

VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV MANAGEMENTU

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF MANAGEMENT

FINANCOVÁNÍ EXPORTNÍHO OBCHODNÍHO PŘÍPADU

FINANCING OF THE EXPORT CONTRACT

DIPLOMOVÁ PRÁCE
MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

BC. JANA GAZDARICOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

ING. VÁCLAV ZEMAN

BRNO 2014

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Jana Gazdaricová

Řízení a ekonomika podniku (6208T097)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává diplomovou práci s názvem:

Financování exportního obchodního případu
v anglickém jazyce:

Financing of the Export Contract

Pokyny pro vypracování:

Úvod
Cíle práce, metody a postupy zpracování
Teoretická východiska práce
Analýza současného stavu
Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Podle § 60 zákona č. 121/2000 Sb. (autorský zákon) v platném znění, je tato práce "Školním dílem". Využití této práce se řídí právním režimem autorského zákona. Citace povoluje Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně. Podmínkou externího využití této práce je uzavření "Licenční smlouvy" dle autorského zákona.

Seznam odborné literatury:

KALABIS,Z. Bankovní služby v praxi. 1. Vydání Brno: Computer Press,2005.148 s. ISBN 80-251-0882-1.

POLIDAR,V. Management bank a bankovních obchodů,2. Vydání Praha: Ekopress,1999. 450 str. ISBN 80-86119-11-4.

SEDLÁČEK,J. Finanční analýza podniku.1. vydání Brno: Computer Press,2007.154 str. ISBN 978-80-251-1830-6.

VALACH,J. Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 2. Přepřacované vydání Praha: Ekopress,2005. 465 s. ISBN 80-86929-01-9.

ZINECKER,N. Základy financí podniku.1. vydání Brno: CERM,2008.194 str. ISBN 978-80-214-3704-3.

Vedoucí diplomové práce: Ing. Václav Zeman

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2013/14.

Prof. Ing. Vojtěch Koráb, Dr., MBA
Ředitel ústavu

doc. Ing. et. Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.
Děkan

V Brně, dne 5.12.2013

Abstrakt

Diplomová práce se zabývá možnostmi financování exportního kontraktu v obchodní společnosti. Teoretická část práce poskytuje náhled na možnosti, které podniky mají při financování svých aktivit. Nachází se v ní přehled jednotlivých forem interního a externího financování a jejich základní charakteristika. Praktická část je zaměřená na konkrétní obchodní případ a varianty financování jednotlivých částí kontraktu. Závěr poskytuje ucelený přehled těchto variant, jejich srovnání a doporučení té nejvhodnější z komplexního hlediska.

Abstract

This thesis deals with the possibilities of financing export contract in the company. The theoretical part provides an insight into the opportunities that companies currently have in financing their activities. There is an overview of the various forms of internal and external financing and their basic characteristics. The practical part is focused on a specific business case and options for financing various parts of the contract. The conclusion provides a comprehensive overview of the variations, their comparisons and recommendations of the best one from the complex perspective.

Klíčová slova

Financování, předexportní úvěr, exportní financování, forfaiting, dokumentární akreditiv, bankovní záruka

Key words

Financing, pre-export loan, export financing, forfaiting, letter of credit, bank guarantee
Financing, pre-export loan, forfaiting, letter of credit, bank guarantee

Bibliografická citace

GAZDARICOVÁ, J. Financování exportního obchodního případu. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2013. 101 s. Vedoucí diplomové práce Ing. Václav Zeman

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně.
Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně, dne 15. 1. 2014

Bc. Jana Gazdaricová

Poděkování

Na tomto místě bych se chtěla poděkovat těm lidem, bez jejichž podpory, cenných rad a ochoty by tato diplomová práce vznikala jen velmi těžce. Patří mezi ně vedoucí této práce Ing. Václav Zeman, který mi pomohl s jejím směřováním a vytyčením hlavních cílů. Neméně důležitá byla podpora a rady mého kolegy Ing. Milana Mlejnka, který se v závěru stal i jejím odborným oponentem. Nakonec to jsou pracovníci bank, kteří mi poskytli důležité informace a vypracovali nabídky.

Obsah

Úvod.....	10
Cíl práce a metody	12
Kapitola I: Teoretické východiska práce.....	13
1. Zdroje financování	13
1.1 Finanční zdroje	14
1.2 Vlastní zdroje	15
1.2.1 Nerozdělený zisk.....	15
1.2.2 Odpisy	17
1.2.3 Vklady vlastníků	18
1.2.4 Ostatní vlastní zdroje	18
1.3 Cizí zdroje.....	18
1.3.1 Bankovní úvěry.....	20
1.3.2 Kontokorentní úvěr	23
1.3.3 Revolvingový úvěr.....	24
1.3.4 Eskontní úvěr	24
1.3.5 Lombardní úvěr.....	25
1.3.6 Akceptační úvěr	25
1.3.7 Předexportní úvěr.....	26
1.4 Faktoring.....	28
1.4.1 Schematický průběh faktoringu	29
1.4.2 Cena faktoringu.....	30
1.5 Forfaiting	32
1.5.1 Typy forfaitingu	33
1.5.2 Schématický průběh forfaitingu.....	34
1.5.3 Cena forfaitingu	35
1.5.4 Výhody a nevýhody forfaitingu	39
1.6 Finanční řízení a rozhodovací finanční procesy	40
1.7 Pravidla financování	42
 KAPITOLA II: Praktická část.	 44
2. Charakteristika společnosti	44
2.1 Historie společnosti.....	45
3. Finanční analýza společnosti.....	47
3.1 Zlaté pravidla financování	47
3.1.1 Zlaté pravidlo financování	47
3.1.2 Zlaté pravidlo vyrovnání rizika.....	48

3.1.3 Zlaté pari pravidlo.....	49
3.1.4 Zlaté bilanční pravidlo	50
3.2 Analýza stavových veličin	51
3.2.1 Horizontální analýza	51
3.2.2 Vertikální analýza	52
3.3 Analýza poměrových ukazatelů.....	54
3.3.1 Ukazatele likvidity	54
3.3.2 Ukazatele rentability	55
3.3.3 Ukazatele zadluženosti	57
3.3.4 Ukazatele aktivity	58
3.4 Analýza tržní hodnoty podniku.....	59
3.4.1 Účetní hodnota akcie	59
3.4.2 Čistý zisk na akcii	59
3.5 Provozní ukazatele	60
3.5.1 Produktivita z výkonu	60
3.5.2 Produktivita z přidané hodnoty	60
3.6 Analýza soustav ukazatelů.....	61
3.6.1 Index IN 01	61
4. Možnosti financování obchodního případu.....	64
4.1 Charakteristika obchodního případu	64
4.2 Předexportní část kontraktu	67
4.3 Exportní část kontraktu	72
4.3.1 Odběratelský exportní úvěr.....	73
4.3.2 Forfaiting	74
4.3.3 Krátkodobý úvěr	78
5. Návrh řešení	81
6. Závěr	86
Seznam použitých zdrojů.....	88
Seznam tabulek	90
Seznam obrázků	91
Seznam příloh	92
Přílohy.....	92

Úvod

„Money makes money.“

Je to už nějaká doba, co jsem tuto větu zahlédla na reklamním billboardu jedné finanční instituce a tak nějak podvědomě mi zůstala v hlavě. Jsou věty, ukončením kterých končí i jejich smysl, ale u těchto tří slov mě fascinovalo nekončící množství uhlů pohledu, ze kterého se na ně dá nahlížet, přičemž výsledek rovnice mi vycházel pořád stejně.

Tyto tři slova v sobě skrývají netušené množství pravd a s nadsázkou možno říci, že je v ní možno najít i většinu ekonomických teorií. Jednoduše a ve zkratce řečeno, bez peněz se fungovat nedá a jsou hybnou silou všech základních elementů v těle zvaném ekonomika.

Bez peněz se celá ekonomika dostává do tzv. začarovaného kruhu, počátek kterého je možné podle různých teorií hledat na různých místech.

Jak velký dopad na celkovou ekonomiku a stabilitu země taková situace může mít, jsme mohli vidět při nedávné finanční krizi, která přerostla v celosvětovou hospodářskou krizi.

Jedním ze scénářů, který by se mohl v brzké budoucnosti opakovat je situace, kdy by banky díky nedůvěře ve splacení svých úvěrů přestaly půjčovat podnikům své peníze. Podniky samozřejmě nejsou vždy schopny financovat své aktivity jen na základě svých hospodářských výsledků. Bez úvěrování ze strany banky by docházelo k nemožnosti realizace podnikatelských záměrů podnikem plánovaných a z toho titulu omezování výroby.

Omezování výroby znamená v praxi snižování kapacit a zbavování se přebytečných pracovních sil, co se zase projeví na zvýšené nezaměstnanosti a z toho plynoucí snížené koupěschopnosti obyvatelstva. Všechny tyto faktory se významnou měrou podílejí na poklesu výkonu ekonomiky. Dalo by se vyjmenovat množství dalších negativních dopadů či řetězových reakcí na nedostatečně naplněnou poptávku firem po penězích, ale jako modelová situace a zdůraznění důležitosti tématu financování podniků plně postačuje tento příklad.

V životě podniku dochází často k situacím, kdy se musí zadlužit, aby mohl realizovat své zamýšlené akce. Založení podniku, rozšíření výrobních kapacit, expanze do nových teritorií a v neposlední řadě neustále stoupající nároky zákazníků na platební podmínky jsou akce na finance nesmírně náročné a vyžadují si finanční participaci dalších subjektů.

Již několik let čerpám pracovní zkušenosti v oblasti podnikových financí a tak při výběru tématu mé diplomové práce bylo zcela logickým krokem se věnovat právě tématu, se kterým se každodenně setkávám.

Hlavním cílem mé diplomové práce bude představit pojem financování v širších souvislostech a teoretické znalosti v kombinaci s těmi praktickými poté aplikovat na konkrétním obchodním případě společnosti, ve které pracuji. V této diplomové práci se pokusím co nejreálněji představit podmínky, za kterých podniky v současnosti o finance žádají, co všechno musí splnit a jaké možnosti před nimi stojí.

Cíl práce a metody

Hlavním cílem mé diplomové práce bude představit pojem financování v širších souvislostech a teoretické znalosti v kombinaci s těmi praktickými poté aplikovat na konkrétním obchodním případě společnosti, ve které pracuji.

Teoretická část bude zaměřena na představení pojmu financování, možnostech jak se společnost může ke zdrojům dostat a také zhodnocení jejich výhod či nevýhod. V druhé, stěžejní části této diplomové práce představím konkrétní společnost a provedu analýzu finančních ukazatelů, které jsou velmi často pro třetí strany rozhodujícím faktorem při rozhodnutí o tom, jestli finance poskytnou, či nikoliv.

Dále se zaměřím na konkrétní obchodní případ této výrobně-obchodní společnosti a možnosti jeho financování. V práci budu srovnávat financování prostřednictvím předexportního úvěru a ostatních forem krátkodobého financování v počáteční fázi obchodního kontraktu a následně financování prostřednictvím odběratelského exportního úvěru, forfaitingu akreditivu a krátkodobého úvěru ve fázi po exportu zboží. Jednotlivé možnosti financování budu srovnávat na konkrétních nabídkách vybraných bank a v závěru provedu vyhodnocení nejlepší alternativy. Výsledkem této práce bude doporučení nejvhodnější formy financování pro obchodní případ s přihlédnutím ke všem faktorům a podmínkám, ve kterých se společnost nachází.

Kapitola I: Teoretické východiska práce

1. Zdroje financování

Zajištění zdrojů na provozní či investiční záměry podniku patří ke klíčovým záležitostem, které musí být zajištěny v průběhu celého životního cyklu podniku. Financování je činnost, která by měla směřovat k opatření kapitálu nezbytného k podnikání a jeho užití ke splnění cílů, za účelem kterým byl podnik založen. Z časového hlediska se může jednat o kroky od operativního charakteru až po strategické plánování velkých, třeba i investičních akcí.

Funkci komplexního nositele odpovědnosti za finanční řízení u menších podniků nese finanční ředitel. Ve středních a velkých podnicích je tato odpovědnost na ramenech jak finančního ředitele, tak jím nominovaným štábem finančních manažerů, kteří z hlediska organizace můžeme zařadit na finanční oddělení. Kromě zajištění financí je odpovědností finančního oddělení správa veškerých vztahů s bankami, pojišťovnami, některými státními orgány a reportování vlastníkům podniku o celkovém finančním zdraví a výhledech do budoucnosti. K činnostem, s financemi souvisejícím, patří mimo jiné i spolupráce s obchodním oddělením při tvorbě finančních schémat projektů a veškerých podnikatelských aktivit. Mohla bych vyjmenovávat další funkce finančního oddělení, nicméně pro potřeby této diplomové práce je jasné, že veškeré aktivity související s financováním podniku a obchodního případu jsou těsně spjaté s činností finančního oddělení.

V další části se zaměřím na samotné finance. Představím finance jako pojem a jejich rozdělení dle různých kritérií a možností použití jednotlivých forem.

1.1 Finanční zdroje

Literatury zabývající se financemi existuje na trhu obrovské množství, ovšem finance jako samostatný pojem není v teorii jednoznačně definován. Při studiu různých literárních pramenů se mi pro potřeby této práce jako nejvýstižnější jeví tento.

Finanční zdroje jsou z ekonomického hlediska součástí aktiv (majetku) organizace.

