



Ako rozmýšľa banka pre konferenciu Finančné Riadenie Podnikov 2015

Peter Magala, VÚB Banka, Chief Risk Officer a Člen Predstavenstva
Bratislava, 28. októbra 2015



Možné spôsoby financovania firiem



■ Možnosti financovania:

- *Vlastné imanie* (či už súčasných vlastníkov alebo nových investorov)
- *Špekulatívny kapitál* (tichý spoločník, venture capital, podriadené úvery atď)
- *Dotácie, eurofondy a iné “darované” prostriedky*
- **Bankové financovanie (ale aj leasing, faktoring...)**

■ Bankové financovanie:

- *Predschránené úvery na základe kritérií banky* (zväčša iba pre malé firmy v menších objemoch)
- *Syndikované úvery nadnárodným konzorciám a financovanie pod garanciami/značkou špičkových nadnárodných firiem*
- **Štandardné úverové financovanie pre malé a stredné podniky a veľké podniky okrem predchádzajúceho bodu**

V bankovníctve nie je priestor na chyby ...



S kým robíme obchod – kto je vlastník?

Poznať vlastníka firmy je absolútny základ úverového vzťahu, pretože ma zaujíma:

- **Ako sa k nám správal v minulosti:**
 - ✓ *Dodržiavanie dohôd*
 - ✓ *Rešpektovanie zmlúv a zmluvných podmienok*
 - ✓ *Transparentnosť v komunikácii*

- **Ako sa správal k iným:**
 - ✓ *Platenie odvodov za zamestnancov*
 - ✓ *Platenie dodávateľov za ich služby a tovary*
 - ✓ *Súčasnú a predchádzajúce bankové vzťahy*
 - ✓ *Renomé na finančnom alebo obchodnom trhu*



Môžem veriť finančným výkazom a rozumie im klient?

Aj keď minulé úspechy nie sú zárukou budúceho vývoja, je to dobrá indikácia. Musíme chápať:

■ Ako na tom klient v súčasnosti je:

- Vývoj a súčasná tvorba pozitívneho cash flowu (EBITDA, ziskovosť, obrátkovosť)
- Minulé problémy a ich absorpcia vo finančných výkazoch
- Úroveň vlastného imania

■ Vieme sa spoľahnúť na to čo vidíme vo výkazoch:

- Výkazy sú auditované renomovanou firmou
- Nenašli sme tam očividné chyby v účtovaní a výkazníctve
- Menenie finančných výkazov, ukazovateľov a odpovedí na naše otázky počas analýzy

■ Či klient sám vlastne vie ako na tom je:

- Úroveň kontrolingu a finančného riadenia
- Dostatočný detail prehľadu o výkonoch vlastných prevádziek, produktov, projektov atď.

Nemôžeme mať len jednu cestu von ...



Z čoho mi chce klient splatiť úver?

Toto je najdôležitejšie. Ako nám klient dokáže splatiť poskytnuté prostriedky:

- Jasné pochopenie ako je plánované generovanie hotovosti na splácanie úverov:
 - ✓ Údržateľnosť nákladov a ich neprekročenie
 - ✓ Schopnosť podľa plánu generovať výnosy
 - ✓ Vidíme tam rezervy, alebo je to postavené “na hrane”
 - ✓ Prínos investícií ku generovaniu výnosov alebo úspore nákladov
 - ✓ Hodnota zásob a pohľadávok pri financovaní prevádzky

- Predikcia budúcnosti:
 - ✓ Postavenie klienta na jeho trhu
 - ✓ Viem si predstaviť, že klient na tom bude dobre aj o 2, 3, 5, 10 rokov?

A čo keď sa klientovi nebude dariť?

Musím mať jasné záložné plány, ako sa mi splatí úver v prípade neplánovaných problémov:

- **Kolaterál:**

- Ocenenie a likvidita
- Schopnosť realizovať kolaterál

- **Prirodzený cash-flow pri prevádzkovom financovaní:**

- Riadené uzatváranie firmy a vyplácanie veriteľov
- Zmenšovanie firmy a adekvátne zmenšovanie dlhu
- Vzdanie sa zisku a rozvoja v prospech splatenia úverov

- **Iné možnosti:**

- Zásah z materskej/sesterskej spoločnosti (pozitívny zásah)
- Predaj spoločnosti investorovi
- Štruktúra úvery alebo iné typy financovania – leasing, faktoring

Thank You!
😊