

Finanční zhodnocení zavedeného faktoringu ve vybrané finanční společnosti a návrh jeho dalšího rozvoje

Bc. Lenka Navrátilová

Diplomová práce
2019



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Lenka Navrátilová**
Osobní číslo: **M17107**
Studijní program: **N6202 Hospodářská politika a správa**
Studijní obor: **Finance**
Forma studia: **kombinovaná**

Téma práce: **Finanční zhodnocení zavedeného faktoringu ve vybrané finanční společnosti a návrh jeho dalšího rozvoje**

Zásady pro vypracování:

Úvod

Definujte cíle práce a použité metody zpracování práce.

I. Teoretická část

- Na základě literární rešerše charakterizujte základní pojmy, principy a zpracujte teoretické poznatky týkající se oblasti faktoringu.

II. Praktická část

- Charakterizujte vybranou finanční společnost a proveďte analýzu současného stavu a způsobu využití faktoringu v této společnosti.
- Na základě předchozí analýzy vypracujte návrh na zefektivnění stávajícího způsobu využití faktoringu.
- Navržené řešení zefektivnění využití faktoringu ve vybrané společnosti podrobně nákladové a rizikové analýze.

Závěr

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

Seznam odborné literatury:

BREALEY, Richard A., Stewart C. MYERS a Franklin ALLEN. Principles of corporate finance. Twelfth edition. New York: McGraw-Hill Education, 2017, 896 s. ISBN 978-1-259-25333-1.

KANTNEROVÁ, Liběna. Základy bankovníctví. Teorie a praxe. Praha: C. H. Beck, 2016, 213 s. ISBN 978-80-7400-595-4.

MEJSTRÍK, Michal, Magda PEČENÁ a Petr TEPLÝ. Bankovníctví v teorii a praxi. Praha: Karolinum, 2014, 855 s. ISBN 978-80-246-2870-7.

MISHKIN, Frederic S. The economics of money, banking, and financial markets. Eleventh edition. Boston: Pearson, 2016, 724 s. ISBN 978-1-292-09418-2.

NEJEDLÝ, Michal. Exportní faktoring v České republice v době finanční a ekonomické krize. Praha: Oeconomica, 2012. ISBN 978-80-245-1969-2.

ŠANTRŮČEK, Jaroslav a David ŠTĚDRA. Pohledávky, jejich cese a hodnota. 3., aktualiz. vyd. Praha: Oeconomica, 2012, 122 s. ISBN 978-80-245-1920-3.

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Blanka Kameníková, Ph.D.**
Ústav financí a účetnictví
Datum zadání diplomové práce: **14. prosince 2018**
Termín odevzdání diplomové práce: **16. dubna 2019**

Ve Zlíně dne 18. července 2018

L.S.

doc. Ing. David Tuček, Ph.D.
děkan

prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
ředitelka ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Prohlašuji, že

- beru na vědomí, že odevzdáním diplomové/bakalářské 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 obhajoby;
- beru na vědomí, že diplomová/bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí, že jeden výtisk diplomové/bakalářské práce bude uložen na elektronickém nosiči v příruční knihovně Fakulty managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně;
- byl/a jsem seznámen/a s tím, že na moji diplomovou/bakalářskou 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. 3;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 2 a 3 autorského zákona mohu užít své dílo – diplomovou/bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen připouští-li tak licenční smlouva uzavřená mezi mnou a Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně s tím, že vyrovnání případného přiměřeného příspěvku na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše) bude rovněž předmětem této licenční smlouvy;
- beru na vědomí, že pokud bylo k vypracování diplomové/bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tedy pouze k nekomerčnímu využití), nelze výsledky diplomové/bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- beru na vědomí, že pokud je výstupem diplomové/bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považují se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá. Neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhájení práce.

Prohlašuji,

1. že jsem na diplomové/bakalářské práci pracoval samostatně a použitou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.
2. že odevzdaná verze diplomové/bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně

Jméno a příjmení: Lenka Navrátilová

.....

podpis diplomanta

ABSTRAKT

Diplomová práce řeší jednu z forem financování podnikových aktiv. Zabývá se ekonomickou podstatou a principem faktoringu, jakožto způsobem získání peněžních prostředků z obchodních vztahů. V rámci řešení problému, především v teoretické části práce, bylo využito literární rešerše, která vycházela z české i zahraniční odborné literatury. Na základě této rešerše byly popsány základní pojmy a průběh faktoringu. Součástí praktické části bylo zhodnocení, analýza stávajícího způsobu využití a přínos nabízeného produktu v TRINITY BANK a.s. Byla využita analýza trhu, konkurence a prostředí, ve kterém banka působí. Závěrem bylo navrženo řešení zjištěných nedostatků, které je prezentováno v projektové části. Záměrem této práce je zefektivnění a rozvoj faktoringu, získání nových klientů využívajících tento produkt, ekonomický prospěch banky a posílení její konkurenční schopnosti na bankovním trhu.

Klíčová slova: faktoring, pohledávky, úvěr, dlužník, věřitel, financování

ABSTRACT

The thesis deals with one of the forms of financing corporate assets. It deals with the economic substance and the principle of factoring as a way of obtaining funds from business relations. Within the solution of the problem, especially in the theoretical part of the thesis, a literature review was used which was based on Czech and foreign literature. Based on this research, basic concepts and the course of factoring were described. The practical part included an evaluation, analysis of the current use and benefits of the offered product in TRINITY BANK a.s. The analysis of the market, competition and the environment in which the bank operates is used. Finally, the solution of the identified shortcomings, which is presented in the project part, was proposed. The aim of this work is to streamline and develop factoring, acquire new clients using this product, economic benefit of the bank and strengthen its competitive ability in the banking market.

Keywords: factoring, receivables, bank credit, debtor, creditor, funding

Ráda bych tímto poděkovala vedoucí, paní Ing. Blance Kameníkové, Ph.D., za odborné vedení, praktické rady a věcné připomínky při zpracování této diplomové práce, ochotu vést a vstřícný přístup. Poděkování patří také mé rodině za jejich podporu během let studia, trpělivost a porozumění.

Citát

„Neříkej, že to nejde, raději řekni, že to zatím neumíš.“

Tomáš Baťa

„Člověk myslící pozitivně vidí neviditelné, cítí neuchopitelné a dosahuje nemožné.“

Winston Churchill

OBSAH

ÚVOD	10
CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE	11
I TEORETICKÁ ČÁST	12
1 FAKTORING A JEHO CHARAKTERISTIKA	13
1.1 POJEM FAKTORING A DEFINICE	14
1.2 VÝZNAM	16
1.3 PŮVOD FAKTORINGU	17
1.4 PRÁVNÍ HLEDISKO	17
2 HISTORIE FAKTORINGU	18
2.1 ČASOVÁ OSA FAKTORINGU.....	19
2.2 POHLEDÁVKY.....	20
2.2.1 Vznik a rozdělení pohledávek.....	20
2.2.2 Průměrná doba inkasa pohledávek.....	21
2.2.3 Postoupení pohledávky	21
2.2.4 Platební neschopnost.....	22
3 PODSTATA FAKTORINGU A JEHO PRŮBĚH	23
3.1 FUNKCE FAKTORINGU	23
3.2 FAKTORINGOVÝ PROCES	24
3.2.1 Účastníci faktoringové operace.....	24
3.2.2 Faktoringová smlouva	27
3.2.3 Postup při uzavření faktoringové smlouvy	27
3.3 CENA FAKTORINGU	28
3.4 RIZIKO.....	30
3.4.1 Úvěrové riziko.....	31
3.4.2 Rating	32
3.5 VÝHODY A NEVÝHODY FAKTORINGU	32
3.6 VYUŽITÍ FAKTORINGU	34
4 KLASIFIKACE FAKTORINGU	35
4.1 ČLENĚNÍ PODLE NOSITELE RIZIKA	36
4.1.1 Pravý (bezregresní) faktoring.....	36
4.1.2 Nepravý (regresní) faktoring.....	37
4.2 ČLENĚNÍ PODLE TERITORIA	38
4.2.1 Tuzemský faktoring	38
4.2.2 Exportní faktoring (vývozní).....	38
4.2.3 Importní faktoring (dovozní).....	39
4.2.4 Mezinárodní faktoring.....	40
4.3 ČLENĚNÍ PODLE ZPŮSOBU FINANCOVÁNÍ.....	41
4.3.1 Maturity faktoring	41
4.3.2 Advance faktoring.....	41
4.4 ČLENĚNÍ PODLE POČTU ODKOUPENÝCH POHLEDÁVEK.....	42
4.4.1 Jednorázový faktoring	42
4.4.2 V úvěrovém rámci.....	42

4.5	ČLENĚNÍ PODLE ZPŮSOBU UHRAZENÍ POHLEDÁVEK.....	42
4.5.1	Tichý faktoring.....	42
4.5.2	Zjevný faktoring.....	42
4.6	DALŠÍ MOŽNÉ ČLENĚNÍ.....	43
4.6.1	Úplný faktoring.....	43
4.6.2	Blokový faktoring.....	43
4.6.3	Důvěrný faktoring.....	43
4.6.4	Zastřený faktoring.....	43
5	FORFAITING	44
5.1	VYUŽITÍ	44
5.2	CHARAKTERISTICKÉ ZNAKY PRO FORFAITINGOVÝ OBCHOD	45
5.3	VÝHODY FORFAITINGU.....	45
6	SHRnutí TEOTETICKÉ ČÁSTI.....	47
II	PRAKTICKÁ ČÁST	48
7	FAKTORINGOVÝ TRH.....	49
7.1	ASOCIACE FAKTORINGOVÝCH SPOLEČNOSTÍ	49
7.1.1	Česká leasingová a finanční asociace	49
7.1.2	Factor Chain International.....	51
7.2	MEZINÁRODNÍ FAKTORING.....	52
7.3	FAKTORING V ČESKÉ REPUBLICE	53
7.4	DOPADY FINANČNÍ A EKONOMICKÉ KRIZE NA FAKTORING	55
7.5	VÝVOJOVÉ TENDENCE FAKTORINGU VE SVĚTĚ A V ČESKÉ REPUBLICE	56
7.6	FAKTORINGOVÉ SPOLEČNOSTI BANKOVNÍHO SEKTORU	56
7.6.1	Bibby Financial Services, a.s.	56
7.6.2	Factoring České spořitelny, a.s.	57
7.6.3	ČSOB Factoring, a.s.....	58
7.6.4	Factoring KB, a.s.....	58
7.6.5	Raiffeisenbank a.s.	59
7.6.6	UniCredit Factoring Czech Republic and Slovakia, a.s.....	59
7.7	FAKTORINGOVÉ SPOLEČNOSTI NEBANKOVNÍHO SEKTORU.....	60
7.7.1	Motracom, s.r.o.	61
7.7.2	Roger a.s.....	61
7.7.3	SMart Credit, s.r.o.....	62
7.7.4	Business Money, a.s.....	62
7.7.5	Genfinance, s.r.o.	62
8	PŘEDSTAVENÍ VYBRANÉ FINANČNÍ SPOLEČNOSTI.....	64
8.1	CHARAKTERISTIKA TRINITY BANK A.S.....	64
8.2	VZNIK A HISTORIE SPOLEČNOSTI	64
8.3	SOUČASNOST.....	65
8.4	FAKTORING JAKO NOVÝ PRODUKT VE VYBRANÉ SPOLEČNOSTI.....	66
8.4.1	Důvody k zavedení faktoringu	66
8.4.2	Hlavní výhody pro klienta z pohledu banky	66
8.4.3	Komu je faktoring určen	67
9	ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU.....	68

9.1	PARAMETRY PRODUKTU	68
9.1.1	Kritéria k nepřijetí	69
9.1.2	Cílový klient	69
9.1.3	Smluvní dokumentace	69
9.2	CENA	70
9.3	VYUŽITÍ	70
9.4	ČASOVÁ ANALÝZA REGRESNÍHO FAKTORINGU	71
9.5	SWOT ANALÝZA	71
9.6	VÝHODY VYPLÝVAJÍCÍ PRO KLIENTA	72
10	KOMPARACE FAKTORINGU S KONKURENCÍ.....	73
11	SHRnutí ANALÝZY SOUČASNÉHO VYUŽITÍ FAKTORINGU	76
12	NÁVRH NA ZEFEKTIVNĚNÍ A ROZVOJ FAKTORINGU.....	77
12.1	MARKETINGOVÁ STRATEGIE	78
12.2	POJIŠTĚNÍ POHLEDÁVEK	78
12.3	ZAJIŠTĚNÍ RIZIK.....	79
12.4	PROCES FAKTORINGOVÉ SPOLUPRÁCE S KLIENTEM	81
13	KONKURENČNÍ CENOVÁ ANALÝZA.....	82
13.1	CENA BEZREGRESNÍHO FAKTORINGU.....	82
14	HODNOCENÍ NÁVRHU	84
14.1	NÁKLADOVÁ ANALÝZA	84
14.2	RIZIKOVÁ ANALÝZA	86
14.3	ČASOVÁ ANALÝZA	88
14.3.1	Časová analýza bezregresního faktoringu.....	91
14.4	VÝHODA PRO KLIENTA	91
14.5	VÝHODY PRO BANKU.....	92
	ZÁVĚR	93
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....	95
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....	99
	SEZNAM OBRÁZKŮ	100
	SEZNAM TABULEK.....	101
	SEZNAM GRAFŮ	102
	SEZNAM PŘÍLOH.....	103

ÚVOD

Stejně jako se vyvíjí trh a dodavatelsko-odběratelské vztahy, vyvíjí se i poptávka po financování. Hledají se možnosti a vznikají nové varianty financování pohledávek. Pohledávka je v současnosti využívána jako velmi likvidní aktivum, s nímž se firmy na obou koncích (věřitelé a dlužníci) naučily úspěšně pracovat. V současné době se mnohé z firem setkávají s opožděnou úhradou pohledávek. Díky neustálému vývoji a přizpůsobování se potřebám trhu je faktoring jednou z velmi efektivních cest financování pohledávek, které jsou součástí každého podnikání. Mnoho podniků dnes využívá faktoringu k propasti mezi zasláním faktur a zaplacením. Faktoring tím tak pomáhá podnikům udržet peněžní toky a zároveň je nástrojem financování sloužící jako alternativa bankovního úvěru.

Téma diplomové práce jsem zvolila právě z důvodu potřeby zhodnocení zavedeného faktoringu, jakožto nově nabízený produkt v portfoliu banky. Práce tak reaguje na potřeby banky i firem, aby pro zavedený produkt faktoring měla klienty, pro které bude tato forma financování vyhovující.

Společnost Trinity bank a.s. má v současné době zatím jednoho klienta využívajícího služeb faktoringu. Na základě nedávno získané bankovní licence je proto vhodné tento produkt rozšířit a reagovat tak na potřeby potenciálních klientů a jejich požadavky. Je třeba doplňovat nabídku a přicházet s novými možnostmi. Z hlediska konkurenceschopnosti je také zapotřebí držet krok s ostatními subjekty nabízející služby faktoringu. Pro banku je z pohledu její konkurenceschopnosti zcela nezbytné mít co nejširší paletu produktů a jejich různé varianty.

Práce si klade za cíl odhalit slabá místa a nedostatky zavedeného faktoringu a v porovnání s konkurencí, kdy nedílnou součástí je i analýza konkurenčního prostředí, nabídnout srovnatelný a konkurenceschopný produkt. V práci jsou zhodnoceny dosavadní parametry produktu. Bude navrženo řešení pro rozšíření produktu a srovnáno s možnou konkurencí.

Tato práce je rozdělena na dvě základní části. První, teoretická, je zaměřena na poznatky získané ze studie literárních pramenů. Druhá, praktická, která je dále ještě rozdělena na dvě. V jedné z nich je představena finanční společnost, která řeší danou problematiku a je zde provedena analýza současného stavu, a druhá, právě na základě provedené analýzy, bude zaměřena na návrh zefektivnění produktu. Projekt se bude týkat rozšíření produktu a zefektivnění způsobu jeho využití. Návrh projektu je koncipován tak, aby zefektivnil dosavadní faktoring v této vybrané společnosti. Závěrem bude projekt rovněž zhodnocen.

CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE

Hlavním cílem diplomové práce je navrhnout zefektivnění využití a rozvoj faktoringu v Trinity bank a.s. Mezi vedlejší cíle a důležité úkoly potřebné pro splnění hlavního cíle práce je nutné zahrnout zhodnocení zavedeného faktoringu a analýza jeho současného stavu a využití. Dalším přínosem je získání nových klientů, ekonomický prospěch banky a zvýšení její konkurenční síly na bankovním trhu.

Jedním z předpokladů ke splnění cíle bude v teoretické části provedení literární rešerše. Teoretická část je zpracována na základě studia dostupných literárních pramenů, a opírá se jak o české, tak zahraniční zdroje. Popisuje základní problematiku, charakteristiku, vysvětluje průběh a typy faktoringu podle jednotlivých kritérií. Pro doplnění bude provedena analýza internetových zdrojů.

Na začátku praktické části budou uvedeny obecné informace týkající se faktoringového trhu v České republice a faktoringových společností, které se tímto druhem financování zabývají. Dále bude představena finanční společnost Trinity bank a.s., ve které se zavedení a využití faktoringu bude řešit. Na základě získaných poznatků z teoretické části bude zhodnoceno dosavadní využití faktoringu v dané společnosti. Informace, získané technikou rozhovoru a sběrem dat, budou shrnuty a z nich formulován závěr, který bude podkladem pro návrh projektu zefektivnění, dalšího rozvoje a možného způsobu využití faktoringu. Projekt bude podroben časové, nákladové a rizikové analýze. Závěrem je na základě provedených analýz projekt také zhodnocen.

V této práci budou využity jak empirické, tak teoretické metody. Základními metodami bude pozorování a sledování skutečností, jejichž výsledkem je popis a vysvětlení aktuálního dění a vývoje na bankovním trhu. Dalšími metodami je sběr dat a informací, jak interně uvnitř firmy, rozhovorem se zaměstnanci, tak externě, na finančním trhu. Po nich následuje komparace zjištěných údajů. Nejvýznamnějšími metodami pro zpracování diplomové práce jsou analýza a syntéza. Analyzovány budou parametry konkurenčních subjektů. Analýzou bude také zpracována charakteristika faktoringového trhu v České republice. Syntéza bude využita při SWOT analýze. Projekt bude v závěru podroben nákladové analýze, která představuje cenu, rizikové analýze odrážející možná rizika a časové analýze, která představuje průběh projektu. Tyto analýzy budou základem pro vyhodnocení projektu.

Literární rešerše bude prováděna jeden a půl měsíce. Praktické části a projektu bude věnováno stejné časové období jako teoretické, tedy 1,5 měsíce.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 FAKTORING A JEHO CHARAKTERISTIKA

Jednou z možností a forem financování aktiv podniku je faktoring, kde je úvěr prodloužen na základě hodnoty pohledávky dlužníka. V posledních letech se stal důležitým zdrojem financování zejména krátkodobého pracovního kapitálu. Tento zdroj financování mohou využít jak podniky malé, tak střední. Standardně je výhodný pro obchodní a výrobní firmy od malých až po korporátní, kterým se dodávky stálým odběratelům pravidelně opakují. Faktoring je vhodný také pro firmy, jejichž výrobky vykazují rychlou obrátku a které mají vysoké nároky na provozní kapitál. Vedle snížení rizika nesplacení za dodávky může faktoring ve struktuře finančních zdrojů částečně nahradit krátkodobé bankovní úvěry. Současně je to nástroj ke zlepšení peněžního toku. Důležitost faktoringu se po celém světě značně liší, rychle však roste v rozvojových zemích. (Bakker, Klapper, Udell, 2004, Peníze, © 2000)

Faktoring se řadí mezi moderní finanční nástroje umožňující účinnější kontrolu a pružné plánování finančního toku v podnikání. Eliminuje problémy způsobené prodlevou ve splatnosti pohledávek nebo sezónními výkyvy v obratu a stabilizuje provozní financování. Je ideální pro podnikatele, kteří nechtějí čekat, až jim odběratelé proplatí faktury a chtějí mít svůj provozní kapitál flexibilně k dispozici. V komplexním režimu poskytuje dodavatelům výrobků či služeb financování krátkodobých pohledávek před lhůtou splatnosti, jejich správu, inkaso a případné zajištění proti platební nevůli či platební neschopnosti odběratele. Faktoring je inovativní program poskytující optimalizační řešení pro řízení provozního kapitálu účastníků poskytujících zboží a služby. Řešení financování dodavatelů v oblasti malých a středních podniků má přínos v nízkých cenách a plném financování pohledávek vyplývajících z obchodního vztahu s kupujícími, neboť je založeno na spolehlivosti kupujícího a na jeho přijetí faktury posledně uvedené před předložením dodavatelů pro účely financování. (Regenbogen, 2017, UniCredit Bank, © 2019)

S faktoringem se lze setkat v souvislosti s vnitro-ekonomickými obchodními vazbami i s jako faktoringem vývozním, uvádí ve své knize Půlpánová (2007, str. 311).

Faktoring je často nesprávně používán synonymně s financováním pohledávek. V Evropě se termín "factoring" stal pojmem financování pohledávek obecně; ale v USA tento termín odkazuje na specializovanou formu financování, která zahrnuje skutečný převod vlastnictví pohledávky na věřitele, přesněji známý jako American Factoring. Faktoring je finanční transakce, při které podnik prodává pohledávky (tj. faktury) se slevou. Faktoring se liší od bankovního úvěru třemi způsoby: 1) Důraz je kladen na hodnotu pohledávek, nikoliv na

bonitu podniku. 2) Faktoring není půjčka, ale nákup majetku (pohledávka). 3) Bankovní půjčka zahrnuje dvě strany, zatímco faktoring zahrnuje tři. (CFO, 2013, Wilkinson)

Jako alternativní produkty k úvěrům umožňující financování klientům také Majerčáková (2018, s. 162) uvádí faktoring a forfaiting. Dochází k tzv. cesi (postoupení) pohledávky na banku, která se zároveň stává novým věřitelem odběratele. Upozorňuje na dlouhodobý vztah, který je limitovaný úvěrovým limitem a v rámci kterého banka garantuje svůj závazek vůči klientovi.

1.1 Pojem faktoring a definice

Belás (2013, s. 397) označuje faktoringem jednu z forem krátkodobého financování podnikových potřeb založených na odkupu krátkodobých pohledávek z obchodního styku před dobou jejich splatnosti. Podstatou je poskytnutí krátkodobého úvěru faktorem (bankou). Jedná se podle něj o nezabezpečený úvěr poskytovaný zpravidla na 30 až 180 dnů.

Stejně tak i podle Meluzína (2014, s. 162) faktoring představuje převzetí, odkup, financování, správu a inkaso krátkodobých pohledávek, vzniklých věřitelům (dodavatelům) na základě dodávek zboží, či služeb jejich dodavatelům. Jedná se o standardizovanou formu finančního obchodu, kde jako kupec vystupuje banka nebo specializovaná firma. Vychází z iniciativy věřitelů, většinou bez jejich zpětného postihu při neschopnosti dlužníka uhradit závazek z převzaté pohledávky.

Shodný pohled má i Kantnerová (2016, s. 167), která vysvětluje faktoring jako zpětný odkup pohledávek do lhůty splatnosti a jako nástroj pro financování krátkodobých pohledávek vznikající klientovi (dodavatel) při dodávkách zboží a služeb na úvěr bez bankovního zajištění (zpravidla na dobu kratší než 180 dnů). Základem je odkup krátkodobých pohledávek bankou, zpravidla bez postihu vůči původnímu věřiteli. Zásadním prvkem tohoto vztahu je faktoringová smlouva, ve které jsou stanovena práva a povinnosti obou stran – tj. klienta a faktoringové společnosti (faktora, nejčastěji banka). Tato smlouva (smlouva o odkoupení pohledávek) je upravena zákonem č. 89/2012 Sb., občanský zákoník.

Půlpánová (2007, s. 310) vymezuje faktoring a forfaiting jako alternativní formy financování. Tyto cesty jsou založeny na odkupu pohledávek z iniciativy věřitele a většinou bez jeho zpětného postihu. Odlišnost mezi těmito dvěma formami spočívá v různém časovém horizontu, kdy faktoringu je připisován odkup krátkodobých pohledávek, zatímco forfaiting se týká dlouhodobých pohledávek.

Revenda (2012, s. 103) charakterizuje faktoring jako smluvně sjednaný průběžný odkup krátkodobých pohledávek vznikající dodavateli v důsledku poskytnutí nezajištěného dodavatelského úvěru. Předmětem mohou být pohledávky, pro něž jsou charakteristické níže uváděné znaky:

- splatnost pohledávek nesmí být delší než přibližně 180 dní,
- pohledávka vznikla na základě dodavatelského nezajištěného úvěru,
- nesmí s ní být spojena jiná práva třetích osob (např. možnost vzájemné kompenzace pohledávek),
- nutnost existence možnosti postoupení (cese) pohledávky,
- pohledávka je za subjektem pro faktoringovou společnost s akceptovatelnou bonitou.

Asociace Faktoringových společností ČR (ČLFA) popisuje faktoring jako moderní finanční nástroj, který pro svého uživatele představuje alternativu k bankovnímu úvěru. Zdrojem financování jsou pohledávky, které uživateli faktoringu vznikají z dodávek zboží nebo za služby. Pohledávky postoupením přecházejí na faktoringovou společnost a ta, kromě jejich profinancování, zajišťuje v oblasti správy a inkasa pohledávek pro uživatele faktoringu komplex služeb různého rozsahu, případně až po převzetí rizika neplacení z důvodu platební neschopnosti či nevěle jednotlivých odběratelů. (ČLFA, © 2018)

Jak Rose (2009, s. 340) upozorňuje, prostřednictvím faktoringu společnost prodává své pohledávky věřiteli za značnou slevu z nominální hodnoty.

Podle Machkové (2014, s. 122) faktoring představuje komplex finančních služeb pro podniky poskytující krátkodobé úvěry v tuzemsku i v zahraničí. Jde o metodu financování a zajišťování krátkodobých úvěrů poskytovaných při dodávkách zboží a služeb. Podstatou je postoupení (cese) nesplatných krátkodobých pohledávek vznikajících prodejem zboží a služeb na specializovanou společnost (faktora), která zajišťuje jejich inkaso. Postoupení pohledávek se někdy uskutečňuje bez postihu (regresu) na původní věřitele (dodavatele), pokud faktoringová společnost přebírá ručení na zaplacení.

Synek (2006, s. 314) se opírá o výkladový slovník a faktoring (angl. factoring) definuje jako odkoupení (se srážkou) pohledávek dodavatele zboží faktorskou společností, která provádí jejich inkaso a bere na sebe riziko jejich nezaplacení.

Malé firmy si nemohou dovolit provozovat úvěrové oddělení, které by těžilo z úspor v rozsahu při vedení záznamů týkajících se inkasa pohledávek a fakturace, mohou však získat

část těchto úspor postoupením části práce faktorovi, takovéto uspořádání se obvykle říká faktoring, uvádí Brealey at col. (2014, s. 899).

Tyto předešlé definice potvrzuje i Sato a kol. (2017, s. 94) a označuje faktoring za kompletní finanční službu, která kombinuje zajištění úvěrového financování exportního kapitálu, vedení účetnictví s pohledávkami v zahraničí a služby inkasa. Faktor obvykle spojený s bankou provádí financování prostřednictvím nákupu pohledávek.

Vysvětlení pojmu faktoring Meluzín (2014, s. 162) objasňuje jako převzetí a odkup krátkodobých pohledávek bankou, nebo faktoringovou společností z iniciativy věřitelů, většinou bez jejich zpětného postihu při neschopnosti dlužníka uhradit závazek z převzaté pohledávky.

Moderní faktoring je finanční služba (poskytována obvykle firmami, které mohou být součástí bankovní finanční skupiny nebo se prostřednictvím banky pouze refinancují) založená na postupování pohledávek. Faktoringová společnost poskytuje zálohu na jejich hodnotu a zároveň přebírá veškeré činnosti související s jejich správou. Tento zdroj financování umožňuje uživateli rozvíjet další aktivity. Faktoringová společnost neprovádí jednorázové transakce s jednotlivými pohledávkami, ale dlouhodobě smluvně vymezenou spoluprací. (Půlpánová, 2007, s. 311)

Alternativními formami financování se rozumí produkty, kterými klient získá finanční prostředky za splnění určitých pevně daných podmínek, dodávají Ptatscheková a Dittrichová (2013, s. 47).

