



9. Alternativní formy financování: Faktoring, Forfaiting a Leasing

Faktoring, forfaiting a leasing představují moderní alternativy k tradičním bankovním úvěrům. Tyto finanční nástroje nabízejí firmám flexibilní způsoby získávání kapitálu a řízení peněžních toků. Každý z nich má své specifické výhody a využití v různých obchodních situacích.

Podstata faktoringu

1 Odkup pohledávek

Faktoring spočívá v odkupu krátkodobých pohledávek faktoringovou společností. Typicky se jedná o pohledávky se splatností do 90 dnů.

2 Zdroj financování

Pro firmy představuje faktoring alternativní zdroj financování. Umožňuje jim získat finanční prostředky dříve, než by obdržely platbu od odběratele.

3 Přenos rizika

V některých případech faktoring zahrnuje i přenos rizika nezaplacení pohledávky na faktoringovou společnost. To může být pro firmy velmi výhodné.



Podmínky faktoringu

1

Vznik pohledávky

Pohledávka musí vzniknout na základě dodavatelského nezajištěného úvěru. Toto je základní předpoklad pro faktoring.

2

Možnost postoupení

Musí existovat možnost postoupení pohledávky. Bez této podmínky nelze faktoring realizovat.

3

Splatnost

Splatnost pohledávek nesmí překročit 180 dní. Delší splatnosti jsou obvykle řešeny jinými nástroji.

4

Absence práv třetích osob

S pohledávkou nesmí být spojena práva dalších osob. To by komplikovalo proces faktoringu.

Význam faktoringu pro firmy

Zrychlení obrátky zboží

Factoring umožňuje firmám rychleji reinvestovat získané prostředky. Tím se zrychluje celý obchodní cyklus.

Přenesení rizika

Riziko nezaplacení se přenáší na faktora. To snižuje finanční nejistotu pro dodavatele.

Správa pohledávek

Factoringová společnost často přebírá správu pohledávek. To firmám šetří administrativní náklady.

Okamžité finanční prostředky

Firma získá většinu hodnoty pohledávky ihned. To zlepšuje její cash flow a likviditu.



Funkce faktoringu: Předfinancování

1

Odkup pohledávky

Faktor odkoupí pohledávku od dodavatele. Tím začíná proces předfinancování.

2

Okamžitá platba

Faktor vyplatí dodavateli většinu hodnoty pohledávky. Obvykle se jedná o 80 % částky.

3

Zádržné

Zbývající část (20 %) slouží jako záruka pro faktora. Pokrývá případná rizika spojená s pohledávkou.



Funkce faktoringu: Správa pohledávek

Účetnictví

Faktor vede účetnictví spojené s pohledávkami. To zahrnuje evidenci plateb a neuhrazených částek.

Statistika

Zpracovává statistické přehledy o pohledávkách. Tyto informace jsou cenné pro finanční řízení firmy.

Výkaznictví

Faktor připravuje pravidelné reporty o stavu pohledávek. Ty slouží jako podklad pro finanční rozhodování.

Funkce faktoringu: Garance



1

Splatnost pohledávky

Faktor sleduje splatnost pohledávky. V případě nezaplacení začíná garanční proces.

2

Standardní faktoring

Garanční platba následuje 90-120 dnů po splatnosti. To dává odběrateli čas na úhradu.

3

Nestandardní faktoring

Garanční platba je provedena 10-20 dnů po splatnosti. Tento typ je vhodný pro urgentní případy.

Funkce faktoringu: Informační služby



Finanční analýzy

Faktor poskytuje analýzy finanční situace dodavatelů a odběratelů. Tyto informace pomáhají při obchodních rozhodnutích.



Poradenství

Nabízí odborné poradenství v oblasti řízení pohledávek. To zahrnuje strategie pro zlepšení cash flow.



Administrativa

Faktor přebírá administrativní úkony spojené s pohledávkami. Tím šetří čas a zdroje klienta.



Úplný faktoring

1

Komplexní služby

Faktor zajišťuje veškeré operace spojené s faktoringem. To zahrnuje účetnictví, pojištění i vymáhání pohledávek.

