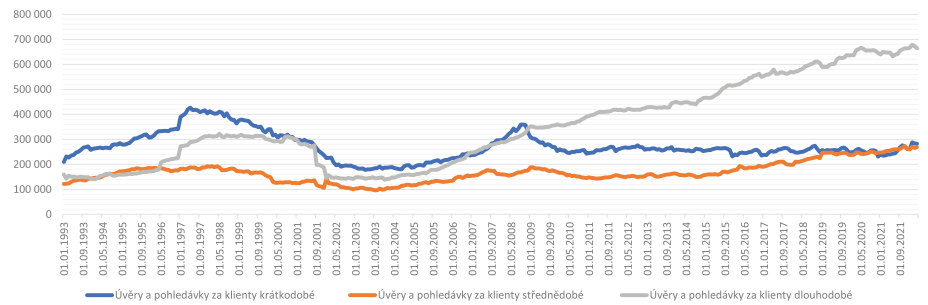


”

Jedním z velkých problémů dluhopisového trhu v Česku je pak jeho roztržitost. Jinak řečeno, kvůli poměrně nízké regulaci tohoto trhu jsou prodávány různé dluhopisy na mnoha různých místech a různými institucemi. To ve finále vede k naprostému zmatení spotřebitelů.

**GRAF 1 Úvěry nefinančním podnikům v letech 1993–2022 v mil. Kč**



ZDROJ: ČNB

hodobých úvěrů na investice. Banka je v této situaci nucena vytvářet další rezervy, aby vyhověla požadavkům auditu, a proto se raději orientuje na větší korporátní klientelu. Průzkum Asociace malých a středních podniků a živnostníků v uplynulém roce ukázal, že české SME řeší tento problém především formou leasingového financování. Úvěrem kryjí především provozní financování pracovního kapitálu a na neorganizovaný, neregulovaný trh s tzv. podlimitními dluhopisy v rozsahu do 1 mil. eur raději nevstupují. Částečně proto, že nechtějí odhalit před konkurencí svoje investiční záměry, a zejména pak z toho důvodu, že mikropodniky nemají k dispozici cenově přijatelnou odbornou ekonomickou podporu zajištění malé emise dluhopisů a jejího úspěšného prodeje,“ uvádí.

### Úvěr může být levnější

Na druhou stranu, jak upozorňuje Pavla Břečková, roli hraje i cena úvěru, jelikož spousta firem si dnes sáhne na eurové úvěry se sazbou dvou procent, přičemž investor na kapitálovém trhu bude chtít rozhodně vyšší výnos. Zároveň dle jejích slov je faktorem negativního vývoje českého dluhopisového trhu – tzv. firemních dluhopisů – naprostá benevolence ze strany našich zákonodárců a ze strany ČNB. „Ta spoluzodpovídá za množství problémů v této oblasti. Ať už se týkají emisních podmínek, dohledu, ale především distribuce těchto dluhopisů – zapříčinily nedůvěru a neochotu široké veřejnosti vůči této skupině ‚tradičních‘ finančních nástrojů financování podniků,“ tvrdí Pavla Břečková s tím, že co se našeho kapitálového trhu týče, ten má spoustu nedostatků. „Prvním z nich je tragická likvidita. Zároveň systém tvorby cen je de facto oligopolem a BCPP nikdy nevytvořila flexibilní, transparentní a jednoduché podmínky pro české firmy, aby se na kapitálovém trhu financovaly.“

Podle Jany Brodani, ředitelky Asociace pro kapitálový trh, je pak jedním z důvodů, proč firmy nechodí na trh, skutečnost, že mají dostatek vlastních prostředků. „Z průzkumů vyplývá, že SME mají buď dostatek vlastních/jiných zdrojů financování, nebo se obávají vysokých nákladů spojených právě

s kapitálovým trhem. Zároveň mnoho z nich o možnostech financování prostřednictvím kapitálového trhu ani neví, nebo jim nerozumí. Právě pochopení a dostupnost informací o kapitálovém trhu lze ovlivnit a zvýšit tak jejich přítomnost na kapitálovém trhu, kde SME mají své místo.“

### Banky jsou na SME připraveny

SME je segment, který má svá specifika. „Ta jsou dlouhodobě dána charakterem těchto klientů. Většinou se jedná o subjekty, kde zásadní roli hraje majitel nebo majitelé, v menší míře je zde potom profesionální management. Banka tak občas může hrát roli i určitého finančního konzultanta pro klienta,“ upozorňuje Jaroslav Šimsa, ředitel rozvoje úvěrových obchodů a podpory obchodního modelu v ČSOB.

S tím souhlasí i Václav Štětina, Head of Corporate Sales v Raiffeisenbank. „Do konečné struktury financování intenzivně zohledňujeme situaci dané firmy, její potřeby, očekávání a vytváříme individuální podobu úvěru pro danou společnost. V konečném důsledku tedy příprava financování těchto firem zabere delší čas. I přes snahu bank o jistou parametrizaci jejich úvěrových nabídek s cílem zrychlení procesu přípravy financování a jeho zlevnění se individuálním řešením nelze vyhnout. Oproti velkým korporacím je v rozhodování o poskytnutí úvěru třeba řešit i některá další témata, jako jsou vlastnictví, nástupnictví, zkušenosti a kapacity jednotlivých řídicích úrovní a rozdělení zodpovědnosti za řízení společnosti. Z pohledu banky oceňujeme flexibilitu těchto společností a jejich majitelů, díky níž dokážou pružně reagovat na tržní změny. A za pozitivum rozhodně považujeme i úzké propojení vlastnictví s řízením společnosti a celkově užší a otevřenější vztah mezi společností a financující bankou.“

Klíčem ke kvalitní obsluze SME klientů je potom dle František Havrdy, ředitele řízení úvěrových rizik korporátního bankovníctví v České spořitelně, vhodně zvolit formu obsluhy a kombinovat automatizované/poloautomatizované procesy s individuálními, na míru šitými řešeními. „To vyžaduje precizní