1.2 Význam

Půlpánová (2007, str. 311) rozlišuje 2 hlavní významy faktoringu:

- umožňuje dodavateli předfinancováním zvýšit plynulost pohybu jeho prostředků. V okamžiku cese je klientovi vyplacena suma v hodnotě 80 – 90 % pohledávky, ve zbytku účtuje faktor úroky, provize. Faktoringová společnost de facto svého klienta úvěruje,
- je snižováno úvěrové riziko vyplývající z platební neschopnosti odběratele, faktoringová společnost sama vymáhá dlužníkem nesplacené pohledávky a klientovi tak adresuje tzv. garanční platbu.

1.3 Původ faktoringu

Při definici vzniku faktoringu Meluzín (2014, s. 162) poukazuje na eskont směn a cese pohledávek, což je vlastně odkup směnky bankou nebo postoupení pohledávky bance.

Od vzniku moderního pojetí faktoringu v šedesátých letech minulého století se tento finanční nástroj vyznačoval obrovským růstem a s významnými příspěvky organizací, jako je FCI, se v dnešní době stal základním prvkem obchodu. (ČLFA, © 2018)

1.4 Právní hledisko

Factoring není v našem právním systému definován ani speciálně upraven účetním či daňovým předpisem, kromě několika odkazů neřešících obsah ani formu. Obecně představuje faktoring nikoliv pojem právní, ale pojem ekonomický, představující službu s cílem zajistit určitý specifický způsob financování v souvislosti s pohledávkami. Konkrétních forem faktoringu je celá řada v závislosti na smluvním ujednání. Přitom je nutno ve smlouvě mezi společnostmi poskytující tuto službu (faktorem) a společnostmi, které je tato služba poskytována (klientem) přesně specifikovat, jak je to s právy (vlastnictvím) pohledávek a riziky jejich vymáhání. (NUR, © 2007)

Z právního a účetního hlediska se Mejstřík (2008, s. 360) dívá na faktoring jako na postoupení pohledávek. Tento odkup funguje bez možnosti postihu (bez regresu) na původního majitele nebo s možností postihu na původního majitele. Forma s postihem je více obvyklá. Může dojít i k dohodě o rozdělení rizika mezi původního majitele a faktoringovou společností.

Právní řád nezná pojem faktoring. Opírá se především o postoupení pohledávek v Občanském zákoníku podle § 1879 a následujících. Dále jsou z Občanského zákoníku využívány předpisy týkající se obchodních podmínek, odstoupení, výpověď a další.

Pokud se jedná o mezinárodní faktoring, je odkazován na Ottawskou smlouvu, který byla v roce 1988 přijata jako Úmluva o mezinárodním faktoringu.

2 HISTORIE FAKTORINGU

Existuje mnoho mylných představ o faktoringu. Naopak, jde o nesmírně starou formu financování. Poprvé byl použit v USA v textilním průmyslu, který byl průmyslem malých, rychle rostoucích podniků prodávajících velkým obchodním řetězcům a výrobcům oděvů. Byla to také běžná forma financování obchodu v Anglii a některá pravidla pro faktoring jsou dokonce nalezena v Kodexu Hammurabi, prvním zákonem upravujícím obchod ve starověké Babylonii. (touchfinancial, © 2013)

Od mezopotámských časů se důvtipní obchodníci snažili najít způsoby, jak získat finanční prostředky potřebné pro další výrobu své zboží. Faktoring se vyvíjel po dlouhá staletí, měnil se s organizací společností, novými rozvíjejícími se technologiemi a s vývojem společného právního rámce. Moderní model faktoringu se začal formovat během Průmyslové revoluce. Těsně před třicátými léty došlo k rozmachu faktoringu v textilním a oděvním průmyslu, kde faktoring byl použit k nákupu surovin, aby se nepřetržitě mohlo vyrábět zboží bez přerušení. (eCapital, © 2019)

Faktoring má své počátky v Mezopotámské éře; Kodex z Hammurabi, který se datuje od roku 1772 př. n. l., obsahuje zákony znázorňující praxi úvěru, které tvoří základy financování faktur známé dodnes. Faktoring byl v praxi použit ve 14. století, kdy židovští podnikatelé půjčili peníze vývozcům, a to za použití faktur vydaných k prodeji vyváženého zrna jako jistoty. Kolonizace Ameriky v 17. století může být částečně přičítána faktoringu, protože obchodníci a bankéři se sídlem v Londýně financovali kolonialisty pomocí financování faktur, což jim dovolilo plavit se do Ameriky v roce 1620. (touchfinancial.uk, © 2013)

Machková a kol. autorů (2014, s. 122) poukazují na začátek používání netradičních metod ve financování v průběhu šedesátých let minulého století. Ty tak reagovaly na potřeby nefinančních podnikatelských subjektů uvolnit či získat další finanční zdroje pro rozvoj dalších aktivit. Tyto metody většinou urychlují toky v podniku a příznivě tak ovlivňují likviditu. Některé z nich se rozvinuly nejprve na severoamerickém trhu, následně se postupně rozšířily i do Evropy a na ostatní kontinenty. Jiné mají původ v Evropě.

Už i Šenkýřová a kol. (1998, s. 38) datuje vznik faktoringových operací do 60. let minulého století, jako zdokonalení cese pohledávek a eskontu směnek. Běžně začal být faktoring využíván v tuzemském i zahraničním obchodě od 70. let min. století.

2.1 Časová osa faktoringu

- 2000 př. nl. - ve starém Středním východě někteří obchodníci používali variaci faktoringu, aby mohli předem platit za zboží v tranzitu. Část očekávané platby od kupujícího zaplatila třetí osoba obchodníkovi a vybrala si to pak od kupujícího. Faktoring byl také použit ve starém Římě.
- 1 400 – 1 600 st. - faktoring se vyvíjel a faktoři (obchodníci s kapitálem, kteří se specializovali na tuto formu financování) se stali běžnějšími v Anglii a dalších částech Evropy během středověku. Poutníci přivedli tuto praxi, když přistáli v Massachusetts. Američtí kolonisté hledali zálohy na suroviny, jako např. dřevo, tabák a bavlna, které se přepravovaly po celém Atlantiku do Anglie.
- 17. st. - jak rostly americké kolonie, tak rostl i vývoz surovin, jako je bavlna, tabák, dřevo a kožešiny. Faktoring mohl kolonistům poskytnout částečnou platbu předem za zboží směřující do zámoří.
- 18. st. - během průmyslové revoluce potřebovali výrobci, např. textilní továrny a továrny na výrobu oděvů, předem příjmy z nákupu surovin a zaplacení jejich dělníkům. Faktoři se už zaměřili na bonitu zákazníků ještě předtím, než se dohodli na předběžném financování výrobce. Chtěli jistotu, že zákazníci zaplatí za zboží.
- 19. st. - výrobci se nadále spoléhali na faktoringové služby, ale služby se po druhé světové válce staly hlavní ekonomickou silou. Banky začaly nabízet faktoring, aby uspokojily poptávku, protože faktoring se vyvíjel tak, aby sloužil všem druhům obchodů, které fakturovaly zákazníkům, kteří nezaplatili hned. Platební podmínky, které se prodlužují o 30, 60 nebo dokonce o 90 dní, se staly běžnou obchodní praxí, která požaduje, aby společnosti hledaly náhradní financování výdajů na mzdy a dalších fixních výdajů. S vysokými úrokovými sazbami rostoucími v průběhu šedesátých, sedmdesátých a osmdesátých let se faktoring stal více populárním.
- 20. st. - v 90. letech a na přelomu 21. století technologický pokrok a rychlý přenos informací a fondů otevřely dveře pro nezávislé faktoringové společnosti, které se mohly specializovat na tržní sektory. S rostoucími bankovními omezeními nebyly malé firmy a nové společnosti často schopny získat nárok na tradiční půjčky, ale mohly udržovat stabilní peněžní toky prostřednictvím faktoringu. Faktoringové společnosti dnes poskytují nejen provozní kapitál pro fixní náklady a růst, ale mnohé také zahrnují řadu doplňkových služeb pro klienty.

- Současnost - společnost Interstate Capital, jedna z prvních lídrů v moderním faktoringovém průmyslu, vznikla v roce 1993 a pomohla více než 10 000 společnostem uspokojit jejich pracovní kapitál a potřeby expanze. Společnost Interstate je schopna nabídnout personalizované fakturační programy a doplňkové služby pro podniky v celé řadě průmyslových odvětví. (Interstate Capital, © 2016)

2.2 Pohledávky

Definici pohledávky nenajdeme ani v zákoně o účetnictví ani ve vyhlášce, ale v občanském zákoníku. A navíc musíme nejprve vyjít z definice závazku. Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník v § 1721 stanoví, že ze závazku má věřitel vůči dlužníku právo na určité plnění jako na pohledávku a dlužník má povinnost toto právo splněním dluhu uspokojit. Pohledávka je tedy právo věřitele na plnění od dlužníka a zároveň povinnost dlužníka splnit svůj závazek vůči věřiteli. Pohledávka nese právo vznikající jednomu účastníku (věřiteli) požadovat určité plnění na druhém účastníku (dlužníkovi) ze závazkového vztahu (skutečnosti).

Šantrůček (2012, str. 11) pohledávku definuje jako oprávnění věřitele, tzn. nárok na prospěch z plnění. Závazkem je povinnost dlužníka z právního vztahu, kdy účastníci vystupují navzájem jako nositelé práv a povinností. Povinnosti jedné strany odpovídají právu druhé a naopak. Věřitel je oprávněn požadovat od dlužníka splnění povinnosti, má-li dlužník povinnost vůči věřiteli. Vznik pohledávky je vázán na přechod vlastnických práv, na splnění dodávky, převedení práv a povinností z dodaného zboží či výhod z poskytnutých služeb odběrateli. Pohledávka vzniká k určitému okamžiku s dohodnutou lhůtou splatnosti.

Pohledávku lze definovat také např. jako právo věřitele na plnění určitého dluhu dlužníkem. Pohledávkou z obchodního styku je pak možno rozumět jako pohledávka vůči odběratelům, a do doby poskytnutí výrobku, zboží či služby až do doby, kdy je dané poskytnutí ze strany odběratele plněno. (Strouhal a Bokšová, 2015, s. 207)

Pohledávky mají vliv na cash flow. Peněžní toky se zdržují v pohledávkách, které tvoří záchytný bod přeměny aktiv podniku v peníze a vážou peněžní prostředky. (Sedláček, 2003, s. 48)

2.2.1 Vznik a rozdělení pohledávek

Při běžné hospodářské činnosti nedochází k okamžité úhradě pohledávek. V rámci dodavatelско-odběratelských vztahů si partneri poskytují obchodní úvěry ve formě splatnosti fak-

tur, které přerušují peněžní tok. Pohledávky tak tvoří záchytný bod přeměny majetkových položek do podoby peněžních prostředků, uvádí Ryneš (2006, s. 9).

Vznik pohledávky je vázán na přechod vlastnických práv, na splnění dodávky, na převedení práv a povinností z dodaného zboží či výhod z poskytnutých služeb odběrateli - dlužníkovi. Vznik je k určitému okamžiku (moment realizace) s dohodnutou splatností, tj. okamžiku, který již nastal nebo nastane. (Šantrůček, 2012, s. 11)

Podle vzniku dělí Šantrůček (2012, str. 11) pohledávky na základní skupiny:

- z obchodního styku – nejběžnější, vznikají vystavením platebního dokladu dodavateli a zanikají úhradou částky uvedené na něm. Platební doklad zpravidla doplňuje i dodací list na předmět plnění,
- z peněžních půjček a bankovních úvěrů – jsou zde zahrnuty i pohledávky z dluhopisů a jsou často zajištěny některým ze zákonných zajišťovacích instrumentů,
- ostatní – z pracovně právních vztahů, sociálního a zdravotního pojištění, pohledávky státu z daňových povinností.

2.2.2 Průměrná doba inkasa pohledávek

Jak uvádí Mareš (2017, str. 127), tento ukazatel aktivity vyjadřuje, jak dlouhá doba v průměru uplyne od fakturace k inkasu. Výsledek se uvádí ve dnech - čím kratší doba, tím lépe, neboť dříve podnik obdrží peníze od svých zákazníků.

$$\text{Průměrná doba pohledávek: } \frac{\text{pohledávky}}{\frac{\text{roční tržby}}{\text{počet dní v roce}}} \quad (1)$$

$$\text{Obrat pohledávek: } \frac{\text{tržby}}{\text{pohledávky}} \quad (2)$$

2.2.3 Postoupení pohledávky

Zajišťovacím prostředkem, který je upravený výhradně občanským zákoníkem, je postoupení pohledávky. Jedná se o běžně využívaný instrument v aktuální podnikatelské praxi. Účelem je zajistit jeho prostřednictvím splnění jiné pohledávky, anebo zajištění hotových peněžních prostředků. Při postoupení pohledávky za dlužníkem jinému subjektu (věřiteli)

za úplatu musí postupující subjekt počítat s jistým skontem, jako odměnou za realizaci obchodu, kdy přebírající převezme riziko, že ani jemu se nepodaří pohledávku za dlužníkem vymoci, vysvětluje Pilátová a Richter (2011, s. 22).

Šantrůček (2012, s. 22) upřesňuje a dodává, že postoupení pohledávky je upraveno na základě písemné smlouvy. K tzv. cesi dochází na základě uzavření smlouvy mezi původním věřitelem (postupitel), též cedent, a jiným subjektem novým věřitelem (postupník), též cesionář, který nastupuje na místo původního věřitele. Jde o dvoustranný právní akt bez účasti dlužníka, není třeba souhlasu, ani jeho vyrozumění předem.

Postoupení pohledávky je od ledna roku 2014 upraveno zákonem č. 89/2012 Sb., občanský zákoník v platném znění v ustanovení § 1879 až § 1887 jakožto základní institut změny v osobě věřitele. Je mu věnován první pododdíl týkající se změny věřitele nebo dlužníka.

V zásadě lze postoupit všechny pohledávky, nebo jejich části (§ 1879). Negativní vymezení pohledávek, které není možno postoupit, stanovuje § 1881 odst. 2 jako pohledávky, které zanikají smrtí, nebo jejichž obsah by se změnou věřitele změnil k tíži dlužníka. Rovněž nelze postoupit pohledávky, u kterých bylo postoupení vyloučeno smluvním ujednáním (§ 1881 odst. 1 o. z.). Jedná se o speciální ustanovení k § 1879, které normuje, že je přípustné postoupení pohledávek i bez souhlasu dlužníka.

Vymáhat postoupenou pohledávku může samozřejmě postupník jakožto její nový věřitel, nebo i postupitel na základě dohody s postupníkem. Pokud již ale byla splněna notifikační povinnost vůči dlužníkovi, může tak postupitel činit pouze za předpokladu, že dlužníkovi prokáže souhlas s vymáháním pohledávky na účet postupitele.

2.2.4 Platební neschopnost

Vysvětlení platební neschopnosti podle Pilátové (2011, s. 31) spočívá v tom, že dlužník má více než jednoho věřitele a není schopen plnit 30 dnů po lhůtě splatnosti více jak jeden peněžitý závazek. Za jednu pohledávku při posuzování platební neschopnosti dlužníka se považují všechny pohledávky, které v průběhu 90 dnů před podáním návrhu na vyhlášení konkurzu původně patřily jen jednomu věřiteli.

3 PODSTATA FAKTORINGU A JEHO PRŮBĚH

Podle Bařinové (2007, s. 35) dává faktoring společnostem k dispozici hotovost, kterou potřebují ke své další činnosti. Ty potom nemusí mít vázané finanční prostředky v pohledávkách. Faktoring se tedy stává alternativním zdrojem financování.

Specializované společnosti poskytují zálohu na hodnotu pohledávky a přebírají veškeré činnosti související s jejich správou. Tyto poskytnuté zálohy fungují jako alternativní zdroj financování umožňující uživateli rozvíjet další aktivity. Faktoringová společnost neprovádí jednorázové transakce s jednotlivými pohledávkami, ale dlouhodobou smluvně přesně vymezenou spoluprací, na jejímž základě se zpravidla postupují veškeré pohledávky, o které se faktor stará až do jejich úhrady.

Pokud faktor financuje obchody, potom odkupuje pohledávky o dohodnuté splatnosti (krátkodobé pohledávky od 30 do 90 dnů, výjimečně do 180 dnů). Zálohově dodavateli proplácí část kupní ceny již v době fakturace a po srážce diskontu. Financování pohledávek se uskutečňuje vždy ve fakturované měně a výše diskontu se odvozuje od úrokové sazby platné pro danou měnu. (Machková, 2010, s. 112)

Prostřednictvím faktoringu společnost prodává své pohledávky věřiteli za značnou slevu z nominální hodnoty. (Rose, 2009, s. 340)

3.1 Funkce faktoringu

Následující funkce faktoringu uvádí Revenda (2012, s. 103):

- garanční – faktor přebírá u tzv. bezregresního neboli pravého faktoringu úvěrové riziko vyplývající z možnosti platební neschopnosti nebo platební nevěle odběratele. V případě, že odběratel nezaplatí, faktor musí ve formě garanční platby proplatit pohledávky dodavateli. Kameníková (2008, s. 56) dodává povinnost proplatit garanční platbu i v případě, že ji sám nevyinkasoval. Tato platba následuje buď ve lhůtě 90 – 120 dnů po termínu splatnosti (u standardního faktoringu), nebo ve lhůtě 10 – 20 dnů po splatnosti (u maturity faktoringu),
- předfinancování (úvěrování) – sjednaná výše odkupovaných pohledávek je proplácena v okamžiku jejich odkupu. Kameníková (2008, s. 56) upřesňuje, že tato částka neodpovídá hodnotě pohledávky, ale pouze 80 – 90 % pohledávky. Zbývající část je ponechána jako záruka pro případnou reklamaci, vyúčtování provizí apod.,

- správa pohledávek a jiné služby pro dodavatele – na základě smlouvy je možno poskytovat různé další služby související s odkupováním pohledávek. Tyto služby mohou zahrnovat např. účetní vedení pohledávek, pojištění, zpracování statistických nebo daňových dokladů, vymáhání pohledávek, jednání s celníci apod.

Tyto 3 hlavní funkce faktoringu považuje Meluzín (2014, s. 163):

- 1) Financování pohledávky – při odkupu pohledávky poskytuje faktoringová společnost věřiteli okamžitou zálohou platbu (obvykle 80 – 90 % hodnoty pohledávky) na podkladě dokladů o dodávce zboží, či služby odběrateli. Zbylá část pohledávky je zúčtována věřiteli po odpočtu provize a nákladů faktora.
- 2) Zajištění pohledávky, garance – riziko nezaplacení pohledávky, nebo její části dlužníkem na sebe bere faktor. Ten také obvykle zajišťuje pojištění pohledávky a kontroluje řádné úhrady odběratelem při její postupné úhradě.
- 3) Administrativa inkasa – faktoringová společnost může pro věřitele zajišťovat administrativní a inkasní operace (např. účetnictví a výkaznictví v souvislosti s exportním faktoringem), celní projednání, fakturaci se smluvními partnery apod.

3.2 Faktoringový proces

Klient postupuje fakturu za dodání zboží nebo služeb faktoringové společnosti, která mu obvykle do 2 pracovních dnů proplácí 80 % z její hodnoty. K datu splatnosti hradí odběratel fakturu na účet faktoringové společnosti, která následně doplatí klientovi zbývajících 20 % z nominální hodnoty faktury. Faktoringová společnost zároveň o pohledávky pečuje, což zahrnuje inkaso, upomínání odběratelů, případně soudní vymáhání. (UniCredit Bank, © 2019)

Jak funguje faktoring, Brealey et col. (2014, s. 899) popisuje následovně: faktor a klient se domluví na úvěrovém limitu u každého zákazníka. Klient pak uvědomí zákazníka, že pohledávku za ním odkoupil faktor. Klient uskuteční prodej schválenému zákazníkovi, pošle kopii faktury faktorovi a zákazník zaplatí přímo jemu. Nejčastěji se nemůže faktor na klientovi nijak hojit, když zákazník nezaplatí, ale někdy klient přejímá riziko nezaplacení.

3.2.1 Účastníci faktoringové operace

- Dodavatel (exportér), žadatel o faktoring.
- Odběratel (importér), dlužník.
- Faktoringová společnost (export, import) odkupující pohledávku.

- Případně další instituce zabývající se řešením upomínkového řízení – soud, právní zástupce. (Máče, 2006, s. 114)

V prvním stádiu faktor uzavře pro prověření bonity zúčastněných stran s dodavatelem (klientem) smlouvu. Ve smlouvě se klient zavazuje, že bude sjednané pohledávky postupovat faktorovi, který bude klientovi vyplácet určitý procentní podíl z hodnoty pohledávky. Obvykle se pohybuje v rozmezí 80 - 90 % v závislosti na kvalitě a možných rizicích.

V druhé fázi dojde k průběžnému postupování pohledávek faktorovi a převodu dohodnutých finančních částek dodavateli. Faktor vystupuje vůči odběratelům jako jejich věřitel a při nedodržení lhůty splatnosti zajišťuje upomínání a případný další postup až po soudní vymáhání. (Peníze, © 2000)

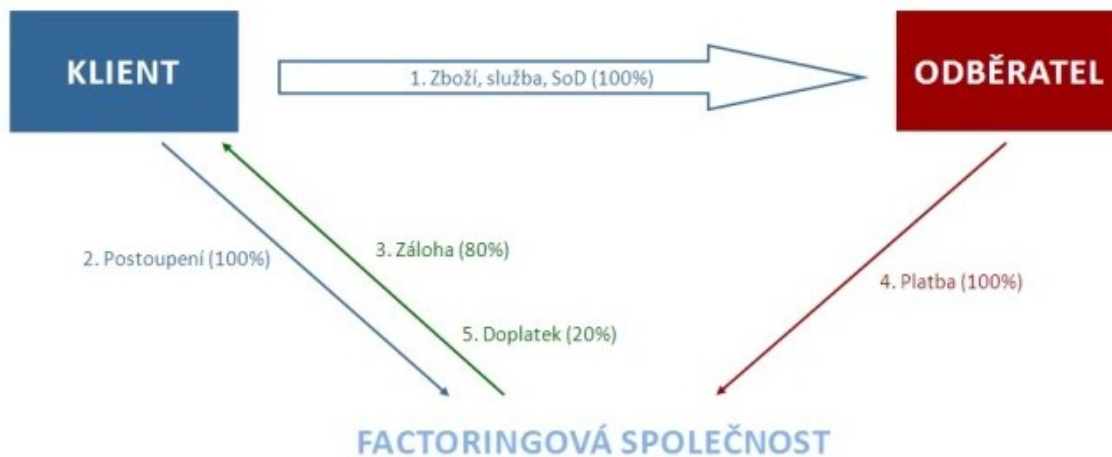
Konkrétně definuje Šenkýřová (2010, s. 211) průběh faktoringové operace na 2 fáze:

1. Kontrakční fáze - dodavatel žádá o faktoring vymezených pohledávek a projednává s faktorem podmínky. Faktoringová společnost přejímá rizika týkající se jak dodavatele, tak odběratele. Nejprve se prověřuje bonita dodavatele a je-li považována za vyhovující, žádá faktor další informace o odběrateli a o faktoringových pohledávkách. Na tomto základě zkoumá faktor bonitu jednotlivých odběratelů a rozhoduje, zda jsou rizika s nimi spojená na přípustné úrovni. Pokud prověrka bonity skončí s uspokojivými výsledky, uzavřou faktor a dodavatel dohodu o faktoringu pohledávek.
2. Realizační fáze - dodavatel odesílá zboží (provádí služby) a vystavuje fakturu na dohodnutou částku. Faktura je zpravidla rovnou opatřena cesní klauzulí, ze které odběrateli vyplývá povinnost uhradit pohledávku přímo faktorovi (tzv. zjevný faktoring). Pohledávku lze také postoupit bez souhlasu a vědomí odběratele (tzv. tichý, resp. skrytý faktoring). V zájmu dobrých vztahů se však doporučuje odběratele předem o tomto kroku informovat. Tím dojde k cesi pohledávek a faktor se stává novým věřitelem odběratele. V případě, že je faktoring spojen s předfinancováním, dochází v tomto okamžiku také k vyplacení sjednané části fakturované ceny.

K typickým znakům Půlpánová (2007, str. 311) uvádí:

- pohledávky jsou se splatností do 180 dnů a vyplývají z nezajištěného dodavatelského úvěru,
- pohledávky jsou schopné postoupení (cese), předáním kopií faktur dochází k jejich postoupení faktorovi, na nějž tím přechází věřitelská pozice se všemi právy,

- průběžný hromadný odkup je zajištěn rámcovou smlouvou,
- revolvingový charakter – úhradou odkoupených faktur dochází k průběžné obnově smlouvy.



Obr. 1 Průběh faktoringu (zdroj: Factoring.eu)

Jednotlivé kroky průběhu faktoringu Kantnerová (2016, s. 169) popisuje následovně:

- podnik odprodá své pohledávky bankám nebo specializovaným společnostem, které se tímto druhem obchodu zabývají (faktor),
- faktor nakupuje pohledávky před jejich splatností nebo ihned při jejich vzniku,
- při odkupu se sráží úrok za dobu od nákupu až do splatnosti, režijní náklady, úhrada výdajů spojených s evidencí, vymáháním atd.,
- v den splatnosti faktor vyinkasuje příslušnou částku od dlužníka,
- výhoda pro podnik je v rychlém získání platebních prostředků, byť nižší, než je pohledávka, ale jsou uvolněny ihned finanční prostředky k dalšímu podnikání a zároveň vylepšení cash flow,
- mezi faktorem a podnikem se uzavírá faktoringová smlouva,
- podnik vystaví svému odběrateli fakturu za zboží či služby a postoupí na fakturu uvedenou pohledávku faktorovi,
- faktor zaplatí klientovi zálohově určitou část, obvykle 60 - 80 % dané pohledávky,
- faktoringová společnost se o pohledávku do určité doby stará a ve chvíli, kdy odběratel zaplatí, dostává klient zbytek svých peněz. Pokud odběratel nezaplatí ve lhůtě, je klient povinen faktorovi v určeném čase vrátit vyplacenou zálohu,
- je třeba, aby klient počítal s tím, že za odprodej uhradí poplatek, který se pohybuje v průměru okolo 1 % z hodnoty faktury + úroky z poskytnuté zálohy,

- to, že je pohledávka prodána se uvede na faktuře (zjevný faktoring, rovnou se uvádí bankovní spojení na faktora) nebo na (skrytý faktoring).

3.2.2 Faktoringová smlouva

Základem pro vztah tvoří faktoringová smlouva. Ta stanoví práva a povinnosti obou stran, tj. klienta a faktoringové společnosti. Faktoringová smlouva (smlouva o odkoupení pohledávek) je upravena zákonem č. 89/2012 Sb., občanský zákoník. (Kantnerová, 2016, s. 168)

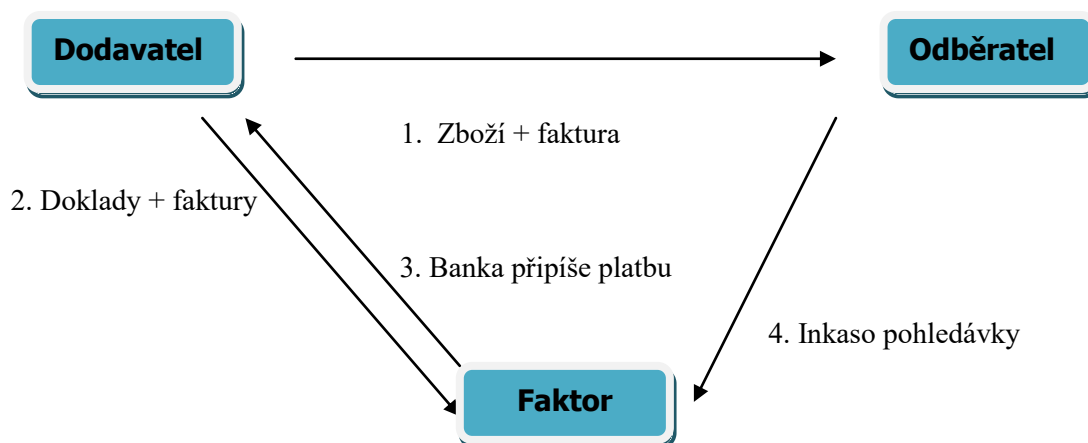
Ve faktoringové smlouvě se klient zavazuje k postupování veškerých pohledávek faktoru, upřesňuje Belás (2013, s. 397). Faktor se stává novým a výhradním majitelem pohledávky včetně jejího příslušenství s cílem zajistit řádné a včasné inkaso a tím zabránit vzniku problémových pohledávek. V případě nedodržení termínů splatnosti zajišťuje upomínkové řízení a právní vymáhání. Věřitel nedostane celou nominální hodnotu. Od ní je odečten fixní poplatek za zpracování a úrok. Úhradou pohledávky je faktoringová operace ukončena. Dále se klient zavazuje, že všechny pohledávky nebo pohledávky za vyspecifikovanými odběrateli bude postupovat faktoringové společnosti. Ta proti nim poskytne bezprostředně po postoupení finanční prostředky ve výši odpovídající poměrné části dojednané ve smlouvě. Jedná se o dlouhodobou spolupráci, faktoringové společnosti zpravidla neřeší jednotlivé pohledávky a nevstupují do jednorázových transakcí.