2

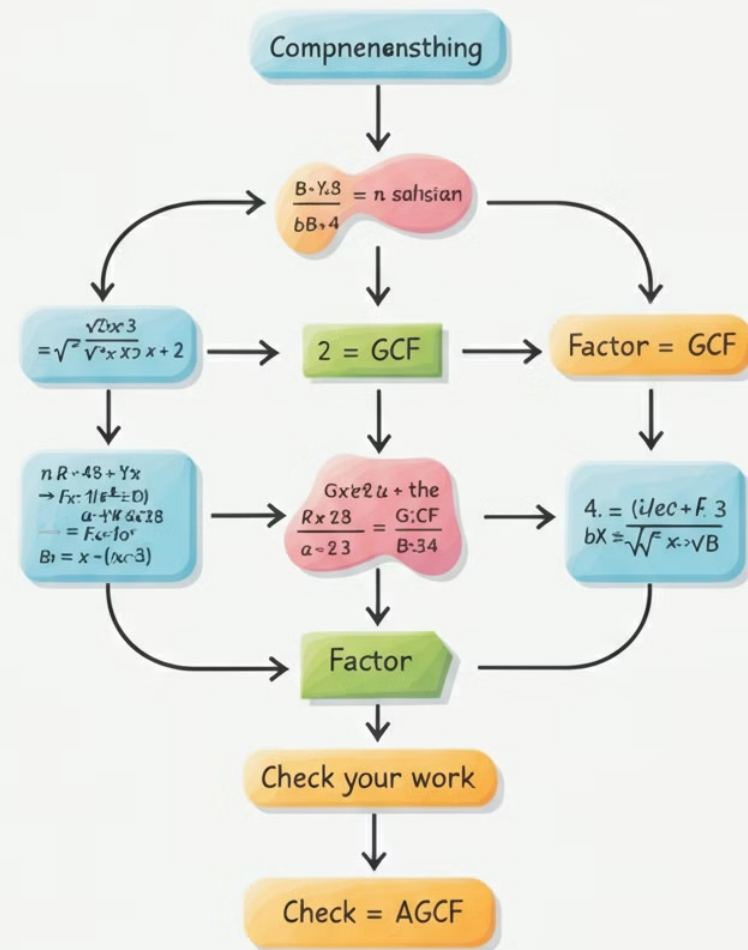
Důkladná analýza

Před uzavřením smlouvy faktor provádí detailní analýzu hospodářské situace dodavatele i odběratele.

3

Minimalizace rizik

Díky komplexnímu přístupu jsou rizika pro klienta minimalizována. Faktor přebírá většinu odpovědnosti.



Důvěrný faktoring

Selektivní přístup

Faktor financuje pouze vybrané pohledávky. Tím se snižuje riziko pro faktoringovou společnost.

Odmítnutí rizikových pohledávek

Nedobytné pohledávky jsou odmítány. Stejně tak pohledávky s vysokým rizikem reklamací.

Kontrola odběratelů

Faktor odmítá pohledávky vůči opakovaně neplacícím odběratelům. Tím chrání své zájmy i zájmy klienta.

Flexibilita

Klient má možnost vybrat, které pohledávky chce financovat. To umožňuje větší kontrolu nad procesem.



Tuzemský faktoring

1

Lokální transakce

Tuzemský faktoring se týká převzetí závazků mezi subjekty v rámci jednoho státu.

2

Jednoduché procesy

Díky jednotnému právnímu prostředí je proces faktoringu jednodušší. Odpadají mezinárodní komplikace.

3

Nižší náklady

Absence měnových konverzí a mezinárodních poplatků snižuje celkové náklady na faktoring.

4

Rychlejší realizace

Tuzemský faktoring lze obvykle realizovat rychleji než mezinárodní. To zlepšuje cash flow klientů.



Zahraniční faktoring

Mezinárodní obchod

Zahraniční faktoring se uplatňuje při obchodování subjektů z různých zemí. Zboží nebo služby překračují hranice státu.

Měnová diverzifikace

Transakce často probíhají v různých měnách. To přináší výhody i rizika spojená s měnovými kurzy.