Z hlediska jejich řízení jsou finanční zdroje členěny následovně:

- Peněžní prostředky podniku – hotovost, vklady u peněžních ústavů a ekvivalenty peněžních prostředků (ceniny, šeky...)
- Podnikový kapitál – souhrn všech peněz vložených do celkového majetku organizace (vlastní kapitál + cizí kapitál)
- Další finanční zdroje – zdroje tvorby peněžních prostředků a podnikového kapitálu (toková veličina – souhrn „přítoku“ peněz do podniku za určité období)

Pro označení finančních zdrojů se také používá pojem finanční aktiva, která mohou mít různé formy cenných papírů, které organizace vlastní či podobu jiných pohledávek:

- Peníze a zlato
- Akcie (Share)
- Dluhopisy (Bonds)
- Směnky
- Šeky

Jak již bylo zmíněno v předchozím textu, zajištění kvalitního a stálého zdroje financí je nesmírně důležité pro hladký běh společnosti a řízení dodavatelsko-odběratelských vztahů. Z teoretického hlediska můžeme tyto zdroje třídit dle různých kritérií. Jedním ze základních kritérií, podle kterého se zdroje dají rozdělit, je hledisko času. V následující tabulce můžeme vidět jejich rozdělení na zdroje krátkodobé a dlouhodobé.

Tabulka 1: Rozdělení kapitálu na dlouhodobý a krátkodobý

Dlouhodobý kapitál			Krátkodobý kapitál
Vlastní		Cizí	Cizí
Interní	Externí	Externí	Externí
Nerozdělený zisk	Rizikový kapitál	Vydané dluhopisy	Dodavatelský úvěr
Odpisy dlouhodobého majetku	Dotace	Bankovní úvěr Investiční	Odběratelský úvěr
	Vklady	Bankovní úvěr Hypoteční	Závazky k zaměstnancům
		Leasing	Závazky k státu
		Splátkový prodej	Bankovní úvěr krátkodobý
		Rezervy	Krátkodobé výpomoci
		Tichý společník	Faktoring

(Zdroj: Vlastní zpracování na základě: PETERA, P. , ŠIMAN, J. *Financování podnikatelských subjektů. Teorie pro praxi*)

1.2 Vlastní zdroje

Z názvu je možné jednoduše odvodit původ vlastního zdroje financování. Takové finance pocházejí z ekonomické aktivity vytvořené uvnitř podniku. Patří ke klíčovým a základním zdrojům financování podnikových investic a patří sem především zisk, odpisy, vklad vlastníků a ostatní zdroje pocházející zevnitř podniku.

1.2.1 Nerozdělený zisk

Zisk je mimo jiného jedním z primárních důvodů pro zakládání společností a hlavní motivací, pro který podnikatelé podstupují riziko podnikání. Již ze základní poučky o podnikání je zřejmé, že se jedná o soustavnou samostatnou činnost za účelem dosažení zisku. Aby podnikatel dosahoval zisku a jeho podnik byl prosperující v dlouhodobém časovém horizontu, je nutné, aby se určitá část tohoto zisku vrátila zpět do podnikání v podobě investic do dalšího rozvoje. Zisk se tak u úspěšných podniků stává jedním z hlavních zdrojů financování budoucích podnikatelských aktivit a přispívá k tvorbě hodnot do budoucnosti. Každý úspěšný podnikatel si je vědom toho, že zvyšování zisku může být doprovázeno jenom dvěma variantami a to buď

zvyšováním výnosů, nebo snižováním nákladů. Zisk je dále jedním z hlavních ukazatelů úspěšnosti a efektivit podniku a je jedním z klíčových faktorů ovlivňující tržní hodnotu podniku jako takového. Rozhodnutí o použití zisku patří mezi důležité strategické rozhodnutí nejenom vlastníků podniku, ale také managementu, kteří je zainteresovaní na dlouhodobé prosperitě společnosti. Na zisk můžeme nahlížet z různých úhlů pohledu a každý z těchto pohledů nám přinese nejenom kvantitativní rozdíl, ale také celkově rozdílný náhled na úspěšnost podniku. Základní definice zisku charakterizuje jako *kladný rozdíl mezi podnikovými výnosy a náklady. Tvoří součást vlastního kapitálu podniku a představuje část výsledku hospodaření po zdanění, která není použita na jiný účel. Výše přírůstku použitelného výsledku hospodaření k financování podnikové činnosti za určité období je závislá na vytvořeném výsledku hospodaření za toto období (tedy na objemu veškerých výnosů a nákladů), sazbě daně z příjmu, výši přidělu do rezervního fondu a jiných podnikových tantiém členům představenstva a dozorčí rady a dividendové politice podniku.*¹ Rozdělení zisku je závislé jak na výši samotného zisku, tak na celkové daňové a dividendové politice, který si daný podnik stanovil.

Z jiného pohledu se na zisk dá nazírat v případě, když si uvědomíme, že každý podnikový kapitál se dá použít alternativním způsobem s určitým výnosem, který by mohl být vyšší nebo nižší jako v případě jeho použití v daném podnikání. V takovém případě mluvíme o čistém ekonomickém zisku, kdy se od celkových výnosů a nákladů odečtou ještě tzv. implicitní náklady neboli náklady ušlých příležitostí. Tento zisk bývá zpravidla nižší jako účetní zisk a v případě, že dosahuje kladných hodnot, jedná se o podnik, který svůj vložený kapitál využívá za daných okolností nejlépe jak může. V případě kladného účetního zisku, kdy získáváme informace jenom z účetních dat, tomu tak být nemusí. Jinak řečeno, účetní zisk je pro nás informací o udržitelnosti podniku a ekonomický zisk je informací o celkové efektivitě takového podnikání.

Financování interními zdroji (tzv. samofinancování) by se z laického hlediska mohlo zdát jako nejpříznivější a nejvýhodnější varianta vzhledem k jiným možnostem, kdy nesporně roste zadluženost vůči jiným subjektům. Za jistých okolností však může být dočasné zvýšení zadluženosti pro podnik výhodné a může směřovat právě k budoucímu

¹ MARINIČ, P., NÝVLTOVÁ, R. *Finanční řízení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80- 247-3158-2, s. 84

navýšení zisku. Za nesporné výhody financování vlastními zdroji můžeme v každém případě označit tyto faktory:

- *nedochází ke zvyšování objemu závazků,*
- *posílením vlastního kapitálu ziskem se snižuje riziko firmy ze zadlužení, a tím o případný požadovaný úrok z cizího kapitálu, kdyby ho firma chtěla později použít,*
- *možnost financovat investice s vyšším rizikem, u kterých je získání cizích zdrojů nemožné.*

Naopak z výše zmíněného plyne, že samofinancování přináší i jisté nevýhody, mezi které bychom mohli zařadit:

- *zisk není zcela stabilním zdrojem*
- *zisk je zdrojem dražším, protože vlastníci právem vyžadují zhodnocení vyšší než je úroková míra dluhu a není možné podíl na zisku uplatnit jako nákladovou položku, což vlastní kapitál oproti cizímu ještě více zdražuje.²*

1.2.2 Odpisy

Další významným zdrojem interních financí jsou odpisy. *Odpisy jsou peněžním vyjádřením opotřebování dlouhodobého majetku v podniku za určité období. Jedná se o část dlouhodobého majetku, která je po dobu jeho životnosti přenášena do provozních nákladů podniku. Tyto náklady se však nijakým způsobem nepromítají do výdajů, jen je přenášena do ceny produkce, která je placena zákazníkem a podnik ji tedy získává zpět inkasem tržeb za svojí produkci.³* Odpisy plní v podniku především dvě hlavní funkce a to nákladovou a zdrojovou. První funkcí můžeme rozumět tak, že pomocí odpisů firma postupně přenáší hodnotu dlouhodobého majetku do nákladů. Druhá – zdrojová funkce znamená, že odpisy jsou skutečně pro firmu zdrojem financí, přičemž použití

² SCHOLLEOVÁ, H., *Investiční controlling*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 478-80- 247-2952-7, s. 184

³ MARINIČ, P., NÝVLTOVÁ, R. *Finanční řízení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80- 247-3158-2, s. 85

takto získaných financí v podniku není účelově omezené. Většinou firmy z takto získaných zdrojů pořizují další dlouhodobý majetek. V případě, že v daném okamžiku není potřeba pořizovat hmotný dlouhodobý majetek jako vhodná alternativa z těchto zdrojů je investice do dlouhodobého nehmotného (know-how, software, atd....) či finančního majetku (akcie, cenné papíry).

1.2.3 Vklady vlastníků

Již při zakládání podniku musí vlastníci do podniku vložit vlastní prostředky. Tyto prostředky vkládají za účelem jejich zhodnocení a očekávají, že budou v budoucnosti zdrojem jejich příjmů. Vlastníci mohou i po založení podniku do něho prostřednictvím zvyšování základního kapitálu nebo akvizicí společností vkládat své dosavadní příjmy do podnikání a dosáhnout tak v budoucnu ještě většího zhodnocení těchto vkladů.

1.2.4 Ostatní vlastní zdroje

Do této kategorie můžeme zařadit všechny aktivity společnosti, jejichž výstupem je obdržení likvidních financí použitelných pro zamýšlené akce, na které podnik nemůže nebo nechce hledat finance jinde.

Prakticky se může jednat o prodej nepeněžitých částí majetku v držbě podniku – budov, strojů, oběžného majetku atd.. Za takovým rozhodnutím může stát snaha o efektivnější využití současných zdrojů nebo zvýšení zisku pomocí snížení nákladů spotřebovávaných daným majetkem. Rozhodnutí o prodeji podnikových aktiv bývají součástí strategických rozhodnutí vlastníků podniku a jim podřízeným managementem.

1.3 Cizí zdroje

I když jsou vlastní zdroje financování popsané v předchozí kapitole důležité, a to především v obdobích, kdy důvěra bankovního sektoru vůči podnikům klesá a je nutné, aby měla společnost potřebné prostředky k dispozici, pro většinu firem je životně důležité, aby měli přístup k cizím finančním zdrojům. Cizí zdroje kapitálu pro společnost prakticky představují závazek vůči jiným subjektům. *Vnější zdroje financování umožňují každé firmě či podnikateli rozsáhlejší a dynamičtější rozvoj, čímž*

*přispívají k tvorbě zisku, který je pak požíván jako vnitřní zdroj financování a pomáhá tak rychleji měnit poměr ve prospěch zdrojů vlastních.*⁴ Externí zdroje jsou nezbytně nutné pro podnik v případě plánování objemnějších obchodů, na které nestačí tvorba interních zdrojů financování. Hlavním zdrojem cizího kapitálu pro financování investic představují banky, které spolu s firmami žijí v jakési symbióze. V současné době firmy stále častěji využívají produktů bank, které se snaží co nejvíce přizpůsobit reálným potřebám podniků a obchodů, které realizují se svými obchodními partnery. Mezi nejčastější způsoby vnějšího financování patří tyto formy:

- **zákonné rezervy,**
- **závazky vůči zaměstnancům** - nevyplacené mzdy,
- **závazky vůči státu** – nezaplacené daně nebo sociální a zdravotní pojištění,
- **dodavatelský úvěr,**
- **odběratelský úvěr** - přijaté zálohy od odběratelů,
- **podnikové obligace,**
- **bankovní úvěry:** kontokorentní, eskontní, lombardní, revolvingový
- **nebankovní zdroje:** dotace, dary, emise cenných papírů, leasing, faktoring, forfaiting

Pro potřeby této diplomové práce se budu v následujícím textu věnovat vybraným způsobům výše uvedeného externího financování a nebudu dále rozebírat ty formy, které v praktické části využívat nebudu. Naopak považuji za nezbytné teoreticky popsat vybrané způsoby netradičních forem získávání finančních zdrojů a jistých zajišťovacích instrumentů, které budu v další části zmiňovat a aplikovat na konkrétní obchodní případ, tak aby čtenář měl komplexní přehled o tom, co bude v další části této práce řešeno. Z produktů, které nejsou přímo zmiňované, jako zdroje externího financování, budu charakterizovat především dokumentární akreditiv, který patří v současné době k nejvýznamnějším produktům bank zajišťující jak platební jak zajišťovací průběh obchodu.

⁴ RUMML, M. Finance.cz: Vlastní nebo cizí zdroje. [online]. 2008 [cit. 2013-11-12]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/zpravy/finance/165575-vlastni-nebo-cizi-zdroje/>

1.3.1 Bankovní úvěry

Bankovní úvěry patří v České republice nesporně mezi nejdůležitější a nejpoužívanější produkty, které banky pro podniky poskytují. Jsou jednou ze základních hybných sil ekonomiky, které dávají do pohybu podnikatelské aktivity a umožňují podnikům realizovat aktivity, které by byly bez úvěru pro podniky nerealizovatelné. V tomto vztahu však nejsou firmy ty, které jsou vždy podřízené. Banky a společnosti jsou ve vzájemné závislosti. Úvěry jsou pro banky nejvýznamnější aktivní obchody a bez úroků, poplatků a provizí, které za poskytnutí inkasují, by jejich fungování bylo značně omezené. Z teoretického hlediska bychom mohli bankovní úvěr charakterizovat jako *návratný peněžní vztah, tj. vztah, při němž věřitel poskytuje dlužníkovi určité konkrétní hodnoty vyjádřené v peněžní podobě k dočasnému užívání dlužníkovi a dlužník se zavazuje ke splacení těchto hodnot v době předem stanovené.*⁵

V současné době komerční banky nabízejí širokou škálu bankovních úvěrů různého charakteru, které jsou podnikům šité na míru s přihlédnutím k jejich potřebám. Žádost o úvěr a následovně jeho čerpání je v bankovním světě spjata s konkrétními kroky, kterými banka důkladně prověřuje bonitu žadatele. V případě, že je klient banky novým žadatelem obvykle musí splnit minimálně tyto podmínky:

- nejméně dvě ukončená daňová období podnikání,
- trvalé bydliště (sídlo firmy) a občanství v České republice,
- kladný výsledek hospodaření,
- vypořádané platby vůči Finančnímu úřadu, Správě sociálního zabezpečení a zdravotním pojišťovnám,
- subjekt nesmí být v konkurzu, likvidaci ani vyrovnání⁶

⁵ REŽŇÁKOVÁ, M. *Finance, finanční systém 1. díl*. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2005, 84 s. ISBN 80-214-3005-2.

