

Projekt rozšíření portfolia klientů UniCredit Bank Czech Republic, a.s. o společnosti působící v ob- lasti plastikářského průmyslu

Bc. Zuzana Čaklošová

Diplomová práce
2012



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

Fakulta managementu a ekonomiky

Ústav financí a účetnictví

akademický rok: 2011/2012

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Zuzana ČAKLOŠOVÁ**
Osobní číslo: **M10451**
Studijní program: **N 6202 Hospodářská politika a správa**
Studijní obor: **Finance**

Téma práce: **Projekt rozšíření portfolia klientů Unicredit Bank
Czech Republic, a.s. o společnosti působící v oblasti
plastikářského průmyslu**

Zásady pro vypracování:

Úvod

I. Teoretická část

- Zpracujte teoretické poznatky z oblasti produktů korporátního bankovníctví a formulujte teoretická východiska.

II. Praktická část

- Uskutečňte průzkum středních a velkých firem ve Zlínském kraji podnikajících v oblasti plastikářského průmyslu.
- Vytvořte portfolio firem vhodných pro banku.
- Na základě strukturovaných rozhovorů zhodnoťte potřeby společností v oblasti využívání bankovních produktů.
- Na základě výsledků analýzy navrhněte přístup banky vedoucí ke zvýšení klientské základny o firmy z oblasti plastikářského průmyslu.

Závěr

Rozsah diplomové práce: cca 70 stran
Rozsah příloh:
Forma zpracování diplomové práce: tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

DVOŘÁK, P. Bankovní pro bankéře a klienty. 3. přeprac. a rozš. vyd. Praha: Linde, 2005. ISBN 807201515X.
KALABIS, Z. Bankovní služby v praxi. Praha: Computer Press, 1997. ISBN 8025108821.
KAŠPAROVSKÁ, V. Banky a komerční obchody. Kravaře: Marreal servis, 2010. ISBN 978-80-254-6779-4.
KRÁL, M. Bankovní I. Zlín: UTB, 2004. ISBN 80-7318-251-3.
REVENDA, Z. Peněžní ekonomie a bankovní. 4., dopl. vyd. Praha: Management Press, 2005. ISBN 80-7261-132-1.

Vedoucí diplomové práce: Ing. Vladimír Štefánik, MBA

Datum zadání diplomové práce: 26. března 2012

Termín odevzdání diplomové práce: 2. května 2012

Ve Zlíně dne 26. března 2012

prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
děkanka



prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
ředitel ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že:

- odevzdáním bakalářské/diplomové práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby¹;
- bakalářská/diplomová práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému,
- na mou bakalářskou/diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3²;
- podle § 60³ odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;

¹ zákon č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, § 47b Zveřejňování závěrečných prací:

- (1) Vysoká škola nevdělečně zveřejňuje disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce, u kterých proběhla obhajoba, včetně posudků oponentů a výsledku obhajoby prostřednictvím databáze kvalifikačních prací, kterou spravuje. Způsob zveřejnění stanoví vnitřní předpis vysoké školy.
- (2) Disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce odevzdané uchazečem k obhajobě musí být též nejméně pět pracovních dnů před konáním obhajoby zveřejněny k nahlížení veřejnosti v místě určeném vnitřním předpisem vysoké školy nebo není-li tak určeno, v místě pracoviště vysoké školy, kde se má konat obhajoba práce. Každý si může ze zveřejněné práce pořizovat na své náklady výpisy, opisy nebo rozmnoženiny.
- (3) Platí, že odevzdáním práce autor souhlasí se zveřejněním své práce podle tohoto zákona, bez ohledu na výsledek obhajoby.

² zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 35 odst. 3:

- (3) Do práva autorského také nezasahuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užije-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výuce nebo k vlastní potřebě dílo vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacího zařízení (školní dílo).

³ zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

- (1) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení mají za obvyklých podmínek právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla (§ 35 odst. 3). Odpirá-li autor takového díla udělit svolení bez vážného důvodu, mohou se tyto osoby domáhat nahrazení chybějícího projevu jeho vůle u soudu. Ustanovení § 35 odst. 3 zůstává nedotčeno.

- podle § 60⁴ odst. 2 a 3 mohu užít své dílo – bakalářskou/diplomovou práci - nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování bakalářské/diplomové práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské/diplomové práce využít ke komerčním účelům.

Prohlašuji, že:

- jsem bakalářskou/diplomovou práci zpracoval/a samostatně a použité informační zdroje jsem citoval/a;
- odevzdaná verze bakalářské/diplomové práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně

30.4.2012



⁴ zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

(2) Není-li sjednáno jinak, může autor školního díla své dílo užít či poskytnout jinému licenci, není-li to v rozporu s oprávněnými zájmy školy nebo školského či vzdělávacího zařízení.

(3) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení jsou oprávněny požadovat, aby jim autor školního díla z výdělku jím dosaženého v souvislosti s užitím díla či poskytnutím licence podle odstavce 2 přiměřeně přispěl na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložily, a to podle okolností až do jejich skutečné výše; přitom se přihlídí k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.

ABSTRAKT

Tato diplomová práce je psaná za účelem rozšíření portfolia klientů banky UniCredit Bank Czech Republic, a.s. o velké a střední firmy působící v oblasti plastikářského průmyslu ve Zlínském kraji. Práce by měla bance přinést vědomost o množství, bonitě a potřebách těchto firem a navrhnout přístup vedoucí k získání těchto firem jako jejich klientů.

Klíčová slova:

Korporátní bankovníctví, plastikářský průmysl, bankovní produkty, bonita klienta.

ABSTRACT

The main aim of this diploma thesis is to enlarge the client portfolio of UniCredit Bank Czech Republic, Inc by large and SME companies from the plastic industry. The thesis should give the information about quantity, rating and requirements of such companies to the bank and draft the approach leading to their acquisition.

Keywords:

Corporate banking, plastic industry, banking products, creditworthiness of the client.

PodĎakovanie

Moje veľké podĎakovanie patrí vedúcemu diplomovej práce Ing. Vladimírovi Štefánikovi, MBA za cenné rady, pripomienky a metodické vedenie, ktoré pre mňa boli pri spracovávaní práce veľmi užitočné.

Rovnako ďakujem za spoluprácu členom tímu regionálneho centra korporátnej klientely UniCredit Bank Czech Republic a.s.

Takisto ďakujem všetkým predstaviteľom spolupracujúcich plastikárskych firiem a riaditeľovi Plastikárskeho klastru Ing. Toufarovi za poskytnutie potrebných informácií a času.

Prehlasujem, že odovzdaná verzia diplomovej práce a verzia elektronická nahraná do IS/STAG sú totožné.

.

OBSAH

ÚVOD.....	13
I TEORETICKÁ ČASŤ	15
1 ÚVOD DO TEORETICKEJ ČASTI.....	16
2 BANKA	17
2.1 DEFINÍCIA BANKY	17
2.1.1 Druhy bánk.....	17
2.2 OBCHODNÉ BANKY	18
2.2.1 Vlastnosti obchodných bánk	20
2.3 PREDMET A PRINCÍPY ČINNOSTI OBCHODNÝCH BÁNK.....	20
2.4 LEGISLATÍVNA ÚPRAVA BANKOVÉHO PODNIKANIA V ČESKEJ REPUBLIKE	21
2.4.1 Podmienky pre udelenie bankovej licencie.....	22
2.5 ŠTRUKTÚRA MAJETKU A FINANČNÉ ZDROJE BANKY	23
3 PRODUKTY BÁNK A ICH ČLENENIE.....	24
3.1 ZÁKLADNÁ CHARAKTERISTIKA	24
3.2 SYSTEMATIZÁCIA BANKOVÝCH PRODUKTOV.....	24
3.2.1 Produkty podľa účelu použitia.....	25
4 ÚVEROVÉ PRODUKTY.....	27
ÚVER AKO BANKOVÝ PRODUKT	27
4.1 PRIEBEH ÚVEROVÉHO OBCHODU	27
4.1.1 Analýza úverovej spôsobilosti	28
4.1.2 Zaistenie úveru.....	29
4.2 DRUHY ÚVEROV.....	29
4.2.1 Krátkodobé úvery.....	30
4.2.2 Strednodobé a dlhodobé úvery.....	31
4.3 OSTATNÉ PRODUKTY FINANCOVANIA.....	32
4.3.1 Forfaiting.....	32
4.3.2 Faktoring.....	33
4.3.3 Leasing.....	33

5	PLATOBNÉ PRODUKTY.....	34
5.1	BEŽNÝ ÚČET	34
5.2	PLATOBNÝ STYK A ZÚČTOVANIE.....	34
5.2.1	Štruktúrácia platobného styku.....	34
5.3	HLADKÉ PLATBY	35
5.3.1	Príkaz k úhrade	35
5.3.2	Inkasný príkaz	36
5.4	DOKUMENTÁRNE PLATBY	36
5.4.1	Dokumentárny akreditív	36
5.4.2	Dokumentárne inkaso	37
II	PRAKTICKÁ ČASŤ	38
6	ÚVOD DO PRAKTICKEJ ČASTI	39
7	INFORMÁCIE O SPOLOČNOSTI UNICREDIT BANK CZECH REPUBLIC, A.S. 40	
7.1	POPIS SPOLOČNOSTI A ZÁKLADNÉ INFORMÁCIE	40
7.2	PREHLAD VYKONÁVANÝCH ČINNOSTÍ	41
7.3	POZÍCIA NA TRHU ČESKÝCH BÁNK.....	41
7.4	PRODUKTY BANKY PRE KORPORÁTNU KLIENTELU	42
7.4.1	Špecifiká produktov korporátneho bankovníctva	42
8	PLASTIKÁRSKY PRIEMYSEL V ZLÍNSKOM KRAJI.....	44
8.1	DÔVOD VÝBERU PLASTIKÁRSKYCH FIRIEM PRE ROZŠÍRENIE PORTFÓLIA BANKY	44
8.2	PLASTIKÁRSKY KLASER.....	45
8.2.1	Členovia klastru, ich produkty a činnosti	45
9	SÚČASNÁ SPOLUPRÁCA BANKY S FIRMAMI Z OBLASTI PLASTIKÁRSKEHO PRIEMYSLU	47
9.1	PODIEL PLASTIKÁRSKYCH FIRIEM V PORTFÓLIU KLIENTOV BANKY	47
9.2	SKÚSENOSTI BANKY S PLASTIKÁRSKYMÍ FIRMAMI	47
10	ANALÝZA VYBRANÝCH SPOLOČNOSTÍ.....	48
10.1	DEFINOVANIE SPÔSOBU ANALÝZY	48

10.1.1	Postup akvizičného poradcu pri získavaní nových klientov	48
10.2	JEDNOTLIVÉ KROKY USKUTOČNENEJ ANALÝZY	49
10.2.1	Získanie databázy plastikárskych spoločností	50
10.2.2	Výber firiem vhodných pre banku	50
10.2.3	Spôsob kontaktovania firiem	52
10.2.4	Vytvorenie základnej štruktúry otázok kladených osloveným firmám.....	53
10.2.5	Zisťovanie pred samotným oslovením firiem.....	54
11	VÝSTUPY ZISŤOVANIA	56
11.1	KONTAKTOVANIE VYBRANÝCH FIRIEM.....	56
11.1.1	Popis oslovených firiem.....	57
11.2	SKÚSENOSTI Z OSOBNÝCH STRETNUTÍ.....	58
11.3	ANALÝZA ZÍSKANÝCH INFORMÁCIÍ	58
11.3.1	Bankový účet.....	59
11.3.2	Platobný styk.....	60
11.3.3	Produkty krátkodobého financovania	60
11.3.4	Produkty dlhodobého financovania	60
11.3.5	Konverzie zahraničných mien.....	60
11.3.6	Dokumentárne platby.....	61
11.3.7	Produkty zaistenia menového rizika	61
11.3.8	Produkty zhodnotenia voľných finančných prostriedkov	61
11.4	SPOKOJNOSŤ FIRIEM S DANÝMI BANKOVÝMI PRODUKTMI.....	61
11.5	ŠPECIFIKÁ OSLOVENÝCH FIRIEM.....	62
11.5.1	Veľkosť firmy	63
11.5.2	Štruktúra vlastníkov spoločnosti.....	63
11.5.3	História spoločnosti	64
11.5.4	Potreba pravidelných opráv a obnovy strojného zariadenia.....	64
11.5.5	Pokrok v technológii spracovávania plastov.....	64
11.5.6	Využívanie dotácií na nákup investičného majetku.....	65
11.5.7	Europlatby.....	65
11.5.8	Nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily.....	65
11.5.9	Sezónnosť	66
11.5.10	Malé portfólio	66

11.6	POHĽAD FIRIEM Z PLASTIKÁRSKEHO KLASTRU NA POTREBY A TYPICKÉ JAVY V PLASTIKÁRSKOM PRIEMYSLE.....	66
11.6.1	Potreba intenzívnejšieho kontaktu banky s klientom.....	67
11.6.2	Odlisný a viac prepracovaný prístup k malým a veľkým firmám.....	67
11.6.3	Nedostatky v schopnosti efektívne nakupovať	67
11.6.4	Investičné financovanie.....	67
11.6.5	Otvorená devízová pozícia.....	68
11.7	ZHODNOTENIE ANALÝZY PLASTIKÁRSKÝCH FIRIEM.....	68
12	NÁVRH PRÍSTUPU BANKY K ROZŠÍRENIU PORTFÓLIA O VYBRANÉ SPOLOČNOSTI.....	70
12.1	NÁVRH PRÍSTUPU BANKY K IDENTIFIKOVANÝM SKUTOČNOSTIAM.....	70
12.2	NÁVRHY PRÍSTUPU BANKY K JEDNOTLIVÝM SPOLOČNOSTIAM	73
12.2.1	Firma A	74
12.2.2	Firma B	75
12.2.3	Firma C	76
12.2.4	Firma D	78
12.2.5	Firma E	79
12.2.6	Firma F.....	80
12.2.7	Firma G	81
12.2.8	Firma H	81
12.2.9	Firma I.....	82
12.2.10	Firma J	83
12.2.11	Firma K.....	84
12.2.12	Firma L.....	85
12.3	ZHRNUTIE KAPITOLY	86
13	NÁVRH PRODUKTOV UNICREDIT BANK CZECH REPUBLIC, A.S. SPOLOČNOSTIAM X, SPOL. S.R.O. A Y, A.S.	87
13.1	SPOLOČNOSŤ X, SPOL. S.R.O.....	87
13.1.1	Súčasne využívané bankové produkty a služby	88
13.1.2	Požiadavky firmy na banku.....	90
13.2	NÁVRH PRODUKTOV UNICREDIT BANK SPOLOČNOSTI X, SPOL. S.R.O	90
13.2.1	Problematika prevádzkového financovania	90

13.2.2	Možnosti poskytnutia investičného financovania.....	91
13.2.3	Poskytovanie služieb platobného styku	91
13.2.4	Konverzie cudzích mien	93
13.3	SPOLOČNOSŤ Y, A.S.	94
13.3.1	Súčasne využívané produkty a služby bánk.....	94
13.3.2	Požiadavky firmy na banku.....	96
13.4	NAVROVANÉ PRODUKTY UNICREDIT BANK.....	96
14	ZHODNOTENIE PRAKTICKEJ ČASTI.....	98
	ZÁVER	99
	ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	100
	ZOZNAM POUŽITÝCH SYMBOLOV A SKRATIEK.....	103
	ZOZNAM OBRÁZKOV A GRAFOV	104
	ZOZNAM TABULIEK	105
	ZOZNAM PRÍLOH.....	106

ÚVOD

Korporátne bankovníctvo je oblasť bankovníctva, s ktorou som mala možnosť zoznámiť sa počas študijnej stáže v rámci predmetu „Nadaní studentí“ v regionálnom centre korporátnej klientely UniCredit Bank Czech republic a.s. v Zlíne pod záštitou jeho riaditeľa pána Ing. Vladimíra Štefánika, MBA. Počas stáže som mala možnosť zoznámiť sa s fungovaním banky, princípmi v tejto oblasti bankovníctva a môcť využiť teoretické znalosti v praxi. Získané skúsenosti a záujem banky čoraz viac rozširovať svoje klientské portfólio mi boli námetom k téme diplomovej práce.

Cieľom tejto diplomovej práce je navrhnutie spôsobu, akým môže banka do radov svojich klientov získať ďalšie firmy. Vzhľadom k tomu, že Zlínsky kraj má dlhoročnú tradíciu v plastikárskom priemysle a v tejto sekcii priemyslu je možné vidieť potenciál, v práci sa zameriavam práve na spoločnosti podnikajúce v tejto oblasti.

K tomu, aby som definovaného cieľa dosiahla, v práci využijem teoretické znalosti získané štúdiom, informácie z knižných zdrojov, skúsenosti z odbornej stáže v banke a informácie, ktoré som získala pri konzultáciách so zamestnancami banky UniCredit, zástupcami oslovených plastikárskych firiem a zástupcom Plastikárskeho klastru.

Diplomová práca je rozčlenená na dve hlavné časti – teoretickú časť a časť praktickú.

Účelom teoretickej časti je poskytnúť teoretické podklady rozoberanej problematiky a podporiť moje tvrdenia a závery v ďalších častiach. Hlavnými oblasťami, ktorých sa teoretická časť práce týka sú princípy fungovania banky, predstavenie produktov poskytovaných bankami, ich členenie, charakteristika a jednotlivý priebeh.

Prvá sekcia praktickej časti po úvodnom predstavení banky UniCredit Bank Czech Republic a.s. a popise stavu plastikárskeho priemyslu v Zlínskom kraji je venovaná analýze spoločností z pohľadu vhodnosti pre banku, zaradených do tejto oblasti priemyslu. Cieľom tejto analýzy je popis a identifikácia spoločností, ktoré banka považuje za vhodných potenciálnych klientov a získanie informácií o potrebách týchto spoločností, o ich spokojnosti so súčasnými službami bánk, nárokmi ktoré na banku majú a o javoch, či problémoch bežných pre tieto firmy.

Druhou časťou praktickej časti práce je navrhnutie prístupu, ktorý by mala banka zaujať k získaniu daných firiem do svojho portfólia, s využitím poznatkov z uskutočnenej analýzy.

Návrhy sú v práci uvádzané jednak plošne pre všetky plastikárske spoločnosti a takisto konkrétne pre jednotlivé firmy.

I. TEORETICKÁ ČASŤ

1 ÚVOD DO TEORETICKEJ ČASTI

Cieľom teoretickej časti je vymedziť teoretické východiská skúmanej problematiky, ktoré majú za úlohu podporiť tvrdenia a poznatky uvedené v praktickej časti práce.

V teoretickej časti budú preto obsiahnuté kapitoly pojednávajúce o nasledovných oblastiach:

- Banka, jej definícia, druhy bánk a ich členenie,
- produkty bánk, systematizácia bankových produktov,
- úverové produkty,
- platobné produkty.

2 BANKA

Predmetom prvej kapitoly mojej diplomové práce je definícia banky, základných princípov jej fungovania a právna úprava bánk v Českej republike.

2.1 Definícia banky

Existuje niekoľko definícií banky:

1. **Všeobecná definícia** – finančný sprostredkovateľ či depozitná inštitúcia sústreďujúca dočasne voľné peňažné prostriedky a poskytujúca ich formou pôžičiek najrôznejším subjektom, ponúkajúca tiež radu ďalších služieb, obzvlášť platobný styk.
2. Smernica Európskej únie 2006/48/EC definuje pojem úverová inštitúcia (čo banka je) ako podnik, ktorého činnosť spočíva v prijímaní vkladov alebo iných splatných prostriedkov od verejnosti a poskytovanie úverov na vlastný účet, alebo inštitúcia elektronických peňazí v zmysle smernice 2000/46/ES.
3. Podľa zákona č. 21/1992 Sb. o bankách je banka právnická osoba so sídlom v ČR, založená ako akciová spoločnosť (a.s.), ktorá prijíma vklady od verejnosti, poskytuje úvery a je k výkonu týchto činností vybavená povolením (licenciou) od Českej národnej banky (ČNB). (Mejstřík, 2008, s. 56)

Základný prístup k definícii banky vychádza z jej ekonomickej podstaty, to znamená ekonomických funkcií, ktoré banka plní, pričom je nutné brať v úvahu ako národohospodársky, tak i podnikovo-hospodársky aspekt. Z národohospodárskeho hľadiska je možné za základnú funkciu bánk považovať v najširšom slova zmysle chápané sprostredkovanie pohybu peňažného kapitálu medzi rôznymi subjektmi v ekonomike. Z pohľadu podnikovo-hospodárskeho sú banky podniky, ktoré uskutočňujú bankové obchody alebo ich výstupom sú služby označované ako bankové produkty (Dvořák, 2005, s. 30).

2.1.1 Druhy bánk

V priebehu historického vývoja vznikla celá rada rôznych bánk z hľadiska napr. ich právnej formy, druhov vykonávaných bankových obchodov, územnej pôsobnosti, atď.

Z hľadiska zamerania uskutočňovaných bankových obchodov na cieľovú skupinu členíme banky na:

- retailovo (consumer - malospotrebiteľsky) zamerané banky,
- whole sale (corporate - veľkoobchodne) zamerané banky,
- internacionálne (medzištátne) zamerané banky.

Z hľadiska vlastníctva, resp. právnej formy členíme banky na:

- banky zriadené podľa verejného práva
- banky zriadené podľa súkromného práva

Z hľadiska druhov vykonávaných obchodov členíme banky na:

- univerzálne banky
- špecializované banky (Kráľ, 2009, s. 40 - 42)

Ďalej je možné banky, ktoré tvoria národnú bankovú sústavu členiť na:

- obchodné banky,
- sporiteľne,
- úverové družstvá,
- hypotekárne ústavy,
- splátkové banky,
- investičné banky a
- banky so špeciálnymi funkciami.

Charakteristiku každej banky nakoniec určuje druh komitentov, ktorých obsluhuje, druh bankových služieb, ktoré vykonáva a v niektorých prípadoch ďalšie vlastnosti, ktorými sa príslušný druh banky výrazne líši od ostatných. (Polidar, 1999, s. 21)

2.2 Obchodné banky

Pokiaľ hovoríme o banke, máme tým väčšinou na mysli banku obchodnú, tzn. banku, ktorá slúži tržným subjektom (výrobnej a terciárnej sfére, respektíve obyvateľstvu). Tento typ banky je jedným z najvýznamnejších finančných sprostredkovateľov v každej tržnej ekonomike.

Obchodné banky sa vo svojej činnosti v Českej republike riadia zákonom č. 21/1992 Sb., o bankách.

Pod pojmom banka sa podľa tohto zákona rozumie právnická osoba, založená ako akciová spoločnosť so sídlom v Českej republike, ktorá

- prijíma vklady od verejnosti
- poskytuje úvery

a má k týmto činnostiam bankovú licenciu, o ktorej vydání rozhoduje Česká národní banka po konzultácii s Ministerstvom financií ČR (Kalabis, 2005, s. 4).

Podľa Polidara (1999), obchodné banky sú podniky, ktorých podstatnú časť klientely tvoria veľké a stredné podniky, ktorým obchodné banky poskytujú všetky bankové služby, obzvlášť však od nich nakupujú krátkodobé vklady a predávajú krátkodobé úvery, sprostredkujú platobný styk a na základe prijímaných vkladov a poskytovaných úverov vytvárajú žirové (účtovné) peniaze. Obchodná banka sa účastní hospodárskeho života v tržnej ekonomike predovšetkým týmito aktivitami:

- vedie účty a prijíma termínové vklady v domácej mene i v menách cudzích,
- poskytuje rôzne druhy úverov, ktoré sa líšia podľa typu zaistenia, spôsobu čerpania, účelu poskytnutia, zdrojov z ktorých sú čerpané, a podľa dĺžky úverovaného obdobia,
- uskutočňujú tuzemský a zahraničný platobný styk prostredníctvom siete „loro“ účtov a „nostro“ účtov (účtov cudzích bánk vedených „u seba“ a „svojich“ účtov vedených u iných bánk),
- prijíma a vystavuje všetky druhy platobných a zaistovacích inštrumentov, ako sú dokumentárne inkasá, dokumentárne akreditívy, zmenky a ich avalovanie, všetky typy šekov, platobné karty atď.,
- uskutočňuje financovanie prostredníctvom odkúpenia rôznych druhov pohľadávok svojich klientov, respektíve odkúpením dokumentov tieto pohľadávky zaistujúcich,

- zaist'uje pre svojich klientov emisiu a obchodovanie s cennými papiermi, uskutočňuje operácie na finančných trhoch, devízovo-arbitrážne a zaist'ovacie operácie v cudzích menách,
- uskutočňuje zmenárenské a prepážkové operácie pre stálych aj príležitostných klientov. (Marvanová, 1995, s. 6 - 7)

2.2.1 Vlastnosti obchodných bánk

Na margo obchodných bánk je možné zhrnúť ich nasledujúce základné charakteristiky:

- ponuka bankových služieb všetkým zákazníkom,
- orientácia na komitentov z podnikového sektoru a v priemere na stredné a veľké podniky,
- vysoký podiel krátkodobých vkladov a vyšší podiel obchodných bánk na uskutočňovaní platobného styku,
- výrazne vyšší podiel krátkodobých úverov,
- vysoký podiel na emisii žirových (úctových) peňazí. (Polidar, 1999, s. 24)

2.3 Predmet a princípy činnosti obchodných bánk

V porovnaní s inými podnikateľskými subjektmi vykazujú obchodné banky radu špecifických rysov, ktoré vyplývajú predovšetkým z ich dosiaľ nezastupiteľného postavenia v ekonomickom systéme.

Základnými činnosťami obchodných bánk je prijímanie vkladov od ekonomických subjektov a ich alokácia vo forme bankových úverov. Tieto banky vykonávajú aj ďalšie finančné služby, ku ktorým patrí obchodovanie s cennými papiermi na vlastný i cudzí účet, finančné poradenstvo klientom, realizácia platobného styku, poskytovanie bankových záruk, depotné obchody a iné.

