

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V

PLZNI

FAKULTA EKONOMICKÁ

Diplomová práce

**Posouzení bonity podniku a jeho
schopnost splatit úvěr**

**Assess the creditworthiness of a company
and its ability to repay the loan**

Bc. Hana Neubauerová

Plzeň 2013

ČESTNÉ PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma:

„Posouzení bonity podniku a jeho schopnost splatit úvěr.“

vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucí diplomové práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

V Plzni, dne 26. 4. 2013

.....

podpis autora

PODĚKOVÁNÍ

Na tomto místě bych ráda poděkovala Ing. Venuši Fišerové vedoucí této práce, za cenné připomínky a odborné rady, kterými přispěla k vypracování mé diplomové práce. Dále bych ráda poděkovala Ing. Jitce Hejnové, zástupkyni manažera oddělení risk management, která mi poskytla materiály a informace o celém schvalovacím procesu ve společnosti UniCredit Leasing CZ, a.s.

Obsah

Úvod.....	7
1 Finanční trh	8
1.1 <i>Subjekty finančního trhu</i>	9
2 Úvěr podniku	12
2.1 Úvěr.....	12
2.1.1 Členění úvěrů.....	13
2.1.2 Peněžní úvěry komerčního charakteru	16
2.1.3 Střednědobé a dlouhodobé úvěry	17
2.2 <i>Leasing</i>	19
2.2.1 Druhy leasingových operací	19
2.3 <i>Rozhodování mezi leasingem a úvěrem.....</i>	20
2.4 <i>Úvěrový proces, zajištění úvěrů, základy úročení.....</i>	21
2.4.1 Členění úvěrového procesu	21
3 Bonita podniku	24
3.1 <i>Nefinanční charakteristiky</i>	25
3.2 <i>Finanční charakteristiky</i>	26
3.2.1 Zadluženost podniku	27
3.2.2 Likvidita podniku	27
3.2.3 Cash – flow	30
3.2.4 Ostatní ukazatele	32
3.3 <i>Bonitní modely a bankrotní modely</i>	35
4 Představení společnosti.....	39
4.1 <i>Subholding UniCredit Leasing S.P.A. se sídlem v Bologni.....</i>	40
4.2 <i>Produktová nabídka</i>	40
4.3 <i>Představení jednotlivých typů financování a komodit</i>	41
4.3.1 Financování automobilů a dopravní techniky	41
4.3.2 Značkové financování	42
4.3.3 Financování strojů a zařízení	42
4.3.4 Další poskytované služby	43
4.4 <i>Zákazníci UniCredit Leasing CZ, a. s.</i>	44
5 Obchodní případy v UniCredit Leasing CZ, a.s.	46
5.1 <i>Příprava nabídky pro zákazníka</i>	46

6	Podklady klienta k vyhodnocení bonity a schválení obchodního případu	48
7	Schvalovací proces v UniCredit Leasing CZ, a.s.	50
7.1	<i>Posouzení bonity klienta na základě programu BLANA</i>	<i>50</i>
7.2	<i>Ostatní faktory související s ratingem firmy</i>	<i>51</i>
7.2.1	Registr NRKI	52
7.2.2	Registr BRKI	52
7.2.3	Registr SOLUS	52
7.3	<i>Další informace potřebné ke schvalování</i>	<i>53</i>
7.4	<i>Zpracování návrhu financování</i>	<i>53</i>
7.5	<i>Závěr schvalovacího procesu</i>	<i>54</i>
8	Praktický příklad porovnání dvou firem z hlediska vyhodnocení bonity	55
8.1	<i>Kabelovna Kabex, a.s.</i>	<i>55</i>
8.1.1	Představení společnosti	55
8.1.2	Poslání společnosti	56
8.1.3	Vize společnosti pro období 2012-2015	56
8.1.4	Žádost společnosti Kabelovna Kabex, a.s. o financování	57
8.1.5	Příprava schvalovacího procesu pro společnost Kabelovna Kabex, a.s.	58
8.1.6	Další informace v průběhu schvalovacího procesu	60
8.1.7	Rozhodnutí schvalovatele	61
8.2	<i>International Automotive Components Group s.r.o.</i>	<i>62</i>
8.2.1	Představení společnosti	62
8.2.2	Poslání	63
8.2.3	Vize společnosti pro období 2012-2015	64
8.2.4	Žádost společnosti IACG Přeštice s.r.o. o financování	64
8.2.5	Příprava schvalovacího procesu	65
8.2.6	Další informace v průběhu schvalovacího procesu	68
8.2.7	Rozhodnutí schvalovatele	69
8.3	<i>Porovnání dvou uvedených obchodních případů společností Kabelovna Kabex, a.s. a IACG s.r.o.</i>	<i>71</i>
9	Vlastní doporučení pro společnost UniCredit Leasing CZ, a.s.	73

Úvod

Tématem diplomové práce je Posouzení bonity klienta a jeho schopnost splatit úvěr.

V současné době téměř každá firma používá externí zdroje financování. Velmi mě tedy zajímalo, jakým způsobem finanční i nefinanční instituce tyto externí zdroje půjčují, za jakých podmínek a podle čeho určují bonitu klientů. Byla jsem také zvědavá, jak to chodí v praxi, v konkrétní společnosti při schvalování obchodních případů, co je všechno potřeba a jaké kroky musí podniknout jak klient, který financování požaduje, tak finanční instituce, u které je investice schvalována.

Úvodní část diplomové práce se zabývá teoretickým úvodem do tohoto tématu, při kterém bylo vycházeno především z odborné literatury. Je zde popsán nejprve finanční trh jako takový a jeho subjekty. Dále je rozebrána problematika úvěrů včetně jejich podrobného členění. Jelikož je praktická část práce zpracovávána v leasingové společnosti, je popsán také leasing jako takový, včetně jeho druhů a rozhodování o použití leasingu nebo úvěru. V neposlední řadě je také samozřejmě rozebrána bonita jak z finanční, tak nefinanční stránky.

Praktická část diplomové práce je zaměřena nejprve na představení vybraného podniku UniCredit Leasing CZ, a.s., ve kterém byla tato problematika zpracovávána. Dále je popsáno, jakými způsoby financující firma získává obchodní případy, jak je vyhodnocována bonita klienta a velmi pečlivě a podrobně je zpracován také celý schvalovací proces od začátku, kdy firma získá obchodní případ, až po závěr, kdy je rozhodováno, zda financování bude poskytnuto či nikoliv.

V další části jsou popsány praktické příklady dvou zcela odlišných obchodních případů dvou odlišných firem, na kterých je demonstrován různý přístup financující instituce k těmto obchodním případům.

Cílem diplomové práce je tedy nejprve zanalyzování situace v UniCredit Leasing CZ, a.s., jak je tam vůbec problematika bonity a schvalování obchodů řešena. Dále je snahou co nejpřesnější popsání konkrétních obchodních případů dvou odlišných společností žádajících o financování a následný schvalovací proces ve vybrané společnosti, zda financování schválit či nikoliv a za jakých podmínek. Na závěr praktické části je formulováno také vlastní doporučení pro společnost UniCredit Leasing CZ, a.s., co by bylo možné v této problematice zlepšit a co by to firmě přineslo za výhody, případně nevýhody.

1 Finanční trh

Peníze se staly neoddělitelnou součástí našeho života a každý podnik či jednotlivec řeší různé problémy, které jejich existence přináší. Na každodenním pořádku dochází k rozhodování, kam vložit finanční prostředky, které subjektům přebývají a naopak, kde tyto prostředky získat v době jejich nedostatku. Finanční trh představuje souhrn nástrojů, postupů a institucí, jejichž prostřednictvím dochází k přelévání volných finančních prostředků od těch, kteří je vlastní k těm, kteří jimi chtějí disponovat. Zabezpečuje také soustředování a rozdělování uvolněných peněžních prostředků na základě nabídky a poptávky mezi subjekty finančního trhu (domácnosti, firmy různých právních forem, veřejný sektor–vláda, zahraniční subjekt). Finanční trh je instituce, která realizuje a zprostředkovává prodej a koupi domácího i zahraničního, krátkodobého i dlouhodobého kapitálu.

Definice finančního trhu je několik, např.:

„Finanční trh je systém institucí a nástrojů, zabezpečujících pohyb peněz a kapitálu ve všech formách mezi ekonomickými subjekty na základě nabídky a poptávky.“ (Wikipedia, 2013. Finanční trh [online]. [cit. 10.2. 2013]. Dostupné z: http://cs.wikipedia.org/wiki/Finanční_trh)

„Finanční trh je systém vztahů a nástrojů, umožňujících soustředování, rozdělování, rozmístování a přerozdělování dočasně volných peněžních prostředků na základě nabídky a poptávky.“ (Přednášky Ing. Pavláskova z předmětu KFU/FIS)

Finanční trhy zajišťují likviditu tím, že subjekty jak přebytkové, tak deficitní, mohou rychle a za nízkých nákladů měnit své portfolio ještě před splatností těchto finančních nástrojů. Kdyby finanční trhy neexistovaly, přebytkové subjekty by měly menší motiv pro tvorbu úspor a deficitní subjekty by mohly ztrácet motiv pro to, aby si na těchto trzích půjčovaly.

Podmínky fungování finančního trhu vychází ze základních podmínek trhu a možností, které daná ekonomika pro funkci daného trhu vytvoří. Mezi tyto podmínky patří:

1. motivy individuálního spoření
2. možnost investování dočasně volných peněžních zdrojů
3. existence odpovídajících institucí, které investování umožňují

Finanční trh je vnitřně strukturován a má svoji institucionální podobu. Na finančním trhu se střetávají tři různé typy účastníků, a to:

1. subjekty (podniky, jednotlivci)
2. finanční zprostředkovatelé
3. regulační orgány

1.1 Subjekty finančního trhu

V každé ekonomice existují 2 skupiny ekonomických subjektů, které mají různé zájmy:

- *věřitelé* = majitelé úspor, kteří mají přebytek finančních prostředků. Věřitelé chtějí minimální riziko, maximální likviditu a maximální výnos.
- *dlužníci* = mají nedostatek finančních prostředků a naopak chtějí minimální náklady (úroky, dividendy) a maximální období půjčky.

Finanční zprostředkovatelé představují vazbu mezi dlužníky a věřiteli. Jejich dvě základní formy tvoří banky a nebankovní finanční zprostředkovatelé, které se dále dělí na pojišťovny, penzijní fondy a fondy vzájemné.

Banka

Definice banky obecně podle zákona o bankách (č. 21(1992 Sb.): „Banky jsou právnické osoby založené jako akciové společnosti nebo státní peněžní ústavy, které přijímají vklady od veřejnosti a poskytují úvěry a mají k těmto činnostem povolení působit jako banka (bankovní licenci vydává ČNB s přihlédnutím ke stanovisku MF ČR).“

Banka je tedy, dle definice zákona o bankách, instituce, která je vybavena určitými znaky vyjadřujícími specifickou její podnikání. Má důvěru pracovat s penězi třetích osob, tedy klientů, přebírá od nich vklady a poskytuje jim úvěry. Podle Černohorského (2011) je banka finanční zprostředkovatel, jehož hlavní činností je zprostředkování pohybu dočasně volných finančních prostředků mezi jednotlivými ekonomickými subjekty.

Schematicky lze funkci banky znázornit takto:

Obrázek 1: Funkce banky



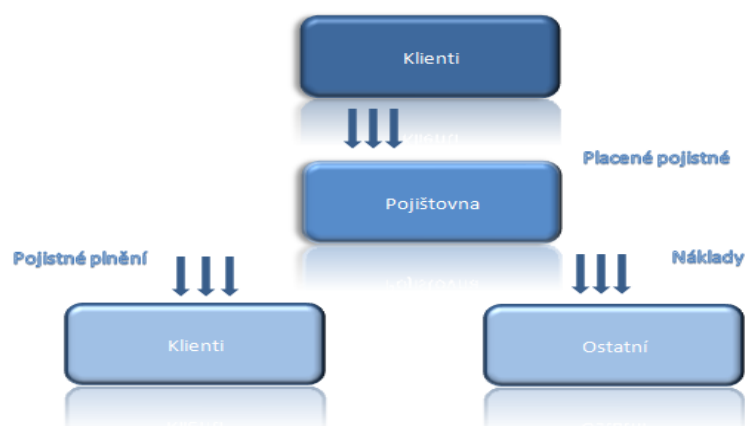
Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Mezi bankovní finanční zprostředkovatele patří také např. leasingové společnosti. Jako poskytovatel leasingu může v České republice vystupovat kterákoliv obchodní společnost nebo fyzická osoba, když splní všeobecné podmínky pro soukromé podnikání. „Leasingové společnosti nepotřebují ke své komerční činnosti zvláštní licenci, jejich činnosti spadají do sféry aplikace platného zákona o bankách a není vůči nim uplatňován bankovní dohled ani zvláštní administrativní dozor jiného státního orgánu.“ (Benda, Kelblová a kol., 2006) Jsou ale samozřejmě povinny se řídit stejnými předpisy jako jiné obchodní společnosti, zejména obchodním zákoníkem, zákonem na ochranu spotřebitele, daňovými, účetními předpisy, apod.

Nebankovní finanční zprostředkovatelé

Pojišťovny uzavírají různé typy pojištění, tedy jakousi „jistotu“, v případě vzniku nenadálé události. Za to samozřejmě vybírají poplatky a s uzavřenými smlouvami vstupují na finanční trhy, kde se je snaží zhodnotit, neboť na své fungování vynakládá nemalé výdaje.

Obrázek 2: Fungování pojišťoven

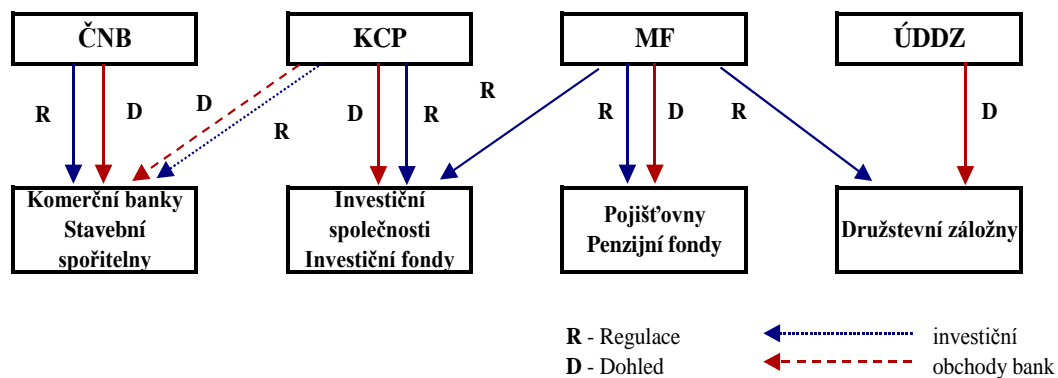


Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Regulační orgány

Jednou z nejdůležitějších podmínek je zaručení existence základních norem, které znemožní používání tzv. „nekalých praktik“. Stanovení takových pravidel pro jednotlivce nebo firmy se nazývá regulace. Další podmínka je dodržování těchto norem a uplatňování případných postihů ve chvíli, kdy je subjekty nedodržují. Z tohoto důvodu existuje nezávislá kontrola, dohled (dozor) po dodržování pravidel. Cílem dozoru je upevnit peněžní a tržní disciplínu a zvyšovat kvalitu řízení finančních procesů a rizik z nich vyplývajících.

Obrázek 3: Orgány regulace a dohledu v České republice



ČNB – Česká národní banka
 MF – Měnový fond

KCP – Komise pro cenné papíry
 ÚDDZ - Úřad pro dohled nad družstevními záložnami

Zdroj: Mašíndová, 2003

2 Úvěr podniku

Věřitelé firmy, jako jsou finanční instituce poskytující podnikům úvěry a další zdroje pro externí financování, patří mezi investory, kteří vkládají své prostředky a požadují jejich zabezpečení. Ti se podnikem zabývají z pohledu výnosnosti investice a současně i z hlediska potenciálního rizika, že by firma plně a včas nesplácela své závazky.

Budoucí vývoj firmy vychází z její současné situace, ale hlavně z jejího vývoje v minulosti. Protože základnou pro odhad budoucího vývoje firmy je její současnost a vývoj v minulosti. Proto se zpracovávají různé analýzy, jejíž výraznou součástí je analýza finanční. Druhá část pak posuzuje strategické záměry podniku a analýzy prostředí, v němž se podnik nachází. Z těchto výše zmíněných důvodů bývá nejčastější analýzou tzv. SWOT.

SWOT analýza podává informace o vnitřním a vnějším prostředí firmy, ze které vychází silné a slabé stránky podniku, stejně tak jako jeho příležitosti a hrozby. Finanční a nefinanční analýza posuzuje bonitu podniku. Vyjadřuje také kvality firmy a z pohledu věřitele odráží rizikovost při navazování vztahu věřitele a dlužníka a vývoj již fungujícího vzájemného vztahu.

2.1 Úvěr

Úvěr lze definovat jako časově omezené, úplatné zapůjčení peněz k volnému nebo smluvně vázanému použití. Úplatou je v případě úvěru myšlen úrok, který musí klient zaplatit. Je to cena za poskytnuté finanční prostředky. Pro banku jsou tyto úroky zdroj prostředků, kterými kryje náklady spojené s vkladovými operacemi, vlastní náklady na provoz a rezervní fond, zbytek peněz tvoří její zisk.

Definice úvěru: „Úvěr je přenechání hospodářského práva disponovat kapitálem oproti závazku vrátit později zapůjčený kapitál majiteli a vyplatit mu úrok (odměna za zapůjčení kapitálu).“

Obecně je úvěr ekonomický vztah mezi věřitelem a dlužníkem, který vzniká při odevzdání konkrétní hodnoty k dočasnému použití s podmínkou návratnosti.

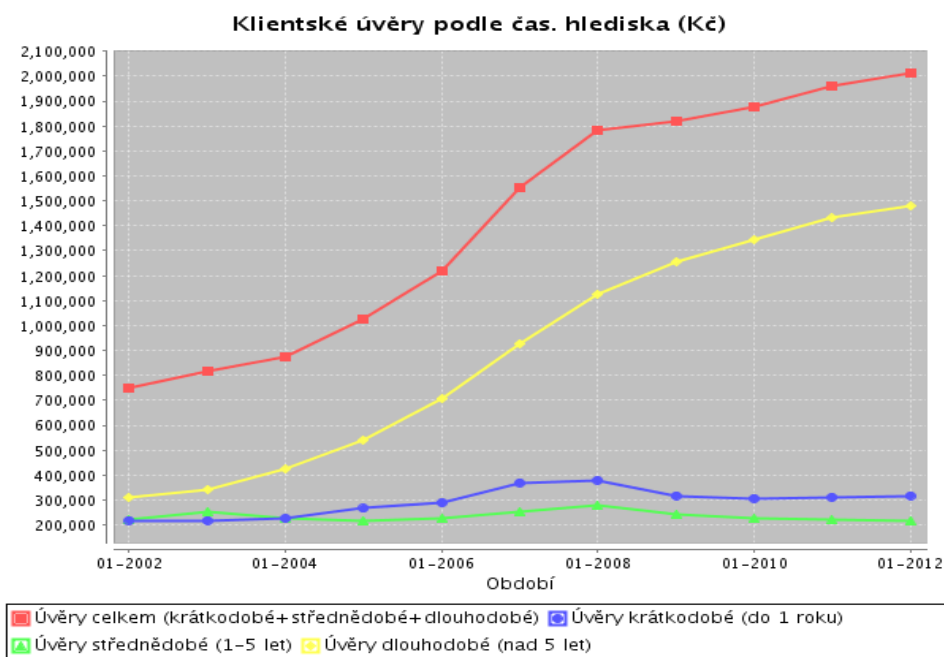
(Přednášky Ing. Pavláskova z předmětu KFU/FIS)

S poskytováním úvěrů vzniká mnoho rizik a je tedy nutné, aby se před těmito riziky banky chránily. Česká národní banka stanovuje pravidla, která musí banky

v souvislosti s poskytováním úvěrů dodržovat. Tato pravidla jsou upravena vyhláškou 333/2002 Sb, kde je v §22 uvedeno:

- vůči jednomu dlužníkovi, nebo jedné ekonomicky spjaté skupině dlužníků (pokud se nejedná o banku, nebo o osobu se zvláštním vztahem k bance), nemůže čistá úvěrová angažovanost bankovního portfolia regulovaného konsolidačního celku (banky) přesáhnout 25% kapitálu regulovaného konsolidačního celku (banky),
- vůči dlužníkovi, který má k bance zvláštní vztah, to může být maximálně 20% kapitálu banky,
- vůči dlužníkům, ke kterým čistá úvěrová angažovanost dosahuje 10 a více procent kapitálu regulovaného konsolidačního celku (banky), nesmí úhrn čistých úvěrových angažovaností bankovního portfolia přesáhnout 800% kapitálu regulovaného konsolidačního celku/banky.

Obrázek 4: Vývoj klientských úvěrů v letech 2002-2012



Zdroj: Česká národní banka, 2013. [online]. [cit. 11.2. 2013]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cnb/STAT.ARADY_PKG.VYSTUP?p_period=12&p_sort=2&p_des=50&p_estuid=1265&p_uka=1%2C2%2C3%2C4&p_strid=ABBAB&p_od=200201&p_do=201212&p_lang=CS&p_format=4&p_decsep=%2C

2.1.1 Členění úvěrů

Úvěr je jeden z velmi frekventovaných zdrojů cizího kapitálu. Dají se členit z mnoha hledisek s množstvím kritérií.

1. finanční – založené na principu peněžní částky, kterou poskytují banky svým klientům na základě jejich žádosti

obchodní – poskytované v rámci obchodních vztahů při prodeji na fakturu. Obchodní úvěr není pouze úvěrem poskytovaným či čerpaným mezi obchodními podniky. Jedná se o úvěr, který využívá odběratel od dodavatele tak, že mu za dodané zboží či služby platí s časovým zpožděním, tedy po uplynutí sjednané lhůty. Odběratel je v takové situaci dlužníkem, dodavatel naopak věřitelem. Jde o závazek dodavateli, který je snadno kvantifikovatelný, neboť „představuje jednoduše to, co má být zapláceno za zboží, které již bylo doručeno“. (Brealey-Myers, 1991), (Veber, 2008)

2. Podle podstaty bankovní služby pro klienta

- **peněžní úvěry** – skutečné poskytnutí likvidních peněz (hotovostních nebo bezhotovostních), klient získá peníze, na základě čehož je povinný v předem domluvené lhůtě splatit úvěr navýšený o úroky
- **závazkové úvěry a záruky** – bankovní instituce zákazníkovi neposkytuje bezprostředně peníze, ale v určité míře se zaručí, že pokud nastane situace, kdy klient nesplatí své závazky, uhradí je za něj právě banka
- **alternativní formy financování** - leasing, factoring, forfaiting apod.

3. Z časového hlediska

- **krátkodobé** – mají charakteristickou dobu splatnosti maximálně v délce 1 roku
- **střednědobé a dlouhodobé** – hranice mezi nimi se špatně odděluje a může se v jednotlivých podnicích lišit, obecně se dělí takto:
 - střednědobé se splatností většinou do 4 let
 - dlouhodobé se splatností nad 4 roky

4. Podle zajištění

- **nekryté** - úvěry nezajištěné proti nesplacení pohledávkami cennými papíry nebo jinými aktivy dlužníka, vyšší rizikovost nekrytého úvěru je hlavním důvodem vyšší úrokové sazby
- **kryté** – úvěry zajištěné osobním zajištěním, reálným zajištěním

5. Podle účelu

- **provozní** – poskytuje se v případě, že podnik krátkodobě nemá dostatek prostředků a potřebuje úvěr na zajištění provozu firmy, jde o krátkodobý úvěr pro podnikatele, v současné době již není tak snadné se k němu dostat
- **investiční** - užívá se pro financování investic, věřitel půjčuje peněžní prostředky na základě předložení investičního záměru a další projektové dokumentace a údajů
- **překlenovací** - slouží především k rychlému získání finančních prostředků a k překonání doby mezi uzavřením smlouvy a získáním nároku na řádný úvěr ze stavebního spoření, na jeho poskytnutí není právní nárok
- **sezónní** – využívají ho především zemědělské podniky pro překonání období, které pro ně není ekonomicky výnosné
- **vývozní (exportní)** – poskytnutý bankou zahraničnímu dovozci na nákup zboží nebo služeb, banka zaplatí vývozci a dlužná částka je poté v pravidelných termínech daných úvěrovou smlouvou splácena zahraničním dovozcem
- **dovozní** – otevřený dovozcem v bance ve vlastní zemi, na které může vývozce čerpat, jedná se zpravidla o revolvingový úvěr

6. Podle měny

- **korunové** – běžný úvěr poskytovaný bankami v České republice v českých korunách
- **v cizí měně** – poskytované v zahraničních měnách

7. Podle příjemce

- **komunální** – určené na investice do budování, údržby, oprav a modernizace obecní infrastruktury, jde o úvěry dlouhodobého charakteru, poskytované územní samosprávě, jsou zajišťované převážně budoucími obecními příjmy
- **podnikatelské** – úvěr určený pro právnické a fyzické osoby s povoleným podnikáním v České republice, jsou nastaveny pro jednotlivé podnikatele individuálně a přizpůsobené jejich potřebám
- **půjčky fyzickým osobám** – určené na financování nepodnikatelských potřeb, k nákupu spotřebního zboží, rekonstrukce nemovitostí, atd.

Peněžní úvěry se dále člení na komerční (pro podnikatelské účely) a spotřebitelské.

2.1.2 Peněžní úvěry komerčního charakteru

Kontokorentní

Jde o nejvyužívanější krátkodobý bankovní úvěr vázaný na běžný účet. Ve smluvních podmínkách je uvedena hranice, do které může klient finanční prostředky čerpat. Smlouva je většinou uzavřena na dobu 1 roku s možností vypovězení kdykoliv v rámci této doby. Banka umožňuje jeho prodloužení vždy o další rok. Splácení tohoto úvěru probíhá automaticky vždy, když dojdou peníze na účet běžný. Tento typ úvěru je typický svými vysokými úrokovými sazbami či zvláštním poplatkem.

Eskontní (směnečný) úvěr

Souvisí s funkcí směnky jako úvěrového prostředku. Jde o krátkodobý úvěr, který poskytuje banka nebo jiná finanční instituce předložiteli směnky (klientovi). Banka odkoupí směnku před její splatností a sama pak požaduje její splacení. Podstatou úvěrového obchodu je tedy odkoupení obchodní směnky bankou od klienta (věřitele ze směnky) za cenu rovnající se směnečné sumě snížené o diskont (tj. úrok za dobu od eskontu směnky do její splatnosti). V době splatnosti směnky je směnka předložena k úhradě směnečnému dlužníkovi.

