

**SLOVENSKÁ POĽNOHOSPODÁRSKA UNIVERZITA
V NITRE**

FAKULTA EKONOMIKY A MANAŽMENTU

2135897

**VÝVOJ VYUŽITIA FAKTORINGOVÝCH SLUŽIEB PRI
FINANCOVANÍ PODNIKOV V SR**

2011

Bc. Dominika Benická

**SLOVENSKÁ POĽNOHOSPODÁRSKA UNIVERZITA
V NITRE
FAKULTA EKONOMIKY A MANAŽMENTU**

**VÝVOJ VYUŽÍVANIA FAKTORINGOVÝCH SLUŽIEB PRI
FINANCOVANÍ PODNIKOV V SR**

Diplomová práca

Študijný program:	Ekonomika podniku
Študijný odbor:	6284800 Ekonomika a manažment podniku
Školiace pracovisko:	Katedra financií
Školiteľ:	Doc. Ing. Peter Serenčes, PhD.

Nitra 2011

Bc. Dominika Benická

Čestné vyhlásenie

Podpísaná Bc. Dominika Benická vyhlasujem, že som záverečnú prácu na tému „Vývoj využívania faktoringových služieb pri financovaní podnikov v SR“ vypracovala samostatne s použitím uvedenej literatúry.

Som si vedomá zákonných dôsledkov v prípade, ak uvedené údaje nie sú pravdivé.

V Nitre 14. apríla 2011

Bc. Dominika Benická

Pod'akovanie

Ďakujem vedúcemu diplomovej práce doc. Ing. Petrovi Serenčéšovi, PhD. za odbornú pomoc, usmernenie a cenné pripomienky, ktorými prispel k vypracovaniu diplomovej práce. Tiež ďakujem riaditeľovi faktoringu Tatra banky Ing. Ľuborovi Prochádzkovi za poskytnuté materiály a informácie, ktoré sú ťažiskom tejto práce.

Abstrakt

Získavanie peňazí predstavuje problém hlavne pre malé a stredné podniky. V súčasnej ekonomickej situácii banky zvyšujú kritéria na poskytovanie úverov, a preto sa podnikatelia obracajú stále viac na alternatívne zdroje financovania, kde zaraďujeme aj faktoring. V práci analyzujeme vývoj faktoringových služieb za obdobie 2003-2009. Súčasne sme sa zamerali na vyčlenenie výhod a nevýhod, ktoré s touto službou súvisia, výčíslenie nákladov, ktoré vznikajú podniku pri využití faktoringu a základné členenie faktoringových služieb. Na Slovensku súčasne pôsobí osem faktoringových spoločností, ktoré združuje AFS. Vybrali sme štyri FS, ktoré vytvárajú na trhu najväčší podiel - Faktoring Tatra banky, VÚB Faktoring, Faktoring SLSP, ČSOB Faktoring a porovnávame ich na základe ekonomických ukazovateľov – obratu, čistého zisku, celkových aktív, vlastného kapitálu a rentability. V súčasnej dobe neustáleho rastu medzinárodného obchodu ponúka faktoring praktickú a vhodnú stratégiu preniknutia na svetové trhy, a preto sa zameriavame aj na svetový faktoring, medzinárodné faktoringové reťazce a praktické príklady z praxe. V závere zhodnocujeme celkový vývoj faktoringového trhu doma aj v zahraničí.

Zoznam kľúčových slov:

- alternatívne financovanie
- podnik
- faktoring
- faktoringová spoločnosť
- Asociácia faktoringových spoločností
- medzinárodný faktoring

Abstract

Raising money is a problem mainly for small and medium-sized enterprises. In the current economic situation, banks increase the lending criteria and therefore companies are increasingly turning to alternative sources of funding, which also include the factoring. The thesis analyzes the development of factoring services for the period of 2003-2009. At the same time, we focused on the allocation of advantages and disadvantages associated with this service, quantify the costs incurred by the company using factoring and the basic classification of factoring services. In Slovakia, currently operates eight factoring companies, which brings together the AFS. We selected four factoring companies, which have the largest market share - Tatra banka Factoring, VUB Factoring, SLSP Factoring, CSOB Factoring and compare them based on economic indicators - turnover, net profits, total assets, equity and profitability. At present, continuous growth in international trade, factoring offers a practical and appropriate strategy to penetrate world markets, and so we focus on the global factoring, international factoring chains and practical examples of good practice. In conclusion, we assess the overall development of the factoring market at home and abroad.

Keyword list:

- alternative financing
- business
- factoring
- factoring company
- Association of Factoring Companies
- international factoring

Obsah

Obsah	6
Zoznam skratiek a značiek.....	8
Úvod	9
1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí.....	10
1.1 Financovanie podnikov	10
1.2 Vlastné zdroje financovania podnikov	13
1.3 Cudzie zdroje financovania	14
1.4 Osobitné a ostatné formy financovania	15
1.5 Faktoring ako alternatívna forma financovania podniku.....	18
1.5.1 Princíp fungovania faktoringu a jeho základné funkcie	19
1.5.2 Delenie faktoringových služieb	20
1.5.3 Výhody a nevýhody faktoringového obchodu.....	22
1.5.4 Štruktúra ceny faktoringu	23
2 Cieľ práce.....	25
3 Metodika práce.....	26
4 Výsledky práce	28
4.1 Vznik, vývoj a charakteristika slovenského faktoringového trhu	28
4.1.1 Špecifiká faktoringového trhu v SR.....	30
4.1.2 Asociácia faktoringových spoločností v SR	31
4.1.3 Faktoring Tatra banky.....	33
4.1.4 Výhody Faktoringu TB	34
4.1.5 Schéma a praktická realizácia faktoringového obchodu.....	36
4.1.6 Členie faktoringu Tatra banky	39
4.2 Komparácia faktoringových spoločností na základe vybraných kritérií	42
4.2.1 Obrat	42
4.2.2 Čistý zisk.....	44
4.2.3 Vlastný kapitál	45
4.2.4 Celkové aktíva	45
4.2.5 Rentabilita aktív	46
4.2.6 Rentabilita vlastného kapitálu.....	48
4.3 Medzinárodný faktoring	49
4.3.1 Medzinárodné faktoringové reťazce	49

4.3.2	Realizácia faktoringového obchodu v medzinárodnom prostredí	53
5	Záver.....	55
6	Zoznam použitej literatúry.....	58
7	Prílohy	61

Zoznam skratiek a značiek

AFS	Asociácia faktoringových spoločností
FS	Faktoringová spoločnosť
SLSP	Slovenská sporiteľňa, a.s.
ČSOB	Československá obchodná banka, a.s.
TB	Tatra banka, a.s.
VÚB	Všeobecná úverová banka, a.s.
ROA	Rentabilita aktív
ROE	Rentabilita vlastného kapitálu
FCI	Factor Chain International
IFG	International Factors Group

Úvod

Každý podnik bez ohľadu na predmet svojej podnikateľskej činnosti sa stretáva s problematikou finančných zdrojov. V dnešnej dobe je na podnikateľov vyvíjaný obrovský nátlak, a to z dvoch strán. Na jednej strane musia pri súčasnom konkurenčnom boji odberateľom ponúkať rôzne výhody, medzi ktoré patrí aj odklad platby. Na strane druhej v dôsledku poskytnutia dodávateľského úveru vzniká dodávateľovi často nedostatok prevádzkového kapitálu, čo zabraňuje flexibilita, novým investíciám a teda aj ďalšiemu rastu podniku. Podnik je pod týmto tlakom nútený žiadať o úvery a hrozí mu riziko nedodržania platobných lehôt voči vlastným dodávateľom. V týchto problémových situáciách prichádza ako vhodný spôsob riešenia problému alternatívne financovanie prostredníctvom faktoringu. Cieľom diplomovej práce je analýza vývoja vybraných ekonomických ukazovateľov za hlavné FS.

Práca je rozčlenená na tri základne kapitoly. Úvod je zameraný na teoretické zázemie financovania podniku s vymedzením alternatívnych foriem financovania a dôrazom na faktoring, prehľad literatúry súčasného stavu riešenej problematiky.

V druhej časti sa venujeme praktickej realizácii faktoringu so zameraním na faktoringovú spoločnosť, ktorá má najväčší trhovú podiel - Faktoring Tatra banky. Faktoringové spoločnosti na Slovensku združuje AFS, na základe údajov, ktoré každoročne vykazuje sme porovnávali faktoringové spoločnosti, ktoré objemom prefinancovaných pohľadávok tvoria 80% z celkového trhového podielu (Faktoring Tatra banky, VÚB Faktoring, ČSOB Faktoring, Faktoring SLSP). Tieto faktoringové spoločnosti sme porovnávali na základe vybraných ekonomických ukazovateľov.

V súčasnej dobe neustáleho rastu atraktivity medzinárodného obchodu ponúka faktoring praktickú a vhodnú stratégiu preniknutia na svetové trhy. Vývozcom poskytuje ochranu, ktorú potrebujú. Zákazníkom dodávky na otvorený účet, o ktoré žiadajú a faktoring sa tak stáva dobrým základom obchodných vzťahov. Rozmach dôležitosti a rastúci stupeň využívania tejto služby prakticky vysvetľujú príklady z praxe. V tretej časti sa hlbšie venujeme medzinárodnému faktoringu, asociácie jednotlivých štátov z celého sveta združuje Factor Chain International, na základe týchto zdrojov porovnáme slovenský faktoringový trh s medzinárodným faktoringom. Na základe výšky obrátov členíme trh podľa jednotlivých kontinentov, zamerali sme sa na Európu a porovnanie SR s V4.

1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

Súčasná doba je dobou rýchlych zmien a neistoty, ktorej miera sa neustále zvyšuje. Tento stav je spôsobený rôznymi faktormi, kde patrí neustále rastúce tempo vedecko–technického rozvoja, rastúca konkurencia či zvyšujúce sa požiadavky zákazníkov. Je to objektívny jav modernej trhovej ekonomiky a úspešný podnik musí byť schopný prispôbiť sa týmto zmenám v záujme rozvoja a konkurencieschopnosti. Zabezpečenie stability a posilnenie pozície podnikateľského subjektu na trhu nie je jednoduchou záležitosťou. Vyžaduje si to prijatie rizika, správne prognózovanie zmien, ktoré môže veľmi výrazne ovplyvniť fungovanie podniku a s tým spojený hospodársky výsledok. Exportná orientácia podnikov, ktorú umocnil vstup Slovenskej republiky do Európskej únie so sebou priniesla zvýšený záujem o využívanie netradičných, alternatívnych foriem financovania.

1.1 Financovanie podnikov

Financovanie predstavuje činnosť založenú na ekonomickom a finančnom zhodnocovaní výroby, tvorbe finančných zdrojov a ich účinnosť sa využíva vo výrobnom procese. **Gozora, V. (2005)** pokladá financovanie za jedno z kritérií, ktoré ovplyvňuje výber vhodnej právnej formy v podniku. Za jeden zo znakov podniku považujeme ekonomickú samostatnosť, ktorej podstatou je efektívne zhodnocovanie zdrojov na dosiahnutie požiadaviek objemu zisku a možnosti samofinancovania organizačno–technického, personálneho a sociálneho rozvoja organizácie. Musíme vytýčiť rozdielny pohľad nemeckej a anglickej finančnej literatúry. Nemecká literatúra uprednostňuje možnosti pre podnik z vnútra (vlastný a cudzí kapitál). Anglickí autori berú do úvahy aspekty poskytovateľa kapitálu, ktorá sa využíva na vyčíslenie nákladov kapitálu, čistej súčasnej hodnoty, realizácia a ocenenie kúpy a predaja podniku a podnikových častí.

Alzmuller, A. – Gaedke, K. a kol. (2004) rozumejú pod pojmom financovanie všetky činnosti, ktoré sú zamerané na získavanie peňazí a majetku pre podnik, čo umožní produkciu tovarov a poskytovanie služieb.

Podľa Fishera, O. (2005) finančné rozhodnutia predstavujú hlavne rozhodnutia o obstaraní finančných prostriedkov v požadovanom množstve a štruktúre.

Trávník, I. (2003) rozčlenil druhy financovania podľa piatich rozličných kritérií:

- na základe časového priebehu podnikania:
 - mimoriadne financovanie
 - financovanie bežné
- podľa počtu finančných prípadov:
 - náhodné, príležitostné
 - bežné, pri vynakladaní finančných prostriedkov
- podľa dlhodobosti získaného kapitálu:
 - krátkodobé financovanie
 - dlhodobé financovanie
- na základe vlastníckych vzťahov:
 - financovanie z vlastných zdrojov
 - financovanie z cudzích zdrojov
- podľa prostriedkov získaných buď vlastnou podnikovou činnosťou alebo vonkajšie:
 - externé
 - interné

Beňová, E. (2005) uvádza, že na to, aby mohol podnik začať vyrábať výrobky, poskytovať služby, požičiavať peniaze, musí disponovať dostatočným množstvom prostriedkov, a to buď vlastnými respektíve cudzími zdrojmi. Až po ich obstaraní môže začať realizovať svoju hospodársku činnosť. Hovoríme o mechanizme financovania podniku, ktorý predstavuje hodnotu všetkých finančných operácií, ktoré súvisia so získaním, používaním a rozdeľovaním finančných zdrojov. Financovanie môžeme rozčleniť podľa dĺžky obdobia v ktorom sa realizuje na: krátkodobé (bežné) a strategické (mimoriadne).

V prvom prípade hovoríme o získavaní peňazí na bežnú prevádzku podniku. Strategické financovanie zabezpečuje zdroje na financovanie mimoriadnych udalostí ako napr. sanácia, likvidácia, rozširovanie podniku a pod.

Kupkovič, M. (2003) tvrdí, že cieľom financovania je zabezpečiť dostatočný objem finančných zdrojov a takýmto spôsobom si udržať sebestačnosť podniku z finančného hľadiska, zachovanie finančnej rovnováhy a optimálnej kapitálovej štruktúry. Úlohou financovania je tiež riešiť dodávateľsko-odberateľské vzťahy, vzťahy

so štátnym rozpočtom, rozpočtom miest a obcí. Podľa autora financovanie predstavuje súhrn opatrení zameraných na získanie vlastných a cudzích prostriedkov z kapitálového a peňažného trhu a určenie základného pomeru medzi týmto kapitálom. Na záver dopĺňa potrebu zachovania likvidity podniku pri neustálom sledovaní príjmov a výdajov v podniku.

Štruktúra finančných zdrojov podnikového kapitálu

V zmysle **Vlachynského, K. (2009)**, pojem finančné zdroje vyjadruje jednotlivé formy, v ktorých prichádzajú do podniku peňažné prostriedky za určité obdobie. Ich súčasť v obsiahlejšom poňatí predstavujú prioritné vklady vlastníkov, tržby z realizácie produktov a poskytovania služieb, likvidáciu nepotrebných zložiek stáleho majetku a zásob, rôzne úvery a pôžičky, nenávratná finančná pomoc zo štátneho rozpočtu. Pri užšom chápaní finančné zdroje tvoria - vklady vlastníkov a časť tržieb z realizácie, ktorá sa uvoľňuje dlhodobejšie, teda časť zisku zadržovaná v podniku ako zdroj jeho samofinancovania, odpisy dlhodobého majetku a rôzne ďalšie formy cudzích zdrojov.

Finančné zdroje podniku môžeme rozčleniť na - kapitál alebo peniaze (v závislosti od zdroja, na ktorý sú vyhradené):

- z časového hľadiska
- podľa prameňa, z ktorého podniku plynú
- z hľadiska vlastníctva

Tab. 1
Členenie finančných zdrojov podniku

Finančné zdroje	Zisk	Odpisy	Vklady	Finančná pomoc	Dlhodobé, strednodobé úvery a záväzky	Krátkodobé úvery, záväzky
Členenie podľa:						
času	trvalé				dlhodobé	krátkodobé
Zdroja	interné		externé			
vlastníka	vlastné			cudzie		

Zdroj: Vlachynský, K.: Podnikové financie (2009)

1.2 Vlastné zdroje financovania podnikov

Volčko, I. (2001) tvrdí, že v rámci financovania podniku z vnútorných zdrojov má najväčší význam financovanie zo zisku (samofinancovanie). Pri riadení podniku zo zisku využíva nielen ako zdroj financovania, ale aj ako jeden z najdôležitejších ukazovateľov úspešnosti a efektívnosti podnikania najmä vo vzťahu k vloženému kapitálu.

Pre **Patakyho, J. – Hacherovej, Ž. – Kočnera, M. (2008)** predstavujú najdôležitejšiu skupinu zdrojov vlastné zdroje kde zaraďujú:

- základné imanie,
- kapitálové fondy,
- fondy zo zisku,
- výsledok hospodárenia (zisk z bežného účtovného obdobia a nerozdelený zisk z minulých rokov)

Základné imanie patrí medzi najdôležitejšie vlastné zdroje krytia majetku. Predstavuje zdroj krytia majetku všetkých vkladov, ktoré vložili do podniku jeho zakladatelia.

Kapitálové fondy predstavujú vlastné zdroje krytia majetku, ktorý bol získaný inou cestou ako z rozdelenia výsledku hospodárenia. Môže ísť o peňažné, ale i o nepeňažné prostriedky získané zhodnotením akcií, darovaním alebo iným spôsobom.

Fondy tvorené zo zisku môžeme ich rozdeliť na fondy tvorené zo zákona-povinné alebo, ktoré vznikli na základe vlastného rozhodnutia. Do prvej skupiny zaraďujeme zákonný rezervný fond a nedeliteľné fondy. Druhá skupina fondov vzniká v prípade, ak o ich vytvorení zo stanoveným účelom použitia majetku rozhodnú orgány podnikateľského subjektu.

Zisk z bežného účtovného obdobia, ktorý bol získaný podnikateľskou činnosťou v priebehu roka.

Zisk z minulých rokov, predstavuje zisk získaný podnikateľskou činnosťou, ktorý na konci účtovného obdobia nebol prerozdelený, ale sa presunul do nasledujúceho roka ako samostatný zdroj samofinancovania majetku. V nasledujúcom roku už vystupuje ako nerozdelený zisk z minulých rokov.

Podľa **Belicu, M. (2002)** zisk predstavuje vlastný zdroj – interný, ale nemôžeme ho zaradiť ako trvalý zdroj v podniku, pretože výsledok hospodárenia môže

predstavovať aj stratu, ktorá eliminuje aj naakumulované nerozdelené zisky z minulých rokov. Aktuálna koncepcia tvorby hospodárskeho výsledku je výslednicou vzájomného pôsobenia tých zložiek, ktoré sa podieľajú na jeho formovaní.

1.3 Cudzie zdroje financovania

Pri problematike využívania cudzích zdrojov sa stretávame s rozdielnymi názormi pri porovnávaní domácej a zahraničnej literatúry. Zahraniční autori vysvetľujú cudzie zdroje ako dlhovú formu financovania podniku, domáci autori medzi cudzie zdroje zaraďujú aj dotácie, ktoré predstavujú nenávratnú formu získavania finančných prostriedkov. Aj v našom prípade budeme dotácie považovať za cudzie zdroje. V podmienkach trhového hospodárstva môžu podniky na financovanie svojich činností využívať širokú škálu zdrojov. Na financovanie podnikových aktivít sa často využívajú externé zdroje, hovoríme o externom financovaní. Za externé zdroje financovania sa považujú všetky zdroje, ktoré do podniku prichádzajú zvonka od iných subjektov, a to bez ohľadu na to, či ide o iné podniky, banky, poisťovne alebo štát.

Ekonomické prostredie podľa **Belicu, M. (2002)** ponúka podnikom široké možnosti získavania cudzích zdrojov. V stabilnej ekonomike s dlhodobo udržateľným rozvojom platí, že použité cudzie zdroje, vzhľadom na výšku úrokovej miery, sú pre podnik s vyváženou štruktúrou zdrojov a dobrým úverovým ratingom lacnejšie ako zdroje vlastné.

Bielik, P. a kol. (2001) prezentujú, že problematika financovania potrieb podniku cudzími zdrojmi má v podniku mimoriadne dôležitý význam. Podnikateľ je konfrontovaný s ekonomickým prostredím, ktoré ho nabáda k aktivite hľadania nových možností financovania svojich potrieb bez rozdielu na to, či ide o krátkodobé alebo dlhodobé potreby. Cudie zdroje financovania delí na nasledujúce skupiny:

- bankový úver
- obchodný úver
- emitované dlhopisy

Horvátová, E. (2000) člení úvery z časového hľadiska na:

- dlhodobé
 - emisná pôžička

-
- úverový úpis
 - hypotekárne a komunálne úvery
 - krátkodobé a strednodobé
 - kontokorentný úver
 - eskontný úver
 - spotrebný
 - lombardný
 - akceptačný a avalový úver

Belás, J. (2008) dopĺňa členenie hypotekárnych úverov podľa spôsobu splácania:

- anuitné – kde dlžník platí po celý čas úveru rovnakú, pravidelnú platbu
- progresívne – na začiatku splácania platí dlžník nižšiu platbu, ktorá sa časom navýši
- degresívne – opačný priebeh ako u progresívnej

Cudzí kapitál nie je poskytovaný zadarmo. Nákladom na používanie cudzieho kapitálu je úrok a ostatné náklady spojené s jeho obstaraním. Všeobecne platí, že krátkodobý kapitál je lacnejší ako dlhodobý. Najdrahší je kapitál získaný emisiou vlastných akcií (ten však nie je splatný nikdy), z tohto dôvodu je pre podnik najmenej rizikový.