Pri svojej podnikateľskej činnosti rešpektujú banky dva základné princípy:

- **princíp návratnosti,**
- **princíp ziskovosti.**

Nákupom vkladov sa obchodné banky dostávajú do pozície dlžníka a vznikajú im peňažné záväzky. Predajom úverov vznikajú pohľadávky banky voči držiteľom úveru. Banka musí pri svojej činnosti disponovať a vyžívať mechanizmy, ktoré jej zaistia návratnosť vložených investícií. K týmto mechanizmom patrí preverovanie bonity klientov, monitorovanie úverových pohľadávok, diverzifikácia portfólia úverov a iné. Návratnosť investícií a výnosov z nich je predpokladom pre splnenie záväzkov voči vkladateľom.

Obchodné banky sú podnikateľskými subjektmi. Ich základným podnikateľským cieľom je dosahovanie takej úrovne zisku, ktorá zaistí ich ďalší rozvoj a konkurencieschopnosť. V dlhodobom časovom horizonte banka usiluje o zvyšovanie svojej tržnej hodnoty. Banka zvyšuje svoju tržnú hodnotu v prípade, keď tržná hodnota jej aktív rastie rýchlejšie než tržná hodnota jej záväzkov. (Kašparovská, 2006, s. 1 - 5)

2.4 Legislatívna úprava bankového podnikania v Českej republike

Vzhľadom k nezastupiteľnému významu obchodných bánk v ekonomických systémoch je bankové podnikanie právne upravené. Legislatívna úprava sa týka predovšetkým dvoch oblastí bankového podnikania:

- podmienok vstupu do bankovej sféry,
- podmienok pre činnosť obchodných bánk.

Vstup do bankovej sféry podlieha legislatívnej regulácii, predovšetkým z dôvodov ochrany bankového sektoru pred subjektmi, ktoré svojím nekvalifikovaným, neetickým či podvodným jednaním môžu poškodiť záujmy a ohroziť investície bankových veriteľov – klientov. Podnikanie takýchto subjektov môže mať dokonca širší negatívny ekonomický dopad, ktorým je systémové riziko v bankovom sektore.

Činnosť obchodných bánk je regulovaná viac než podnikanie v iných odvetviach hospodárstva a je založená na tvorbe a kontrole dodržiavania regulačných opatrení centrálnych bánk. Cieľom tvorby týchto opatrení a kontroly ich dodržiavania je minimalizovať pravdepodobnosť strát z bankového podnikania, zamedziť prenos vzniknutých strát na bankového veriteľa a odvrátiť systémové riziko.

2.4.1 Podmienky pre udelenie bankovej licencie

Žiadosť o licenciu sa predkladá Českej národnej banke, ktorá jej náležitosti stanoví vo vyhláske. O udelení licencie rozhoduje tiež Česká národná banka, ktorá si pred rozhodnutím vyžiada stanovisko Ministerstvo financií.

Pre udelenie licencie musia byť splnené nasledujúce podmienky:

- **priehľadný a nezávadný pôvod základného kapitálu** a ďalších finančných zdrojov banky, ich dostatočnosť a vyhovujúca skladba,
- **splatenie základného kapitálu** v plnej výške, pričom minimálna výška základného kapitálu banky činí 500 mil. Kč a minimálne v tejto výške musí byť tvorený peňažnými vkladmi,
- **spôsobilosť osôb** s kvalifikovanou účasťou na banke k výkonu práv akcionára pri podnikaní banky,
- **odborná spôsobilosť, dôveryhodnosť a skúsenosť vedúcich zamestnancov banky**, to znamená osôb, ktoré sú na základe pracovnej alebo inej zmluvy navrhované v banke na výkonné riadiace funkcie, s ktorými je spojená právomoc a zodpovednosť vymedzená stanovami,
- **technické a organizačné predpoklady** pre výkon navrhovaných činností banky, funkčný, riadiaci a kontrolný systém banky vrátane systému riadenia rizík,
- **obchodný plán** vychádzajúci z navrhovanej stratégie činnosti banky podložený reálnymi ekonomickými kalkuláciami,
- **priehľadnosť skupiny z úzkym prepojením**, ku ktorej patrí zakladateľ s kvalifikovanou účasťou na banke,
- **úzke prepojenie** v rámci skupiny podľa predchádzajúceho bodu nebráni výkonu bankového dohľadu a v štáte, na ktorého území má táto skupina úzke prepojenie, nie sú právne ani faktické zábrany k výkonu bankového dohľadu,
- **sídlo budúcej banky** musí byť na území Českej republiky. (Dvořák, 2005, s. 40 – 41)

2.5 Štruktúra majetku a finančné zdroje banky

Majetok banky je z časti tvorený hmotným a nehmotným majetkom, ktorý banka potrebuje k svojmu podnikaniu. Veľká časť majetku banky je tvorená finančnými aktívami. Finančné aktíva sú bankové investície, ktoré banke vytvárajú výnosy a sú teda základňou pre tvorbu zisku. Patria k nim predovšetkým bankou predané úvery klientom, bankou zakúpené dlhopisy, úvery poskytnuté iným bankám a iné.

Aby banka mohla obstarávať majetok a investovať, potrebuje finančné zdroje. Z hľadiska vlastníctva sa bankou získané zdroje rozdeľujú na dve základné skupiny:

- **zdroje cudzie**, ktoré sú dočasne zapožičanými peňažnými prostriedkami a pre banku predstavujú záväzky ku klientom,
- **zdroje vlastné** – vlastný kapitál banky, ktorý je investíciou akcionárov, vlastníkov banky.

Majetok banky a finančné zdroje zachytáva v predpísanej štruktúre **súvaha banky**. Vyjadruje hodnotu majetku a zdrojov k určitému okamžiku. Musí byť účtovne vyrovnaná, musí teda platiť, že celková účtová hodnota aktív je rovná celkovej účtovej hodnote pasív. Súvahu zverejňujú banky ako súčasť svojej výročnej správy. (Kašparovská, 2010, s. 14)

3 PRODUKTY BÁNK A ICH ČLENENIE

Účelom tejto kapitoly je vymedzenie teoretických poznatkov o bankových produktoch, ktoré budú následne použité v praktickej časti práce.

Finálnym výsledkom bankových aktivít je poskytnutie služby klientovi. Ide o službu nemateriálnej povahy, pre ktorú sa v poslednej dobe vžilo označenie **bankový produkt** (Půlpánová, 2007, s. 212).

3.1 Základná charakteristika

Banky v súčasnej dobe uskutočňujú celú širokú paletu činností, ktoré sa neustále rozvíjajú a rôznym spôsobom modifikujú, a z toho dôvodu je ťažké vymedziť ich všeobecnú charakteristiku a systematizáciu. Vo všeobecnosti však môžeme povedať, že slovom **bankový produkt** označujeme jednotlivé služby, ktoré môžu banky jednotlivo ponúkať svojim klientom a spravidla za úplatu uskutočňovať.

Z podstaty bankových produktov vyplývajú aj niektoré obvykle uvádzané špecifiká. V súčasnosti však prebiehajú (v súvislosti s prudkým rozvojom technológií) v produktovej sfére bankovníctva významné inovačné procesy, ktoré môžu tradičnú podstatu bankového produktu zreteľne posunúť. Prinášajú totiž mimo iné i možnosť digitalizovať bankový produkt a distribuovať ho i iným než tradičným spôsobom behom návštevy klienta na pobočke banky. (Půlpánová, 2007, s. 212)

3.2 Systematizácia bankových produktov

Každá banka ponúka desiatky produktov, takže pre lepšiu orientáciu je vhodné nájsť určitú formu štrukturalizácie produktového spektra. Banková prax ponúka dve obvykle uplatňované varianty členenia bankových produktov:

- **tradičný prístup** vychádza z *pohľadu banky*, resp. sleduje odraz realizovaného produktu v bankovej bilancii, bankové produkty potom môžeme deliť na:
 - *aktívne* – banka sa ich realizáciou dostáva do pozície veriteľa (produkt sa premietne v bankových aktívach),
 - *pasívne* – banka sa ich realizáciou stavia do úlohy dlžníka (produkt sa odráža v pasívach),

- *neutrálne* – nesúvisia ani s veriteľskou ani s dlžníckou pozíciou banky;
- **novší prístup** akcentuje *pohľad klienta*, resp. účel ku ktorému bude konkrétny produkt využívať:
 - zaistenie financovania (získania prostriedkov),
 - finančné investovanie,
 - realizácia platobného styku. (Půlpánová, 2007, s. 213, Dvořák, 2005, s.255)

3.2.1 Produkty podľa účelu použitia

Tento prístup triedi produkty z hľadiska funkcie, ktorú daný bankový produkt plní pre klienta banky. Podľa tohto prístupu môžeme rozdeliť bankové produkty do piatich základných skupín:

- **finančné úverové produkty** predstavujú z hľadiska klienta možnosti získania finančných prostriedkov na úverovom princípe. Jedná sa o rôzne formy bankových úverov, záruk a rovnako ďalšie formy financovania, v rámci ktorých banka poskytuje na úverovom princípe časovo obmedzene finančné prostriedky,
- **depozitné (vkladové) produkty** na druhej strane znamenajú z hľadiska klienta možnosti uloženia dočasne voľných prostriedkov v banke,
- **platobné produkty** sú využívané klientom k uskutočňovaniu najrôznejších úhrad alebo naopak inkás splatných pohľadávok vrátane súvisiacich služieb ako je zaistenie proti platobnej neschopnosti, konverzie do požadovanej meny a pod.,
- **produkty investičného bankovníctva** znamenajú pre klientov možnosti finančného investovania, získavania zdrojov alebo zaistenia prostredníctvom nástrojov peňažného a kapitálového trhu, ďalej služby spojené s úschovou a správou investičných nástrojov, rovnako aj poradenské služby banky pri realizácii fúzií a akvizícií reštrukturalizácii podnikov a podobne,
- **pokladničné a zmenárenské produkty** predstavujú pre klientov jednak rôzne transakcie hotovými peniazmi a jednak výmenu hotovostných peňazí z jednej meny do druhej.

Je potrebné taktiež upozorniť, že v praxi nie sú hranice medzi týmito skupinami produktov celkom ostré, produkty sa navzájom dopĺňajú, prelínajú a mnohokrát aj podmieňujú. (Dvořák, 2005, s. 254 – 258)

4 ÚVEROVÉ PRODUKTY

Obsahom tejto kapitoly je definovanie a rozlíšenie poznatkov o druhoch úverových produktov, ktoré budú neskôr použité v praktickej časti práce pri návrhoch produktov konkrétnym firmám.

Za bankové úverové produkty považujeme tie produkty, ktoré umožňujú klientom určitý spôsob ich financovania a produkty s tým súvisiace. Z hľadiska banky sa teda jedná predovšetkým o poskytovanie finančných prostriedkov svojim klientom v podobe rôznych úverov, ale i o také formy, kedy banka iba záväznou formou garantuje poskytnutie prostriedkov, v prípade že budú splnené určité okolnosti. (Dvořák, 2005, s. 511)

Úver ako bankový produkt

Ako hovorí Polouček (2006), poskytovanie úverov je jednou zo základných činností, ktorými sa banky zaoberajú. V obchodných bankách tvoria úvery rozhodujúcu časť aktív, sú relatívne málo likvidnou a súčasne pomerne rizikovou časťou aktív, zato však prinášajú vyššie výnosy.

Všeobecne prijímaná charakteristika chápe úver ako vzťah, ktorý vzniká medzi zúčastnenými subjektmi v procese návratného, časovo obmedzeného presunu peňažných prostriedkov. Podstatou úveru je poskytnutie služby formou disponovania s peniazmi poskytovateľom úveru (veriteľom) príjemcovi úveru (dlžníkovi) s vedomím, že dlžník vráti uvedené peniaze až v budúcnosti. (Půlpánová, 2007, s. 279)

4.1 Priebeh úverového obchodu

I keď sa v rôznych prípadoch priebeh úverových obchodov môže odlišovať, má všeobecný postup úverového obchodu jednotný rámec, ktorý spočíva v realizácii niekoľkých po sebe nasledujúcich fáz – fázu *prípravnú*, *realizačnú* a *záverečnú*. V rámci týchto fáz majú potom čiastkové postupy úverového obchodu nasledovnú postupnosť:

1. Žiadosť klienta o bankový úver.
2. Preverenie úverovej schopnosti klienta vrátane návrhu na poskytnutie úveru.
3. Návrh úverovej zmluvy a jej schválenie oboma stranami.
4. Zaistenie úverovej pohľadávky a prevzatie úverových záruk bankou.

5. Čerpanie úveru.
6. Splácanie úveru.
7. Kontrola dodržiavania podmienok úverovej zmluvy.
8. Uvoľnenie záruk bankou.

Prípravnú fázu predstavujú postupy 1.-4., fázou realizačnou sú kroky 5.-7., fázu záverečnú predstavuje krok 8. (Kašparovská, 2010, s. 111)

4.1.1 Analýza úverovej spôsobilosti

Preverovanie úverovej spôsobilosti klienta má za cieľ zistiť, či je žiadateľ schopný a ochotný splatiť požadovaný úver. Týmto procesom banka zisťuje úroveň úverového rizika daného obchodu a na základe výsledkov zistení sa rozhoduje, či úver poskytne alebo zamietne (Kašparovská, 2010, s. 112).

Pred uzavretím úverovej zmluvy alebo inej jej podobnej zmluvy vždy starostlivo hodnotí bonitu dlžníka a reálnosť jeho ďalších perspektív. Banka analyzuje finančnú a dôchodkovú situáciu dlžníka. Pritom predovšetkým skúma dlžníkovu:

- **majetkovú situáciu**, štruktúru jeho aktív, ich hodnotu z pohľadu banky, ďalej štruktúru zdrojov financovania, stupeň finančnej nezávislosti a stupeň zadlženosti,
- **dôchodkovú a finančnú situáciu**, rentabilitu podniku, a to tak súčasnú resp. minulú ako predovšetkým budúcu, ktorá by mala dokumentovať schopnosť firmy splácať z vytvorených zdrojov všetky záväzky, teda aj poskytnuté úvery s úrokmi,
- **likviditu**, pričom porovnáva hodnotu obežného majetku s krátkodobými cudzími zdrojmi financovania. Posúdenie likvidity má význam predovšetkým pre posúdenie možnosti plnenia krátkodobých záväzkov. (Marvanová, 1995, s. 127)

Pri procese analýzy úverovej spôsobilosti klienta je dôležité zmieniť taktiež **rating klienta**, ktorý dáva banke významnú informáciu, ktorá je využívaná pre hodnotenie žiadateľa o úver. Rating je nezávislé hodnotenie, uskutočňované nezávislými ratingovými agentúrami, alebo vlastným ratingovým systémom banky, ktorý charakterizuje schopnosť klienta splniť svoje záväzky. Stáva sa tak dôležitým podkladom pre rozhodovanie bánk o obchodnej spolupráci s hodnoteným subjektom. (Kalabis, 2005, s. 83)

4.1.2 Zaistenie úveru

Napriek tomu, že banka starostlivo zvažuje bonitu svojich klientov a reálnosť ich podnikateľských zámerov, existujú značné riziká, ktoré banka podstupuje pri poskytovaní úverov a rôznych foriem záruk.

Banka preto žiada od svojich klientov zaistenie. Požadovaná miera zaistenia a jeho kvalita je priamo úmerná riziku, ktoré banka podstupuje a ktoré je súčasťou celkového hodnotenia klienta a jeho zámerov. V súčasnej dobe sa banky v ČR najčastejšie zaisťujú zástavou nehnuteľností, zástavou hnutel'ných vecí, ako napríklad strojov, zariadení, dopravných prostriedkov, vecí ľahko obchodovateľných, ktoré sú deponované v banke, ďalej zásob tovaru, ale i zástavou pohľadávok. (Marvanová, 1995, s. 128)

4.2 Druhy úverov

V prípade členenia bankových úverov neexistuje ich jednotné všeobecne platné členenie. S množstvom autorov sa rôznia aj hľadiská ich kategorizácie, preto uvádzam členenie úverov podľa niekoľkých charakteristík. Taktiež je dôležité spomenúť, že v súčasnosti je na trhu množstvo rôznych druhov úverových produktov, preto je ich členenie v istých prípadoch zložité. Zostaviť prehľad všetkých v praxi sa vyskytujúcich úverov je takmer nemožné. Vo všeobecnosti však väčšina autorov uvádza členenie podľa:

- charakteru úverovaného subjektu,
- spôsobu zaistenia,
- spôsobu poskytnutia finančných prostriedkov a konštrukciou ich splácania,
- času.

Podľa charakteru úverovaného subjektu odlišujeme *úvery produktívne*, ktoré sú určené firmám, spôsob ich poskytnutia je veľmi individualizovaný a objem poskytnutých prostriedkov je relatívne vyšší, a *úvery spotrebiteľské* ktoré sú naopak poskytované fyzickým osobám, spôsob ich poskytnutia je vysoko štandardizovaný a objem poskytnutých prostriedkov je relatívne nižší.

Podľa spôsobu zaistenia rozlišujeme *úvery nezaistené* (najčastejšie úvery spotrebiteľské), *úvery zaistené s osobným istením* kde sa najčastejšie používa ručenie či istenie depotnou

zmenkou a *úvery zaistené vecným istením* v podobe zástavy hnutelných vecí a práv, preve-
denia vlastníctva, cesie pohľadávok alebo hypotéky.

Iný pohľad na bankové úvery umožní zdôrazniť pri ich triedení **spôsob poskytnutia fi-
nančných prostriedkov a konštrukciu ich splácania**. Z tohto pohľadu môže byť úver:

- pridelený klientovi **naraz v celej sume**,
- čerpaný klientom **postupne v niekoľkých častiach** (tranžiach) vo vopred dohod-
nutých termínoch (v oboch týchto prípadoch prebieha úverovanie cez úverový účet)
- poskytnutý tzv. **variabilne** ako kontokorentný úver na bežnom, resp. kontokorent-
nom účte. (Revenda, 2005, s. 134 - 136)

Rovnako *splátkový režim* môže byť konštruovaný rôznym spôsobom. Požičané prostriedky
môžu byť splatené buď naraz v celej sume po uplynutí doby splatnosti, alebo postupne vo
vopred dohodnutých nepravidelných či pravidelných splátkach.

Najčastejšie sa však stretávame s **úvermi členenými z hľadiska časového** na krátkodobé,
strednodobé a dlhodobé úvery.

4.2.1 Krátkodobé úvery

Kontokorentný úver („overdraft“)

Tento najvýznamnejší krátkodobý úver sa poskytuje na tzv. kontokorentnom účte, ktorý je
kombináciou bežného a úverového účtu. Na tento účet plynú príjmy a uskutočňujú sa z
neho výplaty a platby. Je to účet na platenie. Často sa však podnikateľ dostáva do časového
nesúladu medzi platbami, ktoré mu prichádzajú a platbami, ktoré z účtu platí. Kontoko-
rentný úver teda slúži k preklenutiu krátkodobého nedostatku prostriedkov na bežnom účte.
Banka stanoví klientovi na účte úverový rámec, ktorý určuje maximálnu výšku „debetu“ na
bežnom účte. Jeho výhodou pre klienta je pružnosť jeho čerpania. Kontokorentný úver sa
používa najmä na vyrovnanie výkyvov bežného účtu, na financovanie sezónnych výkyvov
v potrebe obežného kapitálu, na dlhodobejšie krytie obežného kapitálu či na krátkodobé
investičné výdavky. Tento typ úveru je najžiadanejšou formou krátkodobého financovania
aj napriek tomu, že ho banky poskytujú za najvyššie úrokové sadzby. (Pilch, © 2004)

Krátkodobé účelové úvery

Tieto úvery sú krátkodobými úvermi poskytovanými bankou na presne stanovený účel, na iný účel prostriedky z nich nie je možné použiť. Objektom úverovania sú krátkodobé potreby súvisiace s podnikateľskou činnosťou, ako sú napríklad *zásoby, prevádzkové náklady, pohľadávky voči odberateľom, nevyfakturované dodávky a práce, zariadenia staveniska, dodávky zo zahraničia, investičný majetok* atď. Banka pravidelne v dohodnutých lehotách preveruje stav úverového objektu (pohľadávok, zásob apod.) a na základe zisteného skutočného stavu reguluje výšku úveru. Objekt úverovania slúži taktiež spravidla súčasne ako čiastočné zaistenie úveru. (Pilch, ©2004)

Ďalej sú používané *úvery preklenovacie, sezónne, na prechodný nedostatok prostriedkov* a podobne. Tieto úvery majú spravidla pevne stanovený termín čerpania, resp. dobu čerpania a pevne stanovený splátkový plán.

Zmenkové úvery

Sú krátkodobé úvery, ktorých právnym základom je existencia zmenky ako cenného papiera a využitie jej funkcie v podobe obeživa a platidla. Môžu vystupovať vo forme eskontného úveru, princíp ktorého spočíva v odkúpení zmenky alebo akceptačného alebo avalového úveru, kedy banka neodkúpuje zmenku, ale akceptuje ju a avaluje, čo znamená, že dáva svoje meno ako záruku, že podnikateľ zmenku zaplatí. Zmenka s takouto zárukou je oveľa lepšie prijímaná veriteľom podnikateľa. Okrem eskontného úveru medzi zmenkové úvery radíme aj *úvery negociačné, akceptačné, ramboursne a ručiteľské* (avalové). (Pilch, © 2004)

4.2.2 Strednodobé a dlhodobé úvery

Ako strednodobý definuje ČNB úver splatný do 4 rokov, dlhodobé úvery poskytujú naše obchodné banky maximálne na dobu do 10 rokov. Tieto úvery sa najviac vyskytujú pri investovaní do výrobných kapacít k rozšíreniu základného majetku, do bytového fondu a iných nehnuteľností a niekedy slúži aj k financovaniu obežného majetku firmy.

K najdôležitejším druhom stredne a dlhodobých úverov patria:

- **Investičný úver** – tento úver zaujíma najvýznamnejšie miesto medzi strednodobými a dlhodobými úvermi. Prevládajúcim objektom tohto úveru je v praxi investičná akcia, ktorá súvisí s dlhodobější perspektívou firmy. Investície môžu mať formu *kapitálových*

investícií do hmotného majetku (nehnuteľnosti, stroje, zariadenia), *nehmotných investícií* (napr. investícií do know-how) alebo *finančných investícií* kam môžeme zaradiť investície do cenných papierov alebo dlhopisov. Banka môže investíciu úverovať v plnej výške, obzvlášť u veľmi dobrých klientov. Obvyklejšia prax však spočíva v podielovom úverovaní, vzhľadom k tomu, že banka musí prihliadať k svojim úverovým možnostiam a úverovým rizikám, ktoré sú vyššie pri strednodobých a dlhodobých úveroch. Na veľkých úveroch s dlhšou lehotou splatnosti presahujúcou možnosti jednej banky sa tiež u nás banky podieľajú v konzorciu alebo uplatňujú funkciu sprostredkovateľa. Úvery tohto typu sa nazývajú tzv. syndikované.

- **Hypotekárny a komunálny úver** - úver s lehotou splatnosti najmenej 4 roky a najviac 30 rokov zabezpečený záložným právom k tuzemskej nehnuteľnosti (v prípade komunálneho úveru k nehnuteľnosti v majetku obce alebo vyššieho územného celku), a to aj rozostavanej, ktorý je financovaný prevažne prostredníctvom vydávania a predaja hypotekárnych záložných listov, ktorý poskytuje banka na údržbu, výstavbu alebo nadobudnutie nehnuteľnosti alebo jej časti. (Polidar, 1999, s. 182)

4.3 Ostatné produkty financovania

Okrem klasických foriem financovania ako sú bankové úvery môžu firmy využívať alternatívne spôsoby financovania svojich potrieb medzi ktoré sa radí forfaiting, faktoring a leasing.

4.3.1 Forfaiting

Forfaiting predstavuje odkúpenie **strednodobých až dlhodobých pohľadávok**. Pri odkúpení pohľadávky prechádzajú na subjekt kupujúci pohľadávku – forfaitéra všetky riziká spojené s pohľadávkou, to znamená úverové riziko, rovnako ako ďalšie riziká (menové úrokové).