⁶ Kolektiv autorů: Peníze.cz: Druhy podnikatelských úvěrů.[online]. [cit. 2013-11-7]. Dostupné z: <http://www.penize.cz/80273-druhy-podnikatelskych-uveru>

Žádosti klienta, se kterými má banka již předchozí pozitivní zkušenost, může být jednodušší, nicméně analytické oddělení bank na pravidelné bázi zkoumá hospodářské výsledky klienta a jejich vývoj v čase. Bankovní úvěry banky svým zákazníkům poskytují vždy na základě řádně podepsané dokumentace - Smlouvy o úvěru. *Úvěrová smlouva je upravena Obchodním zákoníkem – zákon č. 513/1991 Sb., a to konkrétně v Dílu 5, § 497 – 507 – Smlouva o úvěru.*⁷

Tento zákon se věnuje především právu a povinnostem smluvních stran, taxativně nejsou vyjmenovány všechny náležitosti v takové smlouvě obsažené. Obvyklá smlouva o úvěru obsahuje následující náležitosti.

1) Identifikace smluvní stran

Věřitel – komerční banka nebo jiná instituce poskytující finanční prostředky

Dlužník – žadatel o úvěr

2) Částka úvěru – částka a příslušná měna, ve které bude úvěr poskytnutý.

3) Úroková sazba – u úvěrů rozlišujeme dva základní typy úrokových sazeb:

- *fixní*
- *pohyblivé – referenční sazba peněžního trhu (PRIBOR, LIBOR, apod.) + individuální marže banky*

4) Poplatky – většinou si banka za poskytnutí a v průběhu poskytování úvěru účtuje následující poplatky:

- **jednorázový poplatek** (*management fee*) – za vyhodnocení žádosti a zpracování smlouvy, poplatek splatný obvykle do několika dnů od podpisu smluvní dokumentace,
- **poplatek za správu úvěru** – jeho splatnost je obvykle ke konci kalendářního měsíce,
- **závazková provize** – tj. poplatek za rezervaci peněžních prostředků v rámci sjednaného úvěrového rámce, resp. Při jeho načerpání, její splatnost je v den splatnosti úroků⁸.

⁷ VINTER, J. Měšec.cz: Úvěrová smlouva – nástrahy a náležitosti. [online]. 2006 [cit. 2013-11-09]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/uverova-smlouva-nastrahy-a-nalezitosti>

⁸ PETERA,P. ,ŠIMAN, J. *Financování podnikatelských subjektů. Teorie pro praxi.* 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-117-8, s. 65

- 5) **Doba platnosti úvěru** – doba, v průběhu které je daný úvěr možné čerpat a taky den konečné splatnosti úvěru. Tento den je u dlouhodobých partnerů někdy automaticky nebo na základě dodatků ke smlouvě prodlužován (tzv. obnova linky). Většinou prodloužení předchází vyhodnocování hospodářských výsledků dlužníka, na základě kterých může být smlouva prodloužena v původní nebo snížené výši. V této části se může také řešit forma splácení úvěru. Existuje několik forem splácení:
- Úvěr je poskytnut na pevně sjednanou dobu splatnosti a je splatný najednou v den splatnosti.
 - Úvěr se splácí v pravidelných stejných splátkách, které jsou pevně stanovené -úmor jistiny je konstantní. Úroky se splácí současně s úmorem ze zůstatku úvěru.
 - Úvěr je splácen pravidelnými platbami ve stejné výši, které jsou stejné po celou dobu splácení, pouze jejich struktura z hlediska podílu úmoru a úroku se mění - suma úmoru jistiny a úroků je konstantní.
- 6) **Forma financování** – Kontokorentní úvěr, Revolvingový úvěr, Investiční úvěr, předexportní úvěr... (viz následující kapitola)
- 7) **Účel úvěru** – k čemu bude úvěr použit, např. financování provozních a investičních potřeb, management buy-out atd.
- 8) **Úrokové období** – určuje délku období pro výpočet úroků a taky den splatnosti úroků z úvěru. Většinou se jedná o období 1 měsíce, kdy úroky jsou účtovány první den následujícího měsíce úrokového období. Dle dohody může být stanoveno také na 3, 6 nebo 12 měsíců.
- 9) **Zajištění** – obsahuje informaci tom, zda je úvěr zajištění, či nikoliv. Nejčastěji banky vyžadují zajištění úvěru směnkou. Někdy bývá taky požadováno jištění mateřské společnosti.
- 10) **Obecné závazky** – v této části se nacházejí také všeobecné podmínky banky. Je důležité, aby se právě této části management podniku zaměřil na pečlivé prostudování, protože někdy může obsahovat záludné podmínky, na kterých se banky chtějí v případě drobných problémů zahojit. Mezi obvyklé podmínky bank, které jsou ve smlouvě obsažené patří:
- **Pari passu** – rovnocenné postavení s ostatními věřiteli;

- **Cross Default** – křížové porušení závazků vůči ostatním věřitelům;
- **Ownership Clause** – změna vlastnické struktury dlužníka bez předchozího písemného souhlasu věřitele;
- **Material Adverse Change Clause** – zásadní změna v performanci dlužníka;
- **Negative Pledge Clause** – dlužník nesmí zastavit nic bez souhlasu věřitele

11) Číslo úvěrového účtu – číslo účtu u banky, na který budou na základě žádosti čerpány finanční prostředky

12) Sankční podmínky – pro případ neplnění podmínek úvěrové smlouvy, především formou smluvních pokut

13) Právo a soudní příslušnost – právo, kterým se smlouva a vztahy mezi stranami řídí jak v průběhu smluvního vztahu, tak v případě soudního sporu. Právo bývá většinou české, pokud se strany nedohodnou jinak.

14) Jazyk – jazyk smluvní dokumentace a všech budoucích žádostí pro komunikaci s bankou.

Bankovní úvěry můžeme třídit podle různých hledisek. Jedním z hlavních, které také výrazně rozhodují o výši nákladů spojených s placením úroků, je délka úvěru. Podle délky můžeme úvěry rozdělit na:

- Krátkodobé – splatnost do 1 roku
- Střednědobé – splatnost 1 – 4 roky
- Dlouhodobé – splatnost nad 4 roky

V následující části se budu věnovat rozboru vybraných forem úvěrů používaných podniky při financování jejich podnikatelských aktivit, které komerční banky v současné době poskytují. Zaměřím se především na úvěry krátkodobé, které patří mezi nejdůležitější a zároveň mezi nejpoužívanější zdroje financování podniků.

1.3.2 Kontokorentní úvěr

Jedná se o nejběžnější formu úvěru, který firmy používají především na krátkodobé profinancování jejich provozních potřeb. Tímto úvěrem podniky financují mezeru

v příjmech u časového nesouladu mezi platbami příchozími a odchozími. Kontokorentní úvěr je druh krátkodobého úvěru, který je poskytován na běžném účtu na základě předem schváleného limitu (úvěrového rámce), který klient čerpá v momentě, kdy jeho zůstatek klesne na nulu. Představuje rezervu pro případ, kdy dojde k výpadku jeho plánovaných příjmů. Úvěr je splácen z plateb inkasovaných podnikem od svých odběratelů.⁹ Kontokorent, jak je zkráceně označován, patří díky jeho flexibilitě k nejoblíbenějším, ale nutno podotknout také k nejdražším formám úvěrování bankami. Jeho vyšší cena je způsobena především faktem, že banky si úrokové sazby připočítávají provizi za nutnost disponovat pohotovostní finanční rezervou to až do výše sjednaného úvěrového rámce. Tento úvěr banky většinou poskytují pouze svým bonitním klientům, u kterých je riziko nesplacení minimální a obvykle bývá automaticky prodlužován. Podniky tuto formu úvěru využívají především ke krytí svých provozních potřeb a není vhodný k realizaci investičních záměrů, a to i díky jeho krátkodobému charakteru.

1.3.3 Revolvingový úvěr

Revolvingový úvěr patří mezi účelové úvěry a jeho základním principem je opakované čerpání a splácení po smlouvenou dobu až do maximální výše úvěrového rámce. Předmětem financování jsou oběžná aktiva, zásoby a hlavně bonitní pohledávky. Banky úvěr většinou poskytují na dobu jednoho roku s možností prodloužení a ve vybraných měnách. Tento úvěr podniky používají jako finanční rezervu na překlenutí období mezi fakturací a splatností pohledávek. Čerpání a splácení probíhá prostřednictvím jednotlivých čerpání (tzv. tranší) a to na základě předloženého seznamu pohledávek. V porovnání s úvěrem kontokorentním je tento úvěr levnější a to i díky faktu, že je účelový a zajištěný. Úvěr může být zajištěn pohledávkami z obchodního styku, bankovní zárukou, zásobami, nemovitostmi, termínovaným vkladem nebo jejich kombinací. Zajištění může být také prostřednictvím ručení třetí osoby.

1.3.4 Eskontní úvěr

Jedná se o další formu krátkodobého úvěru, který banka svému klientovi poskytuje na základě odkupu obchodní směnky před její splatností. Obchodní směnka se používá

⁹ REŽŇÁKOVÁ, M. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2012. ISBN 978-80- 247-1835-4, s. 86

jako zajišťovací instrument v případě poskytnutí úvěru. Pokud podnik takovou směnkou disponuje a potřebuje finance dříve než je datum splatnosti směnky, může banku požádat o její odkup. Banka si za tuto službu sráží diskont – úrok od doby eskontu až po dobu splatnosti směnky. Eskontem přechází na banku veškeré práva se směnkou spojené. Uhrazením směnky se eskontní úvěr splácí a eskontní úvěr zaniká. V případě, že směnečný dlužník směnku v den splatnosti nezaplatí, dluh přechází na původního směnečného věřitele a banka jej po něm může vymáhat.

Obdobou eskontního úvěru používaného v zahraničním obchodě je **negociační úvěr**. Dovozce předem zprostředkovává zahraničnímu dodavateli u banky eskont směnky vystavenou dodavatelem. Při použití pověřovacího listu se banka obrací přímo na vývozce s příslibem odkoupení směnky, pokud vývozce splní podmínky uvedené v pověřovacím listě.¹⁰

1.3.5 Lombardní úvěr

Jedná se o úvěr, který je čerpán na pevně stanovenou částku v průběhu celé doby jeho platnosti, přičemž úvěr je zajištěn movitou věcí případně právem. Úvěr může být zajištěn směnkou, cennými papíry, pohledávkami nebo drahými kovy. Banka většinou úvěr poskytne na 50-80% plné hodnoty zástavy. Lombardní úvěr bývá většinou levnější jako úvěr kontokorentní nebo eskontní.

1.3.6 Akceptační úvěr

Tento úvěr vystavuje banka na základě žádosti klienta a po předložení směnky. Akceptací směnky se banka zavazuje, že v den splatnosti směnku proplatí. Tento druh úvěru slouží k financování zboží jak v tuzemském, tak v zahraničním obchodě. Směnky akceptované bankou můžou být použity jako cenné papíry.¹¹

Výše uvedené formy úvěrování banky poskytují na základě žádosti podnikatelského subjektu a jejich hospodářských výsledků. V reálném byznysu však existují situace, kdy

¹⁰ ČERNOHORSKÝ, J., TEPLÝ, P. *Základy financí*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 978-80-247-3669-3, s. 231

¹¹ KALABIS, Z. *Bankovní služby v praxi*. 1. vydání Brno : Computer Press, 2005. 148 s. ISBN 80-251-0882-1.

podnik potřebuje financování, které je spjaté s akcemi, které nelze retrospektivně vyhodnotit. Jedná se především o financování exportních akcí. Jednou z nejdůležitějších úkolů vývozce nebo výrobce u takových akcí je zajištění finančních prostředků na výrobu zboží určeného pro vývoz. V takovém případě mluvíme o tzv. předexportním úvěru, který v současnosti poskytuje většina komerčních bank v České republice.

1.3.7 Předexportní úvěr

Předexportní úvěr je forma účelového financování pro výrobu a export. Úvěr využívá program státní podpory vývozu (v případě České exportní banky, a.s.) a slouží k účelovému financování výrobní fáze konkrétního exportního kontraktu. Prostřednictvím předexportního úvěru se může financovat až 85 % výše hodnoty kontraktu a to ještě před vznikem exportní pohledávky. Standartní podmínky úvěru umožňují financovat:

- náklady na nákup surovin, materiálu a ostatních komponentů určených k výrobě pro vývoz
- náklady na materiálové předzásobení
- režijní náklady
- osobních náklady, tj. nákladových mezd a nákladů sociálního a zdravotního pojištění
- náklady spojené s pořízením investičního majetku pro realizaci výroby pro vývoz¹²

Financování může žadatel použít jak pro jednorázové kontrakty, tak kontrakty rámcové. Základním předpokladem je uzavření kontraktu se zahraničním kupujícím, zpracování kalkulace nákladů na výrobu a také zajištění budoucí vývozní pohledávky. Zajišťovacím instrumentem u takových pohledávek může být dokumentární akreditiv, bankovní záruka nebo pojištění. Pojištění v současné době v České republice poskytuje především Exportní garanční a pojišťovací společnost a.s. (dále EGAP, a.s.).