Negociační úvěr

Negociační úvěr je stejný typ úvěru jako eskontního, ale používá se v mezinárodním obchodě. Negociační banka eskontuje směnky vývozce, tedy věřitele, vystavených na dovozce, který je dlužníkem. Využívá v případě, pokud má dovozce zájem o zboží a chce platit směnkou. Dovozce musí kontaktovat negociační banku a domluvit s ní eskont směnky.

Lombardní úvěr

Jde zpravidla krátkodobý úvěr zajištěný zástavou movitých věcí (zejména cenných papírů, drahých kovů, nebo určitých komodit).

Lombard cenných papírů - nejrozšířenější, protože jeho vyřízení je velice jednoduché (do zástavy pouze lehce prodejné cenné papíry a jejich úschova vyžaduje jen minimální náklady), úvěr může být využit na jakýkoli účel (lze jím financovat i nákup cenných papírů, které ihned poslouží jako zástava).

Směnečný lombard - není příliš rozšířen, protože jako lombard jsou přijímány pouze eskontovatelné směnky (eskontní úvěr výhodnější než lombardní), směnka může mít jinou hodnotu, než jakou klient potřebuje.

Lombardní úvěr na zboží – vyřizuje se v souvislosti se zahraničním obchodem, dlužník předá bance dispoziční doklady, které osvědčují vlastnické právo k tomuto zboží (ne fyzické zboží). Zástavní hranice velice nízké (kolem 50 % hodnoty zboží).

Lombard pohledávek (zastavení pohledávek) - většinou o něj žádají klienti, kteří poskytují svým odběratelům nezajištěné obchodní úvěry (na fakturu, atd.). Banka poskytuje úvěr na základě smlouvy o cesi (postoupení pohledávek).

Účelové úvěry

Banka s klientem sjednává poskytnutí peněz na určitý účel (konkrétní, např. pohledávky, zboží atd.). Podle potřeb dlužníka individuálně sjednává formu zajištění, způsob čerpání, splátkový kalendář apod. Banka kontroluje, zda je účel úvěru dodržován a pokud by byly peníze použity na něco jiného, byl by úvěr okamžitě vypovězen a klient by musel uhradit svůj dluh okamžitě.

2.1.3 Střednědobé a dlouhodobé úvěry

Emise obligace (emisní půjčka)

Jedná se o úvěr, kdy dlužník vystaví dluhopis na úvěrovou částku navýšenou o úrok a předá ho věřiteli proti složení peněz. Jde o vystavení dluhopisů buď ve spolupráci s bankou, nebo je vydává banka sama.

Hypoteční úvěry

Hypoteční úvěr je dlouhodobý účelový úvěr zajištěný nemovitostí pomocí zástavního práva, které se bance k této nemovitosti zřídí.

(Dvořák, 1999)

2.1.3.1 Dlouhodobé účelové investiční úvěry

Spotřební úvěry

Spotřební úvěry jsou poskytované fyzickým osobám a domácnostem a slouží většinou k nákupu spotřebních předmětů, nebo ke krytí jiných spotřebních výdajů. Od komerčních úvěrů se liší právě tím, že jsou použity k úhradě spotřebních výdajů, nevytvářejí hodnotu a nejsou tedy zdrojem pro splácení úvěru.

Revolvingové úvěry

Jde o jakýsi kontokorent pro fyzické osoby, kdy banka umožní čerpání nad rámec na bankovním účtu. Výše úroků je odvozená z výše čerpané částky a stanovení maximálního limitu přečerpání bankovního účtu se odvozuje od příjmů klienta.

Splátkové úvěry

Jedná se o úvěr účelového charakteru, jehož splátky bývají v pravidelných termínech, tedy měsíční, čtvrtletní, roční, atd. Lze ho poskytnout ve dvou formách. První z forem je přímý, který sjedná klient přímo s bankou. Druhou možností je úvěr nepřímý, tedy s využitím zprostředkovatele.

Nesplátkové úvěry

Vyznačují se tím, že bývají splaceny jednorázově. Obvykle slouží jako překlenovací úvěry při krátkodobé jednorázově potřebě finančních prostředků.

Závazkové úvěry a záruky

Obchody, při kterých je půjčováno především dobré jméno banky. Tyto úvěry nejsou založené na půjčení peněz, jde pouze o poskytnutý příslib, že uskuteční platbu, jestliže příjemce úvěru nesplní své závazky vůči třetí osobě. V případě, že by banka opravdu musela za svého klienta příslib realizovat, mění se tato záruka na klasický peněžní úvěr. Mezi závazkové úvěry a záruky patří tyto (Valach, 1999):

- a) *akceptační úvěr* - banka přijme směnku na ni vystavenou od svého klienta, čímž se stává hlavním směnečným dlužníkem. Vzniká jí povinnost směnku uhradit v den její splatnosti a to bez ohledu na to, zda klient uhradil svůj dluh k pokrytí závazku či nikoli. Za poskytnutí tohoto úvěru si banka účtuje akceptační provizi.
- b) *ramboursní úvěr* – jedná se pouze o modifikaci akceptačního úvěru užívaném v rámci zahraničního obchodu, je založený na stejném principu jako akceptační úvěr
- c) *avalový (ručitelský) úvěr* – poskytuje záruku svému klientovi za zaplacení jeho závazků, jde pouze o ručitelský úvěr poskytovaný kvalitním klientům, nikoliv poskytování finančních prostředků.
- d) *bankovní záruka* – podle §313 Obchodního zákoníku jde o písemné prohlášení banky, že uspokojí věřitele do výše určité peněžní částky podle obsahu záruční listiny, jestliže dlužník nesplní svůj závazek nebo jestliže budou splněny jiné podmínky stanovené v záruční listině. Základem bankovní záruky je záruční listina, ve které si strany určí rozsah ručení a další podmínky s ručením spojené.

2.2 Leasing

Leasing je dnes již běžně využívaným nástrojem tržní ekonomiky. V USA se masově rozšířil v padesátých letech, v Evropě se používá od šedesátých let, u nás pochopitelně až s rozvojem tržní ekonomiky. „Leasing je prostředkem umožňujícím užívání věci či práv, které jsou ve vlastnictví jiného subjektu, a to na nezbytně nutnou dobu.“ (Benda, Kelblová a kol., 2006) „Leasing je také nástrojem využívání majetku po určitou dobu, aniž se majetek stává podnikovým vlastnictvím. Užívání majetku je odděleno od jeho vlastnictví.“ (Valach, 2006)

Z právního hlediska představuje leasing třístranný právní akt mezi dodavatelem, pronajímatelem a nájemcem, přičemž pronajímatel od dodavatele kupuje předmět leasingu a za úplatu jej na sjednanou dobu poskytuje nájemci. Vlastníkem majetku je pronajímatel, který s nájemcem uzavírá leasingovou smlouvu.

Z finančního hlediska je leasing speciální formou financování potřeb podniku cizím kapitálem. Od úvěrů či jiných forem cizího kapitálu se liší právě vlastnictvím, které je v rukou pronajímatele.

2.2.1 Druhy leasingových operací

V průběhu rozvoje leasingu patří mezi nejzákladnější druhy finanční a operativní leasing.

Finanční leasing

Finanční leasing je asi nejpoužívanějším a nejvýznamnějším druhem leasingu. Na příjemce leasingu je přenášena jak odpovědnost za předmět leasingu, tak také rizika a nebezpečí s ním spojená. Jde o dlouhodobý pronájem majetku, kdy se doba leasingu v podstatě kryje s dobou ekonomické životnosti pronajímaného majetku. Na rozdíl od úvěru, pořízený majetek se nestává vlastnictvím podniku, ten jej také neodepisuje a splátky leasingu jsou považovány za náklad, snižující daňovou základnu. Problémem českého účetnictví ale je, že pronajatý majetek není zachycen v bilanci podniku, čímž je zkreslována vypovídací schopnost rozvahy o výši a struktuře majetku.

Operativní leasing

Operativní leasing je určen ke krátkodobému nebo střednědobému pronájmu majetku na dobu určenou potřebami příjemce leasingu. Doba pronájmu je výrazně kratší, než doba jeho životnosti, přičemž minimální délka není limitována. Nebezpečí i rizika nese vždy leasingová společnost včetně rizika poklesu tržní hodnoty majetku. Po skončení operativního leasingu je předmět vrácen leasingové společnosti. Využívá se

zejména k užívání věcí, které podléhají technologickému rozvoji nebo módním trendům, např. počítače, komunikační technika, osobní automobily. Leasingová společnost zajišťuje také pravidelnou údržbu, někdy i běžný provoz předmětu leasingu. Firmy tento druh volí tehdy, kdy nemají zájem na vlastnictví příslušného majetku a očekávají, že bude udržován ve špičkovém stavu i za cenu vyšších nákladů.

Zpětný leasing

Není až tak častým druhem jako operativní a finanční leasing, nicméně leasingové společnosti ho ve svém portfoliu nabízí také. Využívá se jako účinný nástroj využití vnějších provozních zdrojů a řízení finančních toků ekonomických subjektů. Leasingová společnost získává předmět leasingu od klienta a následně ho původnímu majiteli poskytuje do finančního pronájmu. Smyslem této transakce je opatření potřebných prostředků při časovém nesouladu mezi úvěrem na nákup předmětu leasingu a jeho životností. Může být využíván také k optimalizaci kapitálové struktury. Předmětem zpětného leasingu bývá majetek, který je minimálně nebo pouze částečně odepsaný.

Leasing s vysokou zůstatkovou hodnotou

Jedná se o variantu operativního leasingu. Předmět leasingu nepřechází do vlastnictví příjemce leasingu. Většinou se jedná o předměty s částečnou amortizací a s dílčí úhradou nákladů leasingové společnosti na pořízení předmětu leasingu. Leasingová společnost nese rizika spojená s využitelností předmětu a uplatnitelností na trhu použitého zboží po skončení leasingu.

Konsorciální leasing

Jedná se o variantu finančního leasingu. Při konsorciálním leasingu je do financování majetku zapojeno více investorů a leasingová společnost se podílí pouze z části. Jde o třístranný vztah mezi nájemcem, pronajímatelem a věřitelem. Uplatňuje se u rozsáhlejších investic, pronajímatel vkládá cca 20-40% tržní ceny, zbytek tvoří vklad věřitele. Na rozdíl od USA, kde se 85% finančního leasingu uskutečňuje tímto způsobem, v našich podmínkách není příliš rozšířen.

(Benda, Kelblová a kol., 2006, Valach, 2006)

2.3 Rozhodování mezi leasingem a úvěrem

Největším rozdílem mezi financováním na leasing a úvěr je vlastnictví majetku. Při úvěrovém financování je pořizovaný majetek ve vlastnictví podniku, který ho také odepisuje a dále musí hradit úmor a úrok z úvěru. Naproti tomu v případě leasingu

(finančního) zůstává majetek ve vlastnictví pronajímatele (leasingové společnosti), podnik majetek pouze využívá, ale neodepisuje ho. Hradí leasingové splátky a leasingovou marži pronajímatele. U leasingu dochází zpravidla k odkupu předmětu leasingu po ukončení doby leasingu. Mezi úvěrem a leasingem se může lišit časování splátek. Valach (2006) uvádí následující hlavní faktory při rozhodování mezi leasingem a úvěrem:

1. Daňové aspekty – odpisový, úrokový a leasingový štít, různá daňová zvýhodnění investic při pořízení
2. Úrokové sazby z dlouhodobého úvěru a systém úvěrových splátek
3. Sazby odpisů a zvolená metoda odepisování majetku v průběhu životnosti
4. Leasingové splátky, jejich výše a průběh v rámci doby leasingu
5. Faktor času, vyjádřený zvolenou diskontní sazbou pro aktualizaci peněžních toků spojených s leasingem a úvěrem

2.4 Úvěrový proces, zajištění úvěrů, základy úročení

V případě, že klient chce či potřebuje získat některý z úvěrů, musí projít tzv. úvěrovým procesem. V první řadě se musí stát věřitelem a následně musí podat žádost. Tím celý úvěrový proces začíná, pokračuje poskytnutím daného úvěru finanční institucí, nejčastěji bankou. Pokud klient splní všechny podmínky, je tento proces zakončený splacením úvěru. Může lišit podle konkrétního typu úvěru, avšak hlavní části úvěrového procesu jsou zachovány u všech.

Obrázek 5: Úvěrový proces



Zdroj: vlastní zpracování, 2013

2.4.1 Členění úvěrového procesu

Žádost o poskytnutí úvěru

Tato žádost je prvotním impulsem celého úvěrového vztahu mezi klientem a bankou poskytující úvěr. Na základě speciálních formulářů vyplněných klientem, ve kterých sdělí veškeré potřebné informace, které banka požaduje, se banka začne

zabývat, zda je možné klientovi úvěr poskytnout. Náležitosti formulářů se mohou lišit podle jednotlivých bank, ale i podle typu žádosti o úvěr.

Základní prvky žádosti však jsou:

- identifikační údaje o žadateli (základní identifikace klienta)
- představení podnikatelské činnosti, doložení oprávnění provozovat danou činnost
- účetní výkazy
- druh úvěru, u účelových úvěrů na jaký účel je úvěr požadován
- měna a výše požadovaného úvěru
- návrh předpokládaného režimu čerpání a splácení úvěru
- údaje o způsobu zajištění úvěru

Je vhodné, aby klient nejdříve konzultoval vůbec možnost zažádat o daný úvěr, aby předešel situaci složitého administrativního vyřizování a následného zamítnutí jeho žádosti.

Úvěrová analýza

V této fázi banka kontroluje vyplněné formuláře od klienta a zaměřuje se na úvěrovou způsobilost dlužníka. Zpracovávají se podklady pro úvěrovou smlouvu a ověřují se záruky. Banka posuzuje bonitu svého potenciálního dlužníka, na základě čehož komplexně prozkoumává schopnost klienta splácet a hradit vzniklé závazky. Obecně posuzuje hospodářskou situaci dlužníka a to jak současnou, tak i budoucí.

Uzavření úvěrové smlouvy

Jestliže banka neshledá žádné překážky, schválí klientovo žádost o úvěr. Následně navrhne podmínky, do kterých zahrne podmínky dle obchodního zákoníku pro poskytování úvěru a současně své vlastní podmínky stanovené předpisy konkrétní bankovní instituce. Dále je v úvěrové smlouvě uvedeno, že se jedná o poskytnutí peněžních prostředků na přání klienta, resp. dlužníka, a jeho závazek, že tyto prostředky vrátí i s navýšením o předem dohodnutý úrok.

Základní náležitosti úvěrové smlouvy:

- určení smluvních stran
- výše úvěru a měna
- lhůta, ve které může dlužník úvěr čerpat
- u účelových úvěrů se uvádí účel úvěru

- doba splatnosti a způsob splácení úvěru
- výše úrokové sazby, popř. způsob stanovení úrokové sazby
- zajištění úvěru

Kontrola dodržování podmínek úvěrové smlouvy

Banka jako ručitel daného úvěru a poskytovatel peněžních prostředků má právo kontrolovat a dohlížet na dodržování podmínek, za kterých úvěr poskytla. Důvodem takové kontroly případné včasné odhalení problémových úvěrů a zjištění problémů se splácením.

Možnosti zániku úvěrové smlouvy:

- splacení úvěru včetně úroků (splněním úvěrové smlouvy)
- dohoda mezi bankou a klientem
- odstoupení od smlouvy jak ze strany banky v případě, že klient není schopen splácet, tak ze strany klienta
- výpověď (může podat kterákoli ze smluvních stran)

Úvěrová smlouva končí splacením úvěru a úroků a uvolněním záruk

Každá úvěrová smlouva obsahuje způsob splácení daného úvěru. Obvykle, podle typu úvěru, je splácení přizpůsobeno klientovo možností.

Základní způsoby splácení úvěru:

- jediná splátka v době splatnosti – znamená, že úvěr se poskytuje na fixně domluvený termín splatnosti, po této době je najednou splacena celková částka úvěru, úroky jsou ovšem hrazené na konci sjednaných period
- průběžné splácení - probíhá např. u kontokorentu, tedy založené na principu průběžné úhrady z příjmů, které na účet chodí
- pravidelné splátky – smlouvou je stanovená doba pravidelných splátek a výše úroku, která se liší podle toho, jak je snižovaná hodnota úvěru postupnými splátkami
- pravidelné konstantní anuita – velikost splátek je po celou dobu splácení stejná, mění se však jejich podíl úmoru a úroku

(Černohorský, 2011)

3 Bonita podniku

„Bonita představuje hodnotu a důvěryhodnost ekonomického subjektu (firmy, jednotlivce, ale i obce nebo státu) na finančním trhu. Z bonity lze odvodit hospodaření konkrétního subjektu a současně je možné vyjádřit jeho solventnost, kredibilitu, schopnost zhodnotit vkládaný kapitál a dostát závazkům.“ (Wikipedia, 2013. Bonita. [online]. [cit. 21.2. 2013]. Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Bonita>)

„Úroveň bonity klienta je očekávaná míra schopnosti uspokojovat v budoucnosti nároky věřitelů, uhrazovat závazky vyplývající z dluhové služby.“ (Grünwald, Holečková, 2007)

„Bonita klienta charakterizuje schopnost klienta splnit včas a beze zbytku svůj dlužný závazek vůči bance z primárních zdrojů (ze svých běžných příjmů), tzn. bez nutnosti využít ke splácení závazku sekundárních zdrojů. Následně promítá banka stupeň bonity klienta do rizikové marže úrokové sazby poskytnutému úvěru.“ (Černohorský, 2011)

Účel hodnocení bonity je různý. Předmětem jsou různé stránky úvěrového rizika konkrétního klienta. Podle Černohorského (2011) sleduje hodnocení bonity klienta dva základní cíle:

- Zhodnotit rychle a operativně bonitu klienta včetně její případně změny v určitém časovém úseku
- Identifikovat rychle a včas ty aspekty a faktory úvěrového rizika, které vyžadují podrobnější analýzu

Bonita obsahuje dvě stránky:

a) *Nefinanční stránka* posuzuje kvalitu samotného podnikatelského záměru. Hodnotí jeho zasazení do ekonomického prostředí a technické i obchodní zdatnosti dlužníka. Bývá rozdělena do třech bloků:

1. Základní charakteristiky - popisují druh podnikatelského záměru, předpokládanou dobu trvání, náklady spojené se změnou míry inflace či devizových kurzů a bere v potaz i flexibilitu tržeb.
2. Externí ekonomické souvislosti hodnotí faktory, které mají vliv na tvorbu plánovaných zdrojů souvisejících s podnikatelským záměrem, tedy faktory makroekonomické, mikroekonomické a geografické.

3. Vnitřní podnikatelské vazby se zabývají schopnostmi a dovednostmi realizátora projektu. Hlavním úkolem je udržení tradice a kontinuity podniku. Dále udržení a zvyšování jeho podílu na trhu, zvyšování konkurenceschopnosti a rozvoj spolupráce s dalšími institucemi.

b) *Finanční stránka* se zabývá třemi hlavními okruhy, do kterých patří posouzení krátkodobé likvidity, dlouhodobé solventnosti a rentability. Dalším hodnocením věřitelů je analýza ukazatelů aktivity, vývoje zisku a cash - flow.

3.1 Nefinanční charakteristiky

Nefinanční charakteristiky podniku popisují veškeré faktory, které mají vliv na konkrétní podnikatelský záměr. Je třeba zhodnotit, co vše ovlivňuje podnikatelský záměr a zda je tento záměr vůbec možné realizovat. Východiskem pro toto hodnocení je komplexní analýza podniku. Ta shrnuje všechny výstupy a v závěru slouží jako podklad pro posouzení budoucí tržní pozice firmy a současně se z jejích výsledků stanovují i marketingové plány pro další období. Komplexní analýza obsahuje tyto faktory:

Obrázek 6: Komplexní analýza podniku

Komplexní analýza podniku	
Externí faktory	Interní faktory
Makroprostředí	Výrobek
politické informace	Konkurenční výhoda
ekonomické informace	Výkonnost podniku
sociální informace	Zaměstnanci podniku
technické informace	Marketingový mix
demografické informace	Organizační struktura
kulturní informace	Použité technologie, stroje
přírodní informace	Nákladová pozice
Trhy	Silné a slabé stránky podniku
Odvětví	Další faktory
Konkurence	
Dodavatelé	
Zákazníci (odběratelé, spotřebitelé)	
Segmenty, cílové trhy	
Příležitosti, hrozby podniku	
Další faktory	

Zdroj: Vlastní zpracování, 2013

3.2 Finanční charakteristiky

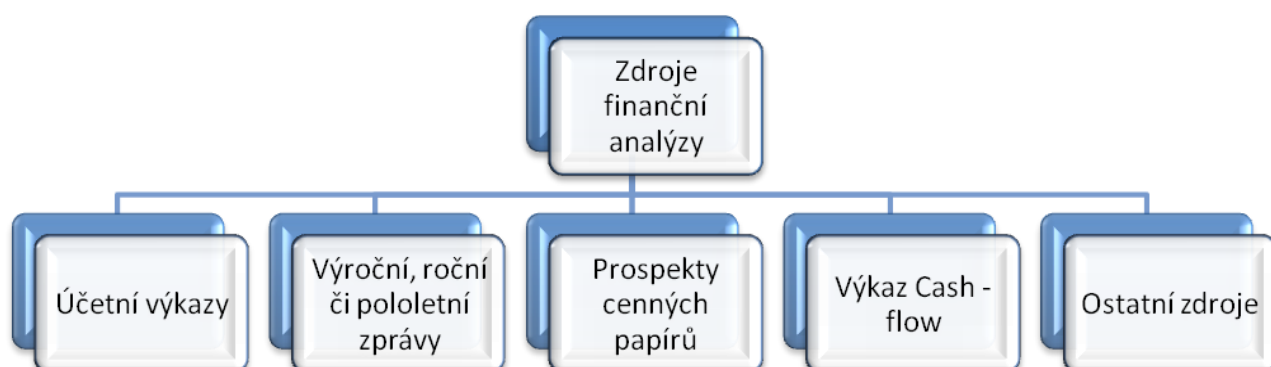
Finanční aspekty jsou pro posouzení bonity podniku a jeho situační analýzy považovány za nejdůležitější. Jak již bylo zmíněno v předchozím textu, jedná se převážně o posouzení schopnosti podniku dostát svým závazkům a to na základě zadluženosti, likvidity a cash – flow. Dalšími pomocnými ukazateli mohou být ukazatele rentability, aktivity a zisku.

K posouzení finančních charakteristik bonity podniku slouží finanční analýza. Ta představuje proces výběru optimální varianty získávání, používání, rozmnožování, umístování a splácení finančních prostředků. Cílem finančního hospodaření podniku je vytvoření zprávy, která poskytuje manažerům dostatečné množství kvalitních informací. Z těch jsou poté manažeři schopni vytvářet operativní, taktická i strategická rozhodnutí na základě posouzení minulých, současných a předpokládaných budoucích výsledků hospodaření podniku. Finanční analýza slouží jako významný nástroj, díky němuž je možné cíle finančního řízení dosáhnout.

Tento typ rozboru také zajišťuje finanční zdraví společnosti. Na jeho základě se hledají a eliminují slabé stránky finančního hospodaření a naopak se určují stránky silné sloužící firmě jako pilíře, o které se může opřít.

Za finančně zdravý podnik se považuje takový, který je schopný současně dostát svým závazkům, ať dlouhodobým či krátkodobým, a má dobré výsledky rentability, tedy produkuje zisk a navyšuje svůj majetek.

Obrázek 7: Zdroje finanční analýzy



Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Obsah jednotlivých účetních výkazů vyplývá z platné účetní legislativy a je závazný pro všechny firmy.

3.2.1 Zadluženost podniku

Ukazatel zadluženosti podniku má funkci identifikátoru rizika, které společnost zapojením cizích zdrojů do svých aktivit podstupuje.

Aktiva podnik hradí ze dvou zdrojů, vlastních nebo cizích, a ukazatele zadluženosti zkoumají právě vztah mezi těmito dvěma zdroji. Použitelnosti cizího kapitálu by se měla odvíjet od hodnoty vloženého kapitálu, která by měla být vyšší než náklady, které jsou jeho použitím spojené. Tento ukazatel by neměl být vyšší než 0,5.

V bankovním sektoru v současné době dochází ke zpřísnování podmínek, za které jsou banky a další peněžní instituce ochotné poskytovat úvěry. Velmi významnou roli hraje podíl cizího a vlastního kapitálu daného podniku. Dříve banky podstupovaly riziko poskytování investičního a provozního kapitálu v případech, kdy podíl cizího a vlastního kapitálu nepřekročil 80%. Současný trend se ovšem liší a mnoho bank udává pro firmy, jako jedno z kritérií pro poskytnutí finančních prostředků, vyšší podíl zdrojů vlastních.

Ukazatel zadluženosti se vypočítá jako:

$$\text{Celková zadluženost} = \text{celkový cizí kapitál} / \text{celkový kapitál}$$

3.2.2 Likvidita podniku

Likvidita, neboli platební schopnost podniku, vyjadřuje aktuální i dlouhodobou schopnost firmy hradit své nákupy a závazky v plné výši, na předem smluveném místě v konkrétním čase.

Měření likvidity se v praxi rozděluje podle dvou hledisek:

1. retrospektivní hledisko, kdy se hodnotí, zda podnik byl nebo je likvidní
2. perspektivní hledisko, kdy záleží na tom, zda podnik bude v určitém budoucím časovém období likvidní

V souvislosti s posuzováním likvidity může nastat problém s vysvětlením pojmu „mít k dispozici“ konkrétní peněžní prostředky. Proto je velmi důležité si dohodnout podmínky, zda jde o finanční prostředky v pokladně, na běžném bankovním účtu a lze je využít okamžitě, nebo zda jde o pohledávky či zásoby, kdy je lze využít s určitým časovým zpožděním. Současně je nutné v rámci likvidity podniku řešit i splatnost

závazků. Ty jsou splatné k určitému dni stanovené smluvními podmínkami, směrnici nebo právním předpisem. Podnik musí být schopný své závazky k tomuto datu splatit.

Existuje rozdíl mezi pojmy likvidita a solventnost podniku, které je zapotřebí objasnit. *Solventnost* je schopnost podniku splnit své závazky vůči jeho klientům v krizových situacích. Podnik je v podstatě solventní, jestliže je jeho tržní hodnota kapitálu vyšší než částka, kterou by získali v případě vynuceného odprodeje právě tohoto kapitálu. Jak uvádí Růčková (2011), likvidita určité složky představuje vyjádření vlastnosti dané složky rychle a bez velké ztráty hodnoty se přeměnit na peněžní hotovost. To bývá v některých literaturách označeno jako likvidnost. Naproti tomu *likvidita* podniku je vyjádřením schopnosti podniku uhradit včas své platební závazky.

Existuje tedy přímá závislost mezi solventností a likviditou, ale není možné je zaměňovat. Vzájemná závislost těchto pojmů je nejnázorněji vysvětlena ve větě, že podmínkou solventnosti je likvidita.

