

# 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.

Franšízor (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