Po uzavření smlouvy začíná postupování a financování pohledávek, jak zmiňuje Kantnerová (2016, s. 169).

3.2.3 Postup při uzavření faktoringové smlouvy

1. Vyplnění předběžné žádosti o poskytnutí faktoringu.
2. Po jednání vyplnění závazné žádosti o poskytnutí faktoringových služeb.
3. Příprava požadovaných dokumentů k předložení.
4. Vyhodnocení předložených dokumentů faktoringovou společností.
5. V případě schválení návrh obchodních podmínek.
6. Uzavření faktoringové smlouvy.

Za součást rámcové dohody považuje Belás (2013, s. 397) stanovený limit, do výšky kterého může faktor pohledávky nakupovat (jde v podstatě o revolving). Tím, že se splatné pohledávky hradí, limit se uvolňuje a dodavatel může faktoru předložit na odkoupení další, nově vzniklé pohledávky.



Obr. 2 Průběh faktoringové operace (zdroj: Belás, 2016)

3.3 Cena faktoringu

Cena závisí jednak na rizicích spojených s celou operací (bonita dodavatele, odběratele), jednak na počtu a hodnotě faktur určených k faktoringu (nevýhodný je velký počet s malými nominálními hodnotami, protože to zvyšuje celkovou pracnost operace) a v případě předfinancování také na úrokové sazbě (ta se odvozuje od úrokové sazby z krátkodobých bankovních úvěrů). Obecně platí, že ve většině případů je faktoring včetně předfinancování o něco levnější než všechny služby odděleně. Výlohy, poplatky a provize obchodu mohou být sdruženy do faktoringové sazby ve formě úhrnné úrokové srážky. (Peníze, © 2000)

Náklady faktoringu závisící na rozsahu funkcí plnicí faktoring rozděljuje Revenda (2012, s. 104) takto:

- faktoringová provize, která pokrývá poskytující společnosti náklady spojené (u bezregresního faktoringu) s převzetím úvěrového rizika odběratele a zároveň náklady spojené s jeho zpracováním,
- úrok, který se vyskytuje v případech, kdy je faktoring spojen s předfinancováním.

Jako odměnu za poskytované služby faktora Machková (2014, s. 124) označuje procentuální podíl z fakturované ceny. Výše závisí na rozsahu poskytovaných služeb a přebíraných rizik, na bonitě odběratelů, na dosahované výši obrátu, na rizikovosti teritoria, na četnosti faktur apod. Některé faktoringové společnosti požadují kromě toho určitý poplatek za každou předloženou fakturu.

Faktoringová transakce začíná uzavřením faktoringové smlouvy, v níž se faktor zavazuje odkoupit konkrétní, přesně definovanou pohledávku svého klienta vůči jeho odběratelům,

nebo různé pohledávky do výše sjednaného limitu, charakterizuje Meluzín (2014, s. 164) služby faktoringu. Součástí smlouvy je stanovení práv a povinností obou stran, tedy dodavatele a faktora, popis pohledávek a odběratelů. Tato smlouva obvykle zakládá dlouhodobý faktoringový vztah obou partnerů (často revolvingový úvěr). Při odkupu je dodavateli vypláceno obvykle 80 – 90 % hodnoty pohledávky, zbytek pak po proúčtování poplatků a provizí v termínu, který je uveden ve smlouvě.

Cenu určuje rozsah funkcí, které faktoring plní. Kameníková (2008, s. 55) definuje složení:

1. Provize – 2 složky

1.1. Riziková složka – vyplývá z převzetí úvěrového rizika (*delcredere*), závisí na bonitě odběratele, jeho dosavadní platební morálce, počtu reklamací apod. Kryje případné riziko nedobytnosti převzatých pohledávek.

1.2. Náklady na zpracování faktoringu – závisí na rozsahu a pracnosti administrativních činností s faktoringem spojené. Provize se pohybuje mezi 0,2 – 3 % z odkupované pohledávky.

2. Finanční úrok – odvíjí se od mezibankovních sazeb PRIBOR platných v daném období.

Faktoringové operace s pohledávkami nejsou předmětem daně z přidané hodnoty. Služby poskytované zákazníkům spojené se správou faktoringu jsou již zdanitelným plněním. Skutečnou cenu faktoringu lze podle Kameníkové (2008, s. 55) stanovit jako vnitřní míru výnosu vyjádřenou vzájemným porovnáním současné hodnoty (např. ke dni odkupu pohledávky) *cash-flow*, které faktoringové společnost dostává a naopak plní.

Jako cenu faktoringu Rejnuš (2014, s. 104) definuje faktoringovou provizi, která pokrývá nejen obvyklý diskont, ale i veškeré náklady za obchodní případ a rizikovou prémii, odpovídající ratingu daného dlužníka. Vzhledem k tomu, že se v praxi jedná o odkup velkého množství drobných pohledávek, stala se pro faktoring charakteristickou hromadnost prováděných odkupů, standardizace postupů a dlouhodobá spolupráce faktoringových firem a jejich partnerů.

Nákladem faktoringu uvádí Meluzín (2010, s. 163) odměnu, která se odvíjí:

- od objemu obchodu, tj. počtu a průměrné hodnotě faktur ve vztahu k jednotlivému prodávajícímu (věřiteli),
- od rozsahu přebíraných rizik, spojených s bonitou kupujícího i prodávajícího, nezaplacením pohledávek, náklady na vymáhání, soudní řízení apod.,
- nebo je tvořena součtem poplatků za jednotlivé úkony.

Do ceny je faktorem účtováno:

- riziková provize ve výši 0,5 – 4 % z obchodu,
- poplatek za výlohy,
- diskont za dobu od převzetí faktur do splatnosti (někdy úrok za dobu od vyplacení zálohy dodavateli do úhrady faktur odběratelem),
- pojištění pohledávky,
- u vývozního faktoringu celní a další poplatky, spojené s příhraničním obchodem.

Jiné dvě složky do nákladů řadí Kantnerová (2016, s. 170):

- faktoringový poplatek odrážející náklady faktora na administrativní zpracování, postoupení, evidenci a inkasní činnost, který se stanovuje na základě celkového plánovaného objemu pohledávek, stupně rizika platební neschopnosti, analýzy obchodního případu. Zahrnuje rovněž náklady na posouzení bonity klienta i bonity odběratelů. Faktoringový poplatek se stanovuje procentem z nominální hodnoty pohledávky a obvykle se pohybuje do 1,5 %,
- úroková sazba představující cenu za vyplacené finanční prostředky ve formě záloh. Ta je obvykle shodná se sazbou, kterou aplikují komerční banky při poskytování krátkodobých úvěrů. Úrok je vypočítáván jako počet dnů od doby, kdy byla záloha převedena na účet dodavatele, do doby skutečné úhrady odběratelem na účet faktora, je účtován z čerpaných částek. Úroková sazba aplikovaná na čerpané zdroje se pohybuje na úrovni běžných sazeb účtovaných bankami u kontokorentních úvěrů.

Bařinová (2007, s. 36) zdůrazňuje, že faktoringové služby nejsou předmětem daně z přidané hodnoty, Naproti tomu služba poskytovaná faktoringovou společností původnímu věřiteli spojená se správou pohledávek je zdanitelným plněním.

3.4 Riziko

Pro provádění obchodů jsou banky vystaveny řadě různých rizik, která představují určitý stupeň nejistoty, zda nastane či nenastane předpokládaný či očekávaný jev. U rizik se pak měří nejen velikost škody, ale i pravděpodobnost. Banka, stejně jako jiní podnikatelé, musí na základě své činnosti realizovat zisk jako přebytek výnosů nad náklady. Míra rizik se u jednotlivých druhů bankovních obchodů liší, nebot je spojena se specifiky jejich provádění. Poté, co je riziko identifikováno a ohodnoceno, musí následovat opatření na jeho vylou-

čení nebo alespoň zmírnění možných následků. Řízení rizik je spojeno s určitými náklady, je proto nutné sledovat efektivitu tohoto procesu, specifikuje Kantnerová (2016, s. 73).

Podle Poloučka (2013, s. 147) lze obecně rizikem rozumět nebezpečí vzniku škody, poškození, ztráty či poničení v ekonomii a financích. Pojem je spojen v souvislosti s nejednoznačností průběhu určitých ekonomických či finančních procesů a jejich výsledků.

Při provádění obchodů jsou banky vystaveny řadě různých rizik. Jak zmiňuje Kantnerová (2016, s. 73), riziko představuje určitý stupeň nejistoty, zda nastane či nenastane předpokládaný nebo očekávaný jev. Postoje k riziku jsou ovlivňovány stupněm pravděpodobnosti, kvantitativním rozdělením daného jevu i vztahem subjektu k riziku. Banky jsou při provádění peněžních i nepeněžních transakcí vystaveny zejména úvěrovému, kapitálovému, likvidnímu, tržnímu a provoznímu riziku.

3.4.1 Úvěrové riziko

Úvěrové (dlužnické) riziko patří mezi nejvýznamnější rizika, se kterými se banka může setkat. Vyplývá z platební neschopnosti či nevěle dlužníka plnit své závazky (Kantnerová, 2016, s. 75). Tkví v podstatě v tom, že klient nedodrží sjednané podmínky a bance – faktorovi tak vznikne finanční ztráta. Toto riziko je závislé na struktuře a kvalitě rozvahových aktiv banky a mimobilančních obchodů. Plyne z platební neschopnosti či platební nevěle dlužníka platit své závazky. Pro měření tohoto rizika jsou rozlišovány 2 složky:

1. Pravděpodobnost defaultu, která ukazuje na možnost vzniku kreditní události.
2. Existence v riziku vyjadřující výši ztráty, která vznikne bance v důsledku vzniku kreditní události.

Tomuto riziku lze podle Revendy (2012, s. 96) předcházet komplexním prověřením bonity klienta či obchodního partnera, např. využitím různých zajišťovacích instrumentů (ručení, záruka, zástava movitých a nemovitých věcí aj.)

Úvěrové riziko (credit risk) je vyvoláno proměnlivostí výnosů, vyplývajících z úvěrových aktivit banky. Ta může být především výsledkem ztrát z poskytnutých úvěrů. Jedná se o riziko, kdy protistrana nebude ochotna nebo schopna dostát včas svým závazkům z již uzavřených úvěrových obchodů, zmiňuje Polouček (2013, s. 171).

3.4.2 Rating

Rating klienta dává bance významnou informaci, která se využívá pro hodnocení žadatele o úvěr. Rating je nezávislé hodnocení klienta prováděné nezávislými agenturami. Charakterizuje schopnost klienta dostát svým závazkům. Postihuje veškerá rizika, která jsou agentuře známá a stává se důležitým podkladem pro rozhodování investorů bank a obchodních partnerů o obchodní spolupráci s hodnoceným subjektem. Rating může ušetřit bankám i firmám značné náklady v podobě nižších úrokových sazeb, jak uvádí Kalabis (2005, s. 83).

3.5 Výhody a nevýhody faktoringu

Za nejdůležitější výhodu pro dodavatele/výrobce považuje Kalabis (2005, s. 96) přispění ke zvýšení jeho likvidity a snížení rizika vyplývajícího z nezaplacení závazků, změn devizových kurzů nebo změn úrokových měn.

Jako přednost faktoringu Belás (2013, s. 397-398) vyzdvihuje jeho pružnost, neboť klient má k dispozici peníze bez složitých schvalovacích procedur a nutnosti standardního bankovního zajištění. Největší význam má pro dodavatele zboží, ten nemusí své zdroje neefektivně vázat v pohledávkách (po odeslání zboží odběrateli má své peněžní prostředky během krátké doby k dispozici, což podporuje růst konkurenční schopnosti firmy), až do výše 80 % nominální hodnoty pohledávky. Faktor zbavuje dodavatele zboží administrativy spojené s pohybem zboží a dodavatel je informován o ekonomické situaci svých odběratelů.

Podobné výhody faktoringu spatřuje Meluzín (2014, s. 165):

- zvýšení likvidity dodavatele – nemusí vázat prostředky v pohledávkách,
- zlepšení cash flow podniku,
- finanční pokrytí sezónních výkyvů v potřebě zdrojů na financování činnosti,
- snížení bilančního zadlužení, zlepšení výnosnosti aktiv,
- rizika přejímá faktor za dodavatele (neplacení, úrokové míry, směnné kurzy),
- vedení administrativy přebírá faktor, dodavatel spoří personální a věcné náklady,
- dodavatelský úvěr kupujícímu namísto dodavatele poskytne faktor a konkurenční výhoda zůstává na straně dodavatele,
- zvýšení obrátu dodavatele.

Cash flow (Mishkin, 2016, s. 481) - různé dluhové nástroje mají velmi rozdílné toky peněžních plateb, které existují jako peněžní tok pro držitele s velmi odlišným načasováním.

Je třeba pochopit, jak lze porovnat hodnotu jednoho druhu dluhového nástroje s hodnotou jiného, jak se měří úrokové sazby. K tomu se využívá koncept současné hodnoty.

Obdobně vidí výhody faktoringu Šenkýřová (2010, s. 213), kdy poukazuje na zvýšení konkurenceschopnosti prodávajícího. V případě využití funkce předfinancování je získán nový zdroj krytí pohledávek bez čerpání bankovního úvěru. Spolu s jistotou zaplacení pohledávky to umožňuje efektivnější řízení peněžních prostředků. Dodavatel tím zlepšuje svoji pozici ve vztahu k rizikovosti pohledávek, kdy nejisté pohledávky mění v pohledávky za faktoringovou společností, jejíž dlužnická bonita je zpravidla na vyšší úrovni.

Hlavní výhodu faktoringu Kameníková (2008, s. 53) vyzdvihuje v možnosti okamžitého získání finančních prostředků bez dalšího zajištění. Úvěrové společnosti stejné doplňkové služby nenabízejí.

Factoring ocení ty firmy, jejichž odběratelé požadují dlouhou splatnost faktur nebo platí po lhůtě splatnosti a oni potřebují mít k dispozici finance. Díky faktoringu tak mohou pokrýt např. sezónní výkyvy. Přednost faktoringu je především v jeho flexibilitě, která klientům umožňuje rychle a jednoduše zabezpečit potřebné finanční zdroje. Kromě financování klientům pohledávky i spravuje a také jim je pomůže zajistit pro případ platební neschopnosti jejich odběratelů. Díky faktoringu se tedy zkracuje splatnost pohledávek a zrychluje se provozní finanční tok. Menší firmy nemusejí odmítat velké zakázky z obavy o nezvládnutí profinancování všech vstupů či náročného výrobního cyklu. Tím, že klienti přesunou správu pohledávek a rizik na faktoringovou společnost, šetří také administrativní a s tím související personální náklady. Výdaje jsou sníženy i ve spojitosti s vymáháním nákladů: Banka posílá na vlastní náklady upomínky a je ve stálém kontaktu s klientem i odběrateli a vyjasňuje s nimi problémy s opožděnými úhradami. (Podnikatel, © 2007 - 2019)

Jako výhody u vývozního faktoringu vyzdvihuje Machková a kol. (2014, s. 123):

- urychlení inkasa,
- až 100% zajištění pohledávek proti platební neschopnosti i nevěli odběratelů,
- zvýšení konkurenceschopnosti na zahraničních trzích díky platebním podmínkám příznivějším pro odběratele,
- úspory administrativních nákladů,
- možnost přenesení správy pohledávek na faktora.

Naopak nevýhody exportního faktoringu lze přiznat v těchto oblastech:

- náklady spojené s faktoringem,
- teritoriální omezení užití faktoringu (zpravidla není dostupný pro riziková teritoria),
- importní faktor může limitovat výběr odběratelů, např. jen na firmy určité velikosti, firmy dosahující určitého obrátu apod.

Výhodné je použít faktoring při exportu, upozorňuje Bařinová (2007, s. 36), neboť dodavatel nemusí být podrobně seznámen s podmínkami v zemi odběratele. Nevýhodou je, že faktor zajišťuje pouze ty obchody, které by zřejmě i bez něj mohly být bezproblémové.

Kantnerová (2016, s. 170) řadí mezi hlavní výhody tohoto způsobu financování zejména rychlý přísun peněz, vylepšení podnikového cash flow a jeho likvidity. Naopak nevýhodou jsou zejména vysoké náklady s touto službou a snížení tržeb.

Sato a kol. (2017, s. 94) doplňuje výhodu faktoringu pro kontinuální krátkodobý export zboží spotřebního zboží na otevřených účtech. Vidí ho jako optimální řešení pro malé a střední exportéry, které chrání hotovostní toky, uvolňuje provozní kapitál společnosti a v případě nerekonstruované verze nabízí ochranu proti riziku nezaplacení. Faktoring není vhodný pro získávání nových klientů nebo jednorázových obchodních transakcí.

K výhodám Máče (2006, s. 115) řadí zvýšení konkurenceschopnosti dodavatele tím, že umožní odběrateli platbu za dodávku s odloženou splatností. Dodavatel má prostřednictvím faktoringové společnosti prověřenou kvalitu odběratele, čímž se snižuje riziko za nezaplacení dlužné částky a následného postihu (u regresního faktoringu). V případě bezregresního je riziko nezaplacení za dodávku převedeno na faktoringovou společnost.

3.6 Využití faktoringu

Faktoring se používá v obchodě vnitrostátním i mezinárodním. Je vhodnou metodou pro dodavatele poskytující krátkodobý nezajištěný obchodní úvěr se splatností 30 – 90 dnů (výjimečně až 180 dnů) stabilnímu okruhu odběratelů. Faktoring je nutno odlišit od odkupu pohledávek po splatnosti, na který bývají specializovány inkasní kanceláře. (Machková a kol, 2014, s. 122)

Po úhradě odběratelem, která proběhne na účet faktoringové společnosti, je dílčí transakce zúčtována a klient má k dispozici doplatek. Smluvně dojednaná splatnost těchto pohledávek obvykle nepřesahuje 90 dnů. Uživatel faktoringu tak jsou průběžně k dispozici peněžní prostředky, které by měl jinak vázané v pohledávkách, a může je využít k doplnění provozních zdrojů nebo k realizaci dalších podnikatelských záměrů. (KB Factoring, © 2018)

4 KLASIFIKACE FAKTORINGU

Jak uvádí Bařinová (2005, s. 36), faktoring může nabývat různých podob. Je možné jej omezit na financování vybraných pohledávek, například jen od větších společností, nemusí provádět správu pohledávek, nebo může jít o faktoring s tzv. zpětným postihem (regresní), kdy faktoringová společnost nepřebírá riziko za nezaplacení pohledávky. V tomto případě nepomáhá řešit svým klientům problémy s pohledávkami, ale jen s profinancováním provozního kapitálu. Obecně lze faktoring rozčlenit z několika možných pohledů a hledisek:

- podle nositele rizika,
- z teritoriálního hlediska,
- podle počtu odkoupených pohledávek,
- podle způsobu uhrazení pohledávek,
- podle způsobu financování,
- podle doplňkových služeb.

Druhy a rozdělení faktoringu může být podle Meluzína (2014, s. 162) následovné:

- pravý (bezregresní) faktoring,
- nepravý (regresní) faktoring,
- úplný faktoring,
- revolvingový faktoring,
- vývozní faktoring,
- blokovaný faktoring.

Podrobnější členění přináší Kantnerová (2016, s. 168):

- regresní,
- bezregresní,
- tuzemský,
- exportní (vývozní),
- importní (dovozní),
- advance faktoring,
- „maturity“ faktoring,
- úplný faktoring,
- důvěrný faktoring.

4.1 Členění podle nositele rizika

Podle rozsahu služeb poskytovaných faktoringovou společností Machková (2014, s. 124) dělí faktoring do dvou základních skupin:

- regresní - faktor nese delcredere riziko, poskytuje pouze financování dodavatelům a inkasuje od odběratelů,
- bezregresní - faktor navíc přebírá i delcredere riziko.

4.1.1 Pravý (bezregresní) faktoring

Tento zahrnuje odkup pohledávek bez zpětného postihu prodávajícího věřitele. Podstatou je převzetí všech rizik spojených s pohledávkou faktorem. Prodejce nese odpovědnost pouze v případě, že věcná podstata neodpovídá smlouvě (druh, množství, kvalita, vady apod.) Riziko platební neschopnosti nebo nevěle nese do výše limitů stanovených pro jednotlivé odběratele faktoringová společnost. Náklad s využitím této formy faktoringu se zvyšuje o odměnu za převzetí rizika. (ČLFA, © 2012)

V případě bezregresní varianty faktor přebírá rizika platební nevěle a platební neschopnosti kupujícího a neuplatňuje postih vůči dodavateli v případě, že by dlužník nezaplatil. Bezregresní forma je často spojena se spoluúčastí vývozce. Poskytování bezregresního faktoringu je ovlivněno mírou spolupráce v mezinárodních řetězcích a možností pojištění vývozních pohledávek. V České republice docházelo po roce 2009 ke snižování či rušení pojistných limitů, což omezovalo využití bezregresního faktoringu. (Nejedlý, 2012, s. 13)

Využití

- Pokud je zaplacení pohledávek existenčně důležité nebo pokud je nový obchodního partnera bez podnikatelské historie.

Výhody x nevýhody

- Riziko nezaplacení pohledávek je přeneseno na faktoringovou společnost.
- Nemusí se firma starat o správu faktur.
- Kvůli nutnosti pojištění je obvykle dražší než klasický faktoring.
- Faktoringové kontrakty se podepisují na dobu několika měsíců až let.
- Většina malých a středních podniků nemá dostatečně velký objem fakturace, aby na faktoring dosáhly.

4.1.2 Nepravý (regresní) faktoring

Factoringová společnost nese riziko platební neschopnosti nebo nevůle odběratele. Po uplynutí lhůty (obvykle 90 dnů po splatnosti) ztrácí klient nárok čerpat proti pohledávce v prodloužení financování (ČLFA). Při regresním faktoringu zůstává riziko nezaplacení pohledávky na straně klienta. Po uplynutí smluvně dané lhůty přechází pohledávka zpátky na klienta. V tomto případě faktoringová společnost nese pouze přenesené riziko, které plyne z bonity klienta (nikoliv jeho odběratele jako u bezregresního faktoringu). V tomto případě nese riziko nezaplacení dále původní věřitel. Faktor nepřebírá rizika insolvence a platební nevůle dlužníka. Po uplynutí ochranné lhůty (obvykle 30 – 60 dnů po splatnosti) postupuje po marném upomínání dlužníka pohledávka zpět původnímu věřiteli.

U regresní verze faktoringu faktoringová společnost platební riziko odběratele nese a v případě nezaplacení pohledávky odběratelem může po vývozci požadovat vrácení vyplacené zálohy. (Nejedlý, 2012, s. 8)

Využití

- Pokud již má firma s odběratelem několikaleté zkušenosti bez problémů s platební morálkou. Má-li nového odběratele, lze využít pro jeho prověření zdarma službu

Výhody x nevýhody

- Většinou nižší úrok než u faktoringu bezregresního.
- Nemusí se firma zadlužovat provozním úvěrem nebo kontokorentem.
- Firma stále nese riziko nezaplacení pohledávek.
- Obvykle se musí firma zavázat na dobu několika měsíců či let.
- Začínající nebo malé a střední podniky nejsou dostatečně bonitní na to, aby dosáhly na financování pomocí faktoringu. (© 2018 Factoring KB)

Při financování pohledávek bezregresním faktoringem oproti klasickému faktoringu přechází riziko nezaplacení na banku nebo faktoringovou společnost. Ta většinou tuto pohledávku pojistí u pojišťovny, která v případě nezaplacení vyplatí až 90 % hodnoty faktury. Držitelem pohledávky se v tomto případě stává faktoringová společnost.

4.2 Členění podle teritoria

4.2.1 Tuzemský faktoring

Tuzemský faktoring je obdobou klasického faktoringu, jen s omezením, kdy klient i odběratel podnikají na území stejného státu. Jde-li o tuzemský faktoring v ČR, pak všechny smluvní strany jsou z České republiky. Představuje odkup, financování a správu a inkaso pohledávek, které vznikly na základě dodávek zboží či služeb tuzemským odběratelům. (Kantnerová, 2016, s. 168)

Využití

- Pokud dlouhé splatnosti faktur od tuzemských odběratelů způsobují problémy v cash flow nebo brání v rychlejším růstu podnikání.

Výhody x nevýhody

- Stabilizace cash flow uvolněním prostředků ze střednědobých pohledávek.
- Oproti exportnímu faktoringu není potřeba brát v úvahu směnné kurzy.
- Nemusí se firma zadlužovat např. podnikatelským úvěrem.
- Tuzemský faktoring nelze využít u zahraničních odběratelů.
- Faktoringová smlouva se většinou uzavírá na předem danou dobu a objem fakturace. (Meluzín, 2014, s. 165, © 2018 Factoring KB)

4.2.2 Exportní faktoring (vývozní)

Podstata exportního faktoringu je v zásadě podobná tuzemskému. Faktoringová společnost však v některých případech přebírá kromě komerčního i riziko teritoriální a kurzové. Faktor může postoupenou pohledávku denominovanou v cizí měně vývozci uhradit v domácí měně. (Nejedlý, 2012, s. 8)

Exportní faktoring slouží k uvolnění prostředků uvázaných ve fakturách vystavených za zahraničními odběrateli. Rozdíl oproti tuzemskému faktoringu je pouze v původu odběratele. V ČR je obvykle možné využít exportní faktoring pro odběratele ze zemí EU. V první fázi získá klient 70–90 % hodnoty faktury a zbytek je mu doplacen po uhrazení závazku odběratelem. Rizikové pohledávky je možné pojistit, čímž se předejde riziku nesplacení pohledávky odběratelem. V případě, že jsou pohledávky pojištěné, se jedná o bezregresní faktoring. Pokud faktury nejsou faktury pojištěné, jedná se o regresní faktoring. Pohledávky jsou za zahraničními odběrateli. Dodavateli tak umožňuje překonat neznalost obchod-

ních podmínek a zvyklostí na zahraničních trzích, legislativy v zemi dovozce, ale i devizové a kurzové problémy. Výhodný je pro dodavatele v případě, že dodává bez kvalitního zajištění. Vývozní faktoring je obvykle prováděn jako faktoring úplný.

Pohledávky vznikly na základě dodávek zboží a služeb zahraničním odběratelům, dodává Kantnerová (2016, s. 168).

Využití

- V případě, že odložená splatnost od zahraničního odběratele způsobuje problémy s cash flow. Čekání na uhrazení prostředků může zpomalit růst podniku nebo zapříčinit vážné provozní problémy společnosti.

Výhody x nevýhody

- Uvolnění prostředků vázaných v pohledávkách, které lze dále použít k provozu firmy.
- Při pojištění pohledávek se z velké části lze zbavit rizika nesplacení pohledávek.
- Běžné faktoringové smlouvy bývají neflexibilní (daná doba i objem financování).
- Exportní faktoring lze využít pro odběratele ze zemí EU. (© 2018 Factoring KB)

4.2.3 Importní faktoring (dovozní)

Importní faktoring je na rozdíl od ostatních druhů faktoringu určen pro odběratele. Služba umožňuje odložit platbu za zboží nebo služby od zahraničních dodavatelů. Odběratel poté faktury neplatí dodavateli, ale bance nebo faktoringové společnosti. V tomto případě dodavatel nenese riziko nezaplacení odběratelem, neboť mu prostředky uhradí banka nebo faktoringová společnost. Je tímto typem umožněno získat krátkodobý odběratelský úvěr na zboží nakupované od zahraničních dodavatelů bez nutnosti vystavení jakékoli bankovní záruky, akreditivu, směnky aj., uvádí Kantnerová (2016, s. 168).

Využití

- Pokud je odběratel zboží nebo služeb ze zahraničí bonitní a prodloužená splatnost faktur umožňuje rychlejší růst.

Výhody x nevýhody

- Odložením splatnosti získání prostředků za malý poplatek faktoringové společnosti.
- Není potřeba zakládat bankovní akreditiv ani vystavovat směnku.
- Zaplatí se víc, než je fakturovaná hodnota zboží nebo služeb (poplatek za faktoring).