Komplexní právní rámec

Je nutné zohlednit právní systémy různých zemí. To vyžaduje spolupráci s mezinárodními faktoringovými společnostmi.



Zásady faktoringu: Rozdělení rizik

1

Riziko nezaplacení

Faktor přebírá riziko nezaplacení pohledávky. To je hlavní výhoda pro klienta.

2

Ostatní rizika

Další rizika musí být jasně definována ve faktoringové smlouvě. To zahrnuje například reklamace nebo změny kurzu.

3

Smluvní ujednání

Přesné rozdělení rizik je klíčovou součástí faktoringové smlouvy. Obě strany musí s rozdělením souhlasit.

Zásady faktoringu: Skupiny pohledávek

Časové rozlišení

Pohledávky jsou často skupiny podle data splatnosti. To umožňuje efektivnější správu a plánování cash flow.

Geografické členění

Rozdělení podle zemí nebo regionů je běžné u mezinárodního faktoringu. Usnadňuje to řízení měnových rizik.

Rozdělení podle odběratelů

Skupiny mohou být tvořeny podle jednotlivých odběratelů. To pomáhá při hodnocení kreditního rizika.

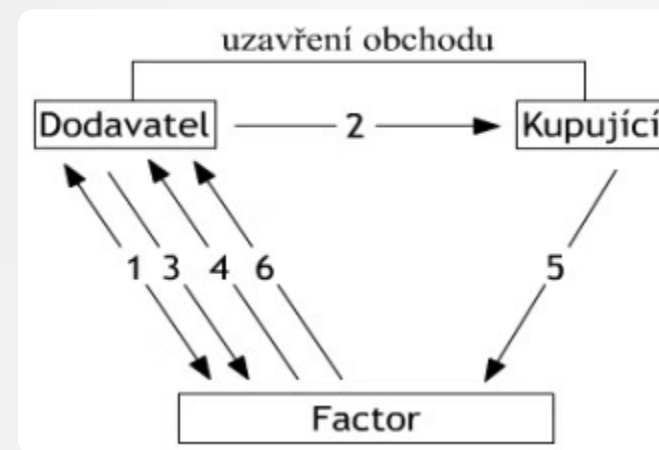
Flexibilita pro klienta

Klient může obvykle vybrat, které skupiny pohledávek chce financovat. To poskytuje větší kontrolu nad procesem.