Pohľadávky, ktoré sú predmetom forfaitingu, bývajú spravidla vo forme zmeniek zaopatrených avalom dôveryhodnej banky. Odkúpenie pohľadávok prebieha na diskontnej báze, čo znamená, že forfaitér odkupuje zmenku pred jej splatnosťou a vypláca za ňu čiastku zníženú o diskont. (Radová, 2009, s.186)

4.3.2 Faktoring

Podstatou faktoringu podobne ako forfaitingu je odkúpenie pohľadávky. Firma, ktorá má pohľadávku voči svojmu odberateľovi (napríklad za dodaný tovar) postúpi (predá) túto pohľadávku faktoringovej firme (faktorovi). Predmetom faktoringu na rozdiel od forfaitigu sú **krátkodobé pohľadávky**, ktoré vznikajú z dodávok na otvorený účet, nie sú teda zaisťované žiadnym zo záručných inštrumentov typu akreditív, banková záruka, zmenka s avalom a podobne. (Wawrosz, 1999, s. 284)

4.3.3 Leasing

Leasing ako z anglického názvu „lease“ napovedá znamená prenájom hmotných či nehmotných práv, kedy prenajímateľ poskytuje za úplatu alebo iné nepeňažné plnenie nájomcovi právo danú vec v priebehu doby prenájmu používať. Dôležité je, že po dobu prenájmu zostáva majetok vo vlastníctve prenajímateľa. Na nájomcu prechádza výhradne právo daný majetok používať. (Valouch, 2009, s. 9)

5 PLATOBNÉ PRODUKTY

Medzi základné služby, ktoré poskytujú banky svojim klientom patrí realizácia platobného styku. Sprostredkovanie platobného styku a zúčtovanie sú služby, ktorými banky na bankových účtoch komitentov a z ich príkazu uskutočňujú peňažné úhrady, obstarávajú inkasá, prijímajú vklady a uskutočňujú výplaty z týchto účtov. (Máče, 2006, s. 19)

5.1 Bežný účet

Základným a najčastejšie žiadaným produktom, ktorý poskytujú banky svojim klientom je zriaďovanie a vedenie bežného účtu. Bežný účet je základom pre sprostredkovanie platobného styku. Banka prijíma na bežný účet peňažné prostriedky v hotovostnej i bezhotovostnej forme, uskutočňuje z bežného účtu domáce aj zahraničné platby i výplaty v hotovosti. Bežný účet je základným stavebným kameňom bankových služieb, na ktorý bezprostredne alebo sprostredkovane nadväzujú ďalšie služby bánk. (Máče, 2006, s. 21)

5.2 Platobný styk a zúčtovanie

Platobný styk môžeme definovať ako vzťah medzi platcom a príjemcom, ktorý je uskutočňovaný v určitých formách a buď priamo medzi nimi alebo prostredníctvom peňažného ústavu. (Máče, 2006, str. 27)

5.2.1 Štruktúrácia platobného styku

Platobný styk je možné triediť podľa mnohých kritérií. Z hľadiska spôsobu platenia rozlišujeme:

- *hotovostný platobný styk*
- *bezhotovostný platobný styk.*

Z hľadiska teritória existuje členenie na:

- *tuzemský plat. styk* – medzi subjektmi vnútri národnej ekonomiky, spravidla v tuzemskej mene,
- *zahraničný plat. styk* – medzi tuzemskými a zahraničnými subjektmi, vrátane platieb uskutočňovaných tuzemskými subjektmi v zahraničí,

- *cezhraničný plat. styk* – medzi tuzemskými subjektmi v spojitosti na zahraničné subjekty z krajín EHP vo výške do 50 000 eur vrátane čiastok v menách krajín EHS. (Pulpánová, 2007, str. 236 - 237)

Podľa lehoty k uskutočneniu rozoznávame *prednostné* (expresné) a *štandardné* platby. Najznámejšie členenie je z hľadiska náležitosti sprievodných dokumentov na:

- *hladké platby* – platba nemá väzbu na pôvodné dokumenty (príkaz k úhrade a príkaz k inkasu),
- *dokumentárne platby* – majú bezprostrednú väzbu na pôvodné dokumenty a prípadne obsahujú taktiež bankový záväzok (dokumentárne inkaso, dokumentárny akreditív). (Máče, 2006, s 20)

5.3 Hladké platby

Hladká platba je dnes najrozšírenejším platobným inštrumentom v platobnom styku. Je použiteľný ako pre platby obchodnej tak neobchodnej povahy. Patria sem napríklad platby za tovar, za poskytnuté služby, za dopravu, leasingové splátky, atď.

Medzi hladké platby patrí **príkaz k úhrade** (banková úhrada) a **inkasný príkaz** (bankové inkaso).

5.3.1 Príkaz k úhrade

Príkaz k úhrade (credit transfer, direct credit) je príkazom platcu, aby banka previedla z jeho účtu stanovenú čiastku na účet príjemcu. Príkaz k úhrade je najjednoduchšou formou bezhotovostného platenia, pretože platba prebieha jednosmerne hneď z kraja zaťažením účtu platcu a končí dobropisom na účte príjemcu. Príkazy k úhrade môže podávať komitent banke ako jednotlivé alebo hromadné. U hromadných príkazov komitent uvedie všetky prevody, ktoré majú byť bankou zúčtované na ľarchu jeho účtu v rovnaký deň. Úhrady sú následne zúčtované v prospech účtu rôznych platcov u tej istej alebo u iných bánk. Príkazy k úhrade sú ihneď splatné. Banka zúčtuje príkazy na ľarchu účtu príkazcu ten istý deň alebo nasledujúci pracovný deň podľa toho, kedy ich komitent dopravil do banky.

5.3.2 Inkasný príkaz

Inkasný príkaz (direct debit) je opakom bankových úhrad. U inkasného príkazu dáva podnet k platbe príjemca, ktorý prikazuje banke, aby z účtu platcu inkasovala stanovenú čiastku a pripísala ju v prospech účtu príjemcu. Banka môže s klientom uzavrieť zmluvu, že splátky úverov, úrokové platby, poplatky za vedenie účtu a iné odmeny a náhrady výloh si môže z účtu klienta inkasovať bez jeho príkazu. Taktiež odberateľ sa s dodávateľom môžu dohodnúť na tom, že platca súhlasí, aby určitý príjemca na neho vystavoval inkasné príkazy. Inštrumentom pre opakované inkasá je trvalý príkaz k inkasu. U trvalého príkazu k inkasu je nutná písomná dohoda klienta s bankou.

Predpokladom bankového inkasa je, že sa na ňom dohodnú *príjemca, platca a jeho banka*. Platca zmocňuje svoju banku, aby uhrádzala na stanovené čísla jeho obchodných partnerov inkasné príkazy vystavené na platcu. Banka platcu tiež overuje oprávnenosť použitia príkazov k inkasu. (Polidar, 1999, 335 - 336)

5.4 Dokumentárne platby

Relatívne vysoké riziká, spojené so zahraničnými operáciami viedli k vzniku platobných postupov, ktoré umožňujú dosiahnuť kompromisu medzi záujmami predávajúceho a kupujúceho. Len výnimočne realizovateľná rovnovážna platobná podmienka platenia proti tovaru je nahradená technikou dokumentárnych platieb. Dokumentárne platobné inštrumenty predstavujú postup, ktorý predávajúcemu umožňuje zachovať si kontrolu nad tovarom až do okamžiku jeho zaplatenia.

5.4.1 Dokumentárny akreditív

Dokumentárny akreditív je inými slovami príslub k platbe. Banka dokumentárnym akreditívom uisťuje predávajúceho o zaplatení pohľadávky voči nemu po splnení zmluvných podmienok stanovených akreditívom (Pritchard, © 2012). Andrie (2003) definuje dokumentárny akreditív ako písomný záväzok banky beneficiantovi – exportérovi, vystavený na základe inštrukcií príkazcu – importéra, poskytnúť plnenie stanovené akreditívom do výšky akreditívnej čiastky proti dokumentom, predloženým v rámci platnosti akreditívu a odpovedajúcim všetkým jeho podmienkam.

Jedná sa teda o abstraktný záväzok banky k beneficiantovi, ktorý je podmienený. Tento záväzok banky je primárny, nie je teda závislý na žiadnom inom záväzku, zjednaní či zmluve, či už medzi obchodnými stranami alebo ďalšími subjektmi.

5.4.2 Dokumentárne inkaso

Dokumentárne inkaso spočíva v príkaze exportéra svojej banke, aby vydala importérovi určité dokumenty v okamihu splnenia inkasnej podmienky, ktorou môže byť:

- vydanie dokumentov proti plateniu,
- vydanie dokumentov proti akceptácii zmenky (euroekonom.cz, © 2004 - 2012).

Dokumentárne inkaso predstavuje bez záväzkový platobný nástroj, pri ktorom banka nevstupuje do záväzku za svojho klienta.

Podľa pozície klienta banky delíme dokumentárne inkaso na **importné** (klient je v pozícii kupujúceho) a na **exportné** (klient je v pozícii predávajúceho).

Využitie tohto bankového produktu je obdobné ako pri dokumentárnom akreditíve - využíva sa v prípadoch, keď vývozca nie je ochotný dodať tovar oproti úhrade hladkou platbou, ale na druhej strane nemá potrebu zabezpečiť si zaplatenie za dodaný tovar zabezpečovacím platobným nástrojom, ako je napr. dokumentárny akreditív. (podnikajte.sk, © 2005-2012)

II. PRAKTICKÁ ČASŤ

6 ÚVOD DO PRAKTICKEJ ČASTI

V praktickej časti diplomovej práce sa najprv venujem predstaveniu banky UniCredit Bank Czech Republic, a.s., jej pozícii na trhu a ponúkaným produktom korporátneho bankovníctva.

V ďalších častiach popisujem oblasť plastikárskeho priemyslu, v ktorom pôsobia skúmané spoločnosti.

Dôležitou sekciou praktickej časti práce je analýza stredných a veľkých firiem z oblasti plastikárskeho priemyslu v Zlínskom kraji, definícia ich potrieb, problémov a záverečné zhrnutie.

S využitím poznatkov z uskutočnenej analýzy je ďalej v práci vytvorený návrh prístupu banky k osloveným firmám s cieľom získania týchto spoločností do klientskeho portfólia banky.

Praktická časť diplomovej práce sa skladá z nasledovných častí:

- Informácie o banke UniCredit Bank,
- produkty korporátneho bankovníctva ponúkané bankou,
- analýza spoločností plastikárskeho priemyslu v Zlínskom kraji,
- výber spoločností vhodných pre banku,
- zisťovanie potrieb bankových služieb a zhodnotenie výstupov,
- zhodnotenie získaných informácií a vyvodenie záverov,
- návrh prístupu banky k osloveným firmám.

7 INFORMÁCIE O SPOLOČNOSTI UNICREDIT BANK CZECH REPUBLIC, A.S.

Spoločnosť UniCredit Bank Czech Republic, a.s. je silnou a výkonnou európskou bankou s dominantným postavením v strednej a východnej Európe. Od svojho vzniku v Českej republike zlúčením Živnostenské banky, a.s. a HVB Bank Czech Republic, a.s. sa vypracovala na jednu z najsilnejších bánk na trhu projektového, štruktúrovaného a syndikovaného financovania. (unicreditbank.cz, © 2012)

7.1 Popis spoločnosti a základné informácie

Obchodná firma:	UniCredit Bank Czech Republic,a.s.
Sídlo:	Želetavská 1525/1, Praha 4 - Michle, PSČ: 140 92
Identifikačné číslo:	64 94 8242
Dátum zápisu:	1.1.1996
Právna forma:	akciová spoločnosť (Oficiálny server Českého súdnictva, © 2012)

Spoločnosť UniCredit Bank Czech Republic, a.s. (ďalej UniCredit Bank) má v Českej republike širokú sieť pobočiek. Ich rozmiestnanie je možné vidieť na obrázku č. 1.



Obr. 1. Rozmiestnenie pobočiek UniCredit Bank v Českej republike (unicreditbank.cz, © 2012).

7.2 Prehľad vykonávaných činností

Podľa Obchodního rejstříku České republiky predmet podnikania spoločnosti zahŕňa bankové obchody a poskytovanie finančných služieb v plnom rozsahu v zmysle zákona č. 21/1992 Sb., o bankách, v plnom znení, v zmysle zákona č. 219/1995 Sb. devízového zákona, v plnom znení, t.j.:

- prijímanie vkladov od verejnosti,
- poskytovanie úverov,
- investovanie do cenných papierov na vlastný účet,
- platobný styk a zúčtovanie,
- vydávanie a správa platobných prostriedkov,
- poskytovanie záruk,
- otváranie akreditívov,
- obstarávanie inkasa
- poskytovanie investičných služieb.

(unicreditbank.cz, © 2012)

7.3 Pozícia na trhu českých bánk

Ako bolo spomenuté vyššie, UniCredit Bank má na českom trhu bankovníctva silnú pozíciu, čomu nasvedčuje aj výška jej bilančnej sumy podľa najnovších dostupných informácií k 31.12.2010 v celkovej čiastke 270 mld Kč (vlastné spracovanie podľa výročnej správy k 31.12.2010). Čo sa týka veľkosti aktív ju prevýšili banky Československá obchodní banka, a.s., Česká spořitelna, a.s. a Komerční banka, a.s. (vlastné spracovanie podľa interných materiálov UniCredit Bank).

V oblasti celkovej výšky úverov poskytnutých bankou UniCredit Bank je na treťom mieste po bankách Česká spořitelna, a.s. a Komerční banka, a.s. Banka mala k 31.12.2010 celkovú hodnotu poskytnutých úverov približne 190 mld. Kč z čoho 147,5 mld Kč. tvorilo korporátne úverové portfólio čo potvrdzuje význam korporátnej klientely. (unicreditbank.cz, © 2012).

7.4 Produkty banky pre korporátnu klientelu

UniCredit Bank poskytuje služby ako pre súkromné osoby, tak pre podnikateľov, privátnu klientelu, či korporátnych klientov.

Vzhľadom k tomu, že diplomová práca sa venuje analýze stredných a veľkých firiem danej oblasti, je dôležité vymedziť služby a produkty, ktoré banka ponúka korporátnym klientom.

7.4.1 Špecifiká produktov korporátneho bankovníctva

Vo sfére korporátneho bankovníctva nie sú hranice jednotlivých bankových produktov exaktne vymedzené ako je tomu napríklad v oblasti retailového bankovníctva, kde sú ponúkané štandardizované produktové balíčky, či jednotlivé služby, ktorých podmienky sú spravidla nemenné a rovnaké pre všetkých.

Obzvlášť v UniCredit Bank je kladený dôraz na individuálny prístup ku každému korporátnemu klientovi a na hľadanie riešenia, ktoré odpovedá jeho predstavám a možnostiam. Z tohto dôvodu nie je možné identifikovať štandardné bankové produkty s konkrétnymi podmienkami platnými plošne pre všetkých korporátnych klientov. Jednotlivé produkty sú týmto klientom tak povediac šité na mieru pri zohľadnení rôznych podmienok. Pre banku je u korporátnych klientov dôležitá ich finančná stabilita a schopnosť splácať potenciálne záväzky voči nej. Preto v tejto oblasti využíva vlastný rating každého klienta a na základe neho môže prispôbovať podmienky konkrétnych poskytnutých služieb či produktov. Môže sa teda na rozdiel od oblasti retailového bankovníctva stať, že rôzni klienti využívajú od banky rovnaké služby no za rozličných podmienok, ktoré prislúchajú ich bonite.

Pre korporátnu klientelu UniCredit Bank vo všeobecnosti ponúka nasledovné bankové produkty, ktoré boli teoreticky popísané v prvej časti diplomovej práce:

- Produkty krátkodobého financovania bežnej prevádzky (napr. kontokorentné úvery),
- produkty dlhodobého financovania (investičné financovanie),
- zaistenie tuzemského či zahraničného platobného styku, vedenie bežných účtov,
- priame a elektronické bankovníctvo,
- produkty zaistenia menového rizika,

- produkty zaistenia proti nepriaznivému pohybu úrokovej miery,
- konverzie cudzích mien,
- dokumentárne platby,
- zhodnotenie voľných finančných prostriedkov,
- ostatné produkty ako cashpooling, bankové záruky atď. (unicreditbank.cz, © 2012)

Ako bolo vyššie spomenuté, bližšie oboznámenie sa s uvedenými produktmi bolo popísané v teoretickej časti práce a detailná podoba produktov korporátneho bankovníctva je veľmi individuálna. Dôkladnejší popis tejto oblasti by nebol relevantný.

8 PLASTIKÁRSKY PRIEMYSEL V ZLÍNSKOM KRAJI

Cieľom tejto kapitoly je zdôvodniť výber segmentu spoločností, ktorých sa moja diplomová práca týka a predstaviť stav plastikárskeho priemyslu v Zlínskom kraji.

8.1 Dôvod výberu plastikárskych firiem pre rozšírenie portfólia banky

Oblasť spracovania plastov má v Zlínskom kraji svoju tradíciu, na ktorej počiatku má svoj nepochybný podiel aj Tomáš Baťa. Funguje tu značný počet veľkých perspektívnych firiem zvučných mien spracovávajúcich plasty, či vyrábajúcich plastové výrobky, ktoré spolu s firmami z oblasti gumárstva tvoria najvýkonnejší priemyslový segment regiónu. Počet spoločností zaradených do tohto priemyslu v členení podľa jednotlivých krajov zobrazuje tabuľka č. 1. Z tabuľky je zrejmé, že Zlínsky kraj je podľa údajov roku 2011 krajom s piatym najpočetnejším výskytom firiem, podnikajúcich v oblasti plastikárskeho priemyslu.

Tab. 1. Počet plastikárskych firiem v členení podľa krajov (Bobák, 2011).

Kraj	Počet subjektov
Karlovarský kraj	113
Kraj Vysočina	220
Jihočeský kraj	264
Olomoucký kraj	281
Pardubický kraj	309
Liberecký kraj	314
Královéhradecký kraj	323
Ústecký kraj	343
Moravskoslezský kraj	469
Zlínsky kraj	499
Plzeňský kraj	567
Hlavné mesto Praha	576
Stredočeský kraj	595
Jihomoravský kraj	960

Práve o stabilné firmy, ktoré majú predpoklad dlhého a úspešného hospodárenia má banka záujem. Logicky, banka sa do svojho portfólia snaží získať len firmy s predpokladom bezproblémového splatenia svojich záväzkov voči nej. Keďže plastikársky priemysel má v Zlínskom kraji dlhú tradíciu a všetky skutočnosti nasvedčujú ich perspektívnej budúcnos-

ti, UniCredit Bank má v úmysle získať práve tieto firmy ako svojich klientov čo dalo impulz k spracovaniu tejto diplomovej práce.

8.2 Plastikársky klaster

Významnosť plastikárskych firiem a ich množstvo v Zlínskom kraji potvrdzuje existencia tzv. „Plastru“ – klastru združujúceho tieto firmy s poslaním vytvorenia komunikačného fóra pre svojich členov – spracovateľov plastu. Víziou tohto združenia je aby sa Zlínsky kraj stal centrom inovatívneho spracovania plastov.

Plastikársky klaster bol založený vo Februári 2006 formou záujmového združenia právnických osôb. Hlavnými dôvodmi k založeniu klastru bola predovšetkým tradične silná pozícia plastikárskeho priemyslu v Zlínskom kraji, na druhej strane však nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily, chýbajúce výskumné a vývojové zázemie pre spracovateľov plastov, potreba odpovedajúcej vyjednávacej pozície pri nákupe služieb a produktov a účinného presadzovania záujmu odvetvia.

Aktivity smerujú do oblastí vzdelávania a rozvoja ľudských zdrojov, výskumu a vývoja, spoločného nákupu produktov a služieb, prezentácie a propagácie klastru.

V súčasnosti s významnými úsporami nákladov pre členské firmy je už úspešne nakupovaná elektrina a plyn a v prípravnej fáze je i projekt spoločného nákupu surovín, režijného materiálu a vybraných služieb. (Plastikársky klaster, © 2010)

8.2.1 Členovia klastru, ich produkty a činnosti

Klaster má v súčasnosti celkom 33 členov medzi ktorých patria napríklad známe firmy ako greiner packaging Slušovice s.r.o., Fatra, a.s., Kasko spol. s.r.o., Plastika a.s., Austin Detonator s.r.o. a podobne.

Medzi hlavné činnosti členov plastikárskeho klastru patrí napríklad:

- spracovanie plastov,
- výroba výrobkov či polotovarov z plastov,
- návrhy a výroba strojov určených na spracovávanie plastov,
- recyklácia plastových obalov a regranulácia,
- atď.

Členovia klastru dodávajú svoje výrobky do rôznych odvetví v tuzemsku rovnako ako aj v zahraničí ako je napríklad automobilový priemysel, stavebníctvo či potravinársky priemysel.

9 SÚČASNÁ SPOLUPRÁCA BANKY S FIRMAMI Z OBLASTI PLASTIKÁRSKEHO PRIEMYSLU

Cieľom tejto kapitoly je zmapovať súčasnú spoluprácu banky s firmami zaradenými do oblasti plastikárskeho priemyslu. V kapitole uvádzam skúsenosti banky s týmito firmami, špecifiká spolupráce s nimi a produkty, ktoré tieto firmy u banky používajú.

9.1 Podiel plastikárskych firiem v portfóliu klientov banky

Napriek k tomu, že v Zlínskom kraji existovalo a existuje pomerne významné zastúpenie plastikárskych firiem, čomu takisto nasvedčuje existencia Plastikárskeho klastru, podiel týchto firiem na celkovom klientskom portfóliu banky nie je významný. Klientov banky zaradených do triedy 22 podľa klasifikácie CZ-NACE je celkom 7, čo predstavuje len zhruba 3% z celého portfólia klientov. Vzhľadom k tomuto faktu je takisto spracovávaná táto diplomová práca, ktorá má prispieť k rozšíreniu portfólia práve o plastikárske firmy.

9.2 Skúsenosti banky s plastikárskymi firmami

Skúsenosti banky s plastikárskymi firmami som diskutovala s bankovými poradcami, ktorí sa starajú o obsluhu týchto spoločností. Z ich skúseností sa potreby plastikárskych firiem vo väčšine nijak nelíšia od potrieb typických pre výrobné firmy. Plastikárske firmy, ktoré sú momentálne v portfóliu banky využívajú produktov zaistenia menových rizík a financovania, ako krátkodobého tak aj dlhodobého.

Zo skúseností je zrejmé, že atribúty, ktoré tieto spoločnosti presvedčia k využitiu služieb UniCredit Bank sú výlučne cenové podmienky.

10 ANALÝZA VYBRANÝCH SPOLOČNOSTÍ

Táto kapitola sa venuje analýze plastikárskych firiem v Zlínskom kraji. Obsahom kapitoly je popísanie spôsobu výberu firiem, zhodnotenie ich kvality z pohľadu banky a výber firiem vhodných do portfólia banky.

Ďalej je v kapitole venovaná časť popisu spôsobu získavania informácií potrebných k vyvodu záveru o potrebách a spokojnosti či nespokojnosti spoločností s ich súčasnými bankovými produktmi.

Táto sekcia diplomovej práce vyvodzuje závery pre jej ďalšiu časť, v ktorej čerpám z informácií získaných analýzou a navrhujem prístup, aký by mala banka zaujať pre získanie daných spoločností do portfólia svojich klientov.

10.1 Definovanie spôsobu analýzy

V diplomovej práci kopírujem činnosti korporátneho akvizičného poradcu, ktorého úlohou je získavať nových klientov a starať sa o tých ostávajúcích. Preto som sa pri analýze spoločností z oblasti plastikárskeho priemyslu nechala inšpirovať jeho postupmi, s ktorými som mala možnosť oboznámiť sa počas praxe v banke.

10.1.1 Postup akvizičného poradcu pri získavaní nových klientov

Akvizičný poradca v zásade sleduje spoločnosti, ktoré existujú v regióne jeho pôsobenia. Pokiaľ o danej spoločnosti skonštatuje, že je perspektívna využitím prvotného krátkeho zhodnotenia jej zverejnených výkazov, firmu kontaktuje s prosbou o schôdzku.

Pred samotným stretnutím je dôležité, aby poradca o firme vedel čo najviac dosiahnuteľných informácií ako je napríklad vývoj jej tržieb, pochopenie biznisu, v ktorom firma podniká či predpoklad jej potrieb, ktoré by mohla banka uspokojiť. Veľa podstatných informácií poradcovi takisto poskytne minulý vývoj spoločnosti a jej plány do budúcnosti, ktoré je mnohokrát možné vyčítať z výročných správ spoločností, alebo iných informačných zdrojov.

Ako už bolo vyššie spomenuté, UniCredit Bank zastáva princíp veľmi individuálneho prístupu ku klientovi, a preto samotná schôdzka poradcu s potenciálnym klientom prebieha v duchu diskusie o spoločnosti, o jej potrebách a spokojnosti či nespokojnosti so súčasnými službami bánk, ktoré využíva, jej predstavách a požiadavkách na banku. V podstate sa

akvizičný poradca, ako už z názvu jeho profesie vyplýva, snaží poradiť spoločnosti spôsob, akým by mohla vyriešiť svoje problémy, či potreby využitím služieb či produktov banky.

Následný postup poradcu v prípade záujmu firmy o ďalšiu spoluprácu je zhodnotenie bonity klienta pomocou ratingového systému. Táto fáza celého procesu je dôležitá pre udržanie rizika nesplatenia záväzkov klientov banky na nízkej úrovni. Na základe výsledkov ratingu môže ďalej poradca navrhovať podmienky jednotlivých produktov či služieb danému klientovi. Týmto teda skĺbi požiadavky klienta s možnosťami banky, ktoré sú väčšinou protichodné – klient sa snaží získať čo najlepšie podmienky tak, aby mu vytvárali čo najmenšie náklady (nákladové úroky, poplatky z platobného styku, a pod.), na druhej strane banka má záujem jednak čo najviac sa chrániť voči kreditnému riziku, a takisto získať výnos z tejto činnosti.

Výsledný návrh služieb banky klientovi je teda kompromisom medzi záujmami klienta a banky, ktorý buď klient prijme, alebo nie. Samozrejme, prvotný návrh podmienok služieb dáva priestor k jednaniu. Takisto banka pristupuje inak ku klientovi, u ktorého je perspektíva využitia malého rozmeru služieb a ku klientovi, ktorý mieni využívať rozsiahlejšie služby. Takýto klient je pre banku žiaduci a banka mu poskytne variantnejšie riešenie či už financovania alebo iných služieb.

10.2 Jednotlivé kroky uskutočnenej analýzy

S využitím vyššie popísaného postupu som uskutočnila analýzu firiem plastikárskeho priemyslu v Zlínskom kraji.

Postup analýzy zahŕňal nasledovné kroky:

- Definovanie podmienky zaradenia firmy do oblasti plastikárskeho priemyslu pre účely diplomovej práce a získanie databázy firiem spĺňajúcich zadanú podmienku,
- zo získanej databázy firiem vybrať podľa podmienok banky tie spoločnosti, ktoré má banka záujem získať do svojho portfólia,
- vytvoriť spôsob kontaktovania týchto firiem a získavania potrebných informácií,
- vybrané firmy kontaktovať a získať informácie o ich potrebách, spokojnosti či nespokojnosti so súčasnými bankovými produktmi a plánmi do budúcnosti,
- spracovanie získaných informácií,

- definovanie problémov, potrieb, plánov a špecifických vlastností týchto spoločností.

