

Česká zemědělská univerzita v Praze

Fakulta lesnická a dřevařská

Katedra lesnické a dřevařské ekonomiky



Podnikatelský model využívající factoring v lesnictví a dřevozpracujícím průmyslu

Diplomová práce

Autor práce: Bc. Markéta Drábková
Vedoucí práce: RNDr. Marcel Riedl, CSc.

2017

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Fakulta lesnická a dřevařská

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Markéta Drábková

Lesní inženýrství

Název práce

Podnikatelský model využívající factoring v lesnictví a dřevozpracujícím průmyslu

Název anglicky

The business model using factoring in forestry and wood processing industry

Cíle práce

Cílem práce je analyzovat možnosti aplikace factoringu ve zvoleném podnikatelském subjektu z oblasti lesnictví a dřevozpracujícího průmyslu s využitím business modelu canvas.

Metodika

Práci napište v souladu s formálními požadavky uvedenými v doporučených pravidlech pro zpracování bakalářských a diplomových prací na FLD. Postup ve vypracování a dosahované výsledky průběžně konzultujte s vedoucím práce. Doporučuje se zpracovat práci v následujících etapách:

Zpracování stručné rešerše, podrobnější vymezení tématu a rozsahu zkoumání, vysvětlení pojmů a definic, které je potřebné znát k hlubšímu zkoumání dané problematiky.

Na základě vlastního výzkumu zjistit povědomí a znalosti týkající se factoringu mezi subjekty působícími v lesnictví nebo dřevozpracujícím průmyslu.

S využitím získaných údajů zvolit vhodný subjekt působící v lesnictví nebo dřevozpracujícím průmyslu.

Pro zvolený subjekt analyzovat dosavadní způsob řízení pohledávek.

Odhadnout vliv factoringu na snížení pohledávek a likviditu společnosti.

Navrhnout postup implementace factoringu včetně doporučení vhodného poskytovatele.

Sestavit business modelu canvas pro zvolený subjekt včetně využití factoringu.

Diskuze a závěr – rekapitulace dosažených výsledků a význam pro širší praxi.

Doporučený rozsah práce

cca 60 stran

Klíčová slova

factoring, financování podniku, pohledávky, likvidita

Doporučené zdroje informací

OSTERWALDER, A., PIGNEUR, Y. Tvorba business modelů: Příručka pro vizionáře, inovátory a všechny, co se nebojí výzev. Praha: Albatros, 2012, s. 14. ISBN: 978-8-026-50025-4.

PILÁTOVÁ, J. – RICHTER, J. *Pohledávky a jejich řešení v podnikové praxi : praktická řešení a vzory : daňová a účetní problematika : vybraná související ustanovení.* Olomouc: ANAG, 2009. ISBN 978-80-7263-534-4.

Schmithüser, Franz ; Kaiser, Bastian ; Schmidhauser, Albin ; Mellinghoff, Stephan ; Kammerhofer, Alfred W. Podnikání v lesním hospodářství a dřevařském průmyslu. Praha ČZU 2009.535 s. ISBN 978-80-213-1945-5

Směněčné, forfaitingové a factoringové operace v praxi : texty. BRNO: SEKURKON, 1994.

SYNEK, M. *Manažerská ekonomika.* Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1992-4.

VALACH, J. *Finanční řízení podniku.* Praha: Ekopress, 1999. ISBN 80-86119-21-1.

Předběžný termín obhajoby

2016/17 LS – FLD

Vedoucí práce

RNDr. Marcel Riedl, CSc.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomiky a řízení lesního hospodářství

Elektronicky schváleno dne 18. 12. 2015

doc. Ing. Václav Kupčák, CSc.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 19. 12. 2015

prof. Ing. Marek Turčáni, PhD.

Děkan

V Praze dne 02. 04. 2017

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma „Podnikatelský model využívající factoring v lesnictví a dřevozpracujícím průmyslu“ vypracovala samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a použila jen prameny, které uvádím v seznamu použitých zdrojů.

Jsem si vědoma, že zveřejněním diplomové práce souhlasím s jejím zveřejněním dle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách v platném znění, a to bez ohledu na výsledek její obhajoby.

V Praze dne 1. dubna 2017

Markéta Drábková

Poděkování:

Ráda bych zde poděkovala vedoucímu diplomové práce panu RNDr. Marcelu Riedlovi, CSc. za jeho čas, trpělivost a odborné rady.

Abstrakt:

Diplomová práce přibližuje financování podniku formou factoringu. Teoretická část práce se zabývá definicí factoringu, factoringových nákladů, factoringových operací a factoringového trhu. Z diplomové práce lze charakterizovat výhody a nevýhody financování formou alternativních produktů. Praktická část popisuje aplikaci factoringu ve zvoleném podnikatelském subjektu a povědomí o factoringu mezi společnostmi z oblasti lesnictví a dřevozpracujícího průmyslu.

Klíčová slova – factoring, financování podniku, pohledávky, likvidita

Abstract:

The aim of this work is a description of business financing by factoring. The theoretical part deals with the definition of factoring, factoring costs, factoring operations and factoring market. The thesis characterizes advantages and disadvantages of financing through alternative products. The practical part describes the factoring business in the chosen subject and awareness among factoring companies in the forestry and wood industries.

Key words – factoring, financing of business, receivables, liquidity

Obsah

1 Úvod.....	10
2 Cíle práce.....	11
3 Literární rešerše.....	12
3.1 Financování podniku	12
3.1.1 Vlastní zdroje financování podniku.....	13
3.1.2 Cizí zdroje financování podniku.....	13
3.1.2.1 Alternativní formy financování.....	14
3.2 Factoring jako alternativní forma financování	16
3.2.1 Historie factoringu	16
3.2.2 Definice factoringu	18
3.2.3 Druhy factoringu.....	19
3.2.4 Právní vymezení factoringu	21
3.2.5 Průběh factoringové operace	22
3.2.5.1 Tuzemský factoring.....	22
3.2.5.2 Mezinárodní factoring.....	24
3.2.6 Cena factoringu.....	26
3.2.6.1 Úrokové sazby.....	26
3.2.7 Metoda výpočtu factoringu.....	27
3.2.8 Účtování factoringu	28
3.2.9 Výhody a nevýhody využití factoringu	29
3.2.10 Jednoduchý příklad využití factoringu	30
3.2.11 Mezinárodní factoringový trh	30
3.2.12 Factoringový trh v České Republice.....	32
3.2.13 Pojištění pohledávek.....	33
3.3 Srovnání factoringu s ostatními formami financování	34
4 Metodika.....	36
5 Výsledky.....	38
5.1 Lesnictví a dřevozpracující průmysl v České republice.....	38

5.1.1 Zvláštnosti lesního hospodářství a jejich dopad na financování formou factoringu	40
5.2. Dotazníkové šetření	40
5.2.1 Působnost respondentů	41
5.2.2 Charakteristika formy podnikání	41
5.2.3 Zaměstnanci	42
5.2.4 Financování podniku	43
5.2.5 Pojem factoring.....	43
5.2.6 Úvaha nad využitím factoringu	44
5.2.7 Splatnost pohledávek	45
5.2.8. Portfolio odběratelů	45
5.2.9 Působnost na trhu.....	46
5.2.10 Množství odběratelů	47
5.2.11 Odběr zboží.....	47
5.3 Profil společnosti	48
5.3.1 Historie společnost.....	49
5.3.2 Základní údaje společnosti	51
5.3.3 Finanční situace společnosti	51
5.4 Implementace factoringu	52
5.4.1 Zvolení vhodného druhu factoringu.....	53
5.4.2 Nabídka spolupráce od UniCredit Factoring Czech Republic	54
5.4.3 Vyhodnocení nabídky a případné náměty k nabídce	55
5.4.4 Nutné změny vyvolané implementací factoringu	55
5.4.5 Uzavření kontraktu s factoringovou společností.....	56
5.4.6 Odběratel BRUSH- SEM s.r.o.....	56
5.5 Průběh factoringu	57
5.5.1 Dosažené objemy factoringu	57
5.5.2 Factoringové náklady.....	61
5.6 Výpočet nákladů na factoring u DM Dřevovýroba MF, a.s.	65
5.7 Model CANVAS	72
6 Diskuze.....	75

7 Závěr	77
8 Seznam použité literatury a použitých zdrojů	80
9 Seznam tabulek, obrázků a grafů:	84
10 Seznam příloh	86

1 Úvod

Bez ohledu na předmět podnikatelské činnosti se každý podnik střetává s problematikou finančních zdrojů. V současnosti je na podnikatele vyvíjen velký nátlak a snaží se dosáhnout maximální efektivity a optimalizace svého cash flow. V důsledku velkého konkurenčního boje je podnikatel nucen poskytovat odběrateli různé výhody. Mezi ně lze zařadit i odklad platby. Při poskytnutí dodavatelského úvěru dochází často ke snížení provozního kapitálu. To vede ke snížení flexibility, omezuje nové investice a další růst podniku. Všechny tyto aspekty mohou vyústit k žádosti firmy o úvěr a zvýšení rizika nedodržení platebních lhůt vůči vlastním dodavatelům. Právě v tuto chvíli může být vhodné alternativní financování formou factoringu.

Factoring se do podvědomí podnikatelů dostal koncem 20. století. Charakteristikou této doby byly především nové možnosti v oblasti technologie a mezinárodní spolupráce.

Jako každá finanční služba s sebou nese vyšší finanční náklady. Ovšem za nimi se skrývá úspora výdajů za evidenci a správu pohledávek. Mimo jiné firmám, které na trhu mají dobré postavení, umožňuje i „neomezené“ financování.

Podnikatelům provozujícím své podnikání ve dřevozpracujícím průmyslu a lesnictví může poskytnout velkou výhodu oproti konkurenci především v odložení platební morálky a využití „volných“ finančních prostředků do rozvoje společnosti.

2 Cíle práce

Diplomová práce je zaměřena na financování podniku cizími zdroji a je rozdělena do několika dílčích částí.

Literární rešerše uvádí do problematiky financování formou factoringu. Objasňuje právní základ. Zároveň popisuje postup a jednotlivý průběh factoringových operací. Jsou porovnávány výhody a nevýhody použití factoringu. V neposlední řadě obeznamuje s největšími poskytovateli factoringových služeb na českém trhu i ve světě.

V praktické části diplomové práce jsou zpracovány poznatky z dotazníkového šetření. Následující část práce je věnována popisu implementace factoringu, analýze ekonomických ukazatelů u firmy využívající factoring a popisu factoringových operací. Na závěr je zpracován business model CANVAS.

3 Literární rešerše

3.1 Financování podniku

Financování představuje získávání a používání peněžních prostředků za účelem zajištění provozu a rozšiřování majetku podniku (Mulač a Mulačová, 2007).

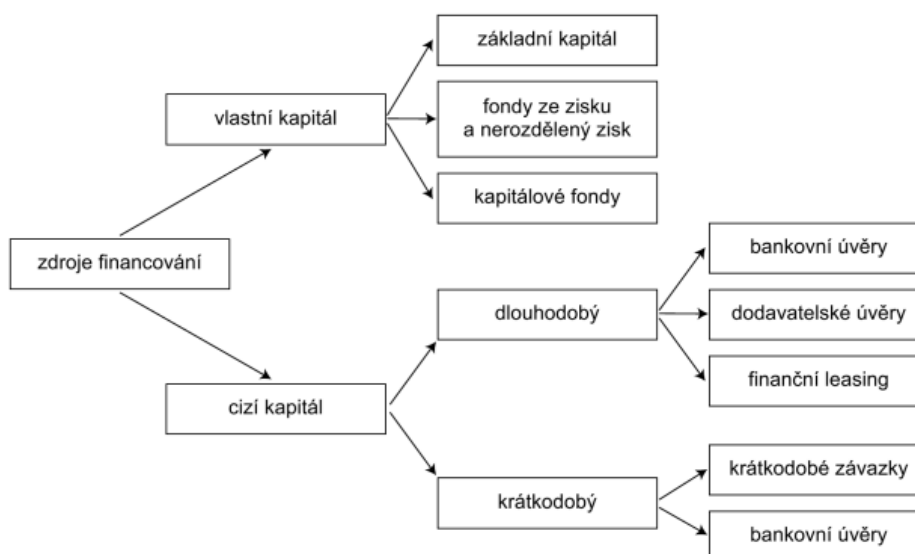
Zvolení správného financování je stejně důležité jako volba vhodného typu podnikání. Jedná se o rozhodnutí ovlivňující firmu dlouhodobě a po celou dobu její existence (Staňková, 2012).

Cílem financování je zabezpečení dostatečného objemu finančních zdrojů, a to takovým způsobem, aby byla udržena finanční soběstačnost podniku a zachována finanční rovnováha a optimální kapitálová struktura (Kupkovič, 2003).

Z pohledu právního postavení poskytovatele kapitálu dělíme zdroje financování na vlastní a cizí zdroje (Režňáková, 2012).

Mezi vlastní zdroje firmy patří vklady vlastníků, zisk, odpisy hmotného i nehmotného majetku a prodej aktiv. Úvěry, popř. půjčky, leasing, factoring a forfaiting, dluhopisy, tiché společenství a rizikový kapitál spadají do zdrojů cizích (Srpková a kol., 2011).

Obrázek č. 1: Zdroje financování



zdroj: Charvát, J., *Firemní strategie pro praxi* (2006)

3.1.1 Vlastní zdroje financování podniku

Zdroje, které podnik, nabyt vkladem, darem, dotací, vytvořené z dosaženého zisku, nazýváme vlastními. Vlastní kapitál je určitou zárukou pro obchodního věřitele a zároveň slouží jako podklad při posuzování poskytnutí úvěru. Vlastní kapitál je část celkového majetku podniku, která není zatížena závazky (Šebestíková, 2011).

Mezi nejdůležitější vlastní zdroje patří:

- základní jmění
- kapitálové fondy
- fondy tvořené ze zisku
- výsledek hospodaření, tj. zisk z běžného období a nerozdělený zisk z minulých let (Pataky a kol., 2008).

Základní kapitál je nejdůležitější vlastní zdroj krytí majetku. Zachycuje zdroj krytí majetku všech vkladů, které zakladatelé vložili do podniku. Vlastní zdroje krytí majetku získané jinou cestou než z rozdělení výsledku hospodaření představují kapitálové fondy. Mohou to být peněžní i nepeněžní prostředky získané zhodnocením akcií, darováním či jiným způsobem. Fondy tvořené ze zisku se dělí na fondy tvořené ze zákona čili povinné (zákonný rezervní fond a nedělitelný fond) a na fondy vytvořené dobrovolně (rozhodnutím orgánů společnosti) za stanoveným účelem použití (Pataky a kol., 2008).

Zisk z běžného účetního období je zisk dosažený podnikatelskou činností, v průběhu roku. Zisk z minulých let je zisk na konci účetního období, který nebyl přerozdělený, ale přesunutý do následujícího roku jako zdroj samofinancování majetku. V následujícím roce se již nazývá nerozděleným ziskem z minulých let (Pataky a kol., 2008).

3.1.2 Cizí zdroje financování podniku

Cizí zdroje financování podniku jsou dluhem, který musí být podnikem zaplacen v určené době. Dle délky doby ho rozdělujeme na krátkodobý cizí kapitál (poskytnut na dobu do jednoho roku) a dlouhodobý cizí kapitál (poskytnut na dobu delší než 1 rok) (Synek, 2007).

Do krátkodobého cizího kapitálu patří:

- krátkodobé bankovní úvěry
- dodavatelské úvěry
- zálohy přijaté od odběratelů
- půjčky a dosud nevyplacené mzdy a platy
- nezaplacené daně
- výdaje příštích období (Synek, 2007).

Dlouhodobý cizí kapitál tvoří:

- dlouhodobé bankovní úvěry
- termínované půjčky
- vydané podnikové obligace a dlužní úpisy
- leasingové dluhy a jiné dlouhodobé závazky (Synek, 2007).

3.1.2.1 Alternativní formy financování

Pro podniky malé a střední jsou peněžní toky významnějším ukazatelem, než je dosažení zisku. Je tomu tak, jelikož nedosažení zisku v některých letech neohrožuje existenci firmy jako stav, během kterého podnikatelskému subjektu dochází finanční hotovost (Knápková a Pavelková, 2010).

Vzhledem k tomu, že ke vzniku cash flow dochází transformací ze zisku, není možné, aby platila rovnost $\text{zisk} = \text{cash flow}$. Důvodem je především i rovnice, při které je zisk roven rozdílu výnosů a nákladů a naopak cash flow je vyjádřeno rozdílem peněžních příjmů a výdajů (Wawrosz, 1999).

Forfaiting je odkup střednědobých a dlouhodobých pohledávek, které pocházejí z dodavatelských úvěrů, a to bez zpětného postihu vůči jejich původnímu vlastníkovi. Využívají ho zejména společnosti vyrábějící zboží na export. Řeší situaci, kdy podnikatel usiluje o zlepšení cash flow, zatímco se potřebuje dostat k finančním prostředkům bez čekání na platbu od zahraničního odběratele zboží (Žák, 2010).

Pokud factoringová společnost nenese riziko platební neschopnosti, jedná se o regresní factoring. Pro podniky je tento typ levnější, jelikož neplatí rizikovou přírážku. Při bezregresním factoringu nese riziko platební neschopnosti či nevěle

platit factoringová společnost. Výše neseného rizika je stanovena dle limitů pro jednotlivé odběratele. Cena za využití bezregresního factoringu je vyšší, jelikož zahrnuje odměnu za přebírané riziko (Žák, 2013).

Na rozdíl od factoringu je forfaiting vždy bezregresní. Dodavateli bude po podepsání smlouvy uhrazená pohledávka ponížená o poplatky, úroky. Rizika spojená s obchodním případem v plné výši přecházejí na forfaitéra (Serenčěš a kol., 2010).

Odkupované pohledávky musí splnit následující základní kritéria:

- splatnost pohledávky se pohybuje od 60 dnů až do 10 let
- minimální objem pohledávky v tuzemsku je 1 milion Kč, v zemích západní Evropy či USA obvykle okolo 100.000 € nebo 250.000 \$
- způsob zajištění pohledávky by měl být pomocí akreditivu, směnky nebo prostřednictvím bankovní záruky (Žák, 2010).

Průběh forfaitingové operace se dělí na dvě fáze kontraktační a realizační. Kontraktační fáze je založena na jednání mezi vývozcem a forfaitérem o možnostech a podmínkách spolupráce. Pro stanovení podmínek forfaitingu je nutné předložit údaje týkající se obchodního jména, zemi dovozce, výše a měny pohledávky, názvu banky poskytující garanci a druhu použitého platebního instrumentu, charakteru předmětného zboží kontraktu, splátkového plánu, informací o termínu dodání zboží. Z níže uvedených údajů zpracuje forfaitér přesnou nabídku podmínek pro realizaci forfaitingu.

Vhodnější je kontaktování forfaitéra ještě před samotným uzavřením platebních podmínek s odběratelem, protože vývozce obdrží od forfaitéra seznam bank přijatelných jako ručící a zároveň i indikativní forfaitingovou sazbu. Samotný prodej pohledávky vývozcem probíhá v průběhu realizační fáze a pro forfaitéra končí po inkasu pohledávky (Dvořák, 2005).

3.2 Factoring jako alternativní forma financování

V současné době dochází mnohem častěji k situaci, kdy firmy nemají dostatek finančních prostředků na investici typu nového provozu nebo nové technologie. Občas cash flow chybí úplně nebo dochází k potřebě jej vylepšit. Díky druhotné platební neschopnosti se velmi často stává, že firmám chybějí peníze na provoz (Kouba, 2012).

Využitím factoringu se lze těmto situacím vyhnout a tím předejít problémům s cash flow firmy i jejích dodavatelů (Ranochová, 2010).

Factoring je progresivní forma financování a krytí rizik, vyplývajících z obchodu. Je spojený s prodejem pohledávky bez zpětného postihu věřitelů s cílem včasného a řádného inkasa a zaplacení (Podolák, 2006).

Spadá do kategorie finančních produktů zajišťujících financování aktiv vedle například financování zásob, technologií či nemovitostí úvěrem či forfaitingem (Ranochová, 2010).

Jedná se specifický způsob financování, při kterém podnikatel prodá pohledávku vzniklou prodejem zboží či služeb společnosti s okamžitým získáním peněz. Factoring využívají především malé, střední firmy hledající pružné řešení. Ovšem výjimkou nejsou ani velké společnosti (Kouba, 2012).

Největší zájem o factoring je ze strany zpracovatelského průmyslu, strojírenství, kovodělného a chemického průmyslu, automobilového průmyslu a potravinářství. Také nalezne uplatnění u firem zabývajících se distribucí pohonných hmot, u dodavatelů do obchodních řetězců či u dopravců (Ranochová, 2010).

3.2.1 Historie factoringu

Existence factoringu jako nástroje finančního řízení je datována již od počátku podnikání a obchodu vůbec. V současné době je factoring od svých starodávných předchůdců odlišen pouze nepatrně. Tyto rozdíly se týkají především technického rázu (Smejkal a Rais, 2013).

První stopy factoringu můžeme nalézt již ve starověké Babylonii, v jižní části Mezopotámie (Salinger, 1999).

Starověcí Římané obchodovali s obdobou dnešních dluhopisů, kdy je odkupovali za sníženou cenu (Schneck, 2006).

Historie factora, jako zástupce, který se stará o obchodní záležitosti dodavatele, sahá do dávné minulosti. Holandsky psaný konosament (přepravní list) datovaný roku 1780, vypráví o jistém panu Dowes, který svému kapitánovi sděluje, že je připraven vyplout se svou lodí z holandského ostrova Texel do Janova se 4 naloženými sudy obsahující kakao. Jeho úkolem bylo předání zboží zákazníkovi (Bolzoni, 1988).

Podstata factoringu se začala naplňovat ve druhé polovině 18. století ve Velké Británii. Obchodní agent neboli factor obchodoval vlastním jménem pod záštitou evropského příkazce. Factor převzal od výrobce zboží, dopravil ho na trh, prodal a následně inkasoval platby. Z přijatých plateb si strhával provizi. Úvěrové riziko zpočátku nesl příkazce. Později se ovšem přeneslo na samotného factora. Právě v tuto chvíli začalo být pro factora důležité financování, jelikož musel předem zaplatit za zboží, různé přepravní poplatky, cla apod. (Schneck, 2006).

