

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA**

Evidenčné číslo: 15310/B/2012/1407173035

**OSOBITNÉ FORMY FINANCOVANIA POHLADÁVOK -
FAKTORING**

Bakalárska práca

2012

Matej Lipták

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA

**OSOBITNÉ FORMY FINANCOVANIA POHLADÁVOK -
FAKTORING**

Bakalárska práca

Študijný program:	Financie, bankovníctvo, investovanie
Študijný odbor:	3.3.6 Financie, bankovníctvo, investovanie
Vedúca práce:	Ing. Anna Sabolová
Školiace pracovisko:	Katedra bankovníctva a medzinárodných financií NHF

Bratislava 2012

Matej Lipták



Ekonomická univerzita v Bratislave
Národohospodárska fakulta

ZADANIE ZÁVEREČNEJ PRÁCE

Meno a priezvisko študenta: Matej Lipták
Študijný program: financie, bankovníctvo a investovanie (Jednoodborové štúdium, bakalársky I. st., denná forma)
Študijný odbor: 3.3.6 Financie, bankovníctvo a investovanie
Typ záverečnej práce: Bakalárska záverečná práca
Jazyk záverečnej práce: slovenský

Názov: Osobitné formy financovania pohľadávok - faktoring

Anotácia: Bakalárska práca približuje problematiku osobitných foriem financovania pohľadávok s bližším zameraním na faktoring. Obsahuje stručný prehľad o alternatívnych formách financovania pohľadávok a bližšiu špecifikáciu o jednotlivých druhoch, formách a službách faktoringu. Práca taktiež pojednáva o priblížení fungovania faktoringu a charakteristike tejto formy financovania pohľadávok. V práci sú obsiahnuté údaje a čiastkové analýzy z oblasti faktoringu a ich charakteristika.

Vedúci: Ing. Anna Sabolová
Katedra: KBaMF NHF - Kat. bankovníctva a medzinar. fin. NHF
Vedúci katedry: prof. Ing. Eva Horvátová, CSc.
Dátum zadania: 10.01.2011

Dátum schválenia: 12.01.2011

prof. Ing. Eva Horvátová, CSc.
vedúci katedry

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že záverečnú prácu som vypracoval samostatne a že som uviedol všetku použitú literatúru.

Dátum: 26. apríla 2012

.....

ABSTRAKT

LIPTÁK, Matej: *Osobitné formy financovania pohľadávok – faktoring*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Národohospodárska fakulta; Katedra bankovníctva a medzinárodných financií. – Vedúci záverečnej práce: Ing. Anna Sabolová – Bratislava: NHF, 2012, 38s.

Cieľom záverečnej práce bolo teoretické vymedzenie prístupov riešenej problematiky v oblasti osobitných foriem financovania pohľadávok s užším zameraním na faktoring a priblížením charakteristík súvisiacich s týmto pojmom. Práca je rozdelená do štyroch nasledovných kapitol: súčasný stav riešenej problematiky, cieľ práce, metodika práce a metódy skúmania, výsledky práce a diskusia. Prvá kapitola je venovaná definícií a rozdeleniu osobitných foriem financovania spolu s vysvetlením ich fungovania a procesu. Bližšie sa zameriava na faktoring, jeho druhy, formy a iné charakteristiky. Druhá a tretia kapitola sú zamerané na vymedzenie hlavných a čiastkových cieľov spolu s popisom rôznych metód, ktoré boli pri písaní práce použité a taktiež pojednáva o štruktúre celej práce. Posledná kapitola obsahuje výsledky práce. Je zameraná na podanie uceleného obrazu o výhodách faktoringu a forfaitingu a ich porovnanie. Venuje sa taktiež splácaniu faktoringu, ktorý je bližšie špecifikovaný. Posledná kapitola je taktiež zameraná na faktoringové spoločnosti pôsobiace na Slovenskom trhu, ich podiel a vývoj, ako sa vyvíjali v čase a menila ich pozícia na Slovensku. Výsledkom riešenia danej problematiky je priblíženie najväčšej faktoringovej spoločnosti na Slovensku a celkové podanie obrazu o vývoji podielu vo faktoringu.

Kľúčové slová:

Faktoring, Faktoringová spoločnosť, Forfaiting, Pohľadávky.

ABSTRACT

LIPTÁK, Matej: *Specific forms of financing receivables - factoring*. – University of Economics in Bratislava. Faculty of National Economy; Department of Banking and International Finance. – Tutor: Ing. Anna Sabolová – Bratislava: NHF, 2012, 38p.

The main aim of the thesis was a theoretical definition of the problem in the field of specific forms of financing receivables with a closer focusing on factoring and approaching the characteristics associated with this term. The work is divided into four chapters: the current state of solving issue, the objective of the following work, the methodology of work and the methods of examination, the results of the work and discussion. The first chapter is devoted to the definitions and the Division of special forms of financing together with an explanation of their operation and process. Further chapter focuses on the factoring, its kinds, forms and other characteristics. The second and third chapter are aimed at identifying the main and targets aims with a description of the various methods that have been used in the writing of the work, and also discusses the structure of the whole work. The last chapter contains the results of the work. It is aimed at giving a comprehensive picture of the benefits of factoring and forfaiting and their comparison. This part is also aimed to the repayment under factoring, which also is further specified. The last chapter is also aimed at includes factoring companies operating on the Slovak market, their share of development and, as developed in time and changing their position in Slovakia. This part is also aimed on the largest factoring company in Slovakia and also on the development of proportion of factoring in Slovakia.

Keywords:

Factoring, Factoring company, Forfaiting, Receivables.

OBSAH

Úvod	8
1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ.....	9
1.1 Faktoring.....	9
1.1.1 História faktoringu.....	10
1.1.2 Právna úprava faktoringu	10
1.1.3 Druhy faktoringu	11
1.1.4 Formy faktoringovej spolupráce.....	11
1.1.5 Ponímanie faktoringu v obchodno-finančných vzťahoch	12
1.1.6 Proces faktoringu	14
1.1.7 Náklady faktoringu	15
1.2 Forfaiting	16
1.2.1 Proces forfaitingu.....	17
1.2.2 Náklady forfaitingu	18
1.3 Lízing	19
1.3.1 Členenie a druhy lízingu	19
2 CIEĽ PRÁCE	21
2.1 Vedecký cieľ a čiastkové ciele bakalárskej práce	21
3 METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA	21
3.1 Metódy a zdroje použité pri vypracovaní bakalárskej práce	22
3.2 Štruktúra bakalárskej práce.....	23
4 VÝSLEDKY PRÁCE A DISKUSIA	24
4.1 Pre koho je faktoring vhodný	24
4.1.1 Výhody faktoringu.....	26
4.1.2 Výhody forfaitingu	27
4.1.3 Porovnanie faktoringu s forfaitingom	27
4.2 Splácanie faktoringu	28
4.2.1 Vymáhateľnosť práva na Slovensku	29
4.3 Faktoringové spoločnosti na Slovenskom trhu	31
4.4 Podiel faktoringových spoločností na Slovensku a ich vývoj	32
4.4.1 Najväčšia faktoringová spoločnosť na Slovenskom trhu	34
4.5 Diskusia	35
Záver	36
Zoznam použitej literatúry.....	37

Úvod

Témou záverečnej práce sú osobitné formy financovania pohľadávok so zameraním na faktoring. Faktoring sa na Slovensku dostal do popredia ako možnosť financovania pohľadávok a slovenskí podnikatelia túto možnosť financovania čoraz častejšie využívajú. Celkový vývoj faktoringu na Slovenskom trhu bol ovplyvnený a poznačený finančnou a hospodárskou krízou, ktorá spomalila rast objemu prefinancovaných pohľadávok prostredníctvom tejto formy, avšak v predošlom roku došlo k výraznejšiemu rastu od obdobia krízy.

Jedná sa o široký pojem, ktorý má svoju históriu, právnu úpravu, existujú rôzne druhy a formy faktoringu. Všetkými týmito charakteristikami a skutočnosťami sa zaoberáme v prvej kapitole ktorá je venovaná práve podrobnejšej špecifikácii faktoringu. V prvej kapitole sú taktiež popísané osobitné formy financovania ako forfaiting a lízing. Proces fungovania faktoringu a forfaitingu a všetky náklady s tým spojené sú taktiež súčasťou kapitoly súčasný stav riešenej problematiky.

Druhá kapitola je venovaná priblíženiu hlavného cieľa práce a čiastkových cieľov, ktorý hlavný cieľ podporujú a rozvíjajú. Naším hlavným cieľom bolo priblíženie faktoringu ako alternatívnej formy financovania pohľadávok, nakoľko tento typ financovania sa dostáva v poslednej dobe do popredia a stáva sa veľmi výhodným.

Zámerom tretej kapitoly je priblíženie celkovej štruktúry záverečnej práce, a metódy skúmania, ktoré boli pri práci použité. Zber údajov a informácií je jednou z dôležitých súčastí celkovej tvorby bakalárskej práce a tvorby dobrej základne pre samotné písanie a sumarizáciu.

Poslednou kapitolou sú výsledky práce a diskusia. V tejto kapitole sa venujeme priblíženiu výhod faktoringu zo strany odberateľa a dodávateľa, taktiež výhodám forfaitingu a porovnaniu týchto dvoch foriem financovania. Výsledkom práce je aj priblíženie faktoringových spoločností na Slovensku a ich vývoj v oblasti podielu prefinancovaných pohľadávok. Pomocou grafov sa dajú dané charakteristiky lepšie znázorniť a následne pochopiť. V kapitole je popísaná aj najväčšia faktoringová spoločnosť na Slovenskom trhu.

V závere sa nachádza zhrnutie dosiahnutých výsledkov, vzhľadom k vytýčeným cieľom záverečnej práce, ktoré prispeli k objasneniu danej problematiky.

1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHARANIČÍ

Problematika osobitných foriem financovania pohľadávok je veľmi široká a obsahuje viac druhov prostredníctvom ktorých je možné tieto pohľadávky financovať. Medzi osobitné, alebo inak nazývané alternatívne formy financovania môžeme zaradiť lízing, faktoring a forfaiting. Týmto jednotlivým formám sa budeme podrobnejšie venovať v tejto kapitole, avšak hlavnú pozornosť budeme venovať faktoringu ako takému a jeho podrobnejšej charakteristike.

1.1 Faktoring

Faktoring je metóda financovania založená na predaji krátkodobých hromadných pohľadávok vyplývajúcich z predaja tovarov alebo služieb. Odkúpenie pohľadávok uskutočňuje špecializovaná faktoringová spoločnosť – faktor (často je to banka), z pravidla bez regresu. Pre podnikovú sféru tak faktoring predstavuje bežný nástroj získavania prevádzkového kapitálu, a to predovšetkým v prípade, keď je potrebné vyhovieť požiadavkám odberateľov na odklad splatnosti, preklopenie sezónnych výkyvov, alebo skrátiť dobu úhrady dodávateľom.¹

Faktoring patrí k novším formám krátkodobého financovania pohľadávok v medzinárodnom obchode. Na základe vyššie uvedenej definície môžeme faktoring zjednodušene charakterizovať ako odkúpenie krátkodobých pohľadávok faktoringovými spoločnosťami pred lehotou ich splatnosti.

Na faktoringových operáciách sa zúčastňujú tri hlavné subjekty.

- veriteľ (dodávateľ)
- dlžník (odberateľ)
- faktoringová spoločnosť (faktor)

Spolupráca medzi faktoringovou spoločnosťou a klientom je ukotvená vo faktoringovej zmluve spolu s podmienkami tejto spolupráce. Obsahom zmluvy je taktiež stanovenie splatnosti pohľadávky a zoznam konkrétnych odberateľov a iné.²

¹ POLOUČEK, S. *Bankovníctví*. Praha: C. H. Beck, 2006. 716 s. ISBN 80-7179-462-7.

² HORVÁTOVÁ, E. *Bankovníctvo*. Žilina: GEORG, 2009. 318 s. ISBN 978-80-89401-03-1.

1.1.1 História faktoringu³

Pôvod slova faktor sa po prvý krát objavil už v dobe starovekého Ríma, ale začiatky moderného faktoringu je potrebné hľadať až v druhej polovici osemnásteho storočia. Slovo faktor je prebraté z latinského slova „facio“ a dá sa vo voľnom preklade interpretovať, ako človek, ktorý urobil obchod. Na konci 18. storočia začali výrobcovia a obchodníci zamestnávať tzv. obchodných agentov, ktorí sprostredkúvali predaj tovaru aj vo vzdialenejších oblastiach.

Tento systém obchodných agentov plne vyhovoval spôsobu dopravy a komunikácie tej doby. Obchodní agenti (faktori) fyzicky prevzali tovar, ktorý držali na základe špecifickej zmluvy, umiestnili ho na trhu, predali a vyinkasovali platby od zákazníkov. Tým im vzniklo právo strhnúť si províziu a tiež sumu zahrnujúcu poplatky a náklady, spojené s ich činnosťou.