Výsledky tejto analýzy budú ďalej použité v časti, kde budú spracované návrhy produktov a služieb plastikárskym firmám.

10.2.1 Získanie databázy plastikárskych spoločností

V prvom rade bolo dôležité **získať informačnú základňu o spoločnostiach**, ktoré v tomto regióne existujú. Pre získanie databázy plastikárskych spoločností som si však najprv určila podmienku zaradenia týchto spoločností do oblasti plastikárskeho priemyslu.

Za najexaktnejšiu podmienku som stanovila zaradenie danej firmy do triedy **22 – Výroba pryžových a plastových výrobkov podľa klasifikácie CZ-NACE**. Na to, aby som získala kompletný zoznam subjektov, ktoré majú svoje sídlo v Zlínskom kraji a sú zaradené do tejto triedy, využila som služby Českého štatistického úradu, ktorý mi poskytol požadovaný zoznam. Tento súbor obsahoval subjekty všetkých veľkostí a vlastnickej štruktúry, z ktorých som samozrejme vyberala len spoločnosti, ktoré sú pre banku cieľové.

10.2.2 Výber firiem vhodných pre banku

Pre banku je relevantná analýza firiem určitej veľkosti, ktorá je charakterizovaná výškou ročného obratu. Banka má záujem získať do svojho portfólia firmy s obratom väčším ako 50 mil. Kč ročne. Firmy s týmto a vyšším obratom sú zaradené do kategórie stredných a veľkých podnikov.

Na posúdenie veľkosti ročného obratu som využívala informácie z výkazov jednotlivých firiem, ktoré sú povinne zverejňované na oficiálnom serveri českého súdnictva www.justice.cz. Ročný obrat som počítala ako súčet tržieb z predaja tovaru a služieb a výkonov.

Počas vyhľadávania informácií z výkazov som sa stretla s jedným obmedzením. Nie každá firma v mojom zozname mala svoje účtové výkazy zverejnené. Tieto firmy som preto kontaktovala s prosbou o zaslanie výkazov, no nie u každej sa mi podarilo výkazy získať. Firmy, ktoré mi výkazy neposkytli, som teda zo svojho zoznamu vylúčila. Zhodnotila som, že pokiaľ konkrétna firma nie je ochotná poskytnúť mi výkazy, je veľký predpoklad taktiež neochoty ďalšej komunikácie z jej strany. Okrem toho, bez výkazov, ktoré sú pre mňa aj

pre banku podkladom k prvotnému zhodnoteniu bonity potenciálneho klienta nemôžem ďalej postupovať.

Vyššie popísaným postupom som sa dopracovala k zostave celkom 65 firiem, ktorú detailne popisuje príloha č. 1. Tieto firmy tvoria celkom 31% zo všetkých subjektov so sídlom v Zlínskom kraji zaradených do triedy 22 podľa odvetvovej klasifikácie CZ – NACE.

Vzhľadom k tomu, že pre každú banku je dôležité aby jej klienti boli schopní splácať svoje záväzky, pre ďalší postup práce bolo teda potrebné určiť spôsob výberu bonitných firiem. Najlepšou a najvhodnejšou metódou teda bolo, **využiť rovnakú metodiku prvotného hodnotenia bonity potenciálnych klientov akú používa UniCredit Bank.**

Ako som sa v predchádzajúcej kapitole zmienila, banka pri prvotnej analýze potenciálneho klienta neuskutočňuje hlboké analýzy, ale zhodnotí klienta jednoduchou metódou, ktorá jej zhruba napovie aké má daná firma predpoklady k úspešnej existencii, finančnej stabilite a produkcii pridanej hodnoty. Táto analýza sa nedá považovať za konečnú. Pre hlbšie zhodnotenie ďalej slúžia ratingové modely.

Metóda hodnotenia bonity potenciálnych klientov

Všeobecne platí, že banka má v rámci udržania čo najmenšieho kreditného rizika záujem získať do svojho portfólia práve také firmy, ktoré sú schopné splácať svoje záväzky včas a v plnej výške. Preto je potrebné uistiť sa ešte pred oslovením konkrétnej firmy akvizičným poradcom, že firma nie je príliš zadlžená a v rámci svojho podnikania zvládne splatiť prípadné úverové alebo iné záväzky voči banke.

Už počas praxe v banke som mala možnosť skúsiť si prvotný výber a predbežné zhodnotenie bonity potenciálnych klientov, a tak som rovnaký postup zvolila aj v tomto prípade. Výber spočíval v splnení dvoch podmienok:

- Prvou podmienkou pre záujem banky o danú firmu bola podmienka miery zadlženosti v hraniciach zhruba 0 – 60%.
- Ďalšou podmienkou bola vyššie spomínaná schopnosť firmy splatiť svoje záväzky. K uskutočneniu záveru, či daná firma má potenciál k dosiahnutiu svojich záväzkov alebo nie, som použila porovnanie hodnôt vygenerovaných prostriedkov firmy za dané obdobie s jej súčasným úverovým záväzkom. Za vygenerované prostriedky

firmy považujem súčet výsledku hospodárenia, odpisov za dané obdobie a zmeny stavu rezerv a opravných položiek, pretože tieto v konečnom dôsledku tvoria hodnotu, ktorú daná firma vytvorila v určitom období. Pre to, aby som stanovila približnú dobu, za akú je spoločnosť schopná dospieť svojim súčasným úverovým záväzkom v prípade, že by každoročne generovala rovnakú hodnotu, u každej firmy som dala do pomeru výšku úverových záväzkov a hodnotu vygenerovaných prostriedkov. Následne som so zoznamu vylúčila firmy, ktoré by svojim záväzkom neboli schopné dospieť skôr ako za 3 roky.

Po vylúčení všetkých firiem, ktoré nespĺňali tieto podmienky a firiem, ktoré už klientmi banky sú, som získala zoznam spoločností z oblasti plastikárskeho priemyslu s obratom nad 50 mil. Kč ročne v Zlínskom kraji, ktoré má banka záujem získať do svojho portfólia. Tento zoznam obsahuje celkom 31 firiem, čo predstavuje 48% z pôvodného zoznamu firiem spĺňajúcich podmienku výšky ročného obratu. Podiel členov Plastikárskeho klastru na celkovom počte vhodných firiem je tretinový. Detailnejší zoznam firiem, vhodných pre banku s rozlíšením na členov a nečlenov Plastikárskeho klastru zobrazuje príloha č. 3.

10.2.3 Spôsob kontaktovania firiem

Ako z cieľa diplomovej práce vyplýva, jej výsledkom bude navrhnutie spôsobu a prístupu banky, vedúcemu k získaniu plastikárskych firiem do portfólia banky. Na splnenie tohto cieľa je potrebné stanoviť si vhodný spôsob získania informácií o potrebách bankových služieb týchto spoločností.

Pri rozhodovaní ako získať dané informácie som musela brať v úvahu, že každá firma môže byť v spôsobe svojho podnikania rozdielna, môže mať inú stratégiu čo sa týka financovania, nie o každej firme budem schopná zhromaždiť dostatočné a najčerstvejšie informácie z výročných správ, účtových závierok a tak podobne.

Práve z tohto dôvodu som usúdila, že získavanie informácií prostredníctvom dotazníkového šetrenia nemusí byť optimálne. Uvedomila som si, že v prípade prieskumu využitím dotazníka by sa mohlo stať, že by som od jednotlivých firiem nezískala detailné informácie a špecifické práve pre tú ktorú firmu. Okrem iného, v diplomovej práci sa snažím kopírovať prácu akvizičného poradcu, ktorý si pre získanie informácií o potrebách potenciálnych klientov dohaduje schôdzky s predstaviteľmi daných firiem a snaží sa diskutovať o prípadných potrebách bankových služieb.

Po týchto úvahách som sa nakoniec rozhodla nevytvoriť dotazník v pravom slova zmysle, ale naopak základnú štruktúru otázok rozdelenú na jednotlivé okruhy podľa druhu bankovej služby, alebo produktu a samotné zisťovanie uskutočňovať prostredníctvom štruktúrovaných rozhovorov na osobných stretnutiach, prípadne telefonických rozhovorov s predstaviteľmi konkrétnych firiem, ktorí v nich majú v kompetencii rozhodovanie o využití jednotlivých bankových služieb.

10.2.4 Vytvorenie základnej štruktúry otázok kladených osloveným firmám

Pri tvorbe štruktúry otázok kladených osloveným firmám, som vychádzala z cieľa zisťovania:

- zistiť, čo je pre firmu z bankových produktov najdôležitejšie,
- aké bankové produkty využíva najčastejšie a v akých objemoch,
- s ktorými službami je firma nespokojná a prečo,
- aké produkty plánuje využiť, kedy, za akých podmienok a ako to plánuje uskutočniť
- aké sú požiadavky firmy na banku,
- skutočnosti, ktoré by spoločnosť viedli k potrebe určitých bankových produktov a podobne.

Konečným cieľom analýzy je, na základe získaných informácií navrhnuť, v akých oblastiach bankových produktov by mala banka dané firmy osloviť tak, aby nebola odmietnutá a dokázala tieto firmy získať ako svojich klientov.

Preto som si definovala bankové produkty, ktoré má banka v záujme poskytnúť a na základe nich som tvorila otázky. Týmito produktmi primárne sú:

- *produkty prevádzkového financovania,*
- *produkty investičného financovania,*
- *hladké platby - tuzemský a zahraničný platobný styk,*
- *dokumentárne platby, garancie,*
- *produkty na zaistenie menového rizika,*

- *zhodnocovanie voľných finančných prostriedkov,*
- *konverzie mien.*

Otázky som teda rozdelila do hore uvedených okruhov.

Pri tvorbe konkrétnych otázok som kládla dôraz na to, aby som nedostávala odpovede typu áno/nie/neviem. Preto bolo potrebné otázky naformulovať **spôsobom otvorenej otázky**, kedy dotazovanému dávam priestor k rozvinutiu odpovede. Okrem tohto princípu som pre získanie informácií o potenciálnych potrebách využitia bankových produktov, kládla otázky tak, aby som zistila konanie firmy v určitých situáciách a pravdepodobnosť vzniku týchto situácií. Ako príklad môžem uviesť otázku týkajúcu sa potrieb prevádzkového financovania, kde som sa jednotlivých firiem pýtala, ako by sa zachovali v prípade nečakaných výkyvov v potrebe zásob, prípadne nečakaných výkyvov tržieb. Týmto som zistila, či by spoločnosti dostačovalo pôvodné financovanie, alebo by musela riešiť získanie finančných prostriedkov inými spôsobmi, v čom by bol priestor pre banku.

Konkrétnu štruktúru otázok uvádzam v prílohe č. 2.

Ako som už uviedla, zisťovanie som uskutočňovala formou rozhovoru, vytvorené otázky preto nemali záväzné poradie. Rozhovor s konkrétnym predstaviteľom firmy som začínala otázkou: „Ktoré služby banky v súčasnosti využívate a ktoré z nich vnímate ako najdôležitejšie jednak z pohľadu nákladovosti, a rovnako z pohľadu významnosti pre firmu?“ Na základe tejto odpovede som sa potom pýtala otázky týkajúce sa jednotlivých produktov, ktoré som si vytvorila.

Odpoveď na vyššie uvedenú úvodnú otázku bola pre zisťovanie dôležitá z toho hľadiska, že z nej bolo možné dozvedieť sa, na ktorých bankových produktoch si daná spoločnosť zakladá, ktoré produkty sú pre ňu rozhodujúce a ktoré v jej hospodárení tvoria najväčší podiel nákladov. S touto vedomosťou je potom banka schopná navrhnúť riešenie bankových produktov a služieb tak, aby boli pre klienta prínosom, aby vyriešili jeho nespokojnosť, či prípadný problém a aby bol klient s bankou spokojný.

10.2.5 Zisťovanie pred samotným oslovením firiem

Pretože o jednotlivých spoločnostiach som bola schopná dozvedieť sa značnú časť informácií z jej účtových výkazov, výročných správ, správ auditora a v neposlednom rade z ich webovej stránky, prvým krokom pred samotnou schôdzkou bolo zistiť o spoločnosti čo

najviac takto dostupných informácií, aby som sa nepýtala na veci, ktoré sa dajú zistiť aj iným spôsobom. Pred kladením otázok som si preto detailne preštudovala čím sa dané firmy zaoberajú, z účtových výkazov som si zistila ich vývoj tržieb, majetku, zisku, úverov, voľných prostriedkov, prípadne štruktúru odberateľov z výročných správ, či príloh k účtovým závierkam. Inými slovami, snažila som sa získať také informácie, na základe ktorých som mohla predbežne odhadnúť o aké produkty banky by mala daná firma záujem, a tiež pochopiť biznis danej firmy.

11 VÝSTUPY ZISŤOVANIA

V predchádzajúcej kapitole som sa venovala popisu spôsobu analýzy vybraných firiem. V tejto kapitole nadväzujem na predchádzajúcu a uvádzam priebeh analýzy, skúsenosti s kontaktovaním daných firiem, priebehom osobných stretnutí s predstaviteľmi firiem a popisujem výstupy zo zisťovania.

Z celkového počtu 31 pre banku vhodných firiem, mi potvrdilo osobné stretnutie celkom 14 spoločností.

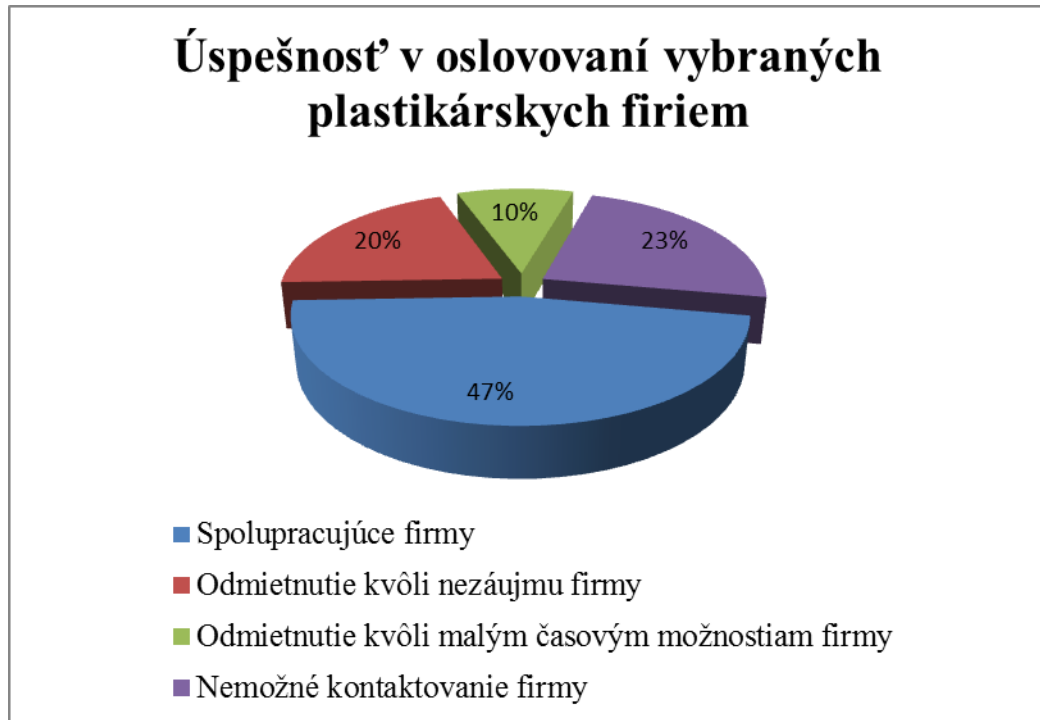
11.1 Kontaktovanie vybraných firiem

Ako je uvedené vyššie, oslovila som 31 vybraných firiem. Kontakty na spoločnosti som získavala prevažne z ich webových stránok. V prvej fáze som danú firmu oslovila telefonicky s prianím o rozhovor s finančným riaditeľom, či osobou vo firme zodpovednou za financovanie a kontakt s bankami. Dané osoby som poprosila o možnosť osobného stretnutia, kde sa budem pýtať na otázky týkajúce sa potrieb, súčasného využívania, spokojnosti či nespokojnosti firmy s produktmi a službami bánk. Samozrejme, oslovených som uistila, že získané informácie budú použité anonymne, preto v celej práci neuvádzam názvy spoločností, s ktorými som spolupracovala.

Odozva predstaviteľov firiem na moju prosbu bola rôzna. Častými dôvodmi odmietnutia bol nedostatok času zo strany predstaviteľov firiem či neochota poskytnúť potrebné informácie. Najčastejšou príčinou neuskutočneného stretnutia však bol fakt, že do danej firmy sa nedalo dovolať. Odmietnutie či nemožnosť skontaktovania sa s danou spoločnosťou je bežnou praxou v tomto obore, preto moja miera úspešnosti v kontaktovaní firiem nie je nezvyčajná. Úspešnosť v mojom oslovovaní firiem názorne demonštruje graf č. 1.

Naopak, veľa firiem, u ktorých už v minulosti študenti UTB v Zlíne spracovávali diplomovú prácu mi bolo nápomocných a stretnutie neodmietli. Takisto boli ústretoví predstavitelia firiem, s ktorými univerzita súčasne spolupracuje alebo spolupracovala a firmy, ktoré sú členmi Plastikárskeho klastru.

Predstavitelia firiem, s ktorými som komunikovala boli väčšinou finanční riaditelia, vedúci controllingu či vedúci hospodárskych divízií alebo účtového oddelenia u veľkých firiem, prípadne jednatelia alebo riaditelia u firiem menších.



Graf 1. Úspešnosť v oslovovaní vybraných plastikárskych firiem (vlastné spracovanie).

Po skontaktovaní firmy telefonicky som sa s predstaviteľmi firiem dohodla na osobných stretnutiach, ktoré prebiehali v priebehu júla 2011 až marca 2012. Ako bolo spomenuté v predošlej kapitole, pred každým stretnutím som si o danej firme zistila čo najviac dostupných informácií a vopred skúsila vydedukovať, čo bude pre ňu dôležité, s akými problémami sa stýka, aké bankové produkty využíva a podobne.

11.1.1 Popis oslovených firiem

Skladba spoločností, ktoré som oslovila a ktoré boli ochotné so mnou spolupracovať bola rôzna. Čo a týka konečného odberateľa so mnou spolupracovali firmy, ktoré dodávajú svoje výrobky do oblastí ako je automotive, stavebníctvo, potravinársky priemysel, obuvníctvo, letecký priemysel a podobne.

Čo sa týka veľkosti firiem, oslovené firmy sa pohybovali v rozmedzí obratu od 50 miliónov Kč až po niekoľko miliárd.

Počas zisťovania som od spoločností nedostala výslovné povolenie uvádzať o ktoré konkrétne spoločnosti s jednalo, preto v celej práci neuvádzam názvy oslovených spoločností.

11.2 Skúsenosti z osobných stretnutí

Moje skúsenosti s osobnými schôdzkami v plastikárskych firmách boli rôzne a celkovo ich hodnotím pozitívne, pretože som mala možnosť skúsiť si prácu akvizičného poradcu a dozvedieť sa v praxi niečo viac z oblasti korporátneho bankovníctva.

Zo skúseností z rozhovorov sa mi potvrdil fakt, že preto, aby bolo možné dozvedieť sa čo najviac potrebných informácií, bolo veľmi dôležité vedieť správne klásť otázky tak, aby dotazovaný svoju odpoveď rozvil a rozšíril a neobmedzoval ju len na odpovede typu áno/nie/neviem.

Takisto som u niektorých firiem postrehla, miernu opatrnosť v rozsahu informácií, ktoré mi boli poskytnuté. Pochopiteľne, informácie, ktoré som potrebovala pre účely analýzy sú pre mnohé firmy považované za dôverné, a preto túto opatrnosť plne chápem. V konečnom dôsledku som však vždy získala kvalitné informácie, z ktorých som ďalej čerpala.

11.3 Analýza získaných informácií

Po uskutočnení všetkých stretnutí, som mala k dispozícii rôzne informácie, ktoré sa u niektorých firiem opakovali, na druhej strane zas údaje, ktoré boli pre dané firmy špecifické. Zo získaných informácií som bola schopná definovať štandardné produkty, ktoré dotazované firmy vo všeobecnosti využívajú, a takisto špecifiká týchto firiem.

V nasledujúcich častiach popisujem prístup oslovených firiem k jednotlivým bankovým produktom. K miere využívania jednotlivých produktov sa vyjadrujem jednotlivo produkt za produktom, v tabuľke č. 2 ďalej prehľadne hodnotím využívané služby.

V ďalšej časti sa venujem všeobecným zisteniam ku ktorým som prišla a špecifikám firiem v tejto oblasti.

Tab. 2. Bankové produkty a služby využívané oslovenými spoločnosťami. (vlastné spracovanie)

Firma	Bankový účet v mene	Forma financovania prevádzky	Forma dlhodobého financovania	Forma zaistenia proti kurzovému riziku	Spôsob nákupu/pre daja cudzích mien
Firma A	EUR, CZK	dva kontokorentné účty	investičný úver	žiadna	bankový dealing
Firma B	EUR, CZK	revolvingový úver	investičný úver, leasing	žiadna	bankový dealing
Firma C	USD, EUR, CZK	kontokorentné účty, úverová linka	vlastné zdroje, investičný úver	deriváty na zaistenie meny, FRA, menové swapy	bankový dealing
Firma D	EUR, CZK, PLN, USD	úverová linka	investičný úver, dotácie, vlastné zdroje	žiadna	bankový dealing
Firma E	EUR, CZK	kontokorentný účet a revolvingový úver	investičný úver, dotácie	FWD	služby obchodníka na fin. trhoch
Firma F	EUR, CZK	revolvingové úvery	investičný úver, leasing	žiadna	bankový dealing
Firma G	EUR, CZK	vlastné zdroje	investičný úver	FWD, opčná stratégia	FWD
Firma H	EUR, CZK	kontokorentný účet a revolvingový úver	investičný úver	FWD	bankový dealing
Firma I	CZK, EUR, USD	kontokorentné účty	investičný úver, dotácie, leasing	žiadna	bankový dealing
Firma J	CZK, EUR	revolvingový úver	investičný úver v rámci dotácie	žiadna	služby obchodníka na fin. trhoch
Firma K	CZK, EUR	vlastné zdroje	vlastné zdroje	žiadna	služby obchodníka na fin. trhoch
Firma L	CZK, EUR	nečerpaný kontokorentný účet	investičný úver	žiadna	bankový dealing
Firma M	CZK, EUR	revolvingový úver	investičný úver v rámci dotácie	žiadna	bankový dealing
Firma N	EUR, CZK	dva kontokorentné účty	štrukturálne fondy, investičný úver	FWD, menový swap	FWD

11.3.1 Bankový účet

Medzi typické produkty, ktoré využívala každá oslovená spoločnosť patrí bankový účet vedený v Českých korunách a v Eurách, prípadne v iných zahraničných menách ako napríklad americký dolár alebo britská libra, podľa destinácií kam daná spoločnosť exportuje či z ktorých importuje.

11.3.2 Platobný styk

Medzi ďalšie nevyhnutné produkty, rovnako ako bankový účet, patrí zaisťovanie platobného styku. Každá oslovená firma k svojej existencii nevyhnutne potrebuje a využíva tuzemského a zahraničného platobného styku prostredníctvom bankových účtov v rôznej miere.

11.3.3 Produkty krátkodobého financovania

Na moju otázku týkajúcu sa pripravenosti spoločnosti na náhodné výkyvy v tržbách alebo zásobách, ktorou som smerovala k zisteniu, či je firma v prípade potreby relatívne rýchlo schopná získať potrebné finančné zdroje mi väčšina spoločností odpovedala, že využíva prevádzkového financovania formou krátkodobých úverov. Dve tretiny oslovených spoločností uviedlo, že využíva kontokorentný úver ako formu financovania prevádzky. Takisto používanie revolvingového úveru bolo časté.

Otázky týkajúce sa potreby krátkodobého financovania smerovali takisto na možnosť spoločnosti navrhnúť svojim odberateľom predĺženú splatnosť pohľadávok. V tomto prípade by mala oslovená spoločnosť zvýšenú potrebu krátkodobého financovania, ktorú by mala banka možnosť zabezpečiť. Tu spoločnosti uviedli, že predĺženú splatnosť pohľadávok svojim odberateľom neumožňujú nie z dôvodu následného nedostatku finančných zdrojov, ale naopak z nechcenej zhoršenej platobnej morálky svojich odberateľov.

11.3.4 Produkty dlhodobého financovania

V spoločnostiach, ktoré nemajú nadbytok voľných finančných prostriedkov, za ktoré by boli bez zadĺženia schopné zaobstarat' majetok bol častým využívaným produktom práve investičný úver. Skutočnosť, že oslovené spoločnosti nemali dostatok svojich voľných zdrojov na pokrytie celej čiastky potrebnej na investíciu bola častá. Iba jedna zo štrnástich oslovených spoločností mala dostatok vlastných voľných prostriedkov na financovanie investícií v celej výške.

11.3.5 Konverzie zahraničných mien

V spôsobe zabezpečovania nákupu a predaja cudzích mien si boli firmy tiež veľmi podobné. Vo väčšine prípadov využívali dealingu u bánk, pretože tento spôsob konverzie zahraničných mien považujú za pohodlný a rýchly.

Dve zo všetkých oslovených spoločností sa vyjadrili, že využívajú služby obchodníka s devízami – spoločnosť AKCENTA CZ, a.s.

11.3.6 Dokumentárne platby

Počas štruktúrovaných rozhovorov firmy uvádzali využívanie dokumentárnych platieb v rôznej miere podľa skladby odberateľov a dôvery k nim. V prípade firiem, ktoré vyvážali svoje produkty do krajín ďalekého východu bola frekvencia využívania týchto produktov častejšia.