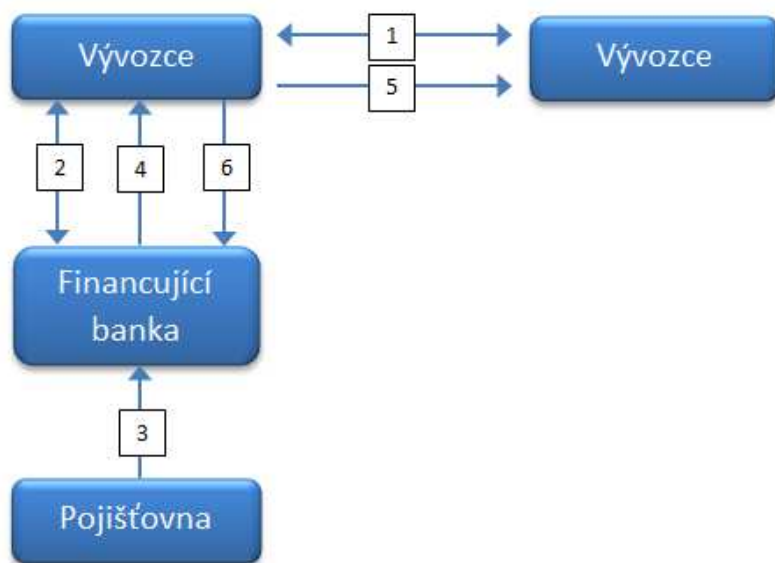
¹² Internetové stránky ČEB, a.s. Dostupné z <<http://www.ceb.cz/>>

Mezi hlavní výhody předexportního úvěru patří:

- rychlé a flexibilní získání finančních prostředků pro výrobu
- standardní pojistné smlouvy mezi bankou a EGAP nebo jinou pojišťovnou
- odstranění platebního rizika kupujícího vhodným zajišťujícím instrumentem
- přehledné a detailní sledování nákladů na jednotlivé zakázky

Základní princip čerpání předexportního úvěru zachycuje následující schéma.

Obrázek 1: Schéma předexportního úvěru



(Zdroj: Vlastní zpracování)

- 1) Mezi vývozcem a dovozcem je uzavřen kontrakt na dodávku zboží nebo služeb.
- 2) Vývozce uzavírá s bankou smlouvu o financování předexportní fáze vývozního kontraktu.
- 3) V případě, že je nutné pojištění – financující banka uzavírá smlouvu o pojištění vývozních úvěrových rizik.
- 4) Ve výrobní fázi vývozce čerpá dílčí úvěry a to na základě předložených dodavatelských faktur.
- 5) Dodávka zboží nebo služeb po ukončení výroby.
- 6) Splacení úvěru, který je placen prostřednictvím dokumentárního akreditivu vystaveného z příkazu dovozce nebo z čerpání vývozního odběratelského úvěru, resp. vývozního dodavatelského úvěru.

1.4 Faktoring

V porovnání se zavedenými bankovními instrumenty se jedná o poměrnou novou formu financování, která se však na trhu našla svoje místo. Značnou oblibu si faktoring získal především z důvodu jeho flexibility a poměrně jednoduché možnosti podniku získat finance z pohledávky před lhůtou její splatnosti, které nejsou účelově vázány. Faktoring v současné době nabízejí nejenom banky, ale také nebankovní specializované ústavy. Mezi účastníky faktoringu patří:

- dodavatel (exportér) – žadatel o faktoring,
- odběratel (importér) – dlužník,
- faktor – banka nebo faktoringová společnost, která odkupuje pohledávku,
- další instituce – řeší případné upomínkové řízení – inkasní společnosti, soud, právní zástupce

Faktoring je obvykle definován jako úplatné postoupení krátkodobých pohledávek, které nejsou zajištěny (nebyly u nich použity platebně-zajišťovací prostředky) snížené o diskont. Diskont představuje provizi inkasovanou faktoringovou společností (faktorem) za poskytnutí služby. Předmětem faktoringu mohou být pouze pohledávky z obchodního styku do doby splatnosti za subjektem s akceptovatelnou bonitou, přičemž doba splatnosti je zpravidla kratší než 180 dnů. Faktoring se vyskytuje ve dvou základních formách a to jako bezregresní faktoring a regresní faktoring.¹³

Regresní faktoring funguje na principu návratnosti problémové pohledávky. Faktor před odkupem pohledávky zpravidla prověřuje bonitu odběratelů, ale nepřebírá riziko jejich insolvence nebo platební nevůle. Tuto formu faktoringu využívají zejména společnosti, které se snaží o zrychlení inkasa svých pohledávek, s obchodním partnerem

¹³ REŽŇÁKOVÁ,M: *Řízení platební schopnosti podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3441-5, s. 92

dlouhodobě spolupracují a riziko neplacení je tedy minimální. Cena této formy je srovnatelná s bankovním úvěrem.

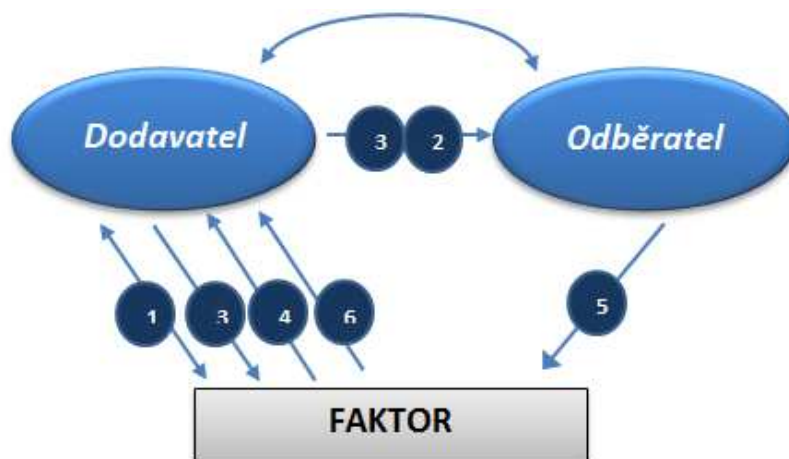
U **bezregresního faktoringu** neboli faktoringu bez postihu faktor přebírá riziko nezaplacení pohledávky na sebe. Možno říct, že tato forma integruje výhody financování, správy pohledávek a převzetí platební neschopnosti nebo nevůle odběratele. Dodavatel kromě nevratného financování získá i pojištění pohledávek nebo garanci, že faktoringová firma přebírá rizika a náklady na vymáhání pohledávek, obvykle do výše 85 % z jejich hodnoty. Ze všech těchto výhod přirozeně vyplývá, že bezregresní forma je mnohem dražší a vhodná při obavě z potenciálních problémů s odběratelem nebo jeho insolvenčí.

Schematický průběh faktoringu:

1.4.1 Schematický průběh faktoringu

Základní princip faktoringu zachycuje následující schéma.

Obrázek 2: Schéma faktoringu



(Zdroj: Vlastní zpracování)

- 1) Dodavatel uzavírá s faktoringovou společností smlouvu o postoupení pohledávek.
- 2) Dodávka zboží a služeb.

- 3) Dodavatel vystavuje odběrateli fakturu, která obsahuje cesní klauzulu (oznámení o postoupení pohledávky faktoringové společnosti) a originál faktury odesílá svému odběrateli.
- 4) Dodavatel posílá faktoringové společnosti kopii faktury a tím dochází k postoupení pohledávky. V tomto okamžiku se stává dlužníkem faktoringová společnost a klient má právo na čerpání zálohy ve výši určené smlouvou, která bývá většinou ve výši 80–90 % hodnoty faktury.
- 5) Odběratel platí pohledávku přímo na faktoringovou společnost na účet uvedený v cesní faktuře.
- 6) Faktoringová společnost doplácí svému klientovi zbytek faktury ponížené o diskont a poplatky domluvené se smlouvě.

V případě, že odběratel je v prodlení postoupené pohledávky, ze strany faktoringové společnosti dochází k upomínání odběratele a podniká případně další inkasní kroky. V souvislosti s tím se můžou do procesu zapájet další, faktoringovou společností pověřené osoby – inkasní společnosti. Způsob upomínání a vymáhání by měl být vždy konzultován s klientem faktoringové společnosti, tak aby nedošlo k případnému poškození klientova jména nebo jeho obchodních zájmů.

1.4 2 Cena faktoringu

V současné době patří faktoring stále ještě mezi dražší formy financování. Banky nebo faktoringové společnosti si za službu účtují různé poplatky, které ve finále tvoří cenu faktoringu. Níže uvádím přehled všech poplatků, s kterými se klient může po uzavření faktoringové smlouvy setkat:

Úroky

Úrok z profinancování pohledávek je účtován z denních zůstatků skutečně čerpaných záloh. Úrokové sazby se pohybují na úrovni běžné pro standardní kontokorentní financování a jsou vázány na pohyblivé 1 měsíční referenční úrokové sazby mezibankovního trhu pro jednotlivé měny (tedy nejčastěji PRIBOR pro CZK a EURIBOR pro EUR).

Faktoringový poplatek

Faktoringový poplatek je účtován za služby související se správou pohledávek a za vedení saldokonta. Může se jednat o upomínání nebo podnikání jiných inkasních kroků. Výše faktoringového poplatku je závislá na obratu, přičemž platí, čím vyšší obrat, tím nižší poplatek. Zpravidla se pohybuje v rozmezí od 0,2 % do 1 % hodnoty postoupených pohledávek.

Poplatek za převzetí rizika neplacení

Tento poplatek je účtován pouze v případě bezregresního faktoringu. Jeho výši většina faktoringových společností stanovuje jako procentní část z nominální hodnoty postoupených pohledávek a to v závislosti na bonitě odběratele nebo teritoria, ze kterého pochází. V tomto poplatku může být taky zahrnutý monitorovací poplatek sloužící k neustálému prověřování platební schopnosti odběratele a jeho bonity.

Poplatek za využívání elektronických aplikací

Tato aplikace umožňuje klientovi on-line přístup k informacím o postoupených pohledávkách, výši nároku na čerpání záloh, platební morálce odběratelů, statistikám plateb a jiné. Obvykle se tento poplatek pohybuje v řádech stokorun měsíčně.

Mezi hlavní výhody faktoringového financování patří:

- Flexibilní financování obchodů bez dalšího zajištění, které mnohdy banky u bankovních úvěrů požadují.
- Urychlení inkasa pohledávek díky platbě před lhůtou splatnosti.
- Zvýšení konkurenceschopnosti podniku díky možnosti poskytnutí delší lhůty splatnosti odběratelům.

- Přesnější plánování cashflow – jistota obdržení financí v termínu a objemu stanovenou faktoringovou smlouvou.
- Možnost u dodavatele získat výhodnější podmínky díky rychlejší platbě.
- Snížení objemu pohledávek po splatnosti díky jejich důsledné správě faktoringovou společností.
- Zdroje získané faktoringem může podnik použít k různým podnikovým aktivitám – provozní účely, rozvojové projekty, investice. Zdroje nejsou účelově vázané.
- Možnost neustálého sledování stavu postoupených pohledávek, platební morálky odběratelů, ale také různých statistik plateb.
- Kvalitní servis v případě platební neschopnosti nebo nevůle odběratelů zahrnující upomínkování, inkaso pohledávek a
- Zrychlení obrátky oběžných aktiv.
- Kontrola výše poskytnutí odběratelských úvěrů a jejich kvality díky tomu, že faktoringová společnost prověřuje bonitu odběratelů a stanovuje maximální limity.

1.5 Fortfaiting

Fortfaiting je speciální forma refinancování pohledávek z obchodního styku, používaná především v zahraničním obchodě. Fortfaiting je odkup (úplatné postoupení) dosud nesplatných střednědobých a dlouhodobých pohledávek, které musí být zpravidla zajištěny pro případ neplnění některým z níže uvedených zajišťovacích instrumentů:¹⁴

- bankovní zárukou,
- směnkou avalovanou bankou,
- dokumentárním akreditivem s odloženou splatností

Fortfaiting je forma alternativního financování zejména vhodný pro výrobce investičních celků, kdy firmy refinancují své pohledávky za dodávku zboží spojeného

¹⁴ REŽŇÁKOVÁ,M: *Řízení platební schopnosti podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3441-5, s. 94

s poskytnutím dlouhodobého dodavatelského úvěru. Odkup takových pohledávek je zajištěn prostřednictvím specializované k tomu určené forfaitingové společnosti, která na sebe uzavřením smlouvy probírá všechny rizika. Obecně je princip fungování forfaitingu stejný jako v případě faktoringu. Hlavním rozdílem mezi těmito instrumenty je délka splatnosti pohledávek. V případě forfaitingu je splatnost pohledávek většinou nad 90 dnů přičemž může dosahovat až délky 5-8 let. Forfaiting je určen pro pohledávky nebo soustavu pohledávek, které dosahují větších finančních objemů – cca nad 50 000 USD.