Samotný rozvoj severoamerického kontinentu, ktorý je datovaný od konca 18. storočia vyvolal rastúci dopyt po exporte z Európy, v oblasti tovaru, služieb, kapitálu alebo know-how. Export prebiehal tradičným spôsobom t.j. prostredníctvom zákazkového obchodu. Agenti Európskych obchodníkov boli posielaní do strategicky významných oblastí amerického kontinentu za účelom uskutočňovania predaja. Títo agenti (faktori) zabezpečovali viacero rôznych služieb, ako napríklad: marketing, uskladnenie a distribúciu, administratívu, inkaso od odberateľov, ochranu pred platobnou neschopnosťou a financovanie.

Rozvoj faktoringu v Európe začal hlavne v posledných štyridsiatich rokoch z dôvodu potreby nového spôsobu financovania domáceho a medzinárodného obchodu a ochrany pred platobnou neschopnosťou odberateľov.

1.1.2 Právna úprava faktoringu

„V Slovenskej republike sa alternatívne obchodné transakcie riadia Občianskym zákonom č. 40/1964 Zb. v znení neskorších predpisov, obchodným zákonom č. 513/1991 Zb. v znení neskorších predpisov, zákonom o bankách č. 483/2001 Zb. v znení neskorších predpisov a zákonom o účtovníctve č. 431/2002 Zb. v znení neskorších predpisov. Vo faktoringových transakciách medzi domácimi, ale aj zahraničnými subjektmi je vylúčené započítavanie pohľadávok, ako jednostranného právneho úkonu vyplývajúceho pre dlžníka zo zákona.“⁴

³ JANČÍKOVÁ, Eva. Faktoring – alternatívne financovanie v období krízy. In: *Zborník príspevkov z 10. medzinárodnej vedeckej konferencie* [CD-ROM]. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2009 [cit 2012-03-26]. ISBN 978-80-225-3025-5.

⁴ PUCHÁ, N. Klasický a elektronický faktoring v novom podnikateľskom prostredí. In: *Acta academica karviniensia*. 2006, č. 1, s. 139. ISSN 1212-415X.

1.1.3 Druhy faktoringu

Potreby dodávateľov a faktoringových spoločností vyvolali vznik rôznych druhov faktoringu:⁵

Tuzemský a medzinárodný faktoring

Tento typ rozdelenia súvisí so skutočnosťou, či dodávky tovaru prekračujú hranicu krajiny dodávateľa (klienta) faktoringovej spoločnosti. Potom tuzemským faktoringom označujeme zapojenie faktoringovej spoločnosti do financovania subjektov pôsobiacich výhradne v jednom štáte.

Medzinárodný faktoring naopak predstavuje moderný a flexibilný spôsob prevádzkového financovania spoločností, založený na financovaní pohľadávok voči zahraničným odberateľom.

Otvorený a skrytý faktoring

Pri otvorenom faktoringu je na faktúre pripojená poznámka o cesii, t. j. o predaji pohľadávok faktoringovej spoločnosti. Táto doložka môže byť formulovaná napríklad takto: „Dlh na základe tejto faktúry je celkom cedovaný na faktoringovú spoločnosť XY, ktorá má výhradné právo dostať platbu. Prosíme, platte na jej účet číslo ...“.

Pri skrytom faktoringu naopak dohoda medzi dodávateľom a faktoringovou spoločnosťou nie je dlžníkovi oznámená. Skrytý faktoring je pre faktoringovú spoločnosť rizikovejší a v niektorých krajinách je zákonom vylúčený.

1.1.4 Formy faktoringovej spolupráce

„Rastúca konkurencia medzi faktoringovými spoločnosťami vytvára potrebu tvorby nových faktoringových produktov prispôbovaných priamo potrebám nielen malých a stredných, ale aj veľkých bonitných spoločností, čím posúva faktoring na vyššiu úroveň. Využívanie faktoringových služieb sa tak v súčasnosti stáva prestížnou formou financovania.“⁶

Regresná forma (so spätným postihom predávajúceho)

Pri regresnom type faktoringu si faktoringová spoločnosť preveruje hlavne bonitu odberateľov, ale nepreberá riziko v ich prípadnej nesolventnosti. Nositeľom úverového rizika

⁵ JANČÍKOVÁ, Eva. Faktoring – alternatívne financovanie v období krízy. In: *Zborník príspevkov z 10. medzinárodnej vedeckej konferencie* [CD-ROM]. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2009 [cit 2012-03-26]. ISBN 978-80-225-3025-5.

⁶ SME: *Financie* [online]. [cit 2012-03-26]. Dostupné na internete: <<http://www.sme.sk/c/3251041/pribudaju-nove-faktoringove-produkty.html>>.

ostáva stále dodávateľ (klient). Ak dôjde k nesplácaniu pohľadávok v lehote splatnosti zo strany dlžníka, faktor si vyhradzuje právo vrátiť takéto pohľadávky späť klientovi. Ťažisko spočíva hlavne vo financovaní dodávok, čo predstavuje preklopenie úverom poskytnutého odberateľa do doby splatnosti.⁷

Bezregresná forma so spoluúčasťou

„Faktoringová spoločnosť vo vzťahu k postúpeným pohľadávkam klienta v rámci bezregresného faktoringu so spoluúčasťou postupuje tak, že pokiaľ nastane platobná udalosť (insolvencia dlžníka), vykoná faktoringová spoločnosť úhradu čiastky rovnajúcej sa odplate, resp. doplatku (v prípade, ak už bol poskytnutý preddavok) zníženú o dohodnutú spoluúčasť klienta.“⁸

Bezregresná forma (bez spätného postihu predávajúceho)

„Pri bezregresnom faktoringu faktoringová spoločnosť postupuje tak, že pokiaľ nastane platobná udalosť, vykoná faktoringová spoločnosť úhradu čiastky rovnajúcej sa odplate, resp. doplatku (v prípade, ak bol už poskytnutý preddavok), ak nemá voči klientovi svoje pohľadávky alebo iné nároky, resp. pohľadávky spôsobilé k započítaniu.“⁹

1.1.5 Ponímanie faktoringu v obchodno-finančných vzťahoch

Celkové poskytovanie faktoringu je spojené s poskytovaním určitých základných služieb klientom faktoringových spoločností. Tieto služby sú zároveň aj funkciami faktoringu a zaraďujeme sem nasledovné:

a) Financovanie klienta

Faktoringová spoločnosť vypláca dodávateľovi (veriteľovi) po postúpení pohľadávky zvyčajne 75 % až 90 % z jej hodnoty. Môže sa stať vo výnimočných prípadoch, že faktoringová spoločnosť vyplatí aj hodnotu väčšiu než 90 % blížiacu sa hranici 100 %. Zvyšná časť pohľadávky je určitým spôsobom blokována a bude vyplatená až po vyrovnaní zo strany odberateľa (dlžníka). Táto suma bude znížená o časť, ktorá predstavuje diskont pre faktoringovú spoločnosť. Výška odmeny je závislá od úrokovej sadzby a taktiež od celkovej bonity, likvidity a finančnej schopnosti veriteľa.

b) Záručná funkcia

Faktoringová spoločnosť pri tejto garančnej funkcii preberá na seba tzv. „delcredele riziko“ („toto riziko preberá na seba faktor v prípadoch, ak dlžník uznal pohľadávku a začalo

⁷ HORVÁTOVÁ, E. *Bankovníctvo*. Žilina: GEORG, 2009. 318 s. ISBN 978-80-89401-03-1.

⁸ PUCHÁ, N. Faktoring a Forfaiting. In: *Poradca*. 2007, č. 11, s. 187. ISSN 1335-1583.

⁹ PUCHÁ, N. Faktoring a Forfaiting. In: *Poradca*. 2007, č. 11, s. 187. ISSN 1335-1583.

sa právoplatné konkurzné konanie, konkurz na dlžníka sa neotvoril z dôvodu nedostatku majetku na pokrytie nákladov, pohľadávka nebola zaplatená z dôvodu platobnej nevôle alebo platobnej neschopnosti“¹⁰), čo znamená že faktoringová spoločnosť sa zaväzuje zaplatiť veriteľovi sumu do výšky dohodnutého úverového limitu aj v prípade insolventnosti zo strany dlžníka.

c) Informačná funkcia

„Faktoringová spoločnosť poskytuje informácie o finančnej situácii dlžníka, poradenstvo a administratívne práce. Ďalším obsahom faktoringovej zmluvy je určenie práv a povinností pre klienta a faktoringovú spoločnosť, presná špecifikácia druhu tovaru, určený okruh odberateľov a teritórium obchodu. Na základe faktoringovej zmluvy sa väčšinou zakladá dlhodobý vzťah obidvoch strán.“¹¹ Táto funkcia je taktiež spojená s vykonávaním správy pohľadávok, v rámci ktorej faktoringová spoločnosť eviduje a sleduje splatnosti jednotlivých pohľadávok, a taktiež sa zameriava na celkové sledovanie portfólia týchto pohľadávok a ich analýzu.

d) Inkaso pohľadávok¹²

Inkaso pohľadávok je spojené s kontaktovaním odberateľa pri neplatení. Tento krok umožňuje zhodnotiť vzniknutú situáciu a prijať okamžité opatrenia, ako napríklad prestať financovať pohľadávky daného odberateľa, prípadne zvážiť ďalšie financovanie dodávateľa. Platobnú disciplínu odberateľov je potrebné sledovať priebežne aby sa docielilo zníženiu rizika strát a zhoršenia výsledkov aj dodávateľa tým, že zastavenie odkupovania pohľadávok problematického odberateľa môže viesť k zastaveniu dodávok zo strany klienta k odberateľovi.

Počas celej doby financovania faktor monitoruje aj: inkasné skúsenosti s odberateľmi, negatívne informácie o klientoch a odberateľoch návrh na vyhlásenie konkurzu, vyhlásenie konkurzu, exekúcia atď.) a v prípade zvýšenia úverového rizika okamžite zruší limit na príslušného odberateľa alebo úplne zruší financovanie klienta.

Poistenie pohľadávok je jednou z možností ako si faktoringová spoločnosť môže zlepšiť platobné riziko. Objem takto poistených pohľadávok umožňuje faktorovi dosiahnuť nižšiu cenu poistného, ako by mohol získať dodávateľ pri svojom obrate. Faktor ako priamy

¹⁰ PUCHÁ, N. Faktoring a Forfaiting. In: *Poradca*. 2007, č. 11, s. 186. ISSN 1335-1583.

¹¹ PUCHÁ, N. Faktoring a Forfaiting. In: *Poradca*. 2007, č. 11, s. 186. ISSN 1335-1583.

¹² JANČÍKOVÁ, Eva. Faktoring – alternatívne financovanie v období krízy. In: *Zborník príspevkov z 10. medzinárodnej vedeckej konferencie* [CD-ROM]. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2009 [cit 2012-03-26]. ISBN 978-80-225-3025-5.

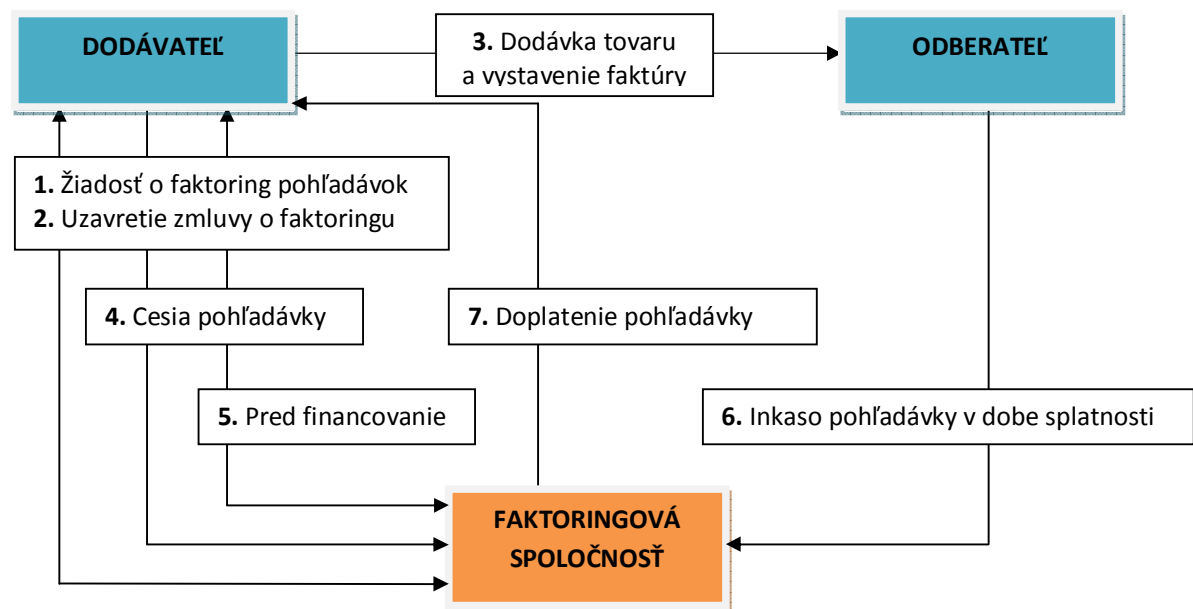
veriteľ pohľadávky nie je ohrozený neplatením poistného zo strany klienta, príp. neplnením poistných podmienok.