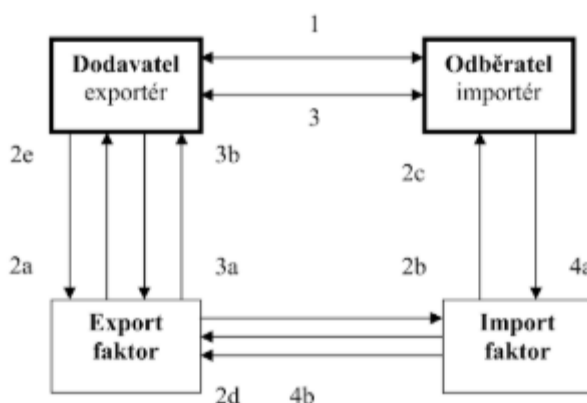
- Na importní faktoring dosáhnou pouze velké a bonitní společnosti, u kterých nehrozí riziko nezaplacení. (© 2018 Factoring KB)

4.2.4 Mezinárodní faktoring

Použití faktoringu v mezinárodním obchodě je vhodné především pro opakované dodávky zboží stálému okruhu odběratelů na určitém trhu. Náklady, se kterými je faktoring spojen, mohou být často vyváženy dosažením vyššího obrátu díky zlepšení likvidity exportujícího podniku. Pokud jde o teritoriální zaměření faktoringu, je toto financování dostupné většinou při vývozu na trhy vyspělých zemí, na méně rizikové trhy transformujících se ekonomik a do některých rozvojových zemí. (Machková a kol., 2014, s. 125)

Sato a kol. (2017, s. 94) upřesňují, že faktoring zahraničního obchodu je nabízen na základě dohody mezi činitelem a vývozcem, v němž tento faktor nakupuje vývozce krátkodobé zahraniční pohledávky za hotovost se slevou z nominální hodnoty. Pokud existuje taková dohoda uzavřená mezi výrobcem a vývozcem (obvykle tvoří určitou dobu), v zásadě vydává fakturu, dodává zboží a převádí pohledávku na faktora.

V rámci mezinárodního faktoringu se velmi často uplatňuje faktoring v systému dvou faktorů (faktoringových společností) – export a import faktora. (Máče, 2006, s. 115)



Obr. 3 Průběh faktoringu v systému dvou faktorů (zdroj: Máče, 2006)

Legenda:

- 1 uzavření smlouvy mezi dodavatelem a odběratelem
- 2a žádost o odkup pohledávky formou faktoringu
- 2b informace o dodavateli a pohledávkách
- 2c prověření bonity odběratele

- 2d *stanovení úvěrového limitu*
- 2e *sjednání faktoringové smlouvy*
- 3 *dodání zboží a vystavení faktury*
- 3a *postoupení pohledávky faktorovi, který ji může postoupit dalšímu faktorovi*
- 3b *poskytnutí předfinancování (výplata smluvní částky*
- 4a *inkaso pohledávky v době splatnosti od odběratele*
- 4b *úhrada pohledávky po stržení provize*

Jak lze z obrázku vyčíst, export faktor je faktoringová společnost v zemi vývozce. S touto vstupuje ve styk vývozce a sděluje jí obvykle informace. Na základě nich stanoví export faktor předběžné podmínky faktoringu pro vývozce a spojí se dále se spolupracující faktoringovou společností v zemi dovozce – import faktor. Jelikož import faktor přebírá úvěrové riziko dovozce, může až na základě jeho podmínek export faktor uzavřít definitivní smlouvu s vývozcem.

Pro faktoringovou společnost v pozici export faktora je systém dvou faktorů výhodný, protože má platbu garantovanou import faktorem, a tudíž mu odpadají problémy s vymáháním pohledávek po splatnosti přímo od zahraničních dodavatelů. Import faktor má při přejímání úvěrového rizika tu výhodu, že má daleko lepší znalosti prostředí a může snadněji získat informace o jednotlivých dovozcích, než kdyby tak činil export faktor sám. Pro vývozce je však dražší než v případě, kdy je celý průběh zabezpečován pouze jednou faktoringovou společností. (Máče, 2006, s. 116)

4.3 Členění podle způsobu financování

4.3.1 Maturity faktoring

Zvláštním typem je tzv. maturity faktoring. Jeho použití je spíše výjimečné a faktor při této variantě neposkytuje financování a nezalohuje pohledávky před splatností. Plní pouze garanční funkci a provádí inkaso od odběratele až v době splatnosti (Machková, 2014, s. 124). Podle Kantnerové (2016, s. 168) se v tomto případě pracuje s individuální nebo průměrnou dobou splatnosti.

4.3.2 Advance faktoring

Tento typ je spojen s předfinancováním, které je obratem po postoupení pohledávky provedeno, nebo v době kratší, než je splatnost pohledávky, nejčastěji se financování pohledávek uskutečňuje v okamžiku nákupu, jak uvádí Kantnerová (2016, s. 168).

4.4 Členění podle počtu odkoupených pohledávek

4.4.1 Jednorázový faktoring

Tento typ faktoringu je spíše výjimečný, jelikož se jedná o odkup jediné pohledávky. Není zpravidla rentabilní ani pro klienta, ani pro faktoringovou společnost.

4.4.2 V úvěrovém rámci

Od klienta jsou odkupovány všechny pohledávky vůči daným dlužníkům. Do smlouvy je specifikován úvěrový rámec, který má revolvingový charakter. Při platbě odběratele se uvolňuje, odkupem další nové pohledávky se vyplňuje. Spočívá v odkupu všech postupně vznikajících pohledávek věřitele do dohodnutého limitu na základě rámcové smlouvy a splacené pohledávky jsou nahrazovány nově vzniklými. (Kameníková, 2008, s. 57)

Faktoring realizovaný na základě úvěrového rámce – v tomto případě dodavatel uzavře s faktorem smlouvu, která mimo jiné obsahuje i výši – rámce, do jaké bude faktor pohledávky odkupovat, shodně definuje Máče (2006, s. 116).

4.5 Členění podle způsobu uhrazení pohledávek

4.5.1 Tichý faktoring

V podstatě jde o skrytý prodej pohledávky, jak uvádí Belás (2013, s. 398). V tomto případě postoupení pohledávky není na faktuře vyznačeno, odběratelé o postupu nevědí a platí tedy na účet dodavatele. Ten následně převádí dlužnou částku ve prospěch faktora. Tento způsob je možný, pro lepší obchodní vztahy se doporučuje však o faktoringu pohledávek předem odběratele informovat. (Kameníková, 2008, s. 57)

4.5.2 Zjevný faktoring

Pohledávky jsou hrazeny přímo faktorovi. Dále ho Máče (2006, s. 117) charakterizuje jako odkup pohledávky s tím, že postoupení je na faktuře vyznačeno a odběratelé tedy platí ve prospěch faktora. Jak Belás (2013, s. 398) dodává, odběratelé jsou informováni.

4.6 Další možné členění

4.6.1 Úplný faktoring

Kantnerová (2016, s. 169) je toho názoru, že lze hovořit o nejrozšířenějším druhu. Mimo odkupu pohledávek zahrnuje všechny operace spojené s prodejem zboží, jako pojištění, celní projednání, placení poplatků, inkaso pohledávek, upomínání a vymáhání pohledávek. Probíhá ve zjevné formě. Před uzavřením obchodu si banka nebo faktor ověřuje věřitele i dlužníka formou prověrky úvěrové způsobilosti. Prodej pohledávky je dlužníkovi oznámen a platba směřována faktorovi.

4.6.2 Blokový faktoring

Je produktem na rozhraní mezi faktoringem a bankovním úvěrovým rámcem. Faktor nesleduje obchody jednotlivě, nevede detailní saldokonto jednotlivých postoupených pohledávek, eviduje celkový finanční objem saldokonta a porovnává s evidencí sumarizovaných obchodů dodavatele. (Meluzín, 2014, s. 166)

4.6.3 Důvěrný faktoring

Podstatu tohoto typu vysvětluje Belás (2013, s. 398) tak, že faktor financuje pouze vybrané pohledávky, nepodílí se na financování nedobytných pohledávek, rizikových pohledávek na zboží při kterých opakovaně hrozí reklamace. Odkupuje jen část pohledávek od dodavatele, např. 50 %. Tento druh není výhodný z hlediska dodavatele, protože část pohledávek si musí financovat z vlastních zdrojů.

4.6.4 Zastřený faktoring

Faktoring zastřený je charakterizován jako odkup pohledávky s tím, že postoupení pohledávky není na faktuře vyznačeno a odběratelé tedy platí na účet dodavatele. Dodavatel následně převádí dlužnou částku ve prospěch faktora, uvádí Máče (2006, s. 117).

5 FORFAITING

Stejně jako faktoring, je forfaiting nástroj financování, který se však zaměřuje na odkup střednědobých a dlouhodobých pohledávek. Tyto pak ještě musí splňovat určité požadavky. Jejich splatnost by měla být delší než 180 dní. Zpravidla se jedná o pohledávky se zahraničním subjektem. Měna pohledávek je volně směnitelná. Na rozdíl od faktoringu musí být v rámci forfaitingu odkupovaná pohledávka vždy zajištěna jinou bankou (např. avalovou směnkou, dokumentárním akreditivem). Odkupem pohledávky přebírá forfaitingová společnost veškeré riziko nesplacení odběratelem i ručitelem. (Kantnerová, 2016, s. 170)

Navíc Jílek (2009, s. 455) dodává, že riziko správné dodávky zboží a služeb a splnění podkladového kontraktu je na prodávajícím pohledávek (obvykle exportér). Obvykle bývá bez regrese, tj. forfaitér před koupí pohledávek ověřuje u nich úvěrové riziko. Tento způsob financování je méně rozšířený než faktoring.

Brázdilová (2014, s. 36) uvádí forfaiting v přehledu nejtypičtějších a nejpoužívanějších bankovních úvěrů v současné době. Řadí jej mezi krátkodobé, střednědobé a dlouhodobé formy financování, které jsou zajištěny vhodnou formou (např. směnkou avalovanou bankou, dokumentárním akreditivem s odloženou splatností). Definuje jej jako odkup pohledávek s odloženou splatností forfaitérem bez zpětného postihu na předcházející držitele.

Fofraiting je smluvně dohodnuté odkoupení středně až dlouhodobých pohledávek vznikajících při vývoze (resp. dovoze na úvěr), přičemž banka odkupující pohledávku nemá možnost vymáhat ji od vývozce v případě, že odběratel nezaplatí. (Majerčáková, 2018, s. 162)

Lochmannová (2018, s. 65) uvádí forfaiting jako speciální formu refinancování pohledávek z obchodního styku, která se používá především v zahraničním obchodě.

5.1 Využití

Tato forma je vhodná především pro firmy, které vyvážející rozsáhlé celky na střednědobý nebo dlouhodobý úvěr a potřebují finanční krytí vyplývající z pohledávek i s jištěním. V praxi jsou to zejména stavební nebo strojírenské firmy. Forfaitér proplácí pohledávku ihned při jejím odkupu a účtuje si určitou slevu, sráží tzv. diskont. Tyto pohledávky z forfaitingových operací lze obchodovat na sekundárním trhu (např. v Londýně). Forfaitér může odkoupenou pohledávku dále prodat. (Kantnerová, 2016, s. 171)

Odkud střednědobých a dlouhodobých pohledávek bankou bez zpětného postihu dodavatele, tak definuje Belás (2013, s. 399) forfaiting. Jeho užití vztahuje jak do domácího, tak zahraničního obchodu. Předmětem jsou pohledávky vznikající především při dodávkách strojů, zařízení a investičních celků. Jedná se o zajištěné pohledávky, mohou se odkupovat na dobu od jednoho roku a výše. Časový úsek nakoupených pohledávek závisí na dohodě mezi dodavatelem a forfaitérem (pro každý obchod zvlášť) v závislosti na druhu zboží a odhadu rizika.

Forfaiting využívají především firmy dodávající na zahraniční trh dodávky větších hodnot (zejména investiční celky). Tímto způsobem eliminují rizika spojená nejen se spolehlivostí odběratele a teritoriem, v němž působí, ale i riziko změny měnového kurzu. A hlavně získají peněžní prostředky, které by jinak dostaly až mnohem později. (Rejnuš, 2014, s. 105)

5.2 Charakteristické znaky pro forfaitingový obchod

- Úplné převzetí pohledávky.
- Pohledávky jsou zajištěny směnkami a dalším formami.
- U exportního forfaitingu je zpravidla určena min. částka (např. min. 2 mil. USD).
- Vysoké náklady z důvodu převzetí rizika bankou (forfaitérem).
- Splatnost pohledávek od 1 do 7 let.

Na rozdíl od faktoringu se forfaitingové obchody dojednávají individuálně, což znamená jednotlivé obchody, nikoli celý objem pohledávek, přidává Lochmannová (2018, s. 65).

Účastníci forfaitingového obchodu:

1. Dodavatel (exportér, forfaitista).
2. Odběratel (importér).
3. Forfaitér (banka).
4. Ručitel (záruční banka, zajistitel).

5.3 Výhody forfaitingu

- Zabezpečuje financování pohledávek se střední až dlouhou dobou splatnosti, tzn. od 180 dní do 10 let.
- Okamžitý přístup k penězům.
- Vývozce může vyvážet na úvěr, ale pohledávku dostane zaplacenou ihned po jejím prodeji forfaitingové společnosti.

- Klient nemusí čerpat na krytí vlastních závazků bankovní úvěr, zbavuje se rizika platební neschopnosti a současně rizika měnového a úrokového. (Belás, 2013, s. 399)

Soudobý význam forfaitingu podtrhuje rovněž skutečnost, že pro tyto produkty již existuje sekundární trh, takže forfaitingové firmy mají možnost odkoupené pohledávky případně i prodat, jak zmiňuje Rejnuš (2014, s. 105).

Mishkin (2016, s. 358) upřesňuje, že primárním trhem je i finanční trh, na kterém korporace nebo vládní agentura půjčují finanční prostředky novým emisím cenného papíru, jako je dluhopis nebo akcie. Sekundárním trhem je i finanční trh, na kterém mohou být prodány cenné papíry, které byly dříve vydány.

Výhody vidí Belás (2013, s. 399) v proplacení pohledávky ve velmi krátké době s minimálním rizikem. Tento typ využívají subjekty, které by klasický bankovní úvěr pravděpodobně nedostali. Služba je rychlá, jednoduchá a umožňuje forfaitovat celé soubory pohledávek. Forfaitér neposuzuje riziko odběratele, ale jeho banky. Po odkupu lze si pohledávku ponechat, nebo ji opět prodat na sekundárním trhu. Náklady forfaitingu nese vývozce. Skládají se z diskontu, který si sráží forfaitér při odkupu pohledávky ze jmenovité hodnoty pohledávky, z provize za připravenost, kterou si účtuje banka za připravenost likvidity od dohody o forfaitingu do skutečného odkupu pohledávky a z poplatku za zpracování forfaitingového případu.

Tab. 1 Srovnání faktoringu vrs. forfaitingu (zdroj: Kantnerová, 2016)

Charakteristický rys	FAKTORING	FORFAITING
Podstata	průběžný odkup na základě rámcové smlouvy	odkup jednotlivých pohledávek
Doba splatnosti pohledávek	krátkodobé, do 180 dnů	středně a dlouhodobé, od 180 dnů do 10 let
Měna pohledávky	zpravidla měna země odběratele	klíčové volně směnitelné měny
Rozsah financování	max. 60 - 90 % pohledávky	výše pohledávek minus diskont
Předpoklady	dostatečná bonita odběratele	prvotní bonita ručící banky

Zatímco s faktoringem se lze setkat v souvislosti s vnitroekonomickými obchodními vazbami i jako s faktoringem vývozním, forfaiting je orientován téměř výhradně do oblasti zahraničně obchodní, jak popisuje Půlpánová (2007, s. 311).

6 SHRUTÍ TEORETICKÉ ČÁSTI

Teoretická část je souhrnně zaměřena na popis, charakteristiku, stručnou historii faktoringu, jeho dělení, využití, výhody a nevýhody. Podrobně jsou rozebrány základní pojmy, principy a teoretické poznatky týkající se tohoto typu financování.

Obsahem první části je vysvětlení daného pojmu, definice a výklad jednotlivých autorů. Zároveň je doplněna opora v zákoně. Část je také věnována historii a samotným základům zavedení faktoringu. Následně je uvedena problematika pohledávek, jejich obecný popis, vznik a rozdělení.

Další část je zaměřena na samotný průběh a proces faktoringu. Jsou zmíněni účastníci faktoringu, nastíněna faktoringová smlouva a postup při jejím uzavření.

Velká kapitola je pak věnována různým pohledům na členění, rozdělení, formy a způsoby využití faktoringu. U jednotlivých typů jsou zmíněny výhody a nevýhody. Zároveň je naznačeno, kde je možno daný typ faktoringu využít.

V závěru je uvedena obdoba faktoringu, alternativa při časovém rozlišení, forfaiting. Jsou zde shrnuty charakteristické znaky pro tento typ financování, uvedeno opodstatnění pro způsob využití, definování účastníci a výhody této formy.

Cílem teoretické části bylo získat základní poznatky a přehled o jednotlivých pojmech, jejich objasnění a vysvětlení průběhu faktoringu. Jsou vymezeny klady, které přináší užitek a jsou ku prospěchu podniku, ale zápory, které jsou naopak na úkor podniku, který tento typ financování využívá.

Literatura k tomuto tématu je spíše zastaralá, spadá do doby, kdy se začal faktoring využívat ve větší míře v České republice. Tato forma financování je spíše zkráceně rozebrána v ekonomických zdrojích zaměřených na bankovníctví. Je třeba mít na zřeteli, že bankovníctví je oblast, kde se informace mění dost rychle. Citovaní autoři jsou shodného názoru, nijak zásadně se nerozcházejí. Zahraniční zdroje jsou dostupné především z ekonomických článků na zahraničních webových portálech.

II. PRAKTICKÁ ČÁST

7 FAKTORINGOVÝ TRH

Evidentně zvýšený zájem o faktoring a poměrně výrazný růst celého trhu lze vyčíst ze statistických údajů. Podle statistik Asociace faktoringových společností faktoringový trh v roce 2017 meziročně rostl o 19 % (měřeno obratem postoupených pohledávek). Poptávka firem po faktoringovém financování neklesá i přes dlouhodobě širokou dostupnost bankovních úvěrových produktů, což souvisí s nízkou hladinou úrokových sazeb na trhu. Obecně zájmu o faktoring nahrává také nízká penetrace trhu v ČR ve srovnání s vyspělejšími zeměmi. To znamená slibné růstové příležitosti i do dalších let. Navíc v porovnání například s rokem 2000 výrazně klesly i náklady spojené s faktoringem, takže dnes firmy zaplatí srovnatelnou úrokovou marži za půjčené peníze od faktoringové společnosti jako bance a cena za správu pohledávek již je pro většinu firem také přijatelná. Vedle rostoucího zájmu o standardní regresní formu faktoringu v poslední době roste zájem firem o tzv. bezregresní faktoring, který svým uživatelům navíc nabízí i převzetí rizika neplacení. Toto potvrzuje zájem českých firem o ošetřování rizik spojených s inkasem svých pohledávek zejména vůči odběratelům ze zahraničí, nebo vůči těm, ke kterým zatím nemají plnou důvěru dodávat na otevřený úvěr.

7.1 Asociace faktoringových společností

Asociace zastupuje všechny významné poskytovatele faktoringového financování na českém trhu. Sdružuje nejvýznamnější nebankovní subjekty, které se zabývají financováním a zajišťováním pohledávek prostřednictvím faktoringu. Zastřešuje ji Česká leasingová a finanční asociace, která se zabývá přípravou právních předpisů souvisejících s nebankovními subjekty. Primárním cílem je vzdělávat zástupce malých a středních podniků o možnostech flexibilního provozního financování, které faktoring představuje.

7.1.1 Česká leasingová a finanční asociace

Působila od poloviny r. 1991 jako Asociace leasingových společností ČSFR. V září 1992 byla založena Asociace leasingových společností České republiky jako samostatné zájmové sdružení českého leasingu. V dalších letech se začala zabývat i dalšími nebankovními finančními produkty a jejími členy se staly i někteří poskytovatelé spotřebitelských úvěrů, prodejů na splátky a faktoringu. Členská schůze konaná 24. ledna 2005 rozhodla o odpovídající změně názvu asociace na Česká leasingová a finanční asociace.

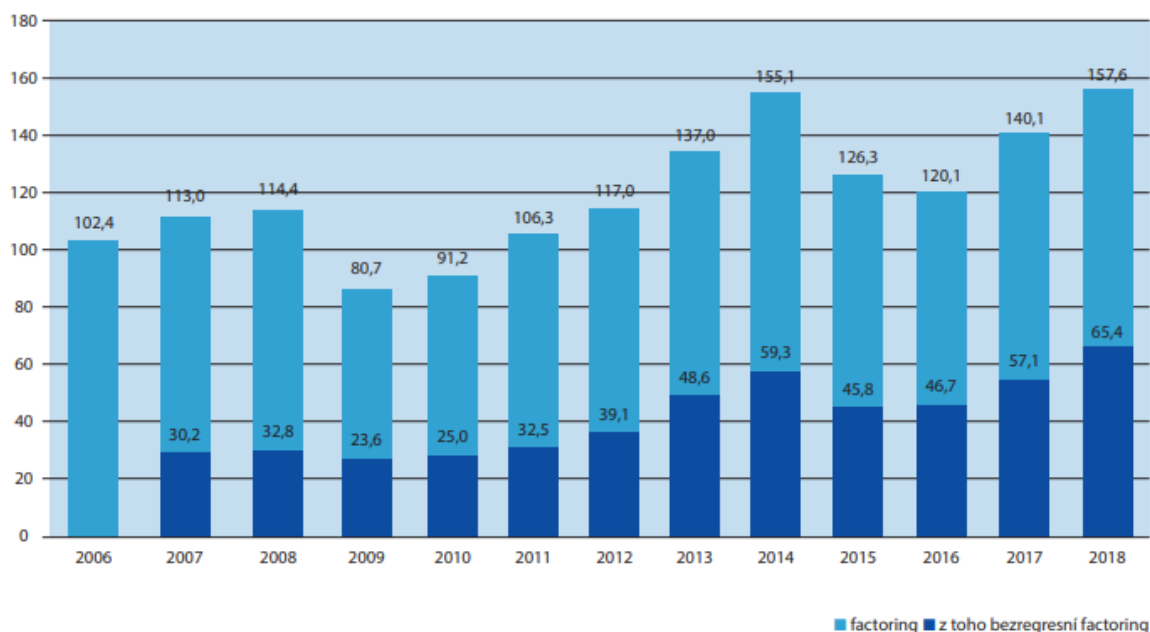
Asociace se podílí na přípravě závažnějších právních předpisů souvisejících s nebankovními finančními produkty a s postavením společností poskytujících leasing, spotřebitelské úvěry, splátkové prodeje a faktoring. Napomáhá svým členům i při výkladu a aplikaci platných právních předpisů, prosazuje naplňování Etického kodexu jednání členských společností a vede listinu rozhodců využitelných k rozhodování sporů z leasingových, úvěrových a splátkových smluv.

Asociace plní i řadu dalších funkcí. Podává informace o svých členech zájemcům o uzavření konkrétních leasingových, splátkových a úvěrových obchodů. Organizuje výměnu zkušeností svých členů a zaměřuje se i na hlubší analýzu aktuálních problémů domácího leasingu, spotřebitelských úvěrů, úvěrů pro podnikatele a prodejů na splátky a faktoringu, včetně trendů dalšího rozvoje nebankovních finančních produktů v české ekonomice.

Od r. 2006 je ČLFA členem Evropské federace asociací finančních domů (EUROFINAS), od r. 2010 členem EU federace pro faktoring a komerční financování (EUF). Informuje zahraniční partnery o podmínkách pro investice, leasing a další finanční produkty v České republice. V současné době je členem České leasingové a finanční asociace 42 firem, které realizují kolem 97 % objemu všech tuzemských leasingových obchodů, většinu nebankovních úvěrů pro spotřebitele a většinu faktoringových obchodů.

Ze zprávy ČLFA za rok 2018 vyplývá výrazné zvýšení využívání faktoringu.

- Na členy ČLFA byly v roce 2018 postoupeny pohledávky celkem za 157,59 mld. Kč (na faktoringové společnosti, které jsou členy Asociace faktoringových společností ČR (AFS ČR) byly postoupeny pohledávky celkem za 174,35 mld. Kč).
- U členských společností ČLFA jde o meziroční zvýšení o 17,48 mld. Kč/12,5 %.
- Produktové zaměření:
 - regresní faktoring – 58,5 % (meziroční snížení podílu o 1,2 %),
 - bezregresní faktoring – 41,5 %.
- Směrování faktoringu:
 - tuzemský faktoring – 66,2 % (meziroční zvýšení podílu o 2,8 %),
 - exportní faktoring – 30,9 % (meziroční snížení podílu o 2,6 %),
 - importní faktoring – 2,9 % (meziroční snížení podílu o 0,2 %).
- Objem prostředků poskytnutých členy ČLFA klientům dosáhl na konci roku 2018 21,88 mld. Kč - zvýšení proti konci roku 2017 o 2,41 mld./12,4 %.
- AFS připadá 24,60 mld. Kč



Obr. 4 Vývoj faktoringových obchodů členů ČLFA (v mld. Kč) (zdroj: ČLFA)

Factoring měl dynamický rozvoj po přelomu tisíciletí a dokázal se vypořádat i s razantním poklesem transakcí, který nastal mezi roky 2008 a 2009. Průměrné tempo růstu obchodů vyjádříme jako 12 odmocninu podílu $157,6 / 112,9$, čemuž odpovídá hodnota 1,02819. Z obrázku lze také vyčíst stoupající tendence zájmu o bezregresní factoring, kdy v roce 2014 dosáhl maxima a nově v loňském roce byla tato hodnota překonána.

7.1.2 Factor Chain International

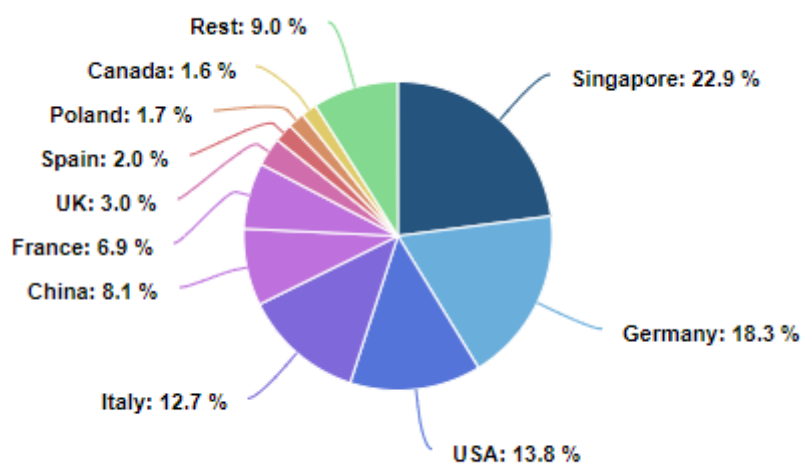
Na celosvětové úrovni faktoringu existuje nadnárodní sdružení faktoringových společností Factor Chain International (FCI). Je hlavní organizací, která rozšířila využití mezinárodního faktoringu po celém světě.

FCI byl založen roku 1968 jako světová organizace zastřešující nezávislé faktoringové společnosti. Má více než 266 členů v 73 zemích světa. Kandidáti na členství musí splňovat přísná kritéria jak z hlediska silného finančního postavení, tak závazkem k vysoké úrovni služeb. Členové komunikují prostřednictvím standardního elektronického systému a přistupují ke společnému globálnímu etickému kodexu. Centrála v Amsterdamu úzce spolupracuje s členy FCI z různých kontinentů.

7.2 Mezinárodní faktoring

Mezinárodní faktoring znamená, že prodávající a kupující jsou v různých zemích. Domácí faktoring začal v USA v polovině 19. století. Mezinárodní faktoring začal v šedesátých letech 20. století, přičemž evropské země byly jeho průkopníci.