1.4 Osobitné a ostatné formy financovania

V tejto časti sa budeme venovať rôznym názorom na osobitné formy financovania, kde patrí faktoring, forfaiting, leasing a franchising. A bližšie sa zameriame na faktoring.

Piaček, J. (2002) uvádza, že pre podnikateľa, ktorý nemá dostatok vlastných zdrojov a úver je pre neho „drahý“, ako vhodná alternatíva prichádza do úvahy leasing. Pri financovaní z vlastných zdrojov sa kladie dôraz na finančné prostriedky v čase obstarania, kým pri leasingu a úvere sa výdavky rozkladajú na dlhšie časové obdobie. Výrazne sa tento jav odráža do likvidity podniku. Náklady v tomto prípade delíme do dvoch skupín, prvú tvoria náklady, ktoré nie sú výdavkami (odpisy) a náklady, ktoré sú aj výdavkami (úrok a leasingové splátky).

Leasing možno s ohľadom na jeho účel podľa **Holíka, P. (2005)** zaradiť medzi vonkajšie zdroje financovania podnikateľských činností. Oproti úverom leasing vykazuje množstvo odlišností právneho, účtovného a ekonomického charakteru. Podstata spočíva v prenájme veci s právom jej následného odkúpenia. Jeho hlavná výhoda spočíva v princípe, že berie na seba celú radu rizík, ktoré sa vyskytujú u dodávateľských a bankových úverov.

Podľa **Hambalkovej, M. (2002)** pri leasingu sa stretávajú tri subjekty: výrobca, nájomca a leasingová spoločnosť. Leasingová spoločnosť uzatvorí s nájomcom kúpnu zmluvu, na základe ktorej prechádza predmet leasingu do vlastníctva leasingovej spoločnosti. Táto zmluva upravuje vzťahy počas nájmu a rieši aj situáciu na konci obdobia na ktoré bola podpísaná leasingová zmluva.

Chrastináková, Z. (2001) delí leasing na - operatívny a finančný. **Finančný leasing** funguje na základe zmluvného vzťahu, kde je oddelený právny vzťah od ekonomického používania predmetu za účelom jeho prefinancovania počas celej doby resp. jeho životnosti. Leasingovú zmluvu nie je možné vypovedať pred lehotou na ktorú bola uzavretá (lehotou splatnosti), pretože leasingová spoločnosť poskytuje používateľovi úver. Hlavný rozdiel medzi úverom od komerčných bánk a leasingom je, že pri leasingu zostáva predmet vo vlastníctve leasingovej spoločnosti až do skončenia zmluvného vzťahu, no a pri bankovom úvere prechádza do vlastníctva používateľa obvykle, hoci nemôžeme tvrdiť, že vždy až po uzavretí zmluvy.

Operatívny leasing definuje **Vlachynský, K. (2006)** ako druh transakcie, kde sa určitá zložka majetku prenájma na určité obdobie, spravidla na kratší čas, no vždy ide o obdobie kratšie ako životnosť majetku, ktorý je predmetom leasingu. Na rozdiel od finančného leasingu neprechádza po ulynutí doby, na ktorú bola leasingová zmluva uzavretá, predmet leasingu do vlastníctva nájomcu. Pri tomto type leasingu lessor (prenajímateľ) plní všetky funkcie a znáša všetky riziká vyplývajúce z vlastníctva.

Forfaiting predstavuje ďalšiu alternatívnu formu financovania, ktorá sa najčastejšie používa pri krytí zahranično – obchodných operácií s dlhodobými pohľadávkami. Ide o odkupovanie dlhodobých a strednodobých pohľadáviek bez spätného postihu dodávateľa.

Medzi predmety forfaitingu zaraďuje **Podolák, A. (2006)** zariadenia, stroje alebo investičné celky, pohľadávky bánk (dlžobný úpis, záväzková listina). Princíp spočíva v tom, že predávajúci poskytne kupujúcemu dodávateľský úver na dva až desať rokov.

S úverom na dlhšie obdobie prichádza aj vyššie riziko, čo následne vyžaduje zaistenie pohľadávky treťou osobou (bankou, štátom, inými subjektami). Forfaiter odkupuje pohľadávku a preberá na seba všetky hospodárske a finančné riziká, ktoré vyplývajú z obchodu a preto stanovuje vlastné podmienky, ktoré zabezpečuje zmenkou.

Ako hlavný rozdiel medzi forfaitingom a faktoringom uvádza **Serenčes, P. a kol. (2010)**, že forfaiting je na rozdiel od faktoringu vždy bezregresný a dodávateľovi po podpísaní zmluvy bude uhradená pohľadávka, od ktorej budú odpočítané poplatky, úroky a riziká spojené s predmetným obchodným prípadom v plnej výške prechádzajúce na forfaitéra.

Na to, aby mohol obchodný prípad podstúpiť forfaitingovej spoločnosti musí spĺňať nasledovné kritéria:

- splatnosť pohľadávky nesmie byť kratšia ako 180 dní
- platby odberateľa by mali byť pravidelné (napr. štvrtročné)
- odkúpená pohľadávka musí byť bonitne zaistená avalovou zmenkou, dokumentárnym akreditívom či bankovou zárukou
- s danou pohľadávkou nie sú spojené práva tretích osôb
- postúpenie pohľadávky forfaitingovou spoločnosťou na iného veriteľa sa nevylučuje

Ďalšia rozdielnosť medzi faktoringom a forfaitingom je, že sa odkupujú iba jednotlivé pohľadávky, ktoré nemusia byť zaistené, odkúpenie môže prebiehať aj počas splatnosti pohľadávok, nie je spojené so žiadnymi doplnkovými službami ako je to u faktoringu.

Ako uvádza **Hambalková, M. (2002)**, forfaitingová transakcia sa člení na dve fázy – kontrakčnú a realizačnú.

Kontrakčná fáza – na začiatku rokovania vývozcu so svojim zahraničným partnerom mu forfaitér odovzdáva zoznam bánk prijateľných v určitom teritóriu a indikatívnu forfaitingovú sadzbu. Následne forfaiter vypracuje po obdržaní základných údajov indikatívnu či pevnú ponuku.

Následne **realizačná fáza**, kde vývozca je povinný dodať tovar, ktorý zodpovedá dohodnutým pravidlám v podpísanej zmluve. Následuje uskutočnenie cesie pohľadávok v prospech forfaitéra, odovzdaním dokumentov identifikujúcich pohľadávku a potvrdzujúcich ich kvalitu. Úhrada pohľadávky vývozcovi forfaitérom sa uskutoční

v rozmedzí dvoch až troch dní. Vývozca tak obdrží hotovosť, ktorá zodpovedá hodnote zmenky, zníženej o úrok po celý čas trvania úveru. Týmto spôsobom sa mení pre vývozcu obchod úverového charakteru na hotovostnú transakciu.

Franchising charakterizuje **Serenčéš, P. a kol. (2010)** ako dohodu medzi kapitálovou silou a začínajúcou firmou o práve predávať svoje výrobky, alebo poskytnúť službu podľa postupu vzorovej firmy. Firma postupujúca tieto práva môže poskytnúť v zmysle franchisingovej zmluvy aj finančné prostriedky.

Podľa Medzinárodnej asociácie franchisingu: franchising je spôsob distribúcie tovarov alebo služieb. Rozlišujeme dve úrovne ľudí zapojených do tohto systému:

- franchisor, ten kto požičiava jeho ochrannú známku alebo obchodné meno
- franchisee, ten kto platí poplatky za právo podnikáť pod menom poskytovateľa

Jeden z najčastejších výrokov o franchising je: "Franchising znamená pracovať pre seba, ale nie sám."

1.5 Faktoring ako alternatívna forma financovania podniku

Podolák, A. (2006) definuje faktoring ako progresívnu formu financovania a krytia rizík, vyplývajúcich z obchodu a je spojený s predajom pohľadávky bez spätného postihu veriteľov s cieľom včasného a riadneho inkasa a zaplatenia. Faktoringový obchod sa uskutočňuje bez regresu z hľadiska insolventnosti alebo platobnej nevôle dlžníka, z pohľadu veriteľa alebo odkupom záväzku dlžníka uskutočneným z iniciatívy, na návrh veriteľa z pohľadu dlžníka špecializovanou finančnou inštitúciou.

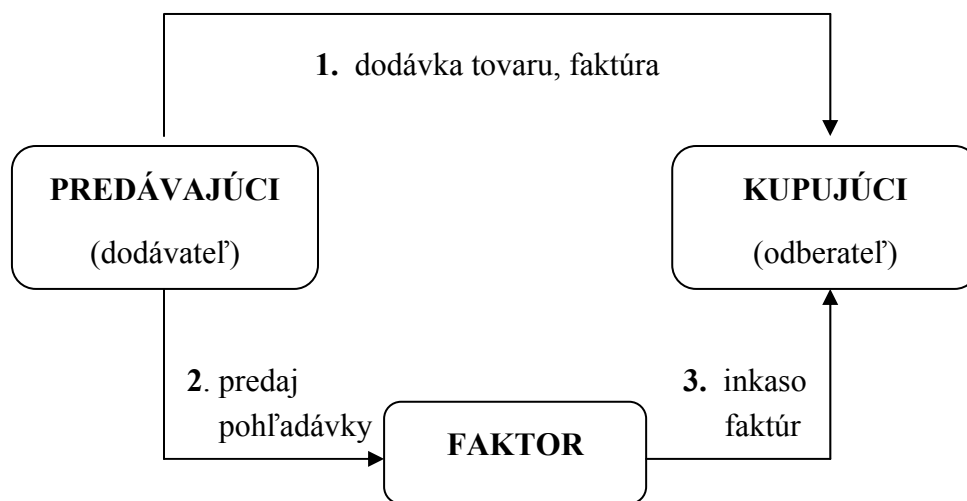
V zmysle **Alexyho, J. – Siváka, R. (2005)** faktoringom označujeme operácie pri ktorých podnik, ktorý predal svoje výrobky alebo služby na úver, predá svoju pohľadávku ešte pred jej splatnosťou faktorovi (špeciálna finančná inštitúcia alebo banka).

Podolák, A. (2007) definuje faktoring, ako formu financovania a krytia rizík, ktoré vyplývajú z obchodu a je spojená s predajom pohľadávok bez spätného postihu veriteľov s cieľom včasného a riadneho inkasa a zaplatenia.

Factor Chain International (2011) definuje faktoring ako kompletný finančný balík, ktorý spája financovanie pracovného kapitálu, úverové riziko ochrany, pohľadávky účtovníctva a zbernej služby.

Faktoring je krátkodobá (30 dní až 1 rok) forma dodávateľského úverovania pri vývoze tovaru. Jeho úloha spočíva v zrýchlení inkasa a odstránení nedobytných pohľadávok, prenesením rizika na faktora, čím má výrobca – vývozca zabezpečenú návratnosť finančných prostriedkov. **Kašťačková, E. – Pulmanová, T. – Svobodová, V. (2008)** vyčleňuje subjekty, ktoré sa zúčastňujú na faktoringovej operácii. V prvom rade ide o veriteľa (dodávateľ tovaru, predávajúci), následne dlžník (dovozca tovaru, kupujúci, odberateľ) a na prepojenie týchto dvoch subjektov a zrealizovanie faktoringového obchodu vystupuje faktoringová spoločnosť tzv. faktor (banky, poisťovňa). Obrázok 1, presne znázorňuje postupnosť jednotlivých krokov pri faktoringovom obchode.

1.5.1 Princíp fungovania faktoringu a jeho základné funkcie



Obr. 1

Princíp fungovania faktoringu

Zdroj: Trenčianska, E. (2000)

Podnetom faktoringu je vznik pohľadávky vo vnútornom alebo zahraničnom obchode. Postup pri faktoringovom obchode je nasledujúci, dodávateľ tovaru (veriteľ) uzatvorí s faktorom pred dodávkou tovaru faktoringovú zmluvu. Po dodaní tovaru, služieb odberateľovi, dlžníkovi (1) odovzdá veriteľ vystavené faktúry za odoslaný tovar

faktorovi a ten mu ihneď preplatí ich hodnotu (2), samozrejme zníženú o príslušnú sumu (rizikovú províziu, režijné výdavky, diskont zodpovedajúci úrok, ktorý by faktor dosiahol pri investovaní kapitálu na kapitálovom trhu a iné poplatky spojené s poskytovaním služieb. Faktorovou starosťou je potom inkaso faktúry, prípadne aj vymáhanie nezaplatenej pohľadávky, ktorú kúpil. (3)

Podľa Koišovej, E. (2007) dôvody, ktoré vedú dodávateľa používať faktoring sú:

- správu pohľadávok prenecháva špecializovanej spoločnosti,
- potreba vlastného kapitálu na refinancovanie obchodného úveru.

Základné funkcie faktoringu

Factoring má svoje špecifické a charakteristické funkcie, ktorými sa líši od ostatných finančných služieb. **Košťáková, E. – Pulmanová, T. – Svobodová, V. (2008)** uvádza nasledujúce:

Finančno–úverová funkcia, predstavuje pre predávajúceho najvýznamnejší dôvod realizácie faktoringu, pretože získava peňažné prostriedky za realizovanú produkciu najneskôr do troch dní po vývoze, čím získava peňažné prostriedky na realizáciu nových obchodov, bez potreby čerpania úverov. Predávok zinkasovaný od faktoringovej spoločnosti predstavuje 80 – 85% hodnoty pohľadávky.

Záručná funkcia, tu faktoringová spoločnosť preberá na návrh veriteľa riziko za dlžníkov. To znamená, že zaplatí veriteľovi za odkúpené pohľadávky až do výšky schváleného overenia limitu, a to bez akýchkoľvek návrhov voči veriteľovi v prípade jeho nevôle zaplatiť, tzv. nepreukázateľnú insolventnosť.

Inkasná funkcia faktoringová spoločnosť zabezpečuje vymáhanie pohľadávky neuhradenej včas zo strany odberateľa tovaru, služieb. V rámci tejto funkcie faktoringové spoločnosti zabezpečujú evidenciu fakturovaných upomienok a iné služby.

Funkcia poskytovania služieb, často býva odkúpenie pohľadávky faktorom spojené ešte s ďalšími službami – faktor preberá za svojho klienta upomienkovú agendu, účtovníctvo z oblasti záväzkov dlžníkovi, fakturáciu atď.

1.5.2 Delenie faktoringových služieb

V bežne dostupnej literatúre je faktoring delený podľa rôznych aspektov. V praxi však toto delenie nemusí byť vždy dôsledne dodržané, no umožní nám rýchlejšiu

orientáciu v danej problematike. Každý druh faktoringu prináša so sebou rôzne súbory služieb. Podľa **Trenčianskej, E. (2000)** delí faktoring do nasledujúcich skupín:

- podľa toho, kto nesie riziko z nezaplatenia pohľadávok
 - pravý faktoring
 - nepravý faktoring
- podľa rozsahu poskytovaných služieb
 - main – line faktoring
 - confidential faktoring
- z teritoriálneho hľadiska rozlišujeme
 - international faktoring
 - domestic faktoring
- podľa druhu zahranično- obchodnej operácie rozoznávame
 - export faktoring
 - import faktoring
- podľa stupňa utajenia operácie poznáme
 - tichý faktoring
 - zjavný faktoring
- zahraničná literatúra často požíva nasledovné rozdelenie
 - diskontovanie faktúr
 - regresný faktoring
 - bezregresný faktoring
 - inkaso pohľadávok

Pokiaľ ide o zúčtovanie medzi faktorom a klientom, **Vlachynský, K. (2006)** rozoznáva:

Bezregresný faktoring - kedy faktoringová organizácia plne preberá delkredere riziko, ide o riziko, že dlžník pohľadávku nezaplatí. To znamená, že po uplynutí splatnosti faktor uhradí klientovi rozdiel medzi poskytnutým preddavkom a sumou zníženú o odmenu faktora.

Regresný faktoring – v tomto prípade, keď dlžník v čase splatnosti pohľadávku neuhradí, faktor žiada od klienta späť preddavok a pohľadávku mu vráti.

Tuzemský faktoring – predstavuje odkúpenie, financovanie a správu pohľadávok, ktoré vznikli na základe dodávky tovaru, služieb tuzemským odberateľom.

Exportný faktoring – zahŕňa odkúpenie, správu a financovanie pohľadávok, ktoré vznikajú na základe dodania tovaru či služby zo zahraničným odberateľom.

Importný faktoring – tzv. dovozný faktoring, ktorý vzniká odberateľovi, ktorý nakupuje od zahraničných odberateľov, bez nutnosti vystavenia bankovej záruky, zmenky a pod.

Otvorený faktoring – predstavuje postup, pri ktorom veriteľ oznámi dlžníkovi o postupe pohľadávky faktoringovej spoločnosti – v tomto prípade dlžník plní svoj záväzok priamo faktorovi. V prípade **skrytého** faktoringu veriteľ neinformuje dlžníka o predaji pohľadávky. Dlžník uhradza uhradza dlžnú sumu veriteľovi – dodávateľovi, ktorý vedie tieto platby na osobitnom účte.

Netušil, O. (2005) rozdeľuje faktoring do štyroch bodov, **bezregresný** a **regresný** a od predchádzajúceho členenia sa líši **bezregresným faktoringom so spoluúčasťou** – kedy faktoringová spoločnosť preberá na seba riziko z nezaplatenia v obmedzenom rozsahu. Faktor vyhodnocuje bonitu odberateľa a na základe výsledku stanovuje maximálny garančný limit v prípade insolventnosti a nevôli dlžníka zaplatiť.

Nákupný faktoring – poskytovaný zväčša ako doplnková služba faktoringovej spoločnosti, kedy banka uhradí za klienta jeho dodávateľom vystavené faktúry a to ihneď po vystavení. Klient následne uhradí faktúry v dohodnutom termíne faktoringovej spoločnosti.

1.5.3 Výhody a nevýhody faktoringového obchodu

Tak ako každý spôsob financovania obchodu má aj faktoring svoje výhody a nevýhody. Je teda na každom dodávateľovi, aby zhodnotil, ktorý spôsob financovania je preňho najprínosnejší. Medzi základné výhody faktoringu zaraďuje **Podolák, A. (2006)**

- pohľadávky sú 100 % zabezpečené proti insolventnosti a platobnej nevôli odberateľa, ktorá sa však nepoist'uje. Inkaso je zabezpečené v lehote splatnosti i v prípadoch, keď odberateľ pohľadávku reklamuje,
- dodávateľ nerieši vymáhanie pohľadávok a úrokov z omeškania, ale vykonáva túto činnosť faktoringová spoločnosť,
- zníženie bankových nákladov z dôvodu, že netreba zabezpečovať akcept zmeniek, dokumentárneho inkasa, z nespokatnených bankových

informácií, ktoré sú primerané, podrobné, presné a poskytujú referencie o finančnej inštitúcii odberateľa,

- zjednodušenie administratívy, čo následne podporuje konkurencieschopnosť predmetu obchodu, znižuje sa riziko zmien fakturovaných hodnôt, ktoré vyplývajú z kurzových výkyvov spôsobených špekuláciou.

Na druhej strane sú to aj **nevýhody**, ktoré sú spojené s faktoringom:

- dodávateľ platí relatívne vysoké úroky a poplatky a môže dôjsť aj k zhoršeniu úverového postavenia podniku,
- u dobrých obchodných partnerov nie je jeho použitie vhodné,
- taktiež sa nedá faktoring použiť pri jednorázových obchodoch,
- reklamácia zo strany odberateľa zbavuje faktoringovú spoločnosť povinnosti poskytnúť garančnú platbu,
- obchodní partneri môžu odpredaj pohľadávok považovať za dôkaz zlej finančnej situácie podniku,
- strata kontroly nad svojim predajom v prípade, že faktoringová spoločnosť prevezme administratívu pohľadávok.

1.5.4 Štruktúra ceny faktoringu

Klientovi faktoringovej spoločnosti vznikajú rôzne druhy nákladov, ktorí súvisia s poskytovaním faktoringových služieb. Výška poplatku závisí od bonity klienta a dlžníka, administratívnej náročnosti množstva postúpených faktúr, množstva odberateľov, od celkového objemu predaja realizovaného prostredníctvom faktoringu.

Hambáľková, M. (2002) ich člení nasledovne:

- **Faktoringový poplatok** zahŕňa poplatok za vypracovanie dokumentácie a finančnej analýzy obchodu a spracovateľský poplatok za administratívne spracovanie odkupu pohľadávok.
- **Poplatok za stanovenie limitu pre odberateľov** súvisí so získavaním informácií o odberateľoch a rôznych nákladov, ktoré súvisia s výkonom tejto činnosti.

-
- **Diskont**, ktorý predstavuje úrok. Faktor pri týchto operáciách používa vlastný kapitál, ktorý by mu pri jeho umiestnení na peňažnom alebo kapitálovom trhu zabezpečoval výnosy vo forme úroku.