(Růčková, 2011)

Platební schopnost podniku ovlivňuje velké množství faktorů, především všemi položkami, které jsou součástí ukazatelů likvidity. Tyto faktory jsou však ovlivňovány celou škálou agregátních faktorů, ať už subjektivních (např. kvalita managementu podniku), nebo objektivními (např. poptávka, nabídka, měnové kurzy).

Z časového hlediska rozlišujeme 3 stupně platební schopnosti podniku:

1. stupeň - likvidita okamžitá
2. stupeň - likvidita pohotovostní
3. stupeň - likvidita budoucí.

Je třeba též rozlišit krátkodobou likviditu, do které se řadí první a druhý stupeň, a likviditu dlouhodobou, tedy stupeň třetí.

Krátkodobá likvidita má vliv na oběžný majetek a krátkodobé závazky. Důležitý vliv má i hotovostní cyklus podniku a jeho klasický běžný chod. Tento typ platební schopnosti lze ovlivňovat na úrovni krátkodobého finančního plánování, tedy:

- řízení stavu krátkodobých aktiv (zásoby, materiál, polotovary, nedokončená výroba) tak, že finanční zdroje vázané v zásobách bude možné co nejrychleji vykazovat jako pohledávky a poté přejdou do podoby peněžních prostředků
- řízení pohledávek tak, že se minimalizuje riziko jejich neuhrazení a současně, že se pohledávky (především obchodní) po uplynutí jejich doby splatnosti přemění v hotovost

- řízení krátkodobého financování, tedy přiměřený stav především závazků obchodních a také krátkodobých bankovních úvěrů
- řízení finanční hotovosti v souladu s podnikovou strategií, aby měla společnost stále k dispozici potřebnou peněžní hotovost

Běžná likvidita vyjadřuje klasickou platební pohotovost podniku. Je důležitá pro zhodnocení úspěšné činnosti podniku, což je založené na úhradě krátkodobých závazků z odpovídajících položek aktiv. Tím je u tohoto ukazatele zdůrazněna citlivost na strukturu zásob a pohledávek.

Běžná likvidita udává, kolikrát pokryjí oběžná aktiva krátkodobé závazky společnosti. Čím je hodnota vyšší, tím pravděpodobnější je zachování platební schopnosti společnosti. Měla by dosahovat hodnot v rozmezí od 1,5 do 2,5.

Vzorec běžné likvidity:

$$\text{Běžná likvidita} = \text{oběžná aktiva} / \text{krátkodobé závazky}$$

Pohotová likvidita je druhý typ likvidity krátkodobé. Jde o její přísnější měřítko. Od oběžných aktiv se ve výpočtu odečtou zásoby a nedokončená výroba. Měla by dosahovat hodnot vyšších než 0,8.

Vzorec pohotovostní likvidity:

$$\text{Pohotová likvidita} = (\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}) / \text{krátkodobé závazky}$$

Okamžitá likvidita udává schopnost společnosti hradit své okamžitě splatné závazky. Její hodnota by měla být alespoň 0,2. Tato likvidita ukazuje schopnost podniku přeměnit aktiva na peníze okamžitě. Mezi takto vysoce likvidní prostředky patří peníze na běžných účtech v bankách a volně obchodovatelné cenné papíry krátkodobého charakteru (splatnost do 3 měsíců) a samozřejmě hotovost.

Vzorec okamžité likvidity:

$$\text{Okamžitá likvidita} = \text{krátkodobý finanční majetek} / \text{krátkodobé závazky}$$

Likvidita budoucí neboli dlouhodobá vyjadřuje změnu zbylých aktiv (investiční instrumenty, investice do unikátních aktiv, veškeré věci nemovité povahy jako stavby, pozemky, apod.). Tato aktiva je možné ovlivňovat pouze v dlouhodobém časovém horizontu a je nutné jejich změny promítnout i do strategického finančního plánu společnosti. Změny lze provést pomocí:

- zaměření celkové podnikové strategie na expanzi, útlum, stabilizaci či zachování podnikových aktiv

- provázanosti dílčích podnikových strategií (výrobní, marketingová, personální, finanční)
- důsledných analýz efektivnosti investičních projektů, zaměřených nejen na oblast ziskovosti, ale zejména na jejich vliv na peněžní toky.

3.2.3 Cash – flow

Cash – flow, neboli přehled o peněžních tocích, má za úkol podat přehledně informace:

- o finančních a investičních procesech v příslušném účetním období v jejich vzájemné souvislosti,
- o změnách ve finanční situaci podniku v rámci účetního období se zaměřením na likviditu a solventnost a jejich vývoj v účetním období,
- o finančních zdrojích z vlastní činnosti a cizích zdrojích ve vztahu k jednotlivým formám jejich užití,
- o změně stavu peněžních prostředků a jejich ekvivalentů jako ukazatele, který vyjadřuje likviditu podniku, tedy doložit přírůstky a úbytky peněžních prostředků za sledované období.

Přehled Cash – flow informuje o peněžních tocích za uplynulé účetní období z činností:

1. provozní
2. investiční
3. finanční.

Provozní cash - flow představuje základní výdělečné činnosti podniku a veškeré další činnosti, které nelze zahrnout do činností investičních a finančních.

Za peněžní toky z investiční činnosti se považují činnosti pořízení a prodej dlouhodobého investičního majetku, dále činnosti související s poskytováním úvěrů a dalších finančních operací, které nelze zařadit do provozní činnosti. Lze je dělit do 3 základních skupin příjmů a výdajů:

1. výdaje spojené s pořízením dlouhodobého investičního majetku,
2. příjmy z prodeje stálých aktiv,
3. půjčky a úvěry spřízněným osobám.

Cash – flow z činnosti finanční vyjadřuje příjmy a výdaje peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů, které jsou příčinou změny ve velikosti vlastního kapitálu a

dlouhodobých, případně i krátkodobých závazků, jestliže ovlivňují běžné financování podnikové činnosti.

Toto členění usnadňuje uživatelům určit ty činnosti, které mají největší vliv na chod podniku, hodnotit vzájemné vazby a vazby jednotlivých činností. Z tohoto pohledu se podnik chápe jako soubor tří činností, které ve společnosti nepřetržitě probíhají. Za oblast provozu zodpovídají manažeři podniku, kdežto za investiční a finanční část jsou odpovědní především její vlastníci. Výkaz cash – flow také zobrazuje vazby mezi výsledovkou a aktivy a pasivy v rozvaze podniku.

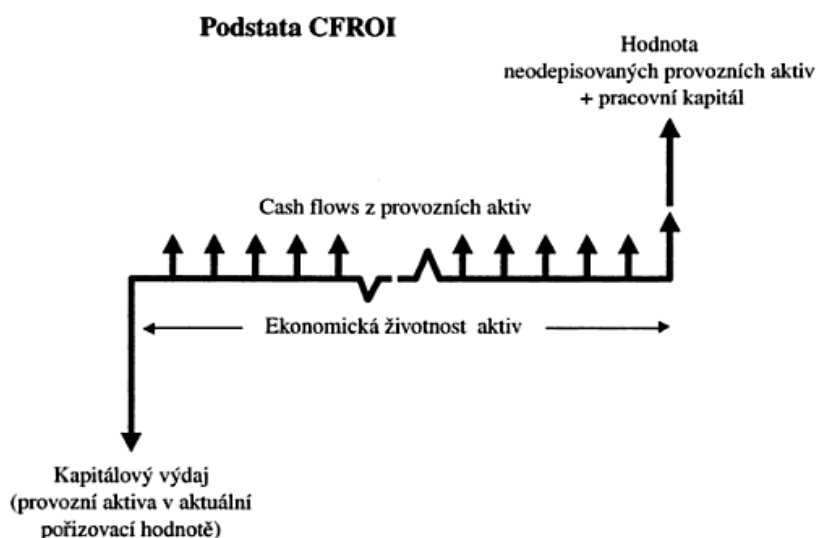
(Ryneš, 2009)

Mezi ukazateli cash- flow se využívají především CROGA a CFROI. Cash – flow výnosnost hrubých aktiv neboli CROGA používá provozní cash- flow a hrubá aktiva, čímž odstraňuje zkreslení vznikající v důsledku používání účetních zůstatkových cen.

$$\text{CROGA} = \text{provozní cash – flow} / \text{hrubá aktiva}$$

CFROI neboli Cash – flow výnosnost investice je nejpřísnější ukazatel založený na vnitřním výnosovém procentu investice, kde kapitálové výdaje představuje současná hodnota hrubých aktiv, příjem je roční provozní cash-flow po zdanění generované po dobu průměrné doby životnosti majetku v letech, a dále je nutné započítat současnou hodnotu neodepisovaných aktiv na konci doby životnosti.

Obrázek 8: Podstata CFROI



(Kislingerová, 2001)

$$\text{CFROI} = \sum_{i=1}^n \frac{\text{HPCF}}{(1 + \text{IRR})^i} + \frac{\text{HNA}}{(1 + \text{IRR})^n} - \text{SHI} = 0$$

Kde: **HPCF** = Hrubý provozní cash - flow

(NOPAT + opotřebení a amortizace + ostatní nepeněžní položky /náklady a výnosy nevyvolávající tok peněz)

HNA = Hodnota neodepisovaných aktiv

(oběžná aktiva - krátkodobé závazky /ČPK/ + pozemky + ostatní neodepisovaná aktiva)

SHI = Současné hrubé investice

(celková aktiva - krátkodobé závazky + akumulované nepeněžní náklady + vliv inflace)

IRR = vnitřní výnosové procento

n = životnost aktiva

Kladná hodnota ukazatele **CFROI** ještě nemusí znamenat, že podnik vytvořil pro své akcionáře novou hodnotu. To se prokáže až ve chvíli, kdy se **CFROI** porovná s kapitálovými náklady:

Rozpětí CFROI = CFROI – WACC

Pokud je **rozpětí CFROI** větší nebo rovno 0, což znamená, že **IRR** z investice převyšuje kapitálové náklady, pak se zvyšuje hodnota pro akcionáře. V opačném případě, kdy je **CFROI** menší či rovna 0, hodnota pro akcionáře se snižuje.

Výhodou tohoto ukazatele je, že určuje budoucí hodnotu podniku použitím současné hodnoty aktiv a budoucích peněžních toků a ne použitím minulých výnosů a ziskovosti.

(Madden, 1999)

3.2.4 Ostatní ukazatele

Hlavními dalšími ukazateli finančních charakteristik jsou rentabilita, aktivita a zisk.

3.2.4.1 Rentabilita

Analýza rentability poměřuje zisk společnosti s jejími zdroji. Úkolem těchto ukazatelů je zhodnotit naplňování stanovené strategie, dosahování jejích cílů a zhodnocení vložených prostředků. Ukazatele rentability přináší základní obraz o

efektivitě podnikání. Ukazují, zda je výhodnější pracovat s vlastními prostředky nebo cizím kapitálem.

Rentabilita aktiv (ROA) ukazuje, jak efektivně se ve firmě vytváří zisk bez ohledu na to, z jakých zdrojů je tento zisk tvořen.

$$\text{ROA} = \text{EBIT} / \text{celková aktiva}$$

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) ukazuje, jak efektivně se ve firmě zhodnocují prostředky, které byly do podnikání vloženy. Porovnává se s ostatními formami investic, které mají podobné riziko. Jestliže je hodnota ukazatele stále nižší než úroková sazba poskytovaná bankami, nejeví se podnikání jako efektivní.

$$\text{ROE} = \text{EAT} / \text{vlastní kapitál}$$

Rentabilita tržeb (ROS) ukazuje schopnost podniku dosahovat zisku při dané úrovni tržeb. Vykazuje, kolik zisku dokáže podnik vyprodukovat na 1 Kč tržeb, neměl by mít klesající tendenci.

$$\text{ROS} = \text{EAT} / \text{tržby}$$

Ukazatel **ROCE**, čili **dlouhodobě investovaný kapitál**, zohledňuje schopnost organizace odměnit ty, kteří poskytli prostředky, a současně schopnost přilákat nové investory. Hodnota ROCE musí být vyšší, než úroková sazba, za kterou si podnik půjčuje cizí kapitál.

$$\text{ROCE} = \text{EAT} / (\text{dlouhodobé cizí zdroje} + \text{vlastní kapitál})$$

3.2.4.2 Aktivita

Analýza ekonomické aktivity podniku je založena na ukazatelích doby obratu, které vyjadřují četnost užití daných prostředků, a to ve dnech. Jde o poměrové ukazatele, které vyjadřují, jak je ve firmě používán její majetek, tedy aktiva. V případě, že má podnik aktiv více, než potřebuje, vznikají mu nadbytečné náklady. Naopak, pokud jich má nedostatek, přichází o potenciální tržby. Ukazatele aktivity představují schopnost užívat dílčí majetkové složky a vyjadřují se ve formách počtu obrátek nebo doby obratu. Ukazatele počtu obrátek udávají, kolikrát se za daný časový úsek obrátí konkrétní typ majetku, ukazatele doby obratu vypovídají o času, který je majetek v určité formě vázán.

Doba obratu zásob je lepší menší, protože čím menší doba obratu zásob je, tím efektivněji firma dokáže řídit svůj sklad.

$$\text{Doba obratu zásob} = \text{zásoby/tržby} \cdot 365$$

Doba obratu pohledávek udává, za jak dlouho jsou pohledávky v průměru splaceny, tedy počet dní, kdy společnost čeká na zaplacení pohledávek z obchodních vztahů. Hodnota ukazatele bývá upravena o hodnotu dlouhodobých pohledávek a pohledávek nedobytných. Čím nižší hodnota ukazatele je, tím je výsledek pro podnik příznivější.

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \text{pohledávky/tržby} \cdot 365$$

Ukazatel **rychlost obratu pohledávek** představuje rychlost, kterou jsou pohledávky přeměněny na hotovost. Čím vyšší hodnota ukazatele vyjde, tím rychleji podnik pohledávky inkasuje a může získané prostředky dále použít.

$$\text{Rychlost obratu pohledávek} = \text{tržby} / \text{pohledávky}$$

3.2.4.3 Ziskové ukazatele

Zisk po zdanění (EAT) je použitelný k rozdělení nebo se z něj zvýší vlastní kapitál. Bývá ukazatelem motivace a zainteresovanosti managementu.

$$\text{EAT} = \text{výsledek hospodaření za účetní období}$$

Zisk před zdaněním (EBT) označuje výsledek hospodaření před odečtením daně z příjmů. Používá se při posouzení výkonnosti podniku, nemá na něj vliv různé zdanění zisku.

$$\text{EBT} = \text{EAT} + \text{daň z příjmů za mimořádnou činnost} + \text{daň z příjmů za běžnou činnost}$$

Zisk před úroky a zdaněním (EBIT) je označován jako provozní zisk. Je to rozdíl všech výnosů a nákladů, s výjimkou nákladových úroků. Představuje výdělek vytvořený zásluhou podnikatele a patří bezpochyby mezi základní pilíře analýzy finanční výkonnosti podniku.

$$\text{EBIT} = \text{EAT} + \text{nákladové úroky}$$

Zisk před úroky, odpisy a zdaněním (EBITDA) vykazuje provozní výkonnost podniku. Odráží především objem prodeje a ceny realizované v průběhu roku, a jedná se o nejdůležitější měřítko výkonnosti.

$$\text{EBITDA} = \text{zisk před daní z příjmů} + \text{nákladové úroky} + \text{odpisy}$$

Obrázek 9: Vztah mezi úrovněmi zisku

EBITDA		
EBIT		odpisy
EBT		úroky
EAT	daně	
čistý zisk, hosp. výsl. za účetní období		
zisk před zdaněním, hospodářský výsledek, výsledek hospodaření		
zisk před zdaněním a úroky, provozní hospodářský výsledek,		
zisk před zdaněním, úroky a odpisy		

Zdroj: EBITDA, 2013. [online]. [cit. 21.4. 2013]. Dostupné z: <http://ebitda.cz>

„Tento ukazatel nahrazuje ukazatel provozní cash flow, tj. peněžní tok, který by měl podnik dosáhnout z běžné (provozní) činnosti. Z těchto příjmů pak může financovat další investice, splácet dluhový kapitál (v našich podmínkách převážně bankovní úvěry), platit daně a odměny vlastníkům (podíly na zisku a dividendy). To předurčuje jeho význam pro řízení platební schopnosti podniku.“ (Režňáková, 2012)

3.3 Bonitní modely a bankrotní modely

Bonitní modely patří mezi hodnotící modely, díky kterým se na základě účelově vybraného souboru ukazatelů vyjadřuje finanční situace podniku. Z hlediska času se jedná o modely ex post, tedy popisující výsledky, které se již nedají ovlivnit. Na základě těchto modelů lze porovnávat výsledky společnosti s větším souborem srovnávaných subjektů a s výsledky oborovými.

Modely bankrotní patří mezi modely varovné, tedy ex ante, které upozorňují na případné ohrožení zdraví společnosti. Napomáhají předvídat dobu na 3 – 5 let dopředu. Umožňují managementu firmy rozhodování o současném, ale i budoucím vývoji firmy a upozorňují na problémy, které by v nejhorším případě mohly vést až k firemnímu bankrotu.

Kralickův Quick test je tvořen vždy jedním zástupcem ze 4 základních oblastí finanční analýzy (likvidita, stabilita, rentabilita a hospodářský výsledek) tak, aby byla zajištěna vyváženost celkové analýzy a předešlo se zkreslenosti údajů.

Obrázek 10: Kralickův Quick test

ukazatel	výborný (1)	velmi dobrý (2)	dobrá (3)	špatný (4)	ohrožen insolvencí (5)
Kvóta vlast. kapitálu	> 30 %	> 20 %	> 10 %	> 0 %	negativní
Doba splácení dluhu	< 3 roky	< 5 let	< 12 let	> 12 let	> 30 let
CF v % tržeb	> 10 %	> 8 %	> 5 %	> 0 %	negativní
ROA	> 15 %	> 12 %	> 8 %	> 0 %	negativní

Zdroj: Sedláček, 2001

Výsledná hodnota se vypočítá jako aritmetický průměr těchto 4 částí. V případě, že vyjde výsledek nižší než 2, vykazuje podnik velice dobré výsledky. Pokud je hodnota vyšší než 4, podnik vykazuje výsledky velice špatné.

Index bonity se používá především v německy mluvících zemích. Je složený ze 6 ukazatelů, kde:

X_1 = cash flow / cizí zdroje

X_2 = celková aktiva / cizí zdroje

X_3 = zisk před zdaněním / celková aktiva

X_4 = zisk před zdaněním / celkové výkony

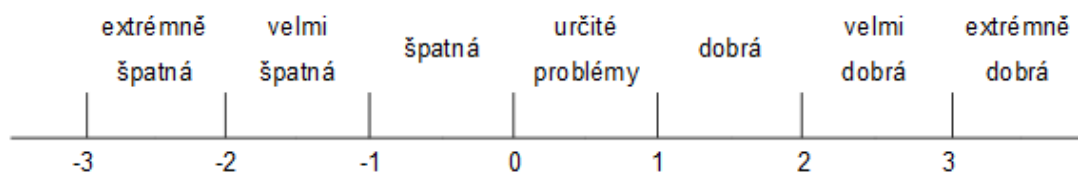
X_5 = zásoby / celkové výkony

X_6 = celkové výkony / celková aktiva

Rovnice bonity hodnotící stupnice:

$$B_i = 1,5 X_1 + 1,08 X_2 + 10,0 X_3 + 5,0 X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6$$

Obrázek 11: Hodnotící stupnice bonity



Zdroj: Sedláček, 2001

Altmannův test (varianta z roku 1968) je metoda, která vcelku věrohodně předpovídá bankrot asi 2 roky před jeho uskutečněním, pracuje však s menší statistickou spolehlivostí do vzdálenější budoucnosti.

$$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + 0,999 * X_5$$

kde:

X_1 = pracovní kapitál / celková aktiva

X_2 = čistý nerozdělený zisk / celková aktiva

X_3 = zisk před zdaněním a úroky (EBIT) / celková aktiva

X_4 = tržní hodnota vlastního kapitálu / účetní hodnota dluhů

X_5 = tržby / celková aktiva

Pokud je výsledek testu, tzv. Z – score, nižší než 1,81, naznačuje to budoucí finanční potíže firmy. Hodnota Z – score vyšší jak 2,99 zobrazuje zdravou firmu. U podniků s hodnotou Z – score v rozmezí 1,81 – 2,99 nelze přesněji určit jejich budoucí vývoj.

Index IN je nástroj, který usnadňuje zjišťování, zda firma tvoří ekonomickou přidanou hodnotu (EVA), tedy zda výnosnost vlastního kapitálu převyšuje alternativní náklady na kapitál (ROE > WACC). Jeho přínos je především v tom, že obchází problémy při určování nákladů kapitálu tam, kde nefunguje kapitálový trh.

Pokud je IN větší než **2,070**, podnik tvoří hodnotu; pokud je IN menší než **0,684**, pak podnik hodnotu netvoří a generuje její pokles. Hodnota IN v intervalu **0,684 až 2,070** znamená, že situace není jednoznačná (šedá zóna).

$$IN = - 0,017 * X_1 + 4,573 * X_2 + 0,481 * X_3 + 0,015 * X_4$$

kde:

X_1 = celková aktiva / celkové cizí zdroje,

X_2 = zisk před zdaněním a úroky (EBIT) / celková aktiva,

X_3 = výnosy celkem / celková aktiva,

X_4 = oběžná aktiva / (krátkodobé závazky + bankovní úvěry a finanční výpomoci)

Model R. J. Tafflera (1984) je model, který předurčuje pravděpodobnost bankrotu společnosti.

$$T = 0,53 * X_1 + 0,13 * X_2 + 0,18 * X_3 + 0,16 * X_4$$

kde:

X_1 = zisk před zdaněním (EBT) / krátkodobé závazky,

X_2 = oběžná aktiva / celková aktiva,

$X_3 = \text{krátkodobé závazky} / \text{celková aktiva},$

$X_4 = (\text{finanční majetek} - \text{krátkodobé závazky}) / \text{provozní náklady bez odpisů}$

Záporná hodnota ukazatele signalizuje budoucí možné finanční potíže firmy.

4 Představení společnosti

- IČ: 15886492
- Sídlo: Želetavská 1521/1, 140 10 Praha 4
- 279 zaměstnanců
- 9 poboček a 4 kanceláře v celé České republice

UniCredit Leasing CZ, a. s. je univerzální leasingovou společností se silným finančním zázemím renomované evropské bankovní skupiny UniCredit Group.

Firma vznikla 27. února 1991 pod tehdejším obchodním jménem CAC Leasing a. s. Od svého vzniku tato leasingová společnost náleží k nejvýznamnějším a největším leasingovým společnostem v České republice a zároveň patří mezi zakládající společnosti leasingového financování v České republice vůbec.

Od svého vzniku měl CAC Leasing a. s. 2 vlastníky, a sice Bank Austria Creditanstalt Leasing s vlastnickým podílem 50%, a Komerční banku s podílem také 50%. V červenci 2003 se stala stoprocentním vlastníkem CAC Leasing a. s. rakouská leasingová společnost Bank Austria Creditanstalt Leasing. Ta nyní patří k významné evropské finanční skupině UniCredit Group. Leasingové společnosti z této skupiny sdružuje subholdingová společnost UniCredit Leasing S. P. A. se sídlem v Bologni, která je také 100% akcionářem této leasingové společnosti, která má dnes v České republice název UniCredit Leasing CZ, a.s. Přijetí silné značky UniCredit Leasing 5. listopadu 2007 bylo dalším z kroků, který zdůraznil příslušnost k vedoucí finanční skupině v zemích střední a východní Evropy.

Kompletní je jak nabídka možnosti financování movitých i nemovitých věcí, tak výběr z různých typů financování a s tím souvisejících služeb. Finanční řešení a poradenství UniCredit Leasing CZ, a. s. se řídí nejen potřebami firem a podnikatelů, ale i soukromých osob.

Nabídku dále doplňují **dceřiné společnosti. UniCredit pojišťovací makléřská s. r. o.**, která patří k největším pojišťovacím makléřům v České republice a **UniCredit Fleet Management s. r. o.**, který se specializuje na operativní leasing osobních automobilů se službami. Patří k nim rovněž společné podniky UniCredit Leasing Slovakia a RCI Finance s. r. o. (dříve Renault Leasing CZ s. r. o.). Společnost UniCredit Leasing ukončila rok 2011 s historicky nejvyšším konsolidovaným čistým ziskem ve výši 457,6 mil. Kč, což představuje meziroční nárůst 31%. S objemem celkových aktiv

19,5 miliardy korun (údaj z výroční zprávy 2011) se skupina UniCredit Leasing řadí mezi vedoucí finanční skupiny v Evropě.

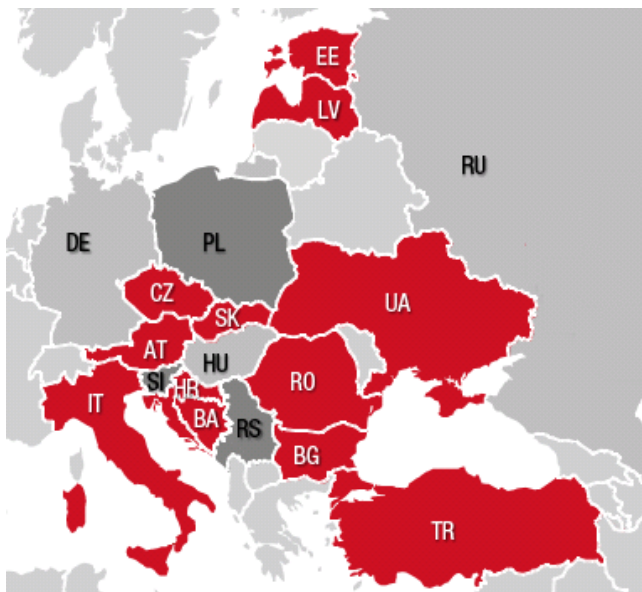
(NEUBAUEROVÁ, H.: CRM – Řízení vztahu se zákazníky ve vybraném podniku. Bakalářská práce Plzeň: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 2011, výroční zpráva UniCredit Leasing CZ, a.s., prezentace pro zákazníky UniCredit Leasing CZ, a.s.)

4.1 Subholding UniCredit Leasing S.P.A. se sídlem v Bologni

Subholdingová společnost UniCredit Leasing spojuje leasingové společnosti z následujících 16 evropských zemí: Česká republika, Slovensko, Německo, Itálie, Rakousko, Chorvatsko, Rumunsko, Polsko, Rusko, Bulharsko, Maďarsko, Litva, Srbsko, Bosna Hercegovina, Ukrajina a Slovinsko a 17. zemí je Turecko.

Leasingové společnosti ze skupiny UniCredit Global Leasing se řadí mezi první tři největší společnosti v 9 zemích, v pěti z nich jsou jedničkou na trhu.

Obrázek 12: Mapa subholdingové společnosti UniCredit Leasing



Zdroj: Prezentace oddělení marketingu UniCredit Leasing CZ, a. s.

