

ALTERNATIVNÍ ZDROJE FINANCOVÁNÍ

1. Faktoring

Definice: Prodej pohledávek podniku faktorovi (banka či specializovaná instituce), který se tak stává fakticky reálným věřitelem



spojováno obvykle s krátkodobým financováním (s krátkodobými zdroji).

Technika:

- a) faktor nakupuje pohledávky před jejich splatností (resp. ihned při jejich vzniku)
- b) může jít o (tzv. předmět faktoringu)
 - jednotlivé pohledávky (zvl. větší)
 - všechny pohledávky (zpravidla)
 - objemově vymezený rozsah pohledávek
- c) z hodnoty pohledávek si faktor sráží
 - úrok za dobu od nákupu do doby splatnosti (výnos faktorova kapitálu - diskont)
 - režie (náklady na správu, evidenci, inkaso atd.)
 - rizikovou provizi - odměnu (pro případ nedobytnosti převzatých pohledávek - tzv. delcredere)
 - případné další náklady dalších služeb, spojených s faktoringem
- d) při splatnosti faktur inkasuje pohledávku od dlužníka

zisk faktora = INKASO - náklady nákupu pohledávky a náklady související

Výhody a nevýhody faktoringu

- a) prodávající podniky
 - ⊕ rychlé získání platebních prostředků
 - ⊕ vyhnou se péči o inkaso, vč. výdajů s tím spojených
 - vysoké náklady faktoringu (obětujeme rentabilitu likviditě) vč. časového rozložení plateb
- b) nakupující organizace (faktor)
 - ⊕ zisk faktora
 - přebírání rizika nakupovaných pohledávek ⇒ výběr podniků i výběr pohledávek

2. Forfaiting

Definice: Zvláštní forma střednědobého a dlouhodobého úvěrování investic, nakupovaných v zahraničí.



Faktoring v souvislostech zahraničně-obchodních vztahů = FORFAITING.



Hlavní rozdíly proti faktoringu:

- rizika úrokových změn ⇔ dlouhodobý charakter pohledávek

- rizika kurzových změn ⇔ dlouhodobý charakter pohledávek + zahraničně-obchodní vztahy
- záruky třetí osoby na straně dovozce
- horizont delší než 1 rok (stroje, zařízení, investiční celky)

Technika:

- a) dodavatel (vývozce) dodá investiční majetek dovozci na úvěr (dodavatelský)
- b) před lhůtou splatnosti předá vývozce pohledávky forfaitrovi, který ji proplatí
- c) forfaiter z objemu pohledávky sráží
 - úrok
 - režijní náklady (a zisk)
 - rizikovou přírážku

to vše velmi individuálně podle

- teritoria
- zajištění pohledávky
- atd.

Výhody a nevýhody forfaitingu

- a) pro vývozce
 - ⊕ rychlá úhrada pohledávky
 - ⊕ přenesení rizika (nezaplacení, úroková, kurzová) na forfaitra
 - náklady („dodatečné“ a vysoké)
- b) pro forfaitra
 - ⊕ zisk forfaitra
 - přebírání rizika

3. Franšíza

Založeno na principu licencí, a to ve sféře nehmotných aktiv.

Obvykle v oblasti služeb

- obchod (McDonald's)
- vzdělávání atd.

Franšizor (poskytovatel licence) získává:

- možnost expanze na určitém teritoriu (v určité lokalitě) - to PŘEDEVŠÍM
- dobře motivované manažerské lidské zdroje, disponující
 - podnikatelským duchem
 - touhou po úspěchu
 - schopností jednat s lidmi (podřízenými)

Franšizant (provozovatel) získává:

- právo podnikat pod dobrou obchodní značkou (goodwill)

- firemní know-how (v systému školení, i dlouhodobým)
- systém mateřské společnosti (organizace, řízení, správa a administrativa, atd.)
- síť dodavatelů / odběratelů (méně časté)
- distribuční systém
- to obvykle obligatorně
- a fakultativně případně i:
 - financování rozjezdu frančizy (vybavení)
 - garanci úvěrů
 - tiché společenství mateřské firmy

Varianty koupě frančizy

- a) koupě za hotové
- b) leasingová smlouva
- c) kombinace
 - koupě za hotové (zdroje franšizanta) a
 - bankovní úvěr

I zde existuje potenciální možnost získání výhod pro franšizanta.

4. Projektové financování

Určení: rozsáhlé, kapitálově náročné (extrémně) investiční akce, např.

- těžba a zpracování nerostů (nejstarší forma)
- energetika
- vodní a železniční doprava

Charakteristiky:

- a) mimořádně vysoké riziko investice (spolu s extrémní kapitálovou náročností a rozsahem profilující charakteristika)

⇓
- b) složitá organizace a koordinace účastníků projektového financování
 - i) sponzoři projektu (akcionáři) - vkládají do projektu kapitál
 - mateřský podnik
 - stavební firmy / dodavatelé technologií
 - dodavatelé
 - odběratelé
 - provozovatel
 - stát
 - ii) projektová firma, zajišťující
 - kapitál
 - technicko-ekonomickou přípravu
 - dohody se stavební firmou, dodavateli a odběrateli, provozovateli atd.
 - půjčky a jištění (vůči bankám)

- iii) stavební firma ≡ dodavatel (dodavatelé, hlavní dodavatel) investice
 - stavební část
 - technologická část
 - iv) provozovatel (uživatel investice)
 - smlouva o provozování a údržbě investice
 - v) banky (konsorcia bank) - nositelé hlavního zdroje financování
 - vi) budoucí dodavatelé a odběratelé
 - vii) pojišťovací společnosti
 - viii) nezávislí experti na
 - marketing
 - právní vztahy a
 - finanční hodnocení projektu
- c) projektové financování vychází z podrobného investičního projektu; obsahuje
- projektovou dokumentaci
 - finanční dokumentaci, včetně
 - technického a
 - finančně-ekonomického ohodnocení nezávislymi experty
- d) financování projektu je odděleno od stávajících aktivit podniku (mateřské firmy)
- ⇓
- založení speciální projektové firmy
- e) věřitelům projekt nabízí i hmotné záruky
- zásoby surovin (ropa, plyn, atd.)
 - smlouvy o stálém odběru produktů projektu
stejně jako záruky smluvní např.
 - kompletační záruka (záruka za zpoždění či překročení nákladů); poskytují sponzoři bance či konsorciu bank
 - záruky stavebních firem (poskytovaná bankou stavební firmy projektové firmě), např.
 - záruka za převzetí kontraktu (po vítězství ve výběrovém řízení)
 - záruka za provedení stavby
 - akontační záruka (vrácení záloh v případě nezahájení stavby) atd.

Výhody:

- a) rizika projektu jsou z velké části přenášena na banky
- b) v bilanci mateřské firmy se neobjeví dluhy vůči bankám
- c) získání úvěru na projekt bývá snazší než získání úvěrů pro řadu firem (vystupujících samostatně)
- d) životaschopnost projektu je podporována i režimem splátek úvěrů, který se poskytuje buď
 - formou normální půjčky (mateřskému podniku)
 - formou půjčky zprostředkující organizaci, která
 - poskytne vlastníkovvi projektu zálohy na budoucí dodávky produktu (suroviny, energie atd.)
 - prodá produkt a z výnosu splácí bankám úvěr