11.3.7 Produkty zaistenia menového rizika

Niektoré firmy taktiež uviedli využívanie rôznych derivátových produktov pre zaistenie menového rizika, avšak využívanie týchto produktov bolo skôr zriedkavé. Vo väčšine prípadov firmy uviedli negatívny postoj k produktom zaistenia proti nepriaznivému vývoju kurzov. Tento postoj mali predovšetkým firmy, ktoré mali s danými produktmi nepríjemné skúsenosti.

11.3.8 Produkty zhodnotenia voľných finančných prostriedkov

Všetky spoločnosti okrem jednej uviedli, že produkty zhodnotenia voľných finančných prostriedkov nevyužívajú kvôli nedostatočnej výške voľných prostriedkov na jednej strane a nevyhovujúcimi možnosťami ich výhodného zhodnocovania na strane druhej. Spoločnosti majú naopak tendenciu voľné prostriedky reinvestovať do vlastného podnikania či majetku.

11.4 Spokojnosť firiem s danými bankovými produktmi

Na stretnutiach si jednotlivými firmami som sa v spojitosti s jednotlivými bankovými produktmi a službami pýtala na spokojnosť a vnímanie významu týchto produktov zo strany firiem. Aj tu bolo možné vidieť určitú opakujúcu sa tendenciu oblastí, v ktorých firmy nie sú spokojné s využívanými produktmi. V tejto časti práce preto postupne rozoberiem vnímanie a spokojnosť či nespokojnosť spoločností s analyzovanými produktmi.

Čo sa týka bankového účtu, spoločnosti neuvádzali žiadne negatívne skúsenosti. Tento produkt je oslovenými firmami viac či menej vnímaný ako nevyhnutnosť, prostredníctvom ktorej sú poskytované ďalšie služby ako napríklad platobný styk.

V úvodnej otázke počas rozhovoru som sa jednotlivých firiem pýtala, ktorý využívaný produkt vnímajú ako najnákladnejší. Firmy uvádzali nespokojnosť s výškou poplatkov za platobný styk. Množstvo firiem nespokojných s poplatkami za vydané/prijaté platby v rámci tuzemského a zahraničného platobného styku zobrazuje graf č. 2.



Graf. 2. Spokojnosť firiem s poplatkami za platobný styk (vlastné spracovanie).

V druhom rade spoločnosti uvádzali že nie sú spokojné s výškou nákladových úrokov z titulu využívaných úverov.

Oslovené spoločnosti takisto uvádzali, že v prípade potreby využitia dokumentárnych platieb by sa radšej priklonili k inej forme platenia, kvôli vysokej cene a administratívnej náročnosti.

Čo sa týka produktu financovania – factoring, s týmto produktom taktiež spoločnosti neboli veľmi spokojné kvôli vysokej nákladovosti. Využívanie tohto produktu však vzhľadom k jeho príliš veľkej nákladovosti nebolo časté.

11.5 Špecifiká oslovených firiem

Vyššie uvedená podkapitola sumarizuje informácie o využívaných produktoch a službách v ktorých, sa oslovené firmy zhodujú. Predmetom tejto časti je naopak popisovanie skutočností, ktorými boli konkrétne firmy odlišné a špecifické, s akými problémami sa potýkajú a po-

dobne. Predmetom ďalších kapitol následne bude využitím nižšie popísaných informácií vyvodit' závery, ktoré definujú aký prístup by mala banka zaujať pri oslovovaní plastikárskych firiem a na aké bankové produkty by sa mala zamerať s cieľom získať tieto firmy do svojho portfólia.

11.5.1 Veľkosť firmy

Počas vyhodnocovania zisťovania som si uvedomila, že medzi jednotlivými firmami sú rozdiely, ktoré svojou povahou vedú k rozdielnemu prístupu banky k nim. Tieto rozdiely sú zapríčinené jednak veľkosťou a finančnou stabilitou firmy a jednak s tým súvisiacim postavením na trhu. Pri analyzovaní týchto firiem som si uvedomila fakt, že by som tieto firmy mohla rozdeliť na tie, ktoré sú samé o sebe dostatočne stabilné a veľké s veľkou vyjednávacou silou, ktoré si môžu dovoliť vyjednať lepšie podmienky u banky, a na druhej strane menšie firmy pohybujúce sa obratovo zhruba okolo 50 mil. Kč, ktoré naopak nie sú v tom postavení, aby si mohli dovoliť tak povediac „dotlačiť“ banku k lepším napr. úverovým podmienkam. Na základe tohto faktu si preto myslím, že aj prístup banky k týmto skupinám bude odlišný rovnako ako potreby týchto firiem.

11.5.2 Štruktúra vlastníkov spoločnosti

Pri zisťovaní informácií v jednotlivých spoločnostiach som sa stretla takisto s faktom, ktorý výrazne ovplyvňuje možnosti banky preniknúť do daných spoločností. Týmto faktom je ovplyvňovanie využívania bankových služieb či produktov zo strany materskej spoločnosti, či skupiny. Na príklade to bolo vidieť na konkrétnej spoločnosti, vlastnenej americkou materskou spoločnosťou, ktorá potreby financovania rieši interne, tým pádom spoločnosť využíva minimum bankových produktov. Z tohto dôvodu spoločnosť odmietla schôdzku, pretože usúdila, že by mi k tejto oblasti nevedela poskytnúť použiteľné informácie.

Vplyv materskej spoločnosti na využívanie bankových služieb a produktov sa v inom zmysle prejavil na ďalšej z oslovených spoločností. Daná firma sa pri mojej otázke týkajúcej sa možnosti zhodnocovania voľných finančných prostriedkov vyjadrila, že nie je kompetentná o tejto otázke rozhodovať. Dôvodom bola existencia tak zvaného cashpoolingu v rámci skupiny, kedy všetky výraznejšie voľné prostriedky putujú do skupinového „poolu“ kde sú použité buď na zhodnocovanie alebo na krytie nedostatkov zdrojov iného z účastníkov cashpoolingu.

V takýchto prípadoch má banka značne obmedzený priestor preniknúť do daných firiem.

11.5.3 História spoločnosti

Medzi oslovenými spoločnosťami sa nachádzali takisto firmy, ktoré sa líšili svojou minulosťou v danom obore. V Zlínskom kraji existujú spoločnosti s niekoľkoročnou tradíciou typickou pre tento kraj, rovnako ako spoločnosti vzniknuté relatívne krátku dobu do minulosti. Myslím, že tieto rozdiely spôsobujú aj rozdielny prístup banky k nim.

Ako sa mi potvrdilo na schôdkach s firmami, spoločnosť ktorá má dlhú tradíciu má predpoklad využívania služieb u jednej konkrétnej banky po dlhšiu dobu. Za túto dobu sa daná firma môže stať pre banku tak zvaným VIP klientom, ktorý má v porovnaní s ostatnými klientmi výhodnejšie podmienky z titulu vernosti k banke. V takýchto prípadoch je z môjho pohľadu zložité sklbiť možnosť navrhnutia výhodnejších podmienok potenciálnemu klientovi a schopnosti banky uniesť riziko, ktoré vyplýva z poskytnutia týchto výhodnejších podmienok. Ako z bankového biznisu plynie, výhodné podmienky jednotlivých produktov pre klienta sú v nepriamej úmernosti s rizikom, ktoré z ich poskytnutia bankou plynú.

11.5.4 Potreba pravidelných opráv a obnovy strojného zariadenia

Všetky oslovené plastikárske firmy sú firmami, v ktorých významnú položku majetku tvorí strojné zariadenie. Ako som z rozhovorov s predstaviteľmi firiem zistila, strojné zariadenia pre lisovanie a iné spracovávanie plastov je potrebné v pravidelných intervaloch obnovovať a opravovať. Tieto investície sú mnohokrát nevyhnuté a preto plastikárske firmy chceli či nechceli musia vyčleniť prostriedky na financovanie týchto aktivít. Objem týchto prostriedkov samozrejme závisí na množstve, hodnote a využívaní strojných zariadení.

11.5.5 Pokrok v technológii spracovávania plastov

Plastikársky priemysel je veľmi progresívny v technologických inováciách, ktoré jednotlivým spoločnostiam prinášajú konkurenčnú výhodu na rýchlo sa meniacom trhu. Medzi oslovenými spoločnosťami boli firmy, ktoré majú tendenciu nezaostávať v tomto vývoji a snažia sa rozširovať portfólio svojich produktov, a tým aj obchodné aktivity využívaním nových moderných technológií, preto je veľmi časté, že tieto spoločnosti riešia potrebu získania relatívne veľkých finančných prostriedkov mnohokrát v rádoch desiatok miliónov.

11.5.6 Využívání dotací na nákup investičního majetku

Ako bolo v predchádzajúcej časti spomenuté, plastikárske spoločnosti v prípade riešenia nákupu nového technologického vybavenia čelia potrebe výrazných finančných potrieb. Vo veľkej väčšine týmto firmám nestačia vlastné finančné zdroje, a tak musia prostriedky na zaobstaranie investičného majetku získať inou formou. Päť zo štrnástich oslovených firiem využilo na zaobstaranie investičného majetku štátnej dotácie, prípadne dotácie z Európskych rozvojových fondov.

11.5.7 Europlatby

Ako bolo spomenuté v časti, kde som rozoberala spokojnosť firiem v členení podľa produktov, oslovené spoločnosti nie sú spokojné s výškou poplatkov za platobný styk a to obzvlášť za zahraničný platobný styk.

V prípade vydaných a došlých platieb v rámci Európskej únie svoju nespokojnosť predstavitelia konkrétne 3 z oslovených firiem vyriešili špecifickým spôsobom. Pre nižšiu nákladovosť europlatieb na Slovensku si tam založili bežný účet a využívajú lepších podmienok.

11.5.8 Nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily

Ďalším špecifickým javom pre plastikárske firmy je nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily, čo sa mi potvrdilo u niekoľkých z oslovených firiem. Na moju otázku aké služby alebo produkty bánk ich nákladovo ťažia najviac mi síce odpovedali, no ako najväčší problém uviedli nedostatok kvalitných zamestnancov prevažne na úrovni výroby.

Podľa môjho názoru je tento problém možné nájsť aj v iných odvetviach priemyslu než je plastikársky priemysel. V súčasnej dobe je bohužiaľ nižšia tendencia záujmu potenciálnych zamestnancov o tieto odvetvia.

I keď sa tento jav na poli plastikárskeho priemyslu netýka priamo bankových produktov, je ho z môjho pohľadu potrebné uviesť a zvážiť a určitým spôsobom vnímať ako hrozbu v perspektíve tejto oblasti, pretože má dopad na produktivitu týchto firiem ktorá v konečnom dôsledku ovplyvňuje banky financujúce tieto spoločnosti. Naopak, si však myslím, že vzhľadom k tomu, že v Zlínskom kraji existuje úzka spolupráca Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně s Plastikárskym klastrom, nie je potreba obávať sa o nedostatok kvalifikovanej a kvalitnej pracovnej sily v budúcnosti, o ktorú sa verím postará univerzita.

11.5.9 Sezónnosť

V plastikárskych firmách a výraznejšie vo firmách dodávajúcich do oblastí ako je predovšetkým stavebníctvo sa značne prejavuje vplyv sezónnosti ktorý má dopad na potrebu finančných prostriedkov.

Plastikárske firmy v Zlínskom kraji uvádzali, že v určitých častiach roka pociťujú výrazný rast tržieb, opačne niekedy zas pokles obchodov spôsobený meniacim sa dopytom po ich produkcii.

Okrem vplyvu sezónnosti je plastikársky priemysel typický značnými materiálovými nákladmi. Ako z uskutočnenej analýzy oslovených firiem vyplýva, mnohým firmám ich dodávatelia poskytujú možnosť nakúpiť väčšie množstvá materiálu naraz za množstvové zľavy. Samozrejme, spoločnosť môže túto výhodnú príležitosť využiť len v prípade schopnosti ufinancovať tento nárazový veľký výdaj finančných prostriedkov.

11.5.10 Malé portfólio

Problém ktorému čelí konkrétne jedna z oslovených firiem je ukončenie spolupráce s jedným z kľúčových odberateľov. Problémom tejto firmy je málo rôznorodé portfólio orientované len do jednej oblasti, závislé na faktoroch, ktoré samotná firma nedokáže ovplyvniť. Preto si myslím, že je pre firmy nielen z oblasti plastikárskeho priemyslu dôležité svoju produkciu dodávať do rôznych sfér, ktoré sa vyvíjajú protichodne.

11.6 Pohľad firiem z Plastikárskeho klastru na potreby a typické javy v plastikárskom priemysle

Vyššie uvedené poznatky a zistenia vyplývajú z môjho zisťovania v jednotlivých plastikárskych firmách. Pre to, aby som získala všeobecnejší a plošný pohľad na problematiku, typické javy či fenomény a požiadavky bežné pre plastikárske firmy, túto problematiku som diskutovala s riaditeľom Plastikárskeho klastru Ing. Jaroslavom Toufarom.

Okrem vyššie spomínaných typických javov a špecifik firiem z danej oblasti boli definované aj iné fenomény a požiadavky daných firiem, ktoré popisujem v nasledujúcich častiach.

11.6.1 Potreba intenzívnejšieho kontaktu banky s klientom

Ako pán Toufar uviedol, pociťuje nedostatok v obsluhu plastikárskych firiem bankou v oblasti spolupráce banky a klienta. Častým negatívom bánk vnímaným týmito firmami je služba bánk oklieštená na strohé ponúkание svojich produktov a absencia snahy pochopiť biznis danej firmy a s ním spojené požiadavky. Firmy vidia potrebu v tak povediac nadstavbovej službe, ktorá by spočívala nie len v poskytovaní bankových produktov, ale predovšetkým v poskytnutí poradenstva a až s ním spojenými bankovými službami. Zmyslom tohto by malo byť odstránenie jednostrannej snahy banky zarobiť na klientoch bez profitu na oboch stranách. Uskutočnenie tohto zámeru znamená pre banku záujem o spoločnosť vo fázach dôležitých rozhodnutí firmy, a dlhšiu spoluprácu predchádzajúcu samotnému poskytnutiu bankového produktu.

11.6.2 Odlišný a viac prepracovaný prístup k malým a veľkým firmám

Ako som už spomenula vyššie, identifikovala som medzi oslovenými firmami rozdiely vo veľkosti a tým pádom aj v ich pohľade na banku a takisto opačne v ich vnímaní samotnou bankou. Na malú, prípadne začínajúcu firmu sa banka pozerá ako na veľké riziko, ktoré je pre ňu nežiaduce. Podľa pána Toufara, firmy nie sú spokojné s prístupom bánk k týmto firmám a vnímajú nevýhodu voči veľkým finančne stabilným firmám, ktoré pre banku predstavujú tak zvaných VIP klientov.

11.6.3 Nedostatky v schopnosti efektívne nakupovať

Zhruba 75% nákladov u plastikárskych firiem tvoria náklady na nákup materiálu. Z praxe v tomto obore plynie, že mnohé firmy nemajú dokonale zvládnutú logistiku a nie vždy nakupujú optimálne. Z tohto dôvodu môžu firmám vznikáť dodatočné potreby financovania, ktoré by v prípade že by zásobovanie prebiehalo optimálne nenastali. Tieto dodatočné prostriedky mnohokrát firmy musia získavať prostredníctvom úverového prevádzkového financovania.

11.6.4 Investičné financovanie

Ďalším z postrehov v plastikárskom priemysle bola problematika investičného financovania. Podľa pána Toufara by sa banky nemali pri hodnotení bonity klienta, v zmysle prípadného financovania investícií zaujímať len o hodnotenie formou finančnej analýzy

z výkazov spoločnosti, ale mali by prehodnocovať takisto výnosnosť financovaného projektu. Z faktu, že klient aj banka majú záujem na pozitívnom vplyve investície na hospodárenie podniku plyní, že hodnotenie potenciálu danej investície bankou by bolo pre obe strany výhodné. Pre banku z toho dôvodu, že klient bude vďaka vygenerovaným prostriedkom z využitia investičného aktíva schopný splatiť záväzky voči banke. Pre klienta spočíva výhoda v tom, že pravdepodobnosť že investuje do nenávratného projektu sa týmto pádom zníži.

11.6.5 Otvorená devízová pozícia

V predošlých kapitolách bolo zmienené, že mnohé plastikárske spoločnosti obchodujú či už vývozne alebo dovozne zo zahraničím. Pri týchto obchodoch vzniká tak zvaná otvorená devízová pozícia, ktorá plyní z nevyrovnanosti nákupov a predajov v konkrétnych zahraničných menách. Z praxe v Plastikárskom klástri vyplýva, že mnohé firmy majú problém s nevyváženým príjmom a výdajom zahraničných mien. Preto vzniká buď potreba zaistenia sa voči nepredvídaným nepriaznivým pohybom kurzu, alebo obchod opačný, ktorý vyrovná túto otvorenú devízovú pozíciu.

11.7 Zhodnotenie analýzy plastikárskych firiem

V tejto kapitole som sa venovala analýze firiem z oblasti plastikárskeho priemyslu, ktoré má banka záujem získať do svojho klientského portfólia.

Získané informácie som najprv zhodnotila všeobecne a definovala som bankové produkty, ktoré spoločnosti v danej oblasti využívajú najčastejšie. Ďalej som uviedla špecifiká plastikárskych firiem o ktorých som sa dozvedela počas zisťovania vo firmách a z rozhovoru s riaditeľom Plastikárskeho klástru pánom Ing. Toufarom.

Pre prehľadnejšie zhrnutie v skratke uvádzam výsledky analýzy v odrážkach.

Definovala som nasledovné javy a potreby:

- Firmy využívajú prevádzkového financovania formou kontokorentných alebo revolvingových účtov.
- Na financovanie investícií firmy využívajú investičné úvery alebo úvery vo vzťahu k dotácii,

- Zabezpečenie dostatku zahraničných mien riešia využívaním dealingu u bánk, prípadne obchodníka.
- Firmy uvádzajú skôr negatívny alebo neutrálny postoj k zaist'ovaniu menového rizika.
- Vo veľkej miere sú firmy nespokojné s výškou platieb za zahraničné platby, najmä europlatby.
- Typickými javom sú cyklicky sa opakujúce potreby prostriedkov na opravy a obnovu strojného zariadenia.
- Najmä vo firmách dodávajúcich do stavebníctva sa prejavuje vplyv sezónnosti.
- U plastikárskych firiem sa značne prejavujú rozdiely v prístupe banky z titulu veľkosti firmy.
- Na možnosti preniknutia banky do daných firiem vplýva príslušnosť danej spoločnosti do určitej skupiny či koncernu a takisto vplyv rozhodnutí vlastníkov.
- Plastikársky priemysel je typický momentálnym nedostatkom kvalitnej pracovnej sily.

Z využitím poznatkov zo zisťovania sa budem v ďalšej kapitole venovať odporučeniam banke ako zlepšiť obsluhu plastikárskych firiem a v ktorých oblastiach možných poskytovaných produktov a služieb tieto spoločnosti osloviť.

12 NÁVRH PRÍSTUPU BANKY K ROZŠÍŘENIU PORTFÓLIA O VYBRANÉ SPOLOČNOSTI

V predchádzajúcej kapitole som sa venovala analýze potrieb, spokojností či nespokojností vybraných plastikárskych firiem s produktmi a službami poskytovanými bankou. Takisto som definovala fenomény a skutočnosti typické pre tieto firmy.

Cieľom tejto kapitoly následne je navrhnúť spôsob, ako tieto firmy získať do klientského portfólia UniCredit Bank prostredníctvom definovania oblastí, v ktorých by sa banka mala o dané spoločnosti zaujímať.

V nadväznosti na predchádzajúcu kapitolu, v ktorej bolo rozobrané vnímanie bankových produktov oslovenými firmami a ich potreby, či už vzťahujúce sa k bankovým službám alebo nie, tieto skutočnosti rozoberiem z pohľadu možného riešenia bankou v prvej časti tejto kapitoly.

Vzhľadom k tomu, že informácie získané u konkrétnych spoločností boli v predchádzajúcej kapitole zhrnuté všeobecne, v ďalšej časti tejto kapitoly rozoberiem výstupy z rozhovorov detailnejšie, s uvedením konkrétnych odporúčení banke pre zlepšenie obsluhy týchto spoločností.

Preto, aby som odporúčania banke k obsluhu a rozšíreniu portfólia plastikárskych firiem dovedla do úplných podrobností, v ďalšej kapitole sa venujem detailnému projektu navrhnutia bankových služieb a produktov dvom konkrétnym firmám s následným získaním ich spätnej väzby na tento návrh.

12.1 Návrh prístupu banky k identifikovaným skutočnostiam

V analytickej časti som identifikovala problémy a skutočnosti, z ktorých nasledovné sú z môjho pohľadu možné vyriešiť službami banky, prípadne nimi minimálne zmierniť ich negatívny dopad:

- vplyv sezónnosti,
- rozdielny prístup k malým a k veľkým firmám,
- potreba viac individuálneho prístupu banky k firmám,
- vysoké poplatky za zahraničný platobný styk, obzvlášť za europlatby,

- negatívny postoj k zaist'ovaniu kurzových rizík
- cyklicky sa opakujúca potreba obnov strojného zariadenia.

Vplyv sezónnosti na firmy dodávajúce do odvetví typických týmto javom, ako je napríklad stavebníctvo, sa prejavuje predovšetkým vo výkyvoch potrieb financovania kopírujúcich vývoj dopytu po produktoch. Vo veľkej miere tieto výkyvy spoločnosti nedokážu financovať z vlastných zdrojov, preto sa obracajú na služby banky. Tieto výkyvy sa dajú riešiť poskytnutím výhodného krátkodobého prevádzkového financovania napríklad formou kontokorentných či revolvingových úverov.

Dôležitosť týchto produktov, vnímaná oslovenými firmami sa mi potvrdila zisťovaním v daných firmách. Pre firmy je dôležitá výška úročenia týchto úverov, spôsob zaistenia a možnosti čerpania. Myslím, že pri oslovovaní plastikárskych firiem bankou, by si mala dať banka záležať na poskytnutí optimálnej podoby prevádzkového financovania, pretože práve tento produkt je pre tieto firmy veľmi dôležitý.

Pri vyhodnocovaní informácii zo zisťovania som prišla k výsledku, že potreby a javy v jednotlivých firmách sú odlišné pre malé a veľké firmy, čo vedie k **rozdielnemu prístupu banky** k nim. Pochopiteľne, perspektíva väčšej finančnej stability a schopnosti dospieť záväzkom voči banke má veľká firma s dlhoročnými skúsenosťami v obore, ktorá ich dokáže využiť viac ako začínajúca menšia spoločnosť, ktorá nemá pevné a dlhoročné vzťahy s vernými zákazníkmi a posúdenie jej perspektívy je mnohokrát zložité a nepresné. U veľkých stabilných firiem je samozrejme banka v menšom riziku, a teda sa snaží získať prednostne tieto firmy. Ako aj z rozhovoru s pánom Toufarom, riaditeľom Plastikárskeho klastru, vyplynulo, veľa menších plastikárskych firiem vníma skôr negatívny postoj banky voči nim.

Myslím, že pre odstránenie tohto problému by mala banka zaujať postoj snahy väčšej obsluhy týchto firiem. Uvedomujem si, že veľmi dôležitým pre banku je udržanie miery rizika v určitých hraniciach, no takisto vidím potenciál v menších firmách. Jednotlivý výnos zo spolupráce s týmito firmami síce nemusí byť veľký, pretože vytvorené rezervy plynúce z ich rizikovosti musia byť väčšie ako u veľkých spoločností s menším rizikom, no prihliadnúc k faktu, že menších plastikárskych spoločností je podstatne viac než stredných a veľkých ako je uvedené v časti 10.2.2. *Výber firiem vhodných pre banku* na strane 50, na množstve týchto firiem môže banka v konečnom dôsledku získať dostatočné výnosy. Ta-

kisto prípadná neschopnosť splatenia svojich záväzkov menšej firmy nespôsobí banke tak výraznú stratu ako táto neschopnosť veľkého klienta s oveľa väčšou úverovou či inou angažovanosťou u banky.

Vzhľadom k tomu, že prístup, aký by mala banka zaujať voči menším plastikárskym firmám nie je predmetom tejto diplomovej práce, tejto problematike sa ďalej detailnejšie nevenujem. Myslím si však, že banka by spoluprácu s malými firmami nemala zavrhať a zhodnotiť možnosť väčšej spolupráce s nimi, samozrejme s prihliadnutím k miere rizika a potenciálnymi získanými výnosmi z tejto spolupráce.

Potreba viac individuálneho prístupu banky ku klientovi je skutočnosť vnímaná firmami z plastikárskeho klastru. Spoločnosti vyžadujú, aby k nim banka nepristupovala len jednosmerne ponúkaním svojich produktov a služieb bez ohľadu na ich reálnu potrebu, prípadne sa snažila klienta získať navrhnutím rovnakých produktov za nižšiu cenu, ale aby sa zaujímala predovšetkým o dianie vo firme, jej problémy a nespokojnosti a snažila sa ich podľa možnosti riešiť svojou obsluhou. UniCredit Bank sa práve týmto princípom riadi a výsledky môjho zisťovania len potvrdzujú správnosť tejto stratégie. Preto banke navrhujem aby v tomto spôsobe prístupu pokračovala a naďalej prehlbovala tento prístup ku klientom.

Jednoznačne najčastejšie zmieňovanou nespokojnosťou oslovených firiem s produktmi bánk boli **príliš vysoké poplatky za uskutočňovanie platobného styku**, predovšetkým zahraničného v rámci EÚ. Podľa môjho názoru je práve tento produkt tým, ktorého výhodné podmienky presvedčia dané spoločnosti, k jeho využitiu v UniCredit Bank, na čom by mala banka zakladať a považovať za svoju výhodu. Pravdou je, že banka pri ponúkaní týchto služieb musí prihliadať na početnosť uskutočňovania platieb. Je jasné, že v prípade, že vydané a prijaté platby mesačne početnosťou nedosahujú vysokého počtu, ani výnosy banky nie sú prevratné. Preto je banka schopná a ochotná ponúknuť firmám nižšie poplatky za tieto služby len v prípade, že početnosť platieb bude vysoká.