4.2 Produktová nabídka

- Osobní a užitkové vozy
- Kompletní dopravní technika (nákladní vozy, návěsy, tahače, speciální vozidla)
- Stroje a zařízení (včetně manipulační, stavební, zemědělské a speciální techniky) a celé technologické linky

UniCredit Leasing CZ, a. s. nabízí různé **formy financování** pro firmy i soukromé osoby:

- *Finanční leasing* – finanční pronájem s následnou koupí. Odkup po skončení doby nájmu se uskutečňuje buď za symbolickou zůstatkovou hodnotu (obvykle 1000 Kč + DPH), nebo za předem sjednanou zůstatkovou hodnotu (např. 10% z pořizovací ceny + DPH).
- *Lease back* – zpětný leasing, nákup předmětu financování od zákazníka a následný finanční pronájem.
- *Operativní leasing* - se službami, bez služeb i podle standardů IFRS, finanční pronájem bez následné koupě předmětu, operativní leasing je ideální forma leasingu pro společnosti, které mají povinnost provádět konsolidaci, a které vykazují své hospodářské výsledky podle mezinárodních účetních standardů. V popředí zájmu nestojí získání předmětu leasingu, ale pouze jeho pronájem a užívání po určitou dobu.
- *Úvěr* – půjčení finančních prostředků na pořízení předmětu, zákazník je vlastníkem předmětu.
- *Splátkový prodej* - nákup předmětu a následný prodej zákazníkovi, zákazník je vlastníkem předmětu.

4.3 Představení jednotlivých typů financování a komodit

4.3.1 Financování automobilů a dopravní techniky

UniCredit Leasing CZ, a. s. nabízí financování veškeré dopravní techniky, především osobních a užitkových automobilů a také nákladních automobilů a motocyklů téměř všech značek. Technika i softwarové vybavení partnerů UniCredit Leasing CZ, a. s. umožňuje zákazníkům využívat zvýhodněné akce a uzavírat leasingové smlouvy přímo u prodejců automobilů bez nutnosti návštěvy v sídle, respektive na pobočce společnosti. Konkrétně to znamená, že jednotliví spolupracující prodejci dopravní techniky (autosalony) mají k dispozici software totožný se softwarem UniCredit Leasing CZ, a. s. a mají vyškolené pracovníky, kteří software ovládají a mohou přímo na místě zákazníkovi, ať je to fyzická osoba nepodnikající, fyzická osoba podnikající nebo právnická osoba, připravit nabídku financování v mnoha variantách nebo přímo zpracovat smlouvu o financování. Smlouva může být na finanční leasing nebo na úvěr. Efektivní spolupráci s obchodními partnery umožňuje propojení díky

moderní internetové aplikaci FORDEAL, která umožňuje a zabezpečí rovněž *on-line schvalování smluv a zálohové provozní financování vozidel*.

V praxi to znamená, že UniCredit Leasing CZ, a. s. má stanovená přesná pravidla, na základě kterých zákazníkovi poskytuje financování. Pracovník autosalonu získá od zákazníka potřebné podklady, např. výpis z obchodního rejstříku, 2 doklady totožnosti, případně ekonomické podklady firmy (výkaz zisku a ztrát a rozvahu) a zašle je on-line na schvalovací centrum do sídla společnosti. Zde pracovníce schvalovacího centra podklady vyhodnotí, prověří zákazníka v dostupných databázích a schválí či neschválí financování.

Spolupracující autosalony mají též možnost s UniCredit Leasing CZ, a. s. uzavřít dlouhodobé rámcové smlouvy na tzv. *provozní financování vozidel*. Znamená to, že UniCredit Leasing CZ, a. s. prověří ekonomické výkazy autosalonu, zpracuje si analýzu výsledků a stanoví maximální limit, který konkrétnímu autosalonu poskytne. Do výše tohoto limitu zálohově předfinancovává automobily. Znamená to, že autosalon za finanční prostředky leasingové společnosti koupí vozidla od importéra dané značky a má na prodejně větší výběr vozidel k okamžitému odběru. Leasingová společnost jako jistící instrument vždy požaduje předat k sobě do úschovy originál velkého technického průkazu daného vozidla. Leasingová společnost autosalonu tuto službu předfinancování vozidel samozřejmě úročí. Pokud ale autosalon dané vozidlo prodá zákazníkovi prostřednictvím leasingu nebo úvěru, je úrok minimální, v některých případech i nulový.

4.3.2 Značkové financování

Na základě dlouhodobé úspěšné spolupráce s importéry vznikla celá řada tzv. značkových leasingů. Na míru vytvořené financování pro konkrétní značky nabízí UniCredit Leasing CZ, a. s. ve spolupráci s importéry vozů nebo motocyklů značek Renault (RCI Finance), BMW (BMW Financial Services), Honda (Honda Finance), KIA (KIA Finance), Opel (Opel Finance) a další. S výrobcem nákladních vozů Tatra nabízí financování nákladních vozidel Tatra (Tatra Leasing), MAN (MAN Finance), Avia (Avia Financing) a další.

4.3.3 Financování strojů a zařízení

Prakticky veškeré komodity lze financovat bez horního limitu finančního plnění. Nejčastěji jsou financovány strojní technologie a celé technologické linky, výpočetní a kancelářská technika, zdravotní technika, zemědělské stroje a stavební mechanismy,

dále tepelná a energetická zařízení a ostatní stroje pro průmysl a služby. K financování strojů a zařízení a především velkých technologických celků je přistupováno individuálně, to znamená, že klientovi je forma a druh financování přizpůsoben „na míru“ přesně podle jeho potřeb. K financování strojů, zařízení a technologických celků poskytuje UniCredit Leasing CZ, a. s. svým zákazníkům zdarma celou řadu nadstandardních doprovodných služeb, např. zajištění dopravy strojů a to i ze zahraničí, pojištění přepravy, montáže a také finanční poradenství.

UniCredit Leasing CZ, a. s. spolupracuje při financování zemědělské techniky s Podpůrným a garančním rolnickým a lesnickým fondem (PGRLF) a podporuje tak zvýhodněné investice do zemědělství.

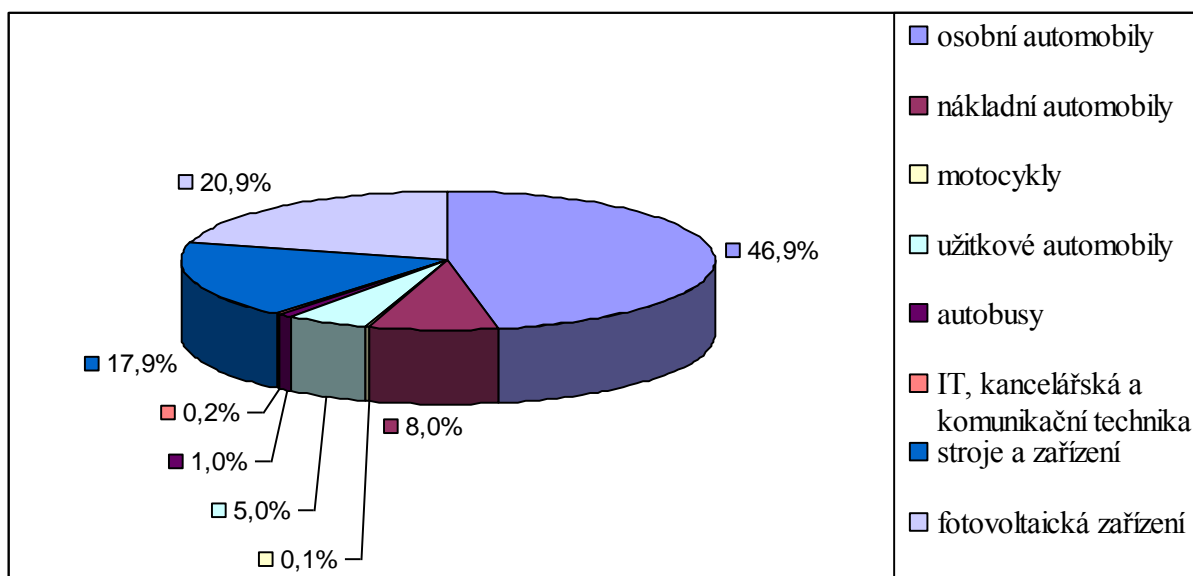
UniCredit Leasing CZ, a. s. výrazně spolupracuje s Evropskou investiční bankou (EIB). Pro segment malých a středních firem dle definice EIB (např. firmy s max. 250 zaměstnanci a ročními tržbami do 1 mil. EUR) poskytuje zvýhodněné financování s tím, že Evropská investiční banka poskytuje dotaci na úroky financování. Výhodou je, že UniCredit Leasing CZ, a. s. zajistí veškerou administrativu smlouvy vůči Evropské investiční bance a zákazník podepisuje smlouvu přímo s UniCredit Leasing CZ, a. s. v českém jazyce.

4.3.4 Další poskytované služby

UniCredit Leasing CZ, a. s. dále zabezpečuje zálohové financování dodávek včetně výdajů za dovoz, tzn., že zajišťuje postupné platby výrobcům např. při výrobě technologií, dopravu předmětu leasingu, poskytuje poradenství v souvislosti s financováním, daněmi a účtováním leasingových obchodů.

Rovněž napomáhá při vyjednávání obchodních podmínek s dodavateli a postará se i o vyřízení celních formalit při dovozech předmětů leasingu ze zemí mimo EU. Prostřednictvím dceřiné společnosti UniCredit pojišťovací makléřská s. r. o. ve spolupráci s řadou renomovaných pojišťoven zajistí také kompletní pojištění majetku a provozu vozidel i technologií.

Obrázek 13: Struktura portfolia UniCredit Leasing CZ, a. s. dle komodit - 2011



Zdroj: Výroční zpráva UniCredit Leasing CZ, a.s.

4.4 Zákazníci UniCredit Leasing CZ, a. s.

- 19% soukromé osoby (financování pouze osobních automobilů a motocyklů)
- 22% fyzické osoby podnikatelé
- 59% právnické osoby (společnosti s ručením omezeným a akciové společnosti)

(Interní materiál vnitřního auditora UniCredit Leasing CZ, a.s.)

UniCredit Leasing CZ, a. s. poskytuje financování širokému spektru zákazníků, přičemž soukromým osobám poskytuje financování pouze osobních automobilů a motocyklů. Podnikatelské sféře od fyzických osob až po velké nadnárodní akciové společnosti poskytuje financování veškerých předmětů od osobních automobilů až po velké technologické celky a velké nemovitosti.

Mezi nejvýznamnější a největší zákazníky UniCredit Leasing CZ, a. s. v Plzeňském a Karlovarském kraji patří:

- Lasselsberger a. s.
- Bohemia sekt a. s.
- Geis CZ s. r. o.
- Thun 1794 a. s.
- IAC Group

V celorepublikovém měřítku je to např.:

- Česká pošta, s. p.
- Česká dráhy, a. s.
- Škoda Auto a. s.
- CS cargo a. s.
- Třinecké železářny, a.s.

(Interní materiály podniku; UniCredit Leasing, 2013. [online]. [cit. 7.4. 2013]. Dostupné z: <http://unicreditleasing.cz>; NEUBAUEROVÁ, H. : CRM – Řízení vztahu se zákazníky ve vybraném podniku. Bakalářská práce Plzeň: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 2011)

5 Obchodní případy v UniCredit Leasing CZ, a.s.

V krátkosti bych uvedla, jakými způsoby se vůbec jednotlivé firmy a jejich požadavky na financování do UniCredit Leasing CZ, a.s. (dále jen „UCL“) dostávají. V podstatě jsou tři základní obchodní kanály, kterými firma získává obchodní případy.

1. Firma trvale pečuje o *portfolio svých stávajících zákazníků*. Netýká se to samozřejmě např. každé fyzické osoby, která u UCL financuje osobní automobil, ale týká se to především středních a velkých firem, u kterých jsou investiční potřeby častější a v objemu finančních prostředků vyšší. V každém regionu na jednotlivých pobočkách mají obchodníci přiděleny konkrétní firmy, se kterými jsou celý rok v kontaktu, získávají od nich informace o právě probíhajících investičních akcích a samozřejmě obchodníci sledují i ekonomický vývoj ve firmách.
2. Dalším neméně významným obchodním kanálem je *akvizice nových klientů*. UCL se snaží získávat firmy, které buď na český trh přicházejí např. ze zahraničí, nebo firmy, které má v portfoliu konkurence a snaží se jim nabídnout lepší a komplexnější servis. Tuto akviziční činnost mají na starost také obchodníci v jednotlivých regionech.
3. V menší míře obchodní případy přicházejí „*samy zvenčí*“. Tzn., že zákazníci poptají UCL o financování např. na základě dobré reference nebo i z důvodu porovnání služeb a cen více leasingových společností.

5.1 Příprava nabídky pro zákazníka

Ať už se obchodní případ dostane do UCL jakýmkoliv z výše uvedených způsobů, vždy je obchodník zodpovědný za přípravu nabídky financování pro klienta. Vždy se snaží o individuální přístup se zohledněním všech požadavků zákazníka na financování. Nabídka je pokaždé zpracovávána s ohledem na předmět financování, formu financování a rizikovost financování konkrétního obchodního případu. Nabídka je klientovi doručena mailem, osobně nebo poštou. Pokud je potřeba a nabídka obsahuje více variant, je obchodník povinen klienta osobně navštívit, nabídku s ním probrat a všechny varianty mu vysvětlit. Velmi často dochází k úpravám nabídky, ať už z hlediska formy financování (např. místo leasingu úvěr a naopak), délky financování nebo i předmětu financování. Ne všechny předměty je vhodné financovat formou leasingu, např. části strojního vybavení, které jsou pevně spojené s budovou se spíše

financují v rámci investice budovy, nikoliv technologie. Často se stává, že při složitější konstrukci financování UCL osloví UniCredit Bank Czech Republic, a.s. a banka se spolupodílí na financování.

6 Podklady klienta k vyhodnocení bonity a schválení obchodního případu

Pokud je klientem konečná nabídka přijata, obchodník si od něj vyžádá potřebné podklady. Obchodníci jsou pečlivě vyškoleni oddělením risk managementu k tomu, jaké podklady pro konkrétní obchodní případy mají vyžadovat. UCL má vytvořenou pracovní směrnici, která stanovuje pro jaké předměty a jakou výši financované hodnoty požadovat konkrétní podklady.

1. Pokud je předmětem financování osobní automobil s financovanou hodnotou do 800.000 Kč a klient skládá alespoň 20% akontaci, jsou od něj požadovány pouze základní identifikační údaje (živnostenský list, výpis z obchodního rejstříku, registrace DIČ, občanský průkaz společníka firmy)
2. Pokud se jedná o osobní automobily s vyšší financovanou hodnotou, zejména automobily luxusnějších značek, např. Audi, BMW, Mercedes, Jaguar, Lexus, jsou již vyžadována dvě daňová přiznání a průběžné výsledky právě probíhajícího roku.

Obecně lze říci, že pro financování osobních automobilů UCL vyžaduje minimální množství podkladů právě z důvodu nízké rizikovosti. Pokud klient osobní automobil nesplácí, je mu poměrně snadným způsobem odebrán a UCL má velice dobře propracovanou strategii prodeje odebraných předmětů leasingu a tato odebraná vozidla téměř všechna prodává dalším klientům nebo je opět financuje jinému klientovi formou leasingu či úvěru.

Pokud je ale předmětem financování těžká dopravní technika, jako jsou nákladní automobily, tahače, návěsy a jakékoliv strojní vybavení od menších strojů po velké technologické celky, UCL požaduje předložení mnohem podrobnějších podkladů právě z hlediska rizikovosti a menší možnosti přepraveje především speciálních strojů.

3. Pokud je předmětem financování těžká dopravní technika nebo strojní zařízení a financovaná hodnota je do korunového ekvivalentu 100.000 EUR, UCL požaduje předložení dvou daňových přiznání, průběžných výsledků probíhajícího roku, přílohu k účetní závěrce, výroční zprávu a zprávu auditora, pokud firma auditu podléhá. Dále je požadován technický popis předmětu, nejčastěji nabídka, kupní smlouva, technická specifikace konkrétního strojního

zařízení. UCL chce vždy znát i jméno dodavatelské firmy, protože v případech strojních dodávek je hodnocena i kvalita a serióznost dodavatele.

4. Pokud je financovaná hodnota vyšší než korunový ekvivalent 100.000 EUR, jsou požadovány stejné podklady, jako jsou uvedeny v bodě 3, ale zároveň obchodník se zajímá i o celkový investiční plán firmy, chce předložit predikci tržeb a vývoje ve firmě na následující minimálně tři roky. Dále chce znát úvěrové a leasingové zatížení u jiných finančních institucí plus další podrobnosti spojené s daným konkrétním případem. Pozn. Na větší obchodní případy s vyšší financovanou hodnotou má UCL vyčleněné zkušené a kvalitní obchodníky, kteří dokáží posoudit nejen finanční, ale i technickou stránku obchodního případu. Pokud se jedná o dceřinou společnost, pak jsou požadovány i výkazy mateřské firmy. Případně konsolidované výkazy.

7 Schvalovací proces v UniCredit Leasing CZ, a.s.

Schvalovací proces je přesně řízen interní směrnicí w501 s názvem kompetenční norma. Tato směrnice obsahuje v první řadě jmenný seznam všech zaměstnanců po celé republice, kteří od představenstva společnosti získali písemné pověření ke schvalování obchodních případů.

Jednotliví zaměstnanci z tohoto seznamu mají různé kompetence. Je pravidlem, že i někteří zkušení obchodníci mohou schvalovat, samozřejmostí je kompetence ředitele pobočky a nejvyšší kompetence ke schvalování obchodních případů mají jednotliví pracovníci risk managementu, přičemž manažerka oddělení a její zástupkyně mají kompetence nejvyšší. Obchodní případy s financovanou hodnotou nad 2,5 milionu EUR jsou schvalovány tzv. schvalovacím výborem, který je tvořen především zástupci představenstva a zástupci risk managementu. Schvalovací výbor se schází vždy pětičlenný a kladné rozhodnutí vzejde tehdy, pokud jsou pro schválení financování alespoň tři členové.

Financování osobních automobilů, které je z hlediska schvalování nejjednodušší a zároveň je těchto obchodních případů desítky denně, má na starosti pro tyto účely speciálně vytvořené oddělení, které se nazývá schvalovací centrum. Každý obchodní případ, který se týká osobního automobilu musí být obchodníkem nebo jeho asistentkou zadán do programu Portál a je schvalován právě schvalovacím centrem. Zde je několik pracovníků, kteří mají kompetenci právě pro schvalování těchto jednodušších obchodů.

Diplomová práce bude zaměřena na schvalování složitějších obchodních případů s vyšší financovanou hodnotou, kdy předmětem financování je strojní vybavení.

7.1 Posouzení bonity klienta na základě programu BLANA

V případě, že se jedná o financování strojírenského zařízení, schvalovací proces začíná tím, že se určí bonita klienta. Bonita klienta je určována tak, že se výkazy zisku a ztrát a rozvahy za dvě uzavřená a jedno probíhající účetní období zadají do interního programu BLANA.

Interní program BLANA je platný v rámci celé skupiny UniCredit Leasing v Evropě. Původně byl vytvořen oddělením řízení rizik ve Vídni a postupně vzhledem ke své vypovídací schopnosti byl převzat všemi státy v rámci skupiny. Program BLANA je v podstatě finanční analýza, kde na základě zadání všech hodnot z výkazu zisku a ztrát a rozvahy jsou vyhodnoceny jednotlivé oddíly pod písmeny např.

A(assets), E(profit and lost account), BC (profit and lost cash flow), K(ratios) a mnoho dalších, viz. přílohy. Nejdůležitější ukazatele jsou uvedeny na první straně a jsou to: celkové provozní výnosy, EBITDA, cash flow, čistý zisk, atd. První shrnující stránka analýzy BLANA ještě obsahuje dva grafy, přičemž v prvním jsou procentuelně vyjádřena aktiva v rozčlenění na dlouhodobá aktiva, majetek a oběžná aktiva. Druhý graf vyjadřuje souhrnně zisk nebo ztrátu opět v rozčlenění na celkové provozní výnosy, EBITDA, čistý zisk a zisk před započtením mimořádných položek. Výsledkem programu BLANA je vyhodnocení ratingu klienta, který je hodnocen čísly 1 – 10, přičemž rating 1 je nejlepší, 10 nejhorší. Ještě jsou používána znaménka plus a minus pro větší diverzifikaci firem. Takže existuje také např. rating 4-, 6+, apod. Celá škála hodnocení ratingu je tedy v podstatě dána 30 stupni ratingů, protože každé číslo 1 – 10 má ještě tři podskupiny. Zjednodušeně lze říci, že rating hodnotí, na kolik je firma schopna splácet svoje závazky. Pokud má firma rating 1 – 3, patří mezi ekonomicky velice silné společnosti a jistota splácení je téměř 100%. Jen pro ilustraci, v České republice není žádná firma s ratingem 1. Rating 2 byl v UniCredit Leasingu vyhodnocen např. u společnosti Bohemia Sekt, a.s. Nejobvyklejší rating českých firem je na úrovni 4- až 6. Ratingy na úrovni 6- až 7- jsou hodnoceny jako rizikové, nicméně i při tomto ratingu je možno financování poskytnout. Pokud firmě na základě programu BLANA vyjde rating 8, může tuto firmu schválit pouze schvalovací výbor. Firmy s ratingem 9 a 10 není možno v žádném případě financovat. Tyto ratingy se týkají většinou firem v konkurzu, v úpadku nebo celkově firem bankrotujících.

Analýza BLANA kromě ratingu podává informace o mnoha dalších ukazatelích firmy, např. cash flow, hodnota úvěrů, ukazatele pracovního kapitálu, hodnoty EBIT, EBITDA, apod. Rating, který určuje analýza BLANA má ještě tzv. podskupinu, což je finanční rating. Znamená to, že z ekonomických podkladů program vygeneruje nejprve finanční rating a k němu se ručně podle všech dostupných informací doplní tzv. údaje soft fact. Tyto údaje nejsou přesně měřitelné, ale uvádí např. délku působení firmy na trhu, kvalitu služeb nebo produktů, apod. Kombinací údajů finančního ratingu a soft fact vzniká konečný klientský rating.

7.2 Ostatní faktory související s ratingem firmy

Rating na základě programu BLANA je sice velice důležitý pro hodnocení firmy, ale není to jediný ukazatel. U jednotlivých firem, které žádají o financování se prověřují předem doporučené databáze, kterými jsou především NRKI, BRKI, Solus,

případně výpis z obchodního rejstříku, insolventní rejstřík, internetové stránky jednotlivých firem, atd.

7.2.1 Registr NRKI

Registr NRKI je nebankovní registr klientských informací (dále jen „NRKI“) a jsou v něm zaznamenány veškeré závazky u leasingových společností v České republice. V tomto registru jsou shromažďovány údaje leasingových společností, které jsou registrovány v České leasingové asociaci. Je to téměř 90% leasingových institucí, jsou zde zahrnuty především velké leasingové společnosti bankovních skupin. Jediná společnost, která v tomto registru dlouhodobě není, je VB Leasing. Pokud UCL ví, že klient je financován i u VB Leasingu, často se stává, že po klientovi požaduje písemnou informaci z VB Leasingu o jeho výši závazků a o způsobu splácení. NRKI přehledně vypovídá nejen o závazcích, ale především o kvalitě splácení. Je přesně vidět, kdy a zejména o kolik později klient platí. Pokud je v registru vidět občasná zpožděná jedna splátka, nebere to UCL v potaz, ale pokud se objeví klient, který pravidelně má 2 -3 splátky po splatnosti, je to velký varovný signál neposkytnout další financování, i když má rating vyhodnocený programem BLANA dobrý.

7.2.2 Registr BRKI

Dalším registrem, kde se vyhledávají informace o klientovi, je BRKI, tj. bankovní registr klientských informací. Zobrazuje údaje o závazcích u bankovních institucí ve stejném rozsahu jako NRKI.

7.2.3 Registr SOLUS

Tento registr sdružuje informace všech větších poskytovatelů služeb, tj. ČEZ, RWE, O2, T-Mobile, Vodafone a další. Pokud firma splácí svoje závazky vůči bankovním a nebankovním institucím, ale dlouhodobě neplatí např. elektřinu potřebnou pro svoje podnikání, je to také varovný signál při schvalování financování.

Pokud se u firmy najdou negativní signály ve výše uvedených registrech, případně rating není úplně optimální, UCL požaduje předložení dalších informací a to především bezdlužnost u finančního úřadu, okresní správy sociálního zabezpečení a zdravotních pojišťoven.

Také se informativně sleduje výpis z katastru nemovitostí, zda např. firma má zastavený svůj majetek ve prospěch jiných finančních institucí. Pokud jsou nějaké

negativní informace o firmě, pro jistotu je prohlížen i insolventní rejstřík, zda firma není v insolventním řízení a ještě to nemá zaznamenáno ve výpisu z obchodního rejstříku.

Dále se zadává schvalovacímu centru požadavek na vypracování tzv. „stromu vztahů“. Tento strom vztahů poskytuje velice cenné údaje o firmě, jejich společnících a jednatelech, zda jsou majetkově propojeni s jinými firmami a zda tyto ekonomicky spjaté firmy nemají nějaké problémy, např. insolvenční, konkurz, dlužné splátky, apod.

7.3 Další informace potřebné ke schvalování

Obchodník nebo jakákoliv osoba, která je v kontaktu s klientem, který žádá o financování, je povinen od klienta zjistit ještě další informace, které nesouvisí s bonitou klienta, ale souvisí s konkrétní investicí, která má být financována. Zjišťují se např. zakázky pro nově pořizovanou technologii, struktura odběratelů a dodavatelů, případně provázání nového stroje s již běžícím výrobním procesem. U větších zakázek je od klienta požadována predikce tržeb v souvislosti s pořízením nového stroje a také např. informace o úspoře zaměstnanců, energií, apod., po pořízení nového stroje. Velice důležitou součástí schvalovacího procesu je obecně u leasingové společnosti posouzení financovaného předmětu a jeho dodavatele. Předmět se posuzuje z hlediska rizika přepravečnosti při případném výpadku splácaní. Pokud se jedná o standardní na trhu běžně předprodejný stroj, je schválení financování snazší a mnohdy je poskytnuto i firmě, která má napjatý rating. Naproti tomu pokud klient požaduje financování speciální technologie určené pouze pro jeho výrobní proces a tato technologie je na trhu běžně neprodejná, toto financování se schvaluje mnohem obezřetněji s ohledem na rizikovost předmětu. Dále je posuzován i dodavatel z hlediska solidnosti a spolehlivosti dodávek. Pokud s některým dodavatelem již UCL spolupracoval a má ho prověřeného, opět to přispívá k usnadnění schvalovacího procesu. Často jde o dodávky i ze zahraničí, kde informace o zahraničních dodavatelích UCL získává např. od zahraničních UCL v rámci skupiny. Mnohem více je dodavatel prověřován, pokud od leasingové společnosti požaduje poskytnutí plateb předem před dodáním předmětu leasingu.