1.5.1 Typy forfaitingu

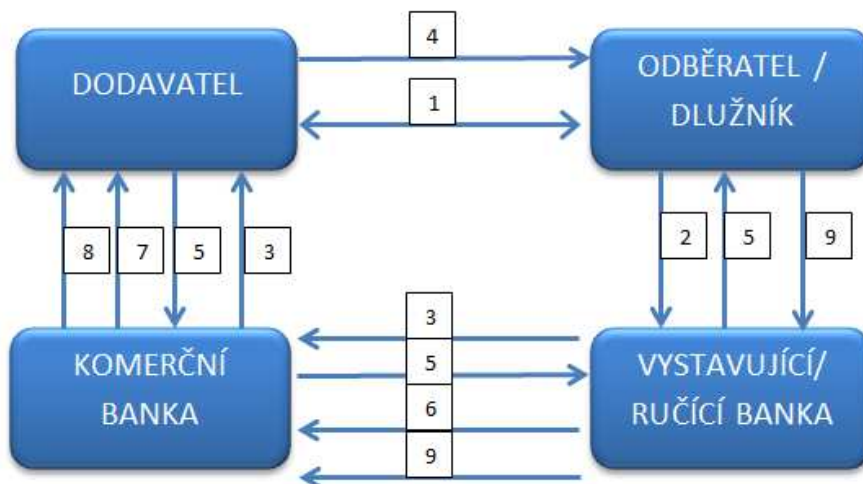
- 1) Vývozní forfaiting - jedná se o klasickou nejrozšířenější formu, průběh které je popsán níže. Vedle toho existují ještě dvě méně obvyklé formy.
- 2) Dovozní forfaiting – jedná se o financování dovozce a může být ve dvou formách
 - a) Tuzemský dovozce dováží na dodavatelský úvěr a forfaitér odkupuje pohledávku od zahraničního vývozce. Vývozce vyváží oproti hotovosti, přičemž dovozce získává zboží na dodavatelský úvěr.
 - b) Forfaitér financuje přímo tuzemského dovozce, který získává na zboží dodavatelský úvěr od vývozce, zároveň vystavuje vlastní směnku s avalem pro forfaitéra přijatelné banky, prodá mu ji a získává prostředky k zaplacení zahraničnímu dodavateli (forfaitér zaplatí přímo zahraničnímu dodavateli). Podmínky forfaitingu jsou záležitostí pouze dovozce a forfaitéra.
- 3) Finanční forfaiting – jedná se o devizový směnečný úvěr. Tuzemský podnik, který má zájem úvěr získat, vystaví směnku a opatří ji avalem přijatelné domácí banky (na volně směnitelnou měnu) ve prospěch forfaitéra. Ten ji odkoupí a výnos z odkupu odkáže na účet zájemce. Žádaná služba kvůli výhodným úrokovým podmínkám – řeší financování před samotnou dodávkou, odklad

splátek dodavatelského úvěru či půjčku na provozní kapitál. Oblíbené pro rychlost a flexibilitu.¹⁵

1.5.2 Schématický průběh forfaitingu

Průběh forfaitingu a základní kroky zachycuje následující schéma.

Obrázek 3: Schéma forfaitingu



(Zdroj: Vlastní zpracování)

- 1) Dodavatel (exportér) uzavírá se svým obchodním partnerem kontrakt. V této fázi již může exportér vyjednávat s forfaitingovou společností o podmínkách budoucí forfaitingové smlouvy.
- 2) Odběratel žádá svoji banku, které by měla být akceptovatelná pro forfaitéra o vystavení dokumentárního akreditivu.
- 3) Banka odběratele vystavuje dokumentární akreditiv a avizuje ho přes banku exportéra. Dokumentární akreditiv v tomto případě slouží jako zajištění forfaitéra.
- 4) Dodávka zboží nebo služeb.
- 5) Prezentace akreditivních dokumentů.
- 6) Akceptace akreditivních dokumentů.
- 7) Uzavření forfaitingové smlouvy mezi exportérem a forfaitingovou společností.

¹⁵ DVOŘÁK, P.: *Komerční bankovníctví pro bankéře a klienty*. 1. vyd. Praha: Linde, 1999. ISBN 80-7201-164-2-5, s. 398

- 8) Výplata peněz exportérovi ponížených o diskont.
- 9) Úhrada pohledávky odběratelem na účet forfaitingové společnosti.

Každou forfaitingovou operaci můžeme rozdělit do dvou fází: kontrakční a realizační. V kontrakční fázi jsou dohodnuty podmínky forfaitingu pohledávky. Smlouva o financování prostřednictvím forfaitingu se může uzavřít již na existující pohledávku, ale vhodnější alternativou je, když se forfaitingová smlouva uzavírá spolu s dodavatelsko-odběratelskou smlouvou. V takovém případě je forfaitér svému klientovi doporučit typ zajišťovacího instrumentu, ale také banky, kterých zajištění je schopen akceptovat.

V průběhu realizační fáze dochází k samostatnému prodeji pohledávky exportérem a pro forfaitéra končí inkasem pohledávky. Postoupení pohledávky se realizuje předáním dokumentů, které potvrzují vznik pohledávky. Následně forfaitér uhradí svému klientovi pohledávku poníženou o diskont, který se vypočte od doby odkupu do doby splatnosti této pohledávky.

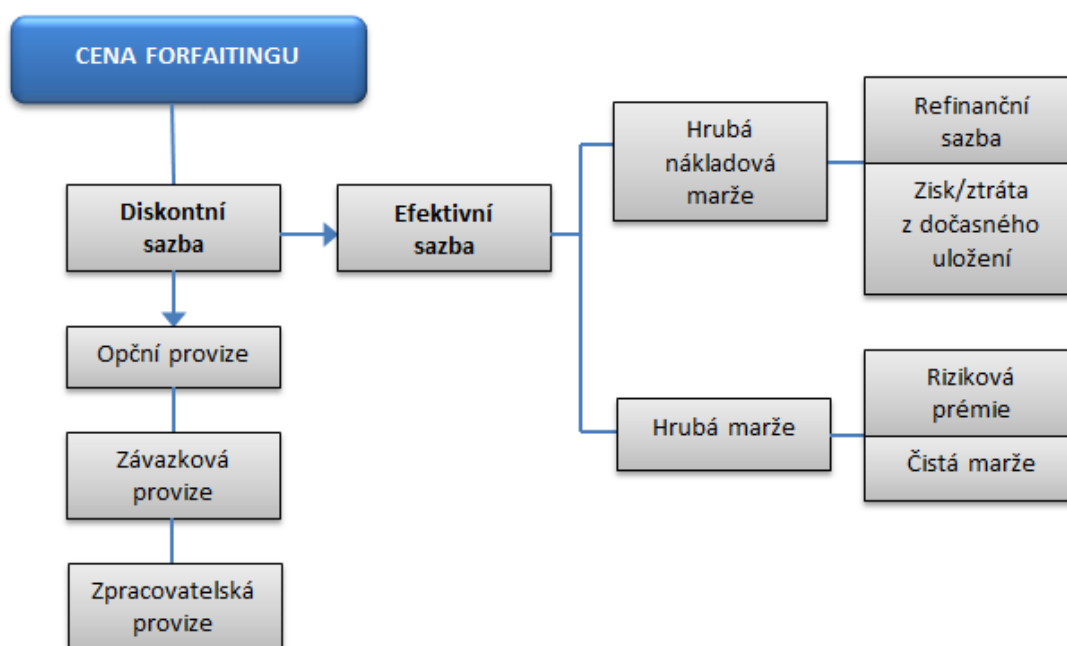
1.5.3 Cena forfaitingu

Při odkupu pohledávek si forfaitér sráží z celkové výše pohledávek určitý diskont, eventuálně další provize a poplatky. Tato cesta na jedné straně představuje výnos z forfaitingu pro forfaitéra, na straně druhé náklady forfaitingu pro subjekt, prodávající pohledávek.¹⁶

Celková cena forfaitingu je složená ze složek, které jsou uvedené v následujícím schématu.

¹⁶ DVOŘÁK, P., MÁLEK J., RADOVÁ J.: *Finanční matematika pro každého*. 7. vyd. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-3291-6, s. 186

Obrázek 4: Schéma ceny forfaitingu



(Zdroj: Vlastní zpracování na základě: DVOŘÁK.P, MÁLEK J.,RADOVÁ J.: Finanční matematika pro každého)

Diskontní sazba

Diskontní sazba neboli diskont je část hodnoty pohledávky, kterou si forfaitér účtuje za poskytnuté služby a to v den odkupu pohledávky. Diskontní sazba se skládá z hodnoty refinanční sazby a marže forfaitéra. Výše diskontní sazby je součástí smluvní dokumentace, kterou forfaitér uzavírá se svými klientem a může se počítat dvěma různými metodami:

Metoda Straight discount

Základem výpočtu diskontního úroku je nominální hodnota pohledávky.

$$D_{sd} = N * i_{sd} * T / 36000$$

D_{sd} – diskontní úrok

N – nominální hodnota pohledávky

i_{sd} – úroková sazba v %

T – počet dní, po které je úrok účtován

Metoda Discount to Yield (DTY)

Základem výpočtu diskontního úroku je diskontovaná hodnota pohledávky.

$$D_{\text{dty}} = N * i_{\text{dty}} * T / (36000 + i_{\text{dty}} * T)$$

D_{dty} – diskontní úrok

N – nominální hodnota pohledávky

i_{dty} – úroková sazba v %

T – počet dní, po které je účtován úrok

Diskontovaná hodnota pohledávky se potom vypočítává jako:

$$SD = N - D_{\text{dty}} = N / (1 + (T * i_{\text{dty}} / 36000))$$

Metoda Discount to Yield se hlavně používá na sekundárním trhu.¹⁷

Efektivní sazba

Tato sazba představuje část hodnoty pohledávky, kterou forfaitér po svém klientovi požaduje, tak aby pokryla jeho náklady a plánovaný zisk. Pro klienta tato sazba naopak představuje hodnotu, kterou si musí kalkulovat do ceny svého zboží.

Hrubá nákladová sazba

Refinanční sazba upravená o ztrátu / zisk z dočasného uložení tvoří hrubou nákladovou sazbu. Hrubá nákladová sazba představuje základ efektivní forfaitingové sazby.

Refinanční sazba

Tato sazba je určena úrokovými náklady na refinancování odkoupené pohledávky.

V případě, že celá pohledávka má stejný datum splatnosti, vychází z úrokové sazby, která odpovídá době splatnosti této pohledávky. U pohledávek rozdělených do několika splátek se refinanční úroková sazba většinou odvozuje jako vážený průměr úrokových

¹⁷ <http://www.mesec.cz/clanky/forfaiting-penize-skoro-ihned-a-bez-rizika/>

sazeb odpovídajících z hlediska splatnosti jednotlivých splátek a váhami jsou splatnosti těchto splátek.

Zisk nebo ztráta z dočasného uložení

Forfaiting je založen na odkupu dlouhodobých pohledávek, přičemž forfaitér podstupuje úrokové riziko pohybu sazeb za období od odkupu pohledávky až po její skutečnou splatnost.

Klientovi je však diskont stržen v období jeho odkupu a forfaitér svému klientovi sazbu fixují již nějakou dobu před samotným odkupem pohledávky. Ve všeobecnosti tedy musí platit, že sazba, za kterou získal refinanční zdroje, bude odlišná od krátkodobé sazby na peněžním trhu. Pro forfaitéra to znamená, že v závislosti na tvaru výnosové křivky a vzájemného vztahu mezi krátkodobými a střednědobými nebo dlouhodobými úrokovými sazbami může dosáhnout zisku nebo ztráty. Tento výsledek se může promítnout do výsledné sazby, kterou si forfaitér při odkupu pohledávky od svého klienta účtuje.

Hrubá marže

Tato marže může být dále navýšena o hrubou marži, která se skládá z rizikové prémie a čisté marže.

Riziková prémie

Z názvu této marže možno odvodit, že se jedná o marži, jejíž výše záleží na rizikovosti pohledávky, kterou forfaitér odkupuje. Výše této marže je přímo úměrná její rizikovosti, tj. čím větší riziko odkup představuje, tím větší riziková marže je. Mezi nejdůležitější faktory vymezující rizikovost patří kvalita zajišťovacího instrumentu u pohledávky, riziko teritoria banky zajišťující pohledávku, ale také její bonita.

Čistá marže

Jedná se o složku, která by měla forfaitérovi pokrývat náklady spojené s personálem, ale i náklady daňové nebo vyplývající z povinnosti udržovat povinné minimální rezervy apod., na straně druhé obsahuje i kalkulovaný zisk forfaitéra.

1.5.4 Výhody a nevýhody forfaitingu

- Získání finančních prostředků bezprostředně po dodávce.
- Zvýšení konkurenceschopnosti při získání zakázek (nabídka odložené splatnosti).
- Exportér se zbavuje rizika nezaplacení a následných nákladů spojených s vymáháním pohledávky.
- Zajištění proti riziku platební neschopnosti či platební nevůle obchodního partnera
- Zjednodušení úkonů spojených se správou, inkasem a vymáháním pohledávek
- Odkup bez zpětného postihu na exportéra
- Snížení objemu pohledávek v rozvaze.
- Zlepšení finančních ukazatelů.
- Flexibilní forma financování nezvyšující úvěrovou angažovanost dodavatele u bank.
- Možnost připravit forfaiting již ve fázi přípravy kontraktu a zahrnout jeho náklady do ceny dodávky.
- Možnost vývozu i pro kapitálově slabší firmy, které si nemohou bez odkupu dovolit dodavatelský úvěr.
- Možnost financovat jednotlivé pohledávky a z toho důvodu se jedná o flexibilní způsob financování.¹⁸

Nevýhody financování prostřednictvím forfaitingu:

- Poměrně drahý zdroj financování. Provize se pohybuje řádově v jednotkách procent, ale v extrémních případech může dosáhnout i 20 %.
- Forfaitingové společnosti jsou většinou ochotné odkoupit pohledávky vyšších finančních objemů.