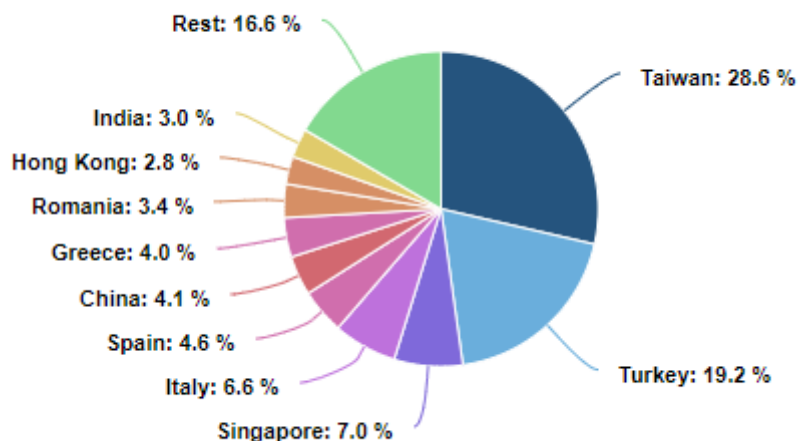
Faktoring je poměrně rozšířený v Evropě, ale ve Spojených státech se jeho prostřednictvím inkasuje jen malá část pohledávek. Nejobvyklejší je v oděvním a hračkářském průmyslu. Tato odvětví charakterizuje velké množství malých výrobců a maloobchodníků, kteří nemají navzájem dlouhodobé vztahy. Do Západní Evropy se faktoring dostal po druhé světové válce, u nás se začal rozšiřovat až počátkem 90. let.



Obr. 5 Dvoufaktorový dovozní faktoring TOP 10 zemí v r. 2018

(zdroj: fci.nl, © 2018)

Na výše uvedené obrázku (obr. 5) je znázorněno 10 zemí, které z hlediska objemu nejvíce využívají dvoufaktorový importní faktoring. S největšími podíly jsou to Singapur s téměř 23 %, dále Německo s 18 % a USA s necelými 14ti %.



Obr. 6 Dvoufaktorový exportní faktoring – TOP 10 zemí v r. 2018

(zdroj: fci.nl, © 2018)

U mezinárodního faktoringu vývozního je co do objemu nejvíce využíván nejvíce zeměmi, které jsou na export zaměřeny. Je to Taiwan se skoro 30ti %, dále je za ním Turecko s téměř 20ti % a pak už jsou pod 10 % země jako Singapur, z evropských také Itálie a Španělsko. Dále pak Čína.

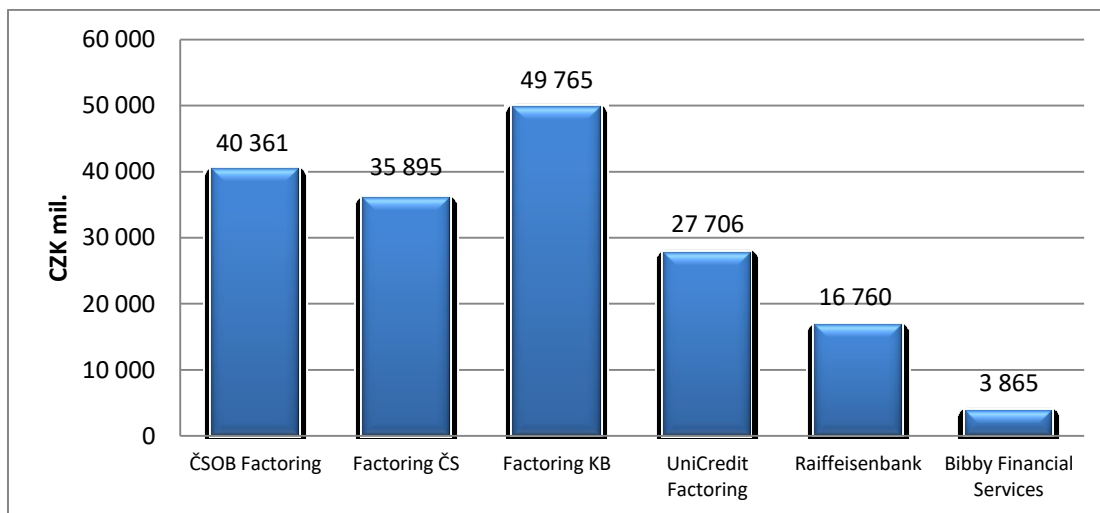
7.3 Faktoring v České republice

Přestože byl faktoring využíván i v centrálně plánované ekonomice Československa, v novodobé historii se začal rozvíjet v roce 1991. Prvním subjektem specializujícím se na faktoring a forfaiting byla společnost Transfinance a.s. V průběhu 90. let 20. století docházelo k postupnému zvyšování počtu institucí zaměřujících se na poskytování tohoto druhu finančních služeb podnikům. V tomto období rovněž vznikly společnosti, které dodnes zaujímají důležité postavení na faktoringovém trhu. Zpravidla šlo o dceřiné společnosti významných tuzemských bankovních domů (např. Faktoring KB), popř. společný podnik české a zahraniční banky jako O. B. Heller.

Faktoringový trh v ČR není tak rozvinutý v porovnání například se západoevropskými trhy. S tím souvisí i poptávka, která není ani tak po faktoringu, ale spíše obecněji po provozních financích podporujících růst či stabilitu menších firem nebo podporujících zvýšení objemů marží díky získání dodatečných provozních zdrojů u větších firem.

Faktoringový trh v České republice je reprezentován Asociací faktoringových společností ČR, ve které je v současnosti sdruženo 6 faktoringových společností.

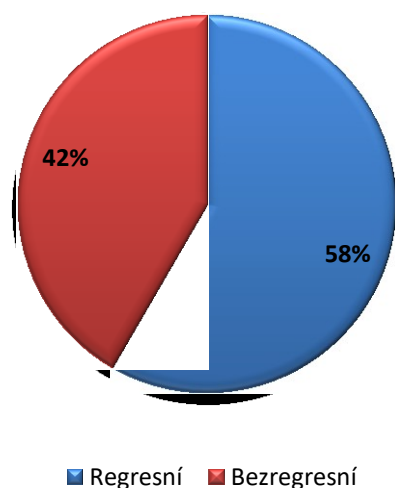
Konkrétně se jedná o ČSOB, Českou spořitelnu, Komerční banku, UniCredit, Raiffeisenbank a Bibby Financial Services. Jejich nabídka je obdobná a faktoringové smlouvy s podmínkami a povinnostmi jsou stanovovány individuálně. Největší podíl na trhu v prvním pololetí roku 2018 měl podle statistik České leasingové a finanční asociace Faktoring Komerční banky, dále ČSOB Faktoring a těsně za ním byl Faktoring České spořitelny.



Obr. 7 Faktoringový obrat v r. 2018 (zdroj: ČLFA, © 2018)

Ze statistik dále vyplývá, že oblíbenější je tuzemský faktoring (64 %), a co se týče regresních a bezregresních typů faktoringu, regresní má podíl 58 % (ČLFA).

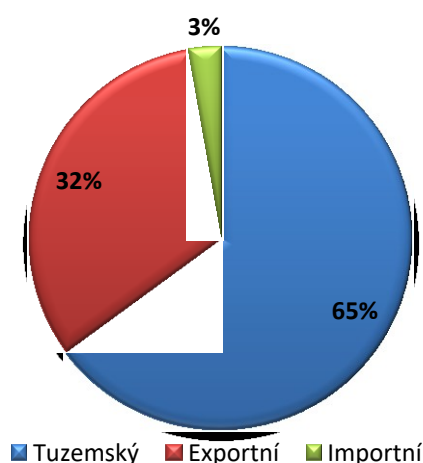
Produktová struktura 2018



Graf 1 Podíl regresního a bezregresního faktoringu v ČR (zdroj: ČLFA, © 2018)

Z výše znázorněného grafu dle statistik ČLFA za loňský rok vyplývá, že jen o necelých 9 % převažuje regresní forma faktoringu. Může to být způsobeno cenou nebo také rozhodnutím klienta na základě spolehlivých, včas a řádně platících odběratelů své závazky.

Objem prostředků poskytnutých v rámci faktoringu v roce 2018 stoupl o 16,9 % oproti roku 2017. Výše prostředků poskytnutých členy ČLFA v rámci faktoringu v prvních třech ¼ roku 2018 meziročně stoupla o 16,9 % na 21,79 miliardy korun. Zároveň narostla celková hodnota pohledávek postoupených na členské firmy ČLFA, a to o 12,7 % na 114,26 miliardy korun. Mírně vzrostl podíl bezregresního faktoringu.



Graf 2 Teritoriální struktura faktoringu v r. 2018 (zdroj: ČLFA, © 2018)

Z grafu (graf 2) jednoznačně vyplývá, že v České republice ze 2/3 společnosti financují tuzemský faktoring, tedy jak dodavatel, tak odběratel jsou tuzemští. Na exportní faktoring připadá 1/3 objemu poskytovaného faktoringu, tzn. odběratelé jsou zahraniční.

7.4 Dopady finanční a ekonomické krize na faktoring

Příchod ekonomické krize do České republiky na konci roku 2008 byl spojen se zhoršením dostupnosti úvěrového financování exportu pro tuzemské podniky. Ekonomická krize omezila jejich vlastní zdroje financování a přístup k bankovním úvěrům byl rovněž limitován v důsledku zpřísnění úvěrových politik jednotlivých bankovních ústavů a v důsledku celkového zhoršení finančního zdraví podniků.

Výše uvedené skutečnosti podporovaly očekávání faktoringových společností, nabízejících alternativu k tradičnímu způsobu financování vývozu z vlastních zdrojů podniků či ban-

kovních úvěrů, neboť poskytnutí jejich služeb je založeno na hodnocení úvěrové schopnosti odběratelů, nikoliv však vývozců.

7.5 Vývojové tendence faktoringu ve světě a v České republice

Vývoj obratu faktoringu v posledních letech ukazuje obdobné tendence ve světě i v České republice:

- Růst obratu celkového faktoringu i obratu exportního/mezinárodního faktoringu v absolutním vyjádření až do roku 2008.
- Propad obratu exportního/mezinárodního i celkového faktoringu v roce 2009.
- Vyšší dynamika obratu exportního/mezinárodního faktoringu oproti dynamice obratu celkového faktoringu.
- Znovuobnovení růstu obratu faktoringu v roce 2010.
- Trvalý růst podílu obratu exportního/mezinárodního faktoringu na celkovém obratu.
- Mírné zvýšení podílu bezregresní formy faktoringu.

Jakákoliv finanční a ekonomická krize působila negativním způsobem na faktoring v České republice, zejména v roce 2008 a 2009. Oživení v roce 2010 ukázalo na možné opětovné nastartování pozitivního vývoje. Růst obratu faktoringu však i nadále bude podmíněn makroekonomickým vývojem v jednotlivých regionech.

7.6 Faktoringové společnosti bankovního sektoru

Banky provozují faktoring buď přímo samy jako jeden ze specifických obchodů, nebo se podílejí svým kapitálem na založení faktoringových společností, často zřizovaných jako dceřiné společnosti bank, které banky financují úvěrem.

- Bibby Financial Services, a.s.
- ČSOB Factoring, a.s.
- Factoring České spořitelny, a.s.
- Factoring KB, a.s.
- UniCredit Factoring Czech Republic and Slovakia, a.s.
- Raiffeisenbank

7.6.1 Bibby Financial Services, a.s.

Společnost podniká v ČR pod tímto názvem od r. 2005, kdy do ní kapitálově vstoupila britská společnost Bibby Group of Factors, Ltd. Byla založena v prosinci r. 1996 původně



pod názvem Cash Reform Factoring, a.s. V r. 2011 společnost uskutečnila akvizici portfolia klientů Coface Czech Factoring. Bibby Financial Services je nezávislou faktoringovou společností poskytující provozní financování, která působí ve 13 zemích. U nás nabízí regresní, bezregresní a skrytý faktoring a strukturované financování modifikované na míru dle potřeb klienta. Součástí jejich regresního faktoringu je kromě financování pohledávek také jejich správa a inkaso. Bibby Financial Services u regresního faktoringu navíc zaručují, že klienti budou mít peníze za dané faktury do 24 hodin na účtu.

Cena faktoringu je u každého klienta různá a odvíjí se od několika parametrů. Náklady na službu jsou zpravidla mezi 0,5 – 1 % z faktury podle velikosti a rizikovosti daného financování. V Bibby Financial Services neposuzují pouze bonitu klienta, ale také jeho obchodní model, a to včetně struktury jeho zákazníků. Díky tomu pak mohou nabídnout větší požadované objemy financování.

7.6.2 Factoring České spořitelny, a.s.

Společnost Factoring České spořitelny, a.s. byla založena v r. 1997. Je finanční společností působící v oblasti faktoringových operací. Svým klientům nabízí financování, správu a inkaso pohledávek, případně ručení za nezaplacení vůči smluvně dohodnutým odběratelům. Společnost je součástí Finanční skupiny České spořitelny a.s., která vlastní 100% podíl ve společnosti Factoring České spořitelny, a.s. Tento faktoring má zázemí finanční skupiny České spořitelny a jeho klienti si mohou vybrat tuzemský, exportní nebo reverzní faktoring, a to vždy buď regresním nebo bezregresním. Ti, kteří si jej sjednají, k němu dostanou také on-line přístup do internetového informačního systému eFactoring. Ten kromě přístupu k přehledům a dalším důležitým datům spojeným s daným faktoringem nabízí také možnost vykonat aktivní operace, například v podobě postupování pohledávek na základě elektronického podpisu.



Pro sjednání faktoringu je potřeba vyplnit formulář obsahující přehled odběratelů, na základě kterého udělá Factoring ČS analýzu a navrhne odpovídající formu spolupráce. Po podpisu faktoringové smlouvy čeká klienta také zaškolení. Co se týče poplatků, tak výše faktoringového poplatku je úměrná stupni rizika dodavatele a platebních schopností odběratelů a celkovému objemu prodeju realizovaných přes faktoring. Úroková sazba je na úrovni krátkodobých úvěrů a vypočítává se ze skutečně využitých finančních zdrojů.

U exportního faktoringu se poplatek navyšuje o míru rizika daného teritoria a u reverzního je stanovena individuálně.

7.6.3 ČSOB Factoring, a.s.



Společnost ČSOB Factoring, a.s. byla založena v roce 1992 s názvem O. B. HELLER jako společný podnik Československé obchodní banky a Heller International Group z USA. V roce 1993 jako první na českém trhu začala nabízet financování tuzemských pohledávek. V roce 1997 byla založena společnost obdobného zaměření v Bratislavě. Od roku 2006, kdy se Československá obchodní banka stala jediným akcionářem společného podniku O. B. Heller, je používáno názvu ČSOB Factoring, a.s.. Nejoblíbenějším produktem ČSOB Faktoringu je tuzemský regresní faktoring. Klienti si mohou sjednat i jeho bezregresní formu. V rámci ní ČSOB Faktoring přebírá rizika neplacení postoupených pohledávek a vyplatí klientovi až 80 % z celkové hodnoty pohledávky. Společnosti pracující se zahraničními odběrateli mohou využít také exportního faktoringu. V tomto případě je stanoven limit, do kterého přebírá ČSOB Faktoring riziko neplacení. Tato instituce umožňuje také kombinaci tuzemského a exportního faktoringu.

Factoringový poplatek účtují v ČSOB za služby související se správou pohledávek a vedení saldokonta a jeho výše je závislá na obratu. Při jeho roční hodnotě okolo 20 milionů korun, tento poplatek nepřesahuje 1,4 % z hodnoty daných pohledávek. Poplatek za převzetí rizika neplacení se pohybuje v rozmezí 0,3 – 0,5 % z nominální hodnoty postoupených pohledávek a úroková sazba je vázaná na pohyblivé měsíční referenční úrokové sazby mezibankovního trhu (PRIBOR). Pro každého odběratele je určen úvěrový limit, se kterým se váže jednorázový poplatek ve výši 500 – 2 800 Kč dle místa a měsíční monitorovací poplatek činí 117 – 240 Kč.

7.6.4 Factoring KB, a.s.

Společnost Factoring KB vznikla 24. července 1997; zahájila činnost 4. srpna 1997. Základní jmění společnosti činí 1,184 miliardy Kč. Společnost Factoring KB je ve vlastnictví Ko-

merční banky, a.s., která je majitelem 100 procent akcií. Komerční banka nabízí tuzemský, exportní, importní a modifikovaný faktoring. Tuzemský faktoring v sobě zahrnuje odkup, financování, správu a inkaso krátkodobých pohledávek a může být také s pojištěním. Ko-

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽI



merční banka je členem Factors Chain International, a proto v rámci exportního faktoringu zabezpečuje rizika až do výše 100 % pohledávky. Služby importního faktoringu využijí především ti, kteří nakupují od zahraničních dodavatelů, a modifikovaný pak reaguje na konkrétní požadavky klientů.

Podmínkou sjednání faktoringu je, že pohledávky musí být postupitelné a vymahatelné, minimální výše ročního obratu přes faktoringový účet musí být 10 milionů korun a firma musí mít alespoň roční historii a průběžné dodávky stálým dodavatelům. Faktoringový poplatek se u tuzemského regresního faktoringu pohybuje v rozmezí 0,3 – 1 % z hodnoty pohledávky a úrok je na úrovni sazeb krátkodobých bankovních úvěrů. U exportního faktoringu je pak sazba stejná a faktoringový poplatek 0,6 – 1,1 % z hodnoty pohledávky.

7.6.5 Raiffeisenbank a.s.



Faktoring od Raiffeisenbank je určený především pro firmy a korporace, kterým tak pomohou se zlepšením peněžního toku i správou pohledávek. Tato banka nabízí tuzemský i exportní faktoring, a to v regresní

i bezregresní formě, dále také bilanční faktoring nebo samotnou správu pohledávek. Spoluúčast u bezregresního faktoringu je díky pojištění u úvěrové banky jen 10 %. Bilanční faktoring se vyplatí tehdy, potřebujete-li jednorázově snížit objem pohledávek v bilanci.

Faktoringový poplatek u Raiffeisenbank se skládá z rizikové a administrativní složky, kde výše rizikové složky vyplývá z převzetí rizika platební neschopnosti odběratele bankou. Administrativní složka zahrnuje náklady spojené se zpracováním faktoringové smlouvy a dalších činností spojených se správou postoupených pohledávek. Standardně se pohybuje od 0,1 % do 1,5 % z nominální hodnoty pohledávek a ohled se bere také na délku splatnosti faktur u jednotlivých odběratelů.

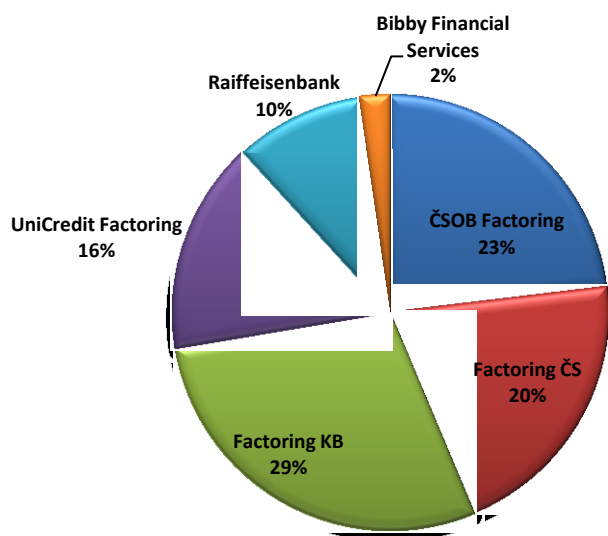
7.6.6 UniCredit Factoring Czech Republic and Slovakia, a.s.

UniCredit nabízí tuzemský a exportní faktoring, také v obou variantách, tedy regresní i bezregresní. Ti, kteří chtějí zajistit pohledávky až do výše 100 % jejich hodnoty, mohou využít dvoufaktorového exportního fakto-



ringu. Ten je ochrání jak před platební nevůlí odběratele, tak vlastní platební neschopností.

Cena za faktoring u UniCredit se odvíjí od předpokládaného ročního obrátu postupovaných pohledávek, počtu a bonity odběratelů a také platebních podmínek. Faktoringová provize zahrnuje poplatky spojené se správou pohledávek a vedením saldokonta a v případě bezregresního faktoringu ještě poplatek za pojištění rizika. Úrok je účtován z denních zůstatků čerpaných záloh a pohybuje se také na obvyklé úrovni bankovních sazeb pro krátkodobé úvěry.



Graf 3 Podíl jednotlivých faktoringových společností na trhu v roce 2018

(zdroj: ČLFA, © 2018)

Dominantní postavení na trhu za loňský rok 2018 patří ze 2/3 třem nejsilnějším společnostem, kterými jsou Faktoring KB, ČSOB Faktoring a Faktoring ČS. Dohromady ovládají svými 72 % trh. Zbýlých 28 % trhu zastřešují společnosti UniCredit Faktoring, Raiffeisenbank a jen se 2 % Bibby Financial Services.

7.7 Faktoringové společnosti nebankovního sektoru

Vedle bankovních institucí, které zastřešuje asociace faktoringových společností, nabízí faktoring mimo jiné i nebankovní společnosti. Ty nespádají pod žádnou asociaci, která by je také sdružovala, proto nelze přesně říct, jaký objem faktoringových obchodů poskytují či podle statistik nějak srovnat jejich procentuální podíl zastoupení na trhu. Mezi tyto společnosti patří např. Motracom, Roger, SMart Credit, Business Money, Genfinance. Ne všechny subjekty v České republice jsou čistě faktoringové společnosti. Na trhu jsou dále menší

subjekty nabízející faktoring jako doplňkový produkt, jiné se zase soustřeďují na zprostředkování a obchodování pohledávek a faktoring, a to také bez prověření bonity klienta a jeho odběratelů. Některé z nich se zabývají pouze vymáháním a odkupem problematických pohledávek. Tyto lze rozpoznat podle vyššího faktoringového poplatku, který může dosahovat až k desítkám procent z odkoupených pohledávek. Pak už je ovšem nelze považovat za alternativní zdroj financování. Patří mezi ně např. Zaplacenka, Cashbot, C.C. leasing, Triton Capital, DAG, VITACREDIT, Baumacher VERAZINE, Revital servis, CERBER. Některé k tomu využívají online aplikací, jiné potřebují zadat základní údaje a následně se ozvou s možnou nabídkou.

7.7.1 Motracom, s.r.o.

Společnost Motracom, s.r.o. byla založena v roce 2000, ale čerpá zkušenosti již od roku 1997 a na tomto základě přizpůsobila faktoring více potřebám klientům. V dané době, bylo hlavní náplní práce řešení pohledávek po lhůtě splatnosti, protože většina velkých společností na trhu platila s dlouhým prodlením anebo vůbec. Hledání řešení pro pohledávky po splatnosti v 90tých letech nebylo nijak jednoduché, protože nebylo z čeho čerpat informace. V řadě případů se podařilo najít řešení ve vícestranných zápočtech. Rekordem v této oblasti byl vytvořený a uskutečněný jedenáctistranný zápočet v objemu 4 mil Kč. Dalšími způsoby, jak zlikvidnit pohledávku po splatnosti, byla vícečetná postoupení pohledávky, kde základem úspěchu bylo najít v řetězci obchodních vztahů bonitního odběratele, který třeba přes pět postoupení nakonec uhradil prvotní fakturu.

Vývojem trhu se společnost Motracom, s.r.o. vyprofilovala jako ryze faktoringová společnost, která se snaží přesně definovaný finanční produkt faktoring upravit přesně podle potřeb klientů. Produkt, který nabízí, se snaží průběžně reflektovat změny na trhu.

Factoringový náklad je stanoven na 3 %, pak je klientovi vyplaceno 97 % z nominální výše financované pohledávky ihned po podepsání všech podkladů k faktoringu. Factoringový náklad je přehledně stanoven procentním bodem, který v sobě zahrnuje veškeré dílčí položky s transakcí spojené (úrok, pojištění, poplatek za položku atd.) a je fixní.

7.7.2 Roger a.s.

Roger je platební instituce. Této brněnské společnosti se v září 2018 podařilo překonat milník, kdy za 5 let od svého založení profinancovali faktury v celkové hodnotě přesahující 1,5 miliardy korun. Oproti bankovnímu faktoringu nevyžaduje tato společnost žádný mi-

nimální obrat fakturace ani počet odběratelů. Postupují se jednotlivé faktury nebo balíky faktur. Ideálním klientem jsou firmy, které dodávají velkému odběrateli s obratem nad 250 mil. Kč a omezuje je dlouhá splatnost. Odběratel musí být velký a bonitní. Jeho bonita určuje bonitu pohledávky. Každý odběratel a každá faktura jsou posuzovány individuálně. Předfinancování je na úrovni 75 % do 3 dnů z hodnoty pohledávky.

Celkové náklady se pohybují v rozmezí 1,5 – 2 % z hodnoty faktury. Cena závisí na hodnotě faktur a profilu odběratele.

7.7.3 SMart Credit, s.r.o.

Společnost SMart Credit, s.r.o. je jednou z největších poskytovatelů provozního financování formou faktoringu v České i Slovenské republice. Patří k nejvýznamnějším společnostem na českém trhu, které nejsou vlastněny bankami. Zaměřují se na poskytování provozního kapitálu formou faktoringu zejména na malé a střední podniky. Ideálními klienty pro SMart Credit, s.r.o. jsou začínající firmy, rychle rostoucí firmy, financování pro autodopravce, automotive, poskytovatele služeb a dodavatele do obchodních řetězců. Zkušenosti mají také s mnoha specializovanými obory podnikání jako např. stavebnictví, lesnictví, developerské projekty a další. Profinancují až 90 % nominální hodnoty pohledávky.

Paušální poplatek je od 0,3 – 1,5 % z nominální hodnoty pohledávek. Úrok se odvíjí se od 1M PRIBOR sazeb platných v dané období pro kontokorentní úvěry.

7.7.4 Business Money, a.s.

Společnost Business Money, a.s. vznikla v roce 2012 se zaměřením na podnikatelskou sféru a v současnosti se snaží nabídkou svých finančních produktů vyplnit mezeru na našem finančním trhu, a to s nabídkou produktů pro podnikatele. Hlavním cílem společnosti Business Money, a.s. je poskytování provozního a investičního financování. Business Money, a.s. hraje až 90 % hodnoty pohledávky. Ideálním klientem je přímý prodávající nebo dodavatel s pravidelnými odběrateli, s ročním obratem alespoň 0,5 mil. Kč měsíčně délka splatnosti pohledávek je mezi 7 – 120 dny.

Výše úroků závisí na výši úvěru a zvolené délce splácení, dle 1M PRIBOR.

7.7.5 Genfinance, s.r.o.

Od roku 1999 je faktoring hlavní činností společnosti Genfinance, s.r.o.. Klientela není nikterak početná, pohybuje se v řádech desítek stálých klientů. Tím vzniká prostor pro in-

dividuální řešení každého klienta, dle jeho představ a možností společnosti. Spodní hranice faktoringových obchodů není nijak omezena, horní hranice se pohybuje v řádech jednotek milionů korun. Předfinancování je v rozmezí 60 – 95 % z nominální hodnoty pohledávky.

Factoringový poplatek je 3,5 - 4 % p.m. z poskytnutých prostředků, poplatek vychází z velikosti poskytnuté platby a doby, na kterou je částka poskytnuta.

Modelový příklad: pohledávka ve výši 100.000,- Kč, záloha ve výši 80 %, tj. 80.000,- Kč, v případě financování pohledávky se splatností do 30 dnů by poplatek činil 2.800,- Kč (3,5 % z 80 000,- Kč), při variantě splatnosti 60 dnů by činil 5.600,- Kč (3,5 % z 160 000,- Kč).

Tab. 2 Vybrané nebankovní faktoringové subjekty (zdroj: vlastní zpracování)

	Motracom	Roger	Smart Credit	Business Money	Genfinance
Sídlo	Ostrava	Brno	Brno	České Budějovice	Přerov
Klient	individuální	individuální	logistika, stavebnictví individuální	individuální	individuální
Limit/obrat	Min. 100 tis.Kč fa za 1 odběra- telem	-	0,5 mil. Kč měsíčně	0,5 mil. Kč ročně	Neomezená min. hranice obchodu
Profinanco- vání	100 % (sníže- no o fakt.popl.)	75 %	90 %	90 %	60 – 95 %
Poplatky	Fixní, stanoven procentním bodem	1,5 - 2 %	Paušál 0,3 – 1,5 % Úrok: dle 1M PRIBOR	Úrok dle 1M PRIBOR	3,5 - 4 %

8 PŘEDSTAVENÍ VYBRANÉ FINANČNÍ SPOLEČNOSTI

8.1 Charakteristika TRINITY BANK a.s.

Největší spořitelní družstvo Moravský Peněžní Ústav obdržel od ČNB bankovní licenci a od 1. 1. 2019 vstoupil na trh jako MPU banka a.s. Transformace na banku byla pro Moravský Peněžní Ústav dlouhodobým strategickým cílem. Více než 20 let buduje finanční instituci založenou na důvěře, individuálním přístupu a výjimečnosti. Tyto hodnoty jsou pro ni závazkem i jako pro novou ryze českou banku.