7.4 Zpracování návrhu financování

Pokud obchodník shromáždí všechny výše uvedené informace o klientovi, zpracuje tzv. návrh financování, což je předem daný interní materiál, který obsahuje identifikaci klienta, popis předmětu, způsob financování, veškeré informace o klientovi a především obchodník do návrhu financování popíše tzv. „logiku obchodního případu“,

tzn. vlastní názor, proč se domnívá, že financování tohoto klienta je pro UCL přínosné, bezpečné a poskytující dostatečnou marži. Tento návrh financování obchodník poskytne schvalovateli dle kompetenční normy w501. Tímto schvalovatelem je při financované hodnotě do 100.000 EUR obvykle ředitel pobočky, takže schválení probíhá často i do 24 hodin. Pokud je financovaná hodnota vyšší, schvalovatelem je risk management, případně schvalovací výbor. Schvalovatel se seznámí se všemi údaji a informacemi v návrhu financování a pokud mu něco není jasné nebo najde nějaké nesrovnalosti, písemně vyzve obchodníka k vysvětlení a podání odpovědí na doplňující otázky. Obchodník buď vysvětlí sám nebo kontaktuje klienta a nesrovnalosti a doplňující otázky řeší přímo s ním.

7.5 Závěr schvalovacího procesu

Pokud má schvalovatel k dispozici veškeré informace o klientovi, jeho rating, informace o předmětu financování, apod., rozhodne, zda financování bude poskytnuto nebo ne. Pokud u klienta není žádný problém, je financování poskytnuto obvykle jen s předem stanovenou akontací a zbylou část financuje UCL bez dalšího zajištění. Pokud má klient např. napjaté cash flow, hraniční rating nebo je stroj obtížně přepravitelný, obvykle schvalovatel navrhuje nějaké způsoby dozajištění obchodního případu. Zajišťovací instrumenty mohou být např. firemní směnka, firemní směnka s avalem společníků, garance zpětného odkupu dodavatele, postoupení pohledávek, zástava nemovitosti, atd. Schvalovatel vždy hledá rovnováhu mezi rizikem poskytnutí financí a případným dozajištěním. Je obvyklé, že schvalovatel hledá cesty, jak financování poskytnout pro UCL bezpečně, ale zároveň uspokojit i klienta. V hraničních případech, pokud schvalovatel shledá závažné nedostatky u klienta, financování není poskytnuto vůbec. Návrh financování je schvalovatelem okomentován, jsou dopsány všechny požadavky na dozajištění obchodního případu a podepsaný návrh financování schvalovatelem odchází zpět k obchodníkovi. Ten na základě závazného podpisu schvalovatele spolu se svým týmem může připravit kompletní smluvní dokumentaci a obchodní případ uzavřít.

8 Praktický příklad porovnání dvou firem z hlediska vyhodnocení bonity

8.1 Kabelovna Kabex, a.s.

8.1.1 Představení společnosti

Kabelovna Kabex a. s. vznikla 1. dubna 1997. Navázala tak na činnost společnosti Kabex, která byla provozována fyzickou osobou panem Pavlem Kuplíkem, současným předsedou představenstva společnosti.

Po několika vývojových fázích předmětu podnikání (nejdříve pouze prodej, poté výroba běžných kabelů a zaměření se na speciální kabely) se Kabelovna Kabex etabloje na trhu s kabely. Od konce devadesátých let vyrábí a dodává speciální kabely, kabelové spojky s příslušenstvím a hermetické kabelové průchodky. Velký rozsah dodávek směřuje zejména do energetiky, rafinérií, do dopravních tunelových staveb a jaderných elektráren. Bezhalogenová konstrukce kabelů oheň nešířících nebo ohniodolných je velmi šetrná vůči životnímu prostředí, a to i v případě mimořádných událostí. Navíc se právě tato konstrukce vyznačuje velmi dlouhou dobou použití kabelu v provozu.

V roce 2005 Kabelovna Kabex, a. s. založila dceřinou společnost - ryze obchodní a logistickou firmu *Allkabel s.r.o.* Tato společnost pomáhá s další nabídkou kabelů, které nemá Kabelovna Kabex, a. s. ve výrobním programu a pomáhá tak kompletovat nabídky pro větší investiční celky.

V průběhu posledních deseti let bylo Kabelovnou Kabex, a. s. zaregistrováno *osm patentů* a užitných vzorů z výrobního zaměření celé společnosti. Výborná technická kvalita dodávaných výrobků vyústila k podpisu smluv o dodávce hermetických kabelových průchodek nového designu pro třípůltou generaci jaderných elektráren.

Výrobní program této společnosti je konstruován tak, aby aktuálně odpovídal požadavkům zákazníka po stránce kvality i certifikace. Výrobky ve výrobním programu jsou mnohdy vzájemně propojeny, aby zákazníkovi mohly nabídnout nejen samotný kabel, ale také kompaktní bezpečnostní systém.

Kabelovna Kabex, a. s. se díky širokému portfoliu kabelářských výrobků pro speciální použití dostává do povědomí nejen českého nebo evropského trhu, ale postupně se dokáže prosadit i v dalších zemích prakticky celého světa.

Struktura firmy byla v roce 2010 přesně rozdělena do samostatných divizí. Na začátku celého procesu je *divize obchodní*, která ve spolupráci s dceřinou společností Allkabel s.r.o. soustřeďuje poptávky od stávajících i nových zákazníků. Další divizí je *příprava výroby*, kde jsou po technické stránce přesně specifikovány požadavky na typy a kvalitu kabelů. Pokud je požadavek zákazníka takový, že Kabelovna Kabex, a. s. nemá ve svém výrobním programu přesný typ kabelu, který zákazník požaduje, je schopna i tohoto zákazníka uspokojit. V rámci divize příprava výroby funguje velice dobře technologicky vybavené *vývojové oddělení*, které je schopno speciální kabely navrhnout, vyvinout a poté předat do přípravy výroby. Největší divizí je *divize výrobní*. Výroba je rozdělena do čtyř hal v Holýšově, z čehož dvě haly jsou původní a další dvě jsou nově postavené již s přihlédnutím na zakázkovou náplň v současnosti i do budoucna. Poslední divizí je *expedice a logistika*, kde jsou jednotlivé kabely v požadovaných délkách navinuty na speciální cívky a expedovány přímo k zákazníkům.

8.1.2 Poslání společnosti

„Jsme špičkovým výrobcem a dodavatelem speciálních kabelů, kabelových spojek včetně jejich příslušenství a hermetických kabelových průchodek. Kabely konstruujeme tak, aby byly co nejšetrnější k životnímu prostředí, a zároveň aby jejich použitelnost v provozu byla co nejdelší. Snažíme se vyrábět v maximálním souladu s potřebami a přáními zákazníka nejen v oblasti kvality. Zároveň chceme být atraktivním zaměstnavatelem pro své zaměstnance a důvěryhodným obchodním partnerem pro naše zákazníky.“

8.1.3 Vize společnosti pro období 2012-2015

Zákazníky společnosti Kabelovna Kabex, a.s. jsou v současné době ze 60% tuzemské firmy a ze 40% firmy zahraniční. Do konce plánovaného období chce firma expandovat zejména na zahraniční trhy v oblasti speciálních kabelů, proto předpokládá, že na konci roku 2015 bude skladba zákazníků přesně opačná, tedy že ze 60% to budou zahraniční zákazníci a pouze ze 40% zákazníci z tuzemska. Mezi nejvýznamnější tuzemské zákazníky patří Škoda JS, a.s. nebo jaderná elektrárna Temelín, ze zahraničních jsou to Nifita Rusko a CB&I Srbsko.

Kabelovna Kabex, a.s. vlastní také 4 patenty, díky kterým, a také velmi dobře fungujícímu vývojovému oddělení, může rozšířit portfolio svých výrobků o speciální

kabely, o které je v současné době stále rostoucí zájem. To výrazně zvýší její konkurenceschopnost jak na českém, tak také na zahraničním trhu.

Jak již bylo řečeno, Kabelovna Kabex, a.s. se chce do konce svého plánovaného období zaměřit především na zahraniční trhy, kde chce také výrazněji zvýšit svůj tržní podíl. Dojde tedy ke změně skladby trhu, kde nyní český trh zabírá 65% podíl, na konci roku 2015 by měl být jen 55%, oproti tomu dojde naopak ke zvýšení podílu na zahraničních trzích, na ruském z 10% na 12% a proniknutí na trhy do Indie, Číny a Turecka, kde dosud Kabelovna Kabex, a.s. nepůsobila a v roce 2015 by tam chtěla mít 13% podíl.

8.1.4 Žádost společnosti Kabelovna Kabex, a.s. o financování

Kabelovna Kabex, a.s. se obrátila na UCL především z důvodu, že u této leasingové společnosti financuje stroje a technologie již více než 10 let. Při podání žádosti o financování si klient (Kabelovna Kabex, a.s.) byl vědom svého ne příliš uspokojivého cash flow, ale vycházel z toho, že u UCL má velice dobrou historii platební morálky. Kabelovna Kabex, a.s. v loňském roce do svého výrobního závodu pořídila především velkou technologickou linku na výrobu speciálních kabelů, která byla financovaná z velké části úvěrem od České spořitelny a cca ze 40% dotací z fondů Evropské unie. Ukázalo se, že k této výrobní lince je nutné pořídit ještě párovací stroj Niehoff. Tento stroj zajišťuje přípravu materiálu před vstupem do výrobní linky, konkrétně splétání, tzv. párování, vstupních kabelů. Do této doby to bylo prováděno na poloautomatickém stroji, který byl 10 let starý. Funkčnost stroje byla dostačující, ale nebyla dostačující kapacita, protože nová výrobní linka potřebovala větší množství vstupní suroviny, než byl starý stroj schopen poskytnout. Proto se vedení společnosti Kabelovna Kabex, a.s. rozhodlo přistoupit k dodatečné investici, která zajistí větší vytiženost nové výrobní linky. Klient si velice správně spočítal, že chybějící moderní párovací stroj snižuje kapacitu nové výrobní linky na úroveň 70-80%, což způsobovalo pozdní vykrývání zakázek a především nevyužívání drahé, nově nakoupené technologie. UniCredit Leasingu předložil kupní smlouvu mezi Kabelovnou Kabex, a.s. a německou společností Niehoff GmbH na nákup párovacího stroje Niehoff. Tento stroj je plně automatický, kapacitně bez problémů stačí připravovat polotovary pro výrobní linku, a ještě uspoří dvě pracovní síly, které obsluhovaly původní poloautomatický stroj. Firma Niehoff GmbH již před měsícem, kdy s ní Kabelovna Kabex, a.s. začala jednat o

dodávce, požadovala složení zálohy před začátkem výroby stroje. Proto po dohodě s klientem bylo financování navrženo takto:

- Párovací stroj Niehoff pořizovací cena 90.000 EUR bez DPH
- Mimořádná leasingová splátka (akontace) 16.500 EUR, tj. 18,9% z pořizovací ceny bez DPH
- Produkt financování finanční leasing bez zůstatkové hodnoty

8.1.5 Příprava schvalovacího procesu pro společnost Kabelovna Kabex, a.s.

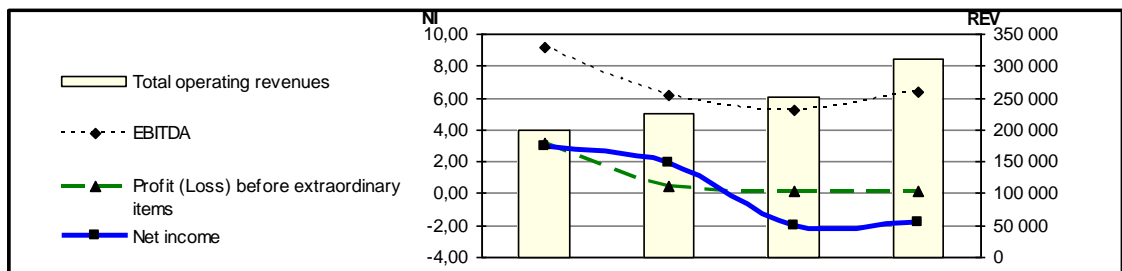
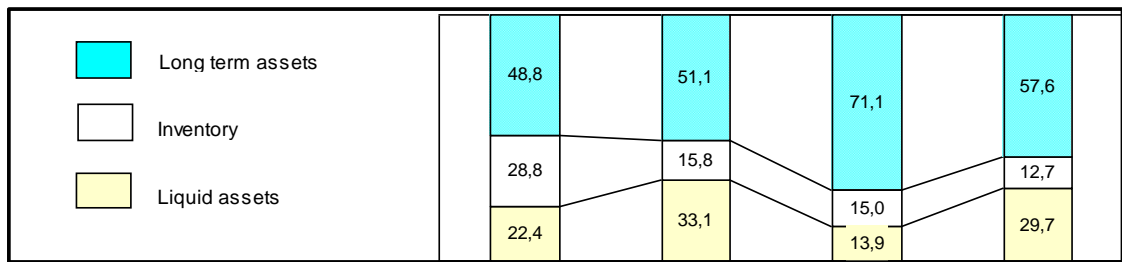
UCL vycházel z ekonomických podkladů této firmy, které má archivovány od roku 2002. K tomu Kabelovna Kabex, a.s. doložila daňové přiznání za rok 2011 včetně zprávy auditora, výkaz zisku a ztrát, rozvahu a přílohu k účetní závěrce. Protože daňové přiznání za rok 2012 bude firma podávat až k 30.6. 2013, předložili předběžný výkaz zisku a ztrát a předběžnou rozvahu. Na základě těchto podkladů byla zpracována finanční analýza BLANA, která stanovila tzv. zákaznický rating na úrovni 7+ a finanční rating na úrovni 6-.

Tabulka 1: První strana analýzy BLANA pro společnost Kabelovna Kabex, a.s.



FINANCIAL ANALYSIS

Company: KABELOVNA KABEX		Client No.: 252.08.721		NBR:				
Reg. name: KABELOVNA KABEX a.s.		Obligor Group: KABELOVNA KABEX a.s.						
1.4.1997		OG No.: 252.08.721						
Reg. domicile: Holysov		NACE Code: 321000						
Legal form: Corp.		Line of business: production of electronic component pa						
Resp. office: CAC-RM		Auditor: Medved Audit s.r.o.						
FY ended / period in months	31.12.09	12	31.12.10	12	31.12.11	12	31.12.12	12
Currency output	CZK	TSD	CZK	TSD	CZK	TSD	CZK	TSD
Currency input (according to financial statement)	CZK	TSD	CZK	TSD	CZK	TSD	CZK	TSD
Exchange rate / average rate (100 input =)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Financial statement category / rating relevance	defBS	I	defBS	I	defBS	I	preBS	II
Analysis department / information available	RM	1	RM	1	RM	1	RM	2
Analyst	RM		RM		RM		RM	
Customer / [Financial] Rating	6 [5-]		6 [5-]		7+ [6-]		7+ [6-]	
Total operating revenues / Change to prev. year in %	198 948	-3,2	225 346	13,3	250 379	0,8	310 355	24,0
EBITDA	18 299	9,2	13 907	6,2	13 078	5,2	19 996	6,4
Profit (Loss) before extraordinary items	6 451	3,2	1 150	0,5	144	0,1	651	0,2
Net income	6 012	3,0	4 242	1,9	-5 126	-2,0	-5 579	-1,8
P & L CASH FLOW	9 463	4,8	7 243	3,2	7 775	3,1	11 534	3,7
Gross Cash Flow	9 024	4,5	10 335	4,6	2 505	1,0	5 304	1,7
Operating Cash Flow (incl. working capital)	29 029	14,6	42 238	18,7	-12 151	-4,9	-31 670	-10,2
Total capital expenditures	24 849	TSD	6 582	TSD	124 454	TSD		TSD
Employees (average)	81	Empl.	92	Empl.	91	Empl.		Empl.
Total bank debt	48 104	27,0	66 201	31,6	182 548	57,4	184 090	56,1
thereof BA-Group								
Other liabilities (incl. Junior debt)	79 361	44,5	84 444	40,3	83 174	26,2	96 511	29,4
Adjusted net worth	50 956	28,6	59 078	28,2	52 205	16,4	47 576	14,5
Total assets	178 421	100,0	209 723	100,0	317 927	100,0	328 177	100,0
Tangible net worth (rating basis)	50 956	28,6	59 078	28,2	52 205	16,4	47 576	14,5
Contingent liab., capital & financial commitments	63 508	35,6	69 460	33,1	6 655	2,1		



Zdroj: vlastní zpracování 2013 s použitím interních materiálů UniCredit Leasing CZ, a.s.

Analýza BLANA jasně ukázala, že firma má předběžný čistý příjem za rok 2012 -5,579 mil. Kč a provozní cash flow -31,671 mil. Kč. Tyto dvě hodnoty by ve většině případů znamenaly jasný stop pro poskytnutí financování. Další hodnoty zjištěné z finanční analýzy BLANA ale ukazovaly např. růst obrátu na 310 mil. Kč, což je o 60 mil. Kč víc než v roce 2011 a o 85 mil. Kč víc než v roce 2010. Dále se zvýšila hodnota EBITDA, která je v UCL hodně sledovanou veličinou, z 3,078 na 19,996 mil. Kč. Proto se UCL rozhodl s klientem o financování dále jednat a vyžádal si další informace pro posouzení schopnosti firmy splatit půjčené finanční prostředky. Kabelovna Kabex, a.s. předložila strukturu pohledávek a závazků ve splatnosti a po splatnosti, přičemž pohledávky jsou ve výši 82,089 mil. Kč a závazky jsou ve výši 77,765 mil. Kč.

Tabulka 2: Pohledávky a závazky společnosti Kabelovna Kabex, a.s. k 31.12. 2011

Pohledávky			Závazky		
dnů	Kč	%	dnů	Kč	%
ve splatnosti	66 450 777	80,95	ve splatnosti	34 052 437	43,79
do 30	280 225	0,34	do 30	10 421 574	13,4
do 90	2 123 226	2,59	do 90	10 514 814	13,52
do 180	12 649 009	15,41	do 180	11 072 694	14,24
do 360	603 189	0,73	do 360	9 757 038	12,55
nad 360	1 196 974	1,46	nad 360	1 947 058	2,5
opr. položka	-1 213 572	-1,48			
	82 089 828	100,00		77 765 615	100,00

Zdroj: vlastní zpracování 2013 s použitím interních materiálů UniCredit Leasing CZ, a.s.

Dále byl po klientovi požadován seznam aktuálně největších zákazníků, kterými jsou např. ČEZ, a.s., Verona Technologies Inc., ČKD Praha DIZ, a.s., ČKD Bratislava, PPA Energo s.r.o. a další.

Firma dále musela předložit prokazatelně uzavřené kontrakty na dodávky speciálních kabelů na roky 2013-2015. Klient předpokládá nárůst obratu od roku 2013 na 450 mil. Kč. Risk manažer UCL ve svých výpočtech uvažoval s tzv. „opatrnou hodnotou tržeb“, které stanovil na 80%. V případě splnění plánovaného obratu na 80% vychází výše obratu od roku 2013 na 360 mil. Kč. Při těchto úvahách se zvýšila hodnota EBITDA z 19,996 na 33,038 mil. Kč. Pokud klient dosáhne alespoň 80% plánovaného obratu, bude schopen splácet poskytnutý finanční leasing.

8.1.6 Další informace v průběhu schvalovacího procesu

Risk manažer UCL dále vycházel z toho, že pořizovaný stroj je pro firmu strategicky nezbytný, tudíž se dá předpokládat, že právě tuto investici bude Kabelovna Kabex, a.s. splácet. Pokud by se tak nestalo, vystavili by se nebezpečí, že stroj bude leasingovou společností odebrán a přeprodán na sekundárním trhu. V tomto okamžiku by Kabelovna Kabex, a.s. opět vytěžovala svoji novou linku na speciální kabely na 70-80% a nebyla by schopna uspokojit všechny své odběratele. Dále byl risk manažerem prověřen registr NRKI a BRKI, ze kterého vyplynulo, že klient se se splátkami všech svých závazků zpožďuje maximálně o 10 dnů. Tato skutečnost byla hodnocena kladně. Dále bylo požadováno, aby klient doložil bezdlužnost u finančního úřadu, okresní správy sociálního zabezpečení a zdravotních pojišťoven. To doložil s tím, že žádné z těchto institucí nedluží.

Dále UCL prověřoval také dodavatele společnosti Niehoff GmbH Německo. Toto prověřování se provádí proto, že UCL je přímým kupujícím zařízením v případě finančního leasingu. Proto jsou zjišťovány, např. v rámci evropské skupiny UCL, reference na tohoto dodavatele. Pokud je to možné, jsou zjišťovány i obraty dodavatele, tržní podíl a jeho historie. Společnost Niehoff GmbH byla ověřena také na německém obchodním rejstříku. Obrat dodavatele v roce 2011 činil 124 mil. EUR, hrubá marže 17 mil. EUR, EBT 13,6 mil. EUR. Dodavatel Niehoff GmbH má i české zastoupení, které zajišťuje především servis strojů v České republice. České zastoupení dodavatele funguje v ČR od roku 2000 jako samostatná s.r.o., která je 100% vlastněna společností Niehoff GmbH. Společnost Niehoff CZ, s.r.o. vykázala hospodářský výsledek k březnu 2012: obrat 390 mil. Kč, EBITDA 38 mil. Kč, hrubý zisk 39 mil. Kč, bilanční suma 280

mil. Kč a vlastní kapitál 159 mil. Kč. Dodavatel byl celkově vyhodnocen jako kvalitní a spolehlivý subjekt.

8.1.7 Rozhodnutí schvalovatele

Vzhledem ke všem známým skutečnostem byly vyhodnoceny pozitiva a negativa tohoto obchodního případu.

Pozitiva

- Nárůst obrátu a ziskovosti
- Úspora nákladů po pořízení stroje
- Zrychlení výrobního procesu
- Zvýšení kapacity navazující výrobní linky
- Ověřený klient UCL
- Dostatečná akontace
- Za 6 měsíců Kabelovně Kabex, a.s. končí u UCL splácení smlouvy s roční splátkou 479 tis. Kč, tyto prostředky je možno po 6 měsících použít na splácení této investice
- Know how klienta
- Kvalitní a prověřený dodavatel

Negativa

- Napjaté cash flow viz níže tabulka č.3
- Zhoršená likvidní situace klienta
- Velký podíl závazků po splatnosti

Tabulka 3: Výpočet volného cash flow společnosti Kabelovna Kabex, a.s.

Roční splátky	2011	2012	2013	2014	2015
EBITDA	15 884	23 694	33 038	33 000	33 000
Splácení úvěru	-5 000	-38 729	-25 114	-20 463	-13 141
Nákladové úroky	-6 130	-8 587	-8 600	-8 600	-8 600
Současný leasing	-2 806	-3 698	-2 303	-1 871	-1 813
Nové financování	0	0	-339	-452	-452
Volné CF	1 948	-27 320	-3 318	1 614	8 994

Zdroj: vlastní zpracování 2013 s použitím interních materiálů UniCredit Leasing CZ, a.s.

Na základě těchto skutečností bylo financování párovacího stroje Niehoff v pořizovací ceně 90.000 EUR schváleno takto:

- Financovaná hodnota poskytnutá UCL činí $90.000 - 16.500$ (akontace) = 73.500 EUR + DPH
- Vzhledem k ratingu 7+, resp. 6- je požadováno dozajištění obchodního případu takto:
 - a) Firemní směnka Kabelovny Kabex, a.s. s osobním avalem předsedy představenstva Ing. Pavla Kupilíka st.
 - b) Doplňková smlouva s dodavatelem Niehoff GmbH o pomoci při přeprodeji stroje v případě nesplácení klientem

8.2 International Automotive Components Group s.r.o.

8.2.1 Představení společnosti

International Automotive Components Group s.r.o. (dále jen „IACG s.r.o.“) je součástí skupiny International Automotive Components Group Europe, která pak dále patří do celosvětového koncernu IAC. V rámci Evropy tvoří skupinu následující společnosti: IACG s.r.o., IACG LLC USA, IACG SARL Luxemburg, IACG GmbH Germany. Celá skupina včetně IACG s.r.o. Přeštice se zabývá výrobou a dodávkami interiérových a exteriérových systémů a komponentů osobních automobilů. Je to 39. největší dodavatel v oblasti automotive na světě. IACG bylo založeno v roce 2005 jako joint venture WL Ross Co. LLC and Franklin Mutual Advisors. V říjnu 2006 tato společnost oznámila finanční akvizici do firmy Lear Corp. Firma Lear Corp. působila především v Německu a její dceřiná společnost Lear CZ v Čechách, v Přešticích a v Zákupích. V roce 2012 celá skupina IACG dosáhla tržeb ve světě za více než 3,7 mld. USD. Tato skupina má 74 výrobních závodů v 17 zemích a více než 22 tisíc zaměstnanců. Výrobní závody celé této skupiny se nachází v Severní Americe, Jižní Americe, Evropě a Asii. Evropská část skupiny IACG sídlí v Krefeldu v Německu. V Evropě jsou výrobní závody rozmístěny v Belgii, České republice, na Slovensku, v Polsku, Španělsku, Švédsku, Holandsku a Velké Británii. Výrobní sortiment skupiny tvoří interiérové plasty, zařízení palubních desek a středových panelů, středových konzolí, dveřních panelů a ostatní interiérové díly. Tato společnost vyrábí veškeré vnitřní vybavení do automobilů téměř všech značek kromě sedadel. Skupina IACG je

v rámci bankovních institucí v Evropě hodnocena jako jedna z největších výrobních skupin na světě s velkým potenciálem rozvoje a investic.