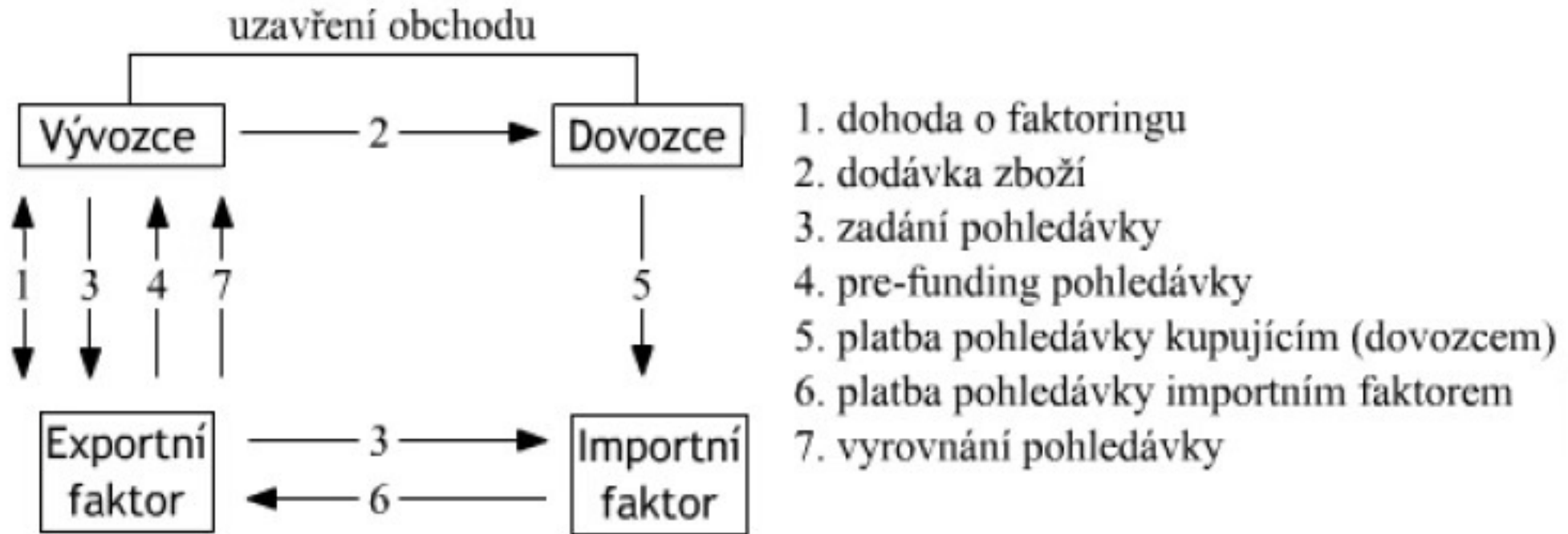


Struktura tuzemského faktoringu

1. Dohoda o faktoringu.
2. Dodávka zboží.
3. Zadání pohledávky.
4. Pre-funding pohledávky.
5. Platba pohledávky.
6. Vyrovnání pohledávky.



Struktura zahraničního faktoringu





Úvod do forfaitingu

1

Definice forfaitingu

Forfaiting je odkup dlouhodobých pohledávek specializovanou finanční institucí. Typicky se jedná o pohledávky nad 90 dní.

2

Bezregresní odkup

Forfaiter přebírá veškerá rizika spojená s pohledávkou. Původní věřitel je zbaven odpovědnosti za nezaplacení.

3

Zaměření na export

Forfaiting se často využívá při financování vývozu. Umožňuje exportérům získat okamžitou platbu za dodávku.

Co je to "REGRES" u forfaitingu

- způsob správy rizika nesplacení pohledávky,
- právní nárok forfaitera (odkupce pohledávky = nového věřitele) na zpětné uhrazení nesplacené pohledávky od původního věřitele, držitele pohledávky (prodávajícího),
- používá se méně často, hlavním z důvodů použití forfaitingu je právě převod rizika na forfaitera.

Příklad

1. Dlužíte p. rektorovi peníze. P. rektor má zájem na dřívějším, ale neúplném splacení pohledávky (podstata F&F). Prodá tuto pohledávku za vámi mně za 80 % ceny. Najednou dlužíte mně.
2. Můj výnos = 25 % (zaplatil jsem 80 a dostanu 100, což je o 25 % více). Byznys — proto to dělám.
3. Výnos p. rektora = —20 % (půjčil vám 100 a dostal jen 80).
4. Nesu ale já teď riziko, že nezaplatíte.
5. Forfaiting s regresem = když nezaplatíte vy mně, můžu pohledávku vymáhat po p. rektorovi (uplatnění).
6. Forfaiting bez regresu = když mi nezaplatíte, je to moje smůla, moje riziko.

Co je to "REGRES" v pojišťovnictví

- nárok pojišťovny na náhradu škody od osoby, která za ni odpovídá,
- pojišťovna uhradí škodu poškozenému podle pojistné smlouvy, ale poté má právo požadovat zpětnou úhradu (uplatní "regres") této částky od třetí strany = od "škůdce".

Regres v pojišťovnictví v praxi — příklady

1. Povinné ručení: pojišťovna uhradí, ale pokud se ukáže, že řidič porušil zákon nebo podmínky pojistné smlouvy (řídil pod vlivem, bez řidičáku), pojišťovna má právo uplatnit regres.
2. Pojištění majetku: škoda na domě způsobena zásahem souseda (požár způsobený nedbalostí souseda), pojišťovna uhradí škodu pojistníkovi a poté požaduje náhradu od souseda.



Ještě jiný příklad regresu

- Řidič způsobí dopravní nehodu a pojišťovna uhradí škodu ve výši 200 000 Kč třetí straně.
- Ukáže se, že řidič byl pod vlivem alkoholu, což je porušení podmínek povinného ručení.
- Pojišťovna požaduje zpětné uhrazení 200 000 Kč od řidiče.