Faktoring Tatra banky (2010) rozdeľuje náklady na faktoring nasledovne:

- **Faktoringový poplatok**, ktorý účtuje jednorázovo z každej faktúry, zahŕňa poplatok za vypracovanie dokumentácie a finančnej analýzy obchodu a spracovateľský poplatok za administratívne spracovanie odkupu pohľadávok.
- **Úroková sadzba**, ktorá zahŕňa úrokovú sadzbu p. a. v závislosti na väzbu Euribor a Libor, (podľa meny financovania, meny fakturácie) a riziková maržu banky.

Podklady potrebné k schváleniu faktoringového obchodu

- originál výpisu z Obchodného/Živnostenského registra,
- štruktúra majetkového prepojenia,
- účtovné výkazy za obdobie dvoch predchádzajúcich kalendárnych rokov vrátane daňového priznania,
- správu audítora za posledný kalendárny rok,
- uzatvorené zmluvy, objednávky, vzorové faktúry odberateľov navrhnutých na financovanie,
- saldo úhrad odberateľov navrhnutých na financovanie za vypovedajúce obdobie,
- súdne spory – v prípade existencie stručný popis, aktuálny stav,
- čestné prehlásenie o neevidovaní záväzkov voči štátnym inštitúciám a poisťovniam

Faktoring nie je jeden homogénny produkt, skôr sa jedná o kompozitný produkt, ktorý ponúka mix financií, poistene a finančný manažment služieb. Z praktického hľadiska môžeme povedať, že ide o určitý druh prekleňovacieho úveru. Toto financovanie má výhodu, že nie je obmedzené žiadnym limitom, jeho výšku ovplyvňuje priamo klient tým, že je schopný vyrábať a predávať svoje produkty, čím na druhej strane vytvára pohľadávky vhodné na prefinancovanie. Z nákladového hľadiska je faktoring pre firmu nákladnejší, ale jeho výhody a flexibilita túto nevýhodu zatieňujú.

2 Cieľ práce

K výberu témy „Vývoj využívania faktoringových služieb pri financovaní podniku“ ma viedol fakt, že faktoring, ako alternatívna forma financovania je u nás málo využívaná. Jeden z dôvodov, ktorý je tomu príčinou je slabé povedomie medzi podnikateľmi. Je dôležité si uvedomiť, že nie je potrebné obávať sa noviniek, ktoré ponúka trh. Je naopak dôležité vedieť sa v možnostiach prefinancovania svojich investícií orientovať a vybrať si tú správnu, aby bol prínos pre podnik čo najväčší.

Hlavným cieľom mojej diplomovej práce je analýza vývoja jednej z alternatívnych foriem financovania podniku – faktoringu. V práci sa zameriame na vybrané faktoringové spoločnosti, ktoré vytvárajú najväčší podiel v objeme prefinancovaných pohľadávok na slovenskom trhu – **Faktoring Tatra banky, Faktoring SLSP, VÚB Faktoring a ČSOB Faktoring**. Vývoj ekonomických ukazovateľov a faktoringových spoločností budeme sledovať za obdobie rokov 2003 – 2009. Postupne sa zameriame na:

- vyčlenenie výhod a nevýhod, ktoré s touto službou súvisia, vyčíslenie nákladov, ktoré vznikajú podniku pri financovaní prostredníctvom faktoringu a základné členenie faktoringových služieb
- zhodnotenie faktoringových služieb poskytovaných na Slovensku, oboznámenie sa so slovenským faktoringovým trhom, ktorý zastrešuje **Asociácia faktoringových spoločností**
- vybrané faktoringové spoločnosti porovnáme na základe ekonomických ukazovateľov – obrat, čistý zisk, vlastný kapitál, celkové aktíva, rentabilita aktív a rentabilita vlastného kapitálu
- asociácie jednotlivých štátov z celého sveta združuje medzinárodne združenie **Factor Chain International**, na základe týchto zdrojov porovnáme slovenský faktoringový trh s medzinárodným faktoringom. Na základe výšky obrátov rozčleníme trh podľa jednotlivých kontinentov, zameriame sa na Európu a porovnanie SR s V4

Následne zhodnotenie analýz faktoringového trhu.

3 Metodika práce

Metodika vypracovania diplomovej práce vychádza z vopred stanovených cieľov. Práca nemá poskytnúť len teoretické podklady na zvýšenie informovanosti, ale jej prínos v prvom rade spočíva v praktickom využití faktoringu ako alternatívneho zdroja financovania podniku a zvýšenia prehľadnosti na faktoringovom trhu.

Práca je vypracovaná na základe metód:

- **Metóda zhromažďovania údajov** – metódu sme využili pri zozbieraní údajov potrebných na vypracovanie záverečnej práce. Predmetné zdroje tvorí odborná literatúra (domáca aj zahraničná), internetové zdroje, poskytnuté materiály Faktoringom Tatra banky za celú AFS
- **Metóda selekcie** - roztriedenie a výber najvhodnejších údajov, ktoré sú predmetom na vypracovanie diplomovej práce. Z ôsmych členov Asociácie faktoringových spoločností sme vyseletovali štyroch: Faktoring Tatra banky, VÚB Faktoring, Faktoring SLSP, ČSOB Faktoring. Títo členovia vytvárajú na trhu 80%- ný podiel v objeme prefinancovaných pohľadávok.
- **Metóda analýzy** – analýzu sme využívali takmer v celej práci. Najskôr sme sa zamerali na analýzu faktoringového trhu na Slovensku, následne sme bližšie rozanalyzovali Faktoring Tatra banky, ktorý za posledné roky obhaja prvenstvo v poskytovaní faktoringových služieb.
- **Komparácia** – uvedené faktoringové spoločnosti sme porovnávali na základe vybraných ekonomických ukazovateľov – obrat, čistý zisk, vlastný kapitál, celkové aktíva, rentabilita aktív ROA, rentabilita vlastného kapitálu ROE. Tieto ukazovatele každoročne vykazuje AFS za jednotlivé faktoringové spoločnosti. Na vyčíslenie rentability (%) sme použili nasledovné vzťahy, kde všetky potrebné údaje na jej vyčíslenie sme získali z výkazov AFS a sú uvedené v prílohe č. 1:

$$ROA = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{majetok}} * 100 \quad ROE = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{vlastný kapitál}} * 100$$

- **Metóda grafického znázornenie** – jednotlivé ekonomické ukazovatele sme pre lepšiu vypovedaciu schopnosť znázornili graficky, všetky

podkladové údaje pri spracovaní grafov sú uvedené v prílohe č.1. Grafy sme vypracovali na základe programu Excel.

- **Matematické metódy** – tieto metódy sme používali pri výpočte prípadovej štúdie faktoringovej operácie, ktorý používa Faktoring Tatra banky:

$$\text{Diskontovaný úrok} = \frac{N_{hf} * \text{preddavok} * \text{počet dní} * \text{úrok}}{360}$$

N_{hf} – nominálna hodnota faktúry

$$\text{Náklady na faktúru} = Dú + Sp$$

$Dú$ – diskontovaný úrok

Sp – spracovateľský poplatok

- **Metóda syntézy** – nadväzuje na predchádzajúce metódy. Na základe syntézy sú zhrnuté jednotlivé čiastkové výsledky do záveru a zhodnotenia analyzovaných javov na faktoringovom trhu doma aj v zahraničí.

Analyzované obdobie v diplomovej práci predstavuje roky 2003-2009.

4 Výsledky práce

Nasledujúca kapitola sa člení na tri základné podkapitoly. V prvej časti sa hlbšie venujeme slovenskému faktoringovému trhu, ktorý zastrešuje Asociácia faktoringových spoločností. Detailnejšie rozoberáme Faktoring Tatra banky, ktorý je trhový líder od roku 2008 na faktoringovom trhu. V druhej časti porovnáваме vybrané faktoringové spoločnosti na základe ekonomických ukazovateľov – obratu, čistého zisku, vlastného kapitálu, celkových aktív a rentability. Tretia podkapitola je zameraná na medzinárodný faktoring a medzinárodné faktoringové reťazce.

4.1 Vznik, vývoj a charakteristika slovenského faktoringového trhu

Faktoring má dlhú a bohatú históriu. Od pradávna sa objavovali náznaky faktoringu takmer v každej civilizácii. Výnimkou neboli ani Rimania, ktorí obchodovali s dlhopismi za zníženú cenu pred lehotou splatenia. Prvá zdokumentovaná zbierka o faktoringu je z amerických kolónií pred revolúciou. V týchto dobách boli z kolónií dopravované rôzne druhy tovarov. obchodní bankári z Londýna a iných častí Európy najskôr zaplatili finančné prostriedky za tovar kolonizátorom, ešte pred jeho doručením. To umožňovalo kolonizátorom pokračovať v ťažbe surovín bez čakania na to, že im európsky zákazníci zaplatia. Táto služba, ale nepatrili medzi služby poskytované bankou, celý proces tak prebehol rýchlejšie. Prostredníctvom prefinancovania bol tento obchod výhodný pre obidve zainteresované strany.

V ČSFR sa faktoring ponúkal ako jedna z foriem „trade finance“ akciovou spoločnosťou Transfinance, ktorá bola v tom čase prvou spoločnosťou v krajinách bývalého východného bloku. Už v roku 1988 sa ČSFR radila na piate miesto vo svete v poskytovaní služieb vývozného faktoringu. Prvenstvo v tom období patrilo USA, Japonsku, Taliansku, Nemecku.

Prvá faktoringová dohoda bola podpísaná v roku 1978, ale faktoring sa poskytoval len zriedkavo. Najväčším stimulom na jeho aplikáciu bolo kladenie dôrazu na zabezpečenie inkasa zo zahraničia v druhej polovici osemdesiatych rokov.

Faktoring začala poskytovať a. s. Fincom a v roku 1981 boli prevedené niektoré jej kompetencie na PZO Transakta, vrátane vývozného faktoringu. Po politických a ekonomických zmenách sa postupne vytváral priestor na prerokovania o vytvorení

špecializovanej faktoringovej spoločnosti v ČSFR, ktorej hlavnou náplňou by bolo odkup pohľadávok od československých vývozcov vo svojom mene, na svoj účet a svoje riziko. Rokovania vyústili k založeniu a. s. Transfinance 1. 5. 1991. Akcionármi sa stali : Živnostenská banka, a. s., Transakta, a.s. Bayerische Hypotheken – und Wechsel Bank Mníchov (Hypobank) Intermarket Faktoring (dcérska spoločnosť Girozentrale Viedeň) a Factorofrance Heller, Paríž (dcérska spoločnosť Heller Overseas Corp. A compagnie financiere de Suez. Transfinance sa stala členom Factors Chian International – najväčšie združenia na svete v poskytovaní faktoringových služieb.

Transfinance sa radí medzi najstaršie faktoringové spoločnosti na svete v strednej a východnej Európe. V roku 1992 najväčšími partnermi Transfinance vo vývoznom faktoringu boli firmy z Veľkej Británie, Írska, Francúzska, škandinávské krajiny, Nemecko, štáty Beneluxu. V dovoznom faktoringu vynikalo Japonsko.

V januári 1993 bola založená prvá slovenská faktoringová spoločnosť VÚB Faktoring, a. s. Bratislava, v tomto roku sa stala aj členom siete FCI. Jej zakladateľmi boli VÚB, a. s. Bratislava, slovenská záručná banka, š. p. ú., Bratislava komerčná firma Interational Business Arrangement, s. r. o. Bratislava. Počas prvého roka existencie dosiahla VÚB Faktoring celkový obrat 2,1 mld. Sk a dva roky po sebe bola ako jediná z krajín východného bloku šiesta najlepšia exportná spoločnosť na svete. V Európe bola na prvom mieste.

Apríl 1996 založenie ďalšej faktoringovej spoločnosti – Transfinance Slovakia, a. s. Bratislava. Zakladajúcimi akcionármi boli Transfinance, a. s. Praha a finančno – poradenská firma Agroinvest, a. s. Bratislava, ktorí mali v Transfiance Slovakia 50%-né zastúpenie. Roku 1997 na slovenskom finančnom trhu začala pôsobiť faktoringová spoločnosť OB Heller Faktoring a. s.. Úspešne sa zapojila do medzinárodnej faktoringovej siete Heller, ktorá pôsobí približne v 25 krajinách sveta. Radí sa do finančnej skupiny ČSOB, a. s. špecializuje sa na poskytovanie finančných služieb tuzemského a exportného faktoringu. Porovnanie obrátov za rok 1988 a 1992 z celosvetového hľadiska kde obrat faktoringu rástol s priemerným viac ako 12% medziročným nárastom, je to tempo predstihujúce rast celosvetového obchodu. V SR je vývoj opačný – skôr bol zavedený vývozný faktoring. Bolo to v období plánovaného hospodárstva, kedy nebolo potrebné kontrolovať tuzemský platobný styk, no pri exporte do priemyselne vyspelých krajín bolo zaistenie rizík žiaduce, pretože odberatelia podliehali rôznym výkyvom – bankrotom, prejavom platobnej nevlády.

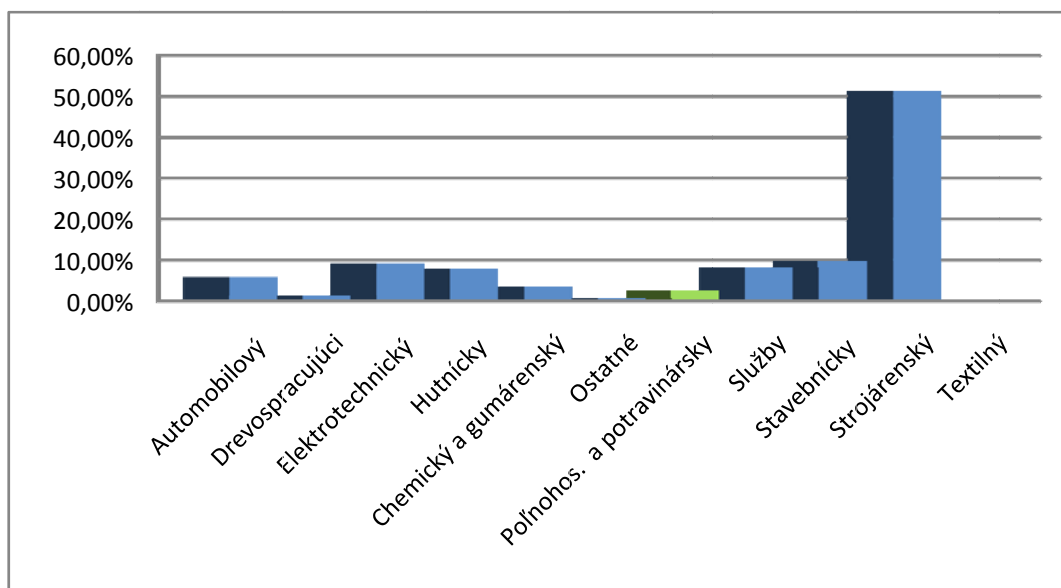
4.1.1 Špecifiká faktoringového trhu v SR

Existencia faktoringu je spojená s nedostatkom informácií už od začiatku prenikania tejto služby na finančný trh. Tento problém brzdil rozvoju dovozného a domáceho bezregresného faktoringu. Informovanosť bánk a špecializovaných spoločností bráni firmám využívať výhody faktoringových služieb. Mylnou predstavou je, že faktoring využívajú len ekonomicky slabšie firmy. Nálepka „postúpenie pohľadávok“ – cestná klauzula v minulosti nepôsobila na mnohých klientov dôveryhodne. Faktoring však prevažne využívajú práve zdravé a silné spoločnosti, ktoré predajom pohľadávok čistia svoju bilanciu a tak znižujú svoje zadĺženie, vylepšujú platobnú schopnosť a likviditu podniku. Veľmi zavádzajúca je aj myšlienka, že faktoring je drahý. No v súčasnosti sa jeho cena približuje cene za štandardný prevádzkový úver. Administratívna náročnosť dokumentácie je už dávno eliminovaná a nahradená funkčným servisom od prepojenia elektronického bankového systému s účtovnými knihami klienta až po spracovanie faktoringových operácií.

K zlepšeniu informovanosti prispela aj Asociácia faktoringových spoločností, čo sa výrazne prejavilo aj do rastúcich obrátov jej členov. Teória definuje faktoring ako službu poskytovanú faktoringovými spoločnosťami, ktoré o ňu prejavia záujem. No veľmi často sa stáva, že faktoringové firmy oslovujú svojich potenciálnych zákazníkov. Priamym oslovením spoločnosti, ktorá dodáva tovar bonitnému odberateľovi, získava spoločnosť aj bonitného klienta.

Nasledujúci obrázok znázorňuje podiel jednotlivých druhov priemyslu, ktoré využívajú na financovanie svojich pohľadávok faktoringové služby. Zámerne sme vyčlenili podiel v poľnohospodárskom a potravinárskom priemysle, ktorý tvorí 2,42%. Poľnohospodársky a potravinársky priemysel nepatrí medzi najmenšie odvetvia, menšie podiely patria napríklad v textilnom či drevospracujúcom priemysle. Takmer polovicu zo všetkých odvetví predstavuje strojársky priemysel. Celkovo významné odvetvie predstavuje aj stavebnícky priemysel (9,73%) a elektrotechnický priemysel s 8,98% podielom. Na Slovensku významné odvetvie predstavuje automobilový priemysel a ten sa na obrate faktoringu podieľa s 5,81%.

Faktoringové spoločnosti sa snažia vyhýbať odvetviam s vysokými požiadavkami na kvalitu, pretože tu vzniká vysoké riziko uplatnenia záruky. Medzi nevhodné odvetvia patrí napr. zdravotníctvo, pretože pohľadávky zo zdravotných spoločností sú ťažko vymáhateľné a bývajú splatné až po lehote splatnosti.

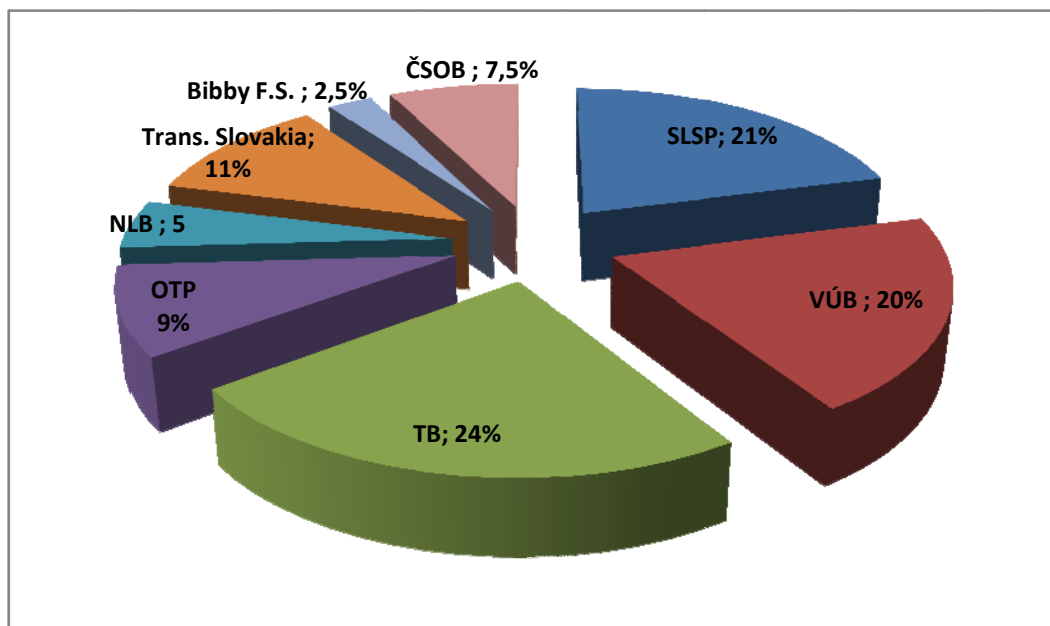


Obr. 2
Faktoring v jednotlivých odvetviach za rok 2009 (%)
 Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z VÚB (2011)

4.1.2 Asociácia faktoringových spoločností v SR

Vznikla 11. 03. 2002 a jej úloha spočíva v osвете a propagácii faktoringových produktov medzi slovenskými podnikmi. Jej zakladajúcimi členmi sú VÚB Factoring, Transfinance Slovakia, Faktoring TB, OB Heller, Factoring, Faktoring SLSP a OTP Faktoring Slovensko. Svojim členom asociácia umožňuje koordinovaný postup voči orgánom štátnej správy, legislatívnym orgánom s cieľom zlepšiť pozíciu faktoringu na trhu bankových produktov. Dôležitou úlohou AFS je aj zlepšenie informovanosti o faktoringu, ktorá je v súčasnosti na nízkej úrovni. Na Slovenskom trhu pôsobí v súčasnosti osem faktoringových spoločností. Obrázok 3 vyjadruje trhovú podiel členov AFS za rok 2009. V roku 2009 si pozíciu trhového lídra v rámci AFS vytvorila TB s 24% trhovým podielom. Podarilo sa jej tak znova obhájiť prvenstvo. Oproti roku 2008 však svoj trhovú podiel znížila o 51 tis. EUR (0,06%). Tesne za TB nasleduje SLSP s 21% podielom na trhu. Tatra banka a SLSP už dlhé roky obsadzujú prvé miesta v rámci AFS. Z pohľadu Tatra banky, dopyt po faktoringových službách kopíroval v poslednom období krízu. Vzhľadom na výpadok zákaziek, poklesol aj objem prefinancovaných pohľadávok z obchodného styku. Zároveň sa tiež zvyšovala rizikovosť z nezaplatenia či platobnej nevôli odberateľov. S 20% podielom na trhu si tretie miesto udržala VÚB. Nasleduje Transfactor Slovakia s 11% objemom prefinancovaných pohľadávok, ČSOB faktoring, ktorý obhajil piate miesto s 7,5%

podielom. Šieste miesto s 9% podielom na faktoringovom trhu patrí OTP. NLB Faktor vytvoril obrat na trhu s 5% podielom.

