

Dopady zvyšování úrokových sazeb na úvěrování segmentů SME

Marek Zavadil

Abstrakt

Daný článek se zaměřuje na bankovní pohled z hlediska minulého, ale především současného a jisté predikce budoucího vývoje poskytování úvěrů a financování segmentu malých a středních firem v České republice. Má tak hodnotit ochotu, ale výhled a očekávání, které po několika letech extrémně nízkých úrokových sazeb, přináší obrat a jejich postupné zvyšování.

Klíčová slova: SME segment, korporátní financování, úrokové sazby, PRIBOR, banka, zadluženost podniků.

JEL klasifikace: E58, E40

Úvod

V rámci dosavadního vývoje trh velmi navyknul na dostupnost levného financování a v podstatě nekonečného přístupu k bankovním zdrojům pro svůj provoz, ale pro financování případných rizikovějších aktivit, fúzí a akvizic.

Aktuální vývoj však již přináší zvyšování úrokových sazeb a z toho vyplývající růst nákladovosti úvěrů, které společnosti segmentu malých a střední firem splácí.

Otázkou je, jak tento trend po dlouhých letech nízkých úrokových sazeb, které znamenaly levné prostředky ovlivní, jednak ochotu banky při poskytování úvěrů, ale také jaký je obecný bankovní pohled na růst nákladovosti úvěru pro jejího klienta i v současné době velmi ostré konkurence mezi bankami samotnými.

1 Cíl článku

Cílem článku zhodnocení po krizového vývoje a především současného stavu a predikce budoucího vývoje poskytování financování úvěrů segmentu Small and Medium Enterprise, resp. malým a středním firmám v rámci českého bankovního prostředí. Pohled má být na daný vývoj především z pohledu banky, která úvěr danému klientovi poskytuje. Jak hodnotí rizika a svoji vlastní ziskovost, která rozhoduje pro či proti poskytnutí.

2 Metodika

Tento článek je vytvořen ze sekundárních zdrojů informací, a to konkrétně z rešerše literatury. Využívanými zdroji jsou také odborné články, odborná literatura, nashromáždění informací z odborného tisku, www stránek a databází.

Při zpracování tohoto článku bylo použito informací získaných na základě expertních rozhovorů, ale také syntézy a dedukce. Analýza byla využita především při zkoumání vývoje a současného stavu úvěrování SME segmentu. Na základě toho mohla být využita syntéza a dedukce k vyvození závěru a určení jisté predikce následujícího vývoje.

3 SME segment

Segment Small and Medium Enterprise je označením pro malé a střední podniky, které jsou v rámci bankovní praxe zařazovány do této skupiny zpravidla, dle ročního vykazovaného obrátu v účetní závěrce podávané v rámci svého daňového přiznání finančnímu úřadu. Obrat, který daná společnost musí splnit pro zařazení mezi SME segment je rozmezí mezi 10 až 250 miliony korun. Nižší hodnoty jsou segmentovány do retailové skupiny klientů, kam nejčastěji patří spíše drobní živnostníci či ti, kteří svoji individuální činnost převádějí, nejčastěji na právní subjektivitu společnosti s ručením omezeným, z daňových důvodů a možnosti lepší optimalizace. I v rámci samotného segmentu SME je ovšem další členění a to na společnosti s obrátem do 50 mil. za rok a výše, tedy až do zmíněných 250 mil. Samotné hranice jsou však pro každou banku individuální a tak je vycházeno z běžného tržního konsenzu. Vyšší obrat již řadí danou firmu do bankovních oddělení tzv. MID, tedy středně velkých firem.

Statisticky nejčastější struktura vlastnictví takovéto firmy je složení z jednoho až tří vlastníků, kteří jsou původními zakladateli. Častým jevem jsou rovněž rodinné firmy, ale také vznik společností z bývalých zaměstnanců velkých korporací, kteří si odnáší znalosti, zkušenosti a vlastní přidanou hodnotu, kterou byt' v omezenější míře dále rozvíjí na bázi vlastního podnikání, se všemi požitky, ale i riziky. Mezi které patří především možnost neomezeného řízení a realizace vlastních nápadů, ale rovněž také vidina vyšší profitability, než nabízí zaměstnanecký poměr.