¹⁸ <http://www.kb.cz/cs/verejna-sprava/forfaiting.shtml>

1.6 Finanční řízení a rozhodovací finanční procesy

V předchozích kapitolách této diplomové práce jsem charakterizovala jednotlivé možnosti financování podniku. Každá z těchto variant je vhodná pro jiný typ zamýšlené akce a jsou s nimi spojena různé míry rizika, které přináší nebo náklady, které se na ně musí vynaložit. Základní hybnou silou při rozhodování o podnikových financích je finanční řízení. Finanční řízení ve své podstatě spočívá ve výkonu optimální varianty získávání externích a následně i interních finančních zdrojů a jejich užití z hlediska základních finančních cílů podnikání s přihlédnutím k různým omezujícím podmínkám. Mezi klíčové otázky finančního řízení patří:

- Kde sehnat kapitál?
- Kam ho investovat?
- Jak rozdělit vytvořený zisk?¹⁹

Odpověď na tyto otázky je právě úkolem finančního řízení a to, jestli dokáže management najít odpovědi správné, neboli za daných podmínek nejvhodnější, má pro podnik a jeho budoucnost či výkonnost obrovský vliv. Finanční rozhodování můžeme také charakterizovat jako proces, který se skládá z několika částí:²⁰

- Zvažování nejvhodnějších variant pohybu a získávání peněžních prostředků, podnikového kapitálu a finančních zdrojů
- Výběru optimální varianty s ohledem na základní finanční cíle podnikatelské činnosti
- Kontroly realizace přijatých návrhů a finančních opatření

¹⁹ MARINIČ, P., NÝVLTOVÁ, R. *Finanční řízení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3158-2, s. 11

²⁰ MÁCHÁLOVÁ, J.: *Prostorové orientované systémy pro podporu manažerského rozhodování*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-463-9, s. 7

Každý z finančních rozhodovacích procesů je složen z několika logicky na sebe navazujících fází, kterých hlavním úkolem je identifikovat problém, nelézt řešení a poté ho implementovat. Mezi takové fáze můžeme zařadit:

- 1) Vymezení finančního problému a určení konkrétních finančních cílů (vyplývají většinou z problémů věcného charakteru, mohou vznikat přímo v oblasti financí. Při určování finančních cílů musejí být respektovány limitující podmínky).
- 2) Sběr a analýza informací a podkladů potřebných pro rozhodování (využívá údaje z finančního a manažerského účetnictví, statistické údaje, marketingové poznatky, údaje z finančního trhu atd.)
- 3) Volba různých variant řešení
- 4) Stanovení kritérií pro výběr optimální varianty (kritéria finančního rozhodování musejí navazovat na finanční cíle.)
- 5) Hodnocení jednotlivých variant podle zvolených kritérií (zde je nutné uvažovat případné odchylky od původního záměru, riziko)
- 6) Výběr optimální varianty
- 7) Realizace vybrané varianty a její ověřování vzhledem k určeným cílům²¹

Rozhodování o financích můžeme rozdělit podle časového hlediska. Jedná se o kroky, které mohou mít na podnik jak dlouhodobý dopad, tak kroky, které jsou operativního charakteru.

Mezi dlouhodobé rozhodovací úkoly managementu v oblasti financí patří:

- Rozhodování o celkové výši kapitálu, který podnik potřebuje mít k dispozici.
- Rozhodování o struktuře podnikového kapitálu, rozhodování o podílu vlastního a cizího kapitálu
- Rozhodování o struktuře majetku podniku, rozhodování o podílu peněžních prostředků na celkovém podnikovém majetku.

²¹ DLUHOŠOVÁ, D. *Finanční řízení a rozhodování podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 2006. 978-80-86929-68-2, s. 16

- Rozhodování o investování podnikového kapitálu, rozhodování o užití vložených peněžních prostředků, rozhodnutí o finančním nebo věcném (reálném) investování.
- Rozhodování o rozdělení zdaněného podnikového zisku, rozhodování o výši rezervních fondů.²²

Dlouhodobé rozhodnutí v oblasti financí jsou mimo samotného direktivního rozhodování managementu podniku a jejich vlastníků omezovány různými zákonnými požadavky. Může se jednat například o rozhodnutí o tvorbě rezervních fondů, způsob a výše vyplácení výnosů. Kroky v oblasti dlouhodobého finančního rozhodování se významně podílí na celkové finanční situaci a zdraví podniku.

Mezi rozhodování krátkodobého charakteru patří:

- Rozhodování o velikosti a složení jednotlivých částí oběžného majetku.
- Rozhodování o optimální výši peněžních prostředků, o výběru různých forem krátkodobých cenných papírů, o pohledávkách atd.
- Rozhodování o optimální formě krátkodobého kapitálu – rozhodování o možnostech využití obchodních úvěrů a krátkodobých finančních záloh atd.

1.7 Pravidla financování

Pokud chce vlastník a management podniku zajistit trvalé a prosperující fungování své firmy, musí věnovat velkou pozornost tomu, jakým způsobem bude financovat své kapitálové potřeby a jaká je struktura majetku. Základní pravidla financování platí ve většině firem a měli by být v rámci finančního řízení respektována. Tyto pravidla jsou jedním ze základních ukazatelů, na které se dívají banky, či jiné ústavy při posuzování finančního zdraví a stability podniku. Analytické oddělení bank tyto pravidla u svých klientů pravidelně zkoumají a v případě, že zjistí velké výkyvy v porovnání s doporučeními, může to vést k snížení objemu prostředků, které jsou jim poskytovány.

²² DLUHOŠOVÁ, D. *Finanční řízení a rozhodování podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 2006. 978-80-86929-68-2, s. 16

Mezi tyto základní pravidla můžeme zařadit následující:

- 1) **Zlaté pravidlo financování** obsahuje obecné doporučení, o tom, že struktura aktiv a pasiv by měla být časově sladěná. Jednoduše řečeno, dlouhodobá aktiva by měla být kryta dlouhodobými pasivy a to stejné platí i v případě krátkodobých aktiv a pasiv. V případě, že se tím podnik neřídí, může se dostat do finančních problémů. Vždy je potřeba posuzovat dle okolností (např. v případě, kdy je úroková míra z úvěru výrazně nižší, než rentabilita investičního majetku).
- 2) **Zlaté pravidlo vyrovnaní rizika** uvádí, že hodnota vlastních zdrojů by měla převyšovat hodnotu cizích zdrojů. To znamená, že vlastníci by měli nést minimálně stejné riziko, jako věřitelé. V praxi se však často setkáváme s tím, že věřitelé podstupují větší riziko než samotní vlastníci. V případě že rentabilita vlastního kapitálu převyšuje úrok z cizího kapitálu, dochází k jevu, který se označuje jako pákový efekt.
- 3) **Zlaté pari pravidlo** je rozšířením zlatého pravidla financování. V podstatě doporučuje, aby společnost užívala tolik vlastního kapitálu, aby pokrývalo potřebu dlouhodobého majetku. V ideálním případě by měl být vlastní kapitál o něco nižší pro prostor financování dlouhodobým cizím kapitálem. Opět je důležité sledovat specifika podnikatelské činnosti, rentabilitu vlastního kapitálu a úrokové míry cizího kapitálu.
- 4) **Zlaté poměrové pravidlo** uvádí, že tempo růstu investic by v zájmu udržení dlouhodobé finanční rovnováhy podniku, nemělo předstihovat tempo růstu tržeb. Příliš vysoké investice by mohly být velkou zátěží firmy a výnosnost určité investice by neměla být nižší, než náklady na ní vynaložené.²³

²³ PETERA,P. ,ŠIMAN, J. *Financování podnikatelských subjektů. Teorie pro praxi.* 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-117-8, s. 63

KAPITOLA II: Praktická část

2. Charakteristika společnosti

ALTA je jednou z nejvýznamnějších českých výrobně engineeringových společností v oblasti strojírenství, která působí v teritoriu střední a východní Evropy. Hlavními znaky jejího vývoje jsou dynamický růst, prosperita a stabilita. Od roku 1991 se společnost specializuje na dodávky technologického zařízení pro strojírenství, těžební průmysl, průmysl stavebních hmot, hutnictví a energetiku. V souvislosti s úspěchy v prodeji obráběcích strojů a novými akvizicemi posledních let získává činnost skupiny ALTA stále více globální charakter. Její působení se rozšiřuje i v dalších teritoriích a státech, v současné době zejména v Indii a Číně.

ALTA jako generální dodavatel technologických celků nabízí a poskytuje širokou škálu obchodních, projekčních, engineeringových a finančních služeb v nejvyšší kvalitě. Mateřskou společností je ALTA Invest, a.s., která v sobě soustředí kapitálovou sílu.

Projekční a realizační aktivity jsou soustředěny v dalších dceřiných společnostech, které patří do skupiny ALTA.²⁴

Obrázek 5: Logo skupiny ALTA



(Zdroj: Interní materiály ALTA, a.s.)

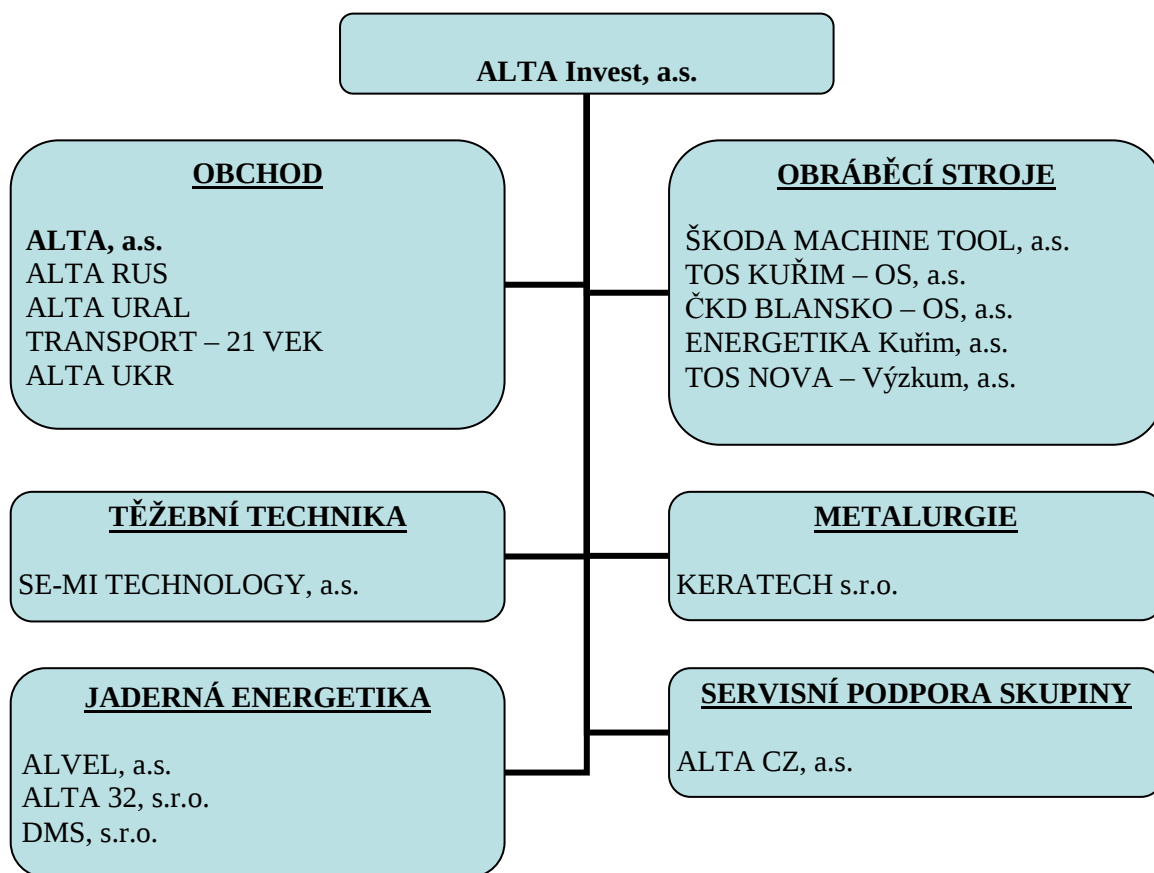
²⁴ <http://www.alta.cz/o-spolecnosti/alta/profil-spolecnosti-alta-a-s/>

2.1 Historie společnosti

Historie společnosti ALTA, a.s. sahá do roku 1991, kdy byla založena jako čistě tuzemská společnost pod jménem ALTA, spol. s.r.o. V následujících letech společnost zažila rychlý vzestup, který byl doprovázen expanzí na tehdy opomíjené trhy bývalého sovětského svazu a to především na trh Ruské federace.