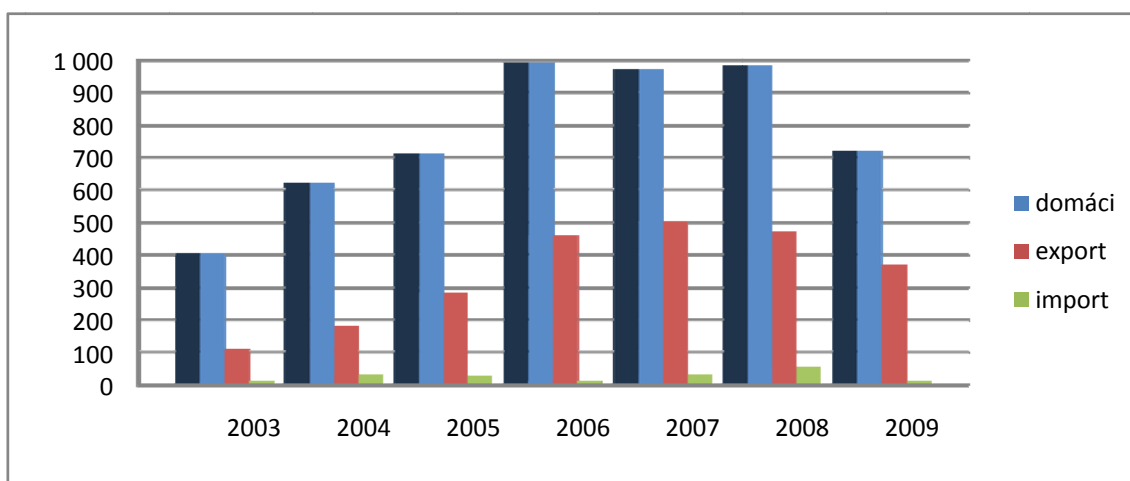


Obr. 3

Trhový podiel členov AFS (2009)

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov z Tatra banky (2010)

Štruktúra obrátov, resp. podiel na jednotlivých druhoch faktoringu znázorňuje obr. 4. Ako môžeme sledovať, prvenstvo a dynamický rozvoj si udržiava domáci faktoring, exportný faktoring sa u nás postupne udomácnil a jeho podiel medziročne vzrastal. Najnižší podiel predstavuje importný faktoring, ktorý rozmach zaznamenal v roku 2008.



Obr. 4

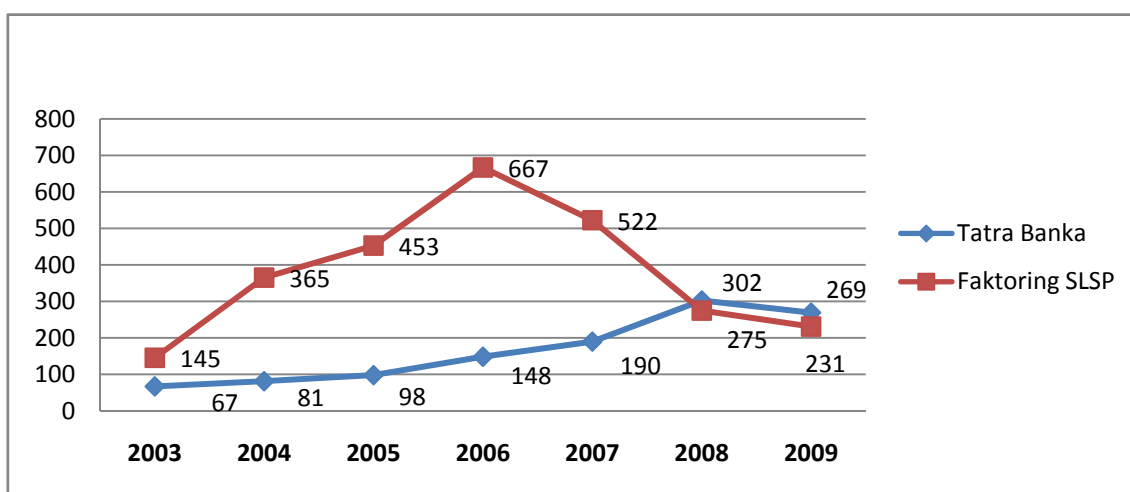
Štruktúra obrátov AFS (tis. EUR)

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Tatra banky (2010)

4.1.3 Faktoring Tatra banky

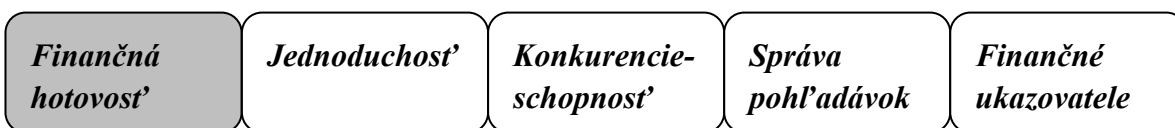
Predávajúci si dnes môže vybrať z množstva spoločností, ktoré ponúkajú faktoringové služby. Tie sa navzájom líšia spôsobom akým poskytujú tieto služby, prístupom ku klientom, promptnosťou poskytnutia peňažných prostriedkov, dodatočnými službami, ktoré poskytujú jednotlivé spoločnosti, samozrejme najdôležitejší bod v rozhodovaní zohráva samotná cena tejto služby. Rastúca konkurencia medzi faktoringovými spoločnosťami vytvára potrebu tvorby nových produktov prispôbovaných priamo potrebám nielen malých a stredných, ale aj veľkých bonitných spoločností, čím ho posúva na vyššiu úroveň.

Faktoring Tatra banky ako jediný zo spoločností združených v Asociácii faktoringových spoločnosti SR nie je dcérskou spoločnosťou banky, ale je to samostatný útvar v rámci nej. Majoritným akcionárom Tatra banky je Raiffeisen International Bank Charakterizuje faktoring ako modernú finančnú službu, s využitím ktorej môže klient dosiahnuť vyšší zisk. Predstavuje jednoduchý spôsob financovania pohľadávok (krátkodobých) z obchodného styku pred lehotou ich splatnosti, prostredníctvom ktorého sa urýchľujú toky hotovostných finančných prostriedkov. Okrem rýchleho prístupu k finančným prostriedkom je pridanou hodnotou faktoringu využívania tejto služby aj prevzatie správy pohľadávok, zabezpečenie ich inkasa, monitoring a upomienkovania odberateľov. Náhľad na vývoj obrátov od roku 2003 až 2009 vykresľuje nasledujúci graf, ktorý porovnáva lídrov na trhu a výrazný zvrät, ktorý nastal v roku 2008.



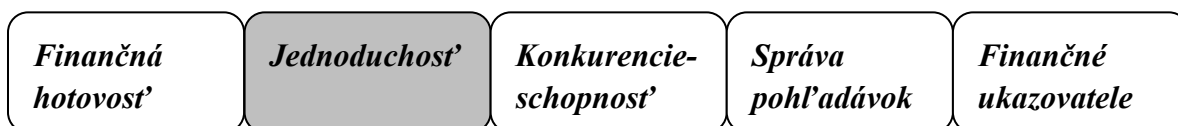
Obr. 5
Vývoj obrátov SLSP a TB (tis. EUR)
Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z TB (2010)

4.1.4 Výhody Faktoringu TB



Platobná schopnosť dodávateľa sa zlepšuje, pretože s využitím faktoringu získava väčší objem finančných prostriedkov.

Využitie skonta od dodávateľov, predávajúci môže využitím faktoringu získať u svojich dodávateľov zľavy za promptné uhradenie svojich záväzkov, čo opäť vedie k zlepšeniu platobnej schopnosti predávajúceho.

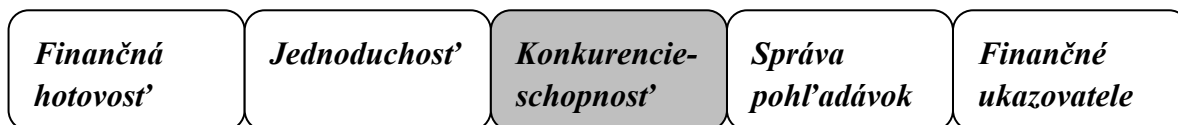


Jednoduchšie ručenie, pohľadávky predávajúceho voči bonitným odberateľom sú postačujúcou formou zabezpečenia.

Voľné použitie, takto získané finančné prostriedky nie sú účelovo viazané, to znamená že Tatra banka neskúma spôsob ich ďalšieho použitia.

Flexibilita financovania dostupnosť zdrojov, resp. ich výška je priamo úmerná predajom, že zvyšovaním predaja rastie i objem poskytnutých finančných zdrojov klientovi.

Vyšší limit, ktorý môže predávajúci získať pri faktoringu, je spravidla vyšší ako pri klasickom úvere, čo je veľkou výhodou najmä pri sezónnych výkyvoch v obrate.



Platobné podmienky pre odberateľov, predávajúci môže poskytnúť svojim odberateľom dlhšie lehoty splatnosti, pričom s využitím faktoringu získa finančné prostriedky, s ktorými môže disponovať skôr a tým si posilní svoje konkurenčné postavenie na trhu.

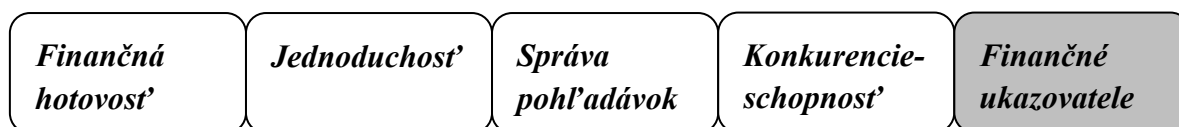


Nižšie správne náklady faktoring umožňuje predávajúcemu venovať sa vlastnému podnikaniu, pričom inkaso, správu, vymáhanie pohľadávok a s tým spojené náklady preberá faktoringová spoločnosť.

Správa pohľadávok využitím faktoringu sa predávajúci zbavuje starostlivosti o inkaso faktúr, starostlivosti spojenej s upomienkovaním odberateľov, prípadne s vymáhaním nezaplatených faktúr.

Lepšia platobná disciplína odberateľov tým, že TB preberie správu pohľadávok, môže sa znížiť riziko nezaplatenia pohľadávok zo strany odberateľov a zlepšiť ich platobnú disciplínu.

Komunikácia v prípade exportného faktoringu v spolupráci s Importným faktorom v krajine odberateľa sa odstránia jazykové bariéry, neznalosť právneho poriadku krajiny, nakoľko s odberateľom komunikuje Importný faktor.



Cash flow, faktoring je jednoduchý spôsob, akým predávajúci môže zabezpečiť riadenie a spresniť plánovanie svojho Cash flow.

Platobná neschopnosť odberateľov, v prípade bezregresného faktoringu sa predávajúcemu poskytuje zabezpečenie proti platobnej neschopnosti odberateľa zaplatiť pohľadávky.

Likvidita, získaním hotovostných prostriedkov prostredníctvom faktoringu sa jednoduchým spôsobom zlepšuje likvidita predávajúceho.

Faktoring patrí medzi vhodné spôsoby financovania pre veľké, stredné ako aj malé firmy, ktoré musia **spĺňať niekoľko kritérií**. Prvá podmienka selektuje záujemcov o faktoring a vyhradzuje túto službu iba dodávateľom, ktorý realizujú pravidelné dodávky tovarov, služieb, resp. majú potrebu dodatočného prevádzkového financovania z dôvodu sezónnych výkyvov. Od tohto bodu sa odvíja aj obrat klienta, ktorý musí byť v minimálnej výške 350 000 EUR ročne. Dodávatelia musia predávať svoje tovary, služby s odloženou splatnosťou viac ako 14 dní. Svoje obchody realizujú tak pre

slovenský ako aj pre zahraničný trh kde musia vystupovať ako priamy dodávateľ. Ak dodávateľ spĺňa väčšinu uvedených podmienok, je spoločnosťou, pre ktorú je faktoring ideálnym finančným nástrojom.

Náklady na faktoring TB

Tieto náklady rozčleňuje TB na dve zložky:

- **faktoringový poplatok** - ktorý zahŕňa poplatok za vypracovanie zmluvnej dokumentácie analýzy obchodného prípadu a spracovateľský poplatok za administratívne spracovanie pri jednotlivom odkupe pohľadávok
- **úroková sadzba** - skladá sa z príslušného EURIBOR-u resp. LIBOR-u plus riziková marža banky

Výška poplatkov je vo väčšej miere individuálna a závisí od viacerých faktorov – napr. faktoringového obratu, rizikovosti príslušného obchodného prípadu, administratívnej náročnosti (počet schvaľovaných odberateľov, počet a hodnota postupovaných faktúr, atď.)

Podklady potrebné k schváleniu faktoringového obchodu:

- žiadosť o faktoring (príloha č. 3)
- účtovné výkazy (v prípade účtovania v sústave podvojného účtovníctva : Súvaha, výkaz ziskov a strát resp. v prípade účtovania v sústave jednoduchého účtovníctva: výkaz o majetku a záväzkoch, výkaz o príjmoch a výdavkoch za posledné dva roky a posledný aktuálne uzatvorený štvrťrok)
- kópiu kontraktu s odberateľom (prípadne kópia používanej objednávky)
- kópiu poisťnej zmluvy a kópie schválených poisťných limitov na jednotlivých odberateľov v prípade vlastného poistenia pohľadávok

4.1.5 Schéma a praktická realizácia faktoringového obchodu

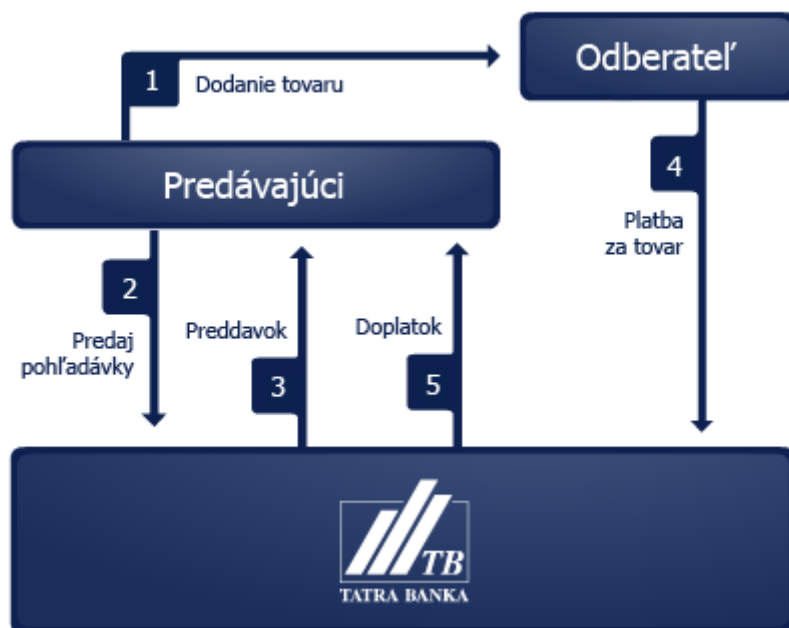
Uzatvorenie faktoringovej zmluvy vychádza z iniciatívy dodávateľa tovaru. Ten sa s vystavenými pohľadávkami obracia na faktoringovú spoločnosť. Na základe splnených podmienok sa uzatvorí faktoringová zmluva. Dodávateľ sa v zmluve zaväzuje, že bude všetky pohľadávky vznikajúce u určených odberateľov prefinancovávať cez faktoringovú spoločnosť. Faktoringová spoločnosť sa na druhej

strane zaväzuje, že za dojednaných podmienok tieto pohľadávky prevezme a v rámci stanovených podmienok ich bude financovať.

Podrobnejší postup realizácie faktoringového obchodu:

1. Predávajúci (dodávateľ) dodá tovar, službu odberateľovi a vystaví faktúru.
2. Predávajúci následne predloží príslušnú faktúru s dohodnutými podkladmi na odkúpenie faktoringovou spoločnosťou (Tatra bankou).
3. Faktor po prijatí a prevedení podkladov pripíše na účet dodávateľovi finančné prostriedky 60-90% z nominálnej hodnoty faktúry, znížené o diskontný úrok a spracovateľský poplatok maximálne do dvadsaťštyri hodín.
4. Odberateľ uhradí pohľadávku na účet Tatra banky.
5. TB po prijatí platby od odberateľa pripíše na účet predajcu rozdiel medzi sumou zaplatenou odberateľom a hodnotou financovanej časti pohľadávky.

Obrázok 6 znázorňuje faktoringový obchod a postupnosť realizácie jednotlivých krokov pri uzatvorení zmluvy s Faktoringom Tatra banky.



Obr. 6
Schéma faktoringového obchodu
Zdroj: Tatra banka (2010)

Prípadová štúdia realizácie faktoringového obchodu

Predajca dodáva tovar svojim odberateľom, na dodaný tovar vystavuje faktúry so splatnosťou 30 dní. Dodávateľ vystaví **faktúru vo výške 75 000 EUR**. Po predložení faktúr a všetkých potrebných podkladov faktoringová spoločnosť spravidla do 24 hodín pripíše na účet dodávateľa preddavok vo výške 80% z nominálnej hodnoty faktúr plus spracovateľský poplatok v dohodnutej výške. Faktor na konci mesiaca zaúčtuje príslušné úroky z čerpanej časti.

V nasledujúcom príklade predstavuje **spracovateľský poplatok 0,5%** z nominálnej hodnoty faktúr, **úroky 3% p.a.** z financovanej časti.

Na účet dodávateľa bude pripísaná suma 60 000 EUR a po uhradení 100% hodnoty financovanej faktúry odberateľom bude na jeho účet pripísaný doplatok, v tomto prípade vo výške 20% z nominálnej hodnoty faktúry, teda 15 000 EUR.

Tab. 2
Určené hodnoty

Nominálna hodnota faktúry	75 000 EUR
Preddavok	60 000 EUR
Diskontný úrok za 30 dní	150 EUR
Spracovateľský poplatok	375 EUR
Úroková sadzba	3% p.a.

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov z Tatra banky (2010)

$$\text{Diskontovaný úrok} = \frac{75\,000 \times 0,80 \times 30 \times 0,03}{360} = 150 \text{ EUR}$$

$$\text{Finančné náklady na 1 faktúru} = 150 + 375 = 525 \text{ EUR}$$

Suma 525 EUR predstavuje **0,7%** z celkovej hodnoty faktúry. V prípade, že predajca má možnosť využiť u svojho dodávateľa skonto za včasnú úhradu svojich záväzkov napríklad vo výške 3% z hodnoty záväzku, tak využitím faktoringu a následným porovnaním „výnosu“ z využitia skonta a „nákladu“ na faktoringovú službu pri prefinancovaní danej faktúry dodávateľ získa vo svoj prospech úsporu 2,3% z hodnoty faktúry (3% skonto - 0,7% faktoringový náklad).

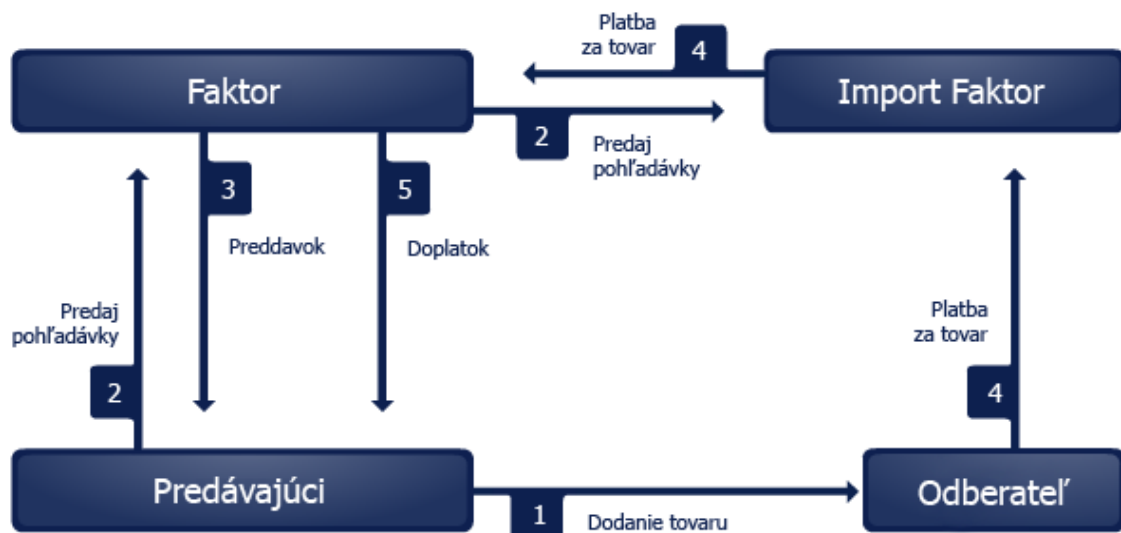
4.1.6 Členie faktoringu Tatra banky

Tuzemský faktoring predstavuje financovanie krátkodobých pohľadávok dodávateľa z obchodného styku pred ich lehotou splatnosti voči domácim odberateľom, čím zabezpečuje urýchľovanie hotovostných tokov, monitoring a upomienkovanie odberateľov. Medzi hlavné výhody tohto druhu faktoringu patrí: ochrana pred platobnou neschopnosťou, vymáhanie pohľadávok, vypracovanie štatistík na požiadanie, flexibilné financovanie a samozrejme nižšie finančné náklady.