Odvětví, ve kterých se factoring objevoval, se postupem času měnila. Nejdříve zasáhl pěstování bavlny a textilní průmysl v druhé polovině 19. století, kdy docházelo k vývozu bavlny z USA do Evropy. V této době bylo do Evropy exportováno zhruba 80% této plodiny. Jelikož neexistoval bezhotovostní styk, museli obchodníci čekat na návrat obchodní lodi. Vznikaly tak dlouhé prodlevy od sklizně, přepravy až po platbu z přádelny. Mimo jiné zde bylo velké riziko, že se obchodní loď nevrátí ze své plavby. Velmi často hrozilo ztroskotání lodi či přepadení piráty. Proto již tehdy byla sklizeň bavlny financována factory principem zálohování pohledávek, díky nimž nebyli závislí až na době prodeje zboží, tj. splatnosti pohledávek (Bolzoni, 1988).

Po druhé světové válce rozvoj dopravní, telekomunikační a poštovní infrastruktury ulehčil způsob prodeje a financování obchodních aktivit. Pro factoring to znamenalo mírný úpadek (Bolzoni, 1988).

V 60. letech 20. století zažil factoring svůj největší rozmach. Tato skutečnost vznikla využíváním nejrůznějších služeb, pomocí kterých bylo možné uskutečnit nákup zboží „na dluh“. Především byl uplatňován při nákupu

prostřednictvím úvěrových platebních karet, leasingu, factoringu a forfaitingu (Sato, 2001).

3.2.2 Definice factoringu

Factoring je finanční služba, která spočívá v odkupu pohledávek před dobou jejich splatnosti. Dochází k postupování pohledávek za odběrateli dodavatelů na factoringovou společnost (Filipová, 2010).

Během factoringu dochází k postoupení (cesi) nesplatných krátkodobých pohledávek vzniklých při prodeji zboží či služeb na factoringovou společnost (factora). Inkaso pohledávek poté probíhá pod záštitou factora (Machková a kol., 2010).

Vztah mezi factorem a jeho klientem je z právního hlediska řízen ve factoringové smlouvě. Ve factoringové smlouvě je prodávající zavázán postupováním svých pohledávek na factora a zároveň je v ní factor zavázán k poskytování určitých služeb. Ve smlouvě je specifikován rozsah služeb poskytovaných factorem dodavateli. Zpravidla se jedná o:

- financování obchodů
- inkaso od odběratelů
- ručení za úhradu pohledávek za odběrateli
- schopnost splácet úvěry
- a jiné administrativní, informační služby (Machková a kol., 2010).

Factoring spočívá v odkupu pohledávek o dohodnuté splatnosti, zatímco dochází k proplácení dohodnuté části kupní ceny pohledávek. Proplacená suma tvoří 80 – 90% z postoupených pohledávek. Rozdíl mezi vyplacenou a nominální částkou je určený k vyúčtování provize, úroků a slouží jako rezerva v případě reklamace či skonta (Dvořák, 2005).

Inkaso od odběratelů je provedeno v souladu s příslušnými kupními smlouvami na základě kopií faktur předložených dodavatelem. Dodavatel vystavuje od podepsání factoringové smlouvy faktury s tzv. cesní klauzulí, ze které je zřejmé, komu má odběratel fakturovanou částku uhradit. Pokud nedojde

k včasnému zaplacení faktury, začne factor vymáhat pohledávky s ohledem na instrukce svého klienta – dodavatele (Machková a kol., 2010).

Přebráním ručení za zaplacení dochází ze strany factora k plnění garanční funkce tzv. riziko delkredere. Což v praxi znamená, že factor bere riziko nejen platební neschopnosti, ale i platební nevěle dlužníka (Machková a kol., 2010).

Analýza úvěruschopnosti jednotlivých odběratelů zahrnuje ověřování finančního postavení, spolehlivosti a především platební morálky. Pomocí znalosti trhu může factoringová společnost klientům doporučit úvěrové limity pro jednotlivé odběratele. Factor tedy přebírá ručení za zaplacení pouze do výše úvěrových limitů (Dvořák, 2005).

Za poskytované služby obdrží factor procentuální podíl z fakturované ceny. Výše odměny je závislá na rozsahu poskytovaných služeb, výše přebíraného rizika, na odběratelské bonitě, plánované výši obrátu, množství faktur apod. (Machková a kol., 2010).

3.2.3 Druhy factoringu

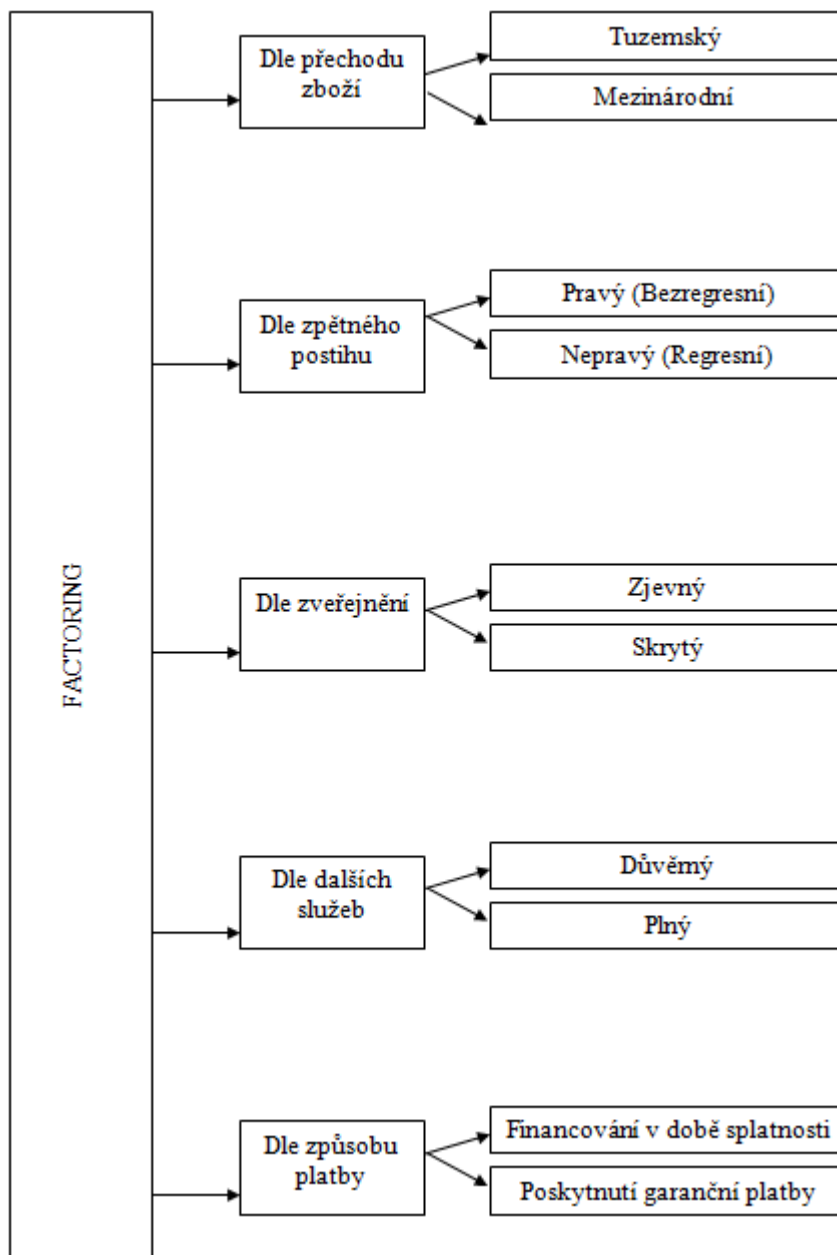
V případě tuzemského factoringu je dodavatel, odběratel i factoringová společnost z jedné země. Opakem je mezinárodní factoring, ve kterém je dodavatel a odběratel z různých zemí (Dvořák, 2005).

Mezinárodní factoring se dělí na exportní (vývozní) a importní (dovozní) factoring (Dvořák, 2005).

Exportní factoring zahrnuje odkup, správu a financování pohledávek, které vznikají zahraničním odběratelům na základě dodání zboží či služby (Vlachynský, 2006).

Importní factoring vzniká odběratelům, kteří nakupují od zahraničních odběratelů bez nutnosti vystavení bankovní záruky, směnky apod. (Vlachynský, 2006).

Obrázek č. 2: Druhy factoringu



zdroj: Polouček a kol., Bankovníctví (2006)

Při otevřeném (zjevném) factoringu věřitel oznámí dlužníkovi postoupení pohledávky factoringové společnosti (Vlachynský, 2006).

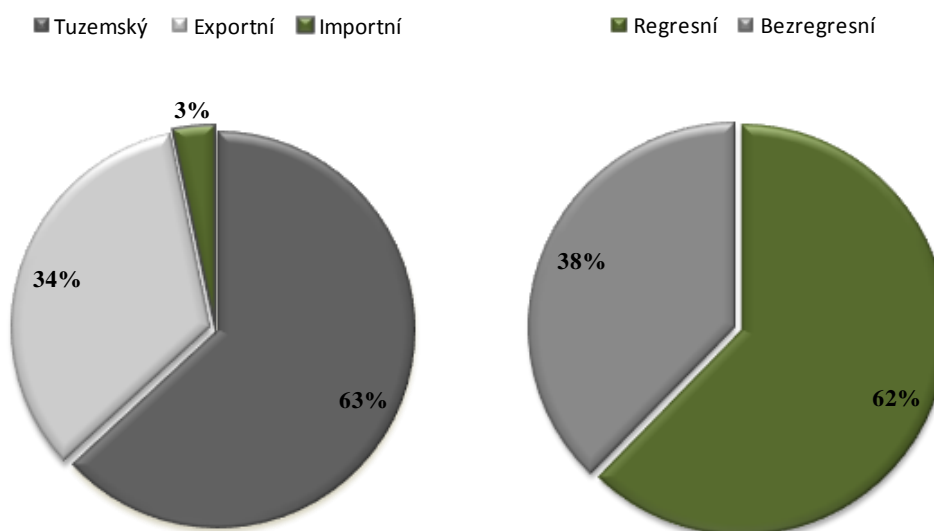
V případě otevřeného factoringu je faktura opatřena cesní klauzulí, z níž je zjevné, že odběrateli vzniká povinnost hradit pohledávku přímo factoringové společnosti (Polouček a kol., 2006).

Skrytý factoring je charakterizovaný jako odkup pohledávky s tím, že postoupení pohledávky není na faktuře označeno a odběratelé platí na účet dodavatele, který následně převádí dlužnou částku ve prospěch factoringové společnosti (Schlossberger a Soldánov, 2007).

Při regresním factoringu zůstává riziko u výrobce. V případě, že nedojde k uhrazení pohledávky dlužníkem, má factor právo pohledávku postoupit zpět věřiteli (Polouček a kol., 2006).

Při bezregresním factoringu přechází riziko z nezaplacení pohledávky na factoringovou společnost. Riziko je dále přeneseno factoringovou společností na specializovanou pojišťovnu (Sato, 2001).

Graf č. 1: Teritoriální a produktová struktura factoringu v roce 2016



Zdroj: vlastní zpracování dle www.clfa.cz

3.2.4 Právní vymezení factoringu

Factoring není českým právem upraven. Je regulován změnou věřitelských vztahů k pohledávce (Schweiner, 2000).

Při vymáhání pohledávek se vychází ze starého (Zákon č. 40/1964 Sb.) a nového občanského zákoníku (Zákon č. 89/2012 Sb.). Proto je nutné si uvědomit, kterým z níže uvedených zákonů se právní vztah řídí (Kobeda, 2015).

V novém občanském zákoníku je právní vymezení factoringu zjednodušeno. Je možné postupovat soubory budoucích pohledávek formou tzv. globální cese. V praxi to znamená, že klient předá factoringové společnosti zpravidla informace prostřednictvím on-line aplikace. V aplikaci má klient uvedené veškeré údaje o zálohách, úhradách a platební morálce zařazených odběratelů (Morávek, 2015).

V mezinárodním právu je významná „Ottawská úmluva o mezinárodním factoringu“ – UNIDROIT Convention on International Factoring, která vstoupila v platnost v roce 1995. Úmluva specifikuje definici factoringu. Dalším významným dokumentem je „Úmluva OSN o smlouvě o postoupení pohledávek v mezinárodním obchodě“ (Konkursní noviny, 2003).

Pohledávkou se označuje zúčtovací vztah z pohledu věřitele. Klasifikuje se jako právo věřitele vymáhat na dlužníkovi splnění jeho závazků. Ke vzniku pohledávky dochází při uskutečnění transakce, přičemž je oceněna (vyjádřená v peněžních jednotkách) a přináší věřiteli ekonomický prospěch (Máče, 2013).

Pohledávky jsou úvěrového charakteru. Jsou uváděny v rozvaze na straně aktiv. Jejich vznik vychází především z obchodních styků - z dodávek výrobků, zboží, prováděných výkonů, prací a služeb. Dále mohou vzniknout formou nároků na dotace, odpočtem daní, půjčkou zaměstnancům (Valach, 1997).

3.2.5 Průběh factoringové operace

3.2.5.1 Tuzemský factoring

Po uzavření smlouvy o postoupení pohledávek dodavatele s factoringovou společností a pravidelném předávání vystavených faktur za schválenými odběrateli, proplatí factoringová společnost od 75 do 90 % nominální hodnoty pohledávky. Zpravidla jsou faktury proplaceny následující den po postoupení. Zbývající část faktur je proplacena po přijetí platby od odběratele. Díky tomu má podnik finanční prostředky ihned po fakturaci (Ranochová, 2010).

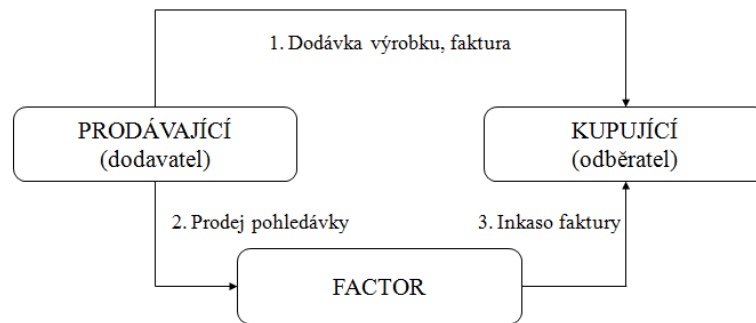
Factoringové operace se v první řadě účastní věřitel (dodavatel zboží, prodávající), následně dlužník (kupující, odběratel) a mezi tyto dva subjekty vstupuje factoringová společnost, tzv. factor (Kašťáková a Pulmanová a Svobodová, 2008).

Na počátku spolupráce dodavatel kontaktuje factoringovou společnost se žádostí o odkup budoucích pohledávek. Factoringová společnost provede analýzu, při které prověří jeho bonitu a očekávaný budoucí vývoj. Dále si vyžádá následující informace:

- obchodní jména a sídla odběratelů, bonitu odběratelů, vývoj obchodních vztahů s jednotlivými odběrateli (obrat pohledávek, vývoj, rozsah reklamací)
- výši revolvingového úvěrového limitu na jednotlivého odběratele
- objem faktur a celkový roční obrat pohledávek určených k postoupení
- přehled nesplacených pohledávek za jednotlivými odběrateli (Dvořák, 2005).

V dalším kroku factoringová společnost na základě dodaných informací ověřuje bonitu jednotlivých odběratelů. Výsledkem je rozhodnutí, zda se rizika nachází na přípustné úrovni. Pokud riziko není neúnosné či nejsou shledány jiné nedostatky, uzavírá s klientem factoringovou smlouvu. Zpravidla je požadováno po klientovi postupování veškerých pohledávek za odběrateli, kteří jsou zahrnuti ve factoringové smlouvě. Úvěrový limit je součástí factoringové smlouvy. Zde je stanovena výše odkupovaných pohledávek factoringovou společností. Pokud překročí výše pohledávek stanovený limit, přebere je factoringová společnost pouze k inkasu bez ručení (Dvořák, 2005).

Obrázek č. 3: Průběh factoringové operace



zdroj: zpracováno dle Trenčianska, E., Obchodné operácie a transakcie (2000)

3.2.5.2 Mezinárodní factoring

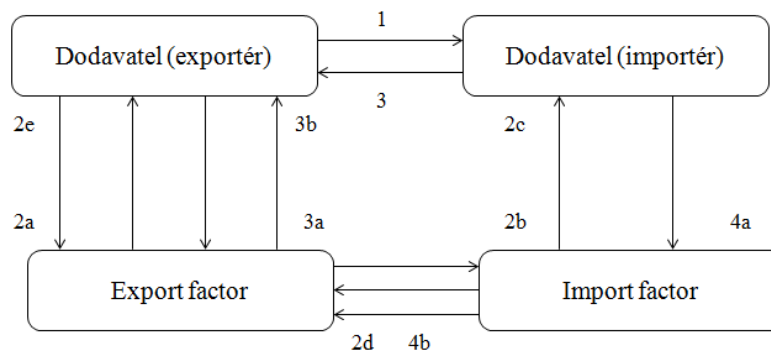
V případě poskytování exportního factoringu využívají factoringové společnosti dva způsoby:

- systém dvou factorů
- pojištění rizika delkredere ve spolupráci s tuzemskou pojišťovnou (Machková a kol., 2010).

Systém dvou factorů spočívá v zahrnutí dvou factoringových společností (importní a exportní factor), které zprostředkovávají finanční operaci mezi dodavatelem a odběratelem. Exportér po doručení zboží postupuje pohledávku exportnímu factorovi v jeho zemi a ten pohledávku následně postoupí importnímu factorovi v zemi importéra. Importní factor vymáhá pohledávku od importéra a ve chvíli kdy je zaplacená poskytuje prostředky exportnímu factorovi, který nakonec doplatí zvýšenou částku exportérovi (Prušová, 1993).

Hlavní výhodou využití dvou společností je, že exportní factor nemusí znát legislativu a podmínky trhu v zemi importéra (Polouček a kol., 2006).

Obrázek č. 4: Systém dvou factorů



zdroj: zpracováno dle Máče, M.. Platební styk - klasický a elektronický (2006)

- 1 uzavření smlouvy mezi exportérem a importérem
- 2a žádost o odkup pohledávky formou factoringu
- 2b informace o dodavateli a pohledávkách
- 2c prověření bonity odběratele
- 2d stanovení úvěrového limitu
- 2e sjednání factoringové smlouvy
- 3 dodání zboží a vystavení faktury
- 3a postoupení pohledávky factorovi, který jí může postoupit dalšímu factorovi
- 3b poskytnutí předfinancování
- 4a inkaso pohledávky v době splatnosti odběratele
- 4b úhrada pohledávky po stržení provize

3.2.6 Cena factoringu

Podnikatelé se domnívají, že je pro firmu financování factoringem nákladné. Ovšem jak pro koho. Evidence, správa pohledávek zajisté přináší vyšší finanční náklady, ovšem na druhou stranu jsou značným přínosem a dochází k úspoře výdajů. Pro firmy ve velmi dobré finanční kondici nemusí být správa pohledávek formou factoringu zajímavá. Ovšem oproti tomu společnostem plně využívajících služeb a výhod factoringu, tj. jednoduché a rychlé získání zdrojů na rozvoj podnikání a řešení problému v oblasti správy a inkasa pohledávek, může factoring přinést mnohem více, než za něj zaplatí (Ranochová, 2010).

Cena factoringu se skládá z následujících položek.

- Factoringového poplatku za vypracování dokumentace a finanční analýzy obchodu, administrativu, zpracování odkupu pohledávek a případným vymáháním pohledávek. Častou složkou factoringového poplatku je i delkredere.
- Poplatku za stanovení limitů pro odběratele související se získáváním informací o odběratelích.
- Diskontu, tj. srážky, která má charakter úroku. Factor během factoringových operací využívá vlastní kapitál, který by mu při umístění na peněžním či kapitálovém trhu zabezpečoval určitou míru výnosovosti ve formě úroku (Hambálková, 2002).

3.2.6.1 Úrokové sazby

Charakteristikou úrokové sazby je vyjádření ceny zapůjčených peněz. Úroková sazba se uvádí v % na roční bázi – per annum, p.a. Jedná se o částku, kterou je dlužník povinný zaplatit věřiteli za dočasné půjčení určitého objemu peněžních prostředků na předem dohodnuté období. Z kvantitativního hlediska je rozdíl mezi částkou vrácenou věřiteli a výší poskytnutého úvěru úrok. Úroková sazba vychází ze vzájemné interakce poptávky a nabídky zboží (Polouček a kol., 2006.)

Úroková sazba je odvíjena od běžných sazeb kontokorentních úvěrů. Pokud se jedná o pohledávky v českých korunách, je směrodatnou odchylkou nejčastěji PRIBOR. V případě pohledávky v eurech je základní sazbou EURIBOR (ČSOB Factoring, a.s, [2013]).

Rozlišují se následující druhy úrokových sazeb:

- úrokové sazby, které jsou vyhlášovány centrální bankou
- úrokové sazby mezibankovního trhu
- základní (referenční) sazba každé banky
- úrokové sazby příslušných bank stanovené pro jednotlivé produkty (Černohorský a Teplý, 2011).

Úrokovými sazbami mezibankovními se rozumí sazby, za které mezi sebou navzájem obchodují ostatní banky (půjčka a uložení volné likvidity) kromě centrální banky. Tyto sazby se stanovují kotováním, tj. návrhem, dvou sazeb, sazby „bid“ a sazby „offer“. Z takto kotovaných cen se na trhu dle předem určených pravidel vypočítají průměrné sazby pro dané lhůty splatnosti. V ČR rozeznáváme:

- PRIBID (Prague Interbank Bid Rate) - průměrná úroková sazba, za kterou si banky mohou ukládat peníze u jiné banky v ČR.
- PRIBOR (Prague Interbank Offered Rate) - průměrná úroková sazba, za kterou si banky mohou půjčovat od jiné banky v ČR (Černohorský a Teplý, 2011).
- LIBOR (London Interbank Offered Rate) – sazby, které jsou používány v londýnském mezibankovním trhu.
- EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate) – sazby používané v devíti různých měnách na bankovním trhu v eurozóně (Polouček a kol., 2006).

3.2.7 Metoda výpočtu factoringu

Factoring je využíván dodavateli k financování pohledávek. Podniky, které uvažují nad touto alternativní formou financování, si potřebují porovnat náklady například s úvěrem. Při tomto porovnání podnik musí vzít v úvahu, že:

- factoringová provize je placená předem
- výška factoringové provize není vázána na roční bázi (Radová a Dvořák a Málek, 2007).

Vhodným ukazatelem ceny factoringu je tzv. vnitřní míra výnosu. Vnitřní míra výnosu je komparace současné hodnoty (např. ke dni odkupu pohledávky) s poměrem factoringové provize a výši zálohy vyplacené factoringovou společností. Tato metoda je vhodná i pro výpočet krátkodobých úvěrů.

$$i_F = \sqrt[n]{\frac{u + NH_{T1}}{NH_{T0} - FP}} - 1$$

Vyjádření rovnice:

NH_{T0}	předfinancování
FP	factoringová provize
NH_{T1}	nominální hodnota pohledávky
n	doba splatnosti pohledávky v letech
u	úrok z předfinancování
i_F	vnitřní výnosová míra factoringu (Radová, 2005).