Rychlý vzestup a také potřeba větší kapitálové síly se v následujících letech odrazila v transformaci společnosti ze společnosti s ručeným omezeným na akciovou společnost, přičemž akcie byly od počátku vlastněné několika osobami, co dávalo společnosti vždycky punc záruky kvality. S rozvojem společnosti se v letech 1998-2002 začali postupně otevírat obchodní zastoupení v Bělorusku, Ukrajině a Ruské federaci, kterých existence si vyžádala nutnost přiblížit se místním podmínkám a dostat se blíže k zákazníkovi. Rozvoj společnosti si mimo obchodní činnosti vyžádal potřebu výrobní a projekční samostatnosti. Z tohoto důvodu došlo k akvizicím významných českých společností, které disponují bohatou zkušeností v oblasti výroby obráběcích strojů a zařízení pro hlubinnou a povrchovou těžbu. Mezi tyto společnosti patří TOS KUŘIM - OS, a.s. (2005), SE-MI Technology, a.s. (2008), ČKD BLANSKO-OS, a.s. (2010) a ŠKODA MACHINE TOOL a.s. (2011). Tato skutečnost si vynutila vznik společnosti, která by zašitovala nové dceřiné společnosti. V průběhu roku 2011 byl ukončen proces vytváření holdingového uspořádání skupiny ALTA. Původní společnost ALTA, a.s. byla v rámci procesu rozdělení formou odštěpení přejmenována na ALTA Invest, a.s. a je mateřskou společností skupiny. Veškeré obchodní aktivity původní společnosti byly převedeny do nové společnosti s názvem ALTA, a.s., která je 100% dceřinou společností ALTA Invest, a.s.. Sídla obou společností se nacházejí v Brně, ale své zastoupení má společnost v dalších třech městech – Praha, Ostrava, Přerov. Organizační strukturu skupiny ALTA v podobě jaké se nachází od roku 2011 a konkrétní zařazení společnosti ALTA, a.s. zachycuje následující schéma:

Obrázek 6: Organizační struktura skupiny ALTA



(Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti ALTA, a.s.)

Ve skupině je celkově zaměstnáno více než 1200 lidí a společnost ALTA, a.s. zaměstnává 130 lidí. Úspěšnost podnikání společnosti deklaruje i její dlouhodobé umístování ve stovce nejvýznamnějších firem v České republice. Toto hodnocení každoročně sestavuje sdružení CZECH TOP 100. V roce 2012 se společnost umístila na 49. místě, což je od roku 2002 její nejlepší umístění.

V následující kapitole této diplomové práce provedu finanční analýzu společnosti ALTA, a.s. na základě hospodářských výsledků, které společnost sestavuje podle Mezinárodních standardů účetního výkaznictví.

3. Finanční analýza společnosti

Důležitým měřítkem při stanovení finanční stability a zdraví podniku jsou jednotlivé finanční ukazatele a jejich vývoj v čase. Tyto ukazatele banky za účelem kontroly svých investic u klientů pravidelně hodnotí a vyvozují z nich možnosti další spolupráce, ale také výši ceny peněz poskytovaných danému podniku. Prostřednictvím finanční analýzy můžou být odhaleny důležité skutečnosti, které mohou mít na budoucnost podniku významný vliv. Z tohoto důvodu je nutné, aby podniky shromažďovaly tyto údaje i samostatně prostřednictvím svých vnitropodnikových útvarů a nejenom je zpětně sledovaly z pohledu bank.

V mnou sledované společnosti tyto ukazatele vyhodnocuje oddělení controllingu, které ve spolupráci s ekonomickým oddělením na jejich základě stanovuje strategii vývoje v oblasti financí pro kratší, ale také delší časový horizont. Z těchto údajů jsou pak vyvozovány možnosti společnosti z pohledu její ekonomicko-finanční výkonnosti. V následující části této diplomové práce provedu komplexní analýzu jednotlivých veličin a ke každému z nich přidám vlastní hodnocení současné situace. Pro všechny výpočty budou použité oficiální účetní výkazy společnosti a to rozvaha, výkaz zisku a ztrát a cashflow. První dva zmíněné má společnost povinnost oficiálně zveřejňovat ve sbírce listin na portálu ministerstva spravedlnosti České republiky. Výkaz cash flow jsem získala z interních zdrojů společnosti.

3.1 Zlaté pravidla financování

V teoretické části této práce jsem uvedla pravidla financování, které obecně platí a patří mezi základní vodítka při financování podniku. V následující části se podívám a zhodnotím jejich dodržování za posledních pět let vývoje ve sledované společnosti.

3.1.1 Zlaté pravidlo financování

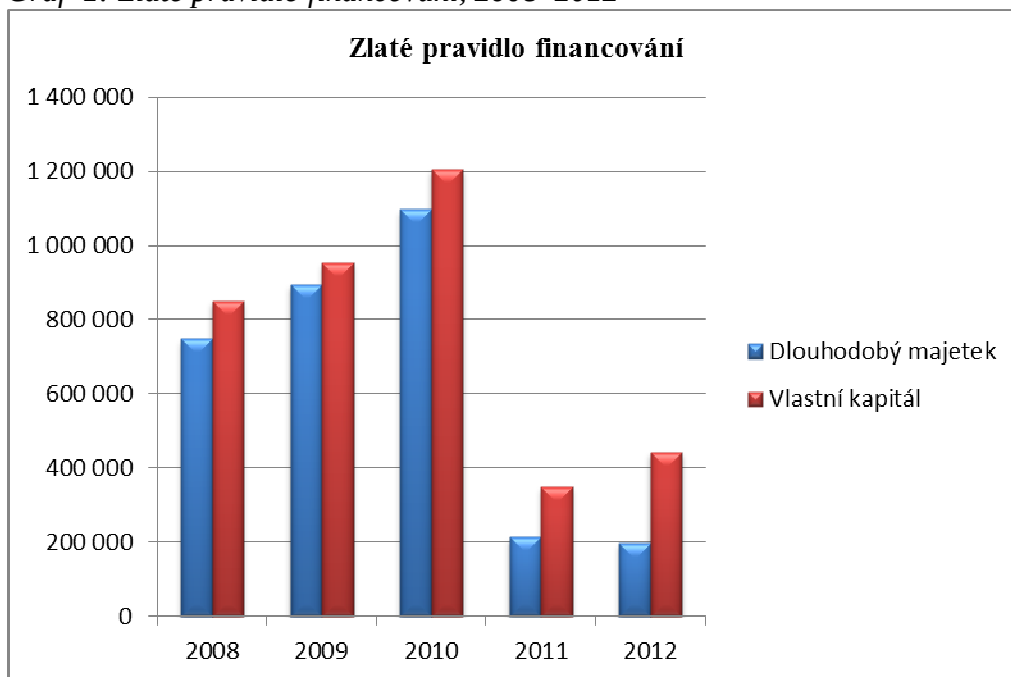
Tabulka 2: Zlaté pravidlo financování, 2008–2012 (v tis. Kč)

	2008	2009	2010	2011	2012
Dlouhodobý majetek	748 157	895 753	1 097 570	213 462	198 704
Vlastní kapitál	850 106	953 787	1 206 179	349 456	442 846
Převaha kapitálu	101 949	58 034	108 609	135 994	244 142
Dodrženo	ANO	ANO	ANO	ANO	ANO

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Dodržování tohoto pravidla jsem se rozhodla otestovat porovnáním výše dlouhodobého majetku a vlastního kapitálu. Ve všech letech, pro která byla analýza provedena, výše vlastního kapitálu převyšovala hodnotu dlouhodobého majetku. Z toho jasně plyne, že zlaté pravidlo financování je v podniku dodržováno, protože lze říct, že dlouhodobý majetek je financován z dlouhodobých zdrojů.

Graf 1: Zlaté pravidlo financování, 2008–2012



(Zdroj: Vlastní zpracování)

3.1.2 Zlaté pravidlo vyrovnaní rizika

Tabulka 3: Zlaté pravidlo vyrovnaní rizika, 2008–2012 (v tis. Kč)

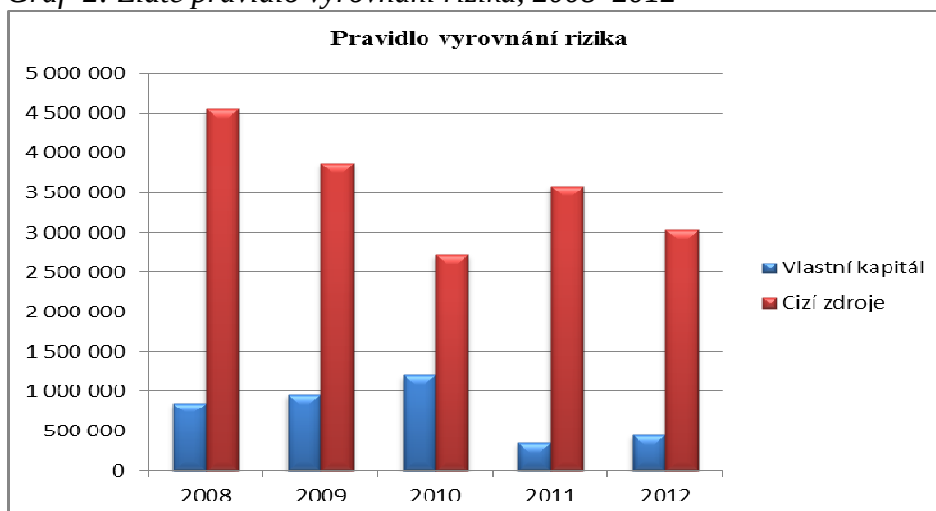
	2008	2009	2010	2011	2012
Vlastní kapitál	850 106	953 787	1 206 179	349 456	442 846
Cizí zdroje	4 553 856	3 871 263	2 720 387	3 582 524	3 036 966
Poměr VK/CZ	0,18668	0,2464	0,4434	0,0975	0,1458
Dodrženo	NE	NE	NE	NE	NE

(Zdroj: Vlastní zpracování)

I když toto pravidlo patří mezi jedno ze základních, nutno říci, že v praxi často není dosahováno. Podobně je tomu u mnou sledované společnosti a ve všech letech hodnota

cizích zdrojů značně převyšuje hodnotu vlastního kapitálu. Tento fakt je odrazem charakteru podnikání dané společnosti, ale také snahy o dlouhodobou maximalizaci zisku a rentability vlastního kapitálu.

Graf 2: Zlaté pravidlo vyrovnání rizika, 2008–2012



(Zdroj: Vlastní zpracování)

3.1.3 Zlaté pari pravidlo

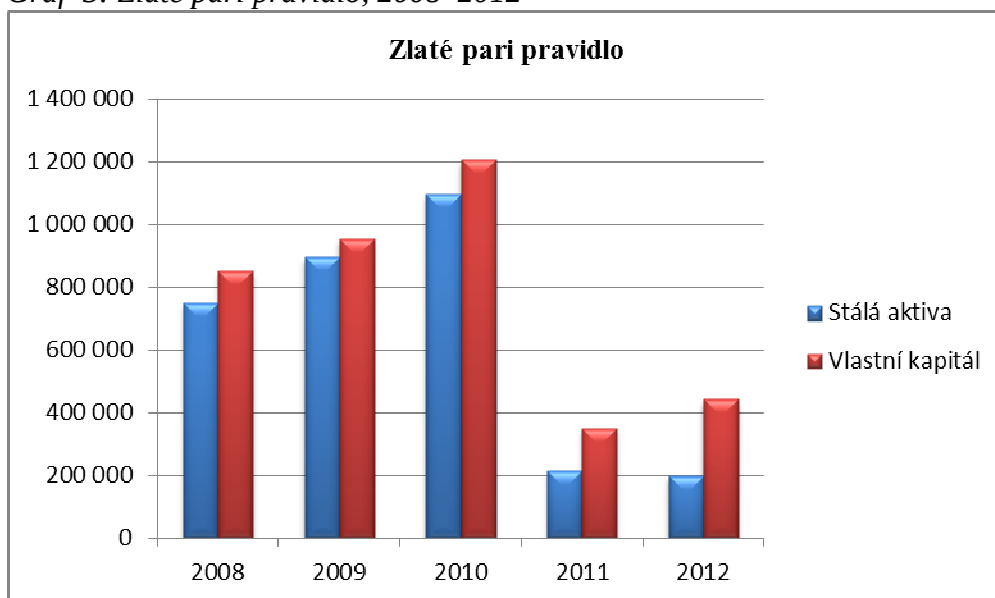
Tabulka 4: Zlaté pari pravidlo, 2008–2012 (v tis. Kč)

	2008	2009	2010	2011	2012
Stálá aktiva	748 157	895 753	1 097 570	213 462	198 704
Vlastní kapitál	850 106	953 787	1 206 179	349 456	442 846
Dodrženo	ANO	ANO	ANO	ANO	ANO

(Zdroj: Vlastní zpracování)

U tohoto pravidla se hodnotí vztah výše dlouhodobého majetku a vlastních zdrojů, přičemž by mělo platit, že objem dlouhodobého majetku je menší jako objem vlastních zdrojů. Toto pravidlo je respektováno ve všech zkoumaných letech vývoje společnosti.