V prípade súdneho vymáhania pohľadávok sa faktoringová spoločnosť obracia na advokátsku kanceláriu, ktorá zabezpečuje vymáhanie pohľadávok. Samozrejme faktoringová spoločnosť môže využiť aj iné „páky“ na vymáhanie takýchto pohľadávok.

1.1.6 Proces faktoringu

Pred samotným podpísaním faktoringovej zmluvy je potrebné zo strany dodávateľa predložiť viacero informácií o jeho odberateľoch ako – obchodný názov, adresu, predpokladaný ročný obrat, platobné podmienky a obsah kúpnej zmluvy. Pokiaľ má dodávateľ v svojom portfóliu zahraničných odberateľov, faktoringová spoločnosť sa obracia na poisťovňu v zahraničí, prípadne na zahraničného faktora s požiadavkou preverenia, či je možné zaistiť danú transakciu. Súčasne sa vykonáva aj finančná analýza dodávateľa, na základe predložených dokumentov. Po stanovení úverového limitu import faktorom alebo poisťovňou faktoringová spoločnosť schvaľuje svoj limit a môže dôjsť k podpisu faktoringovej zmluvy medzi faktorom a dodávateľom. Po následnom podpise zmluvy sa môže začať vzájomná spolupráca.¹³

Schéma č. 1: Proces fungovania faktoringovej spolupráce



Zdroj: PUCHÁ, N. Faktoring a Forfaiting. In: Poradca. 2007, č. 11, s. 186. ISSN 1335-1583.

¹³ JANČÍKOVÁ, Eva. Faktoring – alternatívne financovanie v období krízy. In: Zborník príspevkov z 10. medzinárodnej vedeckej konferencie [CD-ROM]. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2009 [cit 2012-03-26]. ISBN 978-80-225-3025-5.

Prvé dva kroky sú spojené s procesom uzatvárania faktoringovej zmluvy. V treťom kroku dochádza k dodávke tovaru zo strany dodávateľa k odberateľovi a k následnému vystaveniu prislúchajúceho dokumentu – vystavenej faktúry. Vo štvrtom kroku prostredníctvom „cesie“ dodávateľ postupuje svoju krátkodobú pohľadávku faktoringovej spoločnosti. Následne v piatom kroku vypláca faktoringová spoločnosť dodávateľovi určitú časť z jeho pohľadávky voči odberateľovi (75 % až 90 %). V šiestom kroku uhrádza odberateľ svoj záväzok voči dodávateľovi už faktoringovej spoločnosti, ktorá v predošlých krokoch prebrala pohľadávku. Ak dôjde k nezaplateniu tejto pohľadávky faktoringová spoločnosť, ako bolo už spomínané, môže pristúpiť až k súdnemu vymáhaniu. V siedmom a zároveň posledom kroku je zvyšná časť postúpenej pohľadávky uhradená podľa dohodnutých kritérií a postupov vo faktoringovej zmluve priamo dodávateľovi. Celkový časový úsek tejto spolupráce je individuálny a závislí od rýchlosti úhrady zo strany odberateľa a dohodnutých podmienok medzi faktorom a dodávateľom.

1.1.7 Náklady faktoringu

Celkové náklady a cenu faktoringu ovplyvňuje taktiež forma realizácie faktoringu. Tieto formy môžeme rozdeliť aj takto:¹⁴

- *odkúpenie pohľadávky za nominálnu hodnotu s vyúčtovaním odmeny,*
- *odkúpenie pohľadávky bez vyúčtovania následnej odmeny,*
 - *za nižšiu hodnotu, ako je hodnota nominálnej pohľadávky,*
 - *za rovnakú hodnotu, ako je hodnota nominálnej pohľadávky,*
 - *za vyššiu hodnotu, ako je hodnota nominálnej pohľadávky,*
- *darovaním pohľadávky.*

Faktoring je jednou zo služieb, pri ktorej vznikajú klientovi určité náklady, čiže poplatky, ktoré musí zaplatiť faktoringovej spoločnosti. Medzi takéto náklady môžeme zaradiť:¹⁵

Faktoringový poplatok

Tento poplatok zahŕňa dve položky. Prvou je tzv. riziková zložka vychádzajúca z úverového rizika faktoringovej spoločnosti, ktorá je kalkulovaná iba pri bezregresnom faktoringu. Druhou zložkou sú pokrývané náklady súvisiace so spracovaním pri regresnom alej i bezregresnom. Táto zložka je závislá od rozsahu a prácnosti administratívnych a ďalších

¹⁴ O PENIAZOCH: *Faktoring* [online]. [cit 2012-03-26]. Dostupné na internete: <<http://openiazoch.zoznam.sk/cl/3034/Faktoring-cast>>.

¹⁵ PUCHÁ, N. Faktoring a Forfaiting. In: *Poradca*. 2007, č. 11, s. 185-190. ISSN 1335-1583.

činností, ktoré sú s faktoringom spojené. Obyčajne je požadovaná určitá minimálna suma obratu, čím vyšší je obrat tým nižší je aj faktoringový poplatok. Výška faktoringovej provízie je veľmi individuálna, avšak zväčša sa pohybuje v rozmedzí 0,8 – 3 % z výšky fakturovanej pohľadávky.

Úrok

Je založený na diskontnej sadzbe, ktorá je premenlivá a vychádza z dvoch faktorov. Prvý faktorom je časová hodnota finančných prostriedkov a druhým je rizikový koeficient získaný analýzou dodávateľa. Úrok sa zvyčajne uplatňuje iba v tých prípadoch, ak je faktoring spojený so zálohovým financovaním.

Ostatné

Do tejto kategórie nákladov môžeme zaradiť jednotlivé poplatky, ktoré súvisia s celkovou správou pohľadávok, rôzne administratívne úkony, taktiež poplatky za analýzu bonity odberateľov a rôzne iné.

1.2 Forfaiting

Forfaiting je metóda financovania založená na predaji jednotlivých pohľadávok s dlhšou dobou splatnosti (strednodobé a dlhodobé pohľadávky), vznikajúcich z pravidla pri predaji investičných celkov, strojárenských výrobkov a pod. Odkúpenie pohľadávok prevádzkuje špecializovaná forfaitingová spoločnosť bez regresu (tzn. bez možnosti spätného postihu dodávateľa). Forfaiting je teda obdobou faktoringu, avšak základný rozdiel spočíva v charaktere odkupovaných pohľadávok, ich počte a objeme.¹⁶

Predmetom odkúpenia sú hlavne pohľadávky, ktoré spĺňajú nasledovné kritériá:¹⁷

- jedná sa o pohľadávky s dobou splatnosti minimálne 90 až 180 dní (väčšinou 5 – 7 rokov),
- pohľadávky musia byť určitou formou zaistené, ako napríklad avalovanou zmenkou, akreditívom s odloženou splatnosťou, bankovými zárukami (forfaitér nepreberá úverové riziko odberateľa, ale banky),
- pohľadávky musia byť denominované vo voľne vymeniteľných menách (kvôli refinancovaniu na európskych trhoch),
- výška pohľadávky by mala byť vyššia ako 100 000,- EUR.

¹⁶ POLOUČEK, S. *Bankovníctví*. Praha: C. H. Beck, 2006. 716 s. ISBN 80-7179-462-7.

¹⁷ POLOUČEK, S. *Bankovníctví*. Praha: C. H. Beck, 2006. 716 s. ISBN 80-7179-462-7.

Na forfaitingových operáciách sa zúčastňujú tieto hlavné subjekty.

- dovozca,
- vývozca ,
- záručná banka,
- forfaitingová spoločnosť.

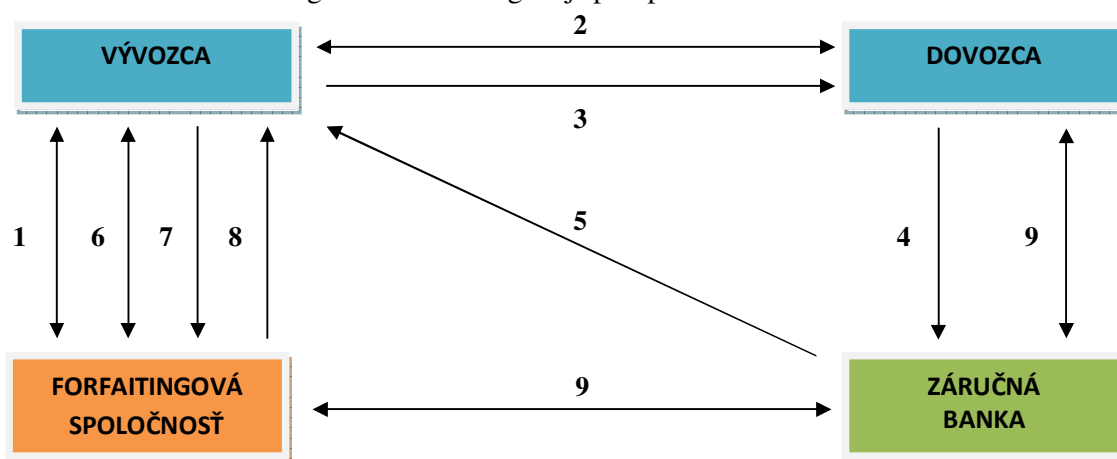
Forfaiting je vhodný najmä pre firmy, ktoré dodávajú tovar, alebo služby zahraničným odberateľom vo vyšších hodnotách.

Forfaiting sa môže vyskytovať v rôznych formách. Najbežnejším druhom je *exportný forfaiting*, ktorý slúži na financovanie exportu. *Dovozný forfaiting* je určený k financovaniu dovozcu. Forfaitér odkúpi od vývozcu pohľadávku za dovozcom, takže vývozca dostane ihneď zaplatené a dovozca získa tovar na dodávateľský úver. V prípade *finančného forfaitingu* sa jedná o devízovú pôžičku poskytnutú na základe zmenky, čo znamená, že záujemca o úver vystaví zmenku, ktorú nechá avalovať bankou a potom ju predá forfaiterovi.¹⁸

1.2.1 Proces forfaitingu

Tento proces sa začína ako pri faktoringu uzatvorením zmluvy medzi forfaitingovou spoločnosťou a dodávateľom. V zmluve je vymedzená konkrétna pohľadávka, náklady spojené s odkupom, požadovaná dokumentácia a termín realizácie. Potom predávajúci dodá tovar zahraničnému odberateľovi a postúpi pohľadávku forfaiterovi. Bližší postup je zobrazený na schéme nižšie spolu s popisom jednotlivých krokov.¹⁹

Schéma č. 2: Proces fungovania forfaitingovej spolupráce



Zdroj: JANČÍKOVÁ, E. *Medzinárodný platobný styk*. Bratislava: EKONÓM, 2009. 226 s. ISBN 978-80-225-2858-0.

¹⁸ POLOUČEK, S. *Bankovníctví*. Praha: C. H. Beck, 2006. 716 s. ISBN 80-7179-462-7.

¹⁹ JANČÍKOVÁ, E. *Medzinárodný platobný styk*. Bratislava: EKONÓM, 2009. 226 s. ISBN 978-80-225-2858-0.

Proces tejto operácie je nasledovný:

- 1) „Vývozca kontaktuje forfaitera (banku) a konzultuje podmienky obchodu,
- 2) Vývozca uzatvorí kontrakt s dovozcom,
- 3) Vývozca dodá tovar a fakturuje – vznik pohľadávky,
- 4) Dovozca uzná svoj záväzok (vystaví/akceptuje zmenku),
- 5) Ručiteľ (banka) odovzdá potvrdený záväzok vyjadrený formou dohodnutého nástroja (napr. zmenkou) vývozcovi,
- 6) Medzi forfaiterom a vývozcom je uzavretá forfaitingová zmluva,
- 7) Vývozca odovzdá forfaiterovi všetky dohodnuté dokumenty a zároveň na ňu neodvolateľne prevádza všetky práva vyplývajúce z predmetnej pohľadávky,
- 8) Forfaiter po kontrole dokumentov vypláca vývozcovi nominálnu hodnotu pohľadávky zníženú o vypočítaný diskont podľa zmluvy,
- 9) Pri splatnosti na základe predloženej zmenky, uhradí dovozca (prípadne ručiteľ) forfaiterovi nominálnu hodnotu pohľadávky.“²⁰

1.2.2 Náklady forfaitingu

Pri forfaitingu znáša všetky náklady vývozca. Tieto náklady môžeme rozdeliť do týchto kategórií:²¹

Forfaitingové poplatky (tzv. Arrangement Fee)

Jedná sa o náklady spojené s administratívnou činnosťou, t. j. spracovanie forfaitingového obchodu, závisia od rýchlosti spracovania, objemu obchodu, a zároveň zohľadňujú riziko dlžníka (ručiteľa). Do tejto skupiny môžeme zaradiť aj províziu za pripravenosť, ktorá súvisí s pripravenosťou finančných prostriedkov od dohody do odkúpenia pohľadávky.