Proč je regres důležitý?

- Zajišťuje, že škodu nakonec hradí ten, kdo ji skutečně způsobil, pokud existuje právní důvod.
- Chrání pojišťovnu před zneužíváním pojistné ochrany.
- Podporuje odpovědnost a prevenci škod.



Charakteristiky forfaitingu

Vysoké částky

Forfaiting se typicky používá pro transakce v hodnotě nad 1 milion Kč. Je vhodný pro financování velkých projektů.

Dlouhá splatnost

Splatnost pohledávek se pohybuje od 30 dní do 10 let. To umožňuje financování dlouhodobých investic.

Zajištěné pohledávky

Na rozdíl od faktoringu se odkupují pouze zajištěné pohledávky. To snižuje riziko pro forfaitera.

Mezinárodní zaměření

Forfaiting se často využívá v mezinárodním obchodě. Pomáhá překonat rizika spojená s exportem.



Struktura forfaitingové transakce

1

Uzavření obchodu

Exportér a importér se dohodnou na podmínkách dodávky. Stanoví se cena, termíny a způsob platby.

2

Zajištění pohledávky

Pohledávka je zajištěna, nejčastěji bankovní zárukou nebo směnkou. To je klíčové pro forfaiting.

3

Prodej pohledávky

Exportér prodá pohledávku forfaiterovi. Získá okamžitou platbu sniženou o diskont.

4

Úhrada při splatnosti

Při splatnosti importér (nebo jeho banka) uhradí pohledávku přímo forfaiterovi.



Metoda výpočtu diskontu při forfaitingu

1

Složky diskontu

Diskont zahrnuje refinanční sazbu, rizikovou prémii a čistou marži forfaitera. Každá složka odráží specifická rizika a náklady.

2

Refinanční sazba

Odráží náklady forfaitera na získání zdrojů. Závisí na objemu, splatnosti a měně transakce.

3

Riziková prémie

Zohledňuje rizikovost pohledávky, klienta a garantující banky. Vyšší riziko znamená vyšší prémii.

4

Čistá marže

Pokrývá administrativní náklady forfaitera a generuje zisk. Její výše závisí na konkurenci na trhu.

Složky diskontu = sečtou se a máme "r"

1. Refinanční sazba = náklady na kapitál, za který forfaiter odkoupí pohledávku

- Základní úroková sazba, za kterou si forfaiter může půjčit peníze na refinancování transakce.
- Obvykle je navázána na mezinárodní tržní sazby, jako je **LIBOR**, **SOFR**, **EURIBOR** nebo jiné benchmarky.

2. Riziková prémie = reflektuje úroveň rizika, že dlužník pohledávku nesplatí

- Zohledňuje faktory jako kreditní hodnocení dlužníka, zeměpisné nebo politické riziko (např. riziko země v případě zahraničního dlužníka).
- Vyšší riziko = vyšší riziková prémie (nečekaně).

3. Čistá marže forfaitera (forfaiter's margin) = zisk za poskytnutí služby.

$$D = \frac{FV \cdot (t + t_{GD} \cdot p_D)}{360}$$

D – diskont

FV – nominální hodnota pohledávky

t- doba splatnosti pohledávky ve dnech

t_{GD} – odklad platby ve dnech

p_D – diskontní sazba v % p. a. [1], [4]

Metoda přímého diskontu

Druhý vzorec

$$D = N \cdot r \cdot \frac{t}{360}$$

Kde:

- D: Diskont, tj. částka, kterou si forfaiter strhne z nominální hodnoty pohledávky.
- N: Nominální hodnota pohledávky (jistina, která bude zaplacena v budoucnu).
- r: Celková diskontní sazba (vyjádřená jako roční procentní sazba).
- t: Čas do splatnosti pohledávky (v dnech).