S narůstajícím obrátem společnosti je pozorovatelné, že struktura společností je více širší, kdy je běžná i tvorba ekonomicky spjatých skupin více firem. Rovněž se také uplatňují širší modely řízení, které především zastávají i vlastní zaměstnanci v manažerských pozicích. Častější jsou i u podniků právní formy akciových společností, nicméně vždy s neobchodovatelnými akciemi na veřejném trhu. Neboť pro burzovní kotaci jsou stále malé a obchodně nezajímavé pro širší veřejnost.

4 Produktová nabídka

Nejčastěji využívané produkty pro segment malých a střední firem se dá rozdělit do tří kategorií. Kdy první z nich je provozní financování, tedy krátkodobé vykrytí provozních potřeb firmy, které slouží k nákupu zásob. Například u obchodních společností pro výhodný nákup zásob, pro které ještě není k dispozici kupec. Tak také jako dofinancování u ziskovější výroby samotného výrobního cyklu, které není pokryto, například z poskytnutých záloh, resp. z odběratelského financování. K těmto účelům se používají kontokorentní úvěry, tedy schválené rámce, které klient čerpá, dle aktuální potřeby a jsou spláceny z inkas tržeb od následně realizovaných dodávek odběratelům. Druhým typem jsou tzv. tranšové linky (tzv. revolvingové úvěry), tedy opět schválený rámec, který ovšem klient čerpá v podobě krátkodobých úvěrů s pevnou dobou splatnosti.

Oba typy úvěrů spojuje jejich krátkodobost, tedy splatnost na maximální dobu jednoho roku. S tím, že kontokorentní úvěry mohou být poskytovány na dobu tzv. evergreen, tedy bez explicitně určené doby úhrad, avšak s nutnou roční prolongací, kdy se v rámci kontrolních mechanismů banky posuzuje vývoj společnosti, resp. její bonity. (Rejčun, 2011)

Druhá kategorie je investiční výstavba, do které nejčastěji spadají výstavby, koupě nebo rekonstrukce nemovitostí či výrobních areálů a hal. U tohoto typu úvěru se jedná o financování investic s dlouhodobou hodnotou a delší dobou odpisu než je běžné pro druhou třídu, dle zákona

o dani z příjmu, tedy pět let. Z tohoto důvodu jsou tyto úvěry, ale i díky podstatně vyšším hodnotám, které společnosti pro svoje záměry potřebují, poskytovány s až běžně deseti letou dobou splatnosti. Rozdíl mezi retailovou hypotékou a korporátní v době splatnosti, kdy u bytových potřeb, lze splácet hypoteční úvěr až třicet let. Je v tom, že běžná životnost firem je mnohem kratší a banky tak omezují svoje rizika s poskytnutím úvěru právě omezenější dobou splatnosti. Byť samotnou nemovitost může společnost odepisovat až třicet let. (Rejnuš, 2011)

Třetí kategorií jsou pak leasingové produkty, kterými společnosti běžně financují svoje strojní vybavení, či pořízení vozidel. Obecně majetku spadající do druhé odpisové skupiny, s dobou odpisu pět let. To buď v častější formě finančního leasingu, kdy se společnost stává po úhradě pronájmu a zůstatkové ceny vlastníkem zařízení či vozidla. Které je ovšem dále schopna, byť je již účetně odepsáno, využívat pro svoji činnost. (Režňáková, 2012)