Diskont (tzv. Commitment Fee)

Jedná sa o aplikovanú sadzbu stanovenú na báze referenčných sadzieb EURIBOR, LIBOR a marže, ktorá vychádza z rizika krajiny obchodu, dĺžky obchodu a pod. Jedná sa v podstate o odmenu forfaitera za riziko prípadného zhoršenia bonity dlžníka v období od uzavretia zmluvy do odkúpenia pohľadávky. Celkové náklady však závisia od charakteru konkrétnej pohľadávky.

²⁰ JANČÍKOVÁ, E. *Medzinárodný platobný styk*. Bratislava: EKONÓM, 2009. s.182. ISBN 978-80-225-2858-0.

²¹ JANČÍKOVÁ, E. *Medzinárodný platobný styk*. Bratislava: EKONÓM, 2009. 226 s. ISBN 978-80-225-2858-0.

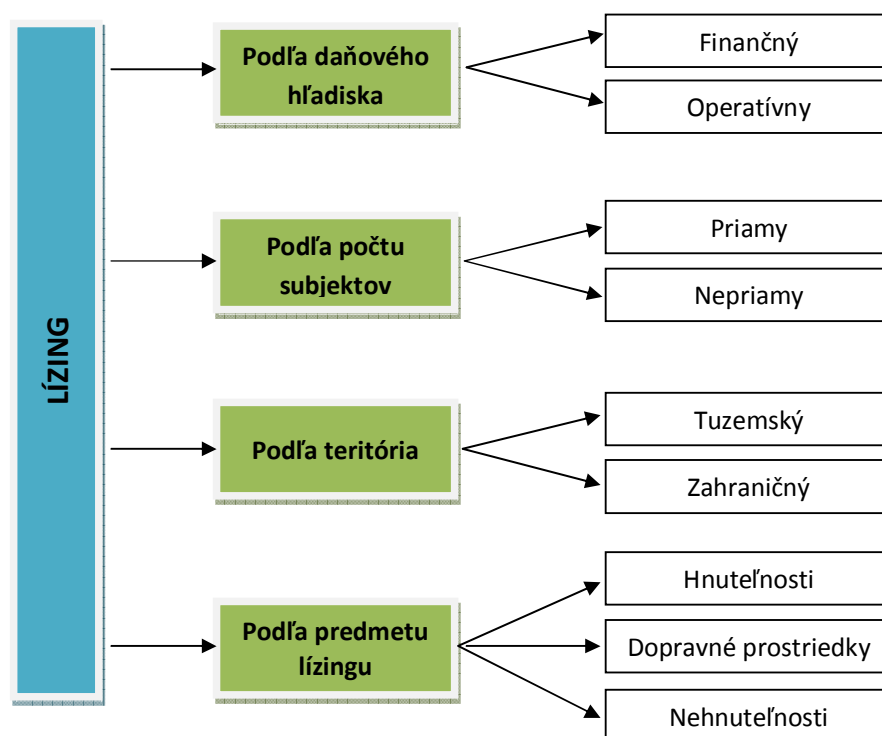
1.3 Lízing

Lízingom rozumieme metódu strednodobého a dlhodobého financovania, ktorá je založená na prenájme aktív za vopred dohodnuté nájomné. Lízing je nástroj financovania investícií a predmetov prevažne dlhodobej spotreby. Základom lízingu je, ako aj pri predošlých osobitných formách financovania, uzavretie lízingovej zmluvy výhradne v písomnej forme.²² Obsahom zmluvy by mala byť aj klauzula o možnosti vrátenia lízingového objektu, prípadne možnosť jeho odkúpenia.

1.3.1 Členenie a druhy lízingu

Predmetom lízingu môže byť ľubovoľný hmotný alebo nehmotný majetok, a taktiež hnutelné alebo nehnuteľné veci. Hlavnými výhodami lízingu sú predovšetkým v daňovej, colnej a odpisovej (nákladovej) oblasti. Jednou z nevýhod lízingu je skutočnosť, že súčet lízingových splátok podstatne prevyšuje obstarávaciu hodnotu prenájomného tovaru.²³

Schéma č. 3: Členenie lízingu podľa jednotlivých kritérií



Zdroj: POLOUČEK, S. *Bankovníctví*. Praha: C. H. Beck, 2006. 716 s. ISBN 80-7179-462-7.

²² POLOUČEK, S. *Bankovníctví*. Praha: C. H. Beck, 2006. 716 s. ISBN 80-7179-462-7.

²³ JANČÍKOVÁ, E. *Medzinárodný platobný styk*. Bratislava: EKONÓM, 2009. 226 s. ISBN 978-80-225-2858-0.

Bližšie uvádzame špecifikáciu štyroch druhov lízingov.
Podľa daňového hľadiska:²⁴

Finančný lízing

Finančný lízing sa väčšinou uzatvára na dobu, za ktorú sa nájomný predmet v plnej výške odpíše. Lízingová spoločnosť predmet nájmu odkúpi od výrobcu a prenajme ju nájomcovi. Po uplynutí zmluvnej doby nájomca spravidla predmet lízingu za veľmi nízku zostatkovú cenu odkúpi. Prenajímateľ ostáva majiteľom predmetu lízingu po celú dobu trvania tejto zmluvy. Účelom finančného lízingu je dlhodobé užívanie predmetu lízingu s prenosom rozhodujúcich častí, alebo aj všetkých rizík a úžitkov spojených s vlastníctvom predmetu lízingu na nájomcu a s právom či povinnosťou prevodu vlastníckeho predmetu lízingu na nájomcu za cenu obvykle podstatne nižšiu ako trhovú, alebo s právom uzavretia ďalšej lízingovej zmluvy za podstatne výhodnejších podmienok.

Operatívny lízing

Tento typ lízingu býva spravidla dohodnutý na kratšiu dobu, ako je amortizácia predmetu lízingu a býva poskytovaný väčšinou priamo výrobcom. Prenajímateľ po celú dobu nájmu poskytuje nájomcovi počas doby trvania lízingu aj ďalšie služby ako údržba, oprava, software a pod. Účelom operatívneho lízingu je dočasné používanie predmetu bez prenosu väčšiny rizík a úžitkov spojených s vlastníctvom predmetu lízingu a bez akéhokoľvek zmluvného na možný prechod vlastníctva predmetu lízingu na nájomcu. Táto služba je najviac rozšírená pre autá a počítače, vzhľadom k vyššej cene (zahŕňa viacero prislúchajúcich služieb) býva využívaná väčšinou veľkými firmami.

Podľa počtu subjektov:²⁵

Priamy lízing

Pri tomto lízingu sa jedná o uzatváranie zmluvy medzi dvoma subjektmi, čo znamená že tu nefiguruje žiadna tretia osoba. Obdobou tohto typu je aj exportný lízing, kedy poskytovateľ priamo uzatvorí zmluvu so zahraničným odberateľom.

Nepriamy lízing

Jedná sa o sprostredkovanie domácej, alebo zahraničnej lízingovej spoločnosti, ktorá vystupuje ako nákupca zariadenia prípadne iného objektu užívania od exportéra, pričom uzatvorí so zahraničným importérom lízingovú zmluvu. Pri tomto type vystupujú tri subjekty a to výrobca, lízingová spoločnosť a nájomca.

²⁴ POLOUČEK, S. *Bankovníctví*. Praha: C. H. Beck, 2006. 716 s. ISBN 80-7179-462-7.

²⁵ JANČÍKOVÁ, E. *Mezinárodní platobní styk*. Bratislava: EKONÓM, 2009. 226 s. ISBN 978-80-225-2858-0.

2 CIEĽ PRÁCE

Hlavným účelom tejto kapitoly je bližšie priblížiť hlavný a jednotlivé ciele bakalárskej práce. Ďalšou skutočnosťou je kladenie dôrazu na priblíženie jednotlivých metód skúmania v danej problematike a priblíženie metodiky celej práce. Zameriavanie sa na charakteristiku týchto skutočností je tiež obsahom tejto časti práce.

2.1 Hlavný cieľ a čiastkové ciele bakalárskej práce

Predkladaná bakalárska práca má za hlavný cieľ prostredníctvom teoretického priblíženia a vymedzenia pojmov priblížiť osobitné formy financovania pohľadávok so zameraním na faktoring. Naším hlavným cieľom bolo priblíženie faktoringu ako alternatívnej formy financovania pohľadávok, nakoľko tento typ financovania sa dostáva v poslednej dobe do popredia a stáva sa veľmi výhodným. Na dosiahnutie tohto cieľa bolo potrebné rozčlenenie celej práce do predkladaných kapitol, ktoré postupne približujú danú problematiku. Na podporu tohto cieľa sme sa nezamerali iba na teoretické vymedzenie, ale aj na charakteristiky z praktickej sféry. Vo výsledkoch práce sa podrobnejšie zaoberáme hlavným výhodám a prínosom pre používateľov faktoringu.

Tento hlavný cieľ je podporovaný aj čiastkovými cieľmi, ktoré sú postupne v celej práci rozpracované.

Medzi jednotlivé čiastkové ciele môžeme zaradiť nasledovné:

- postupné charakterizovanie osobitných foriem financovania a ich bližšiu špecifikáciu,
- grafické znázornenie fungovania a procesu faktoringu a forfaitingu,
- popísanie výhod a nevýhod faktoringu a forfaitingu,
- špecifikácia splácania faktoringu a porovnanie s vybranými krajinami v Európe,
- zameranie sa na faktoring na Slovenskom trhu a vývoj faktoringových spoločností.

Zamerali sme sa taktiež na analýzu situácie vo faktoringu, na jeho súčasný stav a bližšie priblíženie v porovnaní so Slovenskom. Za dôležitú časť považujeme aj cieľ priblíženia výhod či už faktoringu, alebo forfaitingu a porovnanie týchto dvoch foriem financovania pohľadávok. Na základe teoretického podkladu sa vo výsledkoch práce venujeme konkrétnemu priblíženiu faktoringu z reálnej sféry, čo znamená priblíženie faktoringových spoločností pôsobiacich na Slovenskom trhu. Aj táto časť podporuje hlavný cieľ a rozvíja ho na základe prepájania praxe s teóriou.

Jedným z čiastkových cieľov bolo taktiež napísať predkladanú záverečnú prácu čo najprehľadnejšie. Na základe širokej základne informácií a údajov, ktoré sme mali možnosť počas písania tejto práce preštudovať, sme sa snažili čo najlepšie všetky tieto údaje rozdeliť a následne poskladať a zosumarizovať, aby podali čo najlepší výsledný efekt.

3 METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA

Celková metodika a metódy skúmania bakalárskej práce sa do veľkej miery zhodujú so zadaným hlavným cieľom a taktiež s jednotlivými čiastkovými cieľmi. Predkladaná bakalárska práca pozostáva zo štyroch hlavných kapitol.

3.1 Metódy a zdroje použité pri vypracovaní bakalárskej práce

Pre plnohodnotné vysvetlenie podstaty jednotlivých tematických celkov je dôležité zhromaždenie väčšieho množstva informácií, ktorých samotné zbieranie, analýza a následná kvantifikácia vyžaduje pre kvantifikovanie použitie rozličných metód. Medzi tieto metódy zaradíme matematické, štatistické, indukčné a dedukčné. Vypracovanie samotnej bakalárskej práce predpokladalo uskutočnenie prípravnej fázy v podobe informačného prieskumu, samotného bibliografického prieskumu a následné spracovanie výsledkov tohto prieskumu prostredníctvom štúdia nadobudnutých informácií, dokumentov a údajov.

Použitá metóda komparácie a následnej analýze spomínaných zdrojov prišlo k samotnej tvorbe práce prostredníctvom rozvrhnutia materiálov do obsahovo súvisiacich celkov (kapitol), taktiež celková formálna úprava práce, naplnenie jednotlivých častí osnovy údajmi a informáciami zo štúdií a výskumov a doplnenie vlastných výsledkov a následná konzultácia spojená so záverečnou úpravou práce.