Základní údaje:

Název:	TRINITY BANK a.s.
Sídlo:	Senovážné náměstí 1375/19, Praha – Nové Město, 110 00
Centrála:	Kvítková 4352, Zlín, 760 01
Pobočky:	Třída Tomáše Bati 2132, Zlín, 760 01 Senovážné náměstí 1375/19, Praha – Nové Město, 110 00
Obchodní místo:	Jánská 449/12, Brno, 602 00
Právní forma:	akciová společnost
Předmět podnikání:	uvedeno v příloze P I

8.2 Vznik a historie společnosti

Moravský peněžní ústav byl založen 15. srpna 1996 ve Zlíně. Postupně vyrostl v největší družstevní záložnu v České republice. V průběhu roku 2005 překonal MPÚ svou první hranici a zapsal svého tisícího člena. V následujícím roce 2006 došlo k významnému navýšení základního kapitálu, bilanční suma dosáhla 1 miliardy Kč a počet klientů překročil 2 000. Do této doby vykonával dozor nad činností družstevních záložen Úřad pro dozor nad družstevními záložnami. Následně převzala dozor Česká národní banka, která pro družstevní záložny stanovila přísná regulační kritéria, která jsou velmi podobná bankovnímu sektoru. Tyto změny s sebou přinesly příležitost pro zvyšování kvality poskytovaných služeb. V roce 2014 překonává regulatorní kapitál hodnotu 1 miliardy Kč. Další milník, a to bilanční suma 10 miliard, byl dosažen v roce 2015. Tento rok byl významný také pozitivním zvládnutím novely zákona o družstevních záložnách. V roce 2016 byla pro zlínské klienty otevřena nová pobočka. Důležitou událostí bylo také překonání hranice 1,5 miliardy Kč regulatorního kapitálu. Rychlý růst bilanční sumy a přísnější regulace sektoru družstevních záložen ze strany České národní banky (2015) povzbudily MPU k transformaci na

banku, která byla úspěšně dovršena získáním bankovní licence. V závěru roku 2018 získalo MPÚ od ČNB kladné stanovisko k žádosti o udělení bankovní licence. Od 1. ledna 2019 tak působí jako banka, a od 20. února 2019 vystupuje pod novým názvem TRINITY BANK a.s. Jako záložna získávalo MPÚ kapitál i vklady svých členů, ze kterých jsou nyní akcionáři čekající na dividendy z kladného hospodaření banky.



Graf 4 Vývoj bilanční sumy a počtu členů (zdroj: MPÚ)

8.3 Současnost

Významným dnem se pro Moravský peněžní ústav stal 1. leden 2019, kdy je oficiálně v obchodním rejstříku evidován nově jako MPU banka a.s. Dnem 20. 2. 2019 vstoupil MPÚ na bankovní trh jako nová banka s názvem TRINITY BANK a.s.

Na českém trhu tak byla představena nová, ryze česká banka. Vznikla transformací největšího spořitelního družstva Moravského Peněžního Ústavu. Základy staví na budování pevných vztahů s klienty, poskytování výjimečné kvality služeb a dlouhodobě nadstandardního zhodnocení vkladů. Klíčovou ambicí banky je nabídnout kvalitu privátního bankovníctví i retailovým klientům a zajistit vysoký standard pobočkové sítě.

TRINITY BANK

Obr. 8 Logo banky (zdroj: Trinity bank a.s.)

Během tohoto roku plánuje banka růst o další tisíce klientů, do roku 2020 pak chystá rozšířit síť poboček na šest. Aktuálně nabízí standardní bankovní produkty a služby, zejména v oblasti běžných, vkladových a spořicíh účtů, internetového bankovníctví, platebního styku. Klientům je k dispozici privátní bankéř a mají nadstandardní zhodnocení vkladů. V současnosti poskytuje nejvýhodnější spořicí účet na trhu s úročením 1,18 % p.a. Trinity bank jako česká banka má na finančním trhu mnohaleté zkušenosti. Banka se specializuje na privátní, korporátní a SME bankovníctví, u soukromých osob se zaměřuje především na vkladové a spořicí produkty. Podnikatelům a firmám nabízí výhodné úvěrové produkty. Dlouhodobý úspěch banky je založen na osobním přístupu, kvalitních službách a produktech se zajímavými podmínkami.

8.4 Faktoring jako nový produkt ve vybrané společnosti

Pilotní projekt byl ve firmě spuštěn v květnu 2018. Byl zaveden jako rozšíření portfolia služeb nabízených a poskytovaných klientům. Cílem bylo vyplnění mezery na trhu mezi bankovními a nebankovními společnostmi. Faktoring je poskytován jako tuzemský a regresní (s postihem vůči klientovi), kdy klient postupuje vůči bance své pohledávky za svými pravidelnými odběrateli a o jejich postoupení informuje odběratele. Banka po akceptaci postoupených pohledávek vyplatí klientovi smluvně dohodnutou výši zálohy. Po obdržení úhrady od odběratele vyplatí klientovi doplatek na kupní cenu pohledávky.

8.4.1 Důvody k zavedení faktoringu

- Diverzifikace portfolia klientů, financování širšího spektra podnikových aktivit.
- Posílení postavení společnosti na trhu v ekonomickém segmentu právnických osob.

8.4.2 Hlavní výhody pro klienta z pohledu banky

- Hotovost za faktury ihned (urychlení a stabilizace finančních toků).
- Realizace více zakázek a zvýšení obrátu (financování odpovídá dynamice obchodu).
- Neplatí se závazková provize jako u kontokorentu.
- Získání skonta od dodavatelů (rychlá úhrada závazků).
- Získání unikátní konkurenční výhody (odběratelům lze nabídnout delší dobu splatnosti).
- Nenavyšování cizích zdrojů (faktoring je mimobilanční forma financování).

8.4.3 Komu je faktoring určen

Cílem jsou malé a střední firmy. Faktoring se tak pro ně stává řešením, pokud mají opakující se dodávky stálým odběratelům a faktury jsou splatné mezi 30 a 90 ti dny. Jedná se flexibilitní způsob provozního financování. Podnikatelé tak mají možnost získat hotovost za faktury ihned a nemusí tak čekat na jejich úhradu odběratelem.

Kritéria a podmínky:

- opakující se dodávky stálým odběratelům,
- splatnosti faktur 30 – 90 dní,
- případné zápočty do 10 % hodnoty fakturovaného zboží,
- pohledávky nezatížené právy třetího subjektu,
- výrobní společnosti – malé a střední společnosti dodávající na český a zahraniční trh/ společnosti vyrábějící komponenty a subdodávky,
- obchodní společnosti – především dovoz do ČR; dodavatelé do řetězců,
- služby – reklamní a mediální agentury / polygrafie / autodoprava / úklidové a bezpečnostní agentury,
- společnosti pravidelně dodávající produkty a služby státní správě a samosprávám.

9 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU

Od uvedení faktoringu mezi produkty nabízejícím bankou klientům byl zatím zprostředkovan pouze jednomu klientovi. Jedná se o firmu, která je tradiční českou slévárnou vyrábějící odlitky ze slitin hliníku a slitin železa. Od počátku uvedení produktu daný klient postoupil celkem 158 faktur, jejichž nominální hodnota činila přes 12 mil. Kč. Klient má celkem 4 odběratele, jejichž limit není u všech stejný. Maximální úvěrový limit mu byl stanoven na 1 000 000 Kč a úroková sazba 3,5 %.

Tab. 3 Přehled faktoringu v Trinity bank (zdroj: vlastní zpracování, 15. 3. 2019)

ROK	2018	2019
Počet faktur	158	16
Úrok	3,50 %	3,50 %
Limit	1 000 000,- Kč	1 000 000,- Kč
Odběratelé	4	5
Suma nakoupených pohledávek	12 965 087,69 Kč	1 092 771,06 Kč
Suma úhrad pohledávek	11 552 844,40 Kč	363 597,74 Kč

9.1 Parametry produktu

- Limit financování klienta – max. 30 000 000 Kč (maximální povolená suma záloh za postoupené pohledávky vyplacená klientovi)
- Dílčí limit financování – max. do 4 000 000 Kč na jednoho odběratele (maximální hodnota celkového součtu nominálních hodnot všech neuhrazených postoupených pohledávek, do které může banka poskytnout zálohu, limit je určen ve vztahu klient / odběratel)
- Tuzemští odběratelé – je uplatňován na vnitřním trhu na území jednoho státu a mezi subjekty jednoho státu)
- Účetní uzávěrka min. za 2 období
- Zajištění – blankosměnka a zástava pohledávek vůči bance
- Regresní faktoring – pohledávky neuhrazené odběratelem jsou vráceny klientovi (regresní lhůta – pokud nebude pohledávka postoupená na banku uhrazena v této lhůtě, může banka požadovat vrácení zálohy nebo zrušit postoupení)
- Obvyklá splatnost – 20 – 90 dnů
- Minimální počet odběratelů – 3
- Výše zálohy – max. 70 – 90 %

Celkový úvěrový limit na klienta značí, kolik mu lze max. vyplatit, dílčí limity odběrateli – tj. součet nominálních hodnot pohledávek. Klient musí mít min. 3 odběratele, horní hranice není omezena. Bonitu stanovuje jedna z pojišťoven zabývajících se pojištěním pohledávek.

9.1.1 Kritéria k nepřijetí

- Existence klienta kratší dobu než 3 roky.
- Rating klienta > 3,5.
- Výskyt klienta na Black listu.
- Existence závazků po splatnosti vůči FÚ, OSSZ a ZP (s výjimkou akceptovaných splátkových kalendářů ze strany těchto institucí).
- Existující práva k pohledávkám nebo nároky třetích osob.
- Existence zákazu postupování u odkupovaných pohledávek.
- Existence vlastnického nebo personálního propojení klienta s odběratelem.
- Pohledávky za personálně či majetkově spřízněnými osobami.

9.1.2 Cílový klient

Tím jsou výrobní i obchodní tuzemské společnosti pravidelně dodávající služby a zboží minimálně 3 odběratelům. Tyto podniky musí mít min. roční obrat 10 mil. Kč a obvyklá platební doba je hladká platba v rozmezí 20 až 90 dnů.

9.1.3 Smluvní dokumentace

Klient podepisuje 3 základní smluvní dokumenty plus přílohy. Jde o tyto podklady:

- faktoringová smlouva,
- všeobecné faktoringové podmínky,
- individuální faktoringové podmínky (seznam konkrétních smluvních parametrů pro daného klienta).

Doložení požadovaných dokumentů:

- Žádost - klient vyplní kromě svých údajů také informace o navrhovaných odběratelích, jejich historický vztah (počet pohledávek, splatnost za předchozí rok, odhad na rok příští).
- Finanční výkazy - nejsou-li uvedeny ve veřejně dostupných registrech.
- Smluvní vztah s odběrateli – doložení o postavení dodavatelsko-odběratelského vztahu, buďto smluvní nebo dle objednávek podle ceníku apod.

9.2 Cena

Při započetí faktoringové spolupráce je účtován klientovi základní poplatek za schválení úvěrového rámce. Poté je mu každoročně účtován poplatek za roční obnovu úvěrového rámce. Klientovi je zaslána nabídka s ohledem na výši obratu, rating firmy, rating odběratelů a dále. Úroky jsou převáděny k ultimu měsíce vždy ze zálohového účtu na poplatkový. Poplatek vč. DPH, je účtován u faktur nad limit.

Klientovi se dále měsíčně účtuje poplatek za monitoring, který činí 200 Kč, dále faktoringový poplatek jako procento z nominální hodnoty postoupených pohledávek a úrok, který se počítá od doby vyplacení zálohy až do doby uhrazení odběratelem.

Tab. 4 Cena služeb faktoringu ve finanční společnosti (zdroj: vlastní zpracování)

Poplatky za služby spojené s faktoringem	
Schválení / obnova úvěrového rámce	20 000 Kč / 10 000 Kč
Navýšení úrokové sazby v regresní / po regresní lhůtě o	2 % p.a. / 5 % p.a.
Jiné odměny formou dodatku	950 Kč
Zrušení postoupení pohledávky	850 Kč
Neidentifikovatelná platba	100 Kč
Zaslaná upomínka	500 Kč
Neoprávněná reklamace	300 Kč
Poplatek za přijatou pohledávku	10 Kč
Faktoringový poplatek	1,4 %
Úroková sazba	2 – 5 %
Monitorovací poplatek	200 Kč

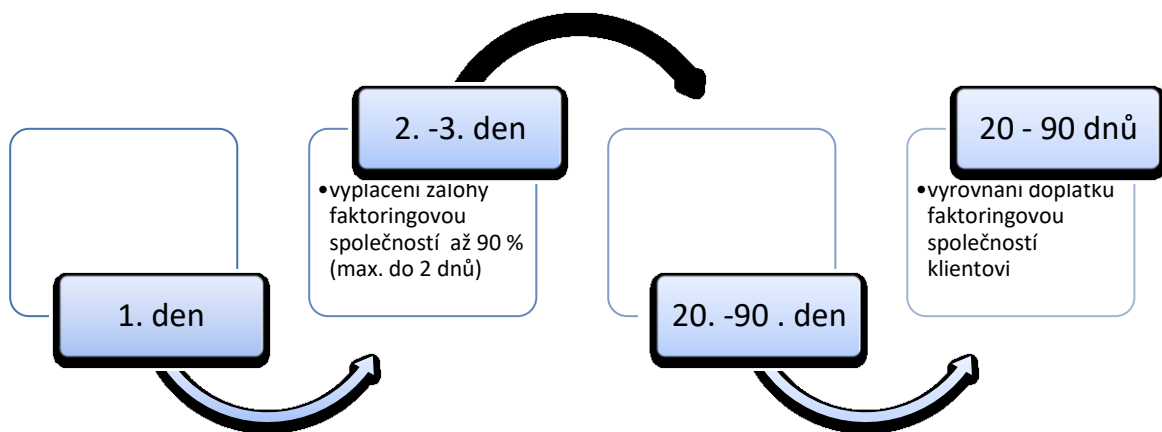
9.3 Využití

Financování pohledávek znamená změnu vlastnictví na banku, která vyplatí klientovi do 48 hodin až 90 % její hodnoty, následně vymáhá platbu od odběratele. Platby jsou pouká-

zány na klientův běžný účet v bance. Klient zašle svým obchodním partnerům Oznámení o postoupení pohledávek, kde je specifikován přechod práv k pohledávce a zároveň je každá opatřen cesní klausulí.

9.4 Časová analýza regresního faktoringu

Časové hledisko a průběh současného typu faktoringu – regresního, znázorňuje níže uvedený obrázek, tedy proces od vzniku pohledávky po vyrovnaní záloh a doplacení pohledávky. Po předání pohledávky a zaslání faktury je klientovi do max. 2 dnů vyplacena záloha ve výši 80 % nominální hodnoty pohledávky. Po uhrazení faktury odběratelem ve lhůtě splatnosti je klientovi zaslán doplatek hodnoty faktury.



Obr. 9 Časová analýza regresního faktoringu (zdroj: vlastní zpracování)

9.5 SWOT analýza

Jako univerzální analytickou techniku lze pro zhodnocení vnitřních a vnějších faktorů ovlivňujících úspěšnost produktu využít SWOT analýzu. Tato matice čtyř kvadrantů je jednoduchá, přehledná a dobře použitelná. Horní část tabulky jsou faktory interní, které lze ovlivnit. Spodní část naopak uvádí faktory externí, které ovlivňuje makroprostředí (ekonomické, legislativní, technologické) a mikroprostředí (zákazníci, konkurence, dodavatelé, odběratelé a veřejnost). Silné a slabé stránky se týkají především organizace a samotného produktu, zatímco příležitosti a hrozby přicházejí z vnějšího okolí.

Silné stránky identifikují vnitřní sílu podniku, oblasti, kde je firma lepší, posilují rozhodnutí a vedou k plnění cílů. Slabé stránky ukazují na slabiny podniku, charakteristiky, které mohou ohrozit dosažení určitých cílů a zranitelnost vůči konkurenci, cílem je jejich minimalizace. Do příležitostí je možné zohlednit zlepšení, budoucí strategie a jejich možnosti

uplatnění, a naopak hrozby představují oblast, která přináší rizika, jichž by si podnik měl být vědom a předcházet jim.

Tab. 5 SWOT analýza (zdroj: vlastní zpracování)

STRENGTHS – silné stránky	WEAKNESSES – slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> - Klientský přístup - Individuální nabídka - Kladné reference klientů 	<ul style="list-style-type: none"> - Nedostatečný marketing - Slabá reklama - Personální kapacita
OPPORTUNITIES - příležitosti	THREATS – hrozby
<ul style="list-style-type: none"> - Noví klienti, nový segment trhu - Trend na trhu - Zkvalitnění produktu, rozvoj 	<ul style="list-style-type: none"> - Omezené limity - Lepší nabídka konkurence - Fluktuace zaměstnanců

9.6 Výhody vyplývající pro klienta

- Úrok placený ze skutečně poskytnutých finančních prostředků.
- Využití faktoringu nezvyšuje bilanční zadluženost podniku.
- Redukce administrativy a komunikace s odběratelem.
- Na rozdíl od úvěru nevyžaduje zajištění nemovitostmi či movitými věcmi.
- Zjednodušený proces žádosti nevyžadující řadu příloh a údajů z historie podnikání.

10 KOMPARACE FAKTORINGU S KONKURENCÍ

Rychlé a orientační srovnání produktů u jednotlivých poskytovatelů, členů AFS, je znázorněno v níže uvedené tabulce (tab. 6). Z ní je patrné, že ne všechny společnosti mají přesně stanovené limity. Důvodem je fakt, že některé se soustředí na individuální přístup a potřeby jednotlivých klientů, nikoliv na produkt univerzální, jako je tomu např. u ČSOB, KB a ČS.

Tab. 6 Přehled podmínek a poplatků společností ASF (zdroj: vlastní zpracování)

	ČSOB facto- ring	Factoring ČS	Faktoring KB	UniCre- dit Bank	Raiffei- senbank	Bibby Financial Services
Min.obrat v mil. Kč	20	20	10	-	-	-
Max.splatnost pohledávek	90 dnů	150 dnů	90 (ojedi- něle 180)	-	60 dnů	-
Předfinanco- vání pohl.	80 %	90 %	70 - 90 %	80 %	70 – 90 %	90 %
Úroková saz- ba	Dle 1M PRIBOR	Dle 1M PRIBOR	Dle 1M PRIBOR	Dle 1M PRIBOR	individu- álně	individu- álně
Fakt. Popl.	0,3 -1,4 %	0,3 – 1,5 %	0,3 – 1 %	individu- ální	individu- ální	individu- ální
Min. počet odběratelů	5 - 10	-	-	-	-	-

Tab. 7 Přehled podmínek a poplatků Trinity bank (zdroj: vlastní zpracování)

	Min. obrat	Max.splatn ost pohl.	Předfinanc. pohledávek	Úroková sazba	Faktor. popl.	Min.poče t odběr.
TRINITY BANK	10mil. Kč	90 dnů	70 - 90 %	2 – 5 %	1,4 %	3

Trinity bank a.s. ve srovnání se subjekty Asociace faktoringových společností má v některých hlediscích srovnatelné požadavky na klienta, co se týká požadovaného obratu, délky splatnosti pohledávek a zároveň je schopna nabízet i stejnou výši předfinancování. Výší faktoringového poplatku se řadí mezi méně výhodné pro klienta.

*Tab. 8 Srovnání regresního a bezregresního faktoringu konkurenčních společností
(zdroj: vlastní zpracování z ČLFA, © 2018)*

Rok 2018 (v mil.Kč)	Z toho faktoring		Podíl v %	
	Regresní	Bezregresní	Regresní	Bezregresní
ČSOB Factoring	28 118	12 243	69,67	30,33
Factoring ČS	14 569	21 326	40,59	59,41
Factoring KB	24 562	25 203	49,36	50,64
UniCredit Factoring	21 743	5 963	78,48	21,52
Raiffeisenbank	9 532	7 228	56,87	43,13
Bibby Financial Services	3 212	653	83,10	16,90
Celkem	101 736	72 616	58,35	41,65

Při pohledu na výše uvedené údaje v tabulce je zřejmé, že bezregresní forma faktoringu nabízená všemi členy ASF tvoří něco málo přes 40 % celkového poskytovaného objemu faktoringu. Ze třech největších poskytovatelů faktoringu tvoří u dvou z nich více než ½ objemu, a to konkrétně Faktoring ČS, kdy je bezregresní způsob využíván téměř v 60 %, dále u Faktorignu Komerční banky je to ½ faktoringu, přesně 50,64 % a u ČSOB faktoringu činí tato forma zhruba 30 %. Z toho evidentně vyplývá, že je znatelný zájem o bezregresní formu.

*Tab. 9 Přehled faktoringu dle teritoria v jednotlivých společnostech v r. 2018
(zdroj: vlastní zpracování z ČLFA, © 2018)*

Rok 2018 (v mil.Kč)	Tuzemský	Exportní	Importní	Celkem faktoring
ČSOB Factoring	26 060	14 301	0	40 361
Factoring ČS	22 021	13 665	209	35 895
Factoring KB	34 893	13 939	933	49 765
UniCredit Factoring	18 851	5 413	3 442	27 706
Raiffeisenbank	8 805	7 955	0	16 760
Bibby Financial Services	2 540	1 325	0	3 865
Celkem	113 170	56 598	4 584	174 352

Ze statistiky zveřejněných ČLFA za loňský rok, znázorněných v tabulce (tab. 9) jasně vyplývá, že výrazně převažuje poskytování faktoringu tuzemského. Z celkového pak činí 65 %. Jen 3 společnosti financují faktoring importní. Každá ze společností pak z celkového poskytovaného faktoringu financuje domácí. Ovšem u Raiffeisenbank jsou tyto dva typy téměř vyrovnané co do obrátu.

Tab. 10 Srovnání teritoriálního faktoringu (zdroj: vlastní zpracování z ČLFA, © 2018)

Rok 2018 (v mil.Kč)	Tuzemský	Exportní	Importní	Celkem faktoring
ČSOB Factoring	64,57 %	35,43 %	0,00 %	100 %
Factoring ČS	61,35 %	38,07 %	0,58 %	100 %
Factoring KB	70,12 %	28,01 %	1,87 %	100 %
UniCredit Factoring	68,04 %	19,54 %	12,42 %	100 %
Raiffeisenbank	52,54 %	47,46 %	0,00 %	100 %
Bibby Financial Services	65,72 %	34,28 %	0,00 %	100 %
Celkem	64,91 %	32,46 %	2,63 %	100 %

Tabulka (tab. 10) prezentuje rozdělení faktoringu podle teritoriálního hlediska. Více jak ze 2/3 převládá financování tuzemských odběratelů klienta. 1/3 pak jsou odběratelé zahraniční. Jako jediná se UniCredit Bank zaměřuje i na importní faktoring. V jednotlivých společnostech pak exportní faktoring tvoří 1/3. Výjimkou je Raiffeisenbank, kdy exportní faktoring dosahuje téměř 50 %.

11 SHRNU TÍ ANALÝZY SOUČASNÉHO VYUŽITÍ FAKTORINGU

Produkt faktoring byl zaveden v polovině roku 2018 v nebankovní společnosti. Proto měl nastavené parametry, podmínky a cenu někde mezi bankovními a nebankovními subjekty. Faktoringový poplatek byl stanoven pevným koeficientem, bez možného rozmezí od – do. Úrok je také pevně dán, dle ratingu klienta a jeho odběratelů. Faktoring byl cílen na interní klienty. Dále na ty, kteří mají např. nízkou hodnotu postoupených pohledávek a k jejich profinancování by u jiných společností, členů AFS, nesplňovali podmínky. V rámci produktu je zohledňován každý klient individuálně.

Doposud je faktoring nabízen v omezené formě. Jedná se pouze o regresní formu, kdy v případě, že pohledávka není odběratelem uhrazena, je zpět společnosti vrácena záloha a klientovi pohledávka. Faktor do té doby sám upomíná dlužníka v prodlení, pokud však ani toto nepovede k úhradě, přistupuje společnost ke zpětnému postoupení pohledávky na dodavatele, pak se tedy dodavatel musí domáhat svých práv sám.

Dále je nabízen pouze tuzemský faktoring, což znamená, že obě strany, jak dodavatel, tak odběratel, jsou tuzemští. V dnešní době spousta firem se snaží expandovat a mít i své stále odběratele a klienty ze zahraničí, minimálně v sousedních státech. Tím by klientům mohl být rozšířen faktoring i na exportní, kdy odběratel by mohl být zahraniční.

Vzhledem k nedávno získané bankovní licenci, 1. 1. 2019, kdy se tedy společnost nově stává bankovním subjektem, je téměř nezbytné stávající faktoring rozšířit. A to jak z hlediska rozvoje produktu, tak z hlediska srovnání s konkurenčními subjekty v bankovním sektoru.

Zájemci o faktoringové služby se rozhodují o využití konkrétních služeb podle mnoha hledisek, včetně náhodné volby nebo lokální přítomnosti faktoringové firmy v místě sídla zájemcovy firmy apod. Mnoho z firem se obrací na faktoringové společnosti, které jsou součástí bankovních skupin, právě proto, že vedou své účty u některé banky z dané skupiny. Proto je vhodné nabídnout v první řadě svým klientům požadované služby a ponechat jejich potřeby k vyřízení a individuálním přístupem řešit.

12 NÁVRH NA ZEFEKTIVNĚNÍ A ROZVOJ FAKTORINGU

Z předchozí kapitoly vyplynulo několik závěrů, na jejichž základě je možné navrhnout projekt na zefektivnění využití a rozšíření faktoringu ve vybrané společnosti. V první řadě jde o to, zefektivnit produkt natolik, aby byl pro klienty přínosný, prakticky využitelný a cenově dostupný. Dále je neméně důležité rozšířit stávající faktoring i na druhou formu financování, kdy jsou klienti ochotni si za předání rizika za neuhrazení odběratelem připlácet. Tedy mít nabídku adekvátního produktu, který bude vyhovovat požadavkům klienta. O bezregresní formě bylo uvažováno již v první fázi, kdy byla zaváděna forma regresní.

Koncept je zaměřen na rozšíření portfolia služeb a měl by zúčastněným subjektům poskytnout produkt efektivní a akceptovatelný pro obě strany. Výstupem návrhu bude kvalitní produkt, který přináší přidanou hodnotu spolu s přístupem.

Banka si nemůže dovolit odmítat klienty z konkrétního odvětví, proto je důležité vždy nejprve analyzovat daného žadatele, jeho obrat, odběratele, bonitu odběratelů a zároveň jejich meziobchodní vztahy.

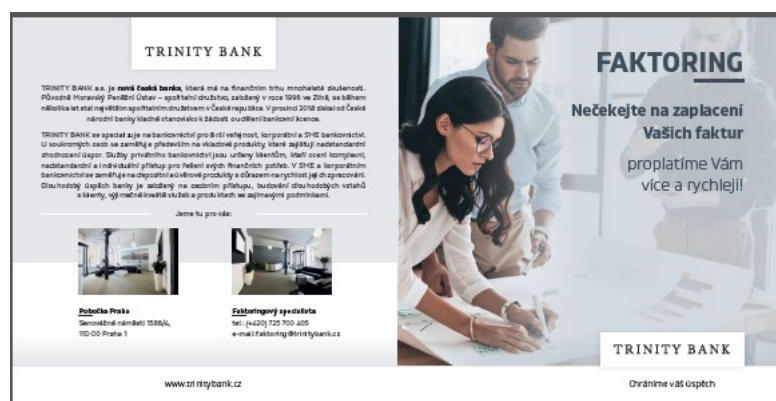
Součástí bude odstranění limitu 4 mil. Kč na jednoho odběratele a nahrazeno individuálním limitem, a to tak, aby limit odpovídal potřebám klienta (splatnosti vs. financovaný objem). Také min. roční obrat klienta 10 mil Kč bude nahrazen na doporučený.

Návrh potenciálního projektu na úrovni bezregresního faktoringu, tedy s pojištěním pohledávek, s sebou nese několik potřebných kroků. Cílem návrhu je poskytnutí rozšířené služby pro potřeby klientů a firem, a tedy v případě poskytování bezregresního faktoringu bude nutná spolupráce s externí pojišťovnou. V úvahu je brána spolupráce s pojišťovnami, které se na pohledávky zaměřují.

Bezregresní faktoring je forma s pojištěním, tedy bez postihu vůči klientovi. V případě neuhrazení pohledávek odběratelem škodu hradí pojišťovna. Tato forma by již neumožňovala faktorovi pohledávku vrátit dodavateli. Z tohoto důvodu bude i tato forma výrazně dražší, neboť společnost na sebe přebírá kromě finanční služby i kreditní riziko nezaplacení pohledávky. To je pak řešeno pojištěním pohledávky proti nezaplacení, což se logicky musí promítnout do celkové ceny této služby.