IACG s.r.o. v České republice sídlí v Přešticích u Plzně a má výrobní závody ještě v Hodoníně a v Zákupích. Aktuálně má 550 zaměstnanců v Přešticích, 250 v Zákupích a 550 v Hodoníně. Všichni zaměstnanci jsou kmenoví, firma nevyužívá agenturních pracovníků z důvodu vysokých požadavků na kvalitu výroby. Největší provozovnou jsou Přeštice, kde je 29 tisíc metrů čtverečních výrobní plochy. Výrobní závody v České republice se specializují především na výrobu plastových dílů středových konzol a střeš včetně vnitřních dílů střeš osobních automobilů včetně textilních výplní. IACG s.r.o. má dlouhodobé smlouvy na výrobu těchto komponentů pro modely Porsche, Audi, Opel, VW, Škoda, Mercedes. Největší odběratelé a podíl na celkovém obratu firmy v roce 2012 jsou:

- Daimler 20%
- Audi 18%
- VW 17%
- Skupina IACG (meziskupinové dodávky) 17%
- General Motors 12%
- BMW 7%
- Škoda 5%
- Ostatní 4%

8.2.2 Poslání

„Jsme jedním z největších výrobců automobilových dílů na světě. Opíráme se o velmi silné zázemí celosvětové skupiny působící téměř ve všech kontinentech světa. Našimi odběrateli jsou renomované špičkové automobilky po celé Evropě a ve světě. Ve výrobě vnitřních interiérových prvků nemáme téměř konkurenci, ale vzhledem k tomu, že konkurenční boj speciálně v segmentu automotive je velice tvrdý, snažíme se dále zkvalitňovat a zlepšovat naše výrobní postupy. Velký důraz klademe na vývoj a nové technologie výroby tak, abychom byli vždy první, kdo nabídne automobilkám nové, dosud nepoužívané zpracování interiérových prvků. Snažíme se být i kvalitním zaměstnavatelem, protože jsme si vědomi, že naše výroba vyžaduje profesionální a velmi kvalitní personál.“

8.2.3 Vize společnosti pro období 2012-2015

V současné době má firma asi 70% zákazníků v Evropě a 30% zákazníků mimo Evropu. Vzhledem k tomu, že v Evropě jsou další velmi silní konkurenti v oboru, především HP Peter Německo, Borgers Německo a Reiter Švýcarsko, a naopak např. na asijských trzích je konkurence ve výrobě špičkových dílů pro osobní automobily velmi malá, chce skupina IACG proniknout více na asijské trhy, kde si je jista, že svou kvalitou zpracování interiérových komponentů nebude mít konkurenci. Chce především oslovit rychle se rozrůstající dravé firmy jako je Kia a Huyndai. Další potenciál růstu vidí IACG ve větším podílu na výrobě interiérových dílů pro Škodu Mladá Boleslav, kde je velkým přínosem IACG územní působnost v České republice, tzn. maximální pružnost při změnách v dodávkách, reklamacích, apod. Do roku 2015 chce firma zachovat obchodní podíl v Evropě a narůst v obchodním podílu především na asijských trzích o 20%.

8.2.4 Žádost společnosti IACG Přeštice s.r.o. o financování

IACG s.r.o. na základě toho, že získala novou zakázku na výrobu vnitřních dílů střech pro nový model Audi Q7, poptala financování dvou vstříkolisů, typ KM1150 a 1600 v celkové ceně 1.680.000 EUR. Pořízení nových vstříkolisů má svoji logiku v tom, že výše zmíněná zakázka je podepsána na celou dobu výroby modelu Audi Q7, tj. na 8 let. Předpokládaná životnost těchto vstříkolisů při nepřetržitém třísměnném provozu je 12-13 let. Tato životnost plně koresponduje s tím, že po skončení výroby modelové řady Audi Q7 musí firma ještě po dobu alespoň 5 let zajistit výrobu náhradních dílů. IACG s.r.o. poptala financování nikoliv v UCL, ale v UniCredit Bank Czech Republic, a.s. (dále jen „UCB“), protože tato banka je hlavní financující bankou celé skupiny IACG v Evropě. Banku poptali z důvodu, že jejich objem úvěrů v rámci celé Evropy přesahuje hodnotu 120 mil. EUR a banka ve všech úvěrových smlouvách v Evropě s touto skupinou má zakomponovaný požadavek, že pokud bude jakákoliv firma z evropské skupiny žádat o financování jinou formou, než je úvěr u UCB, musí o tom být UCB informována a financování koordinovat. Samozřejmostí bylo, že UCB poptala leasingovou společnost v rámci skupiny UniCredit. Tato firma je v bankovních kruzích natolik známá, že na rozdíl od výše uvedené společnosti Kabelovna Kabex, a.s., téměř všechny bankovní domy v Evropě tuto skupinu chtějí financovat. UCL se k financování pro IACG Přeštice s.r.o. od začátku stavěl tak, že financování těchto vstříkolisů chce získat a UCL si byl vědom, že musí poskytnout co nejlepší model

financování. Pro UCL je tato firma známá, protože prostřednictvím UCB již bylo financováno v roce 2011 více než 100 mil. Kč nových výrobních technologií. Tato firma je ukázkovým příkladem toho, že nemusí přesvědčovat finanční instituci o tom, aby jí poskytla financování, ale naopak finanční instituce chce umístit svoje finanční produkty do této firmy. Po konzultaci s klientem byl zvolen ne úplně standardní finanční produkt, a sice operativní leasing bez akontace se zůstatkovou hodnotou 30% tak, aby financování splňovalo požadavky účetních standardů US GAAP. Tento požadavek vzešel od auditora celosvětové skupiny IACG. I když UCL chtěl tuto firmu získat, požadavek na zůstatkovou hodnotu ve výši 30% byl velmi neobvyklý a pro UCL z toho vyplývá riziko, že stroj bude splacen pouze ze 70% pořizovací hodnoty a 30% zůstane nesplaceno. Proto, i když se jedná o ekonomicky velice silnou firmu, bylo od počátku klientovi sdělováno, že UCL bude hledat formy zajištění právě této zůstatkové hodnoty.

8.2.5 Příprava schvalovacího procesu

V případě této firmy nebyly přímo požadovány žádné ekonomické podklady právě proto, že IACG s.r.o. Přeštice je klientem UCB v Plzni. V rámci bankovní skupiny platí úmluva o předávání informací o společných klientech, proto UCL vyzval UCB o předání těchto podkladů:

- Daňové přiznání za rok 2011 včetně zprávy auditora
- Výkaz zisku a ztrát za rok 2011
- Účetní závěrku mateřské společnosti a konsolidované účetní výkazy celé skupiny

V případě, že se jedná o bankovního klienta, banka leasingové společnosti předkládá ještě poslední úvěrový návrh a tzv. review klienta, kde leasingová společnost může čerpat veškeré dostupné informace o klientovi a nevyžaduje tyto informace duplicitně od klienta. I toto u velkých významných firem bývá důležité pro rozhodnutí těchto firem financovat v leasingové společnosti, která patří do stejné skupiny jako jejich financující banka.

Nicméně i u takto ekonomicky silné firmy je velice pečlivě prověřováno, zda firma dostojí svému nově vzniklému závazku vůči UCL, proto IACG s.r.o. musela předložit časovou strukturu pohledávek a závazků z obchodních vztahů k 31.12. 2011 (poslední ukončené účetní období), dále bylo požadováno předložení zakázek, které jsou aktuálně realizovány ve výrobním závodě Přeštice mimo zakázku na Audi Q7, aby bylo

prokazatelné, že výrobní závod Přeštice není závislý pouze na jedné zakázce, ale zakázková náplň je širší.

Tabulka 4: Pohledávky a závazky společnosti IACG s.r.o. k 31.12. 2011

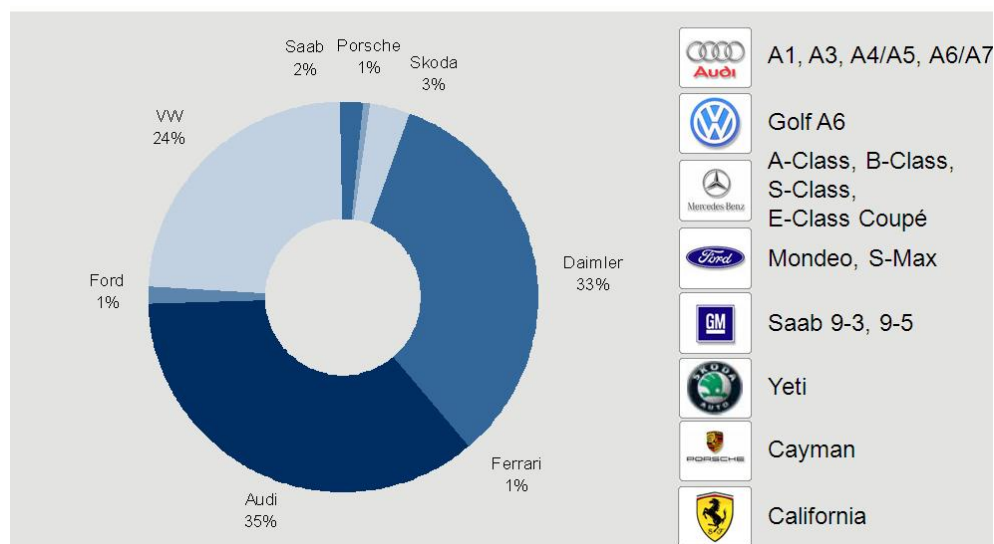
Pohledávky				Závazky			
dnů	Kč		Kč	dnů	Kč		Kč
ve splatnosti	409 740	z toho vůči IACG s.r.o.	55 112	ve splatnosti	261 251	z toho vůči IACG s.r.o.	29 345
do 30	44 761	z toho vůči IACG s.r.o.	1 658	do 30	14 802	z toho vůči IACG s.r.o.	298
do 90	23 045	z toho vůči IACG s.r.o.	2 370	do 90	4 418	z toho vůči IACG s.r.o.	0
do 365	33 390	z toho vůči IACG s.r.o.	446	do 365	2 028	z toho vůči IACG s.r.o.	67
nad 365	3 954	z toho vůči IACG s.r.o.	70	nad 365	1 285	z toho vůči IACG s.r.o.	228
	514 891		59655		283 783		29937

Zdroj: vlastní zpracování 2013 s použitím interních materiálů UniCredit Leasing CZ, a.s.

Tabulka 5: Zákazníci společnosti IACG s.r.o.

Customers

Shared by sales



Zdroj: interní materiály UniCredit Leasing CZ, a.s.

Na základě dodaných podkladů z UCB byla zpracována finanční analýza BLANA. Protože klient za rok 2012 nemá zpracovány předběžné výkazy, které budou k dispozici až v průběhu června 2013, UCL požádal alespoň o průběžné výsledky v roce 2012, konkrétně k 31.5.2012. Rok 2012 byl v BLANĚ hodnocen pouze orientačně za 5




měsíců kalendářního roku, proto stěžejní výsledky pro stanovení ratingu byly za období 2011, ze které vzešel u tohoto klienta zákaznický rating 5- a finanční rating 4-. Z finanční analýzy BLANA mimo jiné vyplynulo, že tržby společnosti za rok 2011 činily 3,478 mld. Kč, což je nárůst téměř o 100% oproti roku 2010, EBITDA 258,7 mil. Kč, provozní cash flow za rok 2011 firma vykazuje 429,791 mil. Kč.

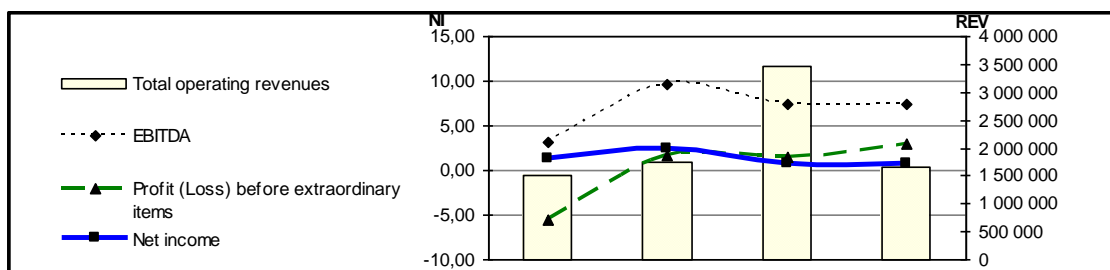
Tabulka 6: První strana analýzy BLANA pro společnost IACG s.r.o.



FINANCIAL ANALYSIS

Company:	INTERNATIONAL AUTOMOTIVE COMPON		Client No.:	496.81.311		NBR:		
Reg. name:	International Automotive Components Group s.r.o.		Obligor Group:	OG No.: 000.00.000				
			NACE Code:	343000				
Reg.domicile:	Prestice		Line of business:	prod. of motor vehicle components an				
Legal form:	Ltd.		Resp.office:	UCL-RM		Auditor:	KPMG Ceska republika Audit, s.r.	
FY ended / period in months	31.12.09	12	31.12.10	12	31.12.11	12	31.05.12	5
Currency output	CZK	TSD	CZK	TSD	CZK	TSD	CZK	TSD
Currency input (according to financial statement)	CZK	TSD	CZK	TSD	CZK	TSD	CZK	TSD
Exchange rate / average rate (100 input =)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Financial statement category / rating relevance	defBS	I	defBS	I	defBS	I	interimBS	III
Analysis department / information available	RM	1	RM	1	RM	1	RM	3
Analyst	RM		RM		RM		RM	
Customer / [Financial] Rating	6 [6+]		5- [5+]		5- [4-]		5- [4-]	
Total operating revenues / Change to prev. year in %	1 522 095		1 750 420	15,0	3 478 003	98,7	1 647 271	-52,6
EBITDA	47 515	3,1	169 540	9,7	258 736	7,4	121 993	7,4
Profit (Loss) before extraordinary items	-83 644	-5,5	27 547	1,6	47 862	1,4	48 568	2,9
Net income	19 564	1,3	41 254	2,4	28 470	0,8	12 636	0,8
P & L CASH FLOW	35 015	2,3	156 450	8,9	272 691	7,8	113 128	6,9
Gross Cash Flow	138 736	9,1	170 173	9,7	253 359	7,3	77 196	4,7
Operating Cash Flow (incl. working capital)	19 902	1,3	71 048	4,1	429 791	12,4	-281 639	-17,1
Total capital expenditures	167 143	TSD	119 339	TSD	229 112	TSD		TSD
Employees (average)	743	Empl.	645	Empl.	1 289	Empl.		Empl.
Total bank debt			40 265	2,3	101 968	4,5	377 317	16,1
<i>thereof BA-Group</i>								
Other liabilities (incl. Junior debt)	949 804	55,4	879 082	50,9	1 385 444	60,8	1 179 220	50,3
Adjusted net worth	765 049	44,6	806 303	46,7	791 007	34,7	786 345	33,6
Total assets	1 714 853	100,0	1 725 650	100,0	2 278 419	100,0	2 342 882	100,0
Tangible net worth (rating basis)	765 049	44,6	806 303	46,7	791 007	34,7	786 345	33,6
Contingent liab., capital & financial commitments								

 Long term assets	59,7	57,4	55,7	53,1
 Inventory	4,0	4,3	7,8	7,1
 Liquid assets	36,3	38,3	36,5	39,8



Zdroj: vlastní zpracování 2013 s použitím interních materiálů UniCredit Leasing CZ, a.s.

8.2.6 Další informace v průběhu schvalovacího procesu

Vzhledem k velice dobrému ratingu ve finanční analýze BLANA a vzhledem k významu a velikosti firmy IACG s.r.o. nebyly schvalovatelem požadovány další doplňující informace, pokud jde o ekonomické údaje firmy. Samozřejmě byly prověřeny registry NRKI a BRKI, kde nebylo shledáno jediné pochybení a ukázalo se, že IACG s.r.o. platí všechny své závazky včas. Mnohem více než ekonomická data firmy byl prověřován dodavatel a dodávané stroje a to ze dvou důvodů:

1. požadavky na platby předem od dodavatele obou vstříkolisů
2. zůstatková hodnota požadovaná klientem ve výši 30% pořizovací ceny

Klient byl vyzván, aby předložil veškeré kupní smlouvy, nabídky a objednávky související s touto dodávkou. Dodavatelem obou vstříkolisů je velice renomovaná celosvětově známá firma Krauss Mafei GmbH, která spolu s rakouskou firmou Engel patří mezi dva největší výrobce vstříkolisů na světě. Dodavatelská firma Krauss Mafei je shodou okolností klientem UCB Německo, takže o dodavatelské firmě měla UCB veškeré potřebné informace. Z kupních smluv vyplynulo, že požadované dva vstříkolisy jsou speciální stroje vyráběné přímo na míru IACG s.r.o., proto dodavatel požadoval postupné financování výroby z důvodu, že když by IACG s.r.o. od kontraktu ustoupila v průběhu výroby, dodavatel by měl velký problém tyto stroje umístit na trhu z důvodu velké speciálnosti strojů. Požadavky na platby ze strany dodavatele byly stanoveny takto:

- 20% z kupní ceny po podpisu leasingové smlouvy mezi UCL a IACG s.r.o. a podpisu kupní smlouvy mezi UCL a Krauss Mafei
- 25% z kupní ceny v průběhu výroby
- 55% po podpisu předávacího protokolu a instalaci stroje v Přešticích

Ad 1.

Úhrada 45% předem, tzn. předtím, než UCL stroje vlastní a může je pronajímat, je velice riziková, protože pokud by stroje z nějakého důvodu nebyly vyrobeny nebo

dodány, UCL má v této zakázce zafinancováno 45% pořizovací ceny, tj. 756 tis. EUR a pokud by zákazník nezačal splácet, protože by stroje neužíval, UCL by vznikla ztráta ve výši tohoto předfinancování. Proto byl kladen velký důraz na hledání řešení, jak zajistit předfinancování vstříkolisů.

Ad 2.

Zůstatková hodnota 30% byla dohodnuta s klientem tak, že bude navržena ze strany UCL tzv. opční smlouva, ve které bude přednostně nabídnuto společností IACG s.r.o. odkoupení dvou vstříkolisů za zůstatkovou hodnotu. V případě, že by IACG s.r.o. po skončení doby splácení nemohla nebo nechtěla uhradit zůstatkovou hodnotu 30%, byla tato povinnost přenesena na mateřskou společnost. Dále bylo zjišťováno u výrobce, jakou reálnou tržní hodnotu mají stroje po skončení 6 leté doby splácení. Specialista v oddělení, které se zabývá přeprodejem předmětů leasingu, byl zpracován graf krytí rizika obchodu, který ukazuje, že po 5 letech splácení již UCL nemá vyšší riziko zůstatkové ceny, než je zmiňovaných 30%.

8.2.7 Rozhodnutí schvalovatele

Na základě všech známých skutečností byla zpracována SWOT analýza, ze které vyplynuly silné stránky, příležitosti a slabé stránky a hrozby.

Silné stránky:

- globální společnost
- silné portfolio zákazníků v celé Evropě
- VIP prověřený klient UCB a UCL

Příležitosti:

- nízká zadluženost v rámci skupiny
- další plánované investice

Slabé stránky:

- závislost na skupině IACG

Hrozby:

- nejistý vývoj trhu v oblasti automotive

Dále byla vyhodnocena pozitiva a negativa tohoto obchodního případu.

Pozitiva

- Velmi dobrá bonita klienta
- Podstatné zvýšení obrátu oproti roku 2011

- Výborné reference UCB
- Synergické efekty ve skupině
- Model financování nákup předmětu v měně EUR, splácení v měně EUR, tržby ve skupině pouze v EUR
- Vysoká hodnota volného cash flow

Tabulka 7: Výpočet volného cash flow společnosti IACG s.r.o.

Roční splátky	2010	2011	2012	2013	2014
EBITDA	183 498	274 125	200 000	200 000	200 000
Splácení úvěru	0	0	0	0	0
Nákladové úroky	-18 559	-30 943	-25 000	-25 000	-25 000
Současný leasing	-13 958	-15 389	-61 440	-60 000	-60 000
Nové financování	0	0	-1 030	-6 180	-6 180
Volné CF	150 981	227 793	112 530	108 820	108 820

Zdroj: vlastní zpracování 2013 s použitím interních materiálů Unicredit Leasing CZ, a.s.

Negativa

- Předměty financování mají horší odebratelnost a přeprodejnost
- Vysoká zůstatková hodnota
- Dodavatel neposkytuje pomoc při přeprodeji strojů
- Z důvodu konkurenčního tlaku jiných leasingových společností není možné požadovat dozajištění především zůstatkové hodnoty (risk manažerem byla navržena zástava pohledávek ve prospěch UCL, ale klient toto striktně odmítl)

I když se obchodní případ jeví jako rizikový z důvodu nulové akontace, špatně přeprodejných strojů a především nekryté zůstatkové hodnoty ve výši 30%, bylo toto financování jednoznačně schváleno především z důvodu dobré bonity klienta, dobré zkušenosti s klientem jak v UCB, tak v UCL a především proto, že UCL vyhodnotil rizikovost tohoto financování versus kvalita klienta. Klient i celá skupina IACG se jeví jako velice bonitní, kvalitní a renomovaný subjekt. V neposlední řadě schválení financování za ne příliš dobrých podmínek pro UCL bylo ovlivněno i tím, že IACG s.r.o. dostávala nabídky od jiných leasingových společností, že poskytnou financování.

Na základě těchto skutečností bylo financování vstříkolisů v pořizovací ceně 1.680.000 EUR schváleno takto:

- Operativní leasing s nulovou akontací a zůstatkovou hodnotou 30%
- Opční smlouva na odkup zařízení ve prospěch klienta po skončení doby nájmu

- Poskytnutí bankovní garance ze strany dodavatele strojů Krauss Mafei GmbH ve výši předfinancování, tj. ve výši 45% z pořizovací ceny
- Žádné zajištění ze strany klienta i při vysoké pořizovací hodnotě obou strojů nebylo požadováno

8.3 Porovnání dvou uvedených obchodních případů společností Kabelovna Kabex, a.s. a IACG s.r.o.

Oba obchodní případy mají společnou pouze jedinou věc a to, že oběma klientům bylo poskytnuto financování strojů. Všechny ostatní parametry i celkový postoj UCL k financování těchto dvou klientů byl zcela odlišný. Kabelovna Kabex, a.s. ačkoliv požádala o financování relativně nízké částky, tj. stroj v pořizovací hodnotě 90.000 EUR, měla velký problém financování získat a to především z těchto důvodů:

- Jedná se o středně velkou rodinnou firmu bez cizího kapitálu.
- Firma je vzhledem ke svým tržbám velmi zadlužená
- Pozitivní u této firmy je, že investovala do nové výrobní linky a tím je předpoklad podstatného navýšení tržeb a získávání dalších zakázek

Rating Kabelovny Kabex, a.s. byl vyhodnocen 7+, finanční rating 6-, což je ve stupnici možných ratingů 1-10 rating špatný, protože od ratingu 8 již firmy UCL nefinancuje. Kabelovna Kabex, a.s. musela na žádost risk manažera předkládat další doplňující informace a v podstatě přesvědčit UCL, že je schopna dostát svých závazků a párovací stroj Niehoff řádně splatit. Vzhledem ke špatnému cash flow a ratingu bylo po firmě požadováno další dozajištění, bez kterého by financování nebylo schváleno. Dozajištění musel poskytnout jak klient formou avalované směnky, tak dodavatel, se kterým byla uzavřena smlouva o pomoci při přeprodeji stroje. Kabelovna Kabex, a.s. v podstatě jako nepřímé dozajištění poskytla ještě akontaci ve výši 16.500 EUR. Financování tohoto klienta bylo realizováno s vnější úrokovou sazbou 7,5% p.a., což je hodnota poměrně vysoká, ale výše úrokové sazby koresponduje s ne příliš uspokojivými ekonomickými výkazy klienta.

Financování IACG s.r.o. bylo posuzováno zcela jiným způsobem, protože ačkoliv klient požádal skupinu UniCredit o financování, byl si dobře vědom toho, že takto kvalitní celosvětové skupině poskytne financování i jakákoliv konkurenční leasingová společnost. UCL v podstatě vyšel klientovi ve všech bodech vstříc, tzn. klient požádal o financování formou operativního leasingu s nulovou akontací a vysokou zůstatkovou hodnotou ve výši 30%. Tento požadavek klienta byl ale

vyhodnocen jako oprávněný, protože klient v rámci celosvětové skupiny používá účetní systém US GAAP a ten tuto variantu vysoké zůstatkové hodnoty vyžaduje. Ačkoli pořizovací cena strojů byla vysoká, tj. 1.680.000 EUR, vzhledem k velikosti firmy a tržbám v roce 2012 ve výši 3,478 mld. Kč, byla investice vyhodnocena jako bez problémů splatitelná ze strany klienta. Pro schválení jasně hovořil i rating klienta 5-, i finanční rating 4-, což je ve škále ratingu 1-10 rating velice dobrý. Další pozitivum tohoto obchodního případu byl velice kvalitní přední světový dodavatel vstříkolisů firma Krauss Mafei GmbH, se kterou má skupina UniCredit, konkrétně v Německu, velice dobré zkušenosti. U tohoto klienta, ačkoliv bylo požadováno další dozajištění, např. formou zástavy pohledávek ve prospěch UCL, nedošlo k dohodě, a to především z důvodu konkurenčního tlaku ostatních leasingových společností. Klient si byl velice dobře vědom svého dominantního postavení a UCL o tohoto klienta v žádném případě nechtěl přijít.

Z porovnání těchto obou schvalovaných obchodních případů je jasně vidět, že leasingová společnost na klienty rizikovější, což je právě Kabelovna Kabex, a.s., pohlíží mnohem přísněji, opatrně schvaluje a požaduje dozajištění. Na druhé straně o klienty jako je IACG s.r.o. má velký zájem a vzhledem ke kvalitě klienta je UCL ochoten dělat i ústupky ve schvalovacím procesu jen aby tohoto klienta mohl financovat. Zjednodušeně řečeno je na těchto dvou případech vidět, že jsou klienti, kteří obtížně shánějí financování a naopak jsou klienti, kteří jsou pro leasingové společnosti, ale i banky, velice vítanou a žádanou akvizicí.

9 Vlastní doporučení pro společnost UniCredit Leasing CZ, a.s.

Ve společnosti UCL jsem se seznámila poměrně podrobně s vyhodnocováním bonity jednotlivých klientů, kteří žádají o financování, ale také s postupem schvalovacího procesu od vyžádání potřebných podkladů, až po konečné schválení či neschválení obchodního případu. Vyhodnocování ratingu firem pomocí vyhodnocovacího programu BLANA je velice kvalitní a má vysokou vypovídací hodnotu. Tento program vyhodnocování bonity je využíván v rámci celé skupiny UniCredit v Evropě.

Schvalovací proces je velice pečlivý, jsou získávány informace o klientech i o dodavatelích, jsou hodnoceny i pořizované stroje a zařízení. UCL má i přesně stanovené kompetence jednotlivých pracovníků, kdo a co může schvalovat.

V rámci schvalovacího procesu byly identifikovány postupy, které celý schvalovací proces zdržují a mohou i přinést z části zkreslené informace. Pokud není obchodní případ schvalován přímo na pobočce ředitelem pobočky a je postoupen vyšší schvalovací instanci, což je risk management, je velice nevhodně nastaven proces získávání informací a především doplňujících informací od klientů. Informace, které chce doplnit risk manažer, UCL nezískává přímo u klienta, ale kontaktuje obchodníka, který je od začátku obchodního případu s klientem v kontaktu a obchodník získává požadované informace od klienta. Pokud jde o získání informací formou doplňkových tabulek, smluv, zakázek, apod., které lze získat např. elektronickou komunikací nebo telefonicky, bylo by mnohem vhodnější, aby se na klienta obracel přímo risk manažer, protože dokáže přesně formulovat svoje otázky a hlavně zpětně reagovat na odpovědi klienta. V tomto procesu dotazování klienta přes obchodníka může být nechtěně nějaká informace zkreslena a může to mít negativní vliv na celý schvalovací proces. Dotazy risk manažera bývají většinou hodně odborné, zaměřené na vysvětlení ekonomických výkazů klienta. Tuto problematiku ne všichni obchodníci ovládají, což je logické, protože jsou ve firmě školeni především v obchodních dovednostech a v dovednostech získat klienta, ale už méně jsou školeni ve znalostech ekonomických. UCL na jednu stranu říká, že nechce, aby risk manažer napřímo komunikoval s klientem, protože může být klientem ovlivněn ve svém rozhodování, ale pokud risk manažer bude vyžadovat pouze fakta, k ovlivnění dojít nemůže.