V procese sumarizácie zozbieraných informácií boli v práci použité nasledovné metódy analýzy a syntézy:

- Analýza je chápaná ako myšlienkové rozloženie skúmaného predmetu, situácie alebo javu na jednotlivé časti, ktoré predstavujú predmet nasledovného skúmania. Pre priblíženie a poznanie určitého javu ako celku je prvoradé poznanie jeho jednotlivých

častí. Táto skutočnosť nám umožňuje jednotlivé časti lepšie skúmať, špecifikovať a postupne vyvodiť určité poznatky a závery.

- Syntéza je v porovnaní s vyššie charakterizovanou analýzou naopak myšlienkové zjednotenie jednotlivých častí do celku. Medzi jednotlivými časťami dochádza k sledovaniu vzájomných súvislostí, čím sa dospeje k poznaniu javu ako celku.

Zo všeobecných teoretických metód bola v práci použitá induktívno-deduktívna metóda, a to najmä pri triedení teoretických informácií, pri ktorých boli použité aj vyššie spomínané metódy analýza a syntéza.

Na základe stanovených cieľov sme vychádzali z primárnych a sekundárnych zdrojov. Primárne údaje boli získané prostredníctvom rozhovorov a písomnej komunikácie. Sekundárne údaje prostredníctvom štúdia z originálnych domácich a zahraničných časopisov, zborníkov, názorov v odborných článkoch, webových stránok, legislatívnych dokumentov a hlavne údaje a informácie z domácej a zahraničnej odbornej literatúry.

3.2 Štruktúra bakalárskej práce

Hlavným zameraním prvej kapitoly sú teoretické skutočnosti danej problematiky a charakteristika danej témy. Jedná sa o vymedzenie základných pojmov a jednotlivých rozdelení pojednávanej témy, prehľad teoretických postupov a celkový súhrn poznatkov a informácií k téme faktoring, forfaiting a lízing. V prvej kapitole sme sa snažili zachovať prehľadnosť postupným charakterizovaním jednotlivých pojmov a následným rozdeleným podľa určitých kritérií. Prácu sme taktiež obohatili rôznymi schémami a názornými ukážkami, ako jednotlivé osobitné formy financovania prebiehajú a fungujú spolu s popisom jednotlivých činností a celého fungovania týchto procesov.

Druhá kapitola pojednáva, ako bolo už vyššie spomínané o cieľoch, metodike a metódach predkladanej práce.

V tretej kapitole, ktorá obsahuje výsledky práce a diskusiu, sme sa zamerali konkrétne na praktickú časť a podrobnejšie priblíženie výhod a prínosov jednotlivých alternatívnych foriem financovania. Táto časť záverečnej práce pojednáva o faktoringu na Slovenskom trhu a štruktúra tejto kapitoly prechádza postupne cez priblíženie faktoringu na Slovenskom trhu. Prostredníctvom viacerých grafov a tabuliek sú zobrazené jednotlivé charakteristiky, ktoré napomáhajú lepšiemu zobrazeniu danej problematiky.

Postupne sa prechádza aj na faktoringové spoločnosti pôsobiace na Slovenskom trhu a ich bližšia charakteristika a postupný vývoj z pred určitého časového obdobia až po súčasnosť. Všetky použité informácie a údaje sme sa snažili zobrazit' čo najaktuálnejšie a najpresnejšie z dostupnej štúdijnej literatúry, odborných článkoch, konferencií prípadne rôznych diskusií.

4 VÝSLEDKY PRÁCE A DISKUSIA

Súčasťou tejto kapitoly je priblíženie faktoringu z praktickej sféry a jeho špecifikovanie na Slovenskom trhu . Podrobnejšie sa venujeme priblíženiu subjektov, pre ktoré je faktoring najvhodnejší a venujeme sa taktiež jeho výhodám. Zaoberáme sa aj výhodami druhej osobitnej formy financovania pohľadávok, o forfaitingu. Sumarizuje rozdiely medzi týmito dvoma formami financovania. Keďže celá záverečná práca je zameraná na faktoring, v tejto časti práce sa zaoberáme aj omeškaním platieb vo vybraných krajinách európskej únie vo faktoringu a vymáhateľnosťou práva v Slovenskej republike v súvislosti s bezregresným faktoringom.

V tejto kapitole sú uvedené aj najväčšie faktoringové spoločnosti pôsobiace na Slovenskom trhu a prostredníctvom získaných údajov je špecifikovaný „najväčší hráč“ na Slovenskom trhu v tejto oblasti. Práca sa taktiež venuje vývoju faktoringu na Slovenskom trhu v širšom časovom úseku od roku 2007 po najnovšie dostupné údaje z roku 2011.

4.1 Pre koho je faktoring vhodný

Nakoľko je pre podnikateľa na faktoringu najatraktívnejšia minimalizácia finančných rizík, je zaujímavý najmä pre stredne veľké a malé, finančne slabšie podniky. Môže im umožniť expanziu, rast, posilniť ich finančnú stabilitu a tým aj samotnú pozíciu na trhu.

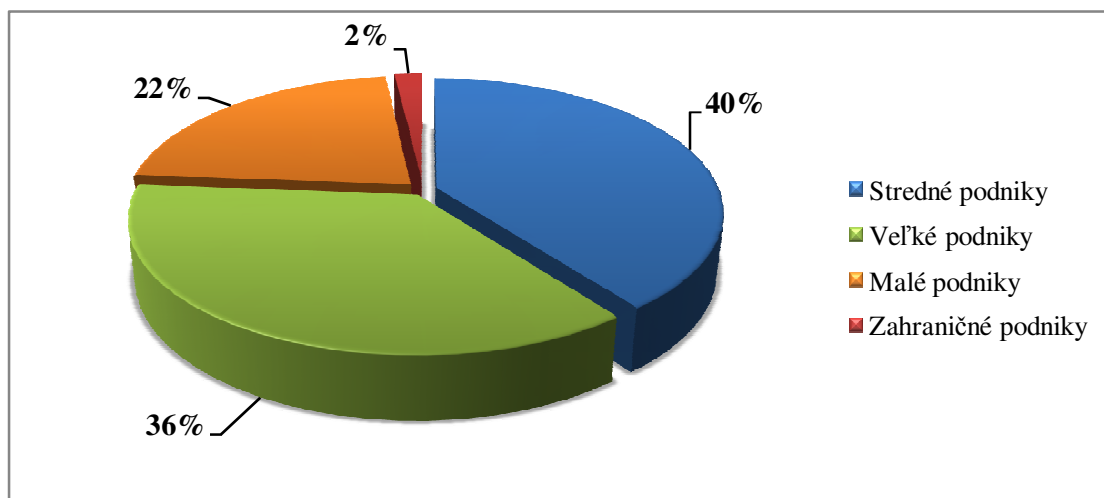
Principiálne je vhodný pre firmy, ktoré pracujú s dlhšími platobnými podmienkami svojich odberateľov. Často ide o subjekty, ktoré nemajú z rôznych príčin možnosť uchádzať sa o tradičné bankové úvery. Tieto môže v istých obdobiach faktoring čiastočne nahradiť. Základným východiskom pre využitie práve faktoringových nástrojov je predovšetkým vysoká obrátkovosť kapitálu klienta a jeho vysoké nároky na prevádzkové financie.

Ideálnymi klientmi sú aj firmy, ktoré potrebujú urýchliť svoj „cash-flow“ a tým pádom znižovať riziko platobnej neschopnosti zo strany odberateľov. Tieto firmy zväčša vynikajú nižšou bonitou s vyšším rastom avšak s ťažším prístupom k tradičnému financovaniu. Faktoring so sebou prináša nasledovné výhody, a pre odberateľa a dodávateľa umožňuje nasledovné:

***Faktoring je vhodný najmä pre spoločnosti, ktoré:*²⁶**

- poskytujú dlhšie platobné podmienky svojim odberateľom (štandardne cca 90 dní),
- sú v štádiu dynamického rastu, prípadne majú významný rastový potenciál,
- riešia významné sezónne výkyvy v predaji,
- z ich strany je záujem o redukciiu vlastných nákladov prostredníctvom vyčlenenia činností nesúvisiacich priamo s predmetom podnikania (outsourcing), napr. správy a inkasa pohľadávok,
- sa nachádzajú v období tesne po prevzatí alebo odkúpení novým vlastníkom,
- sú obchodníkmi bez možnosti tradičného získania bankových úverov,
- tzv. začínajúce spoločnosti (start-up),
- riešia problém finančnej likvidity,
- sa snažia znížiť alebo odstrániť riziko platobnej neschopnosti odberateľov,
- majú celkové tržby vyššie ako 1 až 1,5 milióna EUR,
- majú portfólio pohľadávok poskladané z väčšieho počtu odberateľov (minimálne 3).

Graf č. 1: Štruktúra podnikov, ktoré využívajú faktoringové služby (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie, HNonline: *Ekonomika* [online]. [cit 2012-03-26]. Dostupné na internete: <<http://hnonline.sk/ekonomika/c1-20638090-struktura-portfolia-faktoringovych-spolocnosti>>.

²⁶ ČSOB: *Factoring* [online]. [cit 2012-03-26]. Dostupné na internete: <<http://www.csobfactoring.sk/komu-je-urceny-factoring.aspx>>.

Z grafu číslo 1 vyplýva, že medzi najčastejších používateľov faktoringu ako osobitnej formy financovania krátkodobých pohľadávok patria stredné a veľké podniky. V grafe sú uvedené údaje z roku 2007 a preto sa daný stav rozloženia štruktúry portfólia faktoringových spoločností mohol časom zmeniť a do popredia využívania tejto služby mohli vystúpiť aj malé podniky, ktoré majú na tomto grafe o niečo menšie zastúpenie.

4.1.1 Výhody faktoringu

Faktoring prináša pre odberateľa a dodávateľa nasledovné výhody:²⁷

Na strane dodávateľa umožňuje:

- rozšíriť predaj ponukou konkurenčných podmienok, hlavne platobných (voľný nekrytý úver),
- súčasne byť 100 % zabezpečený proti platobnej neschopnosti, alebo platobnej nevôli odberateľov,
- celkové predchádzanie zdržiavania pri akreditívoch,
- zlepšiť cash-flow využitím zaplataenia odkúpených pohľadávok faktoringovou spoločnosťou pred ich splatnosťou,
- zabezpečenie prístupu k alternatívnym formám financovania,
- odstránenie administratívne náročnej práce pri vymáhaní pohľadávok po splatnosti, s preverovaním bonity odberateľov a tým vytvoriť podmienky na efektívnejšie zapojenie svojich zamestnancov do vlastnej obchodnej práce,
- nákup tovaru bez zdržovania a komplikácie s otváraním akreditívu,
- generovanie nových zdrojov pre dodávku výrobkov.

Z faktoringu plynú nasledovné výhody vo vzťahu k žiadateľovi:²⁸

- pohľadávky sú zabezpečené proti insolventnosti dlžníka (odberateľa),
- možnosti využitia jednotlivých funkcií faktoringu (financovanie rizika, záručná, informačná, správa pohľadávok,
- faktoring umožňuje prekonať rozdiel medzi krátkou lehotou splatnosti požadovanou dodávateľom a dlhou lehotou splatnosti požadovanou naopak odberateľom,
- dispozícia finančných prostriedkov na zlepšenie likvidity a financovanie ďalších exportov,

²⁷ JANČÍKOVÁ, E. *Medzinárodný platobný styk*. Bratislava: EKONÓM, 2009. s.182. ISBN 978-80-225-2858-0.

²⁸ PUCHÁ, N. Faktoring a Forfaiting. In: *Poradca*. 2007, č. 11, s. 188. ISSN 1335-1583.

- pri faktoringu sa zlepšuje vývozná schopnosť,
- faktoring je administratívne jednoduchší v porovnaní s klasickými finančnými nástrojmi.

4.1.2 Výhody forfaitingu

Takisto ako faktoring aj forfaiting so sebou prináša väčšie množstvo výhod. Keďže pri forfaitingu sa jedná o odkupovanie pohľadávok s dlhšou dobou splatnosti, aj táto skutočnosť ovplyvňuje nasledovné výhody:²⁹

- umožňuje okamžitý prístup k finančným prostriedkom už pri dodaní tovaru, alebo služby a pritom nie je čerpaný úverový limit vývozcu,
- vývozca neviaže svoje finančné prostriedky, z čoho vyplýva jeho vyššia likvidita a odľahčená bilancia,
- pri forfaitingu prebieha financovanie s pevnými úrokovými sadzbami,
- vývozca nie je vystavovaný menovému, alebo úrokovému riziku,
- forfaiting je flexibilnou službou, ktorá umožňuje ponuku na odkúpenie všetkých pohľadávok, ale aj s možnosťou odkupu jednotlivo,
- na rozdiel od faktoringu, forfaiting zabezpečuje financovanie pohľadávok s dlhšou splatnosťou 90 dní až 10 rokov,
- pri použití finančného forfaitingu je možné prostredníctvom emisie vlastných zmeniek získať prostriedky na financovanie exportných kontraktov, rovnako ako prostriedky na financovanie prevádzky,
- ponuku na odkúpenie je možné získať v priebehu 24 hodín,
- vývozca môže ponúknuť dovozcovi odloženie platby bez ohrozenia jeho likvidity,
- táto forma je operatívna a jednoduchá,
- jednou z nevýhod sú pomerne vysoké náklady v porovnaní s inými možnosťami financovania a niekedy môže mať vývozca problém nájsť pre forfaitingovú spoločnosť vhodného ručiteľa.