3.2.8 Účtování factoringu

Náš právní systém nedefinuje factoring. Factoring není specifikován a upraven ani účetním či daňovým předpisem, vyjma několik odkazů, které ovšem neřeší obsah ani formu. Factoring není pojmem právním, ale ekonomickým, jenž představuje službu, která má za cíl zajištění určitého specifického způsobu financování v souvislosti s pohledávkami. Smlouva mezi factoringovou společností a klientem přesně specifikuje práva (vlastnictví) pohledávek a rizika jejich vymáhání (Müllerová a kol., 2007).

Obrázek č. 5: Účtování financování formou factoringu

	ROZVAHA	VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY
AKTIVA	I. Bankovní účty II. Pohledávky za odběratelem III. Pohledávky za factorem a. pohledávky b. poskytnuté financování	V. Náklady za factoring
PASIVA	IV. Závazky vůči dodavateli	IV. Výnosy z prodeje

zdroj: vlastní zpracování dle interních materiálů UniCredit Factoring CZ and SK, a.s.

3.2.9 Výhody a nevýhody využití factoringu

Díky své jednoduchosti je factoring velmi atraktivní formou financování provozních nákladů. Odložením splatnosti faktur až na 90 dnů se stává firma značnou konkurencí a nabízí mnoho výhod pro stávající i nové odběratele. Během doby prodloužené splatnosti mohou tak odběratelé nakoupený výrobek nebo službu prodat či zhodnotit. Nedochází přitom k zatěžování jejich cash flow (Ranochová, 2010).

Mezi základní výhody factoringu se řadí:

- 100 % zabezpečení pohledávek proti insolvenční a platební nevěře odběratele
- zabezpečení inkasa v lhůtě splatnosti, a to i v případě reklamace ze strany odběratele
- vymáhání pohledávek a úroku z prodlení factoringovou společností
- snížení bankovních nákladů, jelikož podnik nemusí zajišťovat akcept směnek, dokumentárního inkasa
- zjednodušení administrativy
- snížení rizika změn vyplývajících z kurzových rozdílů a fakturovaných částek (Podolák, 2007).

3.2.10 Jednoduchý příklad využití factoringu

Factoring najde uplatnění především u oboru podnikání, kde dochází ke spolupráci se stálými odběrateli a zároveň dochází ke vzniku pohledávek dodáváním zboží či služeb s platební podmínkou 30 až 120 dnů (Ranochová, 2010).

Ukázkovým příkladem pro financování formou factoringu je firma, která podniká v autodopravě. Tato firma získá nového klienta. Novým klientem je potravinářský řetěz, kterému zajišťuje každodenní závoz. Dochází k pravidelné platbě za faktury řetězcem, ovšem doba splatnosti je až 90 dní. Autodopravce případnou potřebu nových automobilů zajistí leasingem. Ovšem než dojde proplacení faktury, musí autodopravce pokrýt náklady na pohonné hmoty a řidiče. A v tuto chvíli by pro autodopravce bylo vhodné využít služby factoringu (Kouba, 2012).

3.2.11 Mezinárodní factoringový trh

- Factors Chain International (FCI)

Společnost Factors Chain International byla založena v roce 1968 jako globální síť předních factoringových pohledávek a finančních společností, jejichž společným cílem je usnadnit mezinárodní obchod prostřednictvím factoringu a souvisejících finančních služeb. V současnosti je představitelem největší sítě společností zabývajících se tímto druhem financování. V FCI působí více než 400 factorů z 90 zemí. V roce 2016 spolu International Factors Group (IFG) vytvořili unii, která doposud vytváří největší globální Asociaci factoringových společností (FCI, 2016).

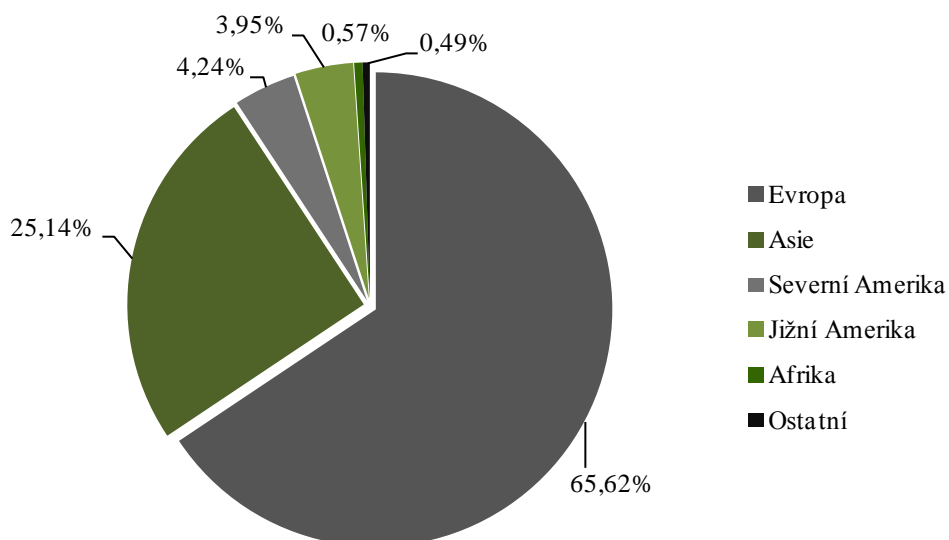
..

Tabulka č. 1: Objem financování formou factoringu po kontinentech v mil. EUR

	2014	2015	Podíl
Evropa	1 449 467	1 557 202	65,62%
Asie	648 711	596 513	25,14%
Severní Amerika	103 501	100 530	4,24%
Jižní Amerika	103 124	93 644	3,95%
Afrika	16 404	13 487	0,57%
Ostatní	13 426	11 627	0,49%
Celkem	2 334 633	2 373 003	

Zdroj: vlastní zpracování dle FCI (2016)

Graf č. 2: Podíl objemu financování pomocí factoringu v %



Zdroj: vlastní zpracování dle FCI (2016)

3.2.12 Factoringový trh v České Republice

Ti největší poskytovatelé factoringu v ČR jsou součástí Asociace factoringových společností. Asociace factoringových společností funguje pod záštitou České leasingové a finanční asociace (ČLFA, 2003-2012).

V roce 1992 došlo k založení Asociace leasingových společností České republiky jako samostatného zájmového sdružení českého leasingu. Dále byly přidány nebankovní finanční produkty – leasing, spotřebitelské úvěry, splátkové prodeje a factoring. Později byl proto změněn název na Česká leasingová a finanční asociace (ČLFA). Cílem ČLFA je podílení se na přípravě závaznějších právních předpisů souvisejících s nebankovními a finančními produkty. Mezi další funkce, které plní, můžeme zařadit různé analýzy aktuálních problémů, trendy rozvoje nebankovních finančních produktů apod. (ČLFA, 2003-2012).

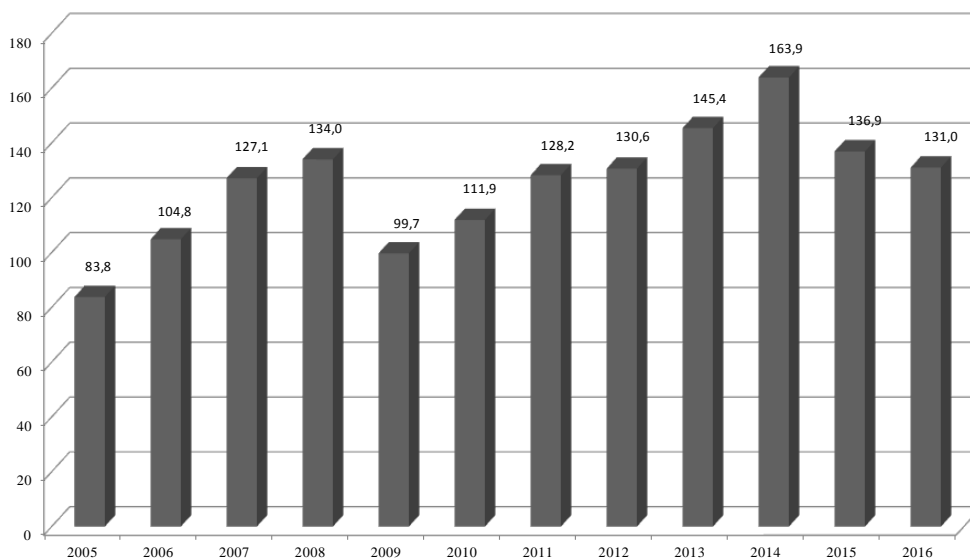
Dle údajů Asociace factoringových společností, sdružující factoringové společnosti s rozhodujícím tržním podílem, český trh meziročně klesl. Mezi nejvýznamnější hráče tuzemského trhu spadá pět firem, které jsou přímo vázány na banky či na jejich přímou podporu. U členských společností Asociace factoringových společností došlo k meziročnímu poklesu o 4,3 %. Objem pohledávek postoupených k financování členům Asociace factoringových společností v roce 2016 dosáhl celkem 130,99 mld. Kč. Z toho celkem 120,05 mld. Kč připadá na společnosti, které jsou zároveň členy ČLFA (ČLFA, 2003-2012).

Tabulka č. 2: Statistika Asociace factoringových společností ČR v roce 2016

1-12 2016 (mil. Kč)	Tuzemský	Exportní	Importní	Celkem factoring	Celkem	Factoring		Podíl		Objem poskytnutých prostředků k 31.12.2016		
						Regresní	Bez-regresní	Celkem	Fact.	Factoring	Ostatní	Celkem
ČSOB Factoring	21 427	11 834	0	33 261	33 261	23 957	9 304	25,3%	25,4%	4 713	0	4 713
Factoring ČS	21 052	10 645	151	31 848	31 848	15 424	16 423	24,2%	24,3%	4 664	0	4 664
Factoring KB	25 294	11 267	699	37 260	37 762	20 862	16 398	28,7%	28,4%	5 516	840	6 356
UniCredit Factoring	6 633	4 513	3 385	14 531	14 531	10 620	3 911	11,1%	11,1%	1 506	0	1 506
Raiffeisenbank	6 171	4 766	0	10 937	10 937	8 245	2 692	8,3%	8,3%	1 992	0	1 992
Bibby Financial Services	2 169	982	0	3 151	3 151	2 496	655	2,4%	2,4%	469	0	469
Celkem	82 746	44 007	4 235	130 988	131 490	81 604	49 383	100,0%	100,0%	18 860	840	19 700

zdroj: vlastní zpracování dle ČLFA (2017)

Graf č. 3: Vývoj factoringových obchodů členů Asociace factoringových společností (v mld. Kč)



Zdroj: vlastní zpracování dle ČLFA (2017)

3.2.13 Pojištění pohledávek

Nejznámějšími společnostmi působící v oblasti pojištění pohledávek jsou EGAP (Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.), Euler Hermes, ATRADIUS, Coface. Pojištění obchodních úvěrů je velmi důležité z hlediska řízení platební schopnosti podniku. Vyplaceným pojistným dochází k eliminaci výpadků v cash flow a redukci ztrát prodávajícího. Dalším důležitým aspektem je získávání informací o podnicích/odběratelích, určení jejich obchodního ratingu, pravidla pro poskytování obchodních úvěrů či vymáhání nedobytných pohledávek (Režňáková, 2010).

Při obchodování se zahraničím dochází k vzniku spousta rizik. Platební potíže mohou vzniknout politickými událostmi v zemi sídla kupujícího, tj. války, občanské nepokoje, stávky, znemožnění transferu úhrad do České Republiky vzniklé vážnými ekonomickými potížemi v zemi sídla kupujícího, vyhlášení platební neschopnosti, přírodními katastrofami apod. (Vozňáková a kol, 2009).

3.3 Srovnání factoringu s ostatními formami financování

Při provozním úvěru není obvykle nutné zajištění nemovitosti. Dochází k flexibilnímu čerpání a je možné sjednat více úvěrů pro jednotlivé provozní potřeby. Při úvěru vznikají nižší náklady. Další výhodou je možnost splátkového kalendáře. Provozní úvěr má ovšem i nevýhody – poskytnutí úvěru předchází delší a komplikovanější jednání v bance. Může dojít k ohrožení další existence podniku, v případě že se úvěr stane jeho běžným financováním. A v neposlední řadě je hůře dosažitelný (Filipová, 2010).

Investiční úvěr disponuje nižší cenou a tím, že výše čerpání vychází především z potřeb klienta. Dále je možné dosažení individuálního splátkového kalendáře, který může být delší než 1 rok, s individuální úrokovou sazbou. Investiční úvěr lze zajistit směnkou nebo nemovitostí. Maximální výše úvěru je omezena a vychází z bonity klienta, výší investice a způsobem zajištění. Mnohé banky investiční úvěr nabízejí pouze firmám či podnikatelům s historií delší než 2 roky (Filipová, 2010).

Zvýšení konkurenceschopnosti, umožněním odložené splatnosti platby odběrateli, je velkou výhodou factoringu (Máče, 2006).

Mimo jiné poskytuje rychlý a pravidelný přísun peněžních prostředků postoupením pohledávek na factoringovou společnost (Callender, 2012).

Další výhodou je okamžité posouzení žádosti a možnost uzavření smlouvy. Podnikatelé a firmy ocení snížení administrativy a agendy pohledávek. Mezi nevýhody patří vyšší náklady než u úvěrů. Factoři trvají na minimální délce smluvního vztahu a výpovědní délce. Zpravidla je minimální délka smluvního vztahu 12 měsíců. Dále jsou stanoveny limity pro sumu odkupovaných pohledávek, zpravidla pro jednoho odběratele a následně nutnost oznámení postoupení pohledávky odběrateli (Filipová, 2010).

U leasingu probíhá rychlejší schválení než u sjednání úvěru. Možnost předmětu leasingu vydělávat v průběhu splácení na pokrytí pořizovací ceny, možnost sjednání nepravidelných splátek a daňových výhod. Předmět se nestává majetkem společnosti, ale pouze dochází k přenesení některých práv na nájemce.

Ovšem co se týče ceny, tak vyjde podnikatele draž, jelikož se ve splátkách platí i marže pronajímatele. Předmět se nestane majetkem společnosti. A přenesení některých práv na nájemce, tudíž nedochází k poskytnutí náhrady od pojišťovny (Machková a kol., 2010).

4 Metodika

Práce obsahuje několik dílčích cílů. Cílem diplomové práce bylo zhodnotit získané poznatky a jejich následná aplikace na konkrétním příkladu.

V literární rešerši bylo přiblíženo financování podniku prostřednictvím factoringu. Předpokladem vypracování diplomové práce bylo obeznámení se s literaturou vztahující se k danému tématu. Důležitým podkladem pro zpracování literární rešerše byly internetové zdroje. Ráda bych zmínila fakt, že na knižním trhu je nedostatek literatury, které by byly zaměřené pouze na téma factoring. Většina publikací se věnuje factoringu pouze v jedné kapitole z celé knihy.

Výsledky diplomové práce byly zpracovány formou dotazníkového šetření a následné aplikace získaných poznatků na konkrétním příkladu společnosti využívající factoring. U vybrané společnosti byl popsán stav před a během factoringové spolupráce. Nedílnou součástí analýzy vybrané společnosti je business model CANVAS.

Nejprve bylo nutné se seznámit s ekonomickými ukazateli dřevozpracovatelského průmyslu a lesnictví. Dle portálu www.aldp.cz byla provedena analýza trhu a následně vypracovány tabulky zahrnující největší podniky podnikající v oboru. Důležitou částí práce je zmínka o zvláštích lesního hospodářství a jeho dopad na financování podniku. V rámci diplomové práce bylo provedeno dotazníkové šetření. Dotazník byl vytvořen v aplikaci Microsoft Word a následně rozeslán vybraným společnostem e-mailem. Po obdržení odpovědí respondentů byly výsledky zpracovány v aplikaci Microsoft Excel. Výstupem byly výsečové grafy, které přehledně znázorňují odpovědi respondentů. Grafy byly komentovány na základě zjištěných výsledků. Poté byla popsána vybraná společnost na základě dostupných informací z jejich webových stránek.

Byla zhotovena tabulka zahrnující finanční situaci podniku z Výkazu zisku a ztrát. Výkaz zisku a ztrát byl stažen z volně dostupných dokumentů na webovém portálu www.justice.cz. Hlavním zdrojem pro zpracování části popisující factoringový průběh byl software Aquarius. Aquarius je software, jenž je používán společnostmi k poskytování factoringových služeb. V ČR s tímto

softwarem pracuje společnost UniCredit Factoring CZ and SK, a.s. Z výše uvedeného systému byly vygenerovány reporty. Pomocí reportů byly následně zpracovány grafy v aplikaci Microsoft Excel. Tyto grafy popisují průběh factoringu.

5 Výsledky

5.1 Lesnictví a dřevozpracující průmysl v České republice

Dřevozpracující průmysl společně s průmyslem stavebních hmot patří k tradičním sektorům ekonomicky ČR. Oba sektory spojuje především dodávka výrobků do stavebnictví. Lesnictví zajišťuje pěstební a těžební činnost v lesních porostech a zpracování dřeva. Na lesnictví navazuje dřevozpracovatelský průmysl nacházející využití především ve stavebnictví, zemědělství, dopravním a automobilovém průmyslu.

Tento sektor představuje podíl 0,8 % na HDP České Republiky. Zajímavostí je ziskovost státních lesů před zdaněním (včetně poskytnutých příspěvků a dotací), která dosahuje přibližně 4 918 Kč/1 ha lesní půdy a oproti tomu ziskovost soukromých lesů je odhadována na 2 643 Kč/1 ha lesní půdy (MZE ČR, 2015).

Česká republika exportuje okolo 50 % vytěženého dřeva, což je o mnoho více než exportují jiné země v rámci EU. Export v zemích v rámci EU se pohybuje okolo 28 %. Hlavním důvodem je fakt, že dochází k nízké míře využití dřeva v bytové výstavbě.

Dřevozpracující průmysl tvoří především lokální firmy mající charakter menších společností formy s.r.o., živnostníci. Často se jedná o rodinné firmy. Tradičními podnikateli dřevozpracujícího průmyslu jsou společnosti vlastněné církvemi či potomci šlechty.

Na českém trhu působí i několik velmi dominantních firem, jejichž podnikatelským záměrem je zpracování dřevní hmoty ze zahraničí. Tyto nadnárodní společnosti pocházejí především ze Skandinávie a Rakouska, kde je tento průmysl jeden z hlavních ekonomických sektorů. Významná část produkce těchto společností je prodávána prostřednictvím maloobchodních řetězců typu hobby market v ČR, které jsou ve vlastnictví nadnárodních korporací.

Tabulka č. 3: Největší lesnické těžební firmy v ČR (2016)

	Název firmy	IČO	Obrat v mil. Kč	Těžba v cbm
1	T.EP.Holz, s.r.o.	27 715 213	N/A	N/A
2	TE.P.Z. s.r.o.	1 950 258	N/A	N/A
3	Petra spol.s.r.o.	46 979 697	3 000	cca 800 000
4	Uniles	47 307 706	2 820	N/A
5	Wotan Forest	28 771 982	N/A	N/A
6	LST a.s.	60 706 805	800	800 000
7	PrOGLES s.r.o.	27 469 468	1 362	N/A
8	Opavská lesní a.s.	45 193 177	900	N/A
9	Arcibiskupské lesy a statky Olomouc, s.r.o.	1 559 109	14	N/A
10	LESY České republiky, s.p.		12 500	7,9 mil
11	Jihozápadní dřevařská a.s.	25 236 237	434	N/A
12	LDF Rožnov a.s.	25 840 479	380	170 000
13	LESOSTAVBY Frýdek Místek	45 193 118	800	230 000
14	Stora Enso Wood Products, Ždírec s.r.o.	25 264 605	1 218	540 000
15	Písecká lesní a dřevařská a.s.	5 198 611	780	500 000
16	Kloboucká lesní s.r.o.	25 532 642	2 300	800 000
17	Lesoškolky s.r.o.	45 534 888	130	N/A

Zdroj: vlastní výzkum trhu dle www.ALDP.cz

Tabulka č. 4: Přehled největších pilařských provozoven v ČR (2016)

	Název firmy	IČO	Obrat v mil. Kč
1	Biocel Paskov a.s.	26 420 317	5 679
2	Holzindustrie Chanovice s.r.o.	45 349 711	1 300
3	Kronospan CR, spol. s r.o.	62 417 690	9 371
4	Mayr-Melnhof Holz Paskov s.r.o.	26 729 407	4 328
5	Mondi Štětí a.s.	26 161 516	4 400
6	Stora Enso Wood Products Ždírec s.r.o.	25 264 605	8 029
7	Wotan Forest a.s.	28 771 982	2 800
8	LESS & TIMBER, a.s.	29 232 007	953

Zdroj: vlastní výzkum trhu dle www.ALDP.cz

5.1.1 Zvláštnosti lesního hospodářství a jejich dopad na financování formou factoringu

Prozatím není factoring ve dřevozpracovatelském průmyslu a lesnictví příliš populární, i přestože má jeho uplatnění v tomto sektoru značný potenciál. Významným specifikem společností působících v těchto odvětví je především velká sezónnost.

Mimořádně dlouhá pěstební doba, vazba na geografické prostředí, velká prostorová rozptýlenost, sezónnost prací, rozdílné role v průběhu života stromu, polyfunkčnost lesa a nekončící proces pěstování, to vše jsou zvláštnosti lesní výroby, které přidávají financování formou factoringu na lukrativnosti. Pro podnikatele mohou být velmi zajímavým řešením cash flow, jelikož jim factoring může umožnit vyřešit problém s financováním delších odložených splatností pohledávek.

Mnoho firem ve dřevozpracujícím průmyslu se potýká s nedostatkem provozního kapitálu. Tento fakt souvisí s dlouhou platební morálkou odběratelů, která dosahuje až 90 dní. Přitom by podnikatelé mohli své volné finanční prostředky investovat do rozvoje společnosti, například inovace technologie. Situace na současném trhu považuje platební morálku a dostatek finančních prostředků vstupní bránou k prosperitě podniku.