UCL má 25 obchodníků, kteří se zabývají financováním strojů, technologií a těžké dopravní techniky, a tyto komodity jsou právě v 90% případů schvalovány risk managementem. Risk management disponuje devíti risk manažery. Současná praxe je taková, že obchodník zasílá obchodní případ ke schválení na risk management a předem neví, který risk manažer bude obchodní případ schvalovat. Obvykle to bývá tak, že když risk manažer ukončí schvalování nějakého obchodního případu, bere si další v pořadí tak, jak na risk management obchodní případy došly. Znamená to, že v současné době nejsou konkrétní obchodníci napojeni na konkrétní risk manažery. Aby mohl navržený systém fungovat, muselo by dojít k napojení jednotlivých obchodníků na konkrétní risk manažery.

Výhody navrhovaného řešení

Přiřazení obchodníka k risk manažerovi

Na každé pobočce jsou přibližně dva až tři obchodníci, v Praze čtyři, a tito obchodníci za konkrétní pobočku by byli přiřazeni k jednomu risk manažerovi. Tento risk manažer by se stal v podstatě pobočkovým risk manažerem. Spolupracoval by tedy se stále stejnými obchodníky, v čemž by byl přínos v komunikaci mezi obchodníky a risk manažerem.

Účast risk manažera při obchodních schůzkách s klienty

U složitějších obchodních případů by bylo jistě plusem, když by risk manažer s konkrétním obchodníkem jel na schůzku ke klientovi a tam od něj získal všechny potřebné informace právě z hlediska rizikovosti obchodního případu a schvalovacího procesu. Tyto cesty za klienty by nebyly pravidelné, týkaly by se pouze některých složitějších obchodních případů. Pokud by risk manažer komunikoval napřímo s jednotlivými klienty, přínosem by bylo jistě zkvalitnění a zpřesnění informací.

Zrychlení schvalovacího procesu

Pokud by risk manažeré komunikovali s klienty přímo a rovnou s nimi projednali všechny potřebné informace, celý schvalovací proces by se velmi zrychlil, protože v současné době všechny doplňující otázky jdou přes obchodníka, který je tlumočí klientovi. Zrychlení schvalovacího procesu by přineslo firmě více obchodních případů, protože právě časové hledisko bývá u řady klientů rozhodující.

Větší kapacita obchodníků pro získávání nových obchodních případů

Pokud by obchodníci neřešili s klienty dotazy risk manažerů k ekonomické situaci firmy a dalších mnoho doplňujících informací, měli by více času na získávání dalších obchodních příležitostí.

Nevýhody navrhovaného řešení

Spolupráce risk manažera s omezeným počtem obchodníků

Dosud risk manažer pracoval se širokou škálou obchodníků a teď by spolupracoval jen se dvěma nebo třemi. Mohla by tedy hrozit jistá zainteresanost obou.

Zvýšení nákladů na dopravu

Tím, že by risk manažer jezdil na obchodní schůzky s obchodníkem, firmě by to přineslo zvýšení nákladů na dopravu, protože risk manažer by z Prahy cestoval na konkrétní pobočku po celé republice. Nicméně zvýšení nákladů by bylo kompenzováno tím, že obchodníci by měli více času se věnovat pouze vyhledávání nových obchodních příležitostí a tím by mohli získat více obchodů.

Názor na tuto problematiku byl v UCL sdělen a návrh na vytvoření spolupracujících obchodníků a risk manažerů byl hodnocen velice kladně a možná při tvorbě nové schvalovací a kompetenční směrnice bude firma nad tímto řešením uvažovat.

Závěr

Vypracováním diplomové práce jsem získala nejprve teoretické poznatky o problematice úvěrů a bonity obecně. Díky praktické části, která byla vypracována ve společnosti UniCredit Leasing CZ, a.s., jsem získala spoustu praktických zkušeností, jak se bonita řeší v praxi, v konkrétním podniku.

Cílem diplomové práce bylo nejprve zpracovat teoretický úvod, dále pak představit vybranou společnost UniCredit Leasing CZ, a.s. Tato společnost má velmi propracovaný systém hodnocení bonity klienta. Používá svůj interní vyhodnocovací program BLANA, který slouží pro vyhodnocení bonity klienta, kdy se do tohoto programu zadají finanční plány typu výkaz zisku a ztrát a rozvaha za dvě uzavřená a jedno probíhající účetní období a program na základě toho vyhodnotí výslednou bonitu klienta na stupnici 1-10.

Dále byly vybrány dva konkrétní obchodní případy dvou zcela odlišných firem, které byly popsány podle toho, jak schvalovací proces ve společnosti UniCredit Leasing CZ, a.s. skutečně probíhá. Tato rozdílnost byla vybrána záměrně, aby bylo dobře viditelné, že financující instituce přistupuje ke každému obchodnímu případu jinak a také ho jinak získává.

I když má UniCredit Leasing CZ, a.s. velice dobře propracovaný systém schvalování a vyhodnocování obchodních případů, na závěr bylo navrženo vlastní doporučení, co by se ještě dalo v tomto systému vylepšit.

Seznam obrázků a tabulek

Seznam obrázků

Obrázek 1: Funkce banky	9
Obrázek 2: Fungování pojišťoven	10
Obrázek 3: Orgány regulace a dohledu v České republice	11
Obrázek 4: Vývoj klientských úvěrů v letech 2002-2012	13
Obrázek 5: Úvěrový proces	21
Obrázek 6: Komplexní analýza podniku	25
Obrázek 7: Zdroje finanční analýzy	26
Obrázek 8: Podstata CFROI	31
Obrázek 9: Vztah mezi úrovněmi zisku	35
Obrázek 10: Kralickův Quick test	36
Obrázek 11: Hodnotící stupnice bonity	36
Obrázek 12: Mapa subholdingové společnosti UniCredit Leasing	40
Obrázek 13: Struktura portfolia UniCredit Leasing CZ, a. s. dle komodit - 2011 ..	44

Seznam tabulek

Tabulka 1: První strana analýzy BLANA pro společnost Kabelovna Kabex, a.s. ...	58
Tabulka 2: Pohledávky a závazky společnosti Kabelovna Kabex, a.s. k 31.12. 2011	59
Tabulka 3: Výpočet volného cash flow společnosti Kabelovna Kabex, a.s.	61
Tabulka 4: Pohledávky a závazky společnosti IACG s.r.o. k 31.12. 2011	66
Tabulka 5: Zákazníci společnosti IACG s.r.o.	66
Tabulka 6: První strana analýzy BLANA pro společnost IACG s.r.o.	67
Tabulka 7: Výpočet volného cash flow společnosti IACG s.r.o.	70

Seznam použité literatury a zdroje

Knižní publikace

BENDA Václav, KELBOVÁ Helena a kolektiv. *Leasing v praxi*. Polygon, Praha, 2006. 384 s. ISBN 80-7273-132-7

BREALEY, Richard A. – MYERS, Steward C. *Teorie a praxe firemních financí*. 1. vyd. Praha: Computer Press, 2000. 1064 s. ISBN 80-7226-189-4.

ČERNOHORSKÝ Jan, TEPLÝ Petr. *Základy financí*. Grada Publishing, a.s., 2011. 304 s. ISBN 978-80-247-3669-3

DVOŘÁK Petr. *Komerční bankovníctví pro bankéře*. Praha: Linde, 1999. 681 s. ISBN 80-7201-515-X

GRÜNWARD Rolf. *Finanční analýza a plánování podniku*. Praha: Oeconomica, 2008. 110 s. ISBN 978-80-245-1108-5

KISLINGEROVÁ Eva. *Oceňování podniku*. Praha, C.H. Beck, 2001. 363 s. ISBN 80-7179-529-1

MADDEN J. Bartley. *CFROI valuation*. British Library Cataloguing in Publication Data, 1999. 365 s. ISBN 0 7506 3865 6

MAŠINDOVÁ Věra. *Institucionální uspořádání regulace a dohledu nad finančním trhem v ČR*. In *Sborník z mezinárodní konference Regulace a dozor nad finančními trhy*. 1. vyd. Praha: VŠFS, 2003. 97 s. ISBN 80-86754-04-9

RŮČKOVÁ Petra. *Finanční analýza*. Praha: Grada, 2011. 120 s. ISBN 978-80-247-3916-8

RYNEŠ Petr. *Cash-flow v účetní závěrce*. ANAG 2009, 188 s. ISBN 978-80-7263-490-3

SEDLÁČEK Jaroslav. *Účetní data v rukou manažera – finanční analýza v řízení firmy*. Computer Press 2001. 226 s. ISBN 80-7226-562-8

VALACH Josef a kolektiv. *Finanční řízení podniku*. Ekopress, s.r.o., Praha, 1999. 208 s. ISBN 80-86119-21-1

VALACH Josef. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. Express, s.r.o., Praha, 2006. 465 s. ISBN 80-86929-01-9

VEBER Jaromír, SRPOVÁ Jitka a kolektiv. *Podnikání malé a střední firmy*. Grada Publishing, a.s., 2008. 336 s. ISBN 978-80-247-2409-6

Elektronické zdroje

Česká národní banka, 2013. [online]. [cit. 11.2. 2013]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cnb/STAT.ARADY_PKG.VYSTUP?p_period=12&p_sort=2&p_des=50&p_sestuid=1265&p_uka=1%2C2%2C3%2C4&p_strid=ABBAB&p_od=200201&p_do=201212&p_lang=CS&p_format=4&p_decsep=%2C

EBITDA, 2013. [online]. [cit. 21.4. 2013]. Dostupné z: <http://ebitda.cz>

UniCredit Leasing, 2013. [online]. [cit. 7.4. 2013]. Dostupné z: <http://unicreditleasing.cz>

Wikipedia, 2013. Bonita. [online]. [cit. 21.2. 2013]. Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Bonita>

Wikipedia, 2013. Finanční trh [online]. [cit. 10.2. 2013]. Dostupné z: http://cs.wikipedia.org/wiki/Finanční_trh

Ostatní zdroje

Interní materiály společnosti UniCredit Leasing CZ, a.s.

Interní materiál vnitřního auditora UniCredit Leasing CZ, a. s.

NEUBAUEROVÁ Hana.: CRM – Řízení vztahu se zákazníky ve vybraném podniku. Bakalářská práce Plzeň: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 2011

Prezentace oddělení marketingu UniCredit Leasing CZ, a. s.

Prezentace pro zákazníky UniCredit Leasing CZ, a.s.)

Přednášky Ing. Pavláška z předmětu KFU/FIS

Výroční zpráva UniCredit Leasing CZ, a.s. 2011

Seznam příloh

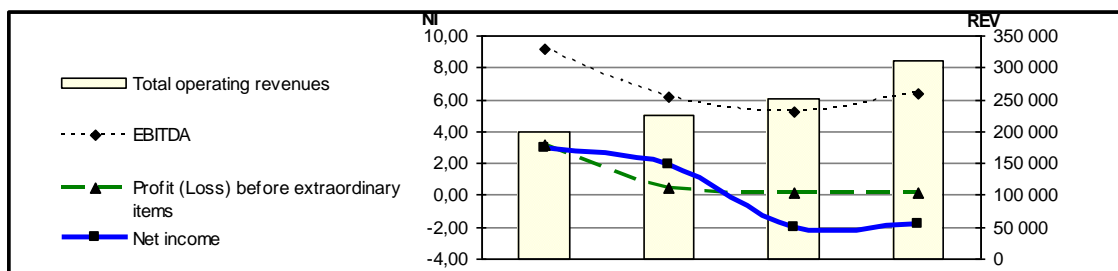
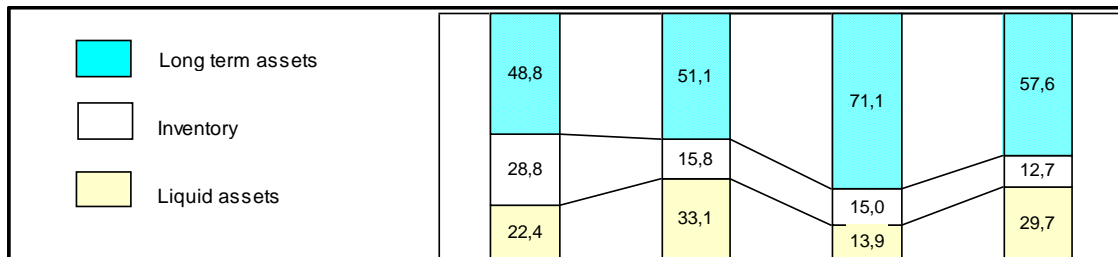
Příloha A: Vyhodnocovací program BLANA pro společnost Kabelovna Kabex, a.s.

Příloha B: Vyhodnocovací program BLANA pro společnost IACG s.r.o.

Příloha A: Vyhodnocovací program BLANA pro společnost Kabelovna Kabex, a.s.

Summary

Company: KABELOVNA KABEX		Client No.: 252.08.721		NBR:	
Reg. name: KABELOVNA KABEX a.s.		Obligor Group: KABELOVNA KABEX a.s.			
1.4.1997		OG No.: 252.08.721			
Reg.domicile: Holysov		NACE Code: 321000			
Legal form: Corp.		Resp.office: CAC-RM		Auditor: Medved Audit s.r.o.	
Line of business: production of electronic component pa					
FY ended / period in months		31.12.09 12		31.12.10 12	
		31.12.11 12		31.12.12 12	
Currency output	CZK TSD	CZK TSD	CZK TSD	CZK TSD	CZK TSD
Currency input (according to financial statement)	CZK TSD	CZK TSD	CZK TSD	CZK TSD	CZK TSD
Exchange rate / average rate (100 input =)	100,00 100,00	100,00 100,00	100,00 100,00	100,00 100,00	100,00 100,00
Financial statement category / rating relevance	defBS I	defBS I	defBS I	preBS II	II
Analysis department / information available	RM 1	RM 1	RM 1	RM 2	2
Analyst	RM	RM	RM	RM	RM
Customer / [Financial] Rating		6 [5-]		6 [5-]	
		7+ [6-]		7+ [6-]	
Total operating revenues / Change to prev. year in %	198 948 -3,2	225 346 13,3	250 379 0,8	310 355 24,0	
EBITDA	18 299 9,2	13 907 6,2	13 078 5,2	19 996 6,4	
Profit (Loss) before extraordinary items	6 451 3,2	1 150 0,5	144 0,1	651 0,2	
Net income	6 012 3,0	4 242 1,9	-5 126 -2,0	-5 579 -1,8	
P & L CASH FLOW	9 463 4,8	7 243 3,2	7 775 3,1	11 534 3,7	
Gross Cash Flow	9 024 4,5	10 335 4,6	2 505 1,0	5 304 1,7	
Operating Cash Flow (incl. working capital)	29 029 14,6	42 238 18,7	-12 151 -4,9	-31 670 -10,2	
Total capital expenditures	24 849 TSD	6 582 TSD	124 454 TSD	TSD	
Employees (average)	81 Empl.	92 Empl.	91 Empl.	Empl.	
Total bank debt	48 104 27,0	66 201 31,6	182 548 57,4	184 090 56,1	
thereof BA-Group					
Other liabilities (incl. Junior debt)	79 361 44,5	84 444 40,3	83 174 26,2	96 511 29,4	
Adjusted net worth	50 956 28,6	59 078 28,2	52 205 16,4	47 576 14,5	
Total assets	178 421 100,0	209 723 100,0	317 927 100,0	328 177 100,0	
Tangible net worth (rating basis)	50 956 28,6	59 078 28,2	52 205 16,4	47 576 14,5	
Contingent liab., capital & financial commitments	63 508 35,6	69 460 33,1	6 655 2,1		



Profit&Loss

Co.:	KABELOVNA KABEX			FYE/months	31.12.09	12	31.12.10	12	31.12.11	12	31.12.12	12	
E	P & L ACCOUNT				CZK	TSD	%	CZK	TSD	%	CZK	TSD	%
01	Domestic sales / total sales			69 286	37,5	129 062	54,9	128 838	54,9	307 527	100,0		
02	Foreign sales			115 647	62,5	106 039	45,1	105 903	45,1				
03	Total gross sales			184 933	100,0	235 101	100,0	234 741	100,0	307 527	100,0		
04	Discount, allowances for sales, sales taxes												
05	Net sales			184 933	100,0	235 101	100,0	234 741	100,0	307 527	100,0		
06	Change in un-&fin. goods, wip and serv. not yet inv.(+/-)			14 015	7,6	-9 755	-4,1	15 638	6,7	2 828	0,9		
07	Own work capitalized												
08	Total operating revenues			198 948	100,0	225 346	100,0	250 379	100,0	310 355	100,0		
09	Materials and consumables			111 421	56,0	124 482	55,2	163 954	65,5	201 056	64,8		
10	External charges / COGS			27 990	14,1	41 140	18,3	26 447	10,6	32 290	10,4		
11	Gross profit			59 537	29,9	59 724	26,5	59 978	24,0	77 009	24,8		
12	Other operating income												
13	<i>Income (losses) from construction joint ventures</i>												
14	Human resource expenses			41 099	20,7	45 595	20,2	46 707	18,7	56 716	18,3		
15	Sales, general, admin. expenses			139	0,1	222	0,1	193	0,1	297	0,1		
16	Leasing / rental expenses												
17	EBITDA			18 299	9,2	13 907	6,2	13 078	5,2	19 996	6,4		
18	Depreciation, amortization (excl. goodwill and cap. exp.)			8 873	4,5	9 914	4,4	6 805	2,7	10 883	3,5		
19	Amortization of goodwill and capitalized expenses												
20	Earnings before Interest and Taxes (EBIT)			9 426	4,7	3 993	1,8	6 273	2,5	9 113	2,9		
21	Interest and similar income			5		2		1		125			
22	Interest and similar expenses			2 980	1,5	2 845	1,3	6 130	2,4	8 587	2,8		
23	Income from affiliates and investments (+/-)												
24	Financial result			-2 975	-1,5	-2 843	-1,3	-6 129	-2,4	-8 462	-2,7		
25	Profit (Loss) before extraordinary items			6 451	3,2	1 150	0,5	144	0,1	651	0,2		
26	Extraordinary gains/income			12 078	6,1	8 875	3,9	4 042	1,6	9 637	3,1		
27	Extraordinary losses/charges			10 141	5,1	7 312	3,2	13 393	5,3	19 393	6,2		
28	Gains (losses) from sales of fixed & financial assets (+/-)			-365	-0,2	3 052	1,4	4 907	2,0	3 526	1,1		
29	Re- and devaluation of fixed & financial assets (+/-)												
30	Extraordinary result			1 572	0,8	4 615	2,0	-4 444	-1,8	-6 230	-2,0		
31	Pre tax profit (loss)			8 023	4,0	5 765	2,6	-4 300	-1,7	-5 579	-1,8		
32	Taxes			2 011	1,0	1 523	0,7	826	0,3				
33	Net income			6 012	3,0	4 242	1,9	-5 126	-2,0	-5 579	-1,8		
34	Reversal of/alloc. to untaxed reserves (+/-)												
35	Reversal of/alloc. to revenue reserves (+/-)												
36	Minority interests (+/-)												
37	Profit and loss transfer agreements/divid. prov. (+/-)												
38	Internal adjustments made by BCD (=BWB) (+/-)												
39	Net income for the financial year			6 012	3,0	4 242	1,9	-5 126	-2,0	-5 579	-1,8		
BC	P & L CASH FLOW			CZK	TSD	%	CZK	TSD	%	CZK	TSD	%	
01	Profit (Loss) before extraordinary items (E25)			6 451		1 150		144		651			
02	(-) Own work capitalized (E07)												
03	(+/-) Depreciation, amortization (E18,E19)			8 873		9 914		6 805		10 883			
04	(+/-) Changes l/t.provis. (P09+P10-P09[py]-P10[py]) +Z15+Z16			-5 861		-3 821		826					
05	P & L CASH FLOW			9 463	4,8	7 243	3,2	7 775	3,1	11 534	3,7		
K	RATIOS												
01	Employees (average)			81	Empl.	92	Empl.	91	Empl.		Empl.		
02	Total operating revenues per employee E08/Z02			2 456	TSD	2 449	TSD	2 751	TSD		TSD		
03	Human resource expenses per employee E14/Z02			507	TSD	496	TSD	513	TSD		TSD		
04	Return on equity E25*100/((P01+P01[py])/2)			13,59	%	2,09	%	0,27	%	1,30	%		
05	ROI (E25+E22)*100/((P24+neg.P01+P24[py]+neg.P01[py])/2)			5,96	%	2,06	%	2,01	%	2,86	%		
06	Leverage (P23+Z10)/(EK17)			2,71	x	2,65	x	5,22	x	5,90	x		
07	Total liabilities to Net sales (P23+Z10)*100/E05			74,75	%	66,71	%	116,03	%	91,24	%		
08	Working capital; Current ratio (A24-P22);A24*100/P22			-9 825	90,28	-13 233	88,59	-59 068	60,90	-58 676	70,32		
09	Days consumables A13*360/E09			77	Days	51	Days	37	Days	37	Days		
10	Days inventory (un-/finished/merch.) A14*360/E05			50	Days	24	Days	48	Days	24	Days		
11	Days receivables (A19+A20+Z11)*360/E05			49	Days	20	Days	45	Days	96	Days		
12	Days payables (P18toP20-A17)*360/(E09+E10+A13-A13[py])			71	Days	65	Days	121	Days	118	Days		
13	Net liabilities repayment ratio (P23-P09-P10-A22)/BC05			11,74	x	13,89	x	33,44	x	23,81	x		
14	Net debt (P06+P07+P08+P14+P15-A22)			37 488	TSD	18 127	TSD	179 583	TSD	180 910	TSD		

Balance Sheet

Co:	KABELOVNA KABEX	FYE/months	31.12.09	12	31.12.10	12	31.12.11	12	31.12.12	12		
A	ASSETS		CZK	TSD	%	CZK	TSD	%	CZK	TSD	%	
01	Valuable intangible assets		16 747	9,4		15 997	7,6		16 447	5,2	15 201	4,6
02	Land & buildings		37 186			39 862			38 526		66 921	
03	Plant & machinery		23 718			19 410			139 450		101 493	
04	Other fixed assets, tools & equipm. /PPE											
05	Fixed assets under construction/acc. depr. (-)		8 851			28 197			30 659		4 717	
06	Net fixed assets		69 755	39,1		87 469	41,7		208 635	65,6	173 131	52,8
07	Intragroup/affil. long term loans/notes/receivables											
08	Investments		618			3 549			852		852	
09	Securities/long term notes											
10	Other loans and long term receivables/deferred taxes											
11	Financial assets		618	0,3		3 549	1,7		852	0,3	852	0,3
12	Long term assets		87 120	48,8		107 015	51,0		225 934	71,1	189 184	57,6
13	Raw materials & supplies		23 959			17 507			16 673		20 818	
14	Un-&finished goods, merchandise		25 455			15 659			31 007		20 673	
15	Work in progress, goods and services not yet invoiced											
16	(-) Received advances for work in progress											
17	Prepayments for inventory		1 993			20			70		43	
18	Inventory		51 407	28,8		33 186	15,8		47 750	15,0	41 534	12,7
19	Trade debtors/receivables		25 064			13 220			29 582		82 090	
20	Intragroup/affil. trade receivables											
21	Other current assets, deferred items		4 214			8 228			11 696		12 189	
22	Cash and equivalents		10 616			48 074			2 965		3 180	
23	Liquid assets		39 894	22,4		69 522	33,1		44 243	13,9	97 459	29,7
24	Current assets		91 301	51,2		102 708	49,0		91 993	28,9	138 993	42,4
25	Total assets		178 421	100,0		209 723	100,0		317 927	100,0	328 177	100,0
P	LIABILITIES & EQUITY		CZK	TSD	%	CZK	TSD	%	CZK	TSD	%	
01	Adjusted net worth		50 956	28,6		59 078	28,2		52 205	16,4	47 576	14,5
01a	hereof deducted goodwill		2 848			1 899			950			
02	Silent partnership, venture capital, seller notes											
03	Subordinated loans from owners											
04	Subordinated debt											
05	Junior debt											
06	Debt due to BA-Group long term											
07	Bank debt others long term		20 582			32 768			111 899		80 170	
08	Long term debt non banks (e.g. lease)											
09	Pension and other social provisions											
10	Other long term provisions		5 757			1 936			2 762		2 762	
11	Intragroup/affil. debt long term											
12	Other long term liabilities											
13	Long term liabilities & debt		26 339	14,8		34 704	16,5		114 661	36,1	82 932	25,3
14	Debt due to BA-Group short term											
15	Bank debt others short term		27 522			33 433			70 649		103 920	
16	Provisions short term										1 507	
17	Advance payments received		34 835			43 477			145		75	
18	Trade creditors/payables		30 980			28 877			64 899		77 766	
19	Notes payable trade											
20	Intragroup/affil. trade payables											
21	Other short term liabilities, deferred items		7 789			10 154			15 368		14 401	
22	Short term liabilities & debt		101 126	56,7		115 941	55,3		151 061	47,5	197 669	60,2
23	Total liabilities & debt (incl. junior debt)		127 465	71,4		150 645	71,8		265 722	83,6	280 601	85,5
24	Total liabilities and equity		178 421	100,0		209 723	100,0		317 927	100,0	328 177	100,0
Z	ADDITIONAL INFORMATION		CZK	TSD		CZK	TSD		CZK	TSD		
03	Capex fixed & intangibles (incl. goodwill)		24 849			6 582			124 454			
04	Additions to financial assets											
09	Allowances for doubtful accounts		704			784			970			
13	Unfunded pension and social liabilities											
14	Pension provisions											
10	Operating lease obligations		10 777			6 198			6 655			
11	Bills and promissory notes discounted											
12	Other contingencies and commitments		52 731			63 262						