4.1.3 Porovnanie faktoringu a forfaitingu

Forfaiting je schopný operatívne reagovať na požiadavky vývozcu. Časovo nenáročné posudzovanie kvality forfaitingových dokumentov a ich jednoduchý prevod na nového majiteľa indosamentom, alebo cesiou umožňuje niekedy jeho realizáciu priamo v priebehu

²⁹ JANČÍKOVÁ, E. *Medzinárodný platobný styk*. Bratislava: EKONÓM, 2009. s.182. ISBN 978-80-225-2858-0.

niekoľkých hodín. Táto skutočnosť umožňuje vývozcom prístup k finančným prostriedkom kedykoľvek to potrebujú.³⁰

Factoring a forfaiting sú porovnateľné formy financovania pohľadávok, a ich rozdiel je vyjadrený v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka č. 1: Porovnanie faktoringu s forfaitingom

FAKTORING	FORFAITING
krátkodobý nástroj financovania	stredno až dlhodobý nástroj financovania
nakupujú sa paušálne všetky pohľadávky	nakupujú sa len individuálne exportné pohľadávky
pohľadávky sa kupujú za nominálnu hodnotu	vývozca (forfaitista) predáva s diskontom

Zdroj: JANČÍKOVÁ, E. *Medzinárodný platobný styk*. Bratislava: EKONÓM, 2009. s.182. ISBN 978-80-225-2858-0.

4.2 Splácanie faktoringu

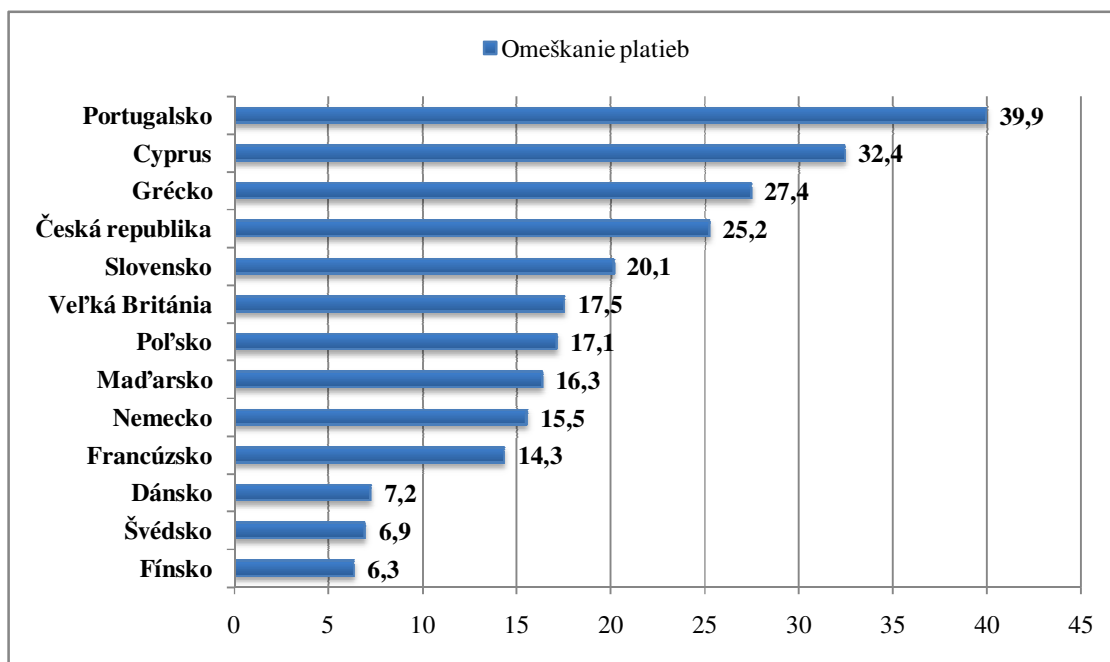
Môžeme konštatovať, že splácanie faktoringu súvisí so splácaním samotnej pohľadávky zo strany odberateľa. Ak odberateľ nespláca včas svoje pohľadávky, znamená to komplikáciu pre dodávateľa, nakoľko sa oneskorí jeho predpokladaný termín úhrady.

Situáciu na faktoringovom trhu v Európe a na Slovensku v oblasti splácania pohľadávok a oneskorenia platieb monitorovala spoločnosť *Intrum Justitia*. Tento monitoring a výskum bol uskutočnený v 25 krajinách Európy vrátane Slovenska. Na základe tohto prieskumu bolo zistené, že Slovensko sa v porovnaní s ostatnými krajinami v Európe nachádza na dvadsiatom mieste a platobná disciplína je výrazne horšia ako priemer Európy. Z tejto skutočnosti vyplýva aj skutočnosť, že vznikajú straty z nezaplatených faktúr, ktoré dosahujú až 2,8 %. Z bližšej špecifikácie výskumu vyplýva, že väčšina záväzkov na Slovensku sa uhradí do 30 dní, avšak až 11 % týchto pohľadávok ostáva nesplatených viac

³⁰ JANČÍKOVÁ, E. *Medzinárodný platobný styk*. Bratislava: EKONÓM, 2009. s.182. ISBN 978-80-225-2858-0.

než 120 dní. Keďže sa jedná o starší výskum, tieto údaje sa časom určite menili a v dnešnej situácii môžu byť tieto čísla odlišné.³¹

Graf č. 2: Omeškanie platieb vo vybraných krajinách Európy (v dňoch)



Zdroj: Vlastné spracovanie, HNonline: *Ekonomika* [online]. [cit 2012-03-26]. Dostupné na internete:<<http://hnonline.sk/ekonomika/c1-21343690-slovaci-splacaju-dlh-y-neradi>>.

Z grafu vyplýva, že Slovensko sa nachádza na dvadsiatom mieste v rebríčku hodnotenia krajín v oblasti splácania pohľadávok. Na vrchole rebríčka sa nachádza Fínsko s omeškaním platieb len šesť dní. Tieto omeškaniá platieb vyplývajú z prirodzeného ekonomického vývoja v Európe.

4.2.1 Vymáhateľnosť práva na Slovensku

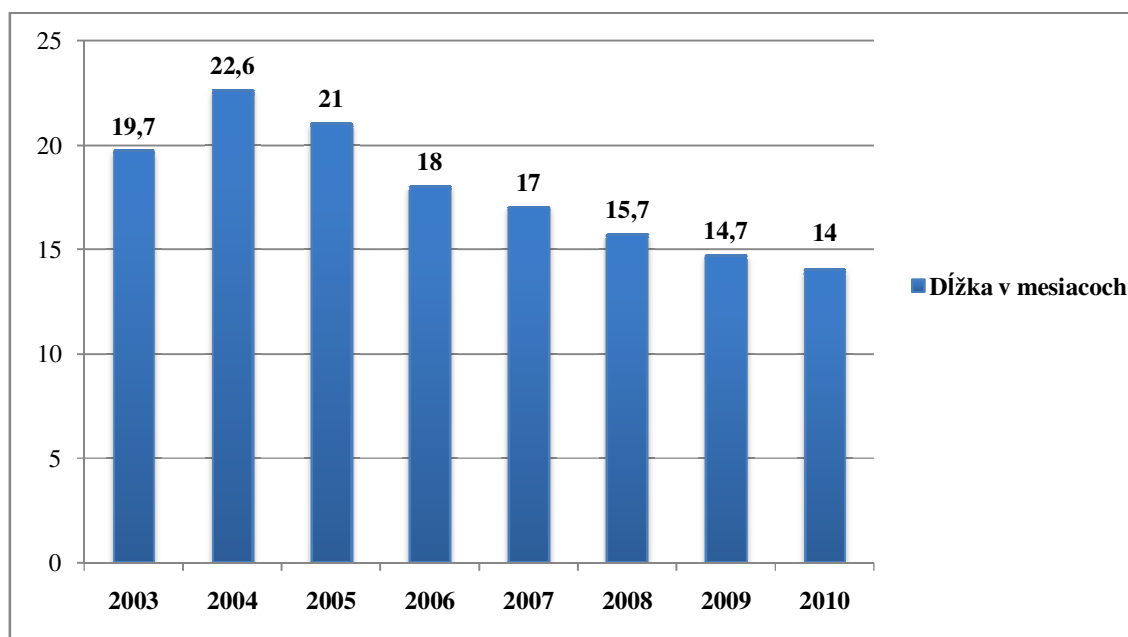
Veľmi významnou časťou obežných aktív sú pohľadávky, ktoré vznikajú spravidla z obchodných vzťahov. V súčasnosti sú dodávatelia z dôvodu svojej konkurencieschopnosti nútení poskytovať odberateľom predĺžené lehoty splatnosti. Výška pohľadávky, no predovšetkým jej rýchlosť má výrazný vplyv na rýchlosť obratu obežného kapitálu, čo vplýva na zvyšovanie miery zisku. Oneskorené platby tak vyvolávajú rôzne komplikácie vo finančnom hospodárení podnikov, t. z. ovplyvňujú konkurencieschopnosť a životaschopnosť spoločností a negatívne vplývajú na obchodné transakcie. Vymáhateľnosť práva je jedným z kľúčových nástrojov transparentného podnikateľského sektora a demokratického

³¹ HNonline: *Ekonomika* [online]. [cit 2012-03-26]. Dostupné na internete:<<http://hnonline.sk/ekonomika/c1-21343690-slovaci-splacaju-dlh-y-neradi>>.

fungovania celej občianskej spoločnosti. Za žiaduce sa považuje odstránenie nedostatkov efektívneho uplatňovania práv a povinností v oblasti občianskeho, obchodného, trestného a správneho práva.³²

Vymáhateľnosť práva na Slovensku je monitorovaná aj prostredníctvom Ministerstva spravodlivosti Slovenskej republiky, ktoré robí rôzne prieskumy v tejto oblasti. Na jeho stránkach sú k dispozícii údaje týkajúce sa priemernej dĺžky v obchodných veciach. Tieto údaje zobrazujú priemernú dĺžku skúmanej charakteristiky v obchodných vzťahoch na Slovensku a graficky znázorňujú túto problematiku v nižšie uvedenom grafe.

Graf č. 3: Priemerná dĺžka konania v obchodných veciach v rokoch 2003 – 2010 v SR



Zdroj: Vlastné spracovanie, PUCHÁ, N. Vymáhateľnosť práva v Slovenskej republike v súvislosti s predstavením tuzemského bezregresného faktoringu. In: *Ekonomicko-manažérske spektrum*. 2011, roč. 5, č. 1, s. 41-43. ISSN 1337-0839.

Z grafu vyplýva, že sledovaný vývoj sa uberal dobrý smerom. Od roku 2004, kedy bola priemerná dĺžka najvyššia, sa tento trend postupne znižoval každým rokom a priemerná doba klesla v roku 2010 na 14 mesiacov.

V uvedených lehotách si obchodné spoločnosti musia riešiť svoj problém s požadovanou likviditou. Jedná sa o dosť dlhé obdobie z pohľadu podnikateľského sektoru. Po tejto dobe majú možnosť vymôcť čiastku aj s k tomu prislúchajúcim úrokom na základe špecifického výpočtu. Pri riešení možných problémov s likviditou má podnikateľský sektor

³² PUCHÁ, N. Vymáhateľnosť práva v Slovenskej republike v súvislosti s predstavením tuzemského bezregresného faktoringu. In: *Ekonomicko-manažérske spektrum*. 2011, roč. 5, č. 1, s. 41-43. ISSN 1337-0839.

možnosť využiť osobitnú formu financovania, konkrétne tuzemský bezregresný faktoring, ktorý je už popísaný v práci. Táto forma financovania poskytuje okamžité peňažné krytia a tým zbavenie sa insolventnosti zo strany dlžníka.³³

4.3 Faktoringové spoločnosti na Slovenskom trhu

Medzi najväčšie faktoringové spoločnosti patria zväčša banky, ktoré popri poskytovaní bankových služieb poskytujú taktiež službu financovania pohľadávok prostredníctvom faktoringu. Jedným z dôvodov, prečo poskytujú tieto služby hlavne bankové inštitúcie je fakt, že majú pomerne veľké či už kapitálové zázemie, alebo postavenie na trhu finančných inštitúcií. Aj tento fakt ovplyvňuje úspešnosť v poskytovaní tejto formy financovania. Keďže majú vybudovanú pozíciu na trhu a sú pomerne známym „trhovým hráčom“ pri poskytovaní aj nie čisto bankových služieb, ako je poskytovanie faktoringu, môžu získať na základe svojej bonity klientov na ich stranu.