Ďalšou skutočnosťou identifikovanou počas zisťovania v plastikárskych spoločnostiach je ich neutrálny alebo **negatívny postoj k zaist'ovaniu kurzových rizík**. Ako som sa v jednej z oslovených spoločností dodávajúcej do automobilového priemyslu dozvedela, častým dôvodom je nepredvídateľnosť potreby nákupu alebo predaja cudzích mien, typický pre túto časť priemyslu. Veľa firiem využíva produktov FWD, kedy si zaist'ujú kurz

v určitej výške, ktorý sa samozrejme môže vyvíjať protichodne očakávaníu a firma realizuje kurzovú stratu alebo zisk. V prípade, že spoločnosť realizuje kurzovú stratu, berie túto skutočnosť negatívne a v jej dôsledku sa ďalej nezaujíma o iné produkty zaistenia ako sú napríklad opcie a na produkty zaistenia týchto rizík zanevrú. Myslím si, že veľa spoločností sa neorientuje v možnostiach využívania produktov zaistenia menového rizika, čo ich vedie k odmietavému postojovi voči nim. V tejto oblasti vnímam priestor pre banku viac sa zaujímať o poskytovanie týchto produktov pri čom by mala banka klásť dôraz na pochopenie fungovania, možností a variant týchto produktov, pretože ich potreba na strane plastikárskych firiem z môjho pohľadu a zistení je.

Javom typickým pre plastikárske firmy je **potreba cyklicky sa opakujúcej obnovy strojného zariadenia**, ktoré sa výškou k tomu potrebnou pohybuje v radoch niekoľkých miliónov korún. Možnosť financovania týchto investícií je veľkou príležitosťou pre banku. Z tohto dôvodu by sa mala banka zaujímať a pravidelne mapovať potreby obnovy strojného majetku týchto firiem a vo vhodnom čase im ponúknuť produkty dlhodobého financovania alebo leasingu.

Ďalšou výhodnou možnosťou financovania investícií ponúkanou UniCredit Bank je financovanie v rámci dotácie kombináciou dlhodobého úveru (tzv. euroloan) a leasingového financovania, kedy klient využije stopercentné financovanie bankou na rozdiel od typického účelového dlhodobého úveru, kedy spravidla banka požaduje spoluúčasť na financovaní do určitej výšky, ktorá môže dosiahnuť až 40%.

12.2 Návrhy prístupu banky k jednotlivým spoločnostiam

V tejto časti kapitoly ako bolo vyššie spomenuté rozoberiem konkrétne informácie zistené v jednotlivých oslovených firmách a ku každej z nich uvediem v akej oblasti bankových služieb a produktov by sa mala banka na tieto spoločnosti zamerať tak, aby ich získala do svojho portfólia. Týmto spôsobom rozoberiem dvanásť spoločností, posledné dve firmy následne detailnejšie rozoberiem s navrhnutím konkrétneho portfólia produktov banky v ďalších kapitolách diplomovej práce.

Názvy spoločností nemenujem, preto firmy označujem podľa písmen abecedy.

Takisto je potrebné uviesť, že nie vždy boli spoločnosti ochotné uviesť všetky potrebné informácie, preto sú získané údaje u niektorých spoločností menej detailné.

12.2.1 Firma A

Informácie zo zisťovania:

Firma A je spoločnosťou, ktorá svoju produkciu dodáva prevažne do leteckého, kozmického, automobilového a stavebného priemyslu nielen v Českej republike ale aj na Slovensku, v Švajčiarsku, Taliansku, Nemecku a Litve. Spoločnosť sa vyznačuje svojim inovatívnym prístupom a využíva vlastný výskum a vývoj, do ktorého investuje ročne zhruba 11% obratu (cca 16,5 mil. Kč). Je takisto členom Plastikárskeho klastru.

Podľa informácií z najnovších dostupných výkazov (účtová závierka s prílohou 2010) firma čerpá dlhodobé a krátkodobé úvery, ktoré by bola schopná splatiť z prostriedkov vygenerovaných v danom období. Zadlženosť je vo výške 59%. Obrat roku 2010 bol cca 150 mil. Kč.

Potreby bankových produktov firmy A som diskutovala s jej obchodným riaditeľom.

Spoločnosť využíva dvoch kontokorentných účtov. Výškou úrokov sa líšia. Jeden z účtov má nevýhodnejšie úročenie pri čerpaní a slúži skôr ako rezerva, naopak zhodnocovanie prostriedkov na účte v prípade kladného zostatku je vyššie. Druhý kontokorentný účet je primárne využívaný na financovanie prevádzky a úročenie pri čerpaní má výhodnejšie. Prípadné nečakané výkyvy v zásobách alebo v tržbách je spoločnosť pripravené financovať využitím kontokorentných účtov. V minulosti firma A využívala faktoring, no v súčasnosti ho kvôli vysokej nákladnosti ďalej nepoužíva.

Investície spoločnosť financuje a financovala prostredníctvom investičného úveru, s čím bola spokojná. V súčasnosti firma uvažuje o kúpe pozemku a následnej stavbe novej budovy. Na financovanie plánuje využiť investičný úver.

Produkty zaistenia menového rizika spoločnosť nevyužíva, i keď v minulosti túto možnosť zvažovala. Otvorenú devízovú pozíciu spôsobenú nákupom materiálu alebo predajom výrobkov v eurách sa firma snaží korigovať opačnou operáciou.

Nespokojnosť firma A pociťuje vo výške poplatkov za hladké platby a rýchlosťou prevodu.

Odporúčenie pre banku:

- Vzhľadom k tomu, že spoločnosť plánuje investície do majetku, ktoré plánuje financovať investičným úverom, banka by sa mala zaujímať o poskytnutie tohto produktu, prípadne navrhnúť financovanie formou leasingu.
- Navrhujem, aby s prihliadnutím na veľkosť otvorenej devízovej pozície, banka zvažila ponuku produktu na zaistenie menového rizika, keďže spoločnosť už v minulosti jeho využitie zvažovala.
- Takisto by mala banka navrhnúť zabezpečovanie hladkých platieb. V prípade, že by boli poskytnuté podmienky výhodnejšie, spoločnosť by túto službu určite využila.

12.2.2 Firma B**Informácie zo zisťovania:**

Firma B je spoločnosťou, ktorá vyrába samolepiace etikety, ktoré dodáva do rôznych oblastí, ku ktorým patrí prevažne potravinársky priemysel.

Podľa informácií z účtovej závierky 2010 spoločnosť dosiahla obratu cca 58 mil., úvery má len krátkodobé, zadlženosť je vo výške 57%.

V rámci prevádzkového financovania spoločnosť využíva revolvingový úver s úrokom zhruba 3% p. a., z ktorého spoločnosť čerpá zhruba tretinu z čoho vyplýva, že nečakané výkyvy v zásobách a tržbách je schopná ufinancovať z týchto zdrojov. So súčasnou podobou tohto financovania spoločnosť nie je spokojná, pretože poplatky za vedenie tvoria viac ako polovicu celkových nákladov na úver.

Spoločnosť nevyužíva žiadne produkty dlhodobého financovania, no plánuje realizovať investíciu na výrobu nového produktu, na financovanie ktorej plánuje využiť investičný úver vo výške niekoľkých desiatok miliónov korún.

Firma B je takisto nespokojná s poplatkami a s rýchlosťou platieb v rámci tuzemského a zahraničného platobného styku.

Mesačne spoločnosť konvertuje v priemere 20 tis. EUR prostredníctvom bankového dealingu. Produkty zaistenia menového rizika spoločnosť nevyužíva.

Rovnako ako firma A je firma B nespokojná s poplatkami za platobný styk, z ktorého mesačne realizuje cca 200 – 300 platieb a inkás v rámci tuzemska. Zahraničné platby sú menej časté, zhruba 125 platieb mesačne.

Problematiku využívaných produktov som diskutovala s riaditeľom firmy.

Odporúčenie pre banku:

- Možnosť preniknutia banky do tejto firmy vidím v zabezpečení dlhodobého úveru na nákup plánovanej novej technológie.
- Nespokojnosť firmy B s výškou neúrokových poplatkov za revolvingový úver dáva takisto banke možnosť navrhnúť lepšie podmienky. Pokiaľ by bola banka schopná s prihliadnutím na mieru rizikovosti tohto klienta ponúknuť prevádzkové financovanie s nižším neúverovým nákladom, spoločnosť by určite zvážila využitie tohto produktu.
- Rovnako ako v predchádzajúcej spoločnosti by mala banka vytvoriť návrh zabezpečovania hladkých platieb. Ak by návrh bol výhodnejší ako u súčasnej banky, firma by určite zvolila výhodnejšiu variantu.

12.2.3 Firma C

Informácie zo zisťovania:

Táto spoločnosť je členom Plastikárskeho klastru a od ostatných skúmaných firiem sa výrazne odlišuje svojou veľkosťou a príslušnosťou k silnej skupine. Hlavnou činnosťou spoločnosti je výroba a spracovanie plastov, produkcia putuje prevažne do stavebníctva. V roku 2010 spoločnosť dosiahla obratu viac ako 2 miliardy korún. 66% svojej produkcie dodáva do zahraničia, predovšetkým do Švajčiarska, Nemecka a na Slovensko.

Zadlženosť firmy je nízka – 23%. Z vygenerovaných zdrojov by bola firma schopná splatiť svoje záväzky voči banke.

Potrebné informácie o využívaní bankových produktov firmy mi poskytol vedúci odboru controllingu a financií.

Z bankových služieb spoločnosť využíva zahraničný a tuzemský platobný styk, zaist'ovacie operácie na GBP a EUR, produkt zaistenia úrokovej sadzby, investičný úver, kontokorentné účty, krátkodobé termínované a sporiace účty a depozitné zmenky.

V prípade nepredvídanej vyššej potreby prevádzkového financovania má firma zriadenú úverovú linku na 100 mil. Kč, ktorú zatiaľ nevyužila a slúži na práve tieto potreby.

Čo sa týka investícií spoločnosť plánuje nákup linky na fólie v hodnote zhruba 400 mil. Kč, ktorú bude financovať z vlastných zdrojov, nerozdeleného zisku a na zvyšok využije investičný úver. Firma investuje v pravidelných cykloch, pričom momentálne sa spoločnosť nachádza v strede cyklu.

Firma pociťuje nespokojnosť so zhodnocovaním voľných finančných prostriedkov, vo všeobecnosti má záujem len o krátkodobé formy tohto zhodnocovania.

Rovnako je firma nespokojná s poplatkami za prijaté platby, o ostatných poplatkoch za platobný styk sa predstavitel' firmy vyjadrili, že je relatívne spokojní.

Firma plánuje zriadiť nový kontokorentný účet, ktorého ponuku vyberá z piatich bánk.

Zhruba dvakrát mesačne firma využíva dokumentárnych akreditívov do teritórií ako Balkán, Taliansko a u niektorých zákazníkov aj tuzemsko.

Táto spoločnosť je výrazne odlišnou od ostatných primárne tým, že jej stabilná finančná pozícia jej umožňuje zaujať silnejšiu vyjednávaciu pozíciu vo vzťahu k banke.

Odporúčenie pre banku:

- Priestor pre banku je z môjho pohľadu v oblasti financovania investícií, keďže spoločnosť plánuje nákup linky.
- Takisto by sa mala banka pokúsiť ponúknuť firme produkty zaistenia menového rizika.
- Keďže spoločnosť plánuje otvorenie nového kontokorentného účtu, myslím že v ponuke tohto produktu bankou by bola možnosť preniknutia do firmy C.
- Vzhľadom k tomu, že spoločnosť relatívne často využíva dokumentárnych akreditívov, pre banku by bolo výhodné túto službu firme zabezpečiť, a preto by sa o to banka mala pokúsiť.
- S prihliadnutím k tomu, že spoločnosť je nespokojná so súčasnou formou a výsledkami zhodnocovania voľných finančných prostriedkov, priestor na preniknutie banky do tejto spoločnosti vidím v ponuke optimálnej a výhodnejšej formy zhodnocovania prostriedkov.

12.2.4 Firma D

Informácie zo zisťovania:

Firma D je takisto členom Plastikárskeho klastru, od založenia roku 1992 sa zaoberá výrobou plastových výrobkov určených prevažne pre stavebníctvo. Obrat firmy v roku 2010 dosiahol výšku 595 mil. Kč. Rovnako ako predchádzajúce tri spoločnosti je aj táto firma je schopná splatiť svoje súčasné záväzky voči banke z vygenerovaných prostriedkov. Zadlženosť je na nízkej úrovni 27%.

Predstavitel' spoločnosti, s ktorým som diskutovala dotazníkové otázky bola vedúca hospodárskej divízie.

Z bankových produktov firma využíva služby platobného styku, bankových účtov v EUR, CZK, PLN a USD, má zmluvu na úver a ďalšiu rámcovú zmluvu na prevádzkové financovanie a na otváranie akreditívov, ďalej využíva faktoringu.

Čo sa týka prevádzkového financovania, úver zatiaľ firma nečerpá. Na otázku spokojnosti so súčasťou podobou financovania sa vyjadrili kladne. V prípade akútnych potrieb prevádzkového financovania firma plánuje použiť korunový, alebo eurový úverový rámec, no primárne by výkyvy financovala z vlastných zdrojov.

V oblasti investovania momentálne firma neplánuje žiadne ďalšie veľké investície, vzhľadom k tomu, že realizácia investícií práve prebieha. V minulosti na financovanie investícií spoločnosť využívala dotácií.

S poplatkami za platobný styk je firma relatívne spokojná.

K zaistovaniu kurzového rizika sa firma stavia negatívne na základe zlej skúsenosti s produktmi menového zaistenia v minulosti.

Zhodnocovanie voľných fin. prostriedkov firma uskutočňovala formou depozitných zmeniek, prípadne krátkodobými vkladmi, no sú veľmi nízko úročené, a preto je firma s týmto nespokojná.

Akreditívov a garancií firma nevyužíva okrem jedného prípadu v minulosti, kedy využila bankovú záruku vo vzťahu k dotácii.

Odporúčenie pre banku:

- Príležitosť ako túto spoločnosť získať do svojho portfólia vidím v ponúknutí formy zhodnocovania voľných finančných prostriedkov, keďže spoločnosť nie je príliš spokojná s jej súčasnou podobou.

12.2.5 Firma E**Informácie zo zisťovania:**

Firma E sa zaraďuje medzi menšie z oslovených spoločností, jej obrat roku 2010 je zhruba 73 mil. Kč. Produkcia spoločnosti je zameraná prevažne do automobilového priemyslu. Zadlženosť firmy bola v roku 2010 60% a z prostriedkov, ktoré firma generuje by bola schopná splatiť svoje záväzky voči bankám zhruba do dvoch rokov.

Prevádzkové financovanie firma zabezpečuje primárne formou kontokorentného účtu. Okrem toho má firma kvôli novej zákazke zriadený aj revolvingový úver. Na oboch týchto účtoch spoločnosť platí úrok zhruba 4% p. a., s ktorým je spokojná.

Podľa získaných informácií firma v minulosti investície financovala využitím pôžičky od vlastníka, investičných úverov a dotácií. Momentálne spoločnosť plánuje investovať do nových technológií, kde plánuje preinvestovať 30 mil. Kč v priebehu nasledujúcich troch rokov. Na financovanie plánuje využiť dotáciu na 50% celkovej ceny. Zvyšok plánuje financovať prostredníctvom investičného úveru.

Hlavná účtovníčka s ktorou som vo firme rozoberala otázky potreby bankových produktov tiež uviedla, že firma má jednu financujúcu banku u ktorej využívajú aj ostatné produkty okrem financovania, preto sú obmedzení vo využívaní služieb iných bánk.

Odporúčenie pre banku:

- Vzhľadom k tomu, že spoločnosť využíva služby jednej banky, myslím si, že by UniCredit Bank pre získanie tejto firmy ako svojho klienta mala prísť s komplexným riešením využívaných bankových produktov, ktoré by bolo pre firmu výhodnejšie než u súčasnej banky.
- Obzvlášť by sa banka mala zamerať na poskytnutie plánovaného investičného úveru.

12.2.6 Firma F

Informácie zo zisťovania:

Firma F, členom Plastikárskeho klastru, okrem iných činností sa zaoberá výrobou výrobkov z plastu, ktoré dodáva prevažne firmám automobilového priemyslu. Za rok 2010 firma dosiahla obrat zo všetkých svojich činností vo výške 557 mil. Kč. Spoločnosť čerpá krátkodobé aj dlhodobé úvery, ktoré má perspektívu splatiť zhruba do 2 rokov. Zadlženosť je vo výške 38%.

Dotazníkové otázky boli diskutované s finančným riaditeľom firmy.

Firma z bankových produktov využíva bankové účty a s nimi spojený platobný styk, krátkodobý revolvingový úver, investičný úver a konverzie mien prostredníctvom dealingu v banke. V minulosti spoločnosť použila bankové záruky a dokumentárny akreditív so zákazníkmi zo Španielska a Nemecka.

S prevádzkovým financovaním firma nie je spokojná, pretože na poplatkoch a úrokoch zaplatí zhruba 800 tis. Kč ročne. Úroková sadzba na revolvingovom úvere je zhruba 3% p. a. Úver je zaistený nehnuteľnosťou, čo by spoločnosť takisto rada zmenila.

V rámci investičného financovania ročne firma vynakladá 5 mil. do opráv a do roku 2016 spláca leasing na halu. V pláne má investície do nových technológií, investovať chce tiež do vzdelávania za účelom vylepšenia procesov. Na financovanie investícií plánuje spoločnosť využiť dlhodobý úver od banky.

Finančný riaditeľ sa vyjadril, že spoločnosť má otvorenú eurovú devízovú pozíciu a nad zaistením menového rizika vôbec neuvažoval. Prebytky EUR firma konvertuje do korún prostredníctvom dealingu banky.

Odporúčenie pre banku:

- Produkt banky, ktorý firma E plánuje využiť je investičný úver, preto by sa banka mala zaujímať o vytvorenie ponuky dlhodobého financovania.
- Rovnako si myslím, že spoločnosť nemá odmietavý postoj voči produktom zaistenia proti menovému riziku, ale naopak sa len o tento produkt nezaujímal. Preto si myslím, že keby banka spoločnosti navrhla riešenie tohto zaistenia a objasnila jeho prínosy, firma by jeho využitie minimálne zvažila.

12.2.7 Firma G

Informácie zo zisťovania:

Firma G je firmou s dlhoročnou tradíciou. Takisto je členom plastikárskeho klastru. Obrat tejto firmy dosiahol v roku 2010 395 mil. Kč. Špecifikom tejto firmy je minimálna zadlženosť (úver vo výške 400 tis. Kč) a na rozdiel od ostatných popisovaných firiem má táto spoločnosť významné voľné finančné prostriedky (cca 100 mil. Kč), ktoré momentálne zhodnocuje formou termínovaných vkladov, avšak s výškou výnosu z tejto operácie nie je veľmi spokojná (úrok 1%), a preto by rada využila inej alebo výnosnejšej možnosti zhodnocovania prostriedkov. Ako finančný riaditeľ firmy uviedol, spoločnosť zvažuje dokonca prijatie nového zamestnanca, ktorý by mal za úlohu zostavenie a správu investičného portfólia.

V ostatných oblastiach bankových produktov je spoločnosť vcelku spokojná a nevníma potrebu zmeny produktov, ako uviedol finančný riaditeľ tejto firmy.

Odporúčenie pre banku:

- Vzhľadom k tomu, že spoločnosť je spokojná so všetkými súčasnými službami bánk a nespokojnosť vníma len v zhodnocovaní voľných finančných prostriedkov, banka by sa mala zamerať na ponúknutie formy zhodnocovania týchto prostriedkov.

12.2.8 Firma H

Informácie zo zisťovania:

Táto spoločnosť sa od väčšiny oslovených spoločností odlišuje príslušnosťou k nadnárodnej skupine. Firma H vznikla roku 1997 a dodáva svoje výrobky do automobilového priemyslu. Obrat firmy je podľa informácií z roku 2010 zhruba 408 mil. Kč. Zadlženosť firmy je na nízkej úrovni 36%. Pokiaľ by firma generovala stále rovnaké prostriedky ako v roku 2010, bola by schopná splatiť svoje záväzky voči banke zhruba do 1,5 roka.

Medzi produkty bánk, využívané touto firmou patrí vedenie účtu, krátkodobé a investičné úvery a kurzové zaistenie formou forwardov a opcí.

Podľa finančného riaditeľa firmy, za najnákladnejšie považuje poplatky za zahraničné platby, úroky z úveru a poplatky z úveru.

Čo sa týka prevádzkového financovania, spoločnosť využíva kontokorentný účet a revolvingový úver. Zaistenie úverov je pohľadávkami. V prípade nečakaných potrieb financovania je spoločnosť pripravená tieto výkyvy financovať využitím krátkodobých úverov.

V rámci investícií spoločnosť využíva na ich financovanie vlastné zdroje, operatívny leasing a úvery.

Špecifikom tejto firmy, je cashpooling so spoločnosťami v rámci skupiny, čo firme značne obmedzuje rozhodovanie o využití voľných finančných prostriedkov.

Požiadavky na banku, ktoré má firma H spočívajú predovšetkým v možnosti garancie nezmenenia podmienok všetkých poskytovaných služieb minimálne dva roky. Ďalšou podmienkou využitia produktov u inej banky je využitie všetkých potrebných služieb a produktov. To znamená, že spoločnosť nemá záujem o využitie len určitej časti potrebných produktov. Spoločnosť takisto ako väčšina skúmaných firiem nie je spokojná z výškou poplatkov za zahraničný platobný styk.

Odporúčenie pre banku:

- Ako z vyššie uvedeného textu plynie, príležitosť banky je vo vytvorení ponuky všetkých spoločnosťou využívaných produktov s garanciou nezmenenia podmienok a výhodnými podmienkami v rámci zahraničného platobného styku.

12.2.9 Firma I

Informácie zo zisťovania:

Táto firma patrí k najväčším z oslovených spoločností, čomu nasvedčuje obrat za rok 2010 viac ako jedna miliarda korún. Aj táto firma je členom skupiny, ktorej materská spoločnosť má sídlo v zahraničí. Firma I, takisto člen Plastikárskeho klastru, sa zaoberá výrobou výrobkov z plastu, ktoré dodáva predovšetkým do potravinárstva. Zadlženosť firmy je vo výške 47%.

Podľa informácií zo zisťovania spoločnosť využíva na krátkodobé financovanie kontokorentné účty v rôznych menách, dlhodobé financovanie spoločnosť rieši formou investičných úverov. Okrem týchto produktov spoločnosť využíva služby tuzemského a zahraničného platobného styku.

Potreba konverzií cudzích mien pre samotnú spoločnosť nie je veľmi veľká. V prípade potreby spoločnosť využíva dealingu u bánk.

Vo všeobecnosti je spoločnosť zo všetkými využívanými produktmi a službami bánk spokojná, jediné negatívum firma vníma vo výške poplatkov za platobný styk.

Odporúčenie pre banku:

- Vzhľadom k tomu, že spoločnosť momentálne nevníma potrebu zmeny bankových produktov a využívania nových, nemyslím si, že by jej oslovenie bankou viedlo k ďalšej spolupráci. Navrhujem však aby banka oslovenie tejto spoločnosti plánovala v budúcnosti.

12.2.10 Firma J

Informácie zo zisťovania:

Táto spoločnosť je zo všetkých oslovených firiem najmenšia vo výške svojho obratu, ktorý v roku 2010 dosiahol zhruba 50 mil. Kč.

Svojou produkciou je spoločnosť zameraná výlučne na stavebníctvo.

Firma J využíva služby dvoch bánk. Krátkodobé financovanie firma rieši formou revolvingového úveru s možnosťou čerpania v dolároch a v korunách, zaisteného pohľadávkami s úrokom zhruba 3% p. a, ktorý plánuje zmeniť. Spoločnosť dostala ponuku aj od inej banky a zvažuje zmenu, pretože plánuje rozširovať obchodné aktivity, ktoré zo sebou prinesú zvýšenú potrebu prostriedkov na financovanie prevádzky.

V rámci investičného financovania spoločnosť momentálne nevyužíva produkty dlhodobého financovania, no plánuje investíciu do výrobnéj haly v odhadovanej výške 30 mil. Kč, na ktorú chce spoločnosť využiť investičný úver od banky a po realizácii projektu úver splatiť z dotácie. Úrokový limit pre tento úver si spoločnosť stanovila maximálne 5 percent.

Voľné finančné prostriedky zhruba vo výške 5 mil. Kč spoločnosť zhodnocuje termínovaným vkladom so zhodnotením vo výške 1,8% p. a. O iné formy zhodnocovania sa firma J nezaujímal.

V rámci poplatkov z platobného styku spoločnosť nie je spokojná a to obzvlášť s výškou poplatkov odvíjajúcich sa od objemu platby.

Konverzie cudzích mien spoločnosť realizuje prostredníctvom obchodníka na finančných trhoch a je s týmto spôsobom spokojná.

Spoločnosť takisto nepoužíva žiadnu formu zaistenia menového rizika, keďže 70% svojej produkcie dodáva v tuzemsku a jej otvorená devízová pozícia nie je tak veľká, aby sa spoločnosti oplátilo toto riziko zaistiť. Ako sa predstaviteľ firmy vyjadril, menové riziko by zaistovali len v prípade väčšej dlhodobej zákazky.