5.2. Dotazníkové šetření

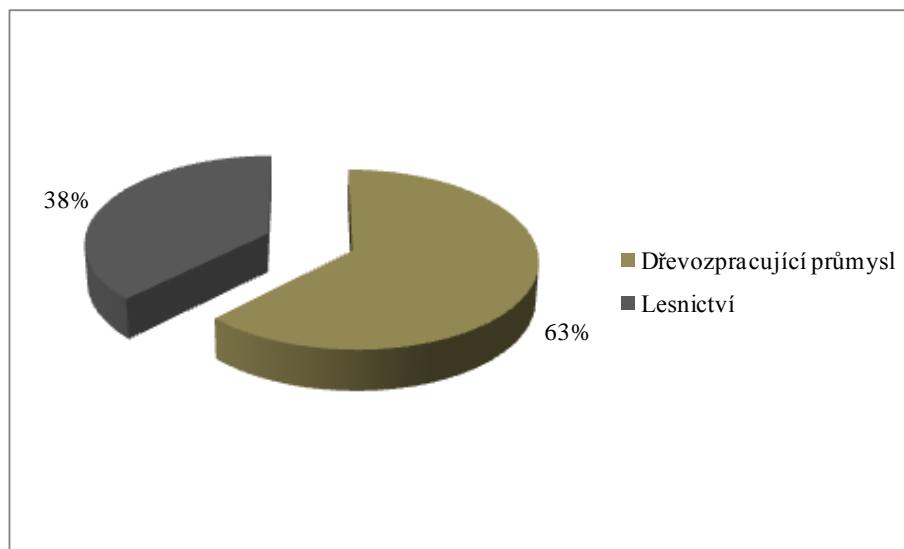
Pro analýzu povědomí o factoringu mezi subjekty působícími v lesnictví nebo dřevozpracujícím průmyslu, bylo použito dotazníkové šetření, jakožto kvantitativní metody výzkumu veřejného mínění. Respondenti byli vybráni pomocí vyhledávače Google.com zadáním klíčových slov „pila, dřevozpracující průmysl, lesnictví, lesnický podnik“ a webového portálu e-drevo.cz. Portál e-drevo.cz je databáze českých firem pro obor dřevo, nábytek a výrobky ze dřeva. Oslovení probíhalo formou dotazníku zpracovaného v programu Word, který byl rozeslán elektronickou poštou.

Dotazníky byly zaslány do 146 podniků. Celkem dotazník vyplnilo 31 respondentů. Dotazník je přiložen v příloze č. 1.

5.2.1 Působnost respondentů

Na otázku, v jakém odvětví podniky působí, odpověděla poměrná část, tj. 63 % ve dřevozpracujícím průmyslu. V lesnictví působí 38 % z dotazovaných.

Graf č. 4: V jakém odvětví působíte?

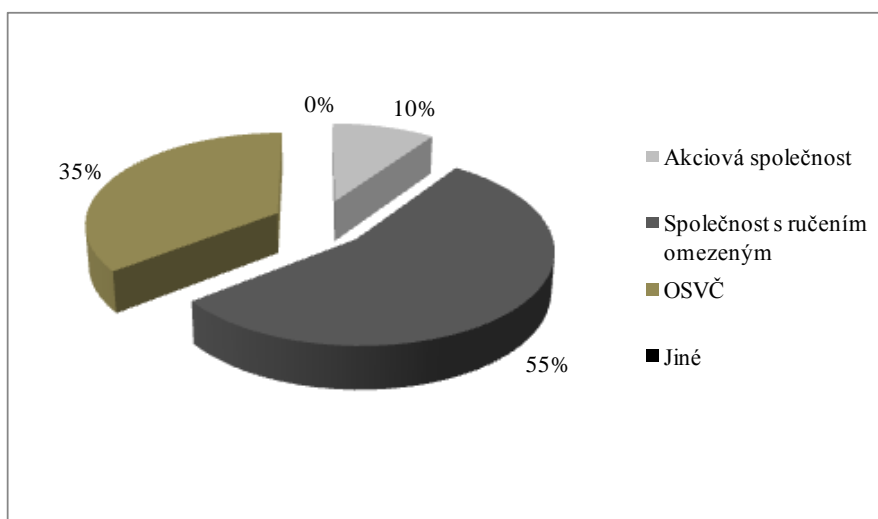


zdroj: vlastní zpracování

5.2.2 Charakteristika formy podnikání

V dotazníku následovala otázka na typ právní formy podnikání jednotlivých respondentů. Nejčtenější právní forma podnikání byla společnost s ručením omezeným – 35 %, což potvrzuje tvrzení v kapitole Lesnictví a dřevozpracující průmysl v České republice, že ve dřevozpracujícím průmyslu podnikají především menší lokální firmy mající charakter menších společností formy s.r.o., živnostníci a rodinné firmy. Další nejčtenější forma podnikání je OSVČ a po ní následovala akciová společnost.

Graf č. 5: Jaká je právní forma podnikání Vašeho podnikatelského subjektu?

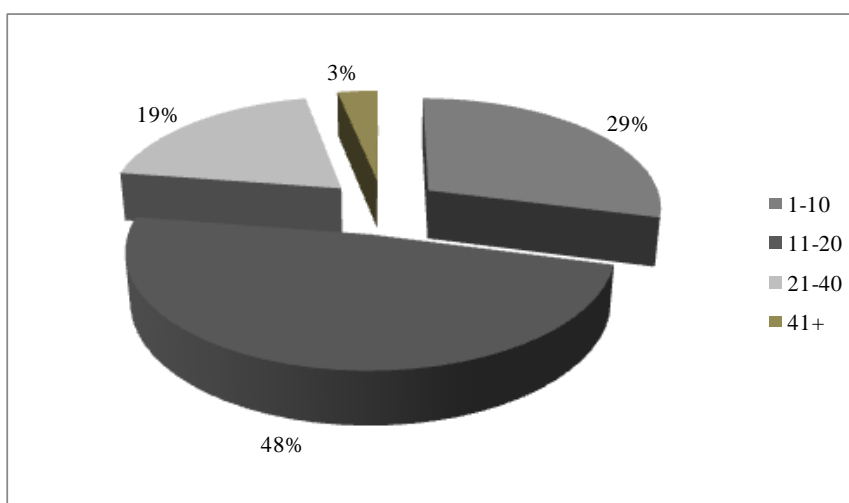


Zdroj: vlastní zpracování

5.2.3 Zaměstnanci

Ze zjištěných údajů vyplývá, že se ve dřevozpracujícím průmyslu a lesnictví se pohybují menší a střední podniky. Celkem 48 % z dotazovaných podniků vykazuje 11-20 zaměstnaných pracovníků, přičemž nad 41 zaměstnanců zaměstnávají pouze 3 % dotazovaných. Mezi 1-10 zaměstnanci zaměstnává 29 % podniků a mezi 21-40 zaměstnanci 19 % z dotazovaných.

Graf č. 6: Kolik pracovníků zaměstnáváte?

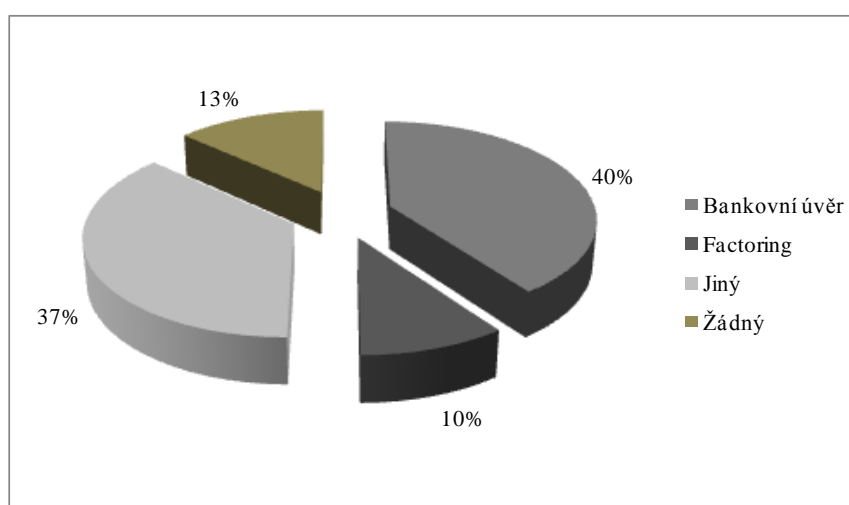


Zdroj: vlastní zpracování

5.2.4 Financování podniku

Jedna z otázek dotazníkové šetření byla zaměřená na financování podniku. Respondenti odpovídali na otázku, jaký produkt využívají pro financování podniku. Nejoblíbenějším produktem je bankovní úvěr, který využívá celkem 52 % ze všech dotazovaných společností. Jiné financování využívá 26 % respondentů a factoring pouhá 3 %. Což potvrzuje, že v tomto odvětví je stále factoring poměrně málo používaným produktem.

Graf č. 7: Jaký produkt využíváte pro financování podniku?

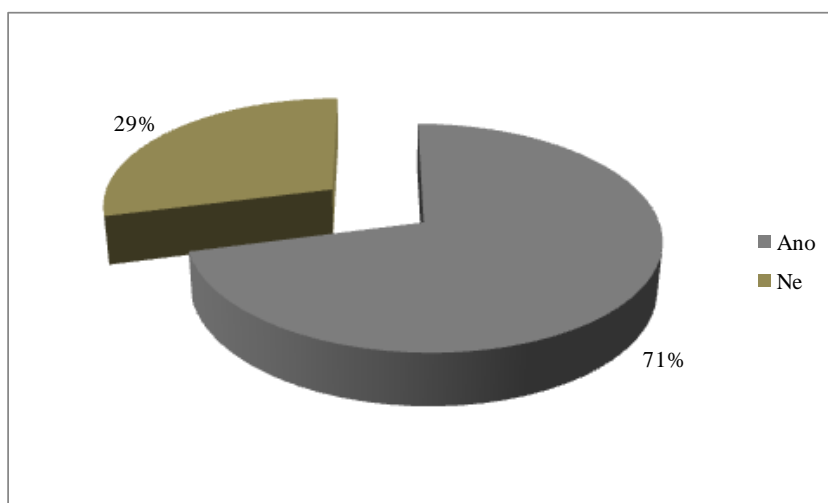


Zdroj: vlastní zpracování

5.2.5 Pojem factoring

Graf č. 8 vypovídá o povědomí podniků o factoringu. Z celkového množství odpovědí respondentů je zřejmé, že pojem factoring nezná 29 %. Tuto situaci lze přisoudit nedostatečné informovanosti podnikatelů o možnostech zlepšení cash flow touto formou financování.

Graf č. 8: Slyšeli jste již o factoringu?

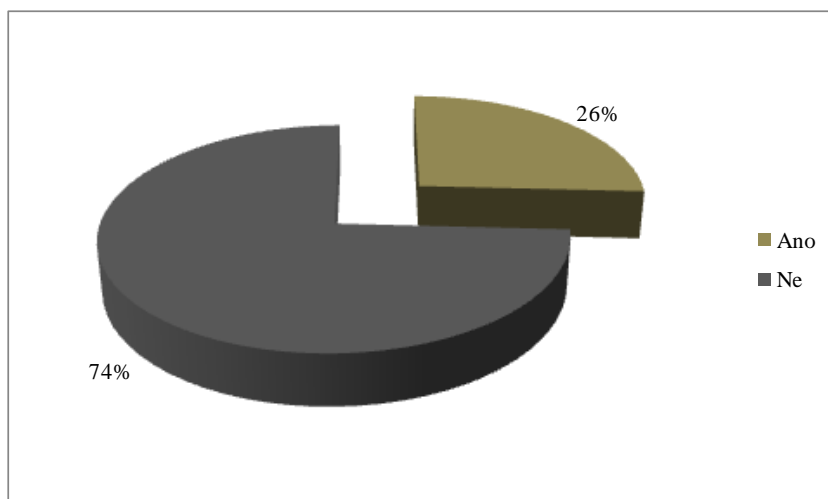


zdroj: vlastní zpracování

5.2.6 Úvaha nad využitím factoringu

Respondenti byli vyzváni k zodpovězení otázky, zda uvažovali o financování formou factoringu. Tři čtvrtiny dotazovaných o factoringu neuvažovalo. Vysvětlením může znovu být skutečnost, že podnikatelé o této variantě nemají informace. Což ostatně potvrzují výsledky z předchozí části dotazníku.

Graf č. 9: Uvažovali jste o financování formou factoringu?

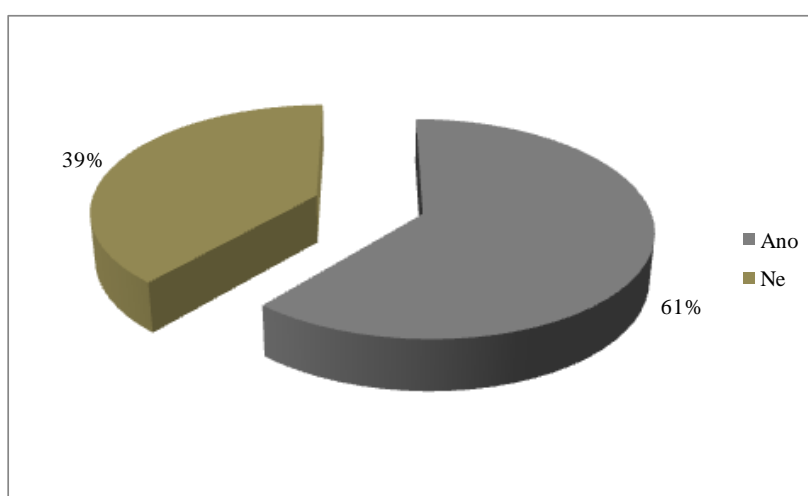


zdroj: vlastní zpracování

5.2.7 Splatnost pohledávek

61 % respondentů uvedlo, že mají ve svém portfoliu odběratele se splatností pohledávek 14-60 dní. Pokud by ovšem využívali factoring, zlepšili by své cash flow a peníze za nezaplacené pohledávky by mohli mnohem efektivněji využívat. Naopak 39 % uvedlo, že doba splatnosti pohledávek je kratší než 14 dní, pro tyto respondenty by byl factoring bezpředmětný.

Graf č. 10: Máte ve svém portfoliu odběratele s dobou splatností pohledávek 14-90 dní?

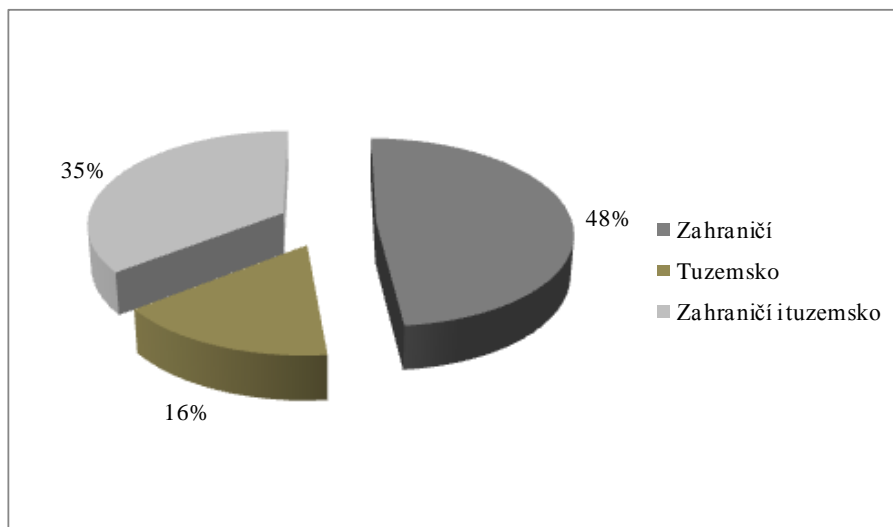


Zdroj: vlastní zpracování

5.2.8. Portfolio odběratelů

Nejvíce dodávek z podniků je exportováno do zahraničí – až 48 %, přičemž dalších 35 % dodává své dodávky na tuzemský i zahraničí trh. Pouhých 16 % se zaměřuje na český trh.

Graf č. 11: Kam směřují Vaše dodávky?

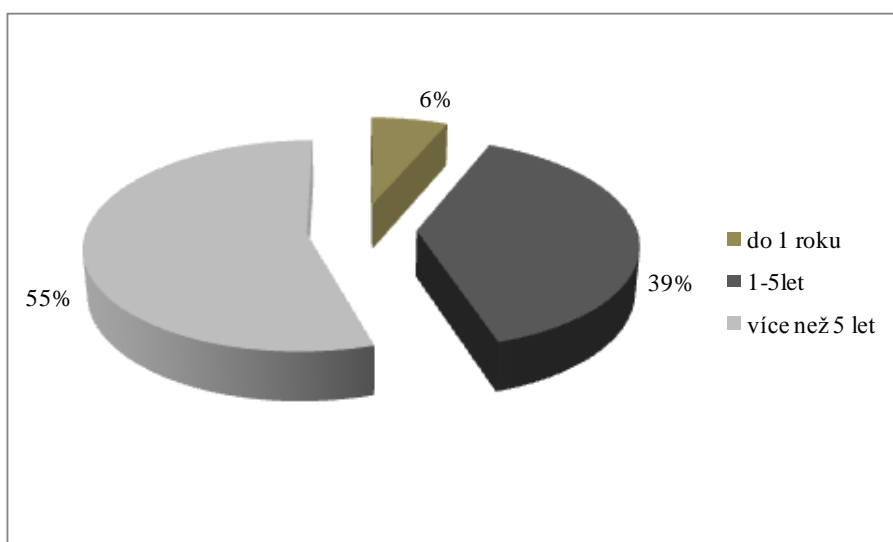


zdroj: vlastní zpracování

5.2.9 Působnost na trhu

Z grafu č. 12 vyplývá, že více než polovina subjektů působí na trhu dobu delší než 5 let. Oproti tomu pouhých 6 % subjektů jsou na trhu nováčci. Pro factoring není důležitá historie společnosti. Zaměřuje především na bonitu odběratele, ne společnosti, tudíž je vhodný i pro nově zavedené firmy.

Graf č. 12: Jak dlouho působíte na trhu?

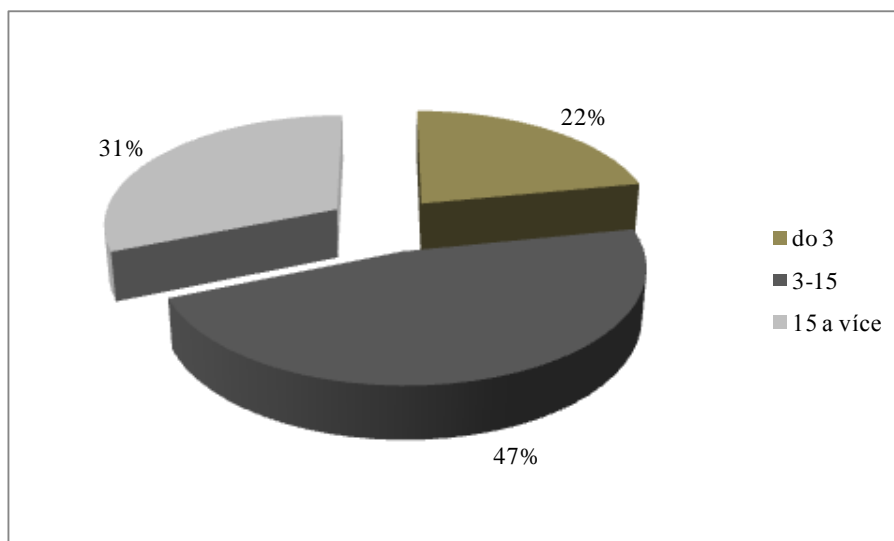


Zdroj: vlastní zpracování

5.2.10 Množství odběratelů

Na otázku, kolik mají respondenti stálých odběratelů, odpovědělo 47 %, že do jejich portfolia je zařazeno 3-15 odběratelů. Financování formou factoringu funguje na principu financování významných odběratelů klienta factoringové společnosti. Vezmeme-li v úvahu Paretovo pravidlo, které tvrdí, že 80 % obratu tvoří 20 % odběratelů, je u převážné části podniků dostačující financovat právě 20 % stěžejních odběratelů. Toto procento zajistí, aby klient načerpal dostatek finančních prostředků.

Graf č. 13: Kolik máte ve svém portfoliu odběratelů?

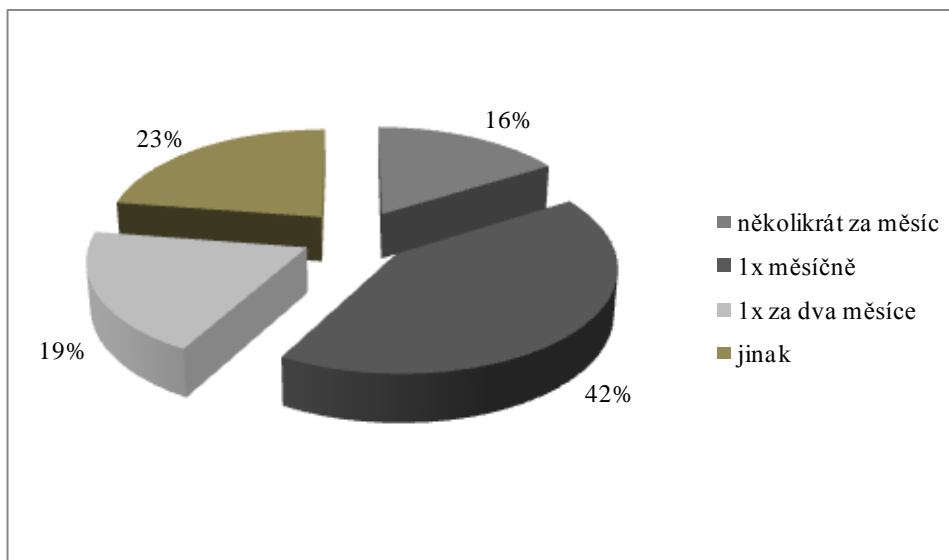


zdroj: vlastní zpracování

5.2.11 Odběr zboží

Graf č. 14 znázorňuje, v jakém intervalu dodávají společnosti své zboží odběratelům. Stálý odběr zboží 1x měsíčně má zajištěno 42 % dotazovaných. Jiný způsob dodávání zboží má 23 %. Může se jednat například o nárazové odběry způsobené sezónností produktů. Téměř vyrovnaně na tom pak jsou odpovědi 1x měsíčně a několikrát za měsíc.

Graf č. 14: Jak často probíhají Vaše dodávky zboží?



Zdroj: vlastní zpracování

5.3 Profil společnosti

Společnost DM Dřevovýroba MF, a.s. je podnik zaměstnávající 20 zaměstnanců. Zabývá se výrobou širokého spektra výrobků ze dřeva.