Najväčšími faktoringovými spoločnosťami na Slovensku sú:

- Faktoring Slovenskej Sporiteľne, a. s.
- ČSOB Faktoring, a. s.
- Tatra banka, a. s.
- VÚB Faktoring, a. s.
- OTP Faktoring Slovensko, a. s.
- Uni Credit Bank, a. s.
- Transfactor Slovakia, a. s.

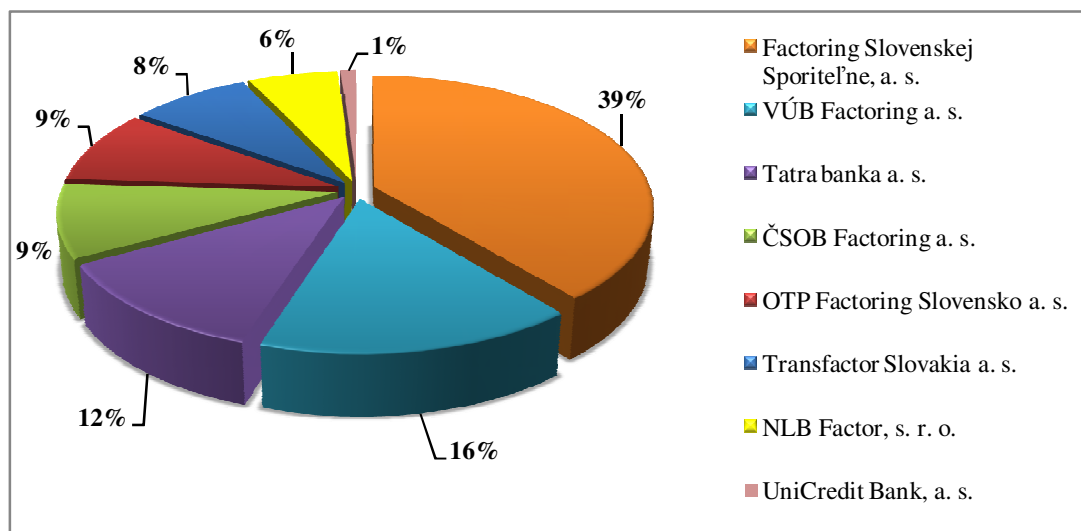
Jedine spoločnosť Transfactor Slovakia, a. s., ktorá je v rebríčku najväčších faktoringových spoločností na Slovensku, nie je súčasťou banky, ale jej hlavným podnikateľským zámerom je poskytovanie služieb faktoringu prípadne forfaitingu. Do tejto skupiny patrila aj faktoringová spoločnosť NLB Factor, a. s., avšak v roku 2010 táto spoločnosť, ktorá bola súčasťou slovenskej banky, odišla zo slovenského trhu faktoringových spoločností. V ďalšom vývoji faktoringových spoločností, o ktorom sa bude pojednávať na nasledujúcich stranách sa táto spoločnosť bude vyskytovať v uvedených grafoch, avšak už v tomto čase na Slovenskom trhu nefiguruje.

³³ PUCHÁ, N. Vymáhateľnosť práva v Slovenskej republike v súvislosti s predstavením tuzemského bezregresného faktoringu. In: *Ekonomicko-manažérske spektrum*. 2011, roč. 5, č. 1, s. 41-43. ISSN 1337-0839.

4.4 Podiel faktoringových spoločností na Slovensku a ich vývoj

Tento druh financovania pohľadávok sa na Slovensku postupom času udomácnil a do značnej miery rozvinul. V celom vývoji sa menili pozície jednotlivých „hráčov“ na trhu a aj množstvá prefinancovaných pohľadávok prostredníctvom faktoringu. Rôzne výskumy, monitoringy a štatistiky na Slovensku siahajú do roku 2000. Budem sa venovať aj údajom z roku 2007 vo vývoji trhového podielu faktoringových spoločností na Slovensku. Tieto staršie údaje ponúknem na ilustráciu, aby bolo možné sledovať výrazné zmeny v trhových podieloch jednotlivých faktoringových spoločností.

Graf č. 4: Podiel faktoringových spoločností na Slovenskom trhu k mesiacu jún 2007 (v %)

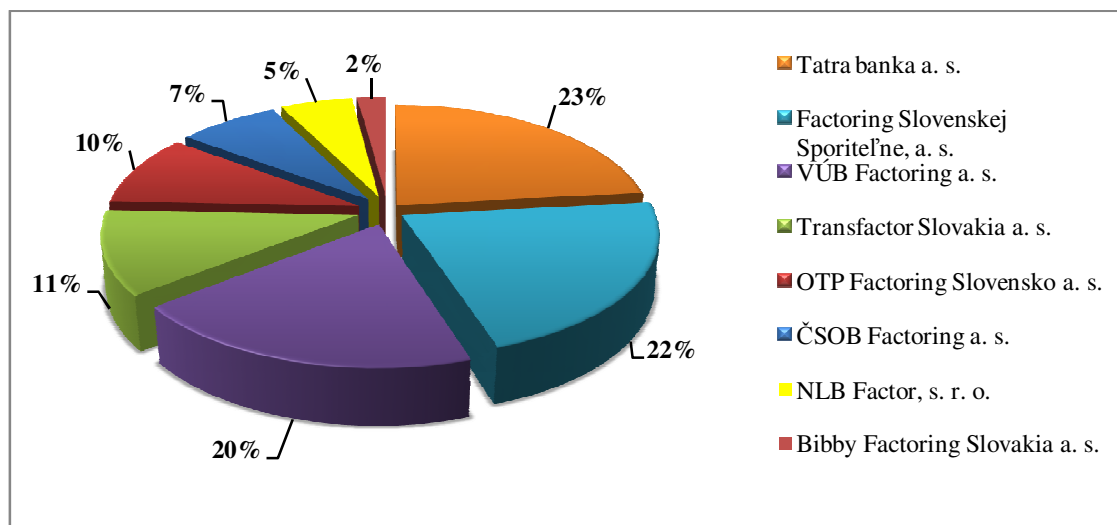


Zdroj: Vlastné spracovanie, *eTREND: Firmy* [online]. [cit 2012-04-05]. Dostupné na internete: <<http://firmy.etrend.sk/firmy-a-trhy-financny-sektor/necakane-spomalenie.html>>.

Z uvedeného grafu vyplýva, že v roku 2007 mala najväčší podiel na faktoringovom trhu spoločnosť Factoring Slovenskej Sporiteľne, a. s. Ako druhý bol faktoring VÚB a potom nasledovali ostatné spoločnosti. Spoločnosť NLB Factor, s. r. o. už nefiguruje na slovenskom trhu, nakoľko sa rozhodla odísť zo slovenského trhu faktoringových spoločností.

Tento graf z roku 2007 je uvedený v práci najmä pre ilustráciu, ako sa menil trhový podiel jednotlivých faktoringových spoločností. O pár rokov neskôr sa tento trhový podiel zmenil a sú viditeľné markantné rozdiely v podieloch a hlavne v zmene pozícií na najvyšších miestach čo do trhového podielu. Tento vývoj a zmeny sú bližšie popísané a graficky znázornené v nasledujúcom texte.

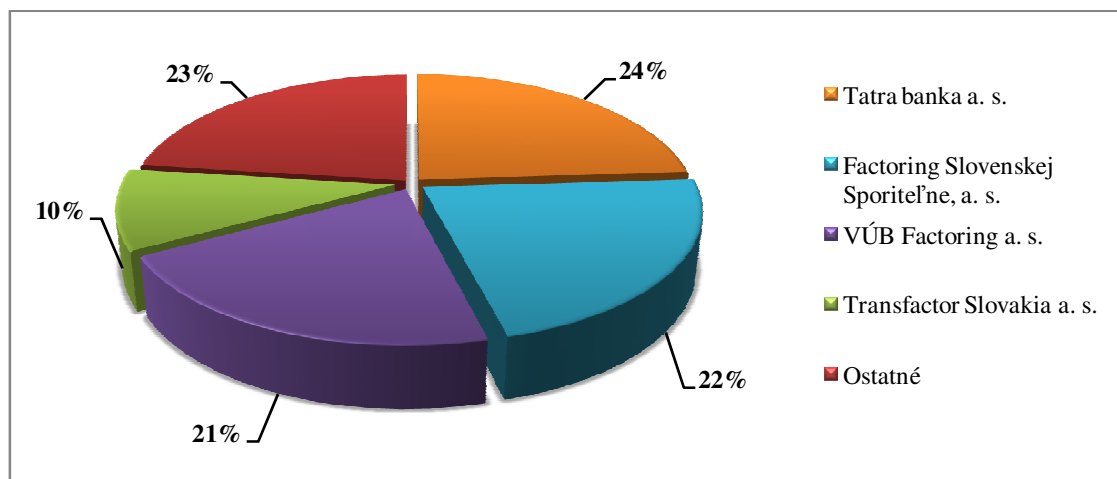
Graf č. 5: Trhový podiel faktoringových spoločností na Slovensku v 3Q 2009 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie, Investujeme: Banky [online]. [cit 2012-04-05]. Dostupné na internete: <<http://www.investujeme.sk/tri-najvacsie-banky-dominuju-aj-na-factoringovom-trhu/>>

Na grafe je možné vidieť prvé výraznejšie zmeny v podiele faktoringových spoločností od roku 2007. Za deväť mesiacov v roku 2009 sa faktoring Tatra banky, a. s. z tretej pozície, oproti predošlému obdobiu, prepracoval na prvú pozíciu a predbehol obe spoločnosti, a to Factoring Slovenskej Sporiteľne a. s. a VÚB Factoring, a. s. Avšak z grafu je zrejmé, že od roku 2007 sa na prvých troch „pričkách“ nachádzajú tie isté najväčšie faktoringové spoločnosti, ktoré sú zároveň aj bankami. Na grafe je možné vidieť aj vstup novej faktoringovej spoločnosti Bibby Factoring Slovakia a. s., ktorá sa však nachádza na poslednom mieste z hľadiska podielu.

Graf č. 6: Trhový podiel faktoringových spoločností na Slovensku v 4Q 2009 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie, HNonline: Firmy a financie [online]. [cit 2012-04-05]. Dostupné na internete: <<http://hnonline.sk/firmyafinancie/c1-40567240-trh-s-pohladavkami-klesol-o-stvrtinu>>.

Za štvrtý kvartál roku 2009 sa podiel jednotlivých spoločností vo veľkej miere nemenil a rozloženie týchto podielov ostalo v podstate nezmenené oproti predošlému kvartálu. Došlo iba k zmene pár percent, no poradie spoločností ostalo rovnaké.

Všetky spoločnosti uvádzané v grafoch sú členmi Asociácie faktoringových spoločností (ďalej len AFS). Podľa AFS trh s pohľadávkami stratil v roku 2009 až 26,2 % a jednalo sa o najväčší pokles od roku 2002. Tento pokles bol zapríčinený s najväčšou pravdepodobnosťou dôsledkom finančnej a hospodárskej krízy, čím sa znížila aj aktivita slovenských podnikov. Jednou z príčin je aj fakt, že slovenská ekonomika je do veľkej miery závislá od zahraničných objednávok, ktorých bol v danom roku nedostatok. Tento vzniknutý stav podporuje aj skutočnosť, že v danom roku došlo k celoplošnému zvýšeniu ceny v oblasti financovania faktoringu.³⁴

4.4.1 Najväčšia faktoringová spoločnosť na Slovenskom trhu

Na základe vývoja podielu faktoringových spoločností je zrejmé, že postupným zväčšovaním podielu Tatra banky, a. s. sa táto banka, ktorá poskytuje taktiež financovanie pohľadávok prostredníctvom faktoringu, prepracovala na popredné priečky a v posledných rokoch sa stala najväčšou faktoringovou spoločnosťou na celom slovenskom trhu v tejto oblasti.