Odporúčenie pre banku:

- Z dôvodu firmou plánovanej zmeny v prevádzkovom financovaní by sa banka mala zaujímať o ponuku formy krátkodobého financovania.
- Takisto by sa banka mala zaujímať o poskytnutie investičného úveru na financovanie výstavby novej haly.
- Vzhľadom k nespokojnosti firmy s výškou poplatkov za platobný styk, by v prípade výhodnejších podmienok ponúknutých bankou spoločnosť určite využila tieto služby, preto navrhujem oslovenie spoločnosti aj v tejto oblasti.

12.2.11 Firma K

Informácie zo zisťovania:

Firma K podobne ako predchádzajúca je spoločnosťou s ročným obratom cca 50 mil. Kč. Táto firma dodáva svoje výrobky prevažne do obuvníctva.

Špecifickou vlastnosťou tejto spoločnosti je veľmi negativistický postoj k bankovým produktom. Ako sa majiteľ firmy vyjadril, spoločnosť využíva len nevyhnutné produkty bánk, ako je vedenie účtu a hladké platby. S poplatkami za zahraničné platby spoločnosť nebola spokojná a tak pre zníženie nákladovosti týchto platieb zriadila účet na Slovensku, kde sú tieto poplatky výrazne nižšie.

Taktiež firma K pre konverzie cudzích mien využíva dealingu bánk, prípadne obchodníka na fin. trhoch.

Spoločnosť sa momentálne zaoberá s problémom straty významného odberateľa, ktorý spôsobil pokles tržieb.

Odporúčenie pre banku:

- U tejto firmy je z môjho pohľadu v prvom rade dôležité dôkladne zhodnotiť finančnú stabilitu firmy vzhľadom k jej veľkosti a malému počtu významných odberateľov. Priestor pre poskytnutie služieb a produktov banky však z môjho pohľadu nie je veľký, z dôvodu odmietavého postoja majiteľa firmy voči bankám. V tomto prípade by mala banka zvážiť opodstatnenosť záujmu o získanie tejto spoločnosti do svojho portfólia.

12.2.12 Firma L**Informácie zo zisťovania:**

Firma L rovnako ako firma K dodáva svoje produkty prevažne do obuvníctva. Obrat tejto firmy sa pohybuje okolo 200 mil. Kč ročne.

Podľa údajov zo zisťovania spoločnosť bežnú prevádzku financuje primárne z vlastných zdrojov a v prípade ich nedostatku má spoločnosť zriadený kontokorentný účet, ktorý však momentálne nečerpá, slúži ako rezerva.

Keďže firma disponuje s voľnými finančnými prostriedkami, zhodnocuje ich formou krátkodobého sporiaceho účtu, na ktorom prostriedky približne vo výške 5 mil. Kč úročí zhruba dvomi percentami.

Na investície spoločnosť ročne vynaloží zhruba 2% obratu z vlastných zdrojov, čo predstavuje približne 4 mil. Kč.

V rámci poplatkov za zahraničné a tuzemské platby firma takisto nie je spokojná a uvítala by nižšie poplatky.

Zahraničné meny spoločnosť konvertuje prostredníctvom dealingu bánk a je s týmto spôsobom spokojná.

Zaistenie menového rizika spoločnosť nerieši, v minulosti využila produktu FWD.

Odporúčenie pre banku:

- Vzhľadom k voľným prostriedkom, ktorými spoločnosť disponuje navrhujem aby banka vytvorila návrh zhodnocovania týchto prostriedkov. Verím, že v prípade ponuky výhodnejších podmienok, spoločnosť ponuku prijme.

- Takisto by spoločnosť uvítala nižšie poplatky za platobný styk, preto by banka mala zhodnotiť podmienky poskytovania tejto služby.

12.3 Zhrnutie kapitoly

Hlavnou časťou tejto kapitoly bolo navrhnutie banke, v ktorej oblasti poskytovaných produktov a služieb by sa o jednotlivé oslovené spoločnosti mala zaujímať. U jednotlivých firiem som preto uvádzala hlavné oblasti, v ktorých vidím príležitosť pre banku. Naopak ako som zo skúsenosti zistila, nie u každej spoločnosti je možné navrhnúť produkt alebo službu, o ktorú by mala spoločnosť záujem, preto je dôležité potenciálnych klientov banky sledovať a pravidelne mapovať ich potreby a požiadavky. Konečné uskutočnenie obchodu medzi bankou a klientom musí odrážať úžitok oboch strán, a preto je dôležité aby banka svojim klientom produkty nevnucovala, ale primárne sa snažila uspokojovať ich potreby.

13 NÁVRH PRODUKTOV UNICREDIT BANK CZECH REPUBLIC, A.S. SPOLOČNOSTIAM X, SPOL. S.R.O. A Y, A.S.

V predchádzajúcej kapitole som na základe informácií získaných z osobných rozhovorov s predstaviteľmi dvanástich plastikárskych spoločností navrhla, v ktorých oblastiach bankových produktov a služieb by sa mala banka o jednotlivé spoločnosti zaujímať.

Cieľom tejto kapitoly je navrhnúť konkrétne produkty banky UniCredit Bank konkrétnym spoločnostiam.

Návrh je uskutočňovaný na základe informácií o využívaných produktoch a požiadavkách týchto spoločností na banku získaných počas osobného rozhovoru s osobami zodpovednými za riešenie týchto záležitostí. Preto, aby som uvedeným dvom spoločnostiam dokázala navrhnúť produkty UniCredit Bank, u každej z nich musím pochopiť ich podnikanie a zámery firmy, zistiť podmienky súčasných produktov a požiadavky firiem na banku, aby som vedela zhodnotiť na koľko budú navrhované produkty pre spoločnosti atraktívne.

Skutočné názvy týchto spoločností na základe ich požiadavky neuvádzam, firmám som prideliť fiktívne názvy X, spol. s.r.o. a Y, a.s.

13.1 Spoločnosť X, spol. s.r.o.

Spoločnosť X je firmou založenou roku 1991, ktorá je členom Plastikárskeho klastru. Zaoberá sa výrobou obalových materiálov, ktoré dodáva do rôznych oblastí ako je potravinárstvo, poľnohospodárstvo či chemický priemysel. Veľkosťou ročného obratu za posledné tri roky sa spoločnosť pohybuje priemerne vo výške 100 mil. Kč.

Podnikanie tejto spoločnosti je typické väčším množstvom menších zákazníkov, vysokými materiálovými nákladmi produkcie a nízkou jednotkovou maržou. Snahou spoločnosti je stále sa usilovať o získavanie nových projektov s novými technológiami, podporovať vlastný výskum a vývoj, a tak zvyšovať svoju konkurencieschopnosť na trhu. Spoločnosť má nového perspektívneho majiteľa, ktorý sa bude usilovať o stále rozvíjanie jej obchodných a inovačných aktivít.

13.1.1 Súčasnne využívané bankové produkty a služby

Bankový účet a platobný styk:

Spoločnosť využíva vedenie bankových účtov, prostredníctvom ktorých vydáva a prijíma platby v rámci tuzemského a zahraničného platobného styku. Súčasnne podmienky poskytovania týchto služieb, priemernú početnosť platieb a kalkulované náklady, zobrazuje nasledujúca tabuľka č. 3.

Tab. 3. Kalkulácia poplatkov za súčasne využívané služby platobného styku (vlastné spracovanie)

Banka	Priemerný mesačný počet platieb		Výška poplatkov za platbu		Poplatok za vedenie účtu (mesačne)	Kalkulované poplatky za platobný styk celkom mesačne
	vydaných	došlých	vydanú	došlú		
Tuzemský platobný styk (v Kč)						
Komerční banka	135	71	5	5	1 090	/
Česká spořitelna	146	77	4	2	490	
Náklady na tuzemský platobný styk celkom:						3 348
Zahraničný platobný styk (v Kč)						
Komerční banka	19	15	192	132	2 880	/
Česká spořitelna	4	1	214	97	1 065	
Náklady na zahraničný platobný styk celkom:						10 525
Mesačné poplatky za zahraničný platobný styk celkom:						13 873

Pozn.: K prepočtu poplatkov za zahraničný platobný styk uvedených v EUR bol použitý kurz 24 Kč/EUR.

Na základe kalkulácie priemerných mesačných nákladov na zahraničný a tuzemský platobný styk spoločnosť mesačne vynaloží takmer 14 tis. Kč, čo ročne predstavuje zhruba 168 tis. Kč.

Prevádzkové financovanie:

Financovanie prevádzky spoločnosť zaisťuje revolvingovým úverom s nasledujúcimi parametrami:

- výška 20 mil. Kč,
- úroková sadzba naviazaná na PRIBOR, priemerne 3% p. a.,
- zaistenie zmenkou, pohľadávkami a nehnuteľným majetkom.

Prevádzkové financovanie práve v tejto výške bolo podmienkou, stanovenou Českomoravskou záručnou a rozvojovou bankou pre uskutočnenie investičného zámeru využitím dotácie v rovnakej výške, so splatnosťou deväť rokov. Ako sa predstaviteľka spoločnosti vyjadrila, zmena banky poskytujúcej prevádzkové financovanie nie je možná kvôli tejto podmienosti, čo znemožňuje UniCredit Bank úspešne navrhnúť formu prevádzkového financovania.

Väčšiu potrebu prevádzkového financovania spoločnosť nepredpokladá, vzhľadom k tomu, že pred uzavretím zmluvy o súčasnom revolvingovom úvere spoločnosť využívala úver vo výške 15 mil. Kč.

Investičné financovanie:

Realizácia investícií v tejto spoločnosti prebieha v pravidelných 10-ročných cykloch, pričom momentálne prebieha dodávanie investičných celkov, ktoré spoločnosť realizuje využívaním dotácií. V rámci investovania do výstavby výrobných hál a nákup technológií spoločnosť využíva účelového úveru vo výške 20 mil. Kč s fixnou úrokovou sadzbou 3% p. a. u Českomoravskej záručnej a rozvojovej banky v rámci programu K-Progres – projektu operačného programu podnikanie a inovácie Ministerstva průmyslu a obchodu.

Spoločnosť spláca investičné úvery z roku 2006, ktoré budú splatené v roku 2015.

Okrem vyššie uvedeného, spoločnosť využila dotácie zo štrukturálnych fondov na nákup technológie na výrobu inteligentných obalov, ktorú firma počiatočne financovala u Českej sporiteľne investičným úverom a po realizovaní investície spoločnosti bola vyplatená dotácia.

Ďalším investičným projektom je nákup technológie v celkovej výške cca 45 mil. Kč, v rámci ktorej bude po realizácii firme vyplatená dotácia vo výške 50% celej čiastky. Momentálne je projekt financovaný z investičného úveru a dotácia bude spoločnosti vyplatená po realizácii projektu v priebehu júla a augusta.

Konverzie cudzích mien:

Vzhľadom k tomu, že spoločnosť len 10% svojej produkcie exportuje z väčšiny do krajín EÚ, nemá veľkú potrebu konverzie cudzích mien. V prípade potreby spoločnosť využíva dealingu Českej sporiteľne, alebo Komerčnej banky.

Zaistenie kurzových rizík:

Produkty zaistenia kurzových rizík nepatria k využívaným produktom tejto spoločnosti, i keď v minulosti pri nákupe technológií z Talianska spoločnosť uvažovala o využití produktu FWD. Vzhľadom k tomuto je v budúcnosti predpoklad využitia týchto produktov v prípade nákupu ďalších technológií.

Ostatné produkty:

Produkty, ktoré spoločnosť využíva sporadicky sú dokumentárne akreditívy, ktoré v minulosti spoločnosť využila na platbu za nákup technológií v Taliansku a do Etiópie.

13.1.2 Požiadavky firmy na banku

Spoločnosť sa vyjadrila, že by od banky uvítala zníženie poplatkov za platobný styk. Rovnako vníma firma nespokojnosť s premenlivou úrokovou sadzbou na revolvingovom úvere.

13.2 Návrh produktov UniCredit Bank spoločnosti X, spol. s.r.o

V nasledujúcom texte v členení podľa jednotlivých produktov navrhujem možné spôsoby obsluhy tejto firmy bankou UniCredit.

13.2.1 Problematika prevádzkového financovania

Vzhľadom k tomu, že využívaný revolvingový úver je podmienkou k investičnému projektu v rámci Českomoravskej záručnej a rozvojovej banky, a.s. (ďalej ČMZRB), navrhnutie inej, i keď výhodnejšej podoby prevádzkového financovania bankou UniCredit by neprispelo k využitiu tohto produktu spoločnosťou X.

Na tomto príklade je vidieť, akú veľkú výhodu má banka poskytujúca prevádzkové financovanie, ktorá spolupracuje s ČMZRB v rámci programu K-Progress (detailnejšie podmienky tohto programu popisuje príloha č. 4). Výhoda spočíva v znemožnení preniknutia konkurenčnej banky formou návrhu lepšej podoby prevádzkového financovania, zaistenie si relatívne veľkého rámca tohto financovania rovnako ako sprievodných bankových produktov ako je zaistovanie platobného styku. **Preto navrhujem, aby sa UniCredit Bank stala jednou so spolupracujúcich bánk s ČMZRB v rámci vyššie spomínaného programu K-Progress, prostredníctvom čoho by využitím synergického efektu z tejto spolupráce zaistila rozšírenie portfólia svojich klientov, a to nie len o plastikárske firmy.**

Veľkou výhodou pre klienta a značným konkurenčným prvkom tohto programu je výhodný fixný úrok na dlhodobom úvere vo výške 3% p. a., ktorého riziko nenesie spolupracujúca banka, ale naopak ČMZRB.

Čo sa týka potreby vyššieho rámca prevádzkového financovania, tá u tejto spoločnosti nebola identifikovaná, keďže pred založením súčasného revolvingového úveru spoločnosť využívala o 5 mil. Kč nižšie úverovanie, ktoré jej postačovalo. Naopak, podľa informácií zo zisťovania, spoločnosť má úmysel čoraz viac rozširovať svoje obchodné činnosti, čomu má prispieť nový majiteľ firmy, a tak by sa banka mala v zmysle ponúknutia prevádzkového financovania o túto spoločnosť zaujímať v budúcnosti.

13.2.2 Možnosti poskytnutia investičného financovania

Ako som uviedla vyššie, spoločnosť sa nachádza vo fáze investovania do nových výrobných technológií a nehnuteľného majetku, avšak financovanie týchto investícií už zabezpečené má. Podľa vyjadrení vedúcej ekonomického oddelenia, spoločnosť neplánuje v blízkej budúcnosti ďalšie významné investície, preto nevidím priestor pre banku v navrhnutí produktov dlhodobého financovania.

13.2.3 Poskytovanie služieb platobného styku

Vzhľadom k tomu, že spoločnosť je nespokojná s výškou poplatkov za platobný styk a ako je vidieť v tabuľke č. 3, na tuzemský a zahraničný platobný styk využíva služby dvoch bánk, kde z môjho pohľadu neefektívne platí za vedenie dvoch účtov, na ktorých v podstate využíva rovnaké služby, tejto spoločnosti navrhujem využitie služieb platobného styku UniCredit Bank.

Komplikáciou v možnosti prijatia týchto služieb spoločnosťou X, spol. s.r.o. je existencia prevádzkového financovania a zároveň využívania služieb platobného styku u rovnakej banky, kde štandardne existuje obmedzenie v nutnosti využívania platobného styku v určitej miere. Ako už bolo v práci spomenuté, banka je schopná ponúknuť výhodné podmienky poplatkov z platobného styku v prípade, že platby dosahujú určitú početnosť. Uvedená početnosť platieb ale v prípade spoločnosti X, spol. s. r. o. nemôže byť využívaná výlučne skrz UniCredit Bank, čím sa znižuje jej priestor na poskytovanie týchto služieb za výhodnejšie podmienky než u súčasných bánk. V prípade, že by spoločnosť bola schopná realizovať všetky platby výlučne prostredníctvom UniCredit Bank, na poplatkoch z tejto

služby by bola schopná usporiť značné prostriedky, ktoré detailnejšie popisuje nasledujúca časť.

Návrh podmienok poskytovania služieb platobného styku:

Po konzultácii podmienok poskytnutia služieb platobného styku v UniCredit Bank som vytvorila ponuku poskytovania týchto služieb s podmienkami, ktoré popisuje tabuľka č. 4. Výška poplatku za jednotlivé vydané či prijaté platby v rámci zahraničného i tuzemského platobného styku je stanovovaná podľa počtu transakcií mesačne, rozdelených do intervalov, uskutočnených na účte otvorenom u UniCredit Bank. Výhoda tohto spôsobu stanovenia poplatku spočíva v znižujúcom sa poplatku za jednotlivú platbu so zvyšujúcou sa mesačnou početnosťou transakcií.

Tab. 4. Poplatky za zahraničný a tuzemský platobný styk (vlastné spracovanie).

Vydané platby		
	Interval početnosti platieb	Poplatok za transakciu (v Kč)
Tuzemský platobný styk	0 - 99	4
	100 - 249	3,50
	250 a viac	3
Zahraničný platobný styk	0 - 9	190
	10 - 19	150
	20 a viac	130
Prijaté platby		
	Interval početnosti platieb	Poplatok za transakciu (v Kč)
Tuzemský platobný styk	0 - 49	3
	50 - 129	2,50
	130 a viac	2
Zahraničný platobný styk	0 - 9	110
	10 a viac	100

Okrem vyššie popisovanej výhody v prípade využitia služieb platobného styku u UniCredit Bank by klient na viac dosiahol ročnú úsporu v celkovej výške 70 440 Kč. Porovnanie me-

sačných nákladov pri využití služieb súčasných bánk a pri prijatí ponuky od UniCredit Bank prehľadne zobrazuje nasledujúca tabuľka.

Tab. 5. Porovnanie mesačných nákladov na platobný styk (vlastné spracovanie).

Priemerný mesačný počet platieb		Poplatok za vedenie účtu (mesačne)	Kalkulované poplatky za platobný styk celkom mesačne
vydaných	prijatých		
Tuzemský platobný styk (v Kč)			
281	148	590	
Náklady na tuzemský platobný styk celkom:			1 993
Zahraničný platobný styk (v Kč)			
23	16	590	
Náklady na zahraničný platobný styk celkom:			6 010
Mesačné poplatky za zahraničný platobný styk poskytovaný UniCredit Bank celkom:			8 003
Súčasná mesačná poplatky za zahraničný platobný styk celkom:			13 873
Mesačná úpora nákladov:			5 870

Vzhľadom k tomu, že spoločnosť je limitovaná v zmene vo využívaní služieb platobného styku u inej banky, nebude môcť prijať túto výhodnejšiu ponuku od UniCredit Bank a dosiahnuť značné úspory. Tento fakt ešte viac potvrdzuje výhodné postavenie banky, u ktorej spoločnosť využíva prevádzkové financovanie v rámci programu K-Progres. Práve preto vnímam ako veľmi vhodné a strategické pre UniCredit Bank oslovenie ČMZRB za účelom budúcej spolupráce v programe K-Progres.

13.2.4 Konverzie cudzích mien

Keďže spoločnosť nakupuje a predáva cudzie meny prostredníctvom dealingu banky, takisto si myslím, že pre spoločnosť by mohol byť zaujímavý produkt UCTRADER, prostredníctvom ktorého má firma možnosť sledovať reálny pohyb na trhu a cez online aplikáciu nakupovať a predávať cudzie meny s maximálnou transparentnosťou. Využitím tohto produktu spoločnosť získa výhodu v možnosti vlastného sledovania kurzu a nákupu alebo predaja meny v optimálnu dobu za optimálny kurz.

13.3 Spoločnosť Y, a.s.

Táto spoločnosť bola založená v roku 1991 a jej výrobný a vývojový program je zameraný na výrobu granulátu pre potravinársky a elektrotechnický priemysel, poplastovaných plechov pre stavebníctvo a vytlačovaných profilov pre automobilový a spotrebný priemysel. Najväčšie výnosy spoločnosť dosahuje z produkcie dodávanej do potravinárskeho priemyslu.

Spoločnosť Y, a.s. je v porovnaní s predchádzajúcou väčšia, jej ročný obrat dosiahol v roku 2010 zhruba 450 mil. Kč a takisto je členom Plastikárskeho klastru. Čo sa týka výšky zadlženosti, spoločnosť dosahuje hodnoty 43%.

Špecifikom spoločnosti je existencia významných neúverových cudzích zdrojov (z údajov roku 2010 vo výške 78 mil. Kč pri bilančnej sume 415 mil. Kč), ktoré spoločnosť takisto využíva ako formu financovania.

Informácie potrebné pre vytvorenie návrhu produktov UniCredit Bank som konzultovala s vedúcim odborom ekonomiky a personalistiky.

13.3.1 Súčasne využívané produkty a služby bánk

Podľa vyjadrení predstaviteľa firmy, spoločnosť z produktov banky využíva vedenie účtu v dvoch menách (v CZK a v EUR), prostredníctvom ktorých firma realizuje platby v tuzemsku aj v zahraničí, kontokorentné účty takisto s možnosťou čerpania v oboch menách a produkt zaistenia menového rizika – FWD. Spoločnosť takisto ako formu platenia využíva dokumentárne inkaso a akreditív.

Bankový účet a platobný styk

Spoločnosť má bežné účty v korunách a eurách, prostredníctvom ktorých uskutočňuje platby v tuzemsku aj do zahraničia.

Priemerné ročné počty vydaných a došlých platieb v rámci tuzemska a zahraničia zobrazuje tabuľka č. 6.

Tab. 6. Početnosť zahraničných a tuzemských hladkých platieb (vlastné spracovanie).

	Tuzemský platobný styk	Zahraničný platobný styk
Počet vydaných platieb ročne	6 500	800
Počet prijatých platieb ročne	4500	800

Poplatky za platby v rámci tuzemského platobného styku sú:

- 3 – 4 Kč za platby vydané,
- 2 – 6 Kč za platby prijaté.

Poplatky v rámci zahraničného platobného styku sa pohybujú v nasledovných intervaloch:

- 50 – 70 Kč za vydané platby,
- 30 – 50 Kč za prijaté platby.

Prevádzkové financovanie

Krátkodobé financovanie bežnej prevádzky spoločnosť financuje využitím dvoch kontokorentných účtov, na ktorých platí úrok 1,8 % p. a. so zaistením tichou cesiou pohľadávok a čerpaním v podobe tranží. S týmto spôsobom krátkodobého financovania je firma spokojná, jediné negatívum, ktoré spoločnosť postrehla je nízka pružnosť banky (priemerne 3 – 4 týždne) v poskytnutí potrebných zdrojov a takisto poplatky za ich rezerváciu. Predstavitel' spoločnosti sa vyjadril, že v prípade nedostatočnosti zdrojov z kontokorentných účtov, je spoločnosť financovaná zo spomínaných neúverových cudzích zdrojov.

Investičné financovanie

Spoločnosť sa momentálne nachádza v stave po uskutočnení a splatení všetkých významných investícií, ktoré v minulosti v priebehu troch rokov a objeme 130 miliónov Kč financovala prostredníctvom štrukturálnych fondov. V súčasnosti firma neplánuje žiadne významné investície. Ročne vynakladá 15 – 20 mil. Kč na bežné opravy strojného zariadenia, ktoré financuje z kontokorentných úverov.

Produkty zaistenia menového rizika

Firma Y, a.s. na zaistenie používa produktov FWD, prostredníctvom ktorých má zaistený kurz EUR do roku 2014. Spoločnosť má ročne otvorenú devízovú pozíciu v eurách priemerne v rozmedzí 60 – 70 mil. Kč. Tento objem spoločnosť konvertuje do korún práve využitím FWD.

Dokumentárne platby

Spoločnosť okrem hladkých platieb využíva kvôli odberateľom v Turecku a Pakistane platieb dokumentárnych, konkrétne inkás a akreditívov v menšej miere. Vo všeobecnosti sa snaží mieru využívania týchto foriem platby maximálne obmedziť kvôli administratívnej náročnosti a vysokej nákladovosti.

13.3.2 Požiadavky firmy na banku

Podmienky jednotlivých služieb a produktov, ktoré by banka mala splniť k tomu, aby ich táto spoločnosť začala využívať práve u nej sú nasledovné.

Spoločnosť ako podmienku k zmene formy prevádzkového financovania požaduje zníženie súčasnej úrokovej sadzby minimálne o 2 až 3 desatiny percenta čo predstavuje sadzbu vo výške 1,5% p. a. a flexibilitu banky v poskytovaní zdrojov do dvoch týždňov od zadania požiadavky bez poplatku za rezerváciu zdrojov.

Ako sa vyjadril vedúci ekonomického oddelenia tejto spoločnosti, uvítal by možnosť zaisťovania zahraničných mien na devízovom trhu prostredníctvom softvérovej aplikácie.

Takmer ako všetky spoločnosti, aj firma Y, a.s. by uvítala nižšie poplatky za zahraničný platobný styk.

13.4 Navrhované produkty UniCredit Bank

Na základe požiadavky spoločnosti na možnosť zaisťovania predaja eur prostredníctvom softvérovej aplikácie navrhujem spoločnosti využiť produktu UCTRADER – aplikácie internetového bankovníctva, ktorá spoločnosti umožní pohodlne a bezpečne obchodovať na devízovom trhu do výšky nastaveného kreditného limitu, alebo do výšky zostatku na bežnom účte.

Čo sa týka nespokojnosti firmy Y, a.s. s poplatkami za zahraničný platobný styk, tieto sú na takej úrovni, že UniCredit Bank by bola schopná ponúknuť veľmi podobné podmienky. Myslím si, že úspora plynúca z využitia týchto služieb u UniCredit Bank by nebola na takej úrovni, aby sa spoločnosť zaujímala o zmenu banky poskytujúcej tieto služby.

Rovnako aj v prípade prevádzkového financovania je banka UniCredit schopná poskytnúť porovnateľné podmienky. Požiadavku spoločnosti na vyššiu flexibilitu v poskytovaní po-

trebných zdrojov je banka schopná uspokojiť v navrhnutí poskytnutia zdrojov minimálne od dvoch týždňov. Kratší interval prakticky nie je možný.