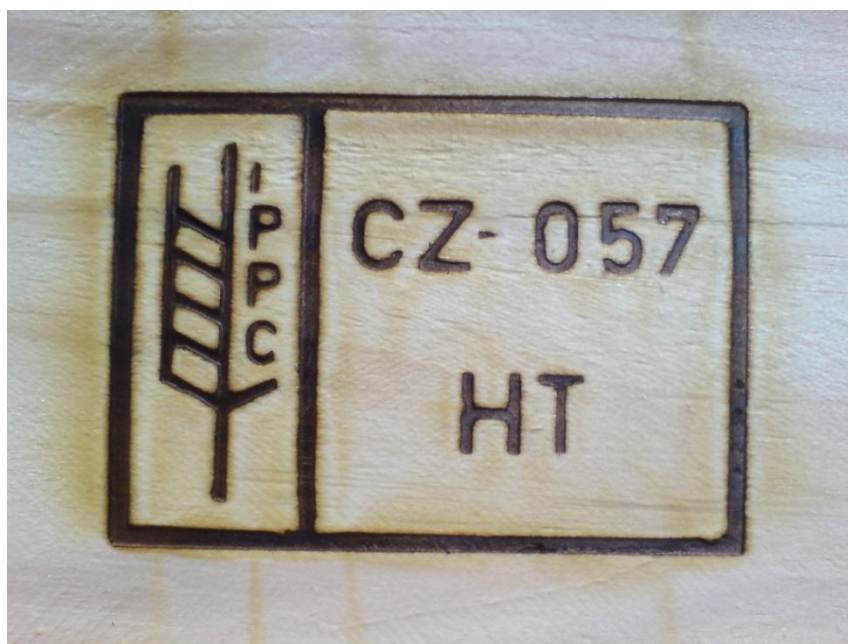
Ve vlastním dřevozpracujícím areálu o rozloze 2,50 ha, probíhá výroba dřevěných obalů (dřevěných beden, dřevěných kontejnerů), dřevěných stojanů, dřevěných palet, stavebního řeziva (ošetřené a vysušené), tvrdého řeziva (hraněné/nehraněné, sušené/čerstvé). V neposlední řadě dodává speciální dřevo a řezivo - palivové dřevo, sypané dřevo, tvrdé krbové dřevo, dřevné palisády, dřevotřísky, překližky, sololitové desky, ASS desky, vodovzdorné materiály aj.).

Společnost DM Dřevovýroba MF, a.s. dohlíží a dbá na splnění veškerých požadavků pro zámořskou přepravu. Pro zpracování svých výrobků používá kvalitní certifikovanou dřevní hmotou, kterou společnost opracovává klasickými moderními postupy na vlastní pořezové lince a v neposlední řadě ošetřuje ve vlastní certifikované sušárně dřeva pro splnění požadavků dle směrnice ISPM – Mezinárodní standart pro fytosanitární opatření (International Standart for Phytosanitary Measures). Veškeré výrobky jsou označeny logem ošetření IPPC - Integrovaná prevence a omezování znečištění (Integrated Pollution Prevention and Control) a kódem země.

Na přání zákazníka dodává certifikaci a prohlášení o shodě k výrobku i k původu dřevní hmoty.

Kvalita výroby je zajištěna kontrolou veškeré výroby a technologických postupů. Součástí toho jsou i odpovídající certifikáty: Osvědčení SRS, Certificate SPA, Certifikát PEFC.

Obrázek č. 6: Logo IPPC a kód země



Zdroj: www.dmdrevovyroba.cz

5.3.1 Historie společnost

Roku 2000 vznikla společnost DM Dřevovýroba MF, a.s. jako akciová společnost, která měla vlastní výrobní areál. Z počátku se zabývala především exportem a orientací na výrobu palet pro stavební a chemické firmy. Dále rozšířila svou výrobu na menší bedny, především pro automobilový průmysl. Významnými společnostmi odebírající tyto výrobky byly například firmy BMW a VW. Poté následoval prodej stavebního řeziva a truhlářská výroba pro stavební průmysl. V neposlední řadě se zaměřila na export tvrdého i měkkého palivového a štípaného dřeva. Zajímavostí je, že většinu výrobků v minulosti a v současnosti distribuuje vlastní dopravou. V roce 2003 se zaměřila na specializovanou výrobu dřevěných beden, stojanů, kontejnerů a zámořských obalů.

Nemalými investicemi společnosti došlo k modernizaci výrobní technologie. Její předností je dlouhodobá spolupráce s vybranými ověřenými dodavateli, díky nimž je zaručena kvalitní dodávka v odpovídajícím množství s plynulou výrobou a distribucí výrobků. Předností společnosti je služba nabízející návržení, výrobu, zabalení a zkompletování obalů, stojanů, beden bez ohledu na objem baleného výrobku, zařízení.

Obrázek č. 7: Ochranný obal pro turbogenerátor



Zdroj: www.dmdrevovyroba.cz

Obrázek č. 8: Montáž ochranného obalu pro turbogenerátor



Zdroj: www.dmdrevovyroba.cz

5.3.2 Základní údaje společnosti

Tabulka č. 5: Základní údaje společnosti

Obchodní firma	DM Dřevovýroba MF, a.s.
Sídlo	Skvrňany 1256, 318 00 Plzeň
IČO	263 15 327
Právní forma	akciová společnost
Předmět podnikání	výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona Silniční a motorová doprava - nákladní provozovaná vozidly nebo jízdními soupravami o největší povolené hmotnosti přesahující 3,5 tuny, jsou-li určeny k přepravě zvířat nebo věcí, - nákladní provozovaná vozidly nebo jízdními soupravami o největší povolené hmotnosti nepřesahující 3,5 tuny, jsou-li určeny k přepravě zvířat nebo věcí
Statutární orgán	Mgr. HANA FAISTOVÁ, předseda představenstva
Způsob jednání	Jménem společnosti jedná vůči třetím osobám ve všech věcech představenstvo jako její statutární orgán. Za představenstvo jedná jménem společnosti samostatně předseda představenstva nebo společně dva členové představenstva.
Základní kapitál	4 400 000,- Kč

zdroj: vlastní zpracování dle www.justice.cz

5.3.3 Finanční situace společnosti

Tabulka č. 6: Základní údaje z rozvahy a výkazu zisku a ztráty v tis. Kč

	stav k 31.12.2015	stav k 31.12.2014
Celková aktiva	23 487	21 824
Dlouhodobý majetek	6 129	6 935
Oběžná aktiva	Zásoby	2 100
	Krátkodobé pohledávky	19 226
	Krátkodobý finanční majetek	-6 635
Pasiva	Vlastní kapitál	5 675
	Základní kapitál	4 400
	Krátkodobé závazky	7 066
	Dlouhodobé závazky	2 272
	Závazky z obchodních vztahů	6 295
Výkony	62 368	74 159
Výkonová spotřeba	55 192	65 991
Přidaná hodnota	9 409	9 237
Provozní výsledek hospodaření	989	1 311
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	135	123

Zdroj: vlastní zpracování dle www.justice.cz

Dlouhodobý hmotný majetek ve výši 6 mil. Kč je složen z pozemků, staveb a samostatných movitých věcí a souborů movitých věcí. Společnost vykonává svou podnikatelskou činnost ve vlastním dřevozpracujícím areálu a díky tomu odpadají náklady na pronájmy vhodných prostor. Do dlouhodobého nehmotného majetku spadá software. Mimo jiné společnost v rozvaze vykazuje dlouhodobý hmotný majetek pořízený formou finančního pronájmu – kapovací stanice, ostříčka, Svan, Scanie, Berlingo, Scanie tahač.

Oproti roku 2014 byl navýšen základní kapitál z 5 675 000Kč na 5 790 000Kč, což bylo zapříčiněno navýšením statutárních a ostatních fondů a výsledku hospodaření.

Krátkodobé závazky vzrostly a poměrnou část z nich tvoří závazky plynoucí z obchodních vztahů.

Přidaná hodnota odpovídá součtu obchodní marže a výkonu, který je ponížěn o výkonovou spotřebu

Společnost dosáhla provozního výsledku hospodaření za rok 2015 ve výši 989 000 Kč. Zisk dosáhl hodnoty 135 000 Kč, což je nárůst oproti minulému účetnímu období o 9,76%.

5.4 Implementace factoringu

Společnost DM Dřevovýroba MF, a.s. využívala podnikatelský kontokorentní úvěr od společnosti UniCredit Bank CZ and SK, a.s. Úvěr byl čerpán na provozní účely (nákup materiálu), investiční účely (stroje, budovy, automobily a výrobní linky) a v neposlední řadě i pro financování běžných prostředků (zásob a pohledávek).

Poté společnost přešla na bankovní produkt zajišťující odkup pohledávek výše jmenovanou bankovní institucí. Tento produkt byl zvolen, z důvodu nárůstu objemů pohledávek. Později ovšem objemy poklesly a začaly častěji probíhat fakturace pohledávek.

Výše uvedené bankovní produkty již tedy nebyly pro společnost příliš vhodné. Podnik se rozhodl pro financování formou factoringu především kvůli odběrateli BRUSH SEM, a.s., za kterého má vysoké pohledávky s dlouhou splatností pohledávek.

Pro společnost DM Dřevovýroba MF, a.s. znamenala implementace factoringu řadu úkolů:

- zvolení vhodného druhu factoringu, který podpořil politiku společnosti
- vyhodnocení nabídky spolupráce od UniCredit Factoring Czech Republic and Slovakia, a.s. a zpracování požadovaných dokladů ze strany factoringové společnosti.
- vznesení případných námětů k nabídce
- nutné změny ve stávajícím řízení pohledávek, které byly vyvolány implementací factoringu
- uzavření kontraktu s factoringovou společností

5.4.1 Zvolení vhodného druhu factoringu

Vhodným druhem factoringu pro společnost DM Dřevovýroba MF, a.s. vzhledem k tomu, že nedochází k přechodu zboží přes hranice, byl factoring tuzemský. Ve svém portfoliu pro factoring zařadila pro začátek spolupráce pouze jednoho odběratele – společnost BRUSH SEM s.r.o. V budoucnu ovšem plánuje zařadit případné další vhodné odběratele. Mezinárodní factoring nepřípadal v úvahu, jelikož pohledávky za plánovaného odběratele probíhají v rámci ČR. Dále byl vhodným řešením factoring úplný zajišťující pojištění, vymáhání a monitoring informací týkající se jednotlivých odběratelů. Společnost mohla využít i nabídku skrytého factoringu. Vyhodnotila, že pro ni není příliš výhodný, jelikož by zvýšil administrativní činnost spočívající v kontrole částek, které jsou přeposílány factoringové společnosti a mimo jiné i vyšší náklady na bezhotovostní platební styk.

Dále volila mezi regresním a bezregresním factoringem. Volba regresního factoringu by pro společnost znamenala nižší náklady, ovšem na druhé straně je riziko spojené s neuhrazením pohledávky a následně s jejím vymáháním. Oproti tomu bezregresní factoring je dražší, ale riziko za neuhrazené pohledávky přebírá factoringová společnost. Vzhledem k vysokým částkám za pohledávky odběratele je tento typ výhodný. Tato varianta je zvolena především z důvodu možnosti neočekávaných finančních problémů zařazeného odběratele.

5.4.2 Nabídka spolupráce od UniCredit Factoring Czech Republic

Společnost DM Dřevovýroba MF, a.s. oslovila factoringová společnost UniCredit Factoring CZ and SK, a.s.

Společnost UniCredit Factoring CZ and SK, a.s. byla do roku 2015 nebankovní provozovatel financování pro malé a střední podniky. Založení společnosti je datováno do roku 1991 kdy, jakožto první specializovaná společnost nabízela ve střední a východní Evropě factoringové služby. V roce 2015 se stala dceřinou společností bankovní instituce UniCreditBank CZ and SK, a.s. Je považována za experta na trhu ve svém oboru. Na lukrativnosti ji přidává i to, že je zakládajícím členem České leasingové a finanční asociace a Factors Chain International. Internetová aplikace e-Saldo poskytuje informace o aktuálním stavu pohledávek a čerpání financí.

Společnost DM Dřevovýroba MF, a.s. byla dlouhodobým klientem UniCredit Bank CZ and SK, a.s., díky čemuž získala velmi výhodné podmínky, kterých u ostatních factoringových společností nedosáhla. Tím společností odpadla část implementace týkající se výběru a vyhodnocování factoringových společností.

Mimo jiné společnost musela zpracovat následující body.

1. Vyplnit dotazník factoringové spolupráce (viz příloha č. 2).
2. Pro účely indikativní nabídky vyplnit seznam odběratelů, objemy, splatnosti apod. Dodat informace ohledně aktuálně otevřeného salda za odběrateli v členění do splatností a po splatnosti 30, 60, 90 dnů.
3. Dále bylo nutností:

- prověřit případné % reklamací, zápočtů, vratek, bonusů
- informovat o dokumentaci v rámci obchodního styku (faktury, dodací list, předávací protokol, CMR atd.) a zaslat vzorovou dokumentaci
- zjistit stávající platební morálku odběratelů výstupem z účetnictví
- předmět fakturace

5.4.3 Vyhodnocení nabídky a případné náměty k nabídce

Společnost UniCredit Factoring CZ and SK, a.s. vyhovovala ve všech níže uvedených kritériích:

- platební podmínka - převod záloh na financování probíhá v rámci UniCredit Bank v tentýž den; platby mimo UniCredit Bank jsou připsány následující den, podobně jako zálohy za platby od odběratelů
- výše zálohy – 100 % financování pohledávek
- úrok z profinancování – výše úroku za profinancování 1,4 %
- provize – 0,1 % z odkoupených pohledávek
- ostatní služby – správa, inkaso, limity na odběratele aj.
- konkurenční výhody – výhodné podmínky, systém elektronického postupování pohledávek (EPD) a internetová aplikace e-Saldo
- existence a podíl na trhu – společnost je na trhu od roku 1991 a je zakladatelem České finanční a leasingové asociace, z čehož vyplývá, že je profesionálem v oboru
- výše poplatků

5.4.4 Nutné změny vyvolané implementací factoringu

Implementace zahrnovala řadu nutných změn. Byla nutná nastavení určitých pravidel způsobu spolupráce. Změny přicházející s implementací factoringu se týkali stanovení odběratelů (v modelovém příkladě odběratele), kteří byli předáni na factoring. Důležitými ukazatelem byla výše obratu, platební morálka, rizikovost a výše pohledávek.

Postoupení pohledávek vychází z factoringové smlouvy. Informace o pohledávkách za zařazeného odběratele jsou předávány factoringové společnosti prostřednictvím elektronického systému e-Saldo. Klient zasílá konvertovaná data

vycházející z tabulky v .xls formátu či data ze svého účetního software. Po zpracování factoringovou společností se v systému e-Saldo zobrazí postoupené pohledávky. Mimo jiné má zde společnost k dispozici přehled zaplacených pohledávek, financování a různé reporty. Pověřený pracovník podniku odpovídá za spolupráci s factoringovou společností. Jeho práce spočívá v kontrole došlých úhrad jednotlivých faktur, podávání informací o zápočtech apod.

Na závěr společnost každý měsíc schvaluje provizní fakturu vystavenou od factoringové společnosti.

5.4.5 Uzavření kontraktu s factoringovou společností

Uzavření kontraktu podpisem smlouvy je završením implementace factoringu. Smlouva obsahuje smluvní strany, předmět smlouvy, druh factoringu, výši úrokové sazby a provize, délku smlouvy, poskytování předfinancování, informace o postupování pohledávek, všeobecné podmínky. Společnost DM Dřevovýroba MF, a.s. zahájila spolupráci se společností Factoring CZ and SK, a.s. v březnu 2016.

5.4.6 Odběratel BRUSH- SEM s.r.o.

BRUSH SEM s.r.o. je společností sídlící v Plzni a řadí se ke klíčovým světovým výrobcům turbogenerátorů. Její činnost navázala na tradici výroby generátorů značky ŠKODA, která probíhala od roku 1924. Ve společnosti pracuje okolo 700 lidí. Společnost spadá již 16 let pod skupinu BRUSH. BRUSH je nezávislým výrobcem turbogenerátorů na světě. Vlastní výrobní závody v České republice, ve Velké Británii a v Nizozemsku.

Obrázek č. 9: Generátor společnosti BRUSH SEM s.r.o.



Zdroj: www.dmdrevovyroba.cz

5.5 Průběh factoringu

5.5.1 Dosažené objemy factoringu

Při zpracování byla použita skutečná data ze softwaru factoringové společnosti UniCredit Factoring CZ and SK, a.s. Průběh factoringu je hodnocen za období 1-12/2016.

V níže uvedené tabulce jsou obsaženy objemy postoupených pohledávek na factoringovou společnost, poskytnuté financování (zálohy) ze strany factoringové společnosti a přijaté platby od odběratelů společnosti DM Dřevovýroba MF, a.s. Jsou zde mimo jiné uvedeny zůstatky nezaplacených pohledávek a poskytnutého financování ke konci daného kalendářního měsíce.

Tabulka č. 7: Factoringový průběh v tis. Kč (1-12/2016)

Průběh factoringu v tis. Kč (1-12/2016)													
	Celkem 2016	1.2016	2.2016	3.2016	4.2016	5.2016	6.2016	7.2016	8.2016	9.2016	10.2016	11.2016	12.2016
Postoupené pohledávky	10 444	0	0	0	1 460	1 764	868	819	495	1 651	971	1 046	1 369
Poskytnuté financování	10 385	0	0	0	1 460	1 761	861	811	163	1 966	964	1 038	1 361
Došlé platby od odběratelů	5 106	0	0	0	0	0	0	551	1 822	1 189	723	696	125

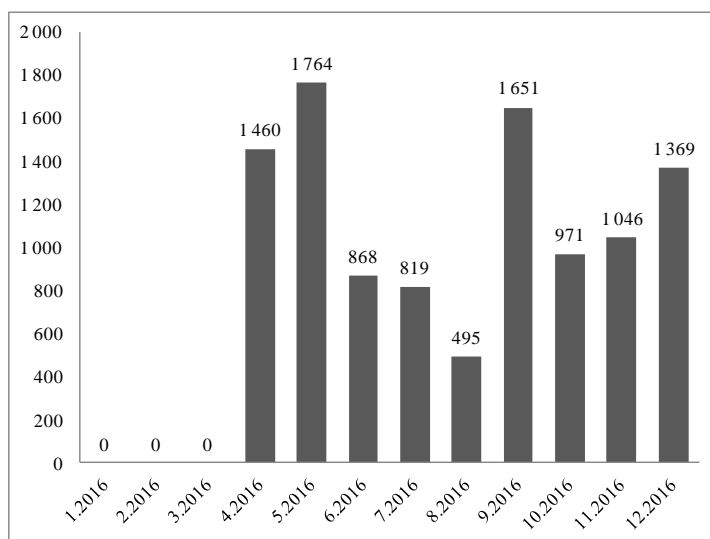
Zůstatky	ø 2016	31.1.16	29.2.16	31.3.16	30.4.16	31.5.16	30.6.2016	31.7.16	31.8.16	30.9.16	31.10.16	30.11.16	31.12.16
Otevřené pohledávky	3 649	0	0	0	1 460	3 225	4 093	4 361	3 033	3 495	3 744	4 094	5 338
Otevřené financování	3 621	0	0	0	1 464	3 232	4 101	4 370	2 718	3 502	3 751	4 102	5 348

zdroj: vlastní zpracování dle softwaru Aquarius

Součet postoupených pohledávek dosáhl za období 1-12/2016 výše 10,4 mil. Kč. Factoringová smlouva byla podepsána v březnu 2016, což vysvětluje nulové hodnoty v tabulce za měsíce leden, únor a březen. Spolupráce se rozeběhla v dubnu 2016, kdy společnost DM Dřevovýroba MF, a.s. (klient) postoupila na factoringovou společnost první pohledávky. Jak je zřejmé z grafu č. 15, klient postoupil největší objem pohledávek v květnu a naopak nejmenší v srpnu. Vysvětlením může být skutečnost, že se jedná o výrobní podnik, který vyhledává v měsíci srpen celozávodní dovolenou, díky které dochází ke snížení objemu postoupených pohledávek. Zvýšené množství postoupených pohledávek za měsíc květen je zapříčiněno větším množstvím vyexpedovaného zboží, z čehož vyplývá vyšší fakturace.

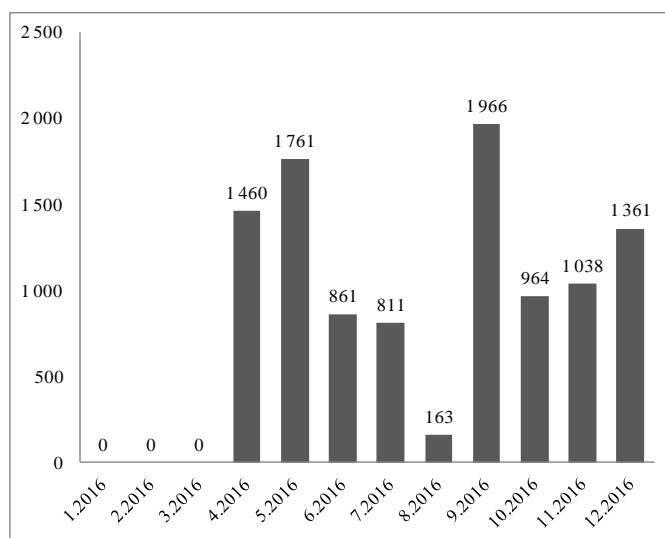
Factoringová společnost poskytuje klientovi tzv. zálohy, tj. financování. Tomuto tématu byla věnována i část literární rešerše. „Zálohy“ jsou vhodným pojmem, jelikož klient zpravidla nedostává proplaceno 100 % nominální hodnoty pohledávek, ale pouze část. Zpravidla poskytuje factoringová společnost klientům financování do výše 90 % pohledávek. Důvodem je „rezerva“ pro případné zápočty, reklamace ze strany odběratelů. V tomto modelovém případě má ovšem klient v podmínkách nastavené 100 % financování pohledávek.