Bezregresný faktoring bez spätného postihu dodávateľa. Je spôsob odkupovania pohľadávok, pri ktorom riziko neuhradenia pohľadávky odberateľom z dôvodu platobnej neschopnosti alebo nevôle preberá TB. Hlavnou výhodou bezregresného faktoringu je zabezpečenie proti riziku neplatenia za výhodných cenových podmienok a bez väčších nárokov na administratívu, bez toho aby bola znižovaná konkurencieschopnosť neadekvátnymi požiadavkami smerom k odberateľom. Riziko preberá faktoringová spoločnosť len do výšky poskytnutej zálohy – cca 80 %. Faktoringová spoločnosť na seba preberie riziko insolventnosti alebo neochoty odberateľa zaplatiť svoje záväzky úverové riziko preberá faktoringová spol.

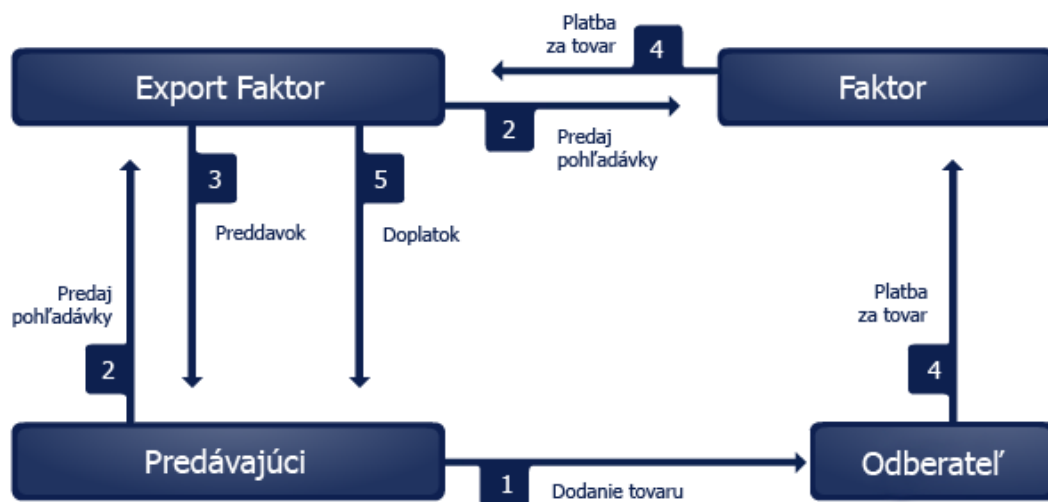
Regresný faktoring so spätným postihom klienta, je spôsob odkupovania pohľadávok so spätným postihom na dodávateľa (klienta TB), ktorý ručí faktorovi za riadne splnenie pohľadávky odberateľom. Dodávateľ ručí faktoringovej spoločnosti za riadne splnenie pohľadávky do plnej výšky poskytnutej zálohovej platby. Klient (dodávateľ) zodpovedá za uhradenie pohľadávky jej odberateľom, pričom faktoringová spol. nepreberá žiadne riziko súvisiace s insolventnosťou alebo neochotou odberateľa platiť - úverové riziko ostáva na klientovi (dodávateľovi).

Importný faktoring je riešením, ktoré prináša výhody obom stranám importérovi i dodávateľovi. Funguje na spolupráci dvoch faktoringových spoločností, ktoré spolupracujú bez rizika nedobytných pohľadávok, zaručujú včasné platby dodávateľovi a umožňujú importérovi obchodovať s lehotami splatností otvorených účtov.



Obr. 7
Princíp fungovania importného faktoringu
 Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Tatra banky (2010)

Exportný faktoring znamená financovanie krátkodobých pohľadávok dodávateľa z obchodného styku pred lehotou splatnosti voči zahraničným odberateľom (čím urýchľuje jeho hotovostné toky) a zabezpečenie ich správy, inkasa, monitoringu a upomienkovania odberateľov. Nasledujúci graf znázorňuje priebeh exportného faktoringu.

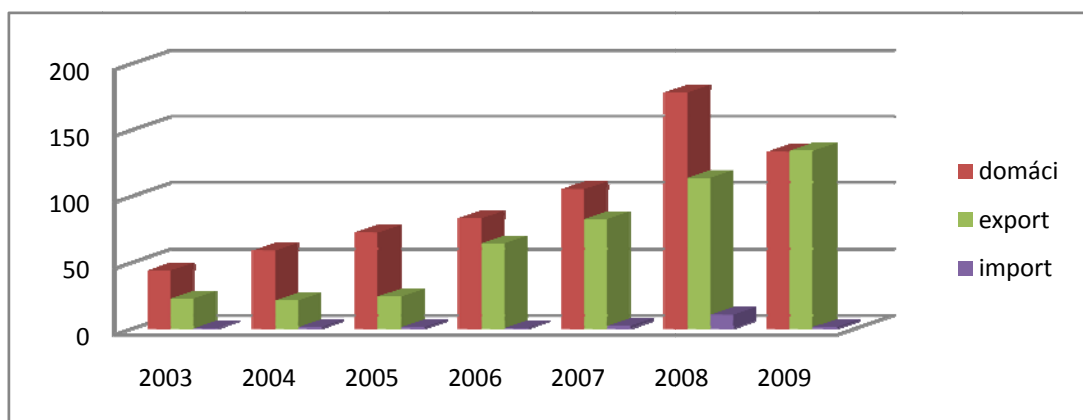


Obr. 8
Princíp fungovania exportného faktoringu
 Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Tatra banky (2010)

1. Dodávateľ vyfakturuje tovar zahraničnému odberateľovi, kde ho informuje, že úhradu bude realizovať na účet Import Faktor.
2. Predávajúci následne postúpi pohľadávky faktoringovej spoločnosti vo svojej krajine.
3. Faktoringová spoločnosť (domáca) postúpi faktúry spoločnosti Import Faktor.
4. Voči postúpeným pohľadávkam FS uhradí dodávateľovi 80% hodnoty faktúr a to už do 24 hodín .
5. Následne po obdržaní inkasa od zákazníka vyrovná faktoringová spoločnosť pohľadávku dodávateľovi do jej 100% hodnoty.

Kritéria na aplikáciu vývozného faktoringu

V prvom rade musí ísť o platobnú podmienku, pretože ide o dohodu o nekrytom úvere (nezaistený, voľný), čo v podstate znamená, že výrobca tovar vyexpenduje, vystaví faktúru na meno zahraničného odberateľa a čaká na jej úhradu v rámci vopred dohodnutého termínu, na úhradu odberateľom, pričom nedisponuje žiadnym zisťovacím nástrojom. Maximálna dĺžka platobnej podmienky je ako pri bežnom faktoringu do 180 dní od dátumu faktúry. Faktoringové služby sú určené podnikom s dlhodobým vývozom a sú určované limitom FS. V každom prípade sa musí jednať o pohľadávku, ktorá ešte len v blízkej budúcnosti vznikne. Častokrát sa stáva, že podniky sa snažia predať pohľadávky, ktoré sú už po lehote splatnosti - tieto pohľadávky nie sú však faktorovateľné.



Obr. 9

Vývoj štruktúry obratu faktoringu Tatra banky (tis. EUR)

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Tatra banky (2010)

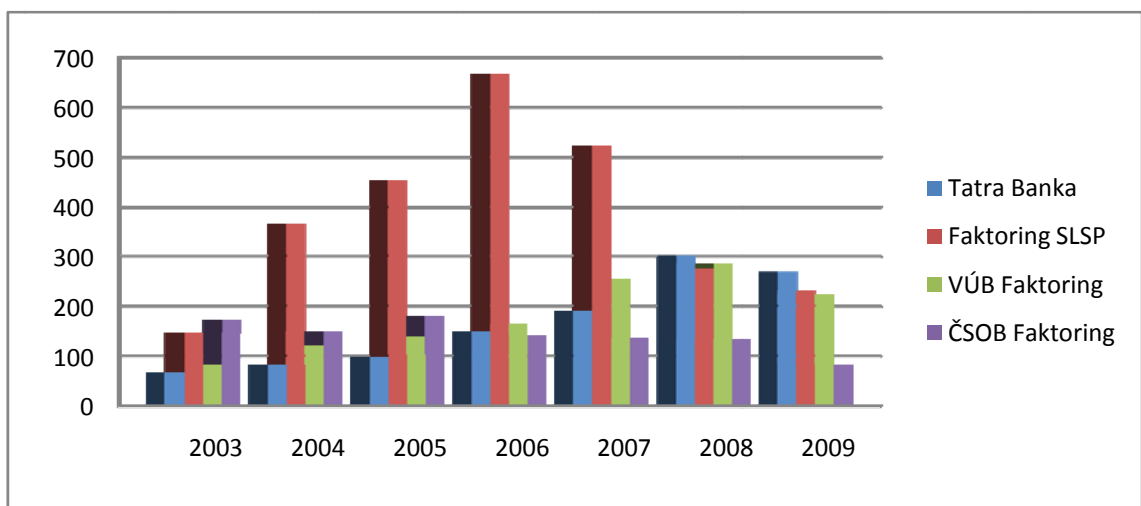
4.2 Komparácia faktoringových spoločností na základe vybraných kritérií

Factoringové spoločnosti môžeme porovnávať na základe rôznych kritérií. Medzi najrelevantnejšie s dobrou vykazovacou schopnosťou patria napr. obrat faktoringových spoločností, ktorý predstavuje objem prevzatých pohľadávok od klienta banky – dodávateľa, štruktúra faktoringových obchodov - tuzemský, importný, exportný, regresný a bez regresný. Ďalej to môže byť výsledok hospodárenia, rentabilita – EBT, EAT, celkové aktíva, vlastný kapitál. Výber ukazovateľov je obmedzený dostupnosťou zverejňovaných údajov, je spracovaný na základe materiálov poskytnutých AFS, ktorá každoročne aktualizuje údaje v rámci jednotlivých faktoringových spoločností. Vybrané ekonomické ukazovatele sú analyzované za obdobie 2003- 2009. Neporovnáваме celú Asociáciu faktoringových spoločností, vybrali sme iba hlavne: Faktoring Tatra banky, Faktoring SLSP, ČSOB Faktoring a VÚB Faktoring. Na porovnanie FS sme vybrali nasledujúce kritéria:

- obrat
- čistý zisk
- vlastný kapitál
- celkové aktíva
- ROA
- ROE

4.2.1 Obrat

Factoring predstavuje špeciálnu finančnú službu, pojem obrat sa líši od všeobecného vyjadrenia tohto pojmu. Obrat faktoringových spoločností predstavuje hodnotu prefinancovaných pohľadávok za kalendárny rok. Obrat jednotlivých faktoringových spoločností môžeme následne rozdeliť podľa typu faktoringu a to na domáci, exportný, importný, regresný a bezregresný. Vybrané spoločnosti patria medzi silnú štvorku už od roku 2002, Faktoring SLSP vstúpil na trh o rok neskôr v roku 2003. Už v týchto rokoch analyzované spoločnosti tvorili takmer 90% obratu AFS. Vytvoril sa tak silná štvorka, ktorá svoje prvenstvo v objeme prefinancovaných pohľadávok obhajuje do dnes.

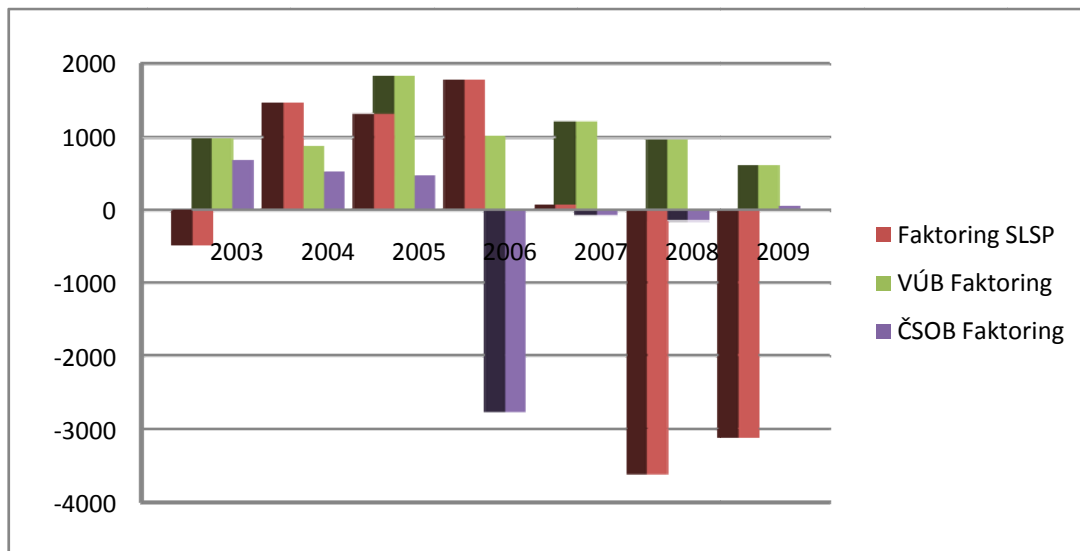


Obr. 10
Vývoj obrátov faktoringových spoločností (tis. EUR)
Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z TB (2011)

SLSP mal výrazný nárast voči ostatným členom AFS už od roku 2003. Postupne svoje obraty zvyšovala až do roku 2006, kedy obrat predstavoval 667 tis. EUR, tento obrat predstavuje maximálny obrat, ktorý sa podaril dosiahnuť v rámci vývoja AFS. Nasledujúci rok však faktoringový trh výrazne klesal. Medziročný pokles SLSP predstavoval 145 tis. EUR. V roku 2008 to bolo až 247 tis. EUR, práve v tomto roku z výrazného oslabenia ťažila TB, kedy sa dostala do prvenstva s ročným obratom 302 tis. EUR. Dôsledky hospodárskej krízy sa výrazne prejavili aj na faktoringovom trhu. Od roku 2008 klesali obraty takmer všetkým faktoringovým spoločnostiam. Dominanciu si TB obhájila aj v roku 2010, kedy dosiahla obrat 218 tis. EUR. Tento obrat však predstavuje iba jednu tretinu z maximálneho obratu, ktorý dosiahla SLSP v roku 2006. V súčasnosti sa obraty oboch dominantných spoločností vyvíjajú vo veľmi tesnej blízkosti. V roku 2009 rozdiel v obratoch predstavuje iba 38 tis. EUR, v roku 2010 sa tento obrat znížil o polovicu a predstavuje 19 tis. EUR. VÚB faktoring má na trhu ustálenú pozíciu, počas vývoja jeho medziročne nárasty nevytvárali rekordné čísla, no vždy sa dokázal obhájiť tretie miesto. ČSOB uzatvára silnú štvorku s ročným obratom 84 tis. EUR za rok 2010. Tejto spoločnosti sa podarilo ako jedinej dosiahnuť medziročný nárast z roku 2009 na 2010. Napriek tomu jej ročný obrat z roku 2009 predstavuje minimálnu hranicu obrátov v rámci vývoja AFS.

4.2.2 Čistý zisk

Zisk používame ako ukazovateľ hospodárenia, ktorý vyjadruje cieľ ekonomických aktivít. Nasledujúci graf znázorňuje vývoj čistého zisku od roku 2003 až 2009. Tatra banka tieto údaje neposkytuje, preto sa v nasledujúcich analýzach nenachádza.



Obr. 11

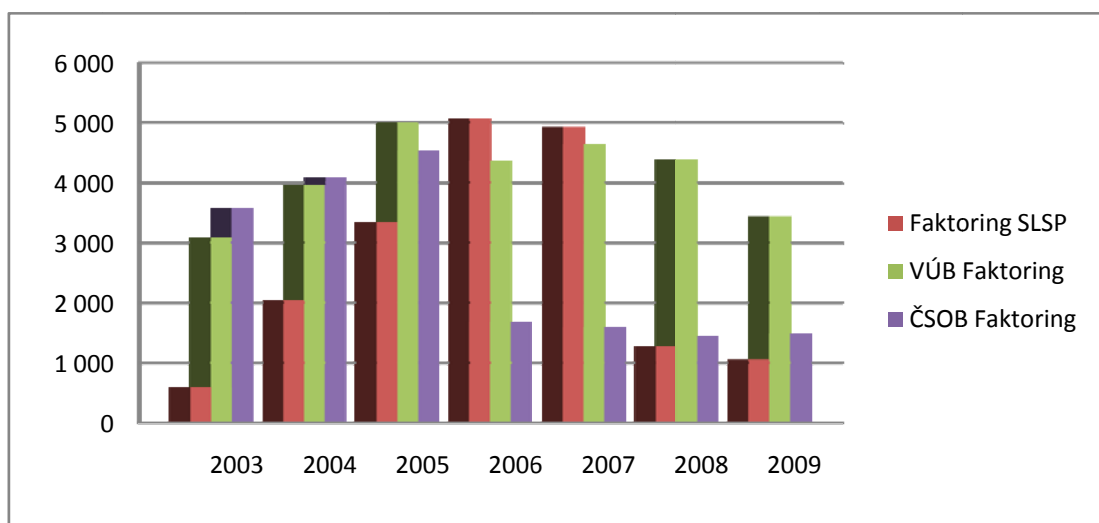
Vývoj čistého zisku (tis. EUR)

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Tatra banky (2010)

Prvenstvo vo vývoji obrátov dosahovala za posledné roky TB, po nej nasledovala SLSP. Pri vývoji čistého zisku, až taký priaznivý vývoj nemožno zhodnotiť, ale naopak jej maximálny obrat zasahuje do mínusových hodnôt a to v roku 2008, kde čistý zisk predstavoval -3616 tis. EUR. SLSP tento hlboký pokles zdôvodňuje ozdravnými opatreniami, ktoré predstavovali prečistenia portfólia klientov v dôsledku hospodárskej krízy. Pri sledovaní vývoja analyzovaného ukazovateľa vo VÚB faktoring, možno zhodnotiť priaznivý vývoj, síce oscilujúci, ale pohybuje sa na úrovni kladných hodnôt. Opäť môžeme sledovať u VÚB faktoring konzervatívny, ale priaznivý vývoj. V roku 2005 vytvorila aj maximálnu hodnotu čistého zisku 1834 tis. EUR. Najaktuálnejší údaj z roku 2009 je omnoho nižší, 605 tis. EUR. Medziročný pokles oproti roku 2008 predstavuje 351 tis. EUR. ČSOB faktoringu od začiatku pôsobenia na trhu postupne klesal čistý zisk. Najväčší prepád bol v roku 2006, kedy zisk spoločnosti klesol až na mínus 2760 tis. EUR, čo predstavuje medziročný pokles -2290 tis. EUR. V roku 2009 sa jej podarilo vytvoriť kladný výsledok hospodárenia 51 tis. EUR.

4.2.3 Vlastný kapitál

Pri sledovaní vlastného kapitálu môžeme pozorovať rovnaký trend vývoja ako pri predchádzajúcich ukazovateľoch. Roky 2006, 2007 sú prelomovými a vývoj naberá opačný spád, klesá. SLSP dominantnú pozíciu držala počas rokov 2006 a 2007, kedy hodnota vlastného kapitálu predstavovala 5069 tis. EUR. Po roku 2007 však hodnota výrazne poklesla na 1277 tis. EUR. Takmer stálu pozíciu si udržala iba VÚB, kde medziročne poklesy predstavovali minimum. Z roku 2009 hodnota vlastného kapitálu tvorí 3437 tis. EUR. ČSOB faktoring zaznamenal najvyššiu hodnotu vlastného kapitálu v roku 2005, no o rok na to už medziročný pokles predstavoval 2874 tis. EUR. V roku 2009 to bolo už iba 1488 tis. EUR.