Možnosťou ako uspokojiť nespokojnosť firmy Y, a.s. s poplatkami za rezerváciu zdrojov je poskytnutie tak zvanej nekomitovanej úverovej linky, kde tieto poplatky neexistujú. Od úverovej linky, kde klient platí za rezerváciu zdrojov sa odlišuje zmluvným vyhradením si práva banky, v prípade jej nedostatku prostriedkov tieto zdroje neposkytnúť, čo však v bežnej bankovej praxi nenastáva. Ak by sa stalo, že banka zdroje neposkytne, bolo by to prejavom jej vážnych problémov, čo je skôr výnimočný stav, nepredpokladaný pre UniCredit Bank.

14 ZHODNOTENIE PRAKTICKEJ ČASTI

Účelom praktickej časti tejto diplomovej práce bolo navrhnúť banke UniCredit postup, ktorým by zväčšila svoje klientské portfólio o spoločnosti z oblasti plastikárskeho priemyslu.

V úvode praktickej časti som uskutočnila analýzu potrieb spoločností o ktoré má banka záujem, prostredníctvom osobných stretnutí s predstaviteľmi týchto firiem.

Na základe informácií a zistení z analýzy som identifikovala skutočnosti, ktoré sú typické pre tieto firmy a navrhla som postup a prístup aký by mala banka zaujať voči plastikárskym spoločnostiam s prihliadnutím k týmto skutočnostiam.

Od všeobecných návrhov som sa v ďalšej časti dostala k návrhom postupu banky voči jednotlivým osloveným spoločnostiam. U každej z nich som na základe získaných informácií identifikovala oblasť, v ktorej vidím priestor pre banku v ponúknutí produktov či služieb, o ktoré by mala konkrétna spoločnosť záujem.

Záverečnou časťou práce je konkrétne riešenie ponuky produktov a služieb UniCredit Bank dvom konkrétnym spoločnostiam.

ZÁVER

Táto diplomová práca bola spracovávaná za účelom podpory získania nových korporátnych klientov banky UniCredit Bank Czech Republic, a.s. podnikajúcich v obore plastikárskej výroby, tradičnej pre oblasť Zlínskeho kraja.

K naplneniu tohto účelu bolo z môjho pohľadu optimálne zaujať rovnaký postup, aký by zaujala banka v bežnej praxi. Z tohto dôvodu som projekt získavania nových korporátnych klientov uskutočňovala tak, ako by to robil bankový akvizičný poradca s využitím hodnotných rád vedúceho diplomovej práce a zamestnancov banky UniCredit.

Mojou snahou pri spracovávaní tejto práce bolo vytvoriť návrh, ktorý bude v prvom rade reálnym prínosom pre banku a umožní mi rozšíriť moje teoretické znalosti o praktické schopnosti v obore korporátneho bankovníctva. Potešilo ma, že výstupy mojej práce boli pre banku podnetné a využiteľné.

Spracovávanie tejto diplomovej práce bolo pre mňa veľkou skúsenosťou. Mala som možnosť skúsiť si prácu akvizičného poradcu a komunikovať s finančnými manažermi, či dokonca s riaditeľmi významných plastikárskych firiem v Zlínskom kraji.

Práca bola významným spôsobom ovplyvnená pripomienkami a cennými radami vedúceho diplomovej práce. Vďaka nemu som získala praktický pohľad na problematiku korporátneho bankovníctva čo si veľmi cením. Obzvlášť hodnotné pre mňa bolo riešenie úloh, ktoré vychádzali zo skutočných, reálnych potrieb či problémov oslovených plastikárskych firiem, čo ma utvrdilo v prínose tejto práce.

ZOZNAM POUŽITÉJ LITERATURY

Monografie:

- [1] ANDRLE, Pavel, 2003. Dokumentární akreditiv v praxi: praktický průvodce. 3. aktualiz. vyd. Praha: Grada, 142 s. ISBN 80-247-0771-3.
- [2] BOBÁK, Roman, 2011. Výrobní a logistická výkonnost podniků gumárenského a plastikářského průmyslu v České republice. 1. vyd. Zlín: Česká společnost průmyslové chemie, místní pobočka Gumárenská skupina Zlín. ISBN 978-80-02-02354-8.
- [3] DVOŘÁK, Petr, 2005. Bankovníctví pro bankéře a klienty. 3. přeprac. a rozš. vyd. Praha: Linde, 681 s. Vysokoškolská učebnice (Linde). ISBN 80-720-1515-X.
- [4] KALABIS, Zbyněk, 2005. Bankovní služby v praxi. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 148 s. ISBN 80-251-0882-1.
- [5] KAŠPAROVSKÁ, Vlasta, 2010. Banky a komerční obchody. Vyd. 1. Kravaře: Marreal servis, 172 s. ISBN 978-80-254-6779-4.
- [6] KRÁL, Miloš, 2009. Bankovníctví a jeho produkty. Žilina: GEORG, 265 s. ISBN 978-80-89401-07-9.
- [7] MÁČE, Miroslav, 2006. Platební styk: klasický a elektronický. 1. vyd. Praha: Grada, 220 s. ISBN 80-247-1725-5.
- [8] MARVANOVÁ, Marie, 1995. Platební styk : platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě. Vyd. 1. Brno: Econ, 374 s. ISBN 809016272.
- [9] MEJSTRÍK, Michal, Magda PEČENÁ a Petr TEPLÝ, 2008. *Základní principy bankovníctví*. 1. vyd. V Praze: Karolinum, 627 s. ISBN 978-802-4615-004.
- [10] POLIDAR, Vojtěch, 1999. Management bank a bankovních obchodů. 2. upr.vyd. Praha: Ekopress, 450 s. ISBN 80-861-1911-4.
- [11] POLOUČEK, Stanislav, 2006. Bankovníctví. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 716 s. ISBN 80-717-9462-7.
- [12] POLOUČEK, Stanislav, 2009. Peníze, banky, finanční trhy. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 414 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-152-9.

- [13] PŮLPÁNOVÁ, Stanislava, 2007. Komerční bankovníctví v České republice. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 338 s. ISBN 978-80-245-1180-1.
- [14] RADOVÁ, Jarmila, 2007. Finanční matematika pro každého. 6. aktualiz. vyd. Praha: Grada, 293 s. ISBN 978-80-247-2233-7.
- [15] REVENDA, Zbyněk, 2005. Peněžní ekonomie a bankovníctví. 4. vyd. Praha: Management Press, 627 s. ISBN 80-726-1132-1.
- [16] VALOUCH, Petr, 2005. Leasing v praxi: praktický průvodce. 1. vyd. Praha: Grada, 114 s. ISBN 80-247-0745-4.
- [17] WAWROSZ, Petr, 1999. Zdroje financování podnikatelské činnosti. 1.vyd. Ostrava: Sagit, 336 s. ISBN 80-720-8106-3.

Internetové zdroje:

- [18] Cmzrb.cz: Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s. K-PROGRES: Výhodné komplexní financování pro rozvoj podnikání © 2004 [online]. [cit. 2012-04-26]. Dostupné z: <http://www.cmzrb.cz/tiskove-centrum/tiskove-zpravy/k-progres-vyhodne-komplexni-financovani-pro-rozvoj-podnikani>
- [19] Ekonomický portál EuroEkonom.sk: Financie. Euroekonom.sk: Typy úverov © 2004 - 2012 [online]. [cit. 2012-04-26]. Dostupné z: <http://www.euroekonom.sk/financie/bankovnictvo-a-banky/typy-uverov/>
- [20] Justice.cz: Oficiální server českého soudnictví. Obchodní rejstřík a Sbíрка listin: Úplný výpis z obchodního rejstříku © 2012 [online]. 2012 [cit. 2012-04-26]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma.vysledky?navez=UniCredit+Bank+Czech+Republic%2C+a.s.&ic=&obec=&ulice=&forma=&oddil=&vlozka=&soud=&polozek=50&typHledani=prefix&jenPlatne=true>
- [21] OBČIANSKE ZDRUŽENIE GIMMA. On-line magazín o podnikaní Podnikajte.sk: Dokumentárne obchody [online]. © 2005-2012 [cit. 2012-04-26]. ISSN 1338-2187. Dostupné z: <http://www.podnikajte.sk/prevadzka-firmy/c/81/category/zahranicny-obchod/article/akreditiv.xhtml>

- [22] PILCH, Ctibor. Finančné trhy: Odborný mesačník pre teóriu a prax finančných trhov [online]. Bratislava: Derivat s.r.o., ©2004 [cit. 2012-04-26]. ISSN 1336 - 5711. Dostupné z: <http://www.derivat.sk/index.php?PageID=374>
- [23] PRITCHARD, Justin. Letter of Credit: How Letters of Credit Work. In: Banking.about.com ©2012 [online]. [cit. 2012-04-26]. Dostupné z: <http://banking.about.com/od/businessbanking/a/letterofcredit.htm>
- [24] Plastr.cz. ©2010 Plastikářský klastr: O nás [online]. [cit. 2012-04-26]. Dostupné z: <http://www.plastr.cz/onas.php>
- [25] UniCredit Bank Czech Republic, a.s. ©2011 Firmy a veřejný sektor [online]. [cit. 2012-04-26]. Dostupné z: <http://www.unicreditbank.cz/cz/uvod.html#firmy>

ZOZNAM POUŽITÝCH SYMBOLOV A SKRATIEK

CZK, Kč	Koruna česká
EUR	Euro
EÚ	Európska únia
FWD	Forward
GBP	Britská libra
VIP	Very important person
USD	Americký dolár

ZOZNAM OBRÁZKOV A GRAFOV

<i>Obr. 1. Rozmiestnenie pobočiek UniCredit Bank v Českej republike.....</i>	<i>40</i>
<i>Graf 3. Úspešnosť v oslovovaní vybraných plastikárskych firiem.....</i>	<i>57</i>
<i>Graf 4. Spokojnosť firiem s poplatkami za platový styk.....</i>	<i>62</i>

ZOZNAM TABULIEK

<i>Tab. 1. Počet plastikárskych firiem v členení podľa krajov.....</i>	<i>44</i>
<i>Tab. 2. Bankové produkty a služby využívané oslovenými spoločnosťami</i>	<i>59</i>
<i>Tab. 3. Kalkulácia poplatkov za súčasne využívané služby platobného styku.....</i>	<i>88</i>
<i>Tab. 4. Poplatky za zahraničný a tuzemský platobný styk.....</i>	<i>93</i>
<i>Tab. 5. Porovnanie mesačných nákladov na platobný styk.....</i>	<i>94</i>
<i>Tab. 6. Početnosť zahraničných a tuzemských hladkých platieb.....</i>	<i>96</i>

ZOZNAM PRÍLOH

Príloha P I: Zoznam Plastikárskych spoločností s obratom nad 50 mil. Kč

Príloha P II: Základná štruktúra otázok kladených osloveným firmám

Príloha P III: Zostava plastikárskych firiem vhodných pre banku

Príloha P IV: Popis programu K-Progres

**PRÍLOHA P I: ZOZNAM PLASTIKÁRSKÝCH SPOLOČNOSTÍ
S OBRATOM NAD 50 MIL. KČ**

Názov firmy	Mesto	Ulice	IČO
Barum Continental spol. s r.o.	Otrokovice	Objízdná 1628	45788235
TUFO, s.r.o.	Otrokovice	U letiště 1857	25509900
Continental výroba pneumatik, s.r.o.	Otrokovice	Objízdná, areál Barum 1628	25733770
Continental HT Tyres, s.r.o.	Otrokovice	Objízdná, areál Barum 1628	26905850
KOMPONENTY, a.s. ZLÍN	Zlín	třída Tomáše Bati 1970	25548221
EFFBE - CZ s.r.o.	Veliková	Areál ZD Veliková	25696602
KALINA industries s.r.o.	Lužkovice	U Tescomy 255	27758991
PUR-PLASTICS s.r.o.	Otrokovice	areál Moravan, budova 23	26974771
WESTLAND spol. s r.o.	Otrokovice	Tř.Tomáše Bati, areál TOMA	60745193
Gumárny Zubří, akciová společnost	Zubří	Hamerská 9	12122
ZPV Rožnov, s.r.o.	Rožnov pod Radhoštěm	Televizní 2614	25367382
D PLAST a.s.	Lužkovice	Lužkovice 206	544752
Fatra, a.s.	Napajedla	třída Tomáše Bati 1541	27465021
MALPRO, spol. s r.o.	Lípa	318	45474150
SPUR a.s.	Louky	Třída Tomáše Bati 299	46900098
DURA-LINE CT, s.r.o.	Tlumačov	U písáku 682	48911887
Pipelife Czech s.r.o.	Otrokovice	Kučovaniny 1778	60709391
MEGAT - výroba z plastů Zlín spol. s r.o.	Zlín	K Pasekám 273	46966196
Miroslav Chuděj, s.r.o.	Hutisko-Solanec č. 310	310	25390236
5M s.r.o.	Kunovice	Na Záhonech 1177	46969250
HOBAS CZ spol. s r.o.	Sady	Za Olšávkou 391	46972498
DLplast, s.r.o.	Holešov	Tovární 1633	25592173
POLYPROFIL spol. s r.o.	Kroměříž	Elišky Krásnohorské 1140	49447351
FATRA - R.O.P. INTERNATIONAL, s.r.o.	Napajedla	Kvítkovická 1386	25321978
ZÁLESÍ a.s.	Luhačovice	Uherskobrodská 119	35143
Polfin Ploština, s.r.o.	Loučka	137	25530283
greiner packaging slušovice s.r.o.	Slušovice	Greinerova 54	46901507
Behr Bircher Cellpack BBC Czech s.r.o.	Krásno nad Bečvou	Zašovská 877	26034671
INVOS, spol. s r. o.	Březolupy	Svárov 83	44004036
TEiKO spol. s r.o.	Spytihněv	576	44004770

SOLAR-TECHNIK s.r.o.	Fryšták	Holešovská 399	44004681
PV Plast spol. s r.o.	Valašské Meziříčí	Palackého 594	25370723
TERMOLUX, s.r.o.	Valašské Meziříčí	Mostní 100/12	18055265
MORAVA OKNO s.r.o.	Poličná	346	25900129
ALFA OKNA s.r.o.	Vsetín	Jasenice 1255	26804638
KSK - System, spol. s r.o.	Zubří	U Trati 642	62301161
NIVEKO s.r.o.	Nivnice	U Dvora 219	60745801
V okno s.r.o.	Skaštice	149	25527266
LAM - PLAST, spol. s r. o.	Střížovice	86	18189105
VPO PROMA,s.r.o.	Kroměříž	Havlíčková 3110	26274949
KONFORM - Plastic, s.r.o.	Zlín	Šedesátá 5576	27666301
Kurt O. John, spol. s.r.o.	Březůvky	PSČ 763 45	46343369
HOPA CZ, s.r.o.	Slavičín	Průmyslový areál 0255	25502531
AGENTURA OSMA a.s.	Zlín	areál Svit-Rybníky 305	40942171
IDEA GROUP Česká s.r.o.	Otrokovice	Letiště 1578	25346768
REFLEX Zlín, spol. s r.o.	Louky	Třída Tomáše Bati 385	48911437
Promens a.s.	Příluky	38	25325442
VETA ZLÍN, s.r.o.	Malenovice	Tečovská 911	26259389
ATON, spol. s r.o.	Horní Lhota	156	48907529
REMAQ, s.r.o.	Malenovice	Havlíčková 459	26920051
EPUZ, spol. s r. o.	Otrokovice	Smetanova 1634	18559859
MORAVIA PLAST, spol. s r.o.	Zlín	budova 44, areál Svit, a.s.	42340284
FORM s.r.o.	Horní Lideč	293	43874801
IRISA, výrobní družstvo	Vsetín	Jasenická 697	31445
VALMON, spol. s r.o.	Krásno nad Bečvou	Zašovská 534	18055311
RONAS s.r.o.	Rožnov pod Radhoš- tům	1. máje 2631	43963633
KOVOPLAST, výrobní družstvo	Hluk	Závodní 1057	49974084
KASKO spol. s r.o.	Horní Němčí	Slavkov 82	46973982
IBEROFON CZ, a.s.	Uherský Brod	Rybářská 2330	49971034
Fremach Morava, s.r.o.	Kroměříž	Jožky Silného 2824	26215675
Plastika SV s.r.o.	Zdounky	Zborovská 253	25313363
ERCE CZ, s.r.o.	Chropyně	Komenského 844	25559796
PLASTIKA a.s.	Kroměříž	Kaplanova 2830/4	27448550
R & M, spol. s r.o.	Kotojedy	Kotojedy 5	13690523

PŘÍLOHA P II: ZÁKLADNÁ ŠTRUKTÚRA OTÁZOK KLADENÝCH OSLOVENÝM FIRMÁM

Ktoré služby banky v súčasnosti využívate a ktoré z nich vnímate ako najdôležitejšie jednak z pohľadu nákladovosti tak aj z pohľadu významnosti pre firmu?

Prevádzkové financovanie:

pre firmy ktoré majú úver :

- Ako ste spokojní so súčasnou podobou Vášho prevádzkového financovania z hľadiska jeho výšky, formy čerpania, zaistenia a ceny? S čím konkrétne nie ste spokojní?
- Ako by ste sa v súčasnej situácii zachovali v prípade, že by Vám bola ponúknutá výhodnejšia podoba prevádzkového financovania?
- Ako veľmi by k zvýšeniu predajov prispela možnosť ponúknuť Vaším odberateľom predĺženú splatnosť pohľadávok?
- Aké skontá by ste mohli získať pri skrátenej platbe svojim dodávateľom?
- Akým spôsobom ste pripravení financovať pravidelné alebo náhodné výkyvy v zásobách?
- Ako ste pripravení financovať ďalší rast tržieb Vašej spoločnosti?

pre firmy ktoré úver nemajú:

- Ako veľmi by k zvýšeniu predajov prispela možnosť ponúknuť Vaším odberateľom predĺženú splatnosť pohľadávok?
- Aké skontá by ste mohli získať pri skrátenej platbe svojim dodávateľom?
- Akým spôsobom ste pripravení financovať pravidelné alebo náhodné výkyvy v zásobách?
- Ako ste pripravení financovať ďalší rast tržieb Vašej spoločnosti?
- Aká iná forma prevádzkového financovania by bola pre Vás vhodná/zaujímavá?/O akej inej forme prevádzkového financovania by ste

v prípade potreby uvažovali? Aké okolnosti by Vás k tejto forme financovania dovedli?

Investičné financovanie:

- Ako ste spokojní so súčasným stavom vášho technologického vybavenia, či majetku?
- Aké ďalšie kroky by viedli k vylepšeniu stability vašej firmy, zefektívneniu výroby a pod.? Čo vám bráni pri realizácii týchto predstáv? Ktoré z týchto myšlienok plánujete realizovať, ako a kedy?
- Aký je Váš plán investovania (do nových technológií, majetku, nehnuteľností, výskumu a vývoja a pod.)?
- Kedy plánujete zrealizovať jednotlivé investície, akým spôsobom (využitím služieb banky, z vlastných zdrojov,..) a v akom objeme?
- Akým spôsobom ste riešili financovanie investícií v minulosti? Aké sú Vaše skúsenosti s týmto spôsobom?

Zhodnotenie voľných finančných prostriedkov:

- Akým spôsobom zhodnocujete voľné finančné prostriedky?
- Ako ste spokojní so súčasným spôsobom zhodnocovania Vašich prostriedkov? Aké výsledky toto zhodnocovanie prinieslo?
- O akých iných možnostiach zhodnocovania voľných finančných prostriedkov, ktoré sú pre Vás možné viete?

Tuzemský platobný styk

- Koľko vydaných a došlých platieb v rámci tuzemského platobného styku uskutočnite mesačne?
- Ako ste spokojní s kvalitou a cenou poskytovaných bankových služieb v oblasti tuzemského platobného styku? Akú zmenu by ste v tejto oblasti uvítali?

Zahraničný platobný styk:

- Koľko vydaných a došlých platieb v rámci zahraničného platobného styku uskutočnite mesačne a v akých menách?
- Ako ste spokojní s kvalitou a cenou bankových služieb, ktoré využívate v tejto oblasti? Čo a ako by ste radi zmenili?

Konverzie mien:

- Ako často konvertujete zahraničné meny a v akom priemernom objeme?
- Akým spôsobom to fakticky uskutočňujete?
- Ako ste s týmto spôsobom spokojní?

Zaistenie menového rizika

- Ako veľmi je Vaša spoločnosť vystavená kurzovým rizikám? / Aká veľká je otvorená devízová pozícia Vašej spoločnosti?
- Aké formy zaistenia proti menovému riziku využívate?
- Aké výsledky toto zaistenie prináša?

Akreditívy a garancie:

- Ako často sa stretávate s potrebou vystavenia bankových záruk alebo akreditívov?
- Ako často sa stretávate s potrebou Vašich zahraničných odberateľov na financovaní Vašej dodávky (napríklad formou odloženej splatnosti alebo splátkového kalendára) a v akých objemoch?
- Ktorých odberateľov sa to týka a z akých teritórií?

**PRÍLOHA PIII: ZOSTAVA PLASTIKÁRSKÝCH FIRIEM
VHODNÝCH PRE BANKU**

Názov firmy	IČO	Sídlo firmy		Člen plastikárskeho klastru?
Continental výroba pneumatik, s.r.o.	25733770	Otrokovice	Objízdná, areál Barum 1628	nie
Continental HT Tyres, s.r.o.	26905850	Otrokovice	Objízdná, areál Barum 1628	nie
KOMPONENTY, a.s. ZLÍN	25548221	Zlín	třída Tomáše Bati 1970	nie
Gumárny Zubří, akciová společnost	0012122	Zubří	Hamerská 9	nie
ZPV Rožnov, s.r.o.	25367382	Rožnov pod Radhoštěm	Televizní 2614	nie
D PLAST a.s.	544752	Lužkovice	Lužkovice 206	áno
Fatra, a.s.	27465021	Napajedla	třída Tomáše Bati 1541	áno
SPUR a.s.	46900098	Louky	Třída Tomáše Bati 299	áno
DURA-LINE CT, s.r.o.	48911887	Tlumačov	U písáku 682	áno
5M s.r.o.	46969250	Kunovice	Na Záhonech 1177	nie
POLYPROFIL spol. s r.o.	49447351	Kroměříž	Elišky Krásnohorské 1140	nie
FATRA - R.O.P. INTERNATIONAL, s.r.o.	25321978	Napajedla	Kvítkovická 1386	áno
ZÁLESÍ a.s.	0035143	Luhačovice	Uherskobrodská 119	áno
Polfin Ploština, s.r.o.	25530283	Loučka	137	nie
INVOS, spol. s r. o.	44004036	Březolupy	Svárov 83	áno
ALFA OKNA s.r.o.	26804638	Vsetín	Jasenice 1255	nie
NIVEKO s.r.o.	60745801	Nivnice	U Dvora 219	nie
LAM - PLAST, spol. s r. o.	18189105	Střížovice	86	nie
KONFORM - Plastic, s.r.o.	27666301	Zlín	Šedesátá 5576	nie
HOPA CZ, s.r.o.	25502531	Slavičín	Průmyslový areál 0255	nie
AGENTURA OSMA a.s.	40942171	Zlín	areál Svit-Rybníky 305	nie
REFLEX Zlín, spol. s r.o.	48911437	Louky	Třída Tomáše Bati 385	nie
Promens a.s.	25325442	Přiluky	38	nie
MORAVIA PLAST, spol. s r.o.	42340284	Zlín	budova 44, areál Svit, a.s.	nie
IRISA, výrobní družstvo	00031445	Vsetín	Jasenická 697	áno
VALMON, spol. s r.o.	18055311	Krásno nad Bečvou	Zašovská 534	nie
KOVOPLAST, výrobní družstvo	49974084	Hluk	Závodní 1057	nie
KASKO spol. s r.o.	46973982	Horní Němčí	Slavkov 82	áno
ERCE CZ, s.r.o.	25559796	Chropyně	Komenského 844	áno
TUFO, s.r.o.	25509900	Otrokovice	U letiště 1857	nie
R & M, spol. s r.o.	13690523	Kotojedy	Kotojedy 5	nie

PRÍLOHA P IV: POPIS PROGRAMU K - PROGRES

Pod názvem K-PROGRES byla zahájena společná aktivita komerčních bank a Českomoravské záruční a rozvojové banky, jejímž cílem je účinněji zapojit podřízené úvěry z programu PROGRES do financování rozvojových investičně zaměřených projektů malých a středních podnikatelů, které jsou z části spolufinancovány úvěry od těchto bank.

Hlavními výhodami, které tento kombinovaný způsob financování projektů podnikatelům přináší, jsou:

- celkově nižší náklady financování projektu, než při plném financování komerčním úvěrem,
- komplexní profinancování investičních a provozních potřeb,
- poradenství poskytnuté bankou při přípravě žádosti o podřízený úvěr v programu PROGRES, který je spolufinancován prostředky EU, což usnadňuje zpracování žádosti a urychluje její vyřízení.

K-PROGRES nabízí komplexní financování rozvojových, převážně investičně zaměřených projektů malých a středních podnikatelů, které je prováděno prostřednictvím dvou současně poskytnutých úvěrů.

Prvním z nich je investiční podřízený úvěr z programu PROGRES ve výši až 20 mil. Kč s dobou splatnosti až 9 let, který je díky spoluúčasti prostředků strukturálních fondů z Operačního programu Podnikání a inovace poskytován Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou s pevnou úrokovou sazbou 3 % p. a.

Zbývající financování investičních potřeb a veškeré financování provozních potřeb poskytne spolupracující banka, která by měla být kontaktována jako první.

Do projektu jsou zatím zapojeny Česká spořitelna a Komerční banka, účast dalších bank je v jednání.

(Českomoravská záruční a rozvojová banka © 2004)