Graf 3: Zlaté pari pravidlo, 2008–2012



(Zdroj: Vlastní zpracování)

3.1.4 Zlaté bilanční pravidlo

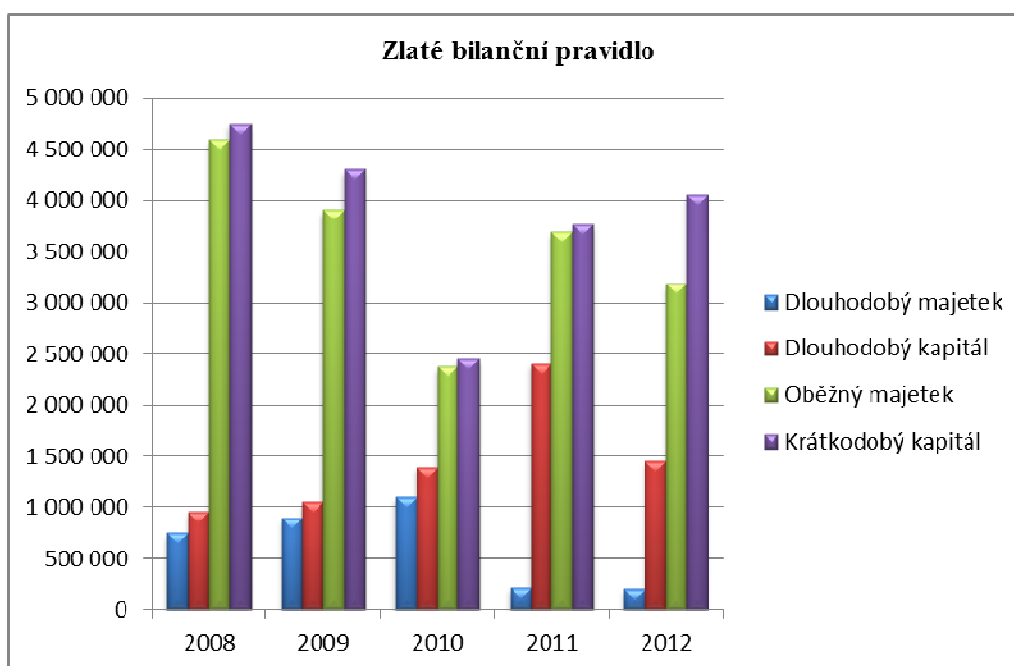
Tabulka 5: Zlaté bilanční pravidlo, 2008–2012 (v tis. Kč)

	2008	2009	2010	2011	2012
Dlouhodobý majetek	748 157	895 753	1 097 570	213 462	198 704
Dlouhodobý kapitál	961 942	1 049 935	1 393 111	2 407 481	1 457 228
Rozdíl	213 785	154 182	295 541	2 194 019	1 258 524
Oběžný majetek	4 597 053	3 907 205	2 374 712	3 689 620	3 182 741
Krátkodobý kapitál	4 745 893	4 308 418	2 458 600	3 764 956	4 051 191
Rozdíl	148 840	401 213	83 888	75 336	868 450
Dodrženo	ANO	ANO	ANO	ANO	ANO

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Toto pravidlo nám říká, že dlouhodobě vázaný majetek má být kryt dlouhodobým kapitálem a oběžný majetek krátkodobým kapitálem. V sledovaném období bylo toto pravidlo respektováno ve všech letech a hodnota kapitálu převyšovala hodnotu majetku v jejich jednotlivých formách.

Graf 4: Zlaté bilanční pravidlo, 2008–2012



(Zdroj: Vlastní zpracování)

U společnosti jsem provedla finanční analýzu dle zlatých bilančních pravidel a ta nám ukázala, že společnost dosahuje kromě jednoho ukazatele žádoucí hodnoty ve všech letech za posledních pět let vývoje. I přes to, můžeme říci, že výsledek je uspokojivý a společnost je dle těchto pravidel finančně stabilní.

3.2 Analýza stavových veličin

Tato analýza vychází ze sledování údajů obsažených přímo v účetnictví a prakticky se jedná o zhodnocení majetkové a kapitálové struktury podniku. Zjišťují se nejen absolutní hodnoty ukazatelů v čase, ale také jejich relativní změny (tzv. technika procentního rozboru).

3.2.1 Horizontální analýza

Tato analýza spočívá ve srovnávání hodnot ukazatelů a jejich procentuální změny v čase. V případě zkoumané společnosti tyto změny budou zkoumány meziročně a to za posledních pět let vývoje.

Tabulka 6: Horizontální analýza

	2008–2009	2009–2010	2010–2011	2011–2012
AKTIVA CELKEM	89,36 %	81,29 %	100,09 %	88,61 %
Dlouhodobý majetek	119,73 %	122,53 %	19,45 %	93,09 %
Oběžný majetek	84,99 %	70,71 %	133,52%	86,28 %
PASIVA CELKEM	89,36 %	81,29 %	100,09 %	88,61 %
Vlastní kapitál	112,20 %	126,46 %	28,97 %	126,72 %
Cizí zdroje	85,01 %	70,27 %	131,69 %	84,77 %

(Zdroj: Vlastní zpracování)

3.2.2 Vertikální analýza

Vertikální analýza je založena na rozboru jednotlivých složek finančních ukazatelů. Konkrétně se v ní vyjadřuje procentní zastoupení jednotlivých aktiv, pasiv, výnosů a nákladů na celkovém součtu. Tato analýza patří k důležitým vodítkům k vysledování potenciálních rizikových faktorů pro budoucnost podniku.

Tabulka 7: Vertikální analýza, 2008– 2012 (v tis. Kč)

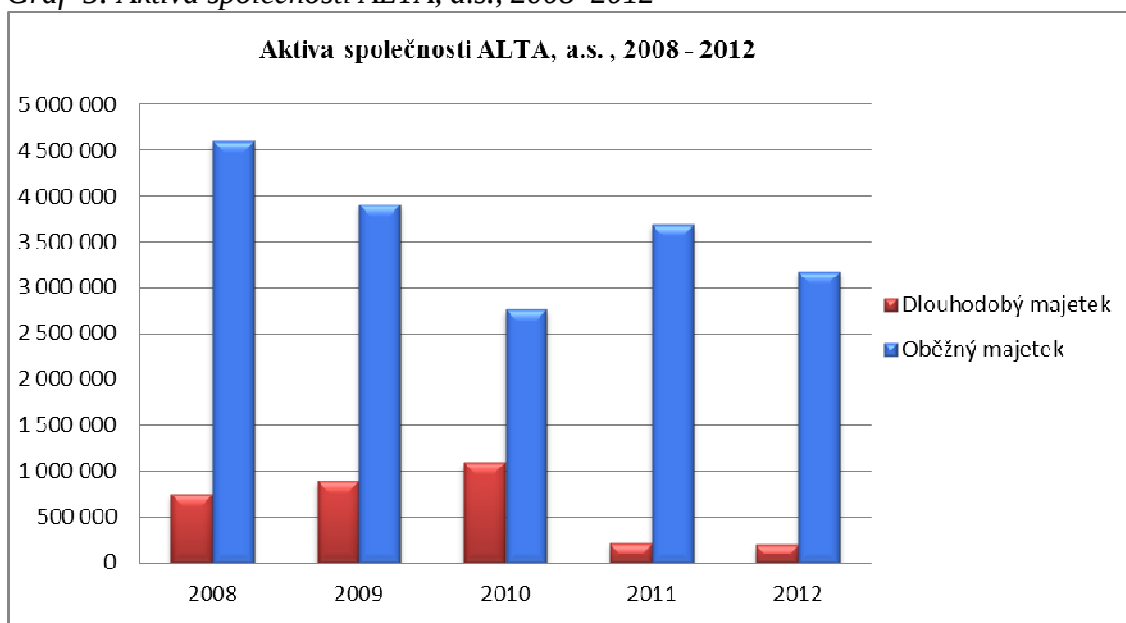
	2008	2009	2010	2011	2012
AKTIVA CELKEM	5 411 976	4 836 096	3 931 285	3 935 008	3 486 619
	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Dlouhodobý majetek	748 157	895 753	1 097 570	213 462	198 704
	13,82 %	18,52 %	27,92 %	5,42 %	5,70 %
Oběžný majetek	4 597 053	3 907 205	2 762 935	3 689 008	3 182 741
	84,94 %	80,79 %	70,28 %	93,75 %	91,28 %
PASIVA CELKEM	5 411 976	4 836 096	3 931 285	3 935 008	3 486 619
	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Vlastní kapitál	850 106	953 787	1 206 179	349 456	442 846
	15,71 %	19,72 %	30,68 %	8,88 %	12,70 %
Cizí zdroje	4 553 856	3 871 263	2 720 387	3 582 524	3 036 966
	84,14 %	80,05 %	69,20 %	91,04 %	87,10 %

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Z analýzy společnosti za posledních pět let jasně plyne, že nejlepší situace byla v podniku v roce 2010, kdy podíl dlouhodobého majetku na celkových aktivech a podíl

vlastního kapitálu na celkových pasivech dosahoval nejvyšších hodnot. Od roku 2008 do roku 2010 se podíl zdvojnásobil, což znamená, že podniku se velmi dobře dařilo a své zisky investoval do navyšování vlastního kapitálu, co mělo za následek snižování rizika pro jeho věřitele. V roce 2011 nastal prudký pokles, což ovšem plyne z cíleného odštěpení podniku, který byl zmíněn v představení podniku. Společnost se rozdělila a kapitál byl přesunut do nové mateřské společnosti skupiny. V roce 2012 se společnosti nedařilo tento pokles moc snížit, ale ukazatele stále dosahují akceptovatelných hodnot.

Graf 5: Aktiva společnosti ALTA, a.s., 2008–2012



(Zdroj: Vlastní zpracování)

3.3 Analýza poměrových ukazatelů

Analýzou poměrových ukazatelů se rozumí vzájemný vztah mezi dvěma nebo více položkami, kterých zdrojem jsou účetní výkazy. Tato analýza patří mezi nejrozšířenější metodu finanční analýzy a podle oblasti, kterou hodnotí, se tyto ukazatele rozdělují na ukazatele likvidity, rentability, aktivity a zadluženosti. Obecně jsou dány optimální hodnoty, které by v dané oblasti pro podnik měli platit, nicméně je žádoucí aby hodnocení probíhalo v souladu s konkrétními podmínkami v prostoru a čase.

3.3.1 Ukazatele likvidity

Likvidita je jedním z nejdůležitějších ukazatelů a poukazuje na schopnost podniku platit své splatné závazky. Ukazatelé likvidity mají různou úroveň v závislosti na rychlosti přeměny různých druhů oběžného majetku na peněžní prostředky. V této práci budu zkoumat u společnosti všechny druhy likvidity a porovnávat ji s hodnotami, které jsou obecně brány za hodnoty ideální a to opět za posledních pět let vývoje.

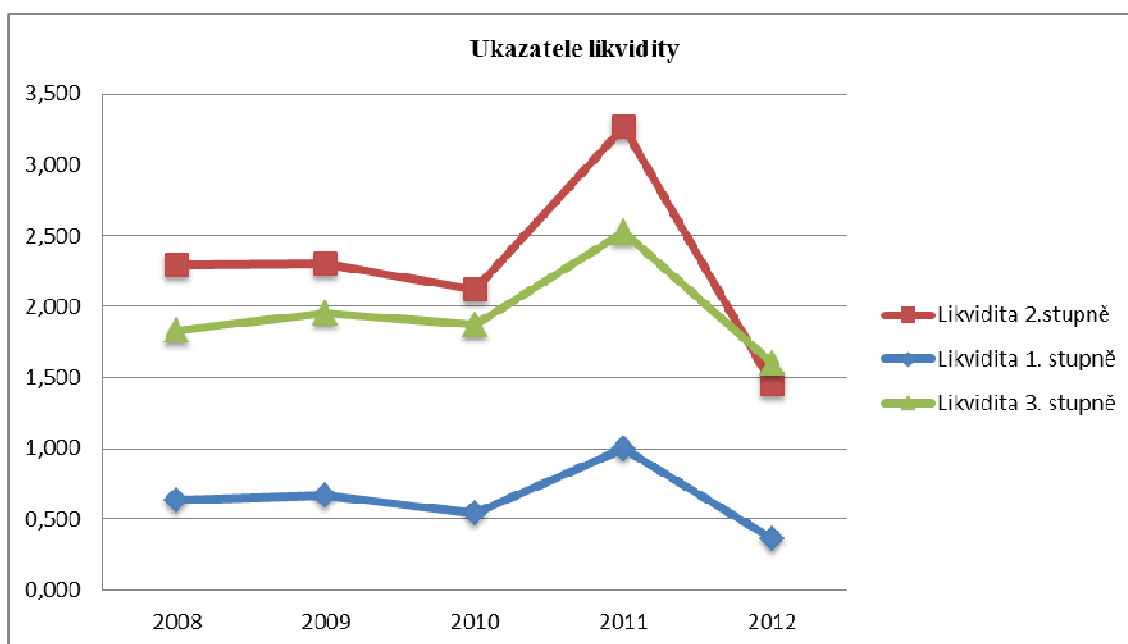
Tabulka 8: Ukazatele likvidity, 2008–2012 (v tis. Kč)

	2008	2009	2010	2011	2012	Ideální hodnota
Finanční majetek	1 745 145	1 492 734	655 038	1 424 881	706 074	
Krátkodobé pohledávky	2 854 725	2 173 091	1 256 082	1 827 838	1 441 622	
Zásoby	472 394	705 466	349 979	359 252	999 581	
Krátkodobé závazky	2 770 941	2 239 530	1 209 257	1 431 766	1 966 403	
Likvidita 1. stupně	0,630	0,667	0,542	0,995	0,359	0,2–0,5
Likvidita 2. stupně	1,660	1,637	1,580	2,272	1,092	1,0–1,5
Likvidita 3. stupně	1,831	1,952	1,870	2,523	1,601	1,8–2,5

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Vývoj ukazatelů v čase zachycuje přehledně i následující graf.

Graf 6: Ukazatele likvidity, 2008–2012



(Zdroj: Vlastní zpracování)

Na základě vypočítaných hodnot možno zhodnotit, že společnost ALTA, a.s. ve všech letech až na menší výjimky vykazuje ideální hodnoty. Obecně na základě těchto propočtů možno usoudit, že společnost je pro její věřitele solidním partnerem, který si je schopen dostát svých závazků. Tento fakt se může pozitivně odrazit i při posuzování bank při poskytování kapitálu pro podnik a jeho případné investice či obchodní případy.

3.3.2 Ukazatele rentability

Rentabilitu můžeme charakterizovat jako schopnost podniku dosahovat zisku pomocí investovaného kapitálu a jedná se o formu vyjádření míry zisku z podnikání. Rentabilitou se měří úspěšnost podnikání a dosahování podnikových cílů.

Při zjišťování rentability podniku poměrujeme zisk dosažený s jinými hodnotami, které slouží k dosahování tohoto zisku.