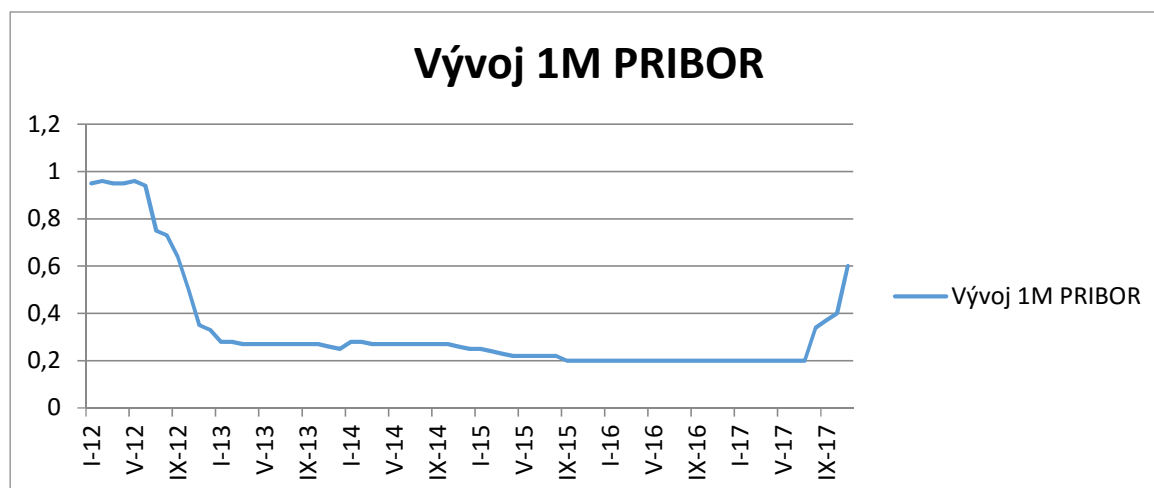
Či prostřednictvím operativního leasingu, kdy si firma pouze pronajímá dané zařízení, které následně je leasingovou společností obměněno nebo nájemcem vráceno. Z tohoto důvodu se touto formou nejčastěji pro společnosti zajišťují automobily, které si společnost pouze pronajme a po uplynutí smlouvené doby získává nové. (Rejnuš, 2011)

5 Vývoj úrokových sazeb a zadlužení

V rámci daného výzkumu byla zkoumána perioda mezi roky 2012 až 2017. Kdy můžeme konstatovat několik specifík pro dané tržní prostředí v daném čase. Prvním z nich je celosvětová stimulace v rámci po krizového vývoje, resp. po splasknutí hypoteční bubliny v roce 2007, která měla za následek rozšíření recese do celého světa, kde ani Česká republika nebyla výjimkou. A tržní propad se zde projevil se zpožděním. Od této doby můžeme říci, že zafungovaly, jak standardní, tak nestandardní mechanismy extrémně uvolněné měnové politiky, kterou globálně uplatňovaly centrální banky daných států.

Nejinak tomu bylo i v České republice, kde se nejčastěji jako výchozí úroková sazba pro stanovování samotné úrokové sazby úvěru využívá sazba PRIBOR (tzn. Prague InterBank Offered Rate), což je mezibankovní referenční sazba, která uvádí za jakou cenu si jsou mezi sebou schopny a ochotny jednotlivé banky půjčovat prostředky, přesněji likviditu. Ta se využívá pro úročení poskytnutých úvěrů v rámci segmentu SME segmentu s měsíční platností, k níž se připočítá riziko-obchodní přírážka banky, čímž vzniká výsledná úroková sazba hrazená klientem za poskytnuté financování. (Rejnuš, 2016)

Obrázek 3: Vývoj 1M Priboru



Zdroj: data ČNB

Z následujícího grafu vidíme, jak se vyvíjela úroková sazba PRIBORu s jednoměsíční platností a to od roku 2012, kdy došlo k velmi razantnímu uvolnění monetární politiky Českou národní bankou a jak tedy tedy tržní prostředí se tomuto trendu oživení ekonomiky přizpůsobilo. Referenční úroková sazba klesla až na technickou nulu, adekvátně vývoji základní úrokové sazby vyhlášené ČNB. Čehož dopadem bylo velmi výrazné snížení úrokových sazeb na poskytovaných úvěrech a to napříč celým spektrem, tedy od hypotečních úvěrů pro fyzické osoby, tak i přes korporátní a to včetně těch pro sektor SME firem. (Rejnuš, 2016)

Jak bylo ovšem řečeno, výsledný náklad pro klienta se skládá nejenom z 1M Priboru, ale také riziko-obchodní přírážky banky, která je dána součtem několika složek. Celková úroková sazba je tak dána součtem:

- Reference rate – nejčastěji odvozena od 1M PRIBORU
- Liquidity Spread – náklady na poskytnutou likviditu klientovi bankou
- Basis Risk Spread – riziko-obchodní přírážka, která určuje zisk banky, tak riziko selhání dlužníka
- Market Rate (for fixed loans) – pro sazby delší než 1 rok je třeba určit rizikovost vývoje úrokových sazeb a vytvořit, tak přírážku pro pravděpodobný budoucí vývoj
- Total Funding – výsledná úroková sazba

Pokud se tak podíváme na vývoj poskytnutých úvěrů nefinančním podnikům, tak vidíme rapidní nárůst a ve sledovaném období 2012 až 2017 se jedná o nárůst dluhu o 23 %. Tedy můžeme hodnotit vývoj jako využití podniků pro snadné získávání levných prostředků pro svůj provoz. Kdy ovšem již od roku 2017 vidíme postupný nárůst úrokových sazeb a postupnou normalizaci tržního prostředí, kdy i podniky budou muset počítat s vyšším úvěrovým zatížením.

Druhým faktorem, který hrál roli pro české podniky, především pro ty, které se zaměřují na export do zemí eurozóny, byly měnové intervence. Jednak z důvodu, že napomáhaly udržovat nízké úrokové sazby, tak i exportním firmám šetřily náklady, které by jinak dobrovolně vydávaly na měnový hadging vůči euru.

Obrázek 4: Vývoj zadlužení českých podniků

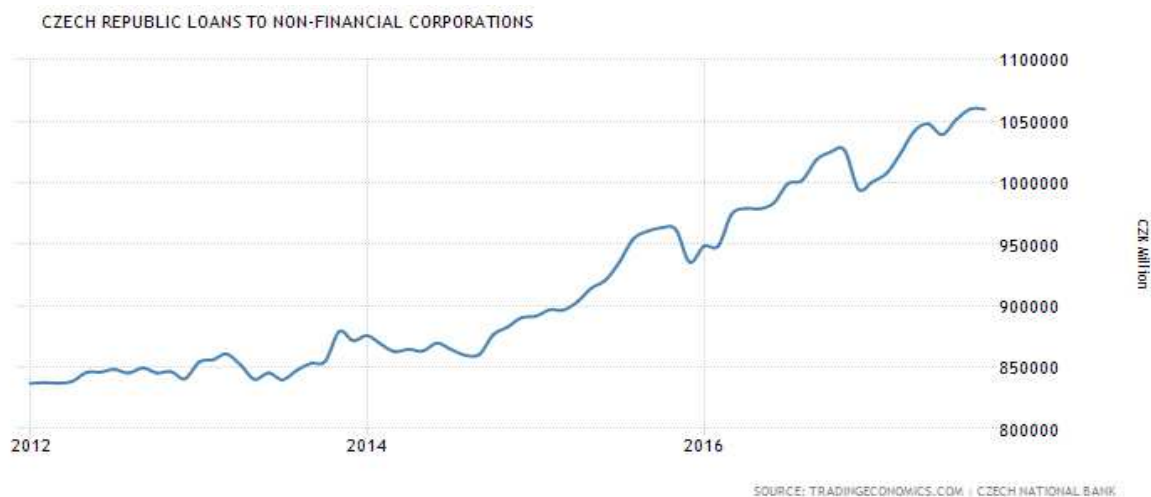
zdroj: Tradingeconomics.com

6 Diskuze

Uvolněná monetární politika, kterou prováděla centrální banka, v po krizovém režimu měla neoddiskutovatelný dopad na podporu úvěrování nejen SME segmentu, ale trhu jako celku, včetně domácností a státu. Otázka ovšem je, pohled banky a její výhled z hlediska postupného růstu úrokových sazeb.