Graf č. 15: Objem postoupených pohledávek v tis. Kč (1-12/2016)



zdroj: vlastní zpracování dle softwaru Aquarius

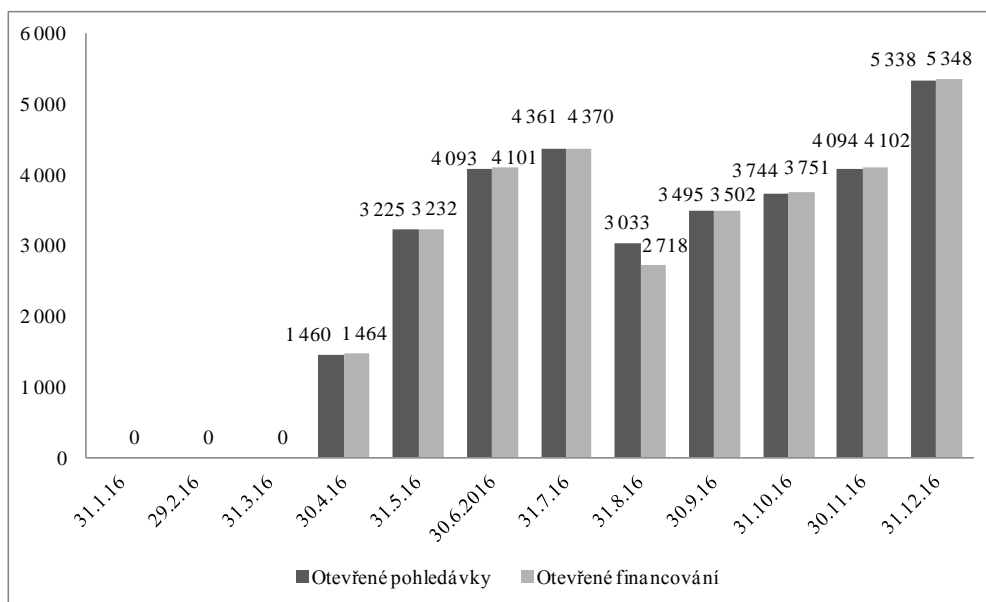
Graf č. 16: Poskytnuté financování v tis Kč. 1-12/2016



zdroj: vlastní zpracování dle software Aquarius

Z grafu č. 16 vyplývá, že největší objem financování klientovi poskytla factoringová společnost v měsíci květnu – 1,8 mil. Kč a září – téměř 2 mil Kč. Objem poskytnutých finančních prostředků závisí na objemu postoupených pohledávek, ty jsou znázorněné v předchozím grafu č. 15.

Graf č. 17: Zůstatky pohledávek a financování v tis. Kč ke konci jednotlivých měsíců 2016



Zdroj: vlastní zpracování dle software Aquarius

Předchozí graf č. 17 znázorňuje stav otevřených, čili nezaplacených pohledávek a poskytnutého (nesplaceného) financování ke konci jednotlivých měsíců. Nejvyšším stavem otevřených pohledávek a poskytnutého financování byl měsíc prosinec roku 2016.

Factoringová společnost poskytuje klientovi 100 % financování pohledávek, což vysvětluje téměř stejné hodnoty u grafu č. 17. Malé rozdíly mezi otevřenými pohledávkami a poskytnutým financováním jsou způsobeny provizí a poplatky factoringové společnosti. Výrazný rozdíl v měsíci srpen mezi jednotlivými hodnotami může být způsoben překročením limitu na jednotlivého odběratele, překročením schváleného klientského či tzv. neschváleným financováním, což je tento případ. Do neschváleného financování jsou zahrnuté pohledávky, které systém vybral k verifikaci, tzv. ověřování pohledávek. V případě, že systém Aquarius vybere danou pohledávku (fakturu) k verifikaci, je klient dle smlouvy povinen doložit dokumentaci, která se k ní vztahuje. Zpravidla se jedná o kopii faktury, dodací list a v případě dopravního odvětví i nákladní list. Podmínky verifikace vychází z factoringové smlouvy.

Pokud by klient neměl s factoringovou společností sjednané podmínky 100 % financování pohledávek, byl by procentuální poměr financování spočítán jako poměr stavu financování a stavu otevřených pohledávek, tj. například v měsíci srpnu 2 718 tis. Kč/ 3 033 tis. Kč = 89 %. Jak je výše popsáno, k 100 % financování nedošlo kvůli neschválenému financování z důvodu verifikace pohledávek.

5.5.2 Factoringové náklady

Přehled vynaložených nákladů ze strany klienta za sledované období 1-12/2016 je uveden v následující tabulce.

Tabulka č. 8: Náklady factoringu rozdělené na jednotlivé složky v tis. Kč 1-12/2016

Náklady na factoring rozdělené na jednotlivé složky v Kč (1-12/2016)													
	Celkem 2016	1.2016	2.2016	3.2016	4.2016	5.2016	6.2016	7.2016	8.2016	9.2016	10.2016	11.2016	12.2016
Provize z postoupených pohledávek	10 444	0	0	0	1 460	1 764	868	819	495	1 651	972	1 046	1 369
Administrativní poplatky	4 500	0	0	0	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Úrok z financování	42 184	0	0	0	1 150	3 673	5 251	6 486	5 202	3 863	4 714	5 124	6 721
DPH	11 997	0	0	0	653	1 247	1 390	1 639	1 301	1 263	1 299	1 401	1 804
Celkem factoringové náklady bez DPH	57 128	0	0	0	3 110	5 937	6 619	7 805	6 197	6 014	6 186	6 670	8 590

Zdroj: vlastní zpracování dle software Aquarius

Factoringové náklady se zpravidla skládají z provize z postoupených pohledávek a z úroku z poskytnutého financování. Během factoringových operací ovšem vznikají i jiné poplatky, které jsou následně přeúčtovávány factoringovými společnostmi klientům. Do těchto administrativních poplatků spadají především bankovní výlohy, administrativní úkony nad rámec domluvených podmínek, poplatky za udělení/změnu limitů, monitoring bonity odběratelů, posudek obchodního případu aj.

Případné bankovní výlohy vznikají při platbách v jiné měně než Kč či v měně Kč placené od odběratelů ze zahraničí. Vysvětlením vzniku bankovních výloh je fakt, že peníze putují do cílové banky přes tzv. korespondenční banky. Nejdou tedy přímo do cílové banky. Výše bankovních výloh závisí na ceníkových sazbách jednotlivých bank, které je zpracovávají. Nejsou vždy ve stejné výši. Zpravidla se cena za provedenou platbu pohybuje v rozmezí cca 100-500 Kč.

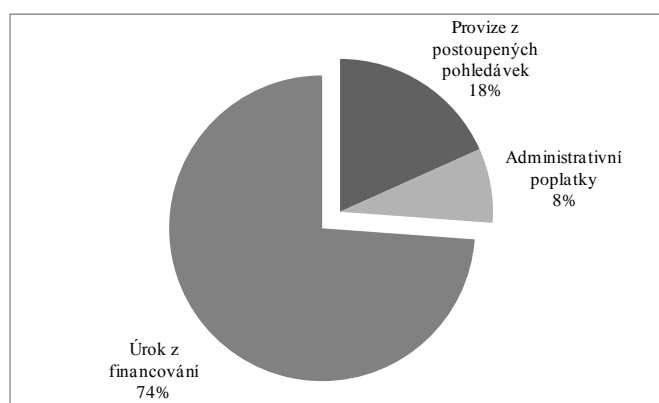
Administrativní poplatek ve výši 500 Kč je za aplikaci eSaldo. Prostřednictvím aplikace eSaldo získává společnost on-line přístup ke svému factoringovému účtu. Přihlášení probíhá pomocí přihlašovacího jména a hesla. Zde má společnost k dispozici aktuální stav pohledávek, aktuální stav limitů na jednotlivé odběratele vč. čerpání, platební morálku odběratele a disponibilní zůstatek předfinancování.

Nejobjemnější část nákladů v modelovém příkladě tvoří položka úroky z vyplacených záloh (financování), což je ovlivněno výší dnešních úrokových sazeb. Výše úrokových sazeb se pohybuje na velmi nízké úrovni. Poplatek za factoring vychází z nominální hodnoty pohledávky a obvykle nepřesáhne 1,5 %. Naproti tomu úrokové sazby jsou na úrovni běžných sazeb, které účtují banky u kontokorentních úvěrů.

Po této položce jsou dle tabulky č. 8 druhou největší položkou provize z postoupených pohledávek. Do provize jsou zahrnuty náklady factora související s administrativním zpracováním faktur, evidencí a inkasem pohledávek. Mimo jiné jsou zde zahrnuté i náklady vzniklé analýzou bonity klienta, analýzou bonity odběratele aj. Náklady na provize z postoupených pohledávek jsou pro factoringové společnosti nejvíce výnosovou složkou, což je důvod vyšších factoringových provizí a nižších úrokových sazeb. Klient nemusí vyčerpat všechny své disponibilní prostředky a hradí pouze úroky z částky čerpání. Factoringová společnosti poté ovšem nenáleží plná výše úroky, která vyplývá z plného čerpání.

Graf č. 18 znázorňuje procentuální přehled factoringových nákladů rozdělený na jednotlivé složky. U sledované společnosti je patrné, že úrok z financování tvoří 74 %, což je největší část vynaložených nákladů. Tento případ je spíše ojedinělý, jelikož zpravidla tvoří nejobjemnější část nákladů na factoring položka provize. Příčinou je nízký objem postoupených pohledávek a v důsledku nízkého objemu i nízká provize. Druhá složka provize z postoupených pohledávek dosahovala hodnoty 18 %. Nejnižší hodnotu 8 % tvoří administrativní poplatky factoringové společnosti.

Graf č. 18: Procentuální zobrazení vynaložených nákladů v %



Zdroj: vlastní zpracování dle software Aquarius

Dle tabulky č. 9 společnost na factoring vynaložila náklady ve výši 57 128 Kč. V porovnání s objemem postoupených pohledávek 10 443 847 Kč dosáhla výše vynaložených nákladů 0,5 %. Procentuální ukazatel nákladů z obrátů vychází z celkových vynaložených nákladů/objemem postoupených pohledávek. Výsledná cena za factoring je v tomto případě nízká. Zpravidla cena factoringu fluktuuje v rozmezí 1,5 – 2 % z hodnoty pohledávek.

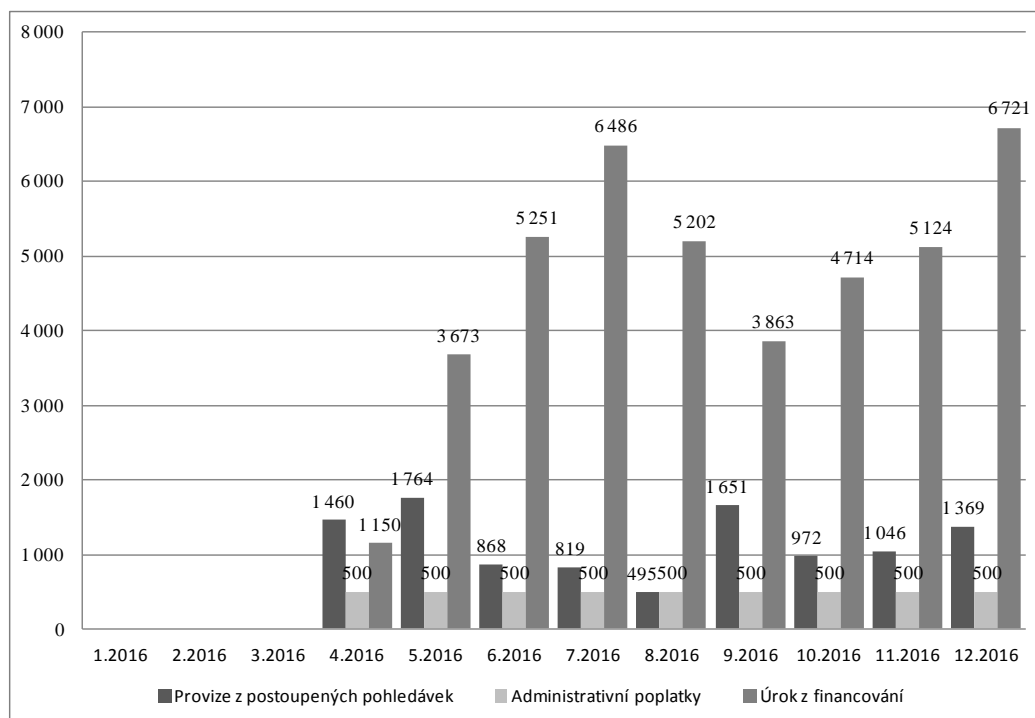
Tabulka č. 9: Náklady na factoring v % (1-12/2016)

Náklady na factoring rozdělené na jednotlivé složky v Kč (1-12/2016)													
	Celkem 2016	1.2016	2.2016	3.2016	4.2016	5.2016	6.2016	7.2016	8.2016	9.2016	10.2016	11.2016	12.2016
Postoupené pohledávky	10 443 847	0	0	0	1 460 403	1 764 348	868 467	818 808	494 722	1 650 878	971 477	1 045 946	1 368 798
Celkem factoringové náklady bez DPH	57 128	0	0	0	3 110	5 937	6 619	7 805	6 197	6 014	6 186	6 670	8 590
% nákladů z obrátů	0,55%	0,00%	0,00%	0,00%	0,21%	0,34%	0,76%	0,95%	1,25%	0,36%	0,64%	0,64%	0,63%

zdroj: vlastní zpracování dle softwaru Aquarius

V grafu č. 19 je znázorněn přehled factoringových nákladů po jednotlivých složkách. Jak již bylo zmíněno, vyšší hodnoty úroku z financování byly zapříčiněny nízkým objemem postoupených pohledávek.

Graf č. 19: Vynaložené náklady klienta DM Dřevovýroba MF, a.s. na factoring v Kč (1-12/2016)

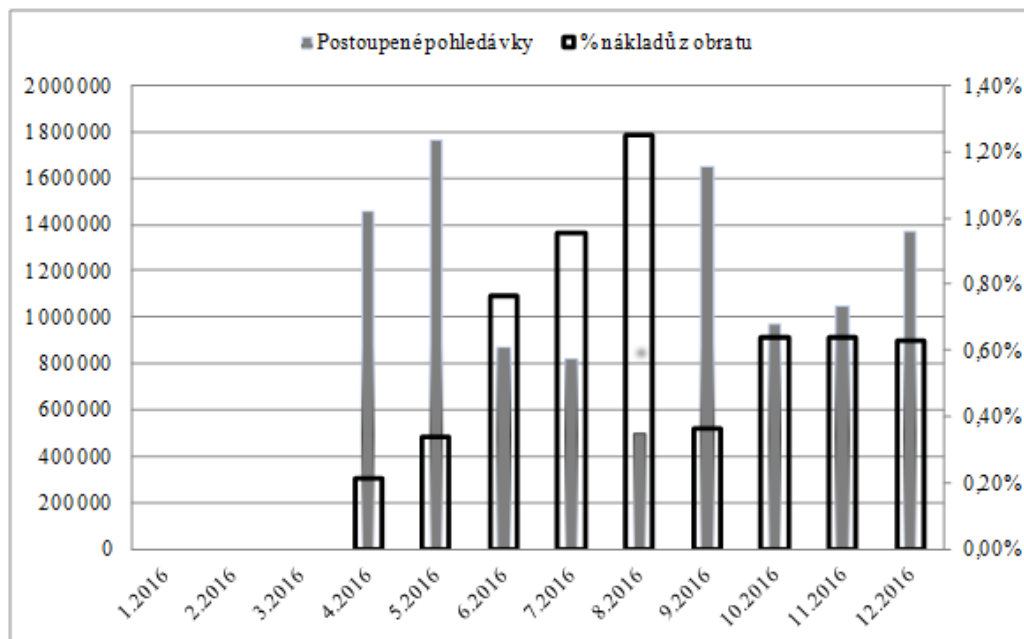


zdroj: vlastní zpracování dle softwaru Aquarius

Z hlediska výnosovosti pro stávající factoringovou společnost by bylo vhodné zvýšení factoringových poplatků. Toto zvýšení by se mělo být cca o 1 – 1,5 % oproti současným podmínkám. Tímto krokem by byl dosažen požadovaný výnos factoringové společnosti a i z klientského hlediska je stávající stav velmi výhodný.

Cena factoringu je odvíjena od ročního obrátu, bonity odběratelů, platební podmínky a celkové struktury obchodu. Mimo jiné zde působí vliv nabídky konkurence – ostatních společností poskytujících factoring.

Graf č. 20: Procentuální porovnání nákladů na factoring



zdroj: vlastní zpracování dle softwaru Aquarius

Z výše uvedeného grafu vyplývá pohyb procentuálního nákladu na factoring v rozmezí 0,2 – 1,3 % z hodnoty postoupených pohledávek. Nejmenší hodnota byla v měsíci duben při zahájení spolupráce s factoringovou společností. K největšímu odchýlení od průměru došlo v měsíci srpnu. Pokles objemu postoupených pohledávek a pohyb factoringových nákladů v průměrné výši jako v ostatních měsících způsobilo největší odchylku od průměru, tj. 1,25 %.

5.6 Výpočet nákladů na factoring u DM Dřevovýroba MF, a.s.

V následující části diplomové práce bude popsán průběh factoringové operace a následný výpočet nákladů na factoring ve vybraném kalendářním měsíci klienta DM Dřevovýroba MF, a.s.

Na úvod je vhodné připomenout, že factoring je specifický způsob financování, během kterého společnost prodá vzniklou pohledávku specializované factoringové společnosti. Factoringová společnost poté poskytne firmě peníze, respektive zálohy. Prodej pohledávky na factoringovou společnost se nazývá postoupení pohledávky, na jehož základě dochází k přechodu vlastnictví ze

společnosti na factoringovou společnost. Firma tedy poté nemá pohledávku za odběratelem, ale již za factoringovou společností.

V níže uvedených tabulkách je souhrn pohybů po dobu půlroční spolupráce s factoringovou společností. Přehled pohledávek, tj. tabulka č. 10 a přehled financování, tj. tabulka č. 11 je složena z data provedení transakce, z debetu, z kreditu, zůstatku přehledu postoupených pohledávek a názvu provedené transakce. Do debetních transakcí spadají postoupené pohledávky, poskytnuté zálohy, poplatky, bankovní výlohy aj. Oproti tomu na straně kreditu jsou došlé platby od odběratelů způsobující snížení zůstatků.

Tabulka č. 10: Přehled factoringových pohledávek za období 4-9/2016

Přehled pohledávek v Kč 4 - 9/2016				
Datum	Debet	Kredit	Zůstatek	Transakce
1.4.2016			0	počáteční stav
7.4.2016	761 591		761 591	7 x postoupené pohledávka
21.4.2016	698 812		1 460 403	12 x postoupená pohledávka
6.5.2016	841 172		2 301 575	15 x postoupená pohledávka
16.5.2016	433 087		2 734 662	11 x postoupená pohledávka
17.5.2016	490 089		3 224 751	2 x postoupená pohledávka
6.6.2016	607 654		3 832 405	10 x postoupená pohledávka
23.6.2016	260 813		4 093 218	14 x postoupená pohledávka
12.7.2016	818 808		4 912 023	7 x postoupená pohledávka
21.7.2016		42 466	4 869 560	2 x došlá platba od odběratele
27.7.2016		508 851	4 360 709	5 x došlá platba od odběratele
3.8.2016		229 870	4 130 839	4 x došlá platba odběratele
10.8.2016		466 915	3 663 924	6 x došlá platba od odběratele
15.8.2016	172 392		3 836 316	13 x postoupená pohledávka
17.8.2016		368 503	3 467 813	11 x došlá platba od odběratele
29.8.2016		473 468	2 994 345	5 x došlá platba od odběratele
31.8.2016		283 618	2 710 727	2 x došlá platba od odběratele
31.8.2016	322 330		3 033 057	11 x postoupená pohledávka
6.9.2016		33 647	2 999 410	8 x došlá platba od odběratele
12.9.2016	482 845		3 482 255	7 x postoupená pohledávka
13.9.2016		834 474	2 647 781	5 x postoupená pohledávka
20.9.2016		11 289	2 636 492	4 x došlá platba od odběratele
26.9.2016	1 168 033		3 804 525	10 x postoupená pohledávka
27.9.2016		309 891	3 494 634	4 x došlá platba od odběratele
30.9.2016			3 494 634	konečný stav k 31.9.2016

zdroj: vlastní zpracování dle softwaru Aquarius

Jak již bylo zmíněno, společnost zahájila spolupráci s factoringovou společností v dubnu 2016. V níže uvedené tabulce je proto tedy v měsíci duben nulový počáteční zůstatek. V přehledu pohledávek jsou zaznamenány postoupené pohledávky a došlé platby od odběratele BRUSH SEM s.r.o.

Z tabulky č. 10 je zřejmé, že klient dne 7. 4. 2016 postoupil pohledávky za svého odběratele BRUSH-SEM s.r.o. ve výši 761 591 Kč, čímž se zvýšil nulový zůstatek pohledávek na 761 591 Kč. Tímto krokem vznikla klientovi pohledávka v uvedené výši za factoringovou společnost. Klient postupoval své pohledávky v nepravidelných intervalech až do dne 12. 7. 2016. Den po postoupení prvních pohledávek, tj. 8. 4. 2016 byla klientovi poskytnuta záloha ve výši 761 591 Kč factoringovou společností. Klientovi byl tedy profinancován celý objem postoupených pohledávek. Zpravidla factoringová společnost poskytuje zálohy ve výši 70-90 % z nominální hodnoty pohledávek. V případě jiného procentuálního financování než je 100 %, by výpočet zálohy byl následující: hodnota postoupené pohledávky * % financování pohledávky. Pokud by tedy bylo nastaveno 85 % profinancování pohledávky, byla by záloha vypočítána: $761\,591\text{ Kč} * 85\% = 647\,352\text{ Kč}$.

Z tabulky č. 11 že factoring pro klienta je vhodný především, co se týká stabilního cash flow, jelikož u spolupráce s odběratelem BRUSH-SEM s.r.o. je nastavena platební morálka 120 dnů. Tato skutečnost se projevuje v tabulce č. 10 (pohledávky), kde je patrné, že první platby od odběratele byly připsány 21. 7. 2016, tj. po 120 dnech splatnosti faktur.

Načerpáním zálohy se zvýší počáteční stav financování a zároveň vzniká závazek vůči factoringové společnosti, viz tabulka č. 11.