12.1 Marketingová strategie

Cílem této strategie je zvýšení povědomí o nabízeném produktu, informování jak současných klientů, tak oslovení široké veřejnosti. Smyslem je efektivní alokace finančních prostředků banky ke zvýšení prodeje a udržení si konkurenční výhody. Tento proces má vést k zesílení tržního podílu na trhu a zvýšení – rozšíření informovanosti potenciálních klientů – zájemců a podporu inovovaného faktoringu. Důležité je zavedení reklamní kampaně prostřednictvím různě zvolených médií. Marketingová kampaň pro veřejnost, tištěná, elektronická i plakátová verze, e-mail, reklama na webových stránkách, reklama na portále. Součástí letáku budou základní údaje, např. informace o zpracování, poplatcích, orientačním úroku, výši profinancování, nabízených formách faktoringu a výchozí podmínky.



Obr. 10 Návrh letáku pro reklamní kampaň (zdroj: Trinity bank a.s.)

12.2 Pojištění pohledávek

Zajištění pohledávek je vhodné pro klienty, kteří chtějí snížit svoje kreditní riziko a zároveň pro klienty, kteří hledají outsourcing služeb kvůli zvýšení efektivity z hlediska úspory času, administrativy a personálních nákladů.

Regresní lhůta je časový úsek, po který poskytovatel faktoringu upomíná a vymáhá platbu po odběrateli klienta. Jakmile lhůta uplyne, pohledávka je převedena zpět na původního majitele faktury. To platí pro stávající typ faktoringu. U bezregresní formy faktoringu je v této fázi, tedy kdy odběratel neuhradí své pohledávky do lhůty splatnosti, hlášena na pojišťovnu pojistná událost, která je pojištěna.

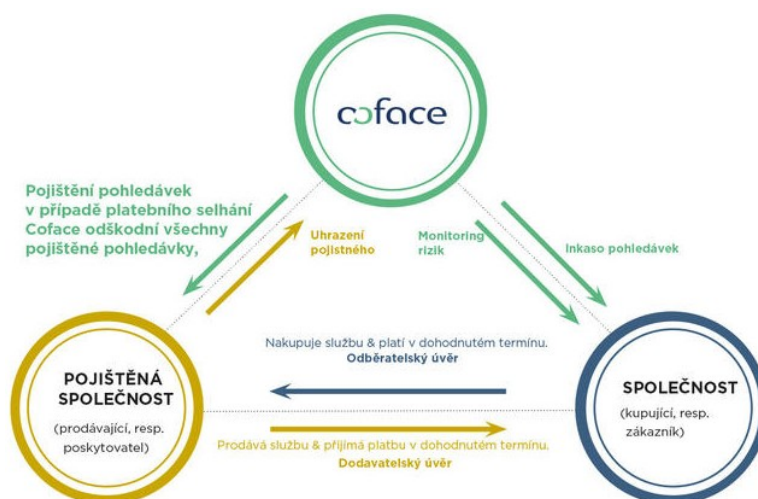
Lhůta pro oznámení pohledávek po splatnosti je lhůta, do které musí být komerční pojišťovně nahlášena pojistná událost.

12.3 Zajištění rizik

Při poskytování bezregresní formy faktoringu je potřeba mít pojištěna rizika neplacení postoupených pohledávek. Převzetí rizika se vztahuje na platební neschopnost či nevěli odběratelů. V průběhu splatnosti si faktor sám hlídá úhradu pohledávek, vede administrativu a písemně i telefonicky urguje odběratele. Po uplynutí lhůty, po kterou je odběratel vyzýván k úhradě, je faktorem nahlášena pojistná událost pojišťovně.

Základním předpokladem pro poskytování bezregresního faktoringu je tedy mít nasmlouvané pojišťovny, které budou tato rizika schopny a za danou cenu ochotny pojistit. Důležitá je proto najít partnera pro dlouhodobou spolupráci v oblasti pojištění pohledávek.

Pro zajištění rizik je tedy primárně nutné oslovit pojišťovny, které se zabývají pohledávkami a s nimi souvisejícími činnostmi, jako je vymáhání, odkup a pojištění. V první fázi budou osloveny všechny komerční pojišťovny a získány informace o jejich podmínkách k poskytování těchto služeb. V druhé fázi bude, s pojišťovnou s nejuhodnějšími podmínkami a nabídkou na spolupráci, následovat vysvětlení, objasnění a stanovení jednotlivých procesů mezi faktorem, klientem a pojišťovnou. Dále bude připravena dohoda – smlouva o využívání těchto služeb a spolupráce. Mezi oslovené pojišťovny zabývající se pohledávkami patří: Coface, Atradius, Euler Hermes a Kupeg.



Obr. 11 Proces pojištění pohledávek pojišťovnou (zdroj: Coface)

Na obrázku (obr.11) je znázorněn proces vázaný na pojištění pohledávek a jednotlivé vazby mezi účastníky.

Výše výplaty je v rozmezí 70 – 90 % dle rizikovosti klienta. Výplata či záloha musí být však nižší než eventuální spoluúčast a DPH. DPH platí pro obě varianty. V okamžiku výplaty přechází vlastnickví pohledávek na banku.

V níže uvedené tabulce (tab. 11) jsou nastíněny základní parametry, o které se bude nabízené pojištění opírat a které budou zásadní a závazné pro poskytování bezregresní formy faktoringu, stejně tak i pro podmínky potenciálního zájemce k dosažení efektivní spolupráce.

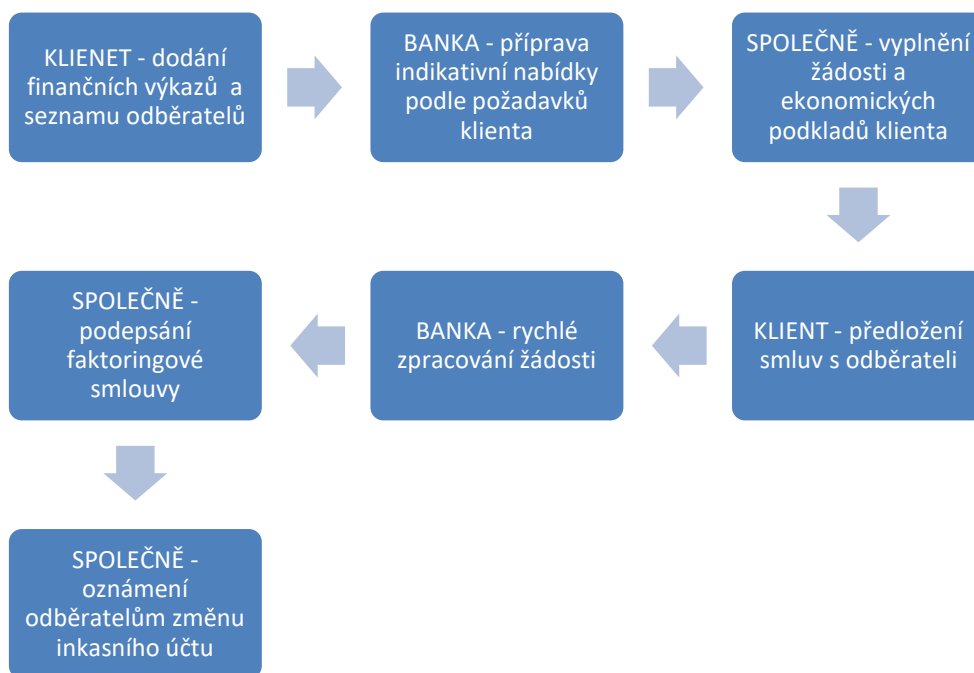
Tab. 11 Základní parametry pojištění (zdroj: vlastní zpracování)

Parametry nabízeného pojištění	
Procento pojistného krytí	90 % škody z NH pohledávek
Spoluúčast	10 %
Max. doba splatnosti pojištěných pohledávek	180 dnů ode dne vystavení faktury
Max. lhůta pro postoupení pojištěné pohledávky	nejpozději 5 dnů přede dnem splatnosti
Max. lhůta pro vystavení faktur od data zdanitelného plnění	15 dnů od data dodání zboží/služby klientem pojištěného
Lhůta pro oznámení pohledávek po splatnosti pojišťovně	60 dnů ode dne splatnosti
Měna pojistné smlouvy	CZK
Doba pojistné smlouvy	24 měsíců
Sazba pojistného	0,2 % z obrátu
Max.pojistné za pojistné období	250 000
Cena za stanovení úvěrových limitů	Kč 700,- za dlužníka se sídlem v ČR nebo SR
	Kč 900,- za dlužníka se sídlem mimo ČR a SR

12.4 Proces faktoringové spolupráce s klientem

Plánování procesu je nedílnou součástí cesty od počátku do konce. Na níže uvedeném obrázku (obr. 12) jsou zmapovány jednotlivé kroky v rámci faktoringového procesu počínaje dodáním potřebných dokumentů k posouzení klienta až po konečné uzavření smlouvy na základě dohodnutých a sjednaných podmínek.

Přehledně, srozumitelně a jasně stanoveny jednotlivé činnosti směřují k dosažení oboustranného cíle. Proces značí návod či postup.



Obr. 12 Faktoringová spolupráce banky s klientem (zdroj: vlastní zpracování)

13 KONKURENČNÍ CENOVÁ ANALÝZA

Pro srovnání cen ostatních faktoringových společností nabízejících bezregresní formu faktoringu byly osloveny všechny konkurenční společnosti, jak bankovní, tak nebankovní. Jako jediná odpověděla Komerční banka, která uvádí: *“Modelový případ, který nikdy nebude schopen zohlednit reálné řešení poptávky, do něhož vstupuje angažovanost klienta u mateřské společnosti, bonita odběratele atd. Obecně Vás mohu ujistit, že na Vámi zmíněnou poptávku bychom nastavili cenovou úroveň, kterou na našich webových stránkách zmiňujeme jako minimální pásmo a s ohledem na malý tuzemský faktoringový trh jsme v realitě všichni faktori poskytnout cenové i jiné parametry identické“.*

Z toho důvodu jsou v níže uvedené tabulce zobrazeny pouze základní podmínky a údaje konkurenčních subjektů, které jsou veřejně dostupné. Navíc každý ze subjektů nabízející tuto formu faktoringu má jinak nasmlouvané pojišťovny, jinak ošetřena rizika z neuhrazení odkoupených pohledávek, a proto cena může být pro každého žadatele odlišná.

*Tab. 12 Základní parametry pro bezregresní faktoring konkurenčních bankovních subjektů
(zdroj: vlastní zpracování)*

	Předfinancování	Spoluúčast	Hlášení pojistné události
Factoring KB	85 %	15 %	90 dnů po splatnosti
ČS Factoring	80 %	-	90 dnů po splatnosti
ČSOB Factoring	80 %	20 %	90 dnů po splatnosti
Bibby Financial Services	90 %	-	-
Raiffeisenbank	90 %	10 %	-

13.1 Cena bezregresního faktoringu

Z hlediska cenového bude finanční stránka bezregresního faktoringu vycházet z již zavedeného ceníku pro regresní formu. Vstupní položky zůstanou beze změny, nově bude navržen poplatek za každou akceptovanou pohledávku ve výši Kč 10.

Faktoringový poplatek bude opět dán ve výši 1,4 % fix a vypočítán bude z NH faktury. Nárok na něj vznikne okamžikem akceptace pohledávky, stržen klientovi bude opět na konci měsíce.

Úroková sazba bude v rozmezí 2 – 5 % fixně dána. Vypočtena bude z výše zálohy a počtu dnů od vyplacení zálohy po obdržení platby od odběratele. Klientovi se strhne na začátku měsíce za měsíc předchozí dle skutečného počtu dnů až do doby, kdy odběratel uhradil celou fakturu a klientovi byl vyrovnán doplatek.

Monitorovací poplatek se vztahuje ke klientovi a je strháván automaticky dle nastavení na účtu klienta.

Cena u bezregresního faktoringu bude vyšší o pojištění, které bude přeneseno na klienta, tedy co se uhradí pojišťovně, se započítá klientovi.

14 HODNOCENÍ NÁVRHU

Závěrečná kapitola této práce obsahuje hodnocení návrhu jak z hlediska nákladového, tak rizikového i časového. Nákladová analýza zahrnuje náklady spojené s přípravou uvedení rozšířeného faktoringu do portfolia produktů banky. Riziková analýza podává informace o možných slabých místech a negativních dopadech na banku. Časová analýza ukazuje, jaký je potřebný čas k jeho implementaci a související kroky před, jak dlouho potrvá, než se v konečné fázi faktoring dostane do nabídky produktů pro klienty.

14.1 Nákladová analýza

Nákladová analýza zobrazuje a zachycuje náklady spojené se všemi činnostmi týkajícími se zavedením bezregresní formy faktoringu. Je důležitá při vyčíslení nákladů, které budou během realizace projektu vynaloženy. Náklady se k projektu vážou vždy, bez ohledu na to, zda bude projekt úspěšný či nikoliv. Je nutno do ní zahrnout projektové náklady, které odráží finanční investice při nákupu znalostí u konzultantské firmy. Dále jsou to právní náklady. Ty souvisí s právním poradenstvím v oblasti eventuálních sporů vyplývajících z faktoringu. Do finanční nákladové analýzy je nezbytné zahrnout také náklady na zaměstnance. Lidské zdroje jsou nedílnou součástí celého projektu. Zaměstnance je třeba důkladně proškolit, zajistit dostatek aktuálních informací z dění na faktoringovém trhu a mít tak k dispozici tým odborníků, kteří budou umět odpovědět a řešit jednotlivé požadavky a potřeby klientů.

Náklady na daný projekt lze rozdělit do více kategorií:

- Projektové náklady – spojené s nákupem u konzultantské firmy.
- Právní náklady – spjaté s poradenstvím v případě vzniklých sporů.
- Zaměstnanecké náklady – mzdové, náklady na školení stávajících zaměstnanců, popř. rozšíření a posílení týmu – oddělení.
- Marketingové náklady – spojené s reklamou a rozšířením povědomí.
- Provozní náklady – týkající se s provozem a chodu oddělení, zajištěním programu, evidence a spolupráce s pojišťovnami.

Odhad eventuálních možných nákladů se zajištěním všech procesů souvisejících s rozšířením produktů by byl velmi fiktivní, z toho důvodu bude v práci nastíněna predikce pouze orientačních hodnot výše uvedených nákladů spojených se zavedením.

Tab. 13 Predikce orientačních nákladů (zdroj: vlastní zpracování)

Vstupní náklady		Suma v Kč
KONZULTACE		
odborné konzultace	1 400,- / h	28 000,-
poradenství	9 000,- / 1/2 dne	18 000,-
Celkové konzultační náklady		46 000,-
PRÁVNÍ SLUŽBY		
osobní právní poradna	1 500,-/h	30 000,-
telefonická konzultace	1 000,-	5 000,-
právní stanovisko	500,-	5 000,-
e-mailová komunikace	300,-	6 000,-
Celkové právní náklady		46 000,-
MARKETING		
úprava webových stránek		9 000,-
propagační materiály - 5 tis. ks		10 000,-
reklama v tisku - plošná inzerce; měsíc - 20 pracovních dnů	7 500,- / den	150 000,-
Celkové marketingové náklady		169 000,-
LIDSKÉ ZDROJE		
tým faktoringového oddělení - 3 zaměstnanci	35 000,- HM 46 900,- SHM	140 700,-
Celkové náklady na lidské zdroje		140 700,-
CELKOVÉ NÁKLADY		401 700,-

Ve výše uvedené tabulce (tab. 13) jsou orientačně vyčísleny vstupní prvotní náklady, které bude muset banka vynaložit před uvedením rozšířené formy faktoringu do portfolia produktů. Projektové náklady budou vynaloženy na konzultace s odborníky, na nákup znalostí, a je na ně vyčleněn časový fond 20 h a 2x ½ dne, aby se sešel tým oddělení faktoringu a konzultoval danou problematiku a dostal odpovědi na otázky související s bezregresní formou faktoringu. K právním službám se vztahuje problematika soudních sporů a úprava smluv jak s klientem, tak s pojišťovnou. Na další potřebné věci má banka své právní oddělení a také sjednané služby s vybraným notářem. Do marketingových nákladů lze zahrnout vše spojené s propagací rozšířeného faktoringu, jak v tištěné, tak elektronické formě. Odkaz na inovaci faktoringu byla už zmíněna v prvotní reklamě na novou banku, při změně názvu. Na tuto reklamu bylo vyčleněno 11 mil. Kč. Rovněž nelze opomenout náklady na lidské zdroje, které jsou základním prvkem daného projektu. Je zde počítáno se 3mi zaměstnanci daného oddělení. Do budoucna, při nárůstu objemu faktoringových obchodů, se

toto oddělení také rozšíří o další potřebné zaměstnance. Do provozních nákladů nebylo kalkulováno nic, z důvodu již zaběhnutého a fungujícího vnitřního systému pro zpracování faktoringových operací. Celkové orientační odhadované náklady na projekt jsou vyčísleny na 401 000 Kč. Tato částka není nevýznamná, avšak je nutné ji vynaložit pro efektivní využití daného návrhu.

14.2 Riziková analýza

Při realizaci návrhu lze předpokládat, že mohou nastat různé rizikové situace, které mohou projekt negativně ovlivnit. Jejich následkem může dojít ke zpomalení, pozastavení nebo i celkovému zrušení daného záměru. V rámci eliminace možných rizik, je třeba tyto situace předem definovat a stanovit jejich případný dopad a významnost na jednotlivé části nebo na celý návrh.

Jednou z univerzálních metod používaných pro rozhodování je riziková analýza. Riziková analýza obecně představuje systematické využívání dostupných informací k identifikaci možných nebezpečí a ke kvantifikaci rizik, které z těchto nebezpečí plynou. Riziková analýza tvoří jednu ze součástí systému řízení rizik. Je to strukturovaný proces, který se pokouší odpovědět na tři základní otázky: Co by se mohlo pokazit? S jakou pravděpodobností se to stane? Jaké budou následky?

Analýza rizik má přinést odpovědi na otázku působením jakých hrozeb je společnost vystavena, jak vysoká je pravděpodobnost, že hrozba zneužije určitou zranitelnost a jaký dopad by to na společnost mohlo mít. Výsledkem analýzy rizik je stanovení významnosti definovaných rizik. Každé riziko, s ohledem na zadání, má různé dopady, které může způsobit. Dopady rizika neboli následky, hodnotíme v pětibodové stupnici např. takto:

Tab. 14 Stanovení významnosti rizika (zdroj: vlastní zpracování)

BODY	DOPAD RIZIKA	POPIS DOPADU
5	KRIZOVÉ	situace zásadně omezí či ukončí provoz banky
4	VÝZNAMNÉ	situace velmi nebezpečně ovlivní chod banky - významné finanční ztráty (časové, vznik sporů)
3	STŘEDNÍ	situace nebezpečně ovlivní chod banky - ztráty do 30 % rozpočtu
2	NEVÝZNAMNÉ	situace omezí chod firmy
1	ZANEDBATELNÉ	situace nezpůsobí ztráty větší než 5 %

Kromě dopadu jednotlivá rizika mohou nastat, anebo také nemusí, proto se stanovuje pravděpodobnost vzniku rizika. Výskyt lze opět hodnotit na pětibodové stupnici takto:

Tab. 15 Pravděpodobnost vzniku rizika (zdroj: vlastní zpracování)

BODY	PRAVDĚPODOBNOST VÝSKYTU RIZIKA	POPIS VÝSKYTU
5	JISTÉ	riziko se téměř vždy vyskytne nebo s pravděpodobností 90 - 100 %
4	PRAVDĚPODOBNE	riziko se pravděpodobně vyskytne
3	MOŽNÉ	riziko se někdy může vyskytnout (např. za specifických podmínek)
2	NEPRAVDĚPODOBNE	riziko se někdy může vyskytnout, ale je nepravděpodobné
1	VYLOUČENÉ	riziko se vyskytne pouze ve výjimečných případech a za specifických podmínek

Většinou každý projekt a změny provází rizika. Manažeři i specialisté dělají vše proto, aby rizika nenastala a nedocházelo ke ztrátám. Je třeba definovat, jaká rizika mohou nastat a která mohou mít největší dopady na vznik ztrát.

Stupeň významnosti rizika “V” stanovíme součinem.

$$\text{Významnost} = \text{Dopady} * \text{Pravděpodobnost} \quad (3)$$

Stupeň významnosti rozděluje rizika do 3 hlavních pásem (viz obr. 13):



Obr. 13 Pásma rizik (zdroj: Vlastní cesta.cz)

Z obrázku výše (obr. 13) lze významnost rizika rozdělit na nízkou, střední a vysokou, s tím, že:

- nízká < 12 - vlivy na činnost organizace nejsou závažné
- střední 12 a < 16 - vlivy jsou závažné, avšak ne kritické

- vysoká > 16 - kritické vlivy a dopady na činnost organizace

V rámci rizikové analýzy byla vyhodnocena rizika, která by mohla implementací projektu vzniknout. Těm je pak stanoven dopad a významnost. Výsledkem je stupeň významnosti, který charakterizuje dané riziko. Na základě identifikace a hodnocení rizika je možné jejich vzniku předcházet. Vzhledem k již zavedenému faktoringu jako produktu v portfoliu banky nelze považovat žádné z rizik za ohrožující chod banky. Jde především o uvědomění si možných problémů, které mohou se zavedením vzniknout. Cílem je odhalit včas tato rizika.

Podle výsledného stupně významnosti jsou všechny rizika v nízkém pásmu, tedy neohrožující chod firmy. Žádné z nich se ani z daleka neblíží hranici, kdy by spadalo do pásma rizika středního.

Tab. 16 Rizika v rámci návrhu rozšíření faktoringu (zdroj: vlastní zpracování)

	POPIS	DOPAD	VÝZNAMNOST	STUPEŇ VÝZNAMNOSTI
1	Neschválení představenstvem	1	2	2
2	Nedostatek zaměstnanců + ztráta (fluktuace)	1	2	2
3	Nezájem klientů	1	3	3
4	Nezískání pojišťoven	1	3	3
5	Vleklé právní spory	1	3	3
6	Chybovost ve zpracování back office	1	2	2
7	Vysoká cena	1	2	2
8	Nedodržení časového harmonogramu	1	3	3
9	Nevhodní klienti	1	2	2

14.3 Časová analýza

Časový harmonogram implementace projektu lze promítnout v síťové analýze. Tato metoda analýzy je vhodná a často užívána pro sestavení plánů postupu prací řízeného projektu. K úspěšné realizaci projektu je třeba znát také časový průběh jednotlivých činností. Záro-

veň a neméně důležité je zabývat se i otázkou zabezpečení realizace činností. Dílčí činnosti na sebe navzájem navazují. Tuto analýzu lze znázornit prostřednictvím síťového grafu pomocí programu POM-QM řešeném metodou CPM - Critical Path Method (metoda kritické cesty). Výstupem je grafické znázornění kritické cesty, která ukazuje nejdelší možnou dobu trvání projektu.

Metoda kritické cesty patří mezi základní deterministické metody síťové analýzy. Jejím cílem je stanovení doby trvání projektu na základě délky tzv. kritické cesty.

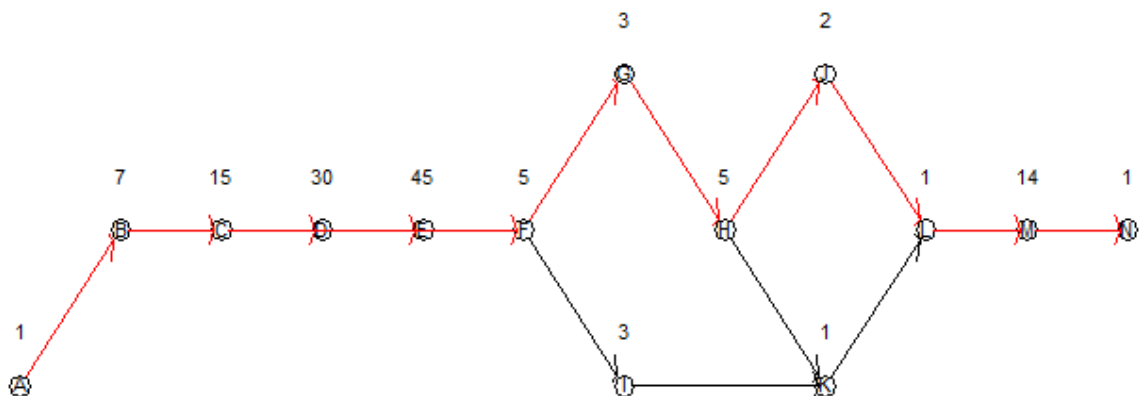
V níže uvedené tabulce jsou uvedeny činnosti souvisejících se zavedením bezregresního faktoringu v dané společnosti. Jednotlivé činnosti jsou označeny velkými písmeny, je jim stanoven čas trvání ve dnech a uvedena návaznost jednotlivých činností.

Tab. 17 Údaje a data pro síťovou analýzu (zdroj: vlastní zpracování)

ČINNOST	POPIS ČINNOSTI	DOBA TRVÁNÍ VE DNECH	PŘEDCHOZÍ ČINNOST
A	Návrh na zavedení bezregresní formy faktoringu	1	-
B	Stanovení základních informací o bezregresním faktoringu	7	A
C	Analýza trhu ČR a konkurenčních subjektů	15	B
D	Dotazník u klientů a veřejnosti	30	C
E	Nasmlouvání komerčních pojišťoven	45	C, D
F	Stanovení podmínek a cen bezregresního faktoringu	5	C, E
G	Upravení smluvní dokumentace	3	F
H	Stanovení procesu bezregresního faktoringu	5	G
I	Schválení podmínek a cen	3	F
J	Školení zaměstnanců	2	H
K	Schválení představenstva	1	H, I
L	Rozhodnutí o bezregresní formě faktoringu	1	K, J
M	Marketingová podpora	14	L
N	Zavedení produktu do portfolia	1	M

Project Management (PERT/CPM) Results						
(untitled) Solution						
Activity	Activity time	Early Start	Early Finish	Late Start	Late Finish	Slack
Project	129					
A	1	0	1	0	1	0
B	7	1	8	1	8	0
C	15	8	23	8	23	0
D	30	23	53	23	53	0
E	45	53	98	53	98	0
F	5	98	103	98	103	0
G	3	103	106	103	106	0
H	5	106	111	106	111	0
I	3	103	106	109	112	6
J	2	111	113	111	113	0
K	1	111	112	112	113	1
L	1	113	114	113	114	0
M	14	114	128	114	128	0
N	1	128	129	128	129	0

Obr. 14 Časové rezervy (zdroj: vlastní zpracování)



Obr. 15 Síťový graf projektu (zdroj: vlastní zpracování)

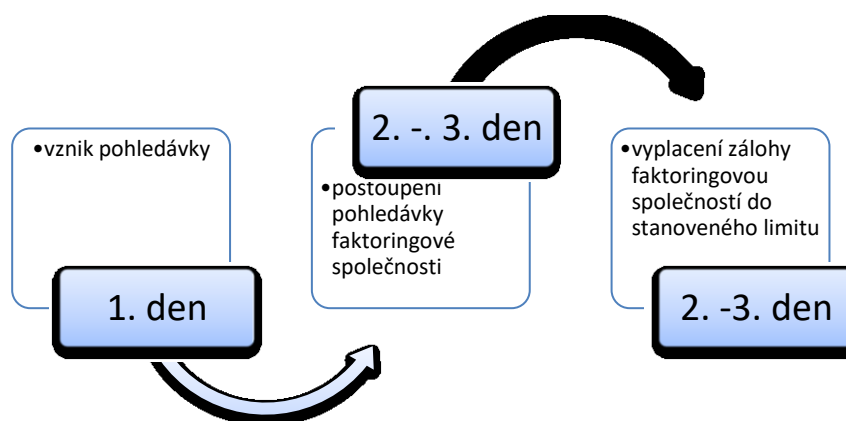
Z výše uvedených obrázků (obr. 10 a obr. 11) lze vyčíst začátky, resp. konce jednotlivých činností, a to jak nejdříve možné, tak nejpozději nutné. V síťovém grafu je znázorněna 1 kritická cesta, které je vyznačena červeně. Doba trvání projektu bude 129 dnů. Kritická cesta je nejdelší možná cesta mezi vstupem a výstupem daného projektu. Nejkratší možná doba realizace celého projektu je dána délkou kritické cesty v celém projektu. (tj. součtem dob trvání všech činností ležících na této kritické cestě.