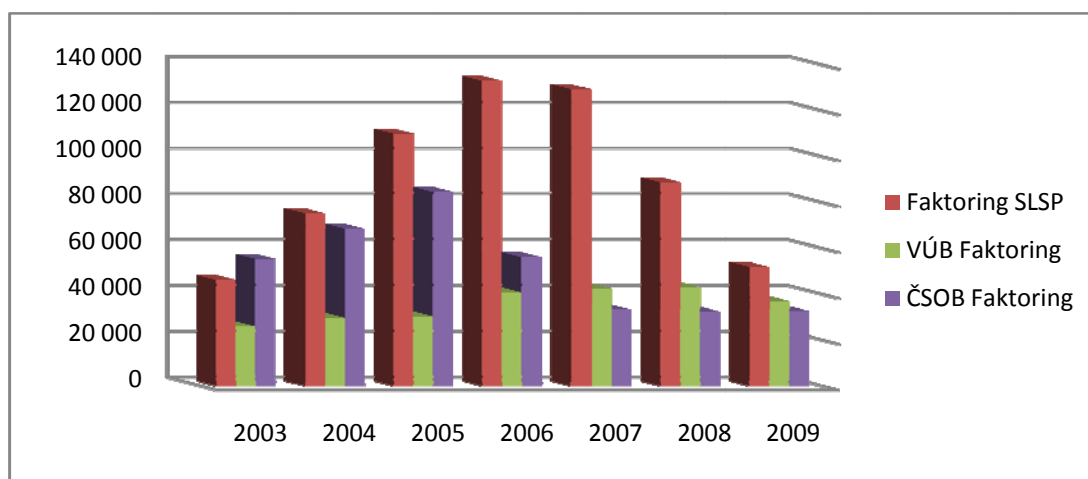
Obr. 12

Vývoj vlastného kapitálu (tis. EUR)

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Tatra banky (2010)

4.2.4 Celkové aktíva

Vo vývoji celkových aktív môžeme sledovať figurujúcu SLSP, v roku 2009 hodnota aktív predstavuje 51 763 tis. EUR. Druhé miesto patrí VÚB faktoring s 36 964 tis. EUR. Tesne za nasleduje ČSOB s 32 595 tis. EUR. Maximálnu hranicu vytvoril SLSP v roku 2006 s hodnotou 132 929 tis. EUR.



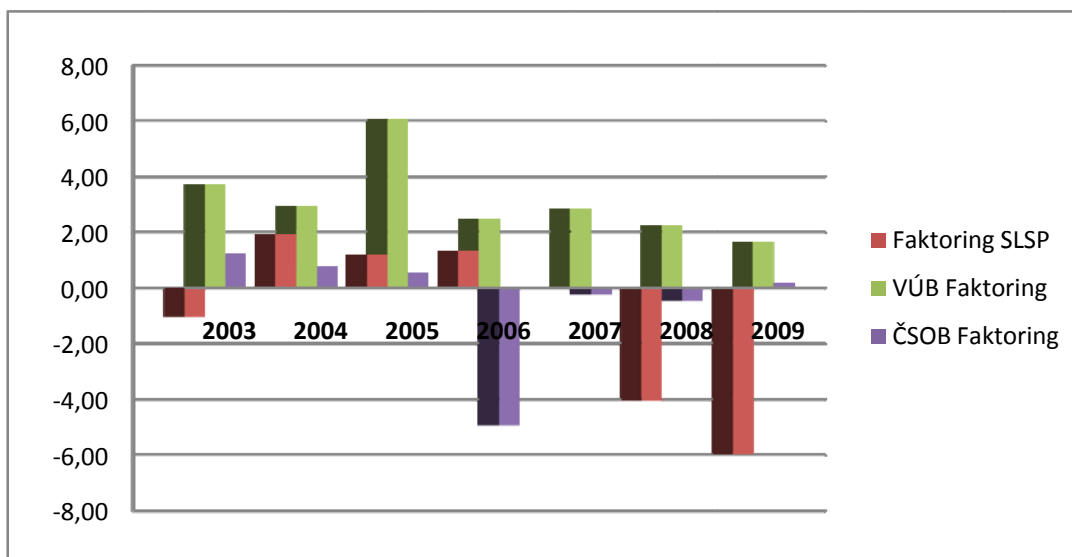
Obr. 13
Vývoj celkových aktív (tis. EUR)

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Tatra banky (2010)

4.2.5 Rentabilita aktív

Rentabilita je schopnosť podniku (banky) dosahovať zisk a zhodnocovať tak vlastný kapitál vložený do podnikania. Spoločné pre všetky ukazovatele rentability je, že vychádzajú z výsledku hospodárenia. Na základe analyzovaného vývoja predchádzajúcich ukazovateľov môžeme vyčíslieť vývoj rentability vlastného kapitálu a rentability aktív jednotlivých faktoringových spoločností za obdobie 2003 – 2009. Faktoring TB ako jediný poskytuje tieto informácie súhrnne za celú banku, a preto nie je možné tieto údaje porovnávať.

ROA dáva do pomeru čistý zisk s celkovými aktívami. Pri sledovaní vývoja čistého zisku sme analyzovali klesajúci trend vývoja v roku 2008 pre SLSP a ČSOB. VÚB, ako jedinej faktoringovej spoločnosti sa podarilo počas sledovaného obdobia dosahovať kladný výsledok hospodárenia. U ČSOB sme zaznamenali najväčší prepád zisku v roku 2006, ale v roku 2009 sa už podarilo vytrhnúť do kladných hodnôt. Veľmi podobný trend sme mohli sledovať aj pri vývoji celkových aktív, kde v roku 2007 výrazne poklesli sumy celkových aktív SLSP aj ČSOB, okrem VÚB, ktorému hodnota aktív poklesla až v roku 2009. Vývoj týchto hodnôt sa odráža do rentability aktív, jeho vývoj znázorňuje nasledujúci graf. Základné údaje na výpočet rentability sú uvedené v prílohe 1.



Obr. 14

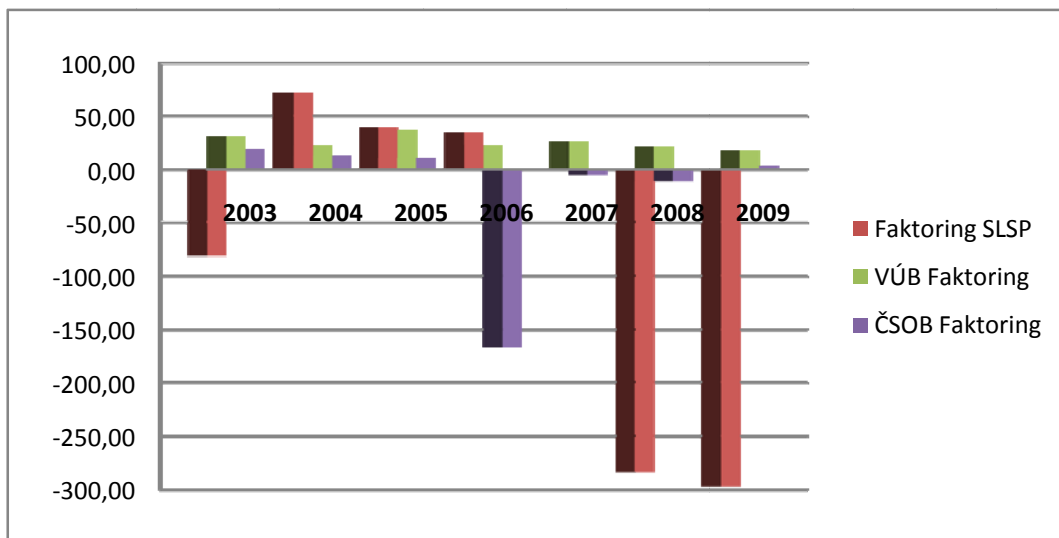
Vývoj rentability aktív ROA (%)

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Tatra banky (2010)

Z pohľadu ukazovateľa ROA môžeme pozorovať najpriaznivejší vývoj rentability aktív u faktoringu VÚB, ktorý ako jediný dosahoval pozitívnu rentabilitu za celé sledované obdobie. Najvyššiu rentabilitu dosiahol v roku 2005, kedy presiahla hranicu 6%. VÚB má veľmi pozitívny vývoj zisku aj celkových aktív, to sa následne odráža do hodnoty ukazovateľa ROA. Za rok 2009 dosiahol VÚB faktoring rentabilitu iba 1,64%, čo odráža nízku hodnotu zisku z tohto roku. Táto hodnota predstavuje najnižšie percento za celé sledované obdobie u VÚB. Faktoring SLSP dosahoval kladné hodnoty rentability do roku 2008, kedy medziročný pokles predstavuje -4,03%, v roku 2009 až -6%. Tieto záporné výsledky kopírujú stav zisku, ktorý v tomto období klesol až pod úroveň - 3 000 tis. EUR. U ČSOB faktoring môžeme sledovať oscilujúci trend vývoja rentability. Nie veľmi vysoké, no kladné výsledky dosahoval do roku 2005. ČSOB prešiel v roku 2006 výraznou reštrukturalizáciou portfólia, čo sa prejavilo aj pri vyčíslení ROA. V roku 2006 bol na hodnote -4,92% a v priebehu troch rokov opäť dosiahol kladný výsledok hospodárenia, čo sa odrazilo aj do hodnoty ROA, ktorá predstavuje 0,16 %. Priemerná rentabilita u ČSOB predstavuje -0,42%, čiže prevláda viac záporných hodnôt nad kladnými.

4.2.6 Rentabilita vlastného kapitálu

Na výpočet rentability vlastného kapitálu potrebujeme dva ukazovatele, a to čistý zisk a vlastný kapitál. Pri sledovaní vývoja čistého zisku sme analyzovali klesajúci trend vývoja v roku 2008 pre SLSP a ČSOB. VÚB, ako jedinej faktoringovej spoločnosti sa podarilo počas sledovaného obdobia dosahovať kladný výsledok hospodárenia. U ČSOB sme zaznamenali najväčší prepád zisku v roku 2006, ale v roku 2009 sa už podarilo vytiahnuť do kladných hodnôt. Pri sledovaní vývoja vlastného kapitálu sme zaznamenali klesajúci trend u všetkých analyzovaných spoločností od roku 2007.



Obr. 15

Vývoj rentability vlastného kapitálu ROE (%)

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Tatra banky (2010)

Aj pri hodnotení tohto ukazovateľa, môžeme sledovať dominantné postavenie VÚB faktoring, ktorého ROE sa pohybuje okolo 20%. Ukazovateľ kopíruje celkový priaznivý vývoj čistého zisku a vlastného kapitálu. V roku 2005 dosiahol maximum 36,61%, no v roku 2009 predstavuje ROE 17,61% s medziročným poklesom 4,15%. U SLSP vidíme extrémne záporné hodnoty ROE v rokoch 2008 a 2009 hodnoty až do výšky – 283% a v 2009 mínus 297%. Opäť tento negatívny rast kopíruje pokles čistého zisku. Najvyššiu rentabilitu dosiahla SLSP v roku 2004 71,56%, táto hodnota je zároveň najvyššia za sledovanú trojicu faktoringových spoločností v sledovanom období. ČSOB faktoring v roku 2009 dosiahol hodnotu rentability vo výške 3,42%.

4.3 Medzinárodný faktoring

Najnovšie štatistiky vykazujú nárast v objeme celosvetového faktoringu v roku 2009 o 2% v porovnaní s rokom 2008, kde faktoring zvýšil svoj podiel na trhu takmer o 15%. Celosvetový obrat za rok 2009 predstavuje 1 325 111 mil EUR. Výsledky ukazujú, že exportéri a importéri po celom svete sa čoraz viac oboznamujú s výhodami profitovania z faktoringu: prevádzkový kapitál, zabezpečenie úverového rizika, správa pohľadávok a podobne.

4.3.1 Medzinárodné faktoringové reťazce

Pri uskutočňovaní faktoringu v medzinárodnom meradle je potrebná súhra jednotlivých faktorov. Faktoringové spoločnosti sa združujú v takzvaných reťazcoch, ktorých pozitíva oceňujú hlavne tie spoločnosti, ktoré sa zaoberajú medzinárodným faktoringom – dovozným a vývozným faktoringom. Reťazec je združenie faktoringových spoločností, ktoré využívajú jeho výhody. Združuje spoločnosti z mnohých krajín. To znamená ich spojenie v situácií, keď faktoringová spoločnosť realizuje obchodný prípad medzi vývozcom – klientom a dovozcom, v krajine ktorého má faktoringová spoločnosť svojho partnera – tzv. import faktora, ktorý je tiež členom reťazca. Ten kryje riziko v krajine importéra, nakoľko pozná miestny trh a bonitu dovozcu. Spoločné členstvo v reťazci znamená spravidla pre vývoznú faktoringovú spoločnosť zaručené platby.

Hlavným prínosom členstva v rovnakom reťazci sú jednotné podmienky pre vedenie prípadu, rovnaká prax pre dovoznú i vývoznú spoločnosť. I prípadné spory sú riešené jednoduchšie, formou krátkej dohody s odkazom na Kód medzinárodného faktoringu platný v danom reťazci. V neposlednom rade prináša členstvo v reťazci možnosť kontaktov so svetom, zhromažďovanie informácií v rámci reťazca, štatistické analýzy, konferencie a semináre.

FCI Factor Chain International je medzinárodná sieť najlepších faktoringových spoločností. Jej základným cieľom je zjednodušiť medzinárodné obchodovanie prostredníctvom faktoringu a príbuzných finančných služieb. Bola založená v roku 1968 ako zastrešujúca organizácia faktoringových spoločností po celom svete. Sídli v Amsterdame. Má veľmi pružný a trhovo orientovaný prístup. FCI je otvoreným reťazcom, ktorý rozširuje svoju členskú základňu o nové prosperujúce spoločnosti. Každý uchádzač o členstvo musí splniť uvedené kritéria - vykazovať značnú finančnú silu, poskytovať služby na vysokej úrovni.

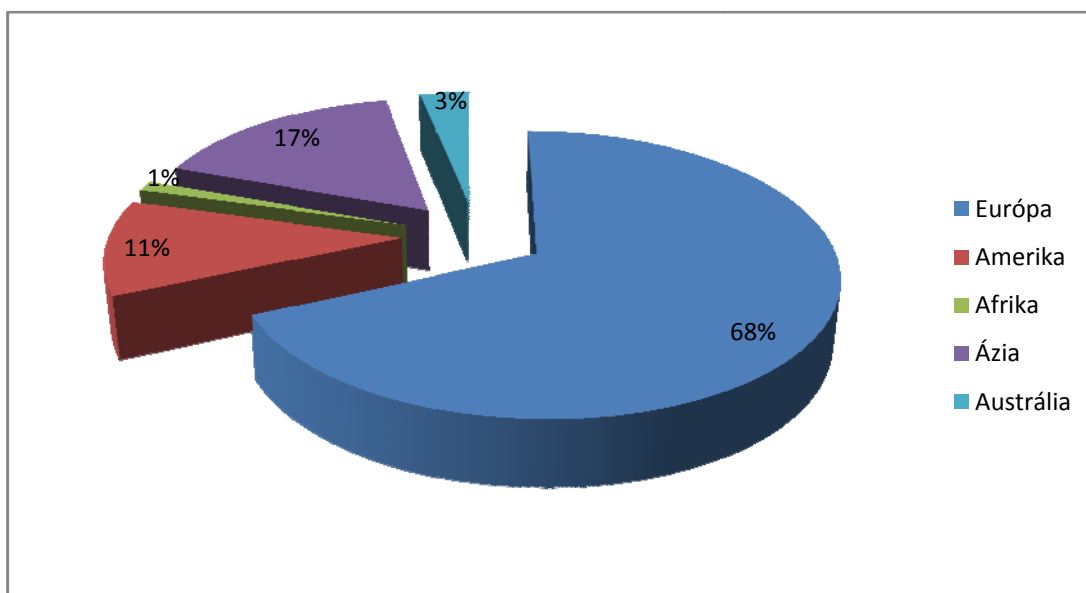
V súčasnosti má 250 členov v 65 krajinách sveta, oproti roku 2009 sa rozšírila o 14 členov v 2 krajinách. Spoločné členstvo má dnes 60% podiel na celosvetovom objeme a 82% po zameraní na cezhraničný faktoring vytvára sieť nesporného lídra v oblasti obchodných financií. To tiež vysvetľuje, prečo je FCI v súčasnej dobe jedinou organizáciou, ktorá má dostatočný prehľad a vydáva každoročné globálne faktoringové štatistiky.

FCI pomáha svojim členom dosiahnuť konkurenčnú výhodu v oblasti medzinárodných financií prostredníctvom obchodu so službami:

- globálna sieť prvotriednych faktoringových spoločností
- moderné a efektívne komunikačné systémy
- spoľahlivý právny rámec na ochranu vývozcov a dovozcov
- štandardné postupy zamerané na zachovanie univerzálnej kvality
- balíček vzdelávacích programov.
- celosvetové propagácie zamerané na zaradenie medzinárodného faktoringu ako preferovaného spôsobu financovania obchodu

IFG International Factors Group je, združenie s približne 90 členmi v 50 krajinách. Je členom FCI a zo SR sa k nej pridali Tatra banka a NLB faktor. IFG bola založená s cieľom koordinovať faktoringové spoločnosti z celého sveta. IFG je zakladateľ 2 faktorov (import, export faktor), ktorý sa používa na manipuláciu v medzinárodnom obchode na celom svete. Patrí medzi jediné organizácie, ktoré pomáhajú svojim členom pri vedení medzinárodného podnikania s využitím tzv. dvoch faktor.

Bola založená First National Bank of Boston v 60. rokoch 20. storočia. Táto banka najskôr založila faktoringovú pobočku vo Veľkej Británii a pomenovala ju Internatioal Factors Ltd. Neskôr expandovala aj do iných krajín Európy a tak vznikla prvá medzinárodná sieť faktoringových spoločností. Sídlí v Bruseli. Cieľom zakladateľov bolo vytvorenie siete faktoringových spoločností, ktorá by fungovala na recipročnom a exkluzívnom základe. Spoločnosť bola pôvodne uzatvoreným reťazcom- členstvo získala vždy iba jedna faktoringová spoločnosť z každého štátu. Neskôr však začali vznikať problémy spojené s týmto uzavretým systémom a počet členov rozšírila. Jedným z nich je aj európsky reťazec faktoringových spoločností Eurofactor.



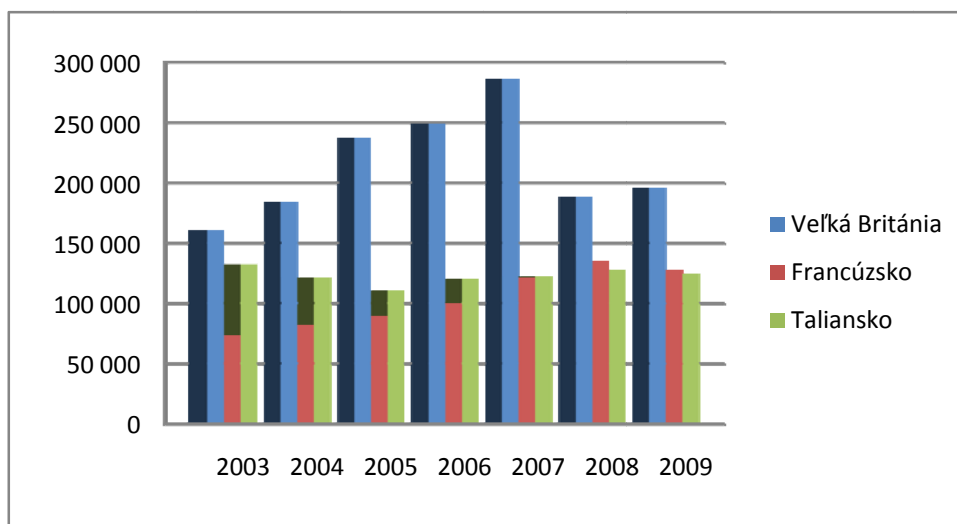
Obr. 16

Rozdelenie svetového faktoringu za rok 2009

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z FCI (2011)

Na svetovom obrate faktoringových obchodov sa za rok 2009 najviac podieľala Európa a zabrala až 68%. Druhý najväčší podiel tvorí Ázia so 17%. Tretí najväčší podiel patrí Amerike s 11% podielom. Najmenšími trhovými hráčmi vo svetovom faktoringu sú Austrália s 3% podielom a Afrika s 1% podielom. Európa si vytvárala dominantné postavenie už od roku 2003, odvtedy je neprekonateľným hráčom celosvetového faktoringu. Medzi štáty s najväčšími realizovanými faktoringovými obratmi v rámci Európy patrí Veľká Británia, Francúzsko a Taliansko.

Veľká Británia v roku 2009 dosiahla obrat 195 613 mil. EUR, jej obrat sa oproti roku 2008 zvýšil o 7613 mil. EUR. Najväčší obrat dosiahla v roku 2007 a to 286 496 mil. EUR. Táto tendencia je veľmi podobná ako u slovenského faktoringu, kedy z roku 2007 na 2008 faktoring výrazne poklesol. Druhý najväčší obrat vytvorilo Francúzsko 128 183 mil. EUR. Francúzsko si udržalo priaznivý vývoj takmer počas celého obdobia, medzoročný pokles z roka 2008 na 2009 predstavuje iba 4 tis. EUR. Tretí najväčší podiel prefinancovali faktoringové spoločnosti v Taliansku 124 250 mil. EUR. Vývoj jednotlivých členov znázorňuje nasledujúci graf, ako môžeme sledovať poradie lídrov v sledovanom období nebolo vždy rovnaké.