Postup výpočtu diskontu

$$D = N \cdot r \cdot \frac{t}{360}$$

1. Zjištění jednotlivých složek diskontní sazby (r), např.:
 - a. refinanční sazba 3 %, riziková prémie 2 %, čistá marže 1 %, dohromady $r = 6 \%$
2. Dosazení do vzorce, předpokládejme pohledávku ve výši 100 000 € se splatností 180 dní.
 - a. $N = 100\,000$, $t = 180$, $r = 6 \%$,
3. Výpočet: $D = 100\,000 \times 180 / 360 \times 6 \% = 3\,000 \text{ €}$
4. Částka kterou forfaiter zaplatí vývozci (prodejci pohledávky): $N - D = 100\,000 - 3\,000 = 97\,000 \text{ €}$

Forfaiter poté (za 180 dní = ½ roku):

- 1 500 € má náklad (dle refinanční sazby) na kapitál,
- 1 000 € odvede do svého interního např. rizikového fondu (riziková prémie),
- 500 € má hrubý zisk. (z 97 000 to činí 0,5 % za ½ roku, což je cca 1 % p.a.)

Význam forfaitingu pro exportéry



Okamžitá likvidita

Exportér získá platbu ihned po dodávce. To zlepšuje jeho cash flow a finanční stabilitu.



Eliminace rizik

Forfaiting přenáší riziko nezaplacení na forfaitera. Exportér je chráněn před politickými a komerčními riziky.



Zlepšení bilance

Pohledávka zmizí z rozvahy exportéra. To může zlepšit jeho finanční ukazatele a úvěrovou pozici.



Expanze na nové trhy

Forfaiting umožňuje exportérům nabídnout atraktivní platební podmínky. To usnadňuje vstup na nové trhy.

Úvod do leasingu

1

Definice leasingu

Leasing je smluvní dohoda umožňující nájemci užívat aktivum. Vlastníkem zůstává pronajímatel.

2

Historie v ČR

Leasing se v České republice rozšířil po roce 1989. Stal se populární alternativou k tradičním úvěrům.

3

Předměty leasingu

Nejčastěji se leasují vozidla a nemovitosti. Oblíbené jsou také výrobní stroje a zařízení.



Základní principy leasingu

Vlastnictví aktiva

Pronajímatel zůstává vlastníkem aktiva po celou dobu leasingu. Nájemce má pouze právo užívání.

Pravidelné splátky

Nájemce platí pronajímateli pravidelné (obvykle měsíční) splátky. Ty pokrývají hodnotu aktiva a zisk pronajímatele.

Smluvní podmínky

Leasing je řízen detailní smlouvou. Ta stanoví práva a povinnosti obou stran.

Možnost odkupu

Po skončení leasingu může mít nájemce možnost aktivum odkoupit. To závisí na typu leasingu.

Finanční leasing

1

Dlouhodobý pronájem

Finanční leasing je dlouhodobý pronájem s opcí na odkup. Trvá obvykle po většinu ekonomické životnosti aktiva.

2

Vlastnictví pronajímatele

Během leasingu je aktivum majetkem leasingové společnosti. To snižuje riziko pro pronajímatele, **možná i nájemce?**

3

Převod vlastnictví

Na konci leasingu přechází vlastnictví na nájemce. Často za symbolickou cenu.

4

Daňové výhody

Splátky jsou za určitých podmínek daňově uznatelným nákladem. To může být výhodné pro nájemce.



Operativní leasing

Krátkodobý pronájem

Operativní leasing je
krátkodobější než finanční.
Často trvá 2-3 roky.

Bez převodu vlastnictví

Po skončení leasingu zůstává
aktivum ve vlastnictví
pronajímatele. Nájemce ho
vrací.

Servis v ceně

Často zahrnuje údržbu a servis
aktiva. To snižuje náklady a
starosti pro nájemce.



Zpětný leasing



Výhody leasingu pro nájemce



Nižší počáteční náklady

Leasing nevyžaduje velkou počáteční investici. To šetří kapitál pro jiné účely.



Daňové výhody

Leasingové splátky jsou často daňově uznatelným nákladem. To může snížit daňovou zátěž.



Snadná modernizace

Po skončení leasingu lze snadno přejít na novější model. To usnadňuje držet krok s technologiemi.



Přenos rizika zastarání

Riziko technologického zastarání nese pronajímatel. To je výhodné zejména u IT vybavení.