Tabulka č. 11: Přehled financování v Kč (04-09/2016)

Přehled financování v Kč 4 - 9/2016				
Datum	Debet	Kredit	Zůstatek	Transakce
1.4.2016			0	
8.4.2016	761 591		761 591	1 x odchozí platba (záloha)
21.4.2016	698 812		1 460 403	1 x odchozí platba (záloha)
30.4.2016	105		1 460 508	1 x DPH - administrativní poplatek
30.4.2016	242		1 460 750	1 x DPH - odměna za předfinancování
30.4.2016	307		1 461	19 x DPH - provize za odkup
30.4.2016	500		1 461 556	1 x administrativní poplatek
30.4.2016	1 150		1 462 707	1 x odměna za předfinancování
30.4.2016	1 460		1 464 167	19 x provize za odkup
6.5.2016	837 408		2 301 575	1 x odchozí platba (záloha)
20.5.2016	923 176		3 224 751	1 x odchozí platba (záloha)
31.5.2016	105		3 224 856	1 x DPH - administrativní poplatek
31.5.2016	371		3 225 227	28 x DPH - provize za odkup
31.5.2016	771		3 226 498	1 x DPH - odměna za předfinancování
31.5.2016	1 764		3 228 262	28 x provize za odkup
31.5.2016	3 673		3 231 935	1 x odměna za předfinancování
7.6.2016	297 416		3 529 351	1 x odchozí platba (záloha)
8.6.2016	303 054		3 832 405	1 x odchozí platba (záloha)
28.6.2016	260 813		4 093 218	1 x odchozí platba (záloha)
30.6.2016	105		4 093 323	1 x DPH - administrativní poplatek
30.6.2016	182		4 093 505	24 x DPH - provize za odkup
30.6.2016	500		4 094 005	1 x administrativní poplatek
30.6.2016	868		4 094 874	24 x provize za odkup
30.6.2016	1 103		4 095 977	1x DPH - odměna za předfinancování
30.6.2016	5 251		4 101 227	1x odměna za předfinancování
14.7.2016	810 799		4 912 026	1 x záloha
21.7.2016		42 466	4 869 560	2 x příchozí platba od odběratele
27.7.2016		508 851	4 360 709	5 x příchozí platba od odběratele
31.7.2016	105		4 360 814	1 x DPH administrativní poplatek
31.7.2016	172		4 360 986	7 x DPH - provize za odkup
31.7.2016	500		4 361 486	1 x administrativní poplatek

3.8.2016		229 870	4 140 283	4 x příchozí platba od odběratele
10.8.2016		466 915	3 673 368	6 x příchozí platba od odběratele
17.8.2016		368 503	3 304 865	11 x příchozí platba od odběratele
18.8.2016	162 948		3 467 813	1 x odchozí platba (záloha)
29.8.2016		473 468	2 994 345	5 x příchozí platba od odběratele
31.8.2016	104		2 994 449	24 x DPH - provize za odkup
31.8.2016	105		2 994 554	1 x DPH - administrativní poplatek
31.8.2016	495		2 995 049	24 x provize za odkup
31.8.2016	500		2 995 549	1 x administrativní poplatek
31.8.2016	1 092		29 966 647	1 x DPH - odměna za předfinancování
31.8.2016	5 202		3 001 843	1 x odměna za předfinancování
31.8.2016		283 618	2 718 225	2 x příchozí platba od odběratele

2.9.2016	306 919		3 025 144	1 x odchozí platba (záloha)
6.9.2016		33 647	2 991 497	8 x příchozí platba od odběratele
8.9.2016	7 913		2 999 410	1 x odchozí platba (záloha)
13.9.2016		834 474	2 164 936	5 x příchozí platba od odběratele
15.9.2016	482 845		2 647 781	1 x odchozí platba (záloha)
20.9.2016		11 289	2 636 492	4 x příchozí platba od odběratele
27.9.2016		309 891	2 326 601	4 x příchozí platba od odběratele
29.9.2016	1 168 033		3 494 634	1 x odchozí platba (záloha)
30.9.2016	105		3 494 739	1 x DPH - administrativní poplatek
30.9.2016	347		3 495 086	17 x DPH - provize za odkup
30.9.2016	500		3 495 586	1 x administrativní poplatek
30.9.2016	811		3 496 397	1 x DPH - odměna za předfinancování
30.9.2016	1 651		3 498 046	17 x provize za odkup
30.9.2016	3 863		3 501 910	1 x odměna za předfinancování
30.9.2016			3 501 910	konečný stav k 30.9.2016

zdroj: vlastní zpracování dle softwaru Aquarius

Dne 21. 7. 2016 byly připsány první platby od odběratele na účet klienta factoringové společnosti v celkové výši 42 466 Kč. Což jsou 4 měsíce po zahájení spolupráce. Tuto skutečnost vysvětluje 120 denní platební morálka odběratele. Z tabulek je patrné, že došlé platby od odběratele mají vliv na přehled pohledávek i na přehled financování. Na obou stranách se jedná o kredit, který způsobuje snížení zůstatků.

Následné pohyby probíhají podobně. Factoringová společnost na konci měsíce provede vyúčtování poplatků. Poplatky se skládají z provize z postoupených pohledávek, úroku z poskytnutého financování, bankovních výloh, udělených limitů, poplatku za on-line aplikaci e-saldo. Poté je vystavena a zaslána

factoringovou společností klientovi faktura, která obsahuje souhrn vyúčtovaných poplatků. Zpravidla nedochází k úhradě faktury klientem, jelikož je započtená, čili je klientovi navýšen zůstatek financování o částku na provizní faktuře, což je patrné v tabulce č. 11 (přehled financování).

Výše provize a úroku z poskytnutého financování vychází z podmínek stanovených na začátku spolupráce před podepsáním factoringové smlouvy.

Tabulka č. 12: Podmínky vycházející z factoringové smlouvy

Factoringová smlouva - stanovené podmínky	
Provize	0,1%
3M PRIBOR	0,29%
Úroková marže	1,4%
Výše poskytovaných záloh	100%

zdroj: vlastní zpracování dle softwaru Aquarius

V tabulce č. 12 jsou uvedené stanovené cenové podmínky - provize 0,1 %, 3M PRIBOR 0,29 %, úroková marže 1,4 % a výše poskytovaných záloh 100 %. Jak již bylo zmíněno sazbu PRIBOR, stanovuje Česká národní banka.

Kalkulace factoringové provize vychází z celkové hodnoty pohledávek vynásobenou dohodnutou cenou, tj. cenou z factoringové smlouvy. Pro výpočet provize za 1/2016 tedy použijeme následující hodnoty: 1 460 000 Kč * 0,1 % = 1 460 Kč. Klient zaplatil factoringové společnosti provizi z postoupených pohledávek v této výši.

Factoringová společnost pro výpočet úroku z poskytnutých záloh používá vzorec pro jednoduché polhůtní úročení.

$$u = \frac{K * p * t}{100 * 360}$$

K = kapitál (peněžní částka)

P = úroková sazba

T = doba splatnosti kapitálu (ve dnech)

u = úrok

V tabulce č. 13 jsou zaznamenány úroky ze zůstatku financování za 4/2016. Výpočet úroku vychází z výše uvedeného vzorce jednoduchého, polhútního úročení. Dne 8. 4. 2016 byla vyplacena klientovi částka zálohy ve výši 761 591 Kč. K čerpání této částky docházelo od 8. 4. 2016 do 21. 4. 2016, tj. 13 dnů. Úroková sazba se skládá z 3M PRIBOR + Úroková marže.

$$u = \frac{K * p * t}{100 * 360} = \frac{761\,591 * 1,69 * 13}{100 * 360} = 464,78 \text{ Kč}$$

Tabulka č. 13: Úroky ze zůstatku financování v Kč za 04/2016 a 05/2016

Datum	Počet dnů	Zůstatek	Částka úroku
8.4.2016	13	761 591,00	464,78
21.4.2016	8	1 460 403,00	617,02
30.4.2016	1	1 462 775,11	68,67
Celkem za období 4/2016			1 150,47

Datum	Počet dnů	Zůstatek	Částka úroku
1.5.2016	5	1 464,18	343,67
6.5.2016	14	2 301 575,00	1512,65
20.5.2016	11	3 224 751,00	1665,23
31.5.2016	1	3 227 490,92	151,51
Celkem za období 5/2016			3 673,06

Tabulka č. 14: Factoringové náklady v Kč za 4/2016 a 6/2016

Factoringové náklady DM Dřevovýroba MF, a.s. 4/2016	
Provize	1 460,00
Úrok	1 150,47
Ostatní poplatky	500
Náklady celkem	3 110,47

Factoringové náklady DM Dřevovýroba MF, a.s. 5/2016	
Provize	1 764,00
Úrok	3 673,06
Ostatní poplatky	500
Náklady celkem	5 937,06

zdroj: vlastní zpracování dle softwaru Aquarius

5.7 Model CANVAS

Business model CANVAS se skládá z 9 částí, které nesou označení kameny byznys modelu. Jednotlivé kameny nemusejí mít vždy stejnou důležitost, tedy liší se u jednotlivých byznys modelů. Dokonce mohou u některých modelů i chybět. Model CANVAS je rozdělen na 3 pilíře: efektivita (klíčové zdroje, klíčové činnosti a klíčová partnerství), hodnota (kanály, vztahy a zákaznické segmenty) a finance (zdroje příjmů a struktura nákladů).

Efektivita:

- Klíčové zdroje

Mezi fyzické klíčové zdroje společnosti se řadí vlastní prostory, díky nimž ušetří na nákladech za pronájem výrobních prostor a skladů. Neméně důležitým zdrojem je vlastní pořezová linka, certifikovaná sušárna dřeva a vlastní doprava dodávaných produktů. Do duševního klíčového zdroje se řadí certifikace dřevní hmoty a následně certifikované sušení. Finanční klíčové zdroje jsou částečně zajištěny factoringovou společností UniCredit Factoring CZ and SK, a.s.

Pro vykonávání výroby výše uvedených produktů jsou důležitou součástí i odborníci v oboru. Nový zaměstnanec je zaučován po dobu jednoho roku, až poté je schopen pracovat samostatně, bez dohledu.

- Klíčová partnerství

Společnost Unicredit Factoring CZ and SK, a.s. je společností poskytující podniku financování formou factoringu. Klíčovým partnerstvím je především proto, že se stará o pohledávky za odběratele BRUSH SEM, s.r.o. a poskytuje zálohy financování tohoto odběratele.

Dlouhodobá spolupráce s vybranými dodavateli, díky nimž je zaručena kvalitní dodávka dřeva v dostatečném množství.

- Klíčové činnosti

Mezi klíčové činnosti společnosti je zahrnuta výroba začínající u jednoduchých podlážek, palet, jednoduchých přepravních beden přes dodávky kontejnerů a stojanů pro hřídele o váze až 200t. Mimo jiné i zajišťuje vlastní přepravu svého zboží, projekci obalů, balení a vakuace do Al folie.

II. Hodnota

- Kanály

Společnost prodává své produkty přímou cestou spotřebiteli. Společnost si zakládá na kontaktu při osobním setkání, telefonickém hovoru se zákazníkem si, či elektronické poště. Osobní setkání probíhají přímo ve výrobním podniku společnosti. Prezentuje své výrobky na webových stránkách. Výroba produktů probíhá na zakázku, pobočku nevlastní.

- Vztahy

Vztahy jsou tvořené formou konzultačních prodejů, během kterých je vyslechnuto přání zákazníka a dle toho je navrženo optimální řešení. Společnost vyrábí produkty především na zakázku.

- Zákaznické segmenty

Zákazníky společnosti jsou především firmy z oblasti strojírenského, automobilového a energetického průmyslu. Pro tyto zákazníky jsou vyráběny

především dřevěné obaly pro přepravu jejich zboží. Mimo jiné také dodávají dubové řezivo do Plzeňského prazdroje, a.s.

III. Finance

- Zdroje příjmů

Zákazníci platí za nákup konkrétního zboží či za využití konkrétní služby (balení, přeprava či projekce obalů). Platba probíhá v hotovosti či převodem na bankovní účet společnosti. Společnosti BRUSH SEM s.r.o. je poskytnuta platební morálka 120 dnů.

- Struktura nákladů

Společnost se řídí hodnotově řízeným přístupem tím, že na trhu nabízí především originální produkty na zakázku. Nesoutěží tedy s ostatními společnostmi na základě cenového faktoru.

Nejvýznamnějšími náklady na vytvoření, udržení klíčových činností a partnerství jsou především náklady na dřevní hmotu, energii, zaměstnance a z finančních nákladů také náklady za financování formou factoringu. Bez spolupráce s factoringovou společností by bylo cash flow společnosti omezeno, což by mohlo vyústit k neposkytnutí prodloužené platební morálky 120 dní svému odběrateli BRUSHM SEM, s.r.o. Úsporou nákladů představují i vlastní výrobní prostory včetně skladů, které podniku šetří peníze.

6 Diskuze

Donedávna byl factoring složitým a drahým řešením provozního financování. Za poslední čtvrtstoletí se povědomí o factoringu pomalu mění. Podniky již berou v potaz výhody factoringu, s nimiž mohou zlepšit tok finančních prostředků. V očích podnikatelů je však často brán jako nákladná finanční služba. S factoringem sice mohou být spojené vyšší finanční náklady než s úvěrem, ale není možné tvrdit, že je dražší. Úvěr zastává roli finanční. Oproti tomu factoring zaštiťuje služby v oblasti správy pohledávek, komunikace a upomínání s a jejich případná napomínání. (Morávek, 2015).

V důsledku konkurenčního boje se factoringové společnosti přizpůsobují jednotlivým odvětvím a klientům. Je více než pravděpodobné, že v budoucnu vstoupí factoringové společnosti na trh s rozšířenou nabídkou factoringového financování.

Financování factoringu v dřevozpracujícím průmyslu a lesnictví má značný potenciál. Je vhodným finančním nástrojem určeným k optimalizaci finančních toků podniku. Podnikům poskytuje lepší platební schopnost a nedostávají se do prodlení s platbami.

Z modelového příkladu je zřejmý vliv factoringu na zlepšení platební morálky odběratele. Factoring je vhodným nástrojem pro odložení splatnosti pohledávek, eliminaci rizika nezaplacení pohledávek. Mimo jiné přináší firmě nemalé úspory nákladů, které se pojí s administrativní činností správy pohledávek. Především se jedná o vedení saldokonta odběratele, kdy factoringová společnost alokuje (přiřazuje) platby, upomíná odběratele a inkasuje.

Významnou úlohu hraje i nejednoznačnost právní a daňové úpravy factoringu v ČR. Podnikatelé při využívání factoringu tápou v daňově uznatelných a neuznatelných položkách. Daňově uznatelný výdaj slouží k dosažení, zajištění a udržení příjmů. Vezmeme-li v potaz, že při využívání služeb factoringu je sníženo riziko dodávek odběratelům s horší bonitou a je zlepšen tok finančních prostředků v podniku, lze považovat náklady na factoring za daňově uznatelné. Závazným bodem je především smluvní úprava factoringové spolupráce a následně

individuální výklad správce daně. Může dojít k situaci, kdy správce daně neuzná factoring daňově uznatelným nákladem. Zákonnou standardizací by bylo možné předejít nejasnostem, které vznikají při financování formou factoringu

7 Závěr

Cílem této diplomové práce bylo rozebrat problematiku financování podnikatelské činnosti prostřednictvím factoringu. Přestože se factoring stává v České republice stále známější formou financování, nedosahuje takových úspěchů jako ve světě. O tomto svědčí i skutečnost, že v odborné literatuře je stále zařazován do alternativní formy financování, přičemž ve světě má factoring dlouhodobou tradici a je běžně využívaným financováním. Čeští podnikatelé již začali objevovat výhody factoringu, ovšem stále se značná část obrací na bankovní instituce a vybírají si pro své podnikání bankovní úvěry, leasingy aj.

Povědomí o factoringu bylo mapováno pomocí dotazníkového šetření. Dotazník obsahoval 11 otázek a byl rozeslán do 146 podniků zabývajících se dřevozpracovatelským průmyslem a lesnictvím. Celkem odpovědělo 31 podniků. O pojmu factoring nemá dostatečné informace 29 % podniků. Tři čtvrtiny dotazovaných podniků neuvažovali nad využitím factoringu pro své financování. Dále byla potvrzena hypotéza o převažujícím exportu produktů do zahraničí nad dodávkami na tuzemský trh.

Vzhledem k tomu, že nedochází promítání financování formou factoringu do pasiv, ale dochází ke snižování aktiva podniku, je velmi lukrativní pro podnikatele. Princip vychází z prodeje krátkodobých pohledávek a zároveň přechodu jejich vlastnictví na kupujícího, tj. factoringovou společnost. Díky tomu společnost na rozdíl od čerpání bankovního úvěru nezvyšuje svou zadluženost a má možnost získat klasické zdroje financování, tj. bankovní úvěry aj., jelikož se pro bankovní instituce vyskytuje v „lepší“ finanční situaci.

Mimo jiné je factoring velmi flexibilním financováním, kde se při rostoucím objemu pohledávek navyšuje i rámec financování. Jedinou podmínkou je to, že nesmí dojít ke zhoršení návratnosti pohledávek.

Nejvhodnější kandidáty mezi firmami jsou ty, které nemohou z nějakého důvodu získat bankovní úvěr. Zpravidla je to kvůli zhoršenému ratingu, nedůvěry bankovních institucí v malé podniky či krátké firemní historii. Ovšem pro factoringovou společnost je nejdůležitějším kritériem bonita odběratele, v čemž je největší rozdíl od financování od bankovních institucí. Proto je vyhledávaný

začínajícími společnostmi, které prozatím nedosáhly zisku a nemusí splňovat kritéria pro získání bankovního úvěru.

Jak již bylo zmíněno je vhodnou volbou pro malé i velké firmy podnikající v různých odvětvích, které mají zájem o snížení nákladů s administrativou. Nevhodný je factoring pro společnosti obchodující s finančně nestabilními odběrateli či mající za cíl se prosadit na doposud neznámém trhu.

Finanční nástroje zvažuje společnost dle individuálních preferencí, protože každá společnost vytváří vlastní strategii využití finančních zdrojů. Správné nastavení a management finančního rozhodování je jeden z nejdůležitějších aspektů podnikání a jeho správné vedení vede k dosažení zisku. Mimo jiné může být odložení platební morálky velkou výhodou oproti konkurenci a může zajistit „přežití“ na trhu, na němž se tržby pohybují velmi blízko celkovým nákladům.

Objasnění celého procesu financování v praxi bylo přiblíženo v analytické části na konkrétní společnosti využívající factoring. Společnost DM Dřevovýroba MF, a.s. využívá bezregresní factoring od dubna 2016. Ve svém odběratelském portfoliu má prozatím zařazeného jednoho odběratele BRUSH SEM, s.r.o. V současné době nemá žádné jiné odběratele, kteří by byli vhodnými kandidáty pro zařazení do portfolia factoringu. Společnost ve sledovaném období 04-12/2016 postoupila za svého odběratele pohledávky ve výši 10 443 847 Kč. Na tento objem vynaložila náklady v celkové výši 57 128 Kč. Procentuálně činily náklady v průměru 0,55 % z objemu postoupených pohledávek. V rámci analýzy došlo k potvrzení existence závislosti mezi factoringovými náklady a poskytnutým financováním. Toto tvrzení vychází ze skutečnosti, kdy se zvýšeným objemem financování, dochází ke zvýšení celkových nákladů na factoring. Podobným způsobem byla potvrzena závislost provize, úroku a ostatních poplatků a celkovými náklady.

Dřevozpracující průmysl je specifický velkou sezónností, která je vázána k přírodním podmínkám, které umožňují těžbu dřevní hmoty v ČR cca 3-4 měsíce v roce. Poptávka po tomto sortimentu je ovšem podstatně delší, i když i částečně sezónní. Rozdíl vzniklý mezi objemem a termínem, kdy je nutné vytvořit zásoby materiálu a periodou zpracování materiálu a expedice, vytváří nároky na vyšší

pracovního kapitálu společností zabývajících se dřevozpracujícím průmyslem. Je také vyvoláván velký tlak na dodavatele na akceptování delších platebních podmínek na platby za jejich dodávky.

Výrobci podnikající v ČR ve dřevozpracujícím průmyslu jsou žádáni především pro svou kvalitu a cenovou nabídku v tuzemsku i na trzích EU a v zemích třetího světa. Velká konkurenční výhoda je především v dostatečném domácím zdroji obnovitelné suroviny. Oproti tomu velkou konkurenční nevýhodou je převažující export dodávky surového dřeva. Tato skutečnost je způsobena nedostatkem zpracovatelských kapacit.

Značný rozdíl mezi zpracováním měkkého a tvrdého dřeva s sebou přináší i rozdílné nároky na financování. Měkké dřevo má kratší cyklus zpracování oproti tvrdému dřevu. Zpracování, skladování a následná doprava tvrdého dřeva je tedy finančně náročnější.

Všeobecně se řadí dřevozpracující průmysl společně se stavebnictvím a velkoobchodem mezi rizikovější sektory a tuzemské banky jsou při poskytování podnikatelských úvěrů obezřetné a přísnější. Důvodem je především již zmíněná platební morálka odběratelů a nepředvídatelnost cen surovin.

Factoring může být řešením finančních toků ve společnostech, které se potýkají s výše uvedenými aspekty.

8 Seznam použité literatury a použitých zdrojů

Asociace lesnických a dřevozpracujících podniků, 2014. [online]. [cit. 25. 2. 2017]. Dostupné z: <http://www.aldp.cz/>

ALZMÜLLER, A. - GAEDKE, K. a kol. *Innovatieve Finanzierung*. Graz: dbv-Verlag Graz, 2004. 200 s. ISBN 3-7041-0341-1.

BOLZONI, P. *Factors Chain International*. 2nd edition Amsterdam: Factors Chain International, 1988. s. 1-10.

BRUSH SEM s.r.o., 2017. [online]. [cit. 1. 3. 2017]. Dostupné z: <http://www.brush-sem.cz/>

CALLENDER, J. *Factoring: How to get unlimited funds without a loan*. Federal Way: Dash Point Publishing, 2012. 148 s. ISBN 978-1-938837-11-1 .

ČERNOHORSKÝ, J. - TEPLÝ, P. *Základy financí*. Praha: Grada Publishing a.s., 2011. 304 s. ISBN 978-80-247-3669-3.

Česká leasingová a factoringová asociace, 2003-2012. *Informace o trhu* [online]. [cit. 15. 3. 2017]. Dostupné z: <http://www.clfa.cz/index.php?textID=67>.

ČSOB Factoring, [2016]. *Poplatky* [online]. [cit. 31. 3. 2017]. Dostupné z: <http://www.csobfactoring.cz/factoring/poplatky/>

DM DŘEVOVÝROBA MF, a.s. [online]. [cit. 5. 4. 2017]. Dostupné z: <http://www.dmdrevovyroba.cz/>

DVOŘÁK, P. *BANKOVNICTVÍ pro bankéře a klienty*. 3. přepracované a rozšířené vydání. Praha: Linde, 2005. 681 s. ISBN 80-7201-515-X.

Factors Chain International: FCI, 2017. *Annual Review 2016* [online]. [cit. 23. 2. 2017]. Dostupné z: <https://fci.nl/downloads/annual-review-2016.pdf>

FILIPOVÁ, H. Kde brát a nekrást? *EKONOM*, 2010, LIV, č. 13, s. 42-45.

HAMBÁLKOVÁ, M. *Komerční činnost*. Nitra: SPU, 2002. 186 s. ISBN 80-8069-039-1.