Tatra banka, a. s. je zakladajúcim členom už spomínanej Asociácie faktoringových spoločností a taktiež aktívnym členom medzinárodného faktoringového združenia International Factors Group. Táto banka bola zapísaná do obchodného registra Slovenskej republiky 1. novembra 1990 a v súčasnosti patrí do skupiny Raiffeisen. V minulom roku faktoring Tatra banky, a. s. prefinancoval pohľadávky v objeme až 374 miliónov eur. V percentuálnom vyjadrení to predstavuje nárast až o neuveriteľných 71 %. Tento nárast je možné všimnúť si na grafe č. 7, ktorý vo vývoji Tatra banky predstavoval najväčší vzrast v jej histórii.³⁵

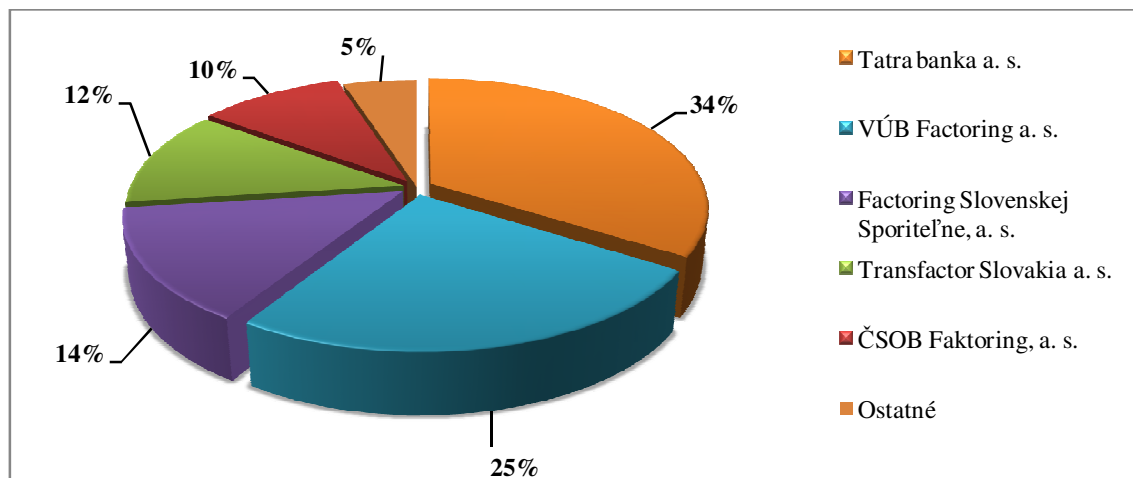
Pred niekoľkými rokmi, ako vývoj faktoringu zaznamenal pomerne vysoký pokles. V minulom roku naopak financovanie pohľadávok prostredníctvom faktoringu vzrástlo o 23 %. Tento fakt pravdepodobne spôsobilo zlepšenie finančnej situácie podnikov a postupný vzrast na peňažných trhoch po rozsiahlej hospodárskej kríze. Podľa riaditeľa faktoringu Tatra banka, a. s. je možné predpokladať aj ďalší nárast aktívnych klientov do budúcnosti, nakoľko

³⁴ HNonline: *Firmy a financie* [online]. [cit 2012-04-05]. Dostupné na internete:< <http://hnonline.sk/firmyafinancie/c1-40567240-trh-s-pohladavkami-klesol-o-stvrtinu>>.

³⁵ 24hod: *Ekonomika* [online]. [cit 2012-04-05]. Dostupné na internete:< <http://www.24hod.sk/tatra-banka-zaznamenala-minuly-rok-najvyssi-obrat-v-historii-cl186827.html>>.

factoring tejto spoločnosti sa dostáva čoraz viac do povedomia slovenských podnikov a predstavuje pre ne viacero výhod. Jednou z výrazných výhod, ktoré poskytuje možnosť ošetrenia rizika voči nevôli, respektíve neschopnosti odberateľa zaplatiť za odobratý tovar, alebo službu.³⁶

Graf č. 7: Trhový podiel faktoringových spoločností na Slovensku v roku 2011 (v %)



Zdroj: Vlastné spracovanie, 24hod: *Ekonomika* [online]. [cit 2012-04-05]. Dostupné na internete: <<http://www.24hod.sk/tatra-banka-zaznamenala-minuly-rok-najvyssi-obrat-v-historii-cl186827.html>>.

Z grafu vyplýva že najväčší podiel má faktoring Tatra banky, a. s. a na druhom mieste skončil VÚB Factoring, a. s., ktorý sa prepracoval z tretieho miesta v roku 2009 na druhé miesto. Z predošlých grafov vyplýva, že faktoring Slovenskej Sporiteľne, a. s. výraznejšie oslabil a vo viac ročnom vývoji výrazne oslabil a klesol z prvej priečky na tretiu na základe najaktuálnejších prieskumov v roku 2011.

4.5 Diskusia

Po hlbšom zoznámení sa s danou problematikou, môžem konštatovať, že faktoring prešiel „dlhou cestou“ aj vo vývoji na Slovensku. Je naozaj tak výhodný a oplatí sa ako nástroj financovania pohľadávok? Ponúka a prináša zo sebou všetky spomínané výhody a pozitíva? Fungujú osobitné formy financovania pohľadávok naozaj presne tak ako ich popisuje teória aj v praxi? Tieto otázky otvárajú možnosť na diskusiu a vytvárajú priestor na vyjadrenie objektívnych názorov na danú tému.

³⁶ 24hod: *Ekonomika* [online]. [cit 2012-04-05]. Dostupné na internete: <<http://www.24hod.sk/tatra-banka-zaznamenala-minuly-rok-najvyssi-obrat-v-historii-cl186827.html>>.

Záver

Zámerom bakalárskej práce bolo teoretické vymedzenie a charakteristika osobitných foriem financovania pohľadávok. Celá práca je zameraná hlavne na faktoring a všetky charakteristiky týkajúce sa tejto formy financovania. Za hlavný cieľ bolo zvolené prostredníctvom teoretických poznatkov bližšie popísať faktoring, forfaiting a lízing a taktiež priblížiť hlavné zákonitosti a samotný proces týchto typov.

Pri faktoringu sa jedná o financovanie prevažne krátkodobých pohľadávok a táto skutočnosť znamená pre podniky, okrem iného, zlepšenie finančnej situácie v oblasti cash-flow a dáva im možnosť disponovať finančnými prostriedkami skôr, ako by mali čakať až do úhrady faktúry zo strany odberateľa. Bakalárska práca sa postupne od začiatku až po koniec snaží prehľadne podávať súbor informácií, poznatkov a údajov zobrazených v grafoch, aby priblížila problematiku čo najvýstižnejšie, najpresnejšie a zaujímavo.

Od teoretickej časti na začiatku práce sa informačná základňa postupne prelína do praktickejších poznatkov, kde je rozoberaný hlavne faktoring, jeho výhodách, rôznych faktoringových spoločnostiach na Slovensku a ich vývoji v oblasti meniaceho sa podielu na trhu v danej oblasti.

Práca je napísaná formou a spôsobom, aby čo najlepšie vystihla zadanú tému a opísala najdôležitejšie charakteristiky danej témy. Ako výsledok môžeme konštatovať, že faktoring sa na základe všetkých dostupných informácií udomácňuje čoraz viac na Slovenskom trhu a patrí k veľmi obľúbenej forme financovania pohľadávok. Zaujímavý je aj fakt, že rozsiahla finančná a hospodárska kríza nezamedzila vývoju faktoringu dopredu, aj keď bolo viditeľné spomalenie rastu, napredovanie tejto formy opäť pokračuje.

Z výsledkov práce je taktiež zrejmé, že vo vývoji faktoringu na Slovenskom trhu sa jednotlivé trhové podiely faktoringových spoločností menili v poradí, ktorá má najväčší trhovú podiel, preskupovali z popredných pozícií na nižšie, a spoločnosti na prvých miestach z hľadiska podielov prefinancovaných pohľadávok sa taktiež často obmieňali. Podľa najaktuálnejších dostupných údajov a štatistík, ktoré sú uvádzané aj v bakalárskej práci, sa za najväčšiu faktoringovú spoločnosť považuje faktoring Tatra banky, a. s. Je len otázkou času a celkového vývoja na finančných trhoch, ako sa bude faktoring vyvíjať, akým smerom bude napredovať a či si najväčší faktoringový „hráč“ udrží svoju aktuálnu pozíciu.

Zoznam použitej literatúry

Knihy

1. SIPKO, J. *Medzinárodný platobný styk*. 1. vydanie Bratislava: ELITA, 2000. 367 s. ISBN 80-8044-072-7.
2. POLOUČEK, S. *Bankovníctví*. Praha: C. H. Beck, 2006. 716 s. ISBN 80-7179-462-7.
3. KLIMIKOVÁ, M. *Platobný styk*. 1. vydanie Bratislava: MARADA, 2008. 288 s. ISBN 978-80-968458-9-7.
4. HORVÁTOVÁ, E. *Bankovníctvo*. Žilina: GEORG, 2009. 318 s. ISBN 978-80-89401-03-1.
5. JANČÍKOVÁ, E. *Medzinárodný platobný styk*. Bratislava: EKONÓM, 2009. 226 s. ISBN 978-80-225-2858-0.
6. KUBRANOVÁ, M. *Platobný styk a platobná schopnosť podniku*. Bratislava: EKONÓM, 2009. 149 s. ISBN 978-80-225-2681-4.

Odborné články a časopisy

1. MÜLLEROVA, L. Faktoring – jedna z hlavních forem financování malých a středních podniků. In: *Journal of Competitiveness*. Zlín: Fakulta managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, 2009, č. 1, s. 75-83 [cit 2012-03-26]. ISSN 1804-1728. Dostupné na: <<http://www.cjournal.cz/files/8.pdf>>.
2. JANČÍKOVÁ, Eva. Faktoring – alternatívne financovanie v období krízy. In: *Zborník príspevkov z 10. medzinárodnej vedeckej konferencie* [CD-ROM]. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2009 [cit 2012-03-26]. ISBN 978-80-225-3025-5.
3. PUCHÁ, N. Faktoring a Forfaiting. In: *Poradca*. 2007, č. 11, s. 185-190. ISSN 1335-1583.
4. PUCHÁ, N. Klasický a elektronický faktoring v novom podnikateľskom prostredí. In: *Acta academica karviniensia*. 2006, č. 1, s. 138-145. ISSN 1212-415X.
5. PUCHÁ, N. Porovnávanie efektívnosti faktoringových spoločností. In: *Ekonomické rozhľady*. 2008, roč. 37, č. 1, s. 121-129. ISSN 0323-262X.
6. PUCHÁ, N. Vymáhateľnosť práva v Slovenskej republike v súvislosti s predstavením tuzemského bezregresného faktoringu s dôrazom na získanie požadovanej likvidity. In: *Ekonomicko-manažérske spektrum*. 2011, roč. 5, č. 1, s. 41-43. ISSN 1337-0839.

Internetové zdroje

1. SME: *Financie* [online]. [cit 2012-03-26]. Dostupné na internete: <<http://www.sme.sk/c/3251041/pribudaju-nove-faktoringove-produkty.html>>.
2. O PENIAZOCH: *Faktoring* [online]. [cit 2012-03-26]. Dostupné na internete: <<http://openiazoch.zoznam.sk/cl/3034/Faktoring-cast>>.
3. ČSOB: *Factoring* [online]. [cit 2012-03-26]. Dostupné na internete: <<http://www.csobfactoring.sk/komu-je-urceny-faktoring.aspx>>.
4. HNOnline: *Ekonomika* [online]. [cit 2012-03-26]. Dostupné na internete:<<http://hnonline.sk/ekonomika/c1-20638090-struktura-portfolia-faktoringovych-spolocnosti>>.
5. HNOnline: *Ekonomika* [online]. [cit 2012-03-26]. Dostupné na internete:<<http://hnonline.sk/ekonomika/c1-21343690-slovaci-splacaju-dlhy-neradi>>.
6. Ministerstvo spravodlivosti Slovenskej republiky: *Priemerná dĺžka konania v občianskych veciach v rokoch 2003 – 2011 za SR*. [cit 2012-03-26]. Dostupné na internete:<http://www.justice.gov.sk/Stranky/Sudy/Statistika%20sudov%20a%20sudcovia/Priemerna%20dlzka%20konania_SR_2003-2011.xls>
7. eTREND: *Firmy* [online]. [cit 2012-04-05]. Dostupné na internete: <<http://firmy.etrend.sk/firmy-a-trhy-financny-sektor/necakane-spomalenie.html>>.
8. Investujeme: *Banky* [online]. [cit 2012-04-05]. Dostupné na internete: <<http://www.investujeme.sk/tri-najvacsie-banky-dominuju-aj-na-faktoringovom-trhu/>>.
9. HNOnline: *Firmy a financie* [online]. [cit 2012-04-05]. Dostupné na internete:<<http://hnonline.sk/firmyafinancie/c1-40567240-trh-s-pohladavkami-klesol-o-stvrtinu>>.
10. 24hod: *Ekonomika* [online]. [cit 2012-04-05]. Dostupné na internete:<<http://www.24hod.sk/tatra-banka-zaznamenala-minuly-rok-najvyssi-obrat-v-historii-cl186827.html>>.
11. Intrum Justitia: *Služby* [online]. [cit 2012-04-05]. Dostupné na internete:<<http://www.intrum.com/sk/Sluzby/Financial-Services/Factoring/>>
12. Tatra banka: Dostupné na internete: <www.tatrabanka.sk>.