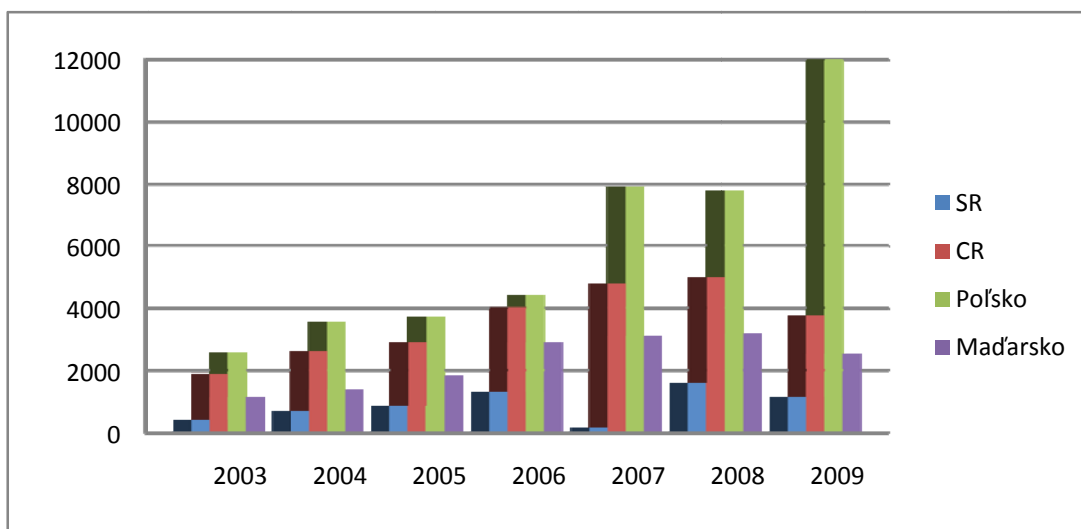
Obr. 17

Vývoj obrátov európskych lídrov (mil. EUR)

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z FCI (2011)

Porovnanie vývoja slovenského faktoringu s krajinami strednej Európy zobrazuje nasledujúci graf. Vo využívaní faktoringu SR zaostáva za priemerom. V mnohých prípadoch sa faktoring využíva len v nevyhnutnom prípade. SR zaznamenáva rast objemu exportu, možno očakávať aj rozmach exportného faktoringu. Trh faktoringových aktivít v SR je ešte iba v štádiu zrodu. Dominantné postavenie má v tejto štvorke Poľská republika, ktorej obraty medziročne rástli. V roku 2009 dosiahli 12 mil. EUR, čo predstavuje 62% z celkového obrátu krajín V4. V porovnaní so SR to predstavuje rozdiel 56%. Za PR nasleduje ČR, ktorá si za rok 2009 vytvorila necelých 20% z celkového obrátu V4, pri porovnaní so SR, ktorá vytvorila iba 6% rozdiel predstavuje 14%. Pre faktoring Českej republiky, zvrát vo vývoji nastal v roku 2008 a v roku 2009 bol ešte výraznejší. Poľská republika ako jediná z členov dosahovala rastúci trend vývoja. Následne za Českou republikou nasleduje Maďarsko, ktoré tvorí 13% podiel z obrátov V4. Najväčší počet faktoringových spoločností má Maďarsko dvadsať osem, o niečo menej ich je v Poľsku dvadsať. V SR a ČR ich je osem.

Pri porovnaní Slovenska s krajinami V4, SR nepatrí medzi dominantné krajiny, práve naopak, podľa objemu prefinancovaných pohľadávok sa radí až na posledné miesto. Pri porovnaní s inými európskymi krajinami, sa nájde aj mnoho ďalších, ktorých obrat je nižší ako SR. Ide napríklad o Bulharsko, Estónsko, Luxembursko, Ukrajinu, Srbsko, Maltu a Slovinsko.



Obr. 18

Vývoj faktoringu v krajinách V4 (mil. EUR)

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z FCI (2011)

4.3.2 Realizácia faktoringového obchodu v medzinárodnom prostredí

FCI vznikla za účelom zlepšovať, skvalitňovať a harmonizovať faktoringové obchody. Medzi jej hlavné ciele môžeme tiež zaradiť oboznámenie sa s faktoringom v krajinách, kde doposiaľ táto forma financovania nefunguje. Napomôcť faktoringu vo svete môžu aj niektoré uvedené prípadové štúdie, ktoré poukazujú na využiteľnosť tohto spôsobu financovania v rôznych krajinách. Vybrali sme iba niektoré, aby sme poukázali na využiteľnosť v rôznych odvetviach.

Hong Kong - B&M

Firma B&M začala svoju obchodnú činnosť v roku 2000 so sídlom v Honkongu. Spoločnosť sa zaoberá lisovaním plastov, kovov, formovaním silikónov a výrobou nylónových kuchynských náradí, kuchynských pomôcok, krájacích dosiek a sezónnych tovarov pre maloobchodníkov. Firma zamestnáva viac ako 600 zamestnancov. Medzi jej hlavné ciele patrí poskytovanie vysoko kvalitných výrobkov, ktoré spĺňajú štýlové a funkčné požiadavky zákazníkov za rozumnú cenu. So vstupom Číny do WTO B&M preferuje medzinárodný štýl riadenia spoločnosti. Výsledkom špecializácie sa B&M dostala medzi popredných výrobcov plastových a kovových výrobcov v Číne s dôrazom na exportne orientovaný predaj. S novým zameraním prišli nové výzvy. B&M sa rozhodla použiť faktoringové služby DBS bank, člena FCI. Počiatočnou potrebou bolo zabezpečiť platby od zákazníkov z USA, najmä tých s dlhými platobnými obdobiami.

Odvtedy B&M získala mnoho nových zákazníkov z USA, Kanady a Európy. DBS pracuje s mnohými FCI importnými faktormi, čo umožňuje B&M medzinárodný obchod. Faktoringové služby poskytujú flexibilitu v tokoch peňazí, čo umožňuje výrazný rast B&M.

Profesionalita FCI tiež pomáha rozoznať finančnú silu potencionálnych zákazníkov, čo znižuje podnikateľské riziko. S podporou faktoringových služieb môže B&M bez rizikových faktorov rozširovať svoju zákaznícku základňu.

Chile - Austral Food

Austral Food je najväčší chilský exportér potravín z morských živočíchov. Spoločnosť vznikla v roku 1988 s cieľom dodávať vysoko kvalitné produkty z morských živočíchov na medzinárodné trhy. V súčasnosti je Austral Food najväčší chilský exportér vo svojom odvetví a jeho úspechu výrazne napomohol aj medzinárodný faktoring. Umožnil mu expandovať na nové trhy, zvýšiť export a súčasne znižovať riziko, vylepšenie peňažných tokov podniku. Pôvodne sa spoločnosť zamerala len na dovoz lososov a ostatných rýb do Severnej Ameriky, avšak aj vďaka rozšíreniu sortimentu vyváženého tovaru prenikla na trhy v Austrálii, Španielsku, Brazílii, Mexiku. Spoločnosť si uvedomuje, že jej úspech založený predovšetkým na vysoko kvalitnom tovare a na agresívnej marketingovej stratégii a obchodnej politike, ktorá poskytuje odberateľovi možnosť platby na otvorený účet. Táto výhoda prináša so sebou riziko možnosti insolventnosti zákazníkov a spôsob ako od nich platby získať. Pochopiteľne potrebné sú i zdroje pre ďalší rast podniku.

Austral Food si vybrala spoločnosť Factor Line, chilského člena reťazca FCI, aby zabezpečoval znižovanie rizika plynúceho z poskytnutia platieb na otvorený účet. FactorLine bola schopná splniť požiadavky Austral Food vďaka systému dvoch faktorov, čím mu umožnila spoluprácu v rámci reťazca.

5 Záver

Úlohou faktoringu je zabezpečiť stav, kedy dodávateľ nie je odkázaný na niekoľko mesačné doby splatnosti, práve naopak prostredníctvom faktoringu môže disponovať so svojimi zdrojmi ihneď po postúpení pohľadávok faktorovi. S využitím faktoringu je spojených mnoho výhod. Dodávateľský podnik získava možnosť posilniť svoju konkurenčnú pozíciu a navyše má zaistené pohľadávky proti insolventnosti a platobnej neschopnosti odberateľov. Využívanie faktoringu zlepšuje mnohé ekonomické ukazovatele ako napr. Cash-flow podniku a to vďaka priaznivejším podmienkam u podnikových dodávateľov a urýchleným platbám. Zjednodušuje aj finančné pokrytie nepriaznivých sezónnych období, či expanzii podniku. Ďalšia dôležitá výhoda predstavuje úsporu administratívnych nákladov, ktoré by podnik musel vynakladať v súvislosti s vyhodnocovaním bonity, správe pohľadávok, upomienkovaním odberateľov či vymáhaní nesplatených pohľadávok.

No nie sú to iba výhody, ktoré sú charakteristické pre faktoring, spája sa s ním i mnoho nevýhod, ktoré musí podnik zvážiť pri rozhodovaní o možnostiach prefinancovania. Najskôr môžeme spomenúť jeho obmedzenie v jednotlivých odvetviach – rizikových pre faktoring (zdravotníctvo, služby). Faktoring limituje výber odberateľov podľa veľkosti, podľa výšky obratu. V niektorých prípadoch obchodní partneri považujú odpredaj pohľadávok faktoringovej spoločnosti za dôkaz zlej finančnej situácie podniku, faktoring je tiež nevyužitelný pri jednorazových obchodoch. Najväčšia nevýhoda však spočíva v nákladoch, ktoré sú s faktoringom spojené. Táto forma financovania nepatrí medzi nízko nákladové spôsoby, náklady presahujú aj cenu za úver. Treba veľmi dôkladne zvážiť pri rozhodovaní či podnik podstúpi cenu za faktoring pretože nie každému podniku sa vynaloženie takéhoto nákladu vyplatí a s výhodami, ktoré z tejto formy financovania plynú treba zvážiť aj všetky možné riziká.

Priaznivý vývoj do roku 2008 a výrazne zmeny v rebríčku najsilnejších členov AFS negatívne ovplyvnila hospodárska kríza a s tým súvisiaca reštrukturalizácia opatrení faktoringových spoločností. Záujem o obchodovanie s pohľadávkami neklesol, výrazne sa však zmenil postoj FS k posudzovaniu dodávateľov. Tento hospodársky pokles sa na faktoringovom trhu prejavil práve zhoršenou bonitou u dodávateľov (klientov FS). Faktoring ako služba na zrýchlenie finančných tokov prostredníctvom

odkupovania krátkodobých pohľadávok pred lehotou splatnosti je zameraná iba na odkupovanie bonitných pohľadávok, klientov si vyberá iba so silným predpokladom včasného zinkasovania odkúpených pohľadávok. Z tohto dôvodu sa faktoringové spoločnosti zamerali na prečistenie portfólia klientov a v súčasnom období je ich prvoradý cieľ zlepšiť platobné podmienky a morálku dlžníkov. Faktoringové spoločnosti ešte aj v roku 2010 a 2011 predikujú pokles v objeme prefinancovaných pohľadávok, no postupne očakávajú ustálenie trhu a nárast v objemoch pohľadávok. V budúcnosti bude zaujímavé sledovať ako si pozíciu trhového lídra udrží Tatra banka, respektíve, či sa SLSP nepodarí obhájiť svoje dominantné postavenie na faktorinogovom trhu. V roku 2009 predstavuje rozdiel medzi obratmi týchto spoločností 38 tis. EUR, v roku 2010 sa tento rozdiel klesol o polovicu. V roku 2009 z faktoringového trhu odchádza NLB Faktor nie kvôli existenčným problémom, no materská spoločnosť rozhodla, že z viacerých trhov stiahne svoje aktivity, čím posilní svoj kapitál.

Sledovali sme ako sa tento pokles vo vývoji obrátov prejavil v ekonomických ukazovateľoch u jednotlivých faktoringových spoločností. Znížené obraty sa automaticky odrazili v prudkých poklesoch čistého zisku a následne vlastného kapitálu a celkových aktív. Vývoj analyzovaných hodnôt sa odráža do rentability aktív a rentability vlastného kapitálu. Najväčšie poklesy sme za analyzované obdobie zaznamenali u SLSP, kde rentabilita aktív v roku 2008 predstavovala mínus 4,08% a o rok neskôr sa znížila ešte o dve percentá. VÚB Faktoring obstál v hodnotení ako spoločnosť s najstabilnejším vývojom, kde vývoj čistého zisk nikdy neklesol po nulu. Podobnú tendenciu vývoja si udržal aj u ostatných hodnotených ukazovateľoch. ČSOB Faktoringu začal klesať objem obrátu už v roku 2006, no oproti SLSP dokázala stabilizovať svoju pozíciu a už v roku 2009 dosiahla kladný zisk.

Na Slovensku ešte faktoring ani z ďaleka nie je tak rozšírený ako v niektorých krajinách sveta. To sa odráža aj do cien faktoringu, ktoré sú u nás omnoho vyššie ako v iných štátoch, tiež k tomu prispieva nedostatok informácií, ktoré o sebe spoločnosti zverejňujú. Napriek tomu Európa patrí medzi svetových lídrov v poskytovaní týchto služieb. SR aj pri porovnaní s ostatnými štátmi V4 vytvára najnižší obrat, no v rámci Európy sú tu aj iné štáty, ktoré sú na tom omnoho horšie (Slovinsko, Bulharsko, Estónsko, Malta). V rámci Európy trhovú trojku vytvára Veľká Británia, Francúzsko a Taliansko.

Za účelom skvalitnenia a zvýšenia medzinárodného obchodu vznikli medzinárodné faktoringové reťazce. Medzi najvýznamnejšie patrí Factor Chain International, ktorá združuje Asociácie faktoringových spoločností všetkých štátov z celého sveta. Druhá, o niečo menšia je International Factor Group jej členmi zo Slovenska sú Tatra banka a NLB faktor. Napomôcť faktoringu vo svete môžu aj niektoré uvedené prípadové štúdie, ktoré poukazujú na využiteľnosť tohto spôsobu financovania v rôznych krajinách a odvetviach.

6 Zoznam použitej literatúry

1. ALEXY, J. – SIVÁK, R. 2005. *Podniková ekonomika*. 3. Vydanie. Bratislava : IRIS, 2005. s. 234. ISBN 80-89018-82-3
2. ALZMÜLLER, A., GAEDKE, K. a kol. 2004. *Innovative Finanzierung*. Graz : dbv-Verlag Graz, 2004. s.200. ISBN 3-7041-0341-1
3. BELICU, M. 2002. *Podnikové financie*. Nitra : SPU, 2002. s. 109-114. ISBN 80-8068-006-5.
4. BEŇOVÁ, E. 2005. *Financie a mena*. 1. vyd. Bratislava : IURA Edition, 2005. s. 373. ISBN 80-8078 031-5
5. BIELIK, P. a kol. 2001. *Podnikové hospodárstvo teória agrokomplexu*. Nitra : SPU, 2001. 270 s. ISBN 80-7137-851-5
6. ČUNDERLÍK, D. – RYBÁROVÁ, D. 2004. *Podnikateľské riziko*. Bratislava : Ekonóm, 2004. 385 s. ISBN 80-225-1939-1
7. FISCHER, E. 2005 *Finanzwirtschaft für Anfänger*. 4. überarbeitete Auflage. München : Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, 2005. s. 271. ISBN 3-486-57790-5
8. GOZORA, V. 2005. *Podnikový manažment*. Nitra : SPU, 2005, s. 190. ISBN 80-8069-462-1
9. HAMBALKOVÁ, M. 2002. *Komerčná činnosť*. Nitra : SPU, 2002. 186 s. ISBN 80-8069-039-1
10. HOLÍK, P. 2005. *Finanční leasing má stále pro podnikatele své výhody*. In: Moderní žizení, Praha : Ekonomia, a.s., č. 1/2005. ISSN 1213-7693
11. HORVÁTOVÁ, E. 2000. *Bankovníctvo*. Bratislava : Súvaha, 2000. 320 s. ISBN 80-88727-42-1
12. CHRASTINÁKOVÁ, Z. a kol. 2001. *Financovanie podnikateľov v poľnohospodárstve*. Bratislava : VUEPP, 2001. ISBN 80-8058-202-5
13. KAŠŤÁKOVÁ, E. – PULLMANOVÁ, T. – SVOBODOVÁ, V. 2008. *Operácie v zahraničnom obchode*. Bratislava : Ekonóm, 2008. 279 s. ISBN 978-80-225-2537-4
14. KOIŠOVÁ, E. 2007. *Podnikové financie*. Trenčín : FSEV TnU, 2007. 164 s. ISBN 978-80-8075-201-9

-
15. KUPKOVIČ, M. a kol. 2003. *Podnikové hospodárstvo*. Bratislava : SPRINT, 2003. s. 452. ISBN 80-88848-71-7
 16. MICHNÍK, L. - TRENČIANSKA, E. 1996. *Analýza zahraničnoobchodnej činnosti, priority*. Bratislava : SPRINT, 1996. 312 s. ISBN 80-967122-5
 17. NETUŠIL, O. 2005. *Factoring na Slovensku už nie je neznámy*. Finančný manažér č. 2, Bratislava : Slovenská asociácia podnikových finančníkov, 2005. s. 48-50. ISSN 1335-5813
 18. PATAKY, J. – KOČNER, M. – HACHEROVÁ, Ž. 2008. *Základy účtovníctva*. 1. Prepracované vydanie Nitra : SPU, 2008. s. 24-51. ISBN 978-80552009-5
 19. PIAČEK, J. 2002. *Leasing, úver alebo vlastné zdroje financovania*. In : Poradca – č.1(2002), Žilina: Poradca, s.r.o., s. 230-235. ISSN 1335-1583
 20. PODOLÁK, A. a kol. 2007. *Medzinárodný obchod a formovanie agroobchodnej politiky*. Nitra : SPU, 2007. ISBN: 978-80-8069-863-8
 21. RATAJ, V. a kol. 2010. *Metodika písania záverečných prác*. Nitra : SPU, 2010. 84 s. ISBN 978-80-552-0361-4
 22. SERENČEŠ, P. a kol. 2010. *Financie v poľnohospodárstve*. Nitra : SPU, 2010. 188 s. ISBN 978-80-552-0438-3
 23. SERENČEŠ, P. a kol. 2008. *Bankové operácie*. Nitra : SPU, 2008. 168 s. ISBN 9787-80-8069-993-2
 24. TRÁVNIK, I. a kol. 2003. *Ekonomika stavebného podnikania*. Bratislava STU, 2003. s. 145. ISBN 80-227-1895-5.
 25. TRENČIANSKA, E. 2000. *Obchodné operácie a transakcie*. Bratislava : SPRINT , 2000. 193 s. ISBN 80-88848-30-7
 26. VLACHYNSKÝ, K. a kol. 2006. *Podnikové financie*, Bratislava : Edícia Ekonómia, 2006. ISBN 80-8078-029-3.
 27. VLACHYNSKÝ, K. a kol. 2006. *Podnikové financie*. Bratislava : Súvaha, 2006. s. 204. ISBN 80-88727-15-4
 28. VOLČKO, I. 2001. *Podnikové financie*. 1. vyd. TU Zvolen, 2001. s. 186. ISBN 80-89029-09-4

Internetové zdroje:

29. Factor Chain International [online], dostupné na: <http://www.factors-chain.com/continent/EUR> [2011-20-2]
30. IMS Factoring solutions [online], dostupné na: http://www.imsgr.com/Factoring/factoring_market.htm [2011-20-02]
31. Eurofactor [online], dostupné na: http://www.eurofactor.com/cms/factoring_market_2007.html [2011-06-01]
32. Analysis of Use of Factoring [online], dostupné na: http://www.pedz.uni-mannheim.de/daten/edz-h/gdb/03/factoring_en.pdf [201-06-01]
33. Faktoring Tatra banky [online], dostupné na: http://www.tatrabanka.sk/cms/page/sk/velki_podnikatelia/Faktoring-a-financovanie-pohladavok/faktoring.html [2011-02-03]
34. Faktoring Slovenskej sporiteľne [online], dostupné na: <http://www.factoringslsp.sk/> [2011-04-04]
35. Faktoring ČSOB [online], dostupné na: <http://www.csobfactoring.sk/> [2011-04-04]
36. Faktoring VÚB [online], dostupné na: <http://www.vubfact.sk/> [2011-01-25]
37. Faktoring OTP [online], dostupné na: <http://www.otpfactoring.sk/sk/> [2011-01-25]
38. NLB Faktor [online], dostupné na: <http://www.nlbfactor.sk/> [2011-01-25]
39. Bibby Faktoring [online], dostupné na: <http://www.bibbyfinancialservices.sk/> [2011-01-25]
40. Transfaktor Slovakia [online], dostupné na: <http://www.transfinance.sk/> [2011-01-25]
41. Genfinance CZ [online], dostupné na: <http://www.genfin.cz/factoring.php> [2011-02-25]