Development

Co:	KABELOVNA KABEX	FYE/months	31.12.09	12	31.12.10	12	31.12.11	12	31.12.12	12
EKE	DEVELOPMENT OF EQUITY		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD	
01	Equity & reserves prior year (EK12[py])		47 755		53 804		56 423		53 155	
02	Sub. loans from owners prior year (P03[py])									
03	Book value prior year		47 755		53 804		56 423		53 155	
04	Stock issuance/capital injections from owner (Z06)									
05	Dividends and other capital outflow (-Z07)									
06	Net income for the financial year (E39)		6 012		4 242		-5 126		-5 579	
07	Reversal of/alloc. to untaxed reserves (-E34)									
08	Reversal of/alloc. to revenue reserves (-E35)									
09	Minority interests (-E36)									
10	Calculated year end value		53 767		58 046		51 297		47 576	
11	Differences in equity development explained (Z08)									
12	Other changes/differences not explained		37		2 931		1 858			
13	Book value year end		53 804		60 977		53 155		47 576	
14	Equity & reserves (EK12)		53 804		60 977		53 155		47 576	
15	Sub. loans from owners (P03)									
AE	DEVELOPMENT OF FIXED & FIN. ASSETS		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD	
01	Intangibles (incl. goodwill) pr. year (A01,EK13 [py])		20 721		19 595		18 257		17 397	
02	Net fixed assets prior year (A06[py])		58 545		69 755		207 546		208 635	
03	Investments, securities pr. year (A08,A09 [py])		580		618		3 548		852	
04	Book value prior year		79 846		89 968		229 351		226 884	
05	Capex fixed & intangibles (incl. goodwill) (Z03)		24 849		6 582		124 454			
06	Additions to financial assets (Z04)									
07	Depreciation, amortization (-E18, -E19)		-8 873		-9 914		-6 805		-10 883	
08	Re- and devaluation of fixed & financial assets (E29)									
09	Other differences fixed & financial assets (Z05)									
10	Calculated year end value		95 822		86 636		347 000		216 001	
11	Net book value of assets sold (calculated)		-5 854		22 278		-120 116		-26 817	
12	Book value year end		89 968		108 914		226 884		189 184	
13	Intangibles (incl. goodwill) (A01, EK13)		19 595		17 896		17 397		15 201	
14	Net fixed assets (A06)		69 755		87 469		208 635		173 131	
15	Investments, securities (A08, A09)		618		3 549		852		852	
Z	ADDITIONAL INFORMATION		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD	
01	Earnings from normal operations (fin.statement)		8 023		5 765		-4 300		-5 579	
02	Employees (average)		81 <i>Empl.</i>		92 <i>Empl.</i>		91 <i>Empl.</i>		<i>Empl.</i>	
03	Capex fixed & intangibles (incl. goodwill)		24 849		6 582		124 454			
04	Additions to financial assets									
05	Other differences fixed & financial assets									
06	Stock issuance/capital injections from owner									
07	Dividends and other capital outflow									
08	Differences in equity development explained									
09	Allowances for doubtful accounts		704		784		970			
10	Operating lease obligations		10 777		6 198		6 655			
11	Bills and promissory notes discounted									
12	Other contingencies and commitments		52 731		63 262					
13	Unfunded pension and social liabilities									
14	Pension provisions									
15	Cash Flow adjustments (social provision)									
16	Other Cash Flow adjustments									
17	A09 (securities/long term notes): hereof own bank									
18	A22 (cash and equivalents): hereof own bank									
19	Principal payments									
FK	FINANCIAL RATIOS									
01	Pretax interest coverage (EBIT/interest exp.)		3,16 x		1,40 x		1,02 x		1,06 x	
02	Senior Debt/EBITDA		2,63 x		4,76 x		13,96 x		9,21 x	
03	Senior Debt/Operating Cash Flow		1,66 x		1,57 x		-15,02 x		-5,81 x	
04	Gearing (Net Debt/Equity)		0,74 x		0,31 x		3,44 x		3,80 x	
05	Inventory turnover (inventory/cost of goods sold)		133 Days		72 Days		90 Days		64 Days	
06	Potential material security coverage of financial debt		160,67 %		151,48 %		65,64 %		88,03 %	
07	Total capitalisation		99 060		125 279		234 753		231 666	
08	Senior Debt/Total capitalisation		0,49 x		0,53 x		0,78 x		0,79 x	
09	Total Liabilities/EBITDA		6,97 x		10,83 x		20,32 x		14,03 x	
10	EBITDA-CAPEX/Interest+Principal payments		-2,20 x		2,57 x		-18,17 x		2,33 x	

Rating

Co:	KABELOVNA KABEX		Model	FK.CZ		FK.CZ	1.1	FK.CZ		FK.CZ	
	FYE/months		31.12.09	12	31.12.10	12	31.12.11	12	31.12.12	12	
	Financial statement category:		defBS	I	defBS	I	defBS	I	preBS	II	
FINANCIAL RATING			Value	Cat	Value	Cat	Value	Cat	Value	Cat	
Total Operating Revenues (in 1000 EURO)			7 518,0	3	8 991,0	3	9 705,0	3	12 346,0	3	
P&L Cash Flow / Liabilities (net)			13,11	6+	7,06	6	2,96	6-	4,16	6-	
(Pre tax)Profit / Total Assets (Liabilities)			3,59	4	0,59	6	-1,63	7-	-1,73	7-	
EBITDA / Interest Expenses			6,14	6+	4,89	6+	2,13	6+	2,33	6+	
Equity / Total Assets			28,35	4+	28,00	4+	16,35	4-	14,44	5+	
[Current Assets-Inventory] / Short Term Liabilities			39,45	8+	59,96	6	29,29	8	49,30	7	
A. Calculated Financial Rating			5-		5-		6-		6-		
Comments to changes of the Calculated Financial Rating:											
B. Financial Rating			5-		5-		6-		6-		

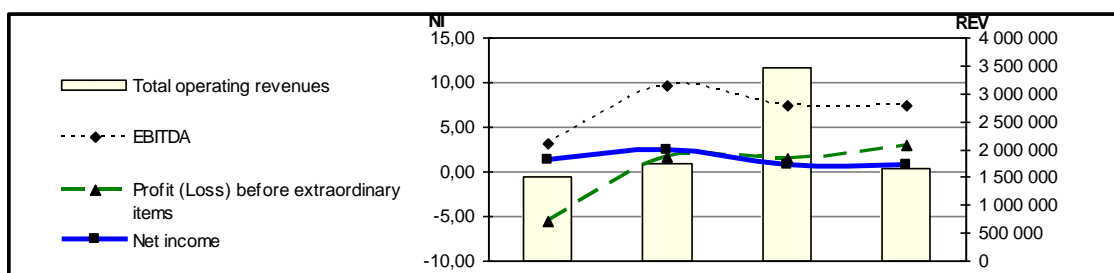
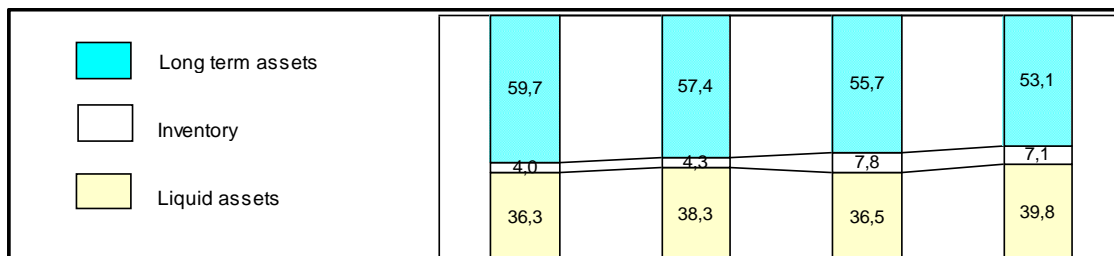
QUALITATIVE RATING		Cat	Cat	Cat	Cat
1	Management and Ownership Structure				
1.1	Education / Experience / Competence / Business Sense	(2,5)	(2,5)	(3,5)	(3,5)
1.2	Responsiveness of Management	(3)	(3)	(3)	(3)
1.3	Proportion of Equity Held by Management	(5)	(5)	(5)	(5)
2	Accounting and Reporting				
2.1	Accounting / Planning	(3)	(3)	(3)	(3)
2.2	Quality of Planning / Controlling	(3,5)	(3,5)	(3,5)	(3,5)
2.3	Financial Statements	(5)	(5)	(1)	(5)
3	Equipment and Systems				
3.1	Modernity of Equipment	(2)	(2)	(2)	(2)
4	Market and Market Position				
4.1	Market Development	(3)	(3)	(3)	(3)
4.2	Market Position	(3)	(3)	(3)	(3)
C. Qualitative Rating		6-	6-	7	7

CORRECTIONS						
D.	Combined Customer Rating	B+C	6+	6	7+	7+
Additional factors						
E.	Calculated Customer Rating	<i>D+additional factors</i>	6+	6	7+	7+
Standard & Poor's Rating						
Moody's Rating						
Duff & Phelps						
Fitch Rating						
Comments to changes of the Calculated Customer Rating						
F.	Stand alone Customer Rating		6+	6	7+	7+
Credit Quality Carrier Rating						
G.	Applied Customer Rating		6	6	7+	7+
H.	Approved Customer Rating					
Probability of Default (PD = EDF)						

Příloha B: Vyhodnocovací program BLANA pro společnost IACG s.r.o.

Summary

Company:	INTERNATIONAL AUTOMOTIVE COMPON		Client No.:	496.81.311		NBR:										
Reg. name:	International Automotive Components Group s.r.o.			Obligor Group:												
				OG No.:	000.00.000											
				NACE Code:	343000											
Reg.domicile:	Prestice			Line of business:	prod. of motor vehicle components and											
Legal form:	Ltd.		Resp.office:	UCL-RM		Auditor:	KPMG Ceska republika Audit, s.r.									
FY ended / period in months	31.12.09		12		31.12.10		12		31.12.11		12		31.05.12		5	
Currency output	CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD	
Currency input (according to financial statement)	CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD	
Exchange rate / average rate (100 input =)	100,00 100,00		100,00 100,00		100,00 100,00		100,00 100,00		100,00 100,00		100,00 100,00		100,00 100,00		100,00 100,00	
Financial statement category / rating relevance	defBS I		defBS I		defBS I		defBS I		interimBS III		interimBS III		interimBS III		interimBS III	
Analysis department / information available	RM 1		RM 1		RM 1		RM 1		RM 3		RM 3		RM 3		RM 3	
Analyst	RM		RM		RM		RM		RM		RM		RM		RM	
Customer / [Financial] Rating	6 [6+]		5- [5+]		5- [4-]		5- [4-]		5- [4-]		5- [4-]		5- [4-]		5- [4-]	
Total operating revenues / Change to prev. year in %	1 522 095		1 750 420		15,0		3 478 003		98,7		1 647 271		-52,6			
EBITDA	47 515 3,1		169 540 9,7				258 736 7,4				121 993 7,4					
Profit (Loss) before extraordinary items	-83 644 -5,5		27 547 1,6				47 862 1,4				48 568 2,9					
Net income	19 564 1,3		41 254 2,4				28 470 0,8				12 636 0,8					
P & L CASH FLOW	35 015 2,3		156 450 8,9				272 691 7,8				113 128 6,9					
Gross Cash Flow	138 736 9,1		170 173 9,7				253 359 7,3				77 196 4,7					
Operating Cash Flow (incl. working capital)	19 902 1,3		71 048 4,1				429 791 12,4				-281 639 -17,1					
Total capital expenditures	167 143 TSD		119 339 TSD				229 112 TSD				TSD					
Employees (average)	743 Empl.		645 Empl.				1 289 Empl.				Empl.					
Total bank debt			40 265 2,3				101 968 4,5				377 317 16,1					
<i>thereof BA-Group</i>																
Other liabilities (incl. Junior debt)	949 804 55,4		879 082 50,9				1 385 444 60,8				1 179 220 50,3					
Adjusted net worth	765 049 44,6		806 303 46,7				791 007 34,7				786 345 33,6					
Total assets	1 714 853 100,0		1 725 650 100,0				2 278 419 100,0				2 342 882 100,0					
Tangible net worth (rating basis)	765 049 44,6		806 303 46,7				791 007 34,7				786 345 33,6					
Contingent liab., capital & financial commitments																



Profit&Loss

Co.:	INTERNATIONAL AUTOMOT			FYE/months	31.12.09	12	31.12.10	12	31.12.11	12	31.05.12	5	
E	P & L ACCOUNT				CZK	TSD	%	CZK	TSD	%	CZK	TSD	%
01	Domestic sales / total sales				27 816	1,8	64 409	3,7	294 457	8,5	1 648 150	100,0	
02	Foreign sales				1 497 602	98,2	1 685 629	96,3	3 177 536	91,5			
03	Total gross sales				1 525 418	100,0	1 750 038	100,0	3 471 993	100,0	1 648 150	100,0	
04	Discount, allowances for sales, sales taxes												
05	Net sales				1 525 418	100,0	1 750 038	100,0	3 471 993	100,0	1 648 150	100,0	
06	Change in un-&fin. goods, wip and serv. not yet inv.(+/-)				-3 836	-0,3	366		5 950	0,2	-879	-0,1	
07	Own work capitalized				513		16		60				
08	Total operating revenues				1 522 095	100,0	1 750 420	100,0	3 478 003	100,0	1 647 271	100,0	
09	Materials and consumables				1 030 599	67,7	1 103 783	63,1	2 128 826	61,2	1 003 421	60,9	
10	External charges / COGS				111 587	7,3	149 388	8,5	469 217	13,5	262 693	15,9	
11	Gross profit				379 909	25,0	497 249	28,4	879 960	25,3	381 157	23,1	
12	Other operating income												
13	<i>Income (losses) from construction joint ventures</i>												
14	Human resource expenses				319 311	21,0	312 968	17,9	604 299	17,4	258 039	15,7	
15	Sales, general, admin. expenses				475		783		1 086		1 125	0,1	
16	Leasing / rental expenses				12 608	0,8	13 958	0,8	15 839	0,5			
17	EBITDA				47 515	3,1	169 540	9,7	258 736	7,4	121 993	7,4	
18	Depreciation, amortization (excl. goodwill and cap. exp.)				119 172	7,8	132 216	7,6	179 932	5,2	64 560	3,9	
19	Amortization of goodwill and capitalized expenses												
20	Earnings before Interest and Taxes (EBIT)				-71 657	-4,7	37 324	2,1	78 804	2,3	57 433	3,5	
21	Interest and similar income				6 414	0,4	8 782	0,5	1		1 545	0,1	
22	Interest and similar expenses				18 401	1,2	18 559	1,1	30 943	0,9	10 410	0,6	
23	Income from affiliates and investments (+/-)												
24	Financial result				-11 987	-0,8	-9 777	-0,6	-30 942	-0,9	-8 865	-0,5	
25	Profit (Loss) before extraordinary items				-83 644	-5,5	27 547	1,6	47 862	1,4	48 568	2,9	
26	Extraordinary gains/income				197 614	13,0	131 316	7,5	335 067	9,6	70 525	4,3	
27	Extraordinary losses/charges				92 871	6,1	121 444	6,9	360 038	10,4	130 788	7,9	
28	Gains (losses) from sales of fixed & financial assets (+/-)				1 671	0,1	-1 471	-0,1	14 975	0,4	24 331	1,5	
29	Re- and devaluation of fixed & financial assets (+/-)												
30	Extraordinary result				106 414	7,0	8 401	0,5	-9 996	-0,3	-35 932	-2,2	
31	Pre tax profit (loss)				22 770	1,5	35 948	2,1	37 866	1,1	12 636	0,8	
32	Taxes				3 206	0,2	-5 306	-0,3	9 396	0,3			
33	Net income				19 564	1,3	41 254	2,4	28 470	0,8	12 636	0,8	
34	Reversal of/alloc. to untaxed reserves (+/-)												
35	Reversal of/alloc. to revenue reserves (+/-)												
36	Minority interests (+/-)												
37	Profit and loss transfer agreements/divid. prov. (+/-)												
38	Internal adjustments made by BCD (=BWB) (+/-)												
39	Net income for the financial year				19 564	1,3	41 254	2,4	28 470	0,8	12 636	0,8	
BC	P & L CASH FLOW				CZK	TSD	%	CZK	TSD	%	CZK	TSD	%
01	Profit (Loss) before extraordinary items (E25)				-83 644		27 547		47 862		48 568		
02	(-) Own work capitalized (E07)				513		16		60				
03	(+) Depreciation, amortization (E18,E19)				119 172		132 216		179 932		64 560		
04	(+/-) Changes l/t.provis. (P09+P10-P09[py]-P10[py]) +Z15+Z16						-3 297		44 957				
05	P & L CASH FLOW				35 015	2,3	156 450	8,9	272 691	7,8	113 128	6,9	
K	RATIOS												
01	Employees (average)				743	Empl.	645	Empl.	1 289	Empl.		Empl.	
02	Total operating revenues per employee E08/Z02				2 049	TSD	2 714	TSD	2 698	TSD		TSD	
03	Human resource expenses per employee E14/Z02				430	TSD	485	TSD	469	TSD		TSD	
04	Return on equity E25*100/((P01+P01[py])/2)				-99,00	%	3,51	%	5,99	%	14,78	%	
05	ROI (E25+E22)*100/((P24+neg.P01+P24[py]+neg.P01[py])/2)				-3,80	%	2,68	%	3,94	%	6,13	%	
06	Leverage (P23+Z10)/(EK17)				1,24	x	1,14	x	1,88	x	1,98	x	
07	Total liabilities to Net sales (P23+Z10)*100/E05				62,27	%	52,53	%	42,84	%	39,35	%	
08	Working capital; Current ratio (A24-P22);A24*100/P22				253 504	157,87	312 782	174,04	93 668	110,24	120 046	112,28	
09	Days consumables A13*360/E09				18	Days	18	Days	20	Days	16	Days	
10	Days inventory (un-/finished/merch.) A14*360/E05				4	Days	4	Days	6	Days	5	Days	
11	Days receivables (A19+A20+Z11)*360/E05				139	Days	126	Days	58	Days	78	Days	
12	Days payables (P18toP20-A17)*360/(E09+E10+A13-A13[py])				81	Days	64	Days	85	Days	43	Days	
13	Net liabilities repayment ratio (P23-P09-P10-A22)/BC05				26,23	x	5,70	x	5,07	x	5,46	x	
14	Net debt (P06+P07+P08+P14+P15-A22)				-1 565	TSD	39 753	TSD	67 460	TSD	375 586	TSD	

Development

Co:	INTERNATIONAL AUTOMOT	FYE/months	31.12.09	12	31.12.10	12	31.12.11	12	31.05.12	5
EKE	DEVELOPMENT OF EQUITY		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD	
01	Equity & reserves prior year (EK12[py])		611 905		765 049		806 303		1 032 334	
02	Sub. loans from owners prior year (P03[py])									
03	Book value prior year		611 905		765 049		806 303		1 032 334	
04	Stock issuance/capital injections from owner (Z06)									
05	Dividends and other capital outflow (-Z07)									
06	Net income for the financial year (E39)		19 564		41 254		28 470		12 636	
07	Reversal of/alloc. to untaxed reserves (-E34)									
08	Reversal of/alloc. to revenue reserves (-E35)									
09	Minority interests (-E36)									
10	Calculated year end value		631 469		806 303		834 773		1 044 970	
11	Differences in equity development explained (Z08)									
12	Other changes/differences not explained		133 580				197 561		-28 470	
13	Book value year end		765 049		806 303		1 032 334		1 016 500	
14	Equity & reserves (EK12)		765 049		806 303		1 032 334		1 016 500	
15	Sub. loans from owners (P03)									
AE	DEVELOPMENT OF FIXED & FIN. ASSETS		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD	
01	Intangibles (incl. goodwill) pr. year (A01,EK13 [py])		1 151		45 130		12 764		243 835	
02	Net fixed assets prior year (A06[py])		505 327		978 137		977 663		1 267 405	
03	Investments, securities pr. year (A08,A09 [py])									
04	Book value prior year		506 478		1 023 267		990 427		1 511 240	
05	Capex fixed & intangibles (incl. goodwill) (Z03)		167 143		119 339		229 112			
06	Additions to financial assets (Z04)									
07	Depreciation, amortization (-E18, -E19)		-119 172		-132 216		-179 932		-64 560	
08	Re- and devaluation of fixed & financial assets (E29)									
09	Other differences fixed & financial assets (Z05)									
10	Calculated year end value		554 449		1 010 390		1 039 607		1 446 680	
11	Net book value of assets sold (calculated)		468 818		-19 963		471 633		28 784	
12	Book value year end		1 023 267		990 427		1 511 240		1 475 464	
13	Intangibles (incl. goodwill) (A01, EK13)		45 130		12 764		243 835		232 411	
14	Net fixed assets (A06)		978 137		977 663		1 267 405		1 243 053	
15	Investments, securities (A08, A09)									
Z	ADDITIONAL INFORMATION		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD		CZK TSD	
01	Earnings from normal operations (fin.statement)		22 770		35 948		37 866		12 637	
02	Employees (average)		743 <i>Empl.</i>		645 <i>Empl.</i>		1 289 <i>Empl.</i>		<i>Empl.</i>	
03	Capex fixed & intangibles (incl. goodwill)		167 143		119 339		229 112			
04	Additions to financial assets									
05	Other differences fixed & financial assets									
06	Stock issuance/capital injections from owner									
07	Dividends and other capital outflow									
08	Differences in equity development explained									
09	Allowances for doubtful accounts				2 749		9 611			
10	Operating lease obligations									
11	Bills and promissory notes discounted									
12	Other contingencies and commitments									
13	Unfunded pension and social liabilities									
14	Pension provisions									
15	Cash Flow adjustments (social provision)									
16	Other Cash Flow adjustments									
17	A09 (securities/long term notes): hereof own bank									
18	A22 (cash and equivalents): hereof own bank									
19	Principal payments									
FK	FINANCIAL RATIOS									
01	Pretax interest coverage (EBIT/interest exp.)		-3,89 x		2,01 x		2,55 x		5,52 x	
02	Senior Debt/EBITDA		x		0,24 x		0,39 x		1,29 x	
03	Senior Debt/Operating Cash Flow		x		0,57 x		0,24 x		-0,56 x	
04	Gearing (Net Debt/Equity)		x		0,05 x		0,09 x		0,48 x	
05	Inventory turnover (inventory/cost of goods sold)		22 Days		21 Days		25 Days		20 Days	
06	Potential material security coverage of financial debt		%		1534,95 %		986,15 %		275,14 %	
07	Total capitalisation		765 049		846 568		892 975		1 163 662	
08	Senior Debt/Total capitalisation		x		0,05 x		0,11 x		0,32 x	
09	Total Liabilities/EBITDA		19,99 x		5,42 x		5,75 x		5,32 x	
10	EBITDA-CAPEX/Interest+Principal payments		-6,50 x		2,70 x		0,96 x		11,72 x	

Rating

Co:	INTERNATIONAL AUTOMOTIVE		Model	FK.CZ	1,1	FK.CZ		FK.CZ		FK.CZ	
	FYE/months		31.12.09	12	31.12.10	12	31.12.11	12	31.05.12	5	
	Financial statement category:		defBS	I	defBS	I	defBS	I	interimBS	III	
FINANCIAL RATING			Value	Cat	Value	Cat	Value	Cat	Value	Cat	
Total Operating Revenues (in 1000 EURO)			57 520,0	3	69 842,0	3	134 807,0	3	153 868,0	3	
P&L Cash Flow / Liabilities (net)			3,69	6-	17,03	5-	18,77	5-	17,46	5-	
(Pre tax)Profit / Total Assets (Liabilities)			-4,88	8	1,60	5-	1,89	5	1,31	5-	
EBITDA / Interest Expenses			2,58	6+	9,14	6+	8,36	6+	11,72	5-	
Equity / Total Assets			44,58	4+	46,69	4+	34,70	4+	33,54	4+	
[Current Assets-Inventory] / Short Term Liabilities			142,07	3	156,48	3	90,91	3	95,28	3	
A. Calculated Financial Rating			6+		5+		4-		5+		
Comments to changes of the Calculated Financial Rating:											
B. Financial Rating			6+		5+		4-		4-		

QUALITATIVE RATING		Cat	Cat	Cat	Cat
1	Management and Ownership Structure				
1.1	Education / Experience / Competence / Business Sense	(2,5)	(2,5)	(2,5)	(2,5)
1.2	Responsiveness of Management	(3)	(3)	(3)	(3)
1.3	Proportion of Equity Held by Management	(5)	(5)	(5)	(5)
2	Accounting and Reporting				
2.1	Accounting / Planning	(3)	(3)	(3)	(3)
2.2	Quality of Planning / Controlling	(3,5)	(3,5)	(3,5)	(3,5)
2.3	Financial Statements	(1)	(1)	(1)	(5)
3	Equipment and Systems				
3.1	Modernity of Equipment	(2)	(2)	(2)	(2)
4	Market and Market Position				
4.1	Market Development	(3)	(3)	(3)	(3)
4.2	Market Position	(3)	(3)	(3)	(3)
C. Qualitative Rating		6-	6-	6-	6-

CORRECTIONS					
D. Combined Customer Rating	B+C	6	5-	5-	5-
Additional factors					
E. Calculated Customer Rating	D+additional factors	6	5-	5-	5-
Standard & Poor's Rating					
Moody's Rating					
Duff & Phelps					
Fitch Rating					
Comments to changes of the Calculated Customer Rating					
F. Stand alone Customer Rating		6	5-	5-	5-
Credit Quality Carrier Rating					
G. Applied Customer Rating		6	5-	5-	5-
H. Approved Customer Rating					
Probability of Default (PD = EDF)					

Abstrakt

NEUBAUEROVÁ H. : Posouzení bonity klienta a jeho schopnost splatit úvěr.
Diplomová práce Plzeň: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 80 s., 2013

Klíčová slova: finanční trh, úvěr, bonita, klient

Předložená diplomová práce se zabývá posouzením bonity klienta a jeho schopností splatit úvěr. Vychází z teoretické části, kde je nejprve představen finanční trh jako takový, dále je rozebrána problematika úvěrů a leasingu včetně jejich členění a na závěr teoretické části je popsána bonita obecně a její finanční i nefinanční charakteristiky. Praktická část byla zpracována ve společnosti UniCredit Leasing CZ, a.s. a začíná tedy představením této vybrané společnosti, jejích produktů a možných forem financování. Následuje podrobné popsání schvalovacího procesu, jak probíhá od začátku do konce. Dále jsou uvedeny dva praktické příklady obchodních případů odlišných firem. Na závěr jsou shrnuty výsledky schvalovacího procesu u těchto dvou obchodních případů a je také navrženo vlastní doporučení pro firmu UniCredit Leasing CZ, a.s., které by mohlo přispět k vylepšení stávajícího systému.

Abstract

NEUBAUEROVÁ H. : Assess the creditworthiness of a company and its ability to repay the loan. Diploma Thesis. Pilsen: Faculty of economy, University of the West Bohemia in Pilsen, 80 p., 2013

Key words: financial market, loan, creditworthiness, client

Diploma Thesis is focused on assess the creditworthiness of a company and its ability to repay the loan. It begins by theoretical part where is first introduced financial market as such as well as the problems of loans and leasing including the subdivision. At the end of the theoretical part is described in general creditworthiness with its financial and non-financial characteristics. The practical part was processed in UniCredit Leasing CZ, a.s. and begins introduction of the chosen company, its products and the possible forms of financing. Followed by a detailed description of the approval process as it happens from beginning to the end. Below are two practical examples of business cases different companies. The conclusion summarizes the result of the approval process for these two business cases and is also designed its own recommendations for the company UniCredit Leasing CZ, a.s., as that could contribute to improving the current system.