Z bankovního pohledu situace extrémně nízkých úrokových sazeb není, jak bylo zjištěno, v pořádku a ani zcela žádoucí i při zvýšené míře poskytnutých úvěrů. Neboť extrémně nízké úrokové sazby nesou více potíží než kladů. Jednak banky uchovávají tzv. kladnou nulu, kdy nemohou na vklady klientů úročit zápornou sazbou. Globální vývoj kvantitativního uvolňování také způsobil, vysokou přemíru likvidity na trzích a to včetně českého, kdy došlo k tzv. overliquidity market. Což způsobilo snížení výnosů a dokonce záporné úročení na krátkodobých aktivech a dluhopisech, kdy banky neměly kam přebytečnou likviditu ukládat. I přes zvýšení sumy poskytnutých úvěrů se jim postupně snižoval ziskový spread. Růst poskytnutých úvěrů působil pouze do určité míry, kdy se trh SME segmentu začal prostředky saturovat a bankám, tak začala klesat vlastní výnosnost. (Kohout, 2010; Shiller 2010)

Růst úrokových sazeb, tak možná na první pohled paradoxně je pro banky žádoucí a vítaná. Přináší pozitivní očekávání v normalizaci trhu a především v očekávaných vyšších výnosech. Díky tomu, že ratingové modely banky jsou dimenzovány na posuzování rizikovosti klientů komplexně, tak hodnota a vývoj úrokových sazeb je pouze jedním z atributů, avšak nikoliv



jediným kritériem. V rámci hodnocení, tak banky především hledí na hodnocení celkové bonity a schopnosti splácet klientovi poskytnuté financování a jeho dlouhodobější udržitelnost v rámci vykonávané činnosti. (Samulson, Nordhaus, 2007)

7 Závěr

Dopad zvyšování úrokových sazeb na úvěrování v rámci SME segmentu můžeme hodnotit jako naopak pozitivní a žádoucí pro normalizaci a ozdravení trhu po aplikaci, jak standardních, tak především nestandardních nástrojů monetární politiky centrální banky.

Naopak jako případná rizika, která by mohla trh negativně ovlivnit, jsou případné nečekané a velmi rychlé, spontánní výchylky úrokové sazby, jak nahoru, tak dolů.

Obecně také můžeme konstatovat, že i samotné ratingové modely banky zůstávají nezměněny, kdy právě jejich úpravou v době růstu úrokových sazeb by mohly nastávat problémy se správným hodnocením klienta.

Ale také konstatování, že očekávané dopady podpory ekonomiky zaváděním expanzivní monetární politiky v po krizovém vývoji nesplnily dané očekávání.

Přiznání

Příspěvek je výstupem projektu specifického výzkumu „Specifikace rizikových faktorů soudobého vývoje světového finančního systému a světové ekonomiky a jejich dopadů na finanční instituce a způsoby řízení obchodních korporací“ Interní grantové agentury Vysokého učení technického v Brně s registračním číslem FP-J-17-4326.

Zdroje

Kohout, P., 2010 Finance po krizi: důsledky hospodářské recese a co bude dál. 2., rozš. vyd. Praha: Grada, 266 s. ISBN 978-80-247-3583-2.

Rejnuš, O., 2011. Finanční trhy. 3., rozš. vyd. Ostrava: Key Publishing. ISBN 978-80-7418-128-3.

Rejnuš, O., 2016. Vývoj světové ekonomiky a Evropské unie v soudobých podmínkách extrémně nízkých úrokových sazeb a "tištění" peněz [online]. 2016, 160-177 [cit. 2017-12-05]. ISBN 978-80-263-1122-5. Dostupné z: <http://hdl.handle.net/11012/63700>

Režňáková, M., 2012. Efektivní financování rozvoje podnikání. Praha: Grada Publishing, a. s., 144 s. ISBN 978-80-247-1835-4.

Samuelson, P, Nordhaus, W., 2007 Ekonomie: 18. vydání. Praha: NS Svoboda, 775 s. ISBN 978-80-205-0590-3.

Shiller, R., 2010. Investiční horečka: iracionální nadšení na kapitálových trzích. 1. vyd. Překlad Radim Laník. Praha: Grada Publishing, 293 s. ISBN 978-80-247-2482-9.

Zákon č. 586/1994 Sb. zákon o daních z příjmů, In: Sbírka zákonů s platností od 1.1.2018.

Kontaktní adresa

Ing. Marek Zavadil
Vysoké učení technické v Brně
Fakulta podnikatelská
Ústav ekonomiky
Kolejní 2906/4
612 00 Brno
E-mail: xpzavad05@vutbr.cz