CHARVÁT, J. *Firemní strategie pro praxi*. Praha: Grada Publishing a.s., 2006. 204 s. ISBN 80-247-1389-6.

KAŠŤÁKOVÁ, E. - PULLMANOVÁ, T. - SVOBODOVÁ, V. *Operácie v zahraničnom obchode*. Bratislava: Ekonóm, 2008. 279 s. ISBN 978-80-225-2537-4.

KNÁPKOVÁ, A. – PAVELKOVÁ D. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing a.s., 2010. 205 s. ISBN 978-80-247-3349-4.

KOBEDA, K., 2015. *Vymáhání pohledávek dle NOZ* [online]. [cit. 15. 2. 2017]. Dostupné z: <http://www.pravniprostor.cz/clanky/rekodifikace/vymahani-pohledavek-dle-noz>

Konkursní noviny, 2003. *Mezinárodní faktoring a jeho právní úprava v mezinárodním právu* [online]. [cit. 15. 2. 2017]. Dostupné z: <http://www.kn.cz/clanek/ekonomicky-rozmer-transakce>.

KOUBA, Š. Moderní metody financování podnikání. Znáte je? *EKONOM*, 2012, s. 8-11.

KUPKOVIČ, M. a kol. *Podnikové hospodářství*. Bratislava: SPRINT, 2003. 452 s. ISBN 80-88848-71-7.

MÁČE, M. *Účetnictví a finanční řízení*. Praha: Grada Publishing a.s., 2013. 552 s. ISBN 978-80-247-8385-7.

MÁČE, M. *Platební styk - klasický a elektronický*. Praha: Grada Publishing a.s., 2006. 220 s. ISBN 80-247-1725-5.

MACHKOVÁ, H. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing a.s., 2010. 240 s. ISBN: 978-80-247-3237-4.

MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ, 2015. *Zpráva o stavu lesa a lesního hospodářství* [Dokument]. Praha: Ministerstvo zemědělství [cit. 1. 4. 2017]. ISBN 978-80-7434-242-4. Dostupné z: <http://eagri.cz/public/web/file/426635/ZZ2014.pdf>

MORÁVEK T., 2015. *Factoring je pro malé a střední firmy víc než jen „dražší“ alternativa k úvěru* [online]. [cit. 1. 2. 2017]. Dostupné z: <http://byznys.ihned.cz/podnikani/finance-pohledavky-zavazky/c1-64674960-factoring-je-pro-male-a-stredni-firmy-vic-nez-jen-drazsi-alternativa-k-uveru>

MULAČ, P. - MULAČOVÁ, V. *Podniková ekonomika*. České Budějovice: VŠTE České Budějovice, 2007. 177 s. ISBN 978-80-903888-0-2.

MÜLLEROVÁ, L. - ŠKAMPA, J. 2007. I-12 *Factoring*. Národní účetní rada. [online]. [cit. 10. 2. 2017]. Dostupné z <<http://www.nur.cz/content/view/126/40/>>

SALINGER, F. *Factoring: The Law and Practice of Invoice Finance*. London: SWEET & MAXWELL, 1999. 404 s. ISBN 0421 658002.

SATO, A. *Aktuální otázky mezinárodního obchodu Faktoring – alternativní možnost pro financování podnikatelské činnosti v zahraničním obchodě*. 1. vydání. Praha: VŠE Praha, 2001. 22s. ISBN 80-245-0208-9.

SERENČEŠ, P. a kol. *Financie v pol'nohospodárstve*. Nitra: SPU, 2010. 188s. ISBN 978-80-8069-993-2.

SCHLOSSBERGER, O. - SOLDÁNOVÁ M. *Platební styk*. Praha: Bankovní institut, 2008. 435 s. ISBN 978-80-72651-07-8.

SCHNECK, O. *Handbuch alternative Finanzierungsformen*. 1. vydání. Weinheim: Wiley-VCH Verlag, 2006. 436s. ISBN 978-3527502196.

SCHWEINER, P. Flexibilní alternativa financování. *ASPEKT - EKONOMICKÝ PRŮVODCE*, 2000, vol. 6, no. 1, s. 79 - 81.

SMEJKAL, V. - RAIS K. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 4. vydání. Praha: Grada Publishing a.s., 2013, 488 s. ISBN 978-80-247-4644-9.

SRPOVÁ, J. *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada Publishing a.s., 2011. 200s. ISBN: 8024770768.

SYNEK, M. *Manažerská ekonomika*. Praha: Grada Publishing a.s., 2007. 452s. ISBN: 978-80-247-3494-1.

STAŇKOVÁ, A. *Podnikáme úspěšně s malou firmou*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2007. 199 s. ISBN 978-80-7179-926-9.

ŠEBESTÍKOVÁ, V. *Účetní operace kapitálových společností*. Praha: Grada Publishing a.s., 2011. 256s. ISBN: 978-80-247-4018-8

RADOVÁ, Jarmila. *Finanční matematika pro každého*. 5. zcela přeprac. vyd. Praha: Grada Publishing a.s., 2005, 286 s. ISBN 80-247-1230-X.

RADOVÁ, J. – DVOŘÁK, P. – MÁLEK, J. *Finanční matematika pro každého*. 6. Vyd. Praha: Grada Publishing a.s., 2007. 293s. ISBN 978-80-24722-33-7.

RANOCHOVÁ, D. Factoring - eliminace nedostatečného cash-flow. *MM Průmyslové spektrum*, 2010, s. 108.

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

PATAKY, J. – KOČNER, M. – HACHEROVÁ, Ž. *Základy účtovníctva*. 1. Prepracované vydanie Nitra: SPU, 2008. 213 s. ISBN 978-80552009-5.

PODOLÁK, A. a kol. *Medzinárodný obchod a formovanie agroobchodnej politiky*. Nitra: SPU, 2007. ISBN: 978-80-8069-863-8.

POLOUČEK, S. a kol. *BANKOVNICTVÍ*. 1. vydání. Praha: C.H.BECK, 2006. 716 s. ISBN 80-7179-462-7.

PRŮŠOVÁ, R. Faktoring. In: *Bankovníctví* 11/ 1993. Bratislava: *Magnet press Slovakia*, 1993. ISSN: 1212-4273. s. 32.

TRENČIANSKA, E. *Obchodné operácie a transakcie*. Bratislava: SPRINT, 2000. 193 s. ISBN 80-88848-30-7.

UniCredit Factoring Czech Republic and Slovakia, a.s., 2005-2017. [online]. [cit. 1. 4 2017]. Dostupné z: <http://www.unicreditfactoring.cz/cz/on-line-factoring>

VALACH, J. a kol. *Finanční řízení podniku*. Praha: EKOPRESS, 1997. 324 s. ISBN 80-901991-6-X.

VLACHYNSKÝ, K. a kol. *Podnikové financie*. Bratislava: Edícia Ekonómia, 2006. ISBN 80-8078-029-3.

VOZŇÁKOVÁ, I. - BAŘINOVÁ, D. *Pohledávky - právně - daňově – účetně*. 3. rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing a.s., 2009. ISBN 978-80-247-1816-3.

WAWROSZ, P. *Zdroje financování podnikatelské činnosti*. 1. vydání. Ostrava: Sagit, 1999. 336 s. ISBN 80-720-8106-3.

ŽÁK, Č. Forfaiting – řešení pohledávek pro zahraniční obchod. *Finance*, březen 2010. s 14-15.

ŽÁK Č. Faktoring tváří v tvář stagnaci. *Finance*, březen 2013. s 12-13.

9 Seznam tabulek, obrázků a grafů:

Graf č. 1: Teritoriální a produktová struktura factoringu v roce 2016.....	21
Graf č. 2: Podíl objemu financování pomocí factoringu v %	31
Graf č. 3: Vývoj factoringových obchodů členů Asociace factoringových společností (v mld. Kč)	33
Graf č. 4: V jakém odvětví působíte?.....	41
Graf č. 5: Jaká je právní forma podnikání Vašeho podnikatelského subjektu?	42
Graf č. 6: Kolik pracovníků zaměstnáváte?	42
Graf č. 7: Jaký produkt využíváte pro financování podniku?	43
Graf č. 8: Slyšeli jste již o factoringu?.....	44
Graf č. 9: Uvažovali jste o financování formou factoringu?.....	44
Graf č. 10: Máte ve svém portfoliu odběratele s dobou splatností pohledávek 14-90 dní?.....	45
Graf č. 11: Kam směřují Vaše dodávky?	46
Graf č. 12: Jak dlouho působíte na trhu?	46
Graf č. 13: Kolik máte ve svém portfoliu odběratelů?.....	47
Graf č. 14: Jak často probíhají Vaše dodávky zboží?	48
Graf č. 15: Objem postoupených pohledávek v tis. Kč (1-12/2016)	59
Graf č. 16: Poskytnuté financování v tis Kč. 1-12/2016.....	59
Graf č. 17: Zůstatky pohledávek a financování v tis. Kč ke konci jednotlivých měsíců 2016	60
Graf č. 18: Procentuální zobrazení vynaložených nákladů v %.....	63
Graf č. 19: Vynaložené náklady klienta DM Dřevovýroba MF, a.s. na factoring v Kč (1-12/2016).....	64
Graf č. 20: Procentuální porovnání nákladů na factoring	65

Obrázek č. 1: Zdroje financování.....	12
Obrázek č. 2: Druhy factoringu.....	20
Obrázek č. 3: Průběh factoringové operace	24
Obrázek č. 4: Systém dvou factorů	25
Obrázek č. 5: Účtování financování formou factoringu.....	29
Obrázek č. 6: Logo IPPC a kód země	49
Obrázek č. 7: Ochranný obal pro turbogenerátor.....	50
Obrázek č. 8: Montáž ochranného obalu pro turbogenerátor.....	50
Obrázek č. 9: Generátor společnosti BRUSH SEM s.r.o.	57
Tabulka č. 1: Objem financování formou factoringu po kontinentech v mil. EUR	31
Tabulka č. 2: Statistika Asociace factoringových společností ČR v roce 2016....	32
Tabulka č. 3: Největší lesnické těžební firmy v ČR (2016).....	39
Tabulka č. 4: Přehled největších pilařských provozoven v ČR (2016).....	39
Tabulka č. 5: Základní údaje společnosti	51
Tabulka č. 6: Základní údaje z rozvahy a výkazu zisku a ztráty v tis. Kč	51
Tabulka č. 7: Factoringový průběh v tis. Kč (1-12/2016).....	58
Tabulka č. 8: Náklady factoringu rozdělené na jednotlivé složky v tis. Kč 1- 12/2016.....	61
Tabulka č. 9: Náklady na factoring v % (1-12/2016).....	63
Tabulka č. 10: Přehled factoringových pohledávek za období 4-9/2016.....	66
Tabulka č. 11: Přehled financování v Kč (04-09/2016).....	68
Tabulka č. 12: Podmínky vycházející z factoringové smlouvy	70
Tabulka č. 13: Úroky ze zůstatku financování v Kč za 04/2016 a 05/2016.....	71
Tabulka č. 14: Factoringové náklady v Kč za 4/2016 a 6/2016.....	72

10 Seznam příloh

Příloha č. 1: Dotazník o povědomí factoringu ve dřevozpracujícím průmyslu a lesnictví.....	87
Příloha č. 2: Dotazník k factoringovému obchodu.....	89

Příloha č. 1: Dotazník o povědomí factoringu ve dřevozpracujícím průmyslu a lesnictví

Dotazník o povědomí factoringu ve dřevozpracujícím průmyslu a lesnictví

1. V jakém odvětví působíte?

- Dřevozpracující průmysl
- Lesnictví

2. Jaká je právní forma podnikání Vašeho podniku?

- Akciová společnost
- Společnost s ručením omezeným
- OSVČ
- Jiné

3. Kolik pracovníků zaměstnáváte?

- 1-10
- 11-20
- 21-40
- 41+

4. Jaký produkt využíváte pro financování podniku?

- Bankovní úvěr
- Factoring
- Jiný
- Žádný

5. Slyšeli jste již o factoringu?

- Ano
- Ne

6. Uvažovali jste o financování formou factoringu:

- Ano
- Ne

7. Máte ve svém portfoliu odběratele s dobou splatnosti pohledávek 14-90 dní?

- Ano
- Ne

8. Kam směřují Vaše dodávky?

- Zahraničí
- Tuzemsko
- Zahraničí i tuzemsko

9. Jak dlouho působíte na trhu?

- do 1 roku
- 1-5 let
- více než 5 let

10. Kolik máte ve svém portfoliu stálých odběratelů?

- do 3
- 3-15
- 15 a více

11. Jak často probíhají vaše dodávky?

- Několikrát za měsíc
- 1 x měsíčně
- 1 x za dva měsíce
- jinak

Příloha č. 2: Dotazník k factoringovému obchodu

UniCredit Factoring Czech Republic and Slovakia, a.s.

DO TAZNÍK K FACTORINGOVÉMU OBCHODU

Zahájení spolupráce



Vypĺňajte prosím bié pole! / Fill in white cells please!

Stránka / Page 1 z 8

1. SPOLEČNOST - dodavatel

Česky/English/Deutsch (0/1/2): 0

1.1. VŠEOBECNÉ INFORMACE

Obchodní firma / Jméno:
Adresa:

Datum založení společnosti
Registrována u:
Dřívější název:

IČO:
TEL.:
FAX:
E-MAIL:

Bankovní spojení (banka):
Číslo účtu:

Kód banky:

--

Akcionáři/společníci (a podíl %):
(ne)čládi/akcie podíl ve společnosti)

	0,0%		0,0%
	0,0%		0,0%
	0,0%		0,0%
	0,0%		0,0%

Celkem: 0%

1.2. POČET PRACOVNÍKŮ

(uveďte průměrný přepočtený stav pracovníků)

2014
2015

2016
2017

(výhled)

1.3. POPIS ČINNOSTI

Hlavní (převažující) činnost:

Dodávky související s faktoringem:

NACE:

--

--	--

1.4. MANAGEMENT SPOLEČNOSTI

ŘEDITEL:		členství v org. společnosti (ano/ne):	
FINANČNÍ ŘEDITEL:		členství v org. společnosti (ano/ne):	
OBCHODNÍ ŘEDITEL:		členství v org. společnosti (ano/ne):	
VEDOUČÍ PRO ZAHR. OBCHOD:		členství v org. společnosti (ano/ne):	

Uveďte případnou majetkovou účast v jiné společnosti
(tj. té se managementu a vlastníků společnosti)

Název firmy:	IČO:	Jméno:	Podíl:

Uveďte případné členství v orgánech jiné společnosti

Název firmy:	IČO:	Jméno:	Funkce:

1.5. DCEŘINÉ SPOLEČNOSTI A KAPITÁLOVÉ ÚČASTI

Název firmy:	IČO:	Země	Podíl:

Vypíšte prosím bílé pole! / Fill in white cells please!

Stránka / Page 2 z 8

1.6. Postavení na trhu / tržní podíl

Období	2014	2015	2016
Podíl na trhu - ČR (%)			
Podíl na trhu - Evropa (%)			
Podíl na trhu - Svět (%)			

Největší konkurenti	
---------------------	--

Období	2014	2015	2016
Plánovaný obrát			

2. DOPLŇUJÍCÍ FINANČNÍ ÚDAJE

2.1. ANALÝZA POHLEDÁVEK Z OBCHODNÍHO STYKU NETTO

(dle příložených finančních výkazů - k datu jejich vystavení - v tisících Kč)

Období	2014	2015	2016
Po splatnosti celkem			

V roce 2017 detailně k datu:

NETTO (v tisících Kč)	Celkem:	V tuzemsku	V zahraničí	Hlavní důvody prodlení
Před splatností	0			
0 - 30 dní po splatnosti	0			
31 - 60 dní po splatnosti	0			
61 - 360 dní po splatnosti	0			
děle než rok po splatnosti	0			
Po splatnosti celkem	0	0	0	

Podíl nedobytných pohledávek v % (přibližně) k poslednímu datu: Podíl reklamací v % (přibližně): Podíl skont v % (přibližně): Podíl dobropisů v % (přibližně):

Celkem: 0%

ZÁKLADNÍ ODĚRÁTELÉ (reprezentují více než 10% tržeb) - týká se všech oděrátelů (i nezařazených do factoringu) (v tis. Kč netto):

ODĚRÁTEL / IČO nebo ZEMĚ	Roční objem prodeje	AKTUÁLNÍ POHLEDÁVKA	Po splatnosti < 30 dnů	Po splatnosti 31 - 60 dnů	Po splatnosti > 60 dnů	Důvod prodlení
	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	

2.2. ANALÝZA ZÁVAZKŮ

(dle příložených finančních výkazů - k datu jejich vystavení - v tisících Kč)

Období	2014	2015	2016
Po splatnosti celkem			

V roce 2017 detailně k datu:

NETTO (v tisících Kč)	Celkem:	V tuzemsku	V zahraničí	Hlavní důvody prodlení
Před splatností	0			
0 - 30 dní po splatnosti	0			
31 - 60 dní po splatnosti	0			
61 - 360 dní po splatnosti	0			
děle než rok po splatnosti	0			
Po splatnosti celkem	0	0	0	

ZÁKLADNÍ DODAVATELE (reprezentují více než 10% nákladů) (v tis. Kč netto):

DODAVATEL / IČO nebo ZEMĚ	Objem nákupů za 12 měsíců	AKTUÁLNÍ ZÁVAZEK	Po splatnosti < 30 dnů	Po splatnosti 31 - 60 dnů	Po splatnosti > 60 dnů	Důvod prodlení
	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	

Vypište prosím bílá pole! / Fill in white cells please!

Stránka / Page 4 z 6

2.3. BANKOVNÍ ÚVĚRY A FINANČNÍ VÝPOMOCI

(k detailnějším finančním výkazům v návaznosti na pasiva - v tis. Kč)

TYP / ÚČEL / RUCENÍ - záruka	Banka	Celková výše úvěru	Současná výše úvěru	Zajištěn pohledávkami Ano / Ne	Jde o pohl. nabízené k faktoringu?	SPLATNO BT (měsíc/rok)
Revolvingový / Provozní / nemovitost						

2.4. Leasingové závazky:

(hodnoty uvádějte včetně DPH)

(v tis. Kč)

Pronajímatel / leasingová společnost	Předmět	Hodnota smlouvy	Zbývajících závazků	Roční splátka (tis. Kč)	Délka smlouvy (měsíce)	Měsíc / rok ukončení

2.5. Ostatní finanční závazky nezahrnuté v účetnictví

(obligace, směnky, ručení, avaly):

(v tis. Kč)

Věřitel	Typ závazku	Částka	Zbývajících závazků	Roční splátka	Podíl měsíců	SPLATNO BT (měsíc/rok)

2.6. STRUKTURA OBRÁTU (v %)

O období / Kategorie	TUZEMSKO	VÝVOZ	I.Q.	II.Q.	III.Q.	IV.Q.
2016						
prognóza 2017						
	Celkem: 2016	0%			Celkem: 2016	0%
	Celkem: 2017	0%			Celkem: 2017	0%

2.7. OBVYKLÁ PLATEBNÍ PODMÍNKA (ve dnech)POSKYTOVANÁ odběratelům: dnůO D do davatelů: dnů**2.8. Účetní předpis pro faktoring (pokud již faktoring využíváte):**

	MD	D		MD	D
Postoupení pohledávek			Zaplacení pohl. odběratelem		
Financování od fakt. Společnosti	221		Faktoringové poplatky		

2.9. V případě auditu uveďte jméno auditora:**2.10. V případě spolupráce s jinou faktoringovou společností, uveďte název:**

3. POŽADAVKY NA UNICREDIT FACTORING

3.1. ODBĚRATELÉ PRO FACTORING:

ODBĚRATELÉ PRO FACTORING

(DLE PŘEDPOKLÁDANÉHO OBRATU ZA 12 MĚSÍCŮ v tis. Kč):

Přesný název odběratele; IČO / ZEMĚ	AKTUÁLNĚ OTEVŘENÉ POHLEDÁVKY	Obstí dosaženy ze posledních 12 měsíců	Číslo předpokl. na příštích 12 měsících	Plat. podmínka úvěrování / nová	Zrušenost u odběratelem
Vypíšte prosím VŠECHNY ODBĚRATELE na následujícím listu "PŘÍLOHA"	0	0	0		
	0	0	0		
	0	0	0		
	0	0	0		
	0	0	0		

Počet odběratelů pro factoring: Průměrná hodnota faktury (tis. Kč): Rozmezí platební podmínky: až předpokládaný počet faktur za rok:

Seznam všech odběratelů které chcete zařadit do factoringu uveďte prosím v příloze.

Existuje u některého z odběratelů, jehož pohledávky budou nebo již jsou postouповány na UCF:

1. Možnost vzniku protipohledávek (závazků k odběrateli)? Pokud ano, v jaké výši? tis. Kč/měsíc2. Smluvní zákaz postouповení pohledávek? 3. Možnost podílu nad 50% z postouповených pohledávek? Pokud ano jde o sezónní/vlivy? 4. Personální či kapitálové propojení?

Pokud ano, vyplňte prosím následující tabulku:

Odběratel; IČO / ZEMĚ	TYP PROPOJENÍ (personální / kapitálové), OSOBA / PODÍL

3.2. TYP SPOLUPRÁCE

4. PROHLÁŠENÍ DODAVATELE

Prohlášíme, že k dnešnímu datu nevidujeme k odběratelům navrženým do factoringu žádné závazky a že nám nejsou známy žádné skutečnosti, které by v budoucnu na vznik takových protipohledávek zakládaly.

Zároveň prohlášíme, že pokud takové závazky v budoucnu vzniknou, budeme o tom UniCredit Factoring a. s. neprodleně informovat.

Prohláším, že všechny údaje uvedené v tomto dotazníku jsou vyplněny pravdivě a žádné údaje nebyly zamlčeny.

Jméno:; 23.3.2017

datum a podpis oprávněné osoby

Kontaktní osoba pro případné dotazy: Telefon:

K tomuto dotazníku příloze prosím aktuální výpis z obchodního rejstříku, daňové přiznání, rozvahu a výkaz zisků a ztrát V PLNĚM ROZSAHU včetně příloh k účetní závěrce za roky 2016, 2015 a 2014.

Elektronickou verzi zašlete na adresu příslušného pracovníka nebo na info@unicreditfactoring.cz. Řádně podepsaný originál zašlete na adresu UniCredit Factoring a. s., Želetavská 1525/1, 140 92 Praha 4.

Vypíšte prosím bílá pole! / Fill in white cells please!

Stránka / Page 8 z 8

Zdroj: UniCredit Factoring CZ and SK, a.s.