7 Prílohy

Príloha č. 1

Všetky údaje sú v tis. EUR

Obrat	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Tatra Banka	67	81	98	148	190	302	269
Faktoring SLSP	145	365	453	667	522	275	231
VÚB Faktoring	82	120	138	163	254	286	223
ČSOB Faktoring	172	149	179	142	137	133	83

Čistý zisk	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Faktoring SLSP	-472	1 460	1 315	1 777	68	-3 616	-3 108
VÚB Faktoring	969	876	1 834	1 002	1 210	956	605
ČSOB Faktoring	679	518	470	-2 760	-80	-152	51

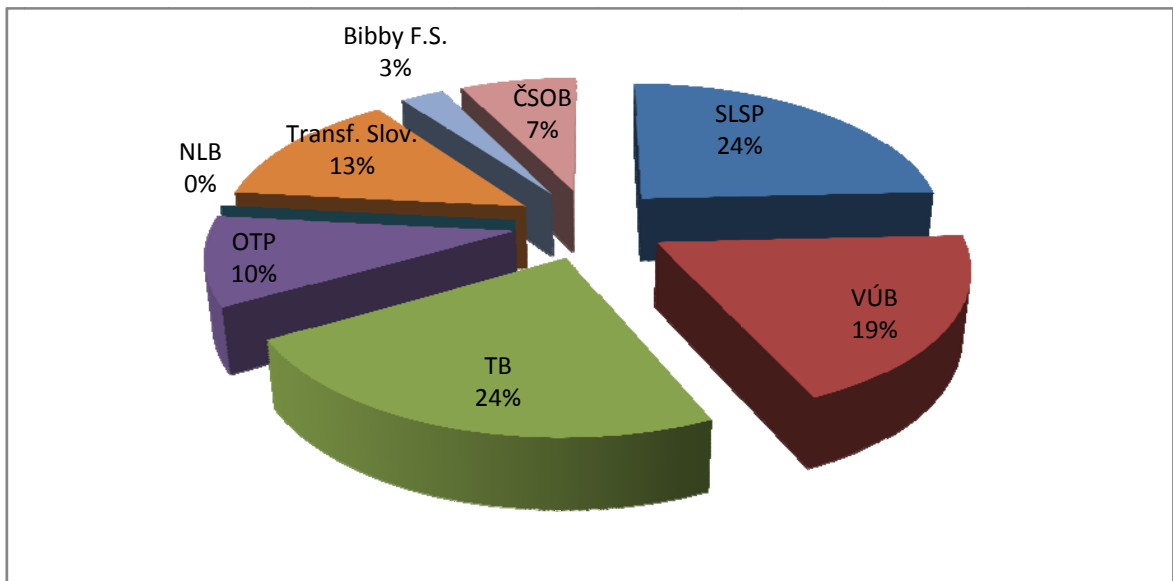
Vlastný kapitál	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Faktoring SLSP	581	2 041	3 341	5 069	4 931	1 277	1 046
VÚB Faktoring	3 088	3 961	5 010	4 361	4 647	4 393	3 437
ČSOB Faktoring	3 566	4 079	4 543	1 669	1 589	1 437	1 488

Celkové aktíva	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Faktoring SLSP	46 101	75 170	109 928	132 929	129 334	88 715	51 763
VÚB Faktoring	25 925	29 649	30 325	40 749	42 436	42 926	36 964
ČSOB Faktoring	55 339	68 423	84 523	56 076	33 238	32 298	32 595

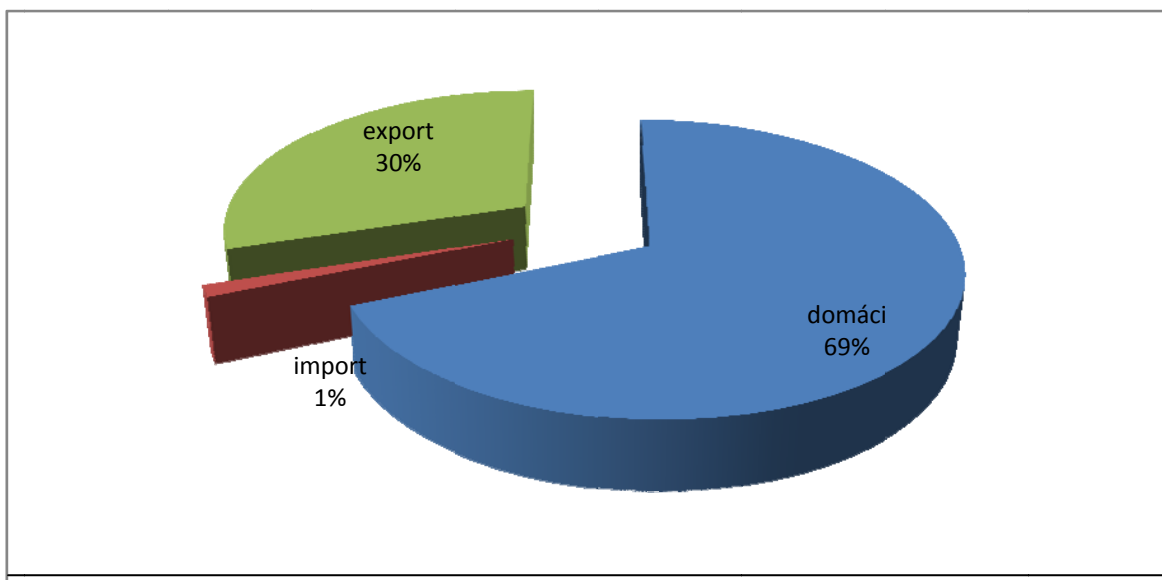
ROA (%)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Faktoring SLSP	-1,02	1,94	1,20	1,34	0,05	-4,08	-6,00
VÚB Faktoring	3,74	2,96	6,05	2,46	2,85	2,23	1,64
ČSOB Faktoring	1,23	0,76	0,56	-4,92	-0,24	-0,47	0,16

ROE (%)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Faktoring SLSP	-81,23	71,56	39,34	35,05	1,38	-283,18	-297,04
VÚB Faktoring	31,38	22,12	36,61	22,98	26,03	21,76	17,61
ČSOB Faktoring	19,04	12,71	10,34	-165,41	-5,01	-10,55	3,42

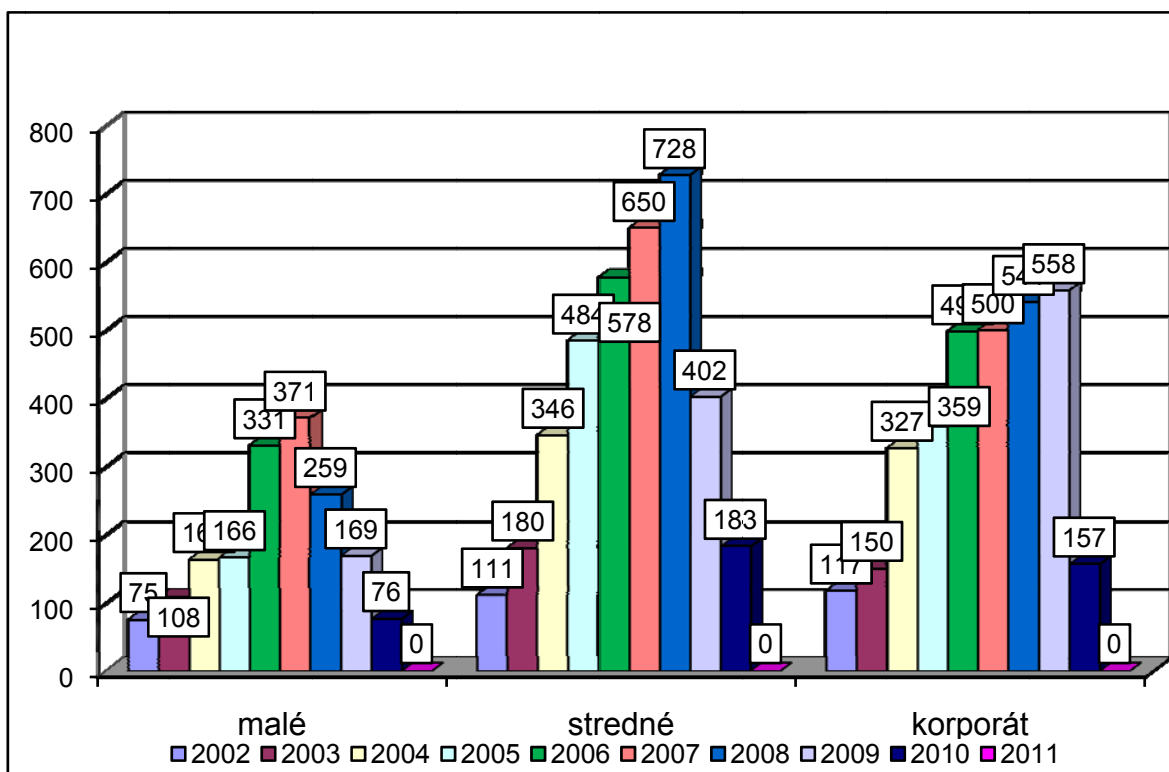
Príloha č.2



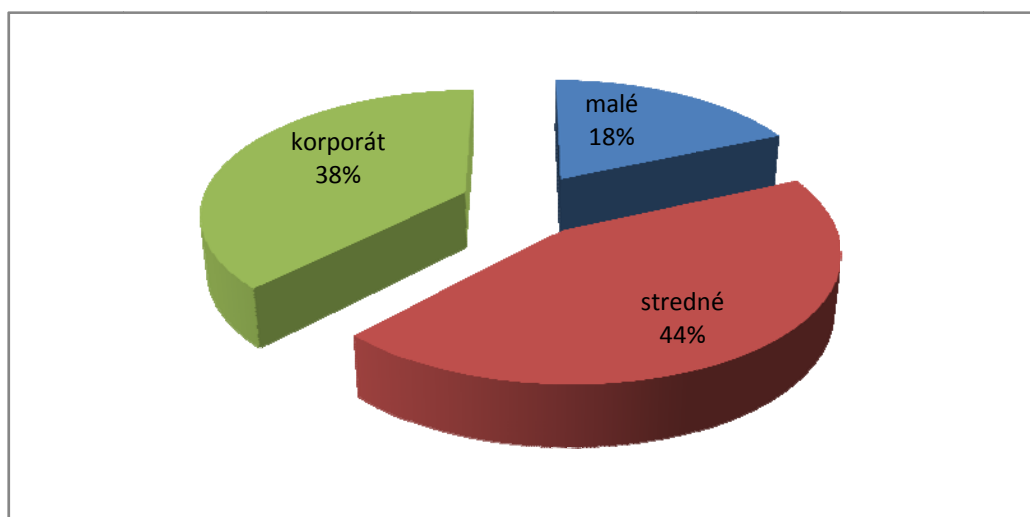
Obr. 1
Podiely AFS za rok 2010
Zdroj: AFS (2011)



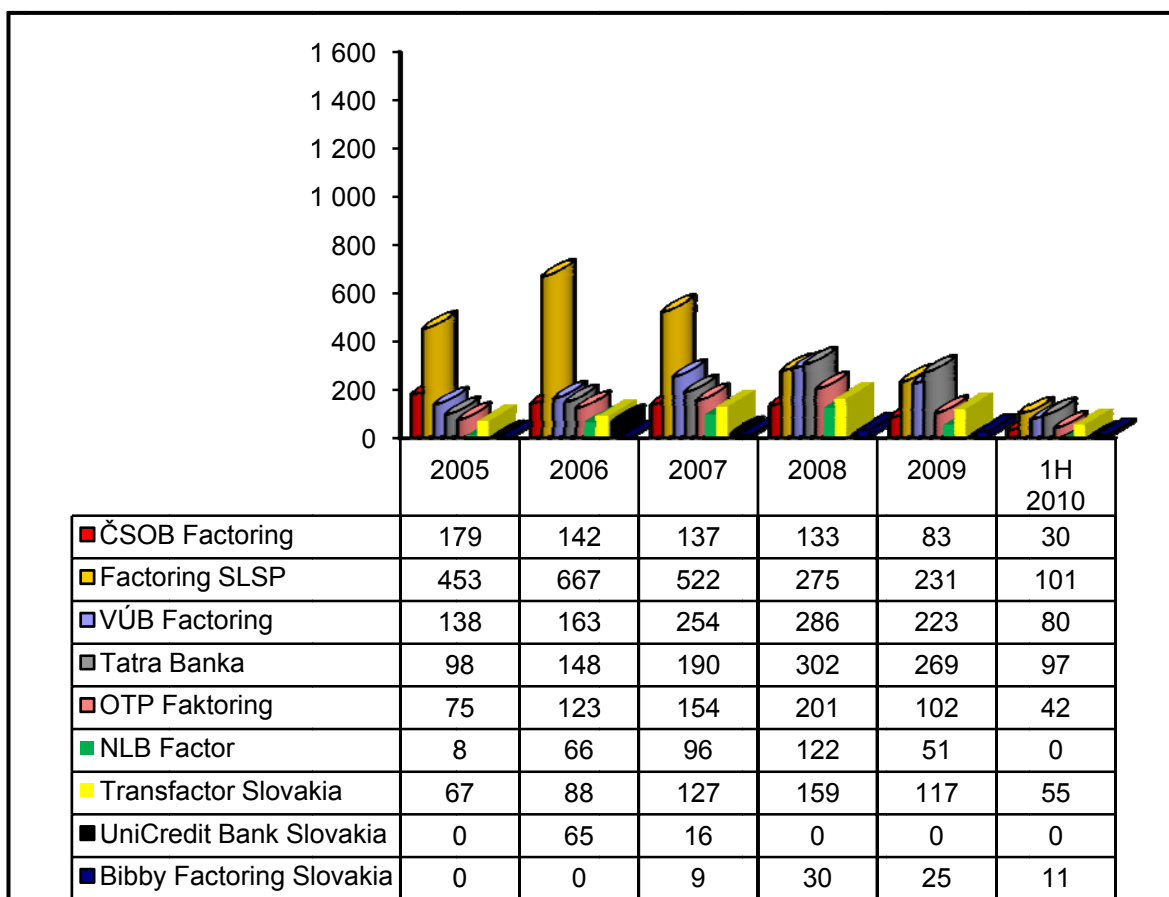
Obr. 2
Štruktúra obratu AFS za rok 2010
Zdroj: Tatra banka (2011)



Obr. 3
Vývoj štruktúry portfólia na základe veľkosti podniku AFS (2010)
 Zdroj: Tatra banka (2011)



Obr. 4
Analýza štruktúry portfólia na základe veľkosti podniku AFS (2010)
 Zdroj: Tatra banka (2011)



Obr. 5
Vývoj obrátov podľa jednotlivých kvartálov
 Zdroj: Tatra banka (2011)

Príloha č. 3



Žiadosť o faktoring / odkup pohľadávok

Tatra banka, a. s., Hodžovo námestie 3, P.O. Box 42, 850 05 Bratislava 55
(ďalej len "banka")

Klient

Obchodné meno/Meno a priezvisko: _____	IČO/Rod. č.: _____
Sídlo/Trvalé bydlisko: _____	PSČ: _____ DIČO: _____
Druh činnosti: _____	Číslo bežného účtu: _____
Kontaktná osoba: _____ Tel: _____	Fax: _____ E-mail: _____

(ďalej len "klient")

1. Žiadam o faktoring / odkup pohľadávok voči nasledujúcemu odberateľovi: (v prípade dvoch a viacerých odberateľov uveďte týchto do časti 2 tejto žiadosti)

Názov a adresa odberateľa: _____

Spôsob uzatvorenia kontraktu s odberateľom: písomný kontrakt jednotlivé objednávky

Spolupráca s odberateľom od: _____

Je medzi Vašou spoločnosťou a odberateľom majetkové alebo personálne prepojenie? _____

Druh tovaru / služby: _____

Platobné podmienky podľa kontraktu: _____

Obvyklé platobné podmienky: _____

Realizovaný objem obchodu s odberateľom za minulý rok: _____

Predpokladaný objem obchodu s odberateľom tento rok: _____

Priemerný mesačný objem: _____

Počet faktúr za mesiac: _____

Priemerná hodnota faktúry je: _____

Je v kontrakte s odberateľom dohodnuté postúpenie pohľadávok: áno nie

Ak áno, tak: so súhlasom odberateľa bez súhlasu odberateľa

Je v kontrakte možnosť započítania pohľadávok a záväzkov: áno nie

Štruktúra pohľadávok voči hore uvedenému odberateľovi v členení na pohľadávky (stav k ultimu ukončeného mesiaca) vo fakturačnej mene:

<input type="checkbox"/> pred splatnosťou _____	<input type="checkbox"/> po splatnosti od 61 do 90 dní _____
<input type="checkbox"/> po splatnosti do 30 dní _____	<input type="checkbox"/> po splatnosti nad 91 dní _____
<input type="checkbox"/> po splatnosti od 31 do 60 dní _____	

Pohľadávky

Celková štruktúra pohľadávok/podľa súvahy k (dátum zhodný s dátumom predložených finančných výkazov):

Splatnosť	SR	ČR	ostatné	celkom
Pred splatnosťou				
Po splatnosti do 30 dní				
Po splatnosti od 31 do 60 dní				
Po splatnosti od 61 do 90 dní				
Po splatnosti nad 91 dní				
Celkom				

5 najväčších odberateľov podľa % z obratu za predchádzajúci ukončený kalendárny rok:

1. Firma %
2. Firma %
3. Firma %
4. Firma %
5. Firma %

Závazky

Celková štruktúra záväzkov/podľa súvahy k (dátum zodný s dátumom predložených finančných výkazov):

Splatnosť	SR	ČR	ostatné	celkom
Pred splatnosťou				
Po splatnosti do 30 dní				
Po splatnosti od 31 do 60 dní				
Po splatnosti od 61 do 90 dní				
Po splatnosti nad 91 dní				
Celkom				

5 najväčších dodávateľov – tuzemsko aj import:

1. Firma	objem obchodu za minulý rok
2. Firma	objem obchodu za minulý rok
3. Firma	objem obchodu za minulý rok
4. Firma	objem obchodu za minulý rok
5. Firma	objem obchodu za minulý rok

Závazky vyplývajúce zo zmeniek: _____

Závazky voči Daňovému úradu a poisťovniam po lehote splatnosti: _____

Závazky vyplývajúce z leasingových zmlúv:

Leasingová spoločnosť:	Typ leasingu:	Zostatok záväzku:	Mesačné splátky:

Závazky vyplývajúce z úverov v bankách:

Banka:	Typ úveru:	Hodnota úveru:	Zostatok úveru:	Mesačné splátky:

Firmy s kapitálovou alebo inou účasťou klienta: _____

2. Žiadam o faktoring / odkup pohľadávok voči nasledujúcemu odberateľovi:

Názov a adresa odberateľa: _____ _____
Spôsob uzatvorenia kontraktu s odberateľom: <input type="checkbox"/> písomný kontrakt <input type="checkbox"/> jednotlivé objednávky
Spolupráca s odberateľom od: _____
Je medzi vašou spoločnosťou a odberateľom majetkové alebo personálne prepojenie? _____
Druh tovaru / služby: _____
Platobné podmienky podľa kontraktu: _____
Obvyklé platobné podmienky: _____
Realizovaný objem obchodu s odberateľom za minulý rok: _____
Predpokladaný objem obchodu s odberateľom tento rok: _____
Priemerný mesačný objem: _____
Počet faktúr za mesiac: _____
Priemerná hodnota faktúry je: _____
Je v kontrakte s odberateľom dohodnuté postúpenie pohľadávok: <input type="checkbox"/> áno <input type="checkbox"/> nie
Ak áno, tak: <input type="checkbox"/> so súhlasom odberateľa <input type="checkbox"/> bez súhlasu odberateľa
Je v kontrakte možnosť započítania pohľadávok a záväzkov: <input type="checkbox"/> áno <input type="checkbox"/> nie

Štruktúra pohľadávok voči hore uvedenému odberateľovi v členení na pohľadávky (stav k ultimu ukončeného mesiaca) vo fakturačnej mene:

<input type="checkbox"/> pred splatnosťou _____	<input type="checkbox"/> po splatnosti od 61 do 90 dní _____
<input type="checkbox"/> po splatnosti do 30 dní _____	<input type="checkbox"/> po splatnosti nad 91 dní _____
<input type="checkbox"/> po splatnosti od 31 do 60 dní _____	

V prípade viacerých odberateľov prosíme o vyplnenie časti 2 toľkokrát, koľkých odberateľov nám predkladáte na odkup.

miesto a dátum

pečiatka a podpis/y štatutárneho orgánu Klienta

Prílohy:
<input type="checkbox"/> súvaha a výkaz ziskov a strát za posledné dva ukončené kalendárne roky a ukončený štvrťrok príslušného roku
<input type="checkbox"/> zostava otvorených pohľadávok podľa odberateľov
<input type="checkbox"/> skutočná história firmy, pozícia na trhu, finančný plán na príslušný rok
<input type="checkbox"/> vlatníci firmy a management
<input type="checkbox"/> kópia výpisu z Obchodného registra a Živnostenský list
<input type="checkbox"/> analýza pohľadávok, záväzkov a štruktúra úverov spracované k rovnakému dátumu