Kritická cesta je definována jako (časově) nejdelší možná cesta z počátečního bodu grafu do koncového bodu grafu. Každý projekt má minimálně jednu kritickou cestu. Každá kri-

tická cesta se skládá ze seznamu činností, na které by se měl manažer projektu nejvíce zaměřit, pokud chce zabezpečit včasné dokončení projektu.

14.3.1 Časová analýza bezregresního faktoringu

Časové hledisko a průběh navrhovaného bezregresního faktoringu je znázorněn níže na obrázku (obr. 16). Proces od vzniku pohledávky po vyrovnání záloh a doplacení pohledávky je shodný jako u regresní formy. Po předání pohledávky a zaslání faktury je klientovi do max. 2 dnů vyplacena záloha do výše stanoveného limitu. Záloha bude vždy nižší než eventuální spoluúčast. Pohledávky v okamžiku výplaty jsou v držení banky, která je může sama vymáhat nebo prodat. A jsou zajištěné u konkrétní pojišťovny.



Obr. 16 Časová analýza bezregresního faktoringu (zdroj: vlastní zpracování)

14.4 Výhoda pro klienta

Hlavní výhodou bezregresního faktoringu je zajištění proti riziku neplacení za výhodných cenových podmínek a bez větších nároků na administrativu, aniž by byla snižována konkurenceschopnost neadekvátními požadavky směrem k odběratelům.

Bezregresní faktoring bude doporučen klientovi preferujícímu zrychlení cash flow, spolupracujícího s odběrateli, jejichž splatnosti má zájem si pojistit a bude ochoten si za jistotu obdržení úhrad platit pojistné.

- Rychlé získání peněžních zdrojů na základě promptního inkasa pohledávek.
- Omezení úvěrového rizika na základě vyšší schopnosti faktoringové společnosti ocenit bonitu odběratele, popřípadě úplná eliminace úvěrového rizika, pokud se jedná o pravý faktoring.

- Usnadnění predikce příjmů z prodeje výrobků, neboť není třeba se zabývat mnohdy nevyzpytatelným platebním chováním odběratelů.
- Získání peněžních zdrojů, aniž by se prohlubovala zadluženost podniku.
- Flexibilní získávání peněžních zdrojů ve vazbě na schopnost podniku vyrábět, prodávat a generovat pohledávky.
- Ulehčení administrativy spojené s řízením pohledávek.
- Možnost nabídnout odběratelům dodavatelské úvěry s delší splatností, aniž by to mělo negativní dopad na inkaso příjmů z pohledávek.

14.5 Výhody pro banku

- Držení stávajícího portfolia klientů, které se osvědčilo z hlediska současného faktoringu.
- Nabídka dodatečných služeb klientům spočívajícím zejména ve využití veškerých možností poskytovaných stávajícím produktem; zlepšení informovanosti klientů o přidané hodnotě faktoringu.
- Vylepšení systému aktivního vyhledávání potenciálních klientů v oblasti malých a středních podniků a vybudování marketingových kanálů.
- Vzdělávání zaměstnanců společnosti, zlepšení znalostní vybavenosti, zapojení do systému vzdělávání v rámci FCI.
- Využití dlouholeté tradice a znalostí společnosti požadavků a potřeb klientů, aktivnější zapojení v oblasti spolupráce s klienty.

ZÁVĚR

Současný konkurenční boj je natolik silný, že kromě výhodné ceny musí dodavatel nabídnout rychlé dodací lhůty a co možná nejdelší platební podmínky. Dost často se tedy stane, že firma čeká na úhradu za dodané zboží dva či tři měsíce. Při takto dlouhých lhůtách splatnosti se stává čím dál obtížnější udržet adekvátní hodnotu hotových finančních prostředků. V takových případech musí společnost operativně reagovat a posílit provozní finance o cizí zdroje. Tím může být zmiňovaný faktoring.

Faktoring je již celkem obvyklou finanční praxí, kterou mnoho společností využívá k získání přístupu k pracovnímu kapitálu. Firmy prodávají své faktury se slevou, což jim umožňuje získat velké procento částky faktury de facto ihned po vystavení faktury. Faktoring je komplexní služba, v rámci níž kromě financování klientům lze i spravovat pohledávky za jejich odběrateli a v případě zájmu klientů tyto pohledávky i pojistit.

Je vhodným zdrojem financování především pro menší a střední podniky, jejichž odběratelé vyžadují delší dobu splatnosti faktur. Faktoringové služby jsou přitom poskytovány takřka výhradně na bázi dlouhodobé spolupráce mezi poskytovatelem a klientem, a nejsou primárně určeny k řešení jednorázových transakcí nebo problémových obchodních vztahů.

Hlavním cílem diplomové práce bylo navrhnout zefektivnění využití a další rozvoj faktoringu ve vybrané finanční společnosti. Důvodem bylo především očekávané získání bankovní licence v dané společnosti, tudíž rozvoj produktu byl potřebný k udržení i získání klientů, stejně tak ke srovnatelné nabídce služeb s konkurenčními subjekty.

Analýzou trhu České republiky, zaměřeného na faktoring, bylo zjištěno, jak je trh rozdělen, která forma převažuje, jaké jsou podmínky a kritéria ostatních subjektů. Výsledkem bylo zjištění, že bezregresní forma faktoringu představuje nezanedbatelnou část. Bylo tím tedy potvrzeno, že zájem o obě formy je srovnatelný. Potřeba návrhu na rozšíření faktoringu v Trinity bank a.s. je žádoucí. Nicméně, i když není faktoring stěžejním produktem banky, je třeba věnovat pozornost i této části portfolia, faktoring zrychluje cash flow a to klienti žádají. V projektové části diplomové práce bylo úkolem navrhnout další rozvoj produktu zaměřený na zvýšení počtu klientů, jímž bude zprostředkováván. Tento návrh byl následně analýzami podroben ekonomické náročnosti, rizikivosti a časové dotaci. Stěžejní částí projektu je vybrání vhodné pojišťovny.

Do budoucna by na tuto práci mohlo navázat další rozšíření faktoringu a to na importní a exportní, pokud by např. dotazníkem bylo potvrzeno, že je o tyto druhy zájem.

Na rozdíl od klasického provozního úvěru, se kterým bývá faktoring porovnáván, faktoring neposkytuje klientům pouze financování. Faktoring je komplexní služba, v rámci níž kromě financování klientům lze spravovat pohledávky za jejich odběrateli a v případě zájmu klientů je i pojistit. Mnohdy klient získává na provoz firmy od faktoringu větší objem financí než v případě úvěru, neboť riziko u faktoringu je vyvedeno na široké spektrum pokud možno bonitních odběratelů a celkové finanční limity na jednotlivé odběratele převyšují úvěrový rámec, který je schopna klientovi na základě jeho bonity mnohdy nabídnout banka.

Na otázku ohledně výhodnosti či nevýhodnosti faktoringu nelze dát jednoznačnou odpověď. Je to produkt, který se hodí pouze pro některé firmy a navíc musí procházet firma konkrétní fází. Ta může trvat několik měsíců či let a po tuto dobu může být faktoring ideálním produktem. Vzhledem k jedinečnosti každého podnikatelského subjektu a jeho vývoje je tedy nutné si udělat jednoduchou analýzu a rozhodnout se pro optimální financování.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Monografie

BAŘINOVÁ, Dagmar a Iveta VOZŇÁKOVÁ. 2007. *Pohledávky: právně, daňově, účetně*. 3., rozš. vyd. Praha: Grada, 135 s. Finance pro praxi. ISBN 978-80-247-1816-3.

BRÁZDILOVÁ, Petra. 2014. *Bankovníctví*. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 1 CD-ROM. ISBN 978-80-7454-384-5.

BREALEY, Richard A., Stewart C. MYERS a Franklin ALLEN. 2017. *Principles of corporate finance*. Twelfth edition. New York: McGraw-Hill Education, 896 stran, 50 různě číslovaných. The McGraw-Hill/Irwin series in finance, insurance, and real estate. ISBN 978-1-259-25333-1.

BREALEY, Richard A., Stewart C. MYERS a Franklin ALLEN. 2014. *Teorie a praxe firemních financí*. 2., aktualiz. vyd. Brno: BizBooks, 1096 s. ISBN 978-80-265-0028-5.

KALABIS, Zbyněk. 2005. *Bankovní služby v praxi*. Brno: Computer Press, 148 s. Finance. ISBN 8025108821.

KANTNEROVÁ, Liběna. 2016. *Základy bankovníctví: teorie a praxe*. V Praze: C.H. Beck, 213 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-595-4.

LOCHMANNOVÁ, Alena. 2018. *Bankovníctví: základy bankovníctví*. Prostějov: Computer Media, 108 s. ISBN 978-80-7402-305-7.

MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. 2014. *Mezinárodní obchodní operace*. 6., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 256 s. ISBN 978-80-247-4874-0.

MAREŠ, David. 2017. *Nové trendy ve financích a ekonomice*. Praha: Wolters Kluwer ČR, a.s., 220 s. ISBN 978-80-7552-920-6.

MÁČE, Miroslav. 2006. *Platební styk: klasický a elektronický*. Praha: Grada, 220 s. Osobní a rodinné finance. ISBN 80-247-1725-5.

MAJERČÁKOVÁ, Daniela. 2018. *Peniaze a bankovníctvo*. Praha: Wolters Kluwer, 192 s. ISBN 978-80-7552-972-5.

MEJSTRÍK, Michal, Magda PEČENÁ a Petr TEPLÝ. 2014. *Bankovníctví v teorii a praxi*. Praha: Karolinum, 855 s. ISBN 978-80-246-2870-7.

- MEJSTRŮK, Michal, Magda PEČENÁ a Petr TEPLÝ. 2008. *Základní principy bankovníctví*. Praha: Karolinum, 627 s. ISBN 978-80-246-1500-4.
- MELUZÍN, Tomáš a Václav ZEMAN. 2014. *Bankovní produkty a služby*. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 198 s. Učební texty vysokých škol. ISBN 978-80-214-4841-4.
- MISHKIN, Frederic S. 2016. *The economics of money, banking, and financial markets*. Eleventh edition. Boston: Pearson, 724 s. The Pearson series in economics. ISBN 978-1-292-09418-2.
- NEJEDLÝ, Michal. 2012. *Exportní faktoring v České republice v době finanční a ekonomické krize*. Praha: Oeconomica, Faculty of International Relations Working papers. ISBN 978-80-245-1969-2.
- POLOUČEK, Stanislav. 2013. *Bankovníctví*. 2. vyd. V Praze: C.H. Beck, 480 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-491-9.
- PTATSCHEKOVÁ, Jitka a Jaroslava DITTRICHOVÁ. 2013. *Dvacet let české koruny: na pozadí vývoje obchodního bankovníctví v České republice*. Praha: Grada, 144 s. ISBN 978-80-247-4681-4.
- PILÁTOVÁ, Jana a Jaroslav RICHTER. 2011. *Pohledávky a jejich řešení v podnikové praxi: praktická řešení a vzory, daňová a účetní problematika, vybraná související ustanovení*. 2. vyd. Olomouc: ANAG, 119 s. Účetnictví. ISBN 978-80-7263-678-5.
- PŮLPÁNOVÁ, Stanislava. 2007. *Komerční bankovníctví v České republice*. Praha: Oeconomica, 338 s. ISBN 978-80-245-1180-1.
- REJNUŠ, Oldřich. 2014. *Finanční trhy*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 760 s. Partners. ISBN 978-80-247-3671-6.
- REVENDA, Zbyněk. 2012. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 5., aktualiz. vyd. Praha: Management Press, 423 s. ISBN 978-80-7261-240-6.
- ROSE, Peter S. a Milton H. MARQUIS. 2009. *Money and capital markets: financial institutions and instruments in a global marketplace*. 10th ed. Boston: McGrawHill, 767 s. The McGraw-Hill/Irwin series in finance, insurance, and real estate. ISBN 978-007-126881-3.
- RYNEŠ, Petr. 2006. *Cash flow v účetní závěrce*. Vyd. 2. Ostrava: Anag. 191 s. ISBN 80-7263-318-X.

SATO, Alexej, Jaroslav HALÍK a Vít HINČICA. 2017. *International business operations*. Prague: Oeconomica, nakladatelství VŠE, 167 s. ISBN 978-80-245-2205-0.

SEDLÁČEK, Jaroslav. 2003. *Cash flow*. Brno: Computer Press. 190 s. ISBN 80-7226-875-9.

STROUHAL, Jiří a Jiřina BOKŠOVÁ. 2015. *Lexikon účetních pojmů*. Praha: Wolters Kluwer ČR, a.s., 384 s. ISBN 978-80-7478-787-4.

SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. 2015. *Podniková ekonomika*. 6., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 526 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-274-8.

ŠANTRŮČEK, Jaroslav a David ŠTĚDRA. 2012. *Pohledávky, jejich cese a hodnota*. 3., aktualiz. vyd. Praha: Oeconomica, 122, 45 s. ISBN 978-80-245-1920-3.

ŠENKÝŘOVÁ, Bohuslava. 2010. *Bankovníctví*. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 253 s. ISBN 978-80-7408-029-6.

Internetové zdroje

A Brief History Of Factoring FİBA FAKTORING. *Ana Sayfa. FİBA FAKTORING* [online]. Copyright ©2006. [cit. 25.02.2019]. Dostupné z: <http://www.fibafactoring.com.tr/en/a-brief-history-of-factoring>

A Brief History of Factoring (Accounts Receivable Financing) | RTS Financial. Factoring Company for Trucking, Same-Day Funding, Advance [online]. Copyright ©2019 RTS Financial Service, Inc. All rights reserved. [cit. 25.02.2019]. Dostupné z: <https://www.rtsfinancial.com/articles/brief-history-factoring-accounts-receivable-financing>

A Short History of Factoring. *Factoring and Invoice Discounting Quotes from Touch Financial* [online]. [cit. 25.02.2019]. Dostupné z: <https://www.touchfinancial.co.uk/knowledge-centre/blog/a-short-history-of-factoring>

Bakker, Marie-Renee; Klapper, Leora; Udell, Gregory F.. 2004. *Financing small and medium-size enterprises with factoring: global growth and its potential in eastern Europe (English)*. Policy, Research working paper ; no. WPS 3342. Washington, DC: World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/293341468770661333/Financing-small-and-medium-size-enterprises-with-factoring-global-growth-and-its-potential-in-eastern-Europe>.

Co je faktoring. Peníze.cz. *Peníze.cz - Půjčky, Kurzy měn, Akcie, Hypotéky, Bydlení, Daně*. [online]. [cit. 28.02.2019]. Dostupné z: <https://www.penize.cz/15636-co-je-factoring>

Factoring KB, a. s. : Produkty [online]. Praha : Factoring KB, a.s. [cit. 1. 3. 2019]. Dostupné z: <http://www.factoringkb.cz/cs/produkty/exportni-factoring.shtml>

Faktoring – slovník finančních pojmů. ROGER CZ. *S námi jdete do plusu - systém pro podnikové finance | roger.cz*. [online]. Copyright © 2017. Platební instituce Roger a.s. [cit. 1. 3. 2019]. Dostupné z: <https://roger.cz/platba/slovník-pojmu/co-je-factoring/>

Faktoring - slovník finančních pojmů | roger.cz. *S námi jdete do plusu - systém pro podnikové finance | roger.cz* [online]. Copyright © 2017 Platební instituce Roger a.s. [cit. 13.02.2019]. Dostupné z: <https://roger.cz/platba/slovník-pojmu/co-je-factoring/>

History of Factoring. Factoring History . The Strategic CFO. *CFO Coaching. CFO Consulting. CFO Retained Search. The Strategic CFO* [online]. Copyright © 2019 The Strategic CFO [cit. 11.02.2019]. Dostupné z: <https://strategiccfo.com/history-of-factoring/>

Nedělejte si starosti s pohledávkami. Můžete využít stále oblíbený faktoring - *Podnikatel.cz. Podnikatel.cz - největší server pro podnikatele v ČR. CFO* [online]. Copyright © 2007 [cit. 11.02.2019]. Dostupné z: <https://www.podnikatel.cz/clanky/nedelejte-si-starosti-s-pohledavkami-muzete-vyuzit-stale-oblibeny-factoring/>

Kde pomůže leasing a kde uplatníte faktoring. Zlatá Koruna. *Zlatá Koruna. Inspirujte se nejlepšími finančními produkty roku* [online]. Copyright © 2003 [cit. 21.02.2019]. Dostupné z: <http://www.zlatakoruna.info/zpravy/leasing/kde-pomuze-leasing-kde-uplatnite-factoring>

The History of Factoring. eCapita. *eCapital. Invoice Factoring Company* [online]. Copyright © 2019 e Capital. All Rights Reserved. [cit. 26.02.2019]. Dostupné z: <https://ecapital.com/the-history-of-factoring/>

Účetní portál. [online]. Copyright © 2019 [cit. 13.02.2019]. Dostupné z: <https://www.ucetni-portal.cz/factoring-15-n.html>

REGENBOGEN, Ioana. Reverse factoring - funding the un-fundable. *Romanian Review of Private Law / Revista Romana de Drept Privat* [online]. 2017, 115-126 [cit. 2019-03-05]. ISSN 18432646. Dostupné z: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=e5h&an=124587917&scope=site>

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

a.s.	akciová společnost
AFS	Asociace faktoringových společností ČR
ČLFA	Česká leasingová a faktoringová společnost
ČNB	Česká národní banka
DPH	daň z přidané hodnoty
FCI	Factor Chain International
max.	maximální
mil.	milion
min.	minimální
mld.	miliarda
MPÚ	Moravský peněžní ústav
např.	Například
NH	nominální hodnota
popl.	poplatek
př.nl.	před naším letopočtem
p.a.	per annum
p.m.	per mensem
PRIBOR	Prague Interbank Offered Rate

SEZNAM OBRÁZKŮ

<i>Obr. 1 Průběh faktoringu (zdroj: Factoring.eu)</i>	26
<i>Obr. 2 Průběh faktoringové operace (zdroj: Belás, 2016)</i>	28
<i>Obr. 3 Průběh faktoringu v systému dvou faktorů (zdroj: Máče, 2006)</i>	40
<i>Obr. 4 Vývoj faktoringových obchodů členů ČLFA (v mld. Kč) (zdroj: ČLFA)</i>	51
<i>Obr. 5 Dvoufaktorový dovozní faktoring TOP 10 zemí v r. 2018 (zdroj: fci.nl, © 2018)</i>	52
<i>Obr. 6 Dvoufaktorový exportní faktoring – TOP 10 zemí v r. 2018 (zdroj: fci.nl, © 2018)</i>	53
<i>Obr. 7 Faktoringový obrat v r. 2018 (zdroj: ČLFA, © 2018)</i>	54
<i>Obr. 8 Logo banky (zdroj: Trinity bank a.s.)</i>	65
<i>Obr. 9 Časová analýza regresního faktoringu (zdroj: vlastní zpracování)</i>	71
<i>Obr. 10 Návrh letáku pro reklamní kampaň (zdroj: Trinity bank a.s.)</i>	78
<i>Obr. 11 Proces pojištění pohledávek pojišťovnou (zdroj: Coface)</i>	79
<i>Obr. 12 Faktoringová spolupráce banky s klientem (zdroj: vlastní zpracování)</i>	81
<i>Obr. 13 Pásma rizik (zdroj: Vlastní cesta.cz)</i>	87
<i>Obr. 14 Časové rezervy (zdroj: vlastní zpracování)</i>	90
<i>Obr. 15 Síťový graf projektu (zdroj: vlastní zpracování)</i>	90
<i>Obr. 16 Časová analýza bezregresního faktoringu (zdroj: vlastní zpracování)</i>	91

SEZNAM TABULEK

<i>Tab. 1 Srovnání faktoringu vrs. forfaitingu (zdroj: Kantnerová, 2016)</i>	<i>46</i>
<i>Tab. 2 Vybrané nebankovní faktoringové subjekty (zdroj: vlastní zpracování)</i>	<i>63</i>
<i>Tab. 3 Přehled faktoringu v Trinity bank (zdroj: vlastní zpracování, 15. 3. 2019).....</i>	<i>68</i>
<i>Tab. 4 Cena služeb faktoringu ve finanční společnosti (zdroj: vlastní zpracování).....</i>	<i>70</i>
<i>Tab. 5 SWOT analýza (zdroj: vlastní zpracování).....</i>	<i>72</i>
<i>Tab. 6 Přehled podmínek a poplatků společností ASF (zdroj: vlastní zpracování)</i>	<i>73</i>
<i>Tab. 7 Přehled podmínek a poplatků Trinity bank (zdroj: vlastní zpracování).....</i>	<i>73</i>
<i>Tab. 8 Srovnání regresního a bezregresního faktoringu konkurenčních společností (zdroj: vlastní zpracování z ČLFA, © 2018)</i>	<i>74</i>
<i>Tab. 9 Přehled faktoringu dle teritoria v jednotlivých společnostech v r. 2018 (zdroj: vlastní zpracování z ČLFA, © 2018)</i>	<i>74</i>
<i>Tab. 10 Srovnání teritoriálního faktoringu (zdroj: vlastní zpracování z ČLFA, © 2018).....</i>	<i>75</i>
<i>Tab. 11 Základní parametry pojištění (zdroj: vlastní zpracování).....</i>	<i>80</i>
<i>Tab. 12 Základní parametry pro bezregresní faktoring konkurenčních bankovních subjektů (zdroj: vlastní zpracování)</i>	<i>82</i>
<i>Tab. 13 Predikce orientačních nákladů (zdroj: vlastní zpracování)</i>	<i>85</i>
<i>Tab. 14 Stanovení významnosti rizika (zdroj: vlastní zpracování)</i>	<i>86</i>
<i>Tab. 15 Pravděpodobnost vzniku rizika (zdroj: vlastní zpracování)</i>	<i>87</i>
<i>Tab. 16 Rizika v rámci návrhu rozšíření faktoringu (zdroj: vlastní zpracování)</i>	<i>88</i>
<i>Tab. 17 Údaje a data pro síťovou analýzu (zdroj: vlastní zpracování).....</i>	<i>89</i>

SEZNAM GRAFŮ

<i>Graf 1 Podíl regresního a bezregresního faktoringu v ČR (zdroj: ČLFA, © 2018).....</i>	<i>54</i>
<i>Graf 2 Teritoriální struktura faktoringu v r. 2018 (zdroj: ČLFA, © 2018)</i>	<i>55</i>
<i>Graf 3 Podíl jednotlivých faktoringových společností na trhu v roce 2018 (zdroj: ČLFA, © 2018).....</i>	<i>60</i>
<i>Graf 4 Vývoj bilanční sumy a počtu členů (zdroj: MPÚ).....</i>	<i>65</i>

SEZNAM PŘÍLOH

P I Výpis z Obchodního rejstříku

PŘÍLOHA P I: Výpis z Obchodního rejstříku

Tento výpis z veřejných rejstříků elektronicky podepsal "MĚSTSKÝ SOUD V PRAZE [ČJ 00219640]" dne 10.4.2019 v 13:27:41.
 EPVU:ACR030300026ERU:U0:840

Výpis

z obchodního rejstříku, vedeného
 Městským soudem v Praze
 oddíl B, vložka 24055

Datum vzniku a zápisu:	15. srpna 1996
Spisová značka:	B 24055 vedená u Městského soudu v Praze
Obchodní firma:	TRINITY BANK a.s.
Sídlo:	Praha - Nové Město, Senovážné náměstí 1375/19, PSČ 11000
Identifikační číslo:	253 07 835
Právní forma:	Akciová společnost
Předmět podnikání:	<p>Předmětem podnikání banky jsou následující činnosti v souladu s platnou bankovní licencí vydanou Českou národní bankou:</p> <p>1.činnosti uvedené v ZoB v § 1 odst. 1:</p> <p>a) přijímání vkladů od veřejnosti, b) poskytování úvěrů;</p> <p>2.následující činnosti uvedené v ZoB v § 1 odst. 3:</p> <p>a)investování do cenných papírů na vlastní účet, b)finanční pronájem (finanční leasing), c)platební služby a vydávání elektronických peněz, d)vydávání a správu platebních prostředků, jestliže se nejedná o poskytování platebních služeb nebo vydávání elektronických peněz dle platných právních předpisů, e)poskytování záruk, f)otvírání akreditivů, g)obstarávání inkasa, h)finanční makléřství; spočívá-li finanční makléřství ve zprostředkování spotřebitelského úvěru, může banka tuto činnost vykonávat pouze tehdy, je-li některou z osob oprávněných zprostředkovávat spotřebitelský úvěr podle zákona upravujícího spotřebitelský úvěr, i)směnářská činnost. j)poskytování bankovních informací, k)obchodování na vlastní účet nebo na účet klienta s devizovými hodnotami, které nejsou investičním nástrojem, a se zlatem, l)pronájem bezpečnostních schránek.</p> <p>3.činnosti, které přímo souvisejí s činnostmi uvedenými v bankovní licenci.</p>
Statutární orgán - představenstvo:	
místopředseda představenstva:	<p>Ing. DUŠAN BENDA, FCCA, dat. nar. 21. ledna 1981 Bratislava - Nové Město, Ladvanského 27 111/12, Slovenská republika Den vzniku funkce: 1. ledna 2019 Den vzniku členství: 1. ledna 2019</p>
místopředseda představenstva:	<p>Ing. JAROSLAV KONČICKÝ, dat. nar. 21. července 1966 Osvobození 283, 763 21 Slavíčín Den vzniku funkce: 16. března 2019 Den vzniku členství: 1. ledna 2019</p>
člen představenstva:	<p>Ing. TOMÁŠ KOŘÁN, dat. nar. 3. února 1968</p>

	Květná 61, Kuří, 251 01 Říčany Den vzniku členství: 1. ledna 2019
předseda představenstva:	Ing. MIROSLAV KOHOUT, dat. nar. 18. srpna 1960 Hlavní 103, 413 01 Kleneč Den vzniku funkce: 13. března 2019 Den vzniku členství: 18. února 2019
člen představenstva:	Mgr. VERONIKA HUML VÁLOVÁ, dat. nar. 4. srpna 1966 Kotevní 1253/6, Smíchov, 150 00 Praha 5 Den vzniku členství: 4. března 2019
Počet členů:	5
Způsob jednání:	Za společnost jedná společně předseda představenstva s místopředsedou představenstva nebo předseda představenstva s dalším členem představenstva nebo místopředseda představenstva s dalším členem představenstva.
Dozorčí rada:	
Předseda dozorčí rady:	Ing. RADOMÍR LAPČÍK, LL.M., dat. nar. 3. července 1969 Senovážné náměstí 1588/4, Nové Město, 110 00 Praha 1 Den vzniku funkce: 15. března 2019 Den vzniku členství: 4. března 2019
Místopředseda dozorčí rady:	Mgr. KATEŘINA VENCLÍČKOVÁ, dat. nar. 20. ledna 1987 Pardubická 1017, 252 28 Černošice Den vzniku funkce: 15. března 2019 Den vzniku členství: 19. února 2019
Člen dozorčí rady:	Ing. MILAN BEHRO, dat. nar. 3. dubna 1969 Nové sady 446/6, Staré Brno, 602 00 Brno Den vzniku členství: 19. února 2019
Počet členů:	3
Akcie:	1 671 181 ks kusové akcie na jméno v zaknihované podobě Akcie jsou vydány jako kmenové kusové akcie. Akcie jsou převoditelné s předchozím souhlasem představenstva.
Základní kapitál:	1 100 000 000,- Kč Splaceno: 100%
Ostatní skutečnosti:	Na ustavující členské schůzi 15.4.1996 byly přijaty stanovy družstevní záložny. Na Moravský Peněžní Ústav - spořitelní družstvo se sídlem Zlín, Náměstí Míru 186, PSČ 76001, IČ 253 07 835 přešlo v důsledku sloučení obchodní jmění zaniklého družstva Privátní Peněžní Ústav - úvěrní družstvo, se sídlem Praha 1, Senovážné náměstí 1588/4, PSČ 11000, IČ 255 36 991. Moravský Peněžní Ústav - spořitelní družstvo se podřídilo zákonu č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích, jako celku postupem podle § 775 odst.5 tohoto zákona. Obchodní společnost Moravský Peněžní Ústav - spořitelní družstvo, IČO

25307835, se sídlem Senovážné náměstí 1375/19, Praha-Nové Město, PSČ 110 00, změnila právní formu z družstva na akciovou společnost MPU banka a.s., IČO 25307835, se sídlem Senovážné náměstí 1375/19, Praha-Nové Město, PSČ 110 00, a to podle projektu změny právní formy z družstva na akciovou společnost ze dne 29.7.2015 ve znění dodatku ze dne 23.9.2015 schváleného náhradní členskou schůzí dne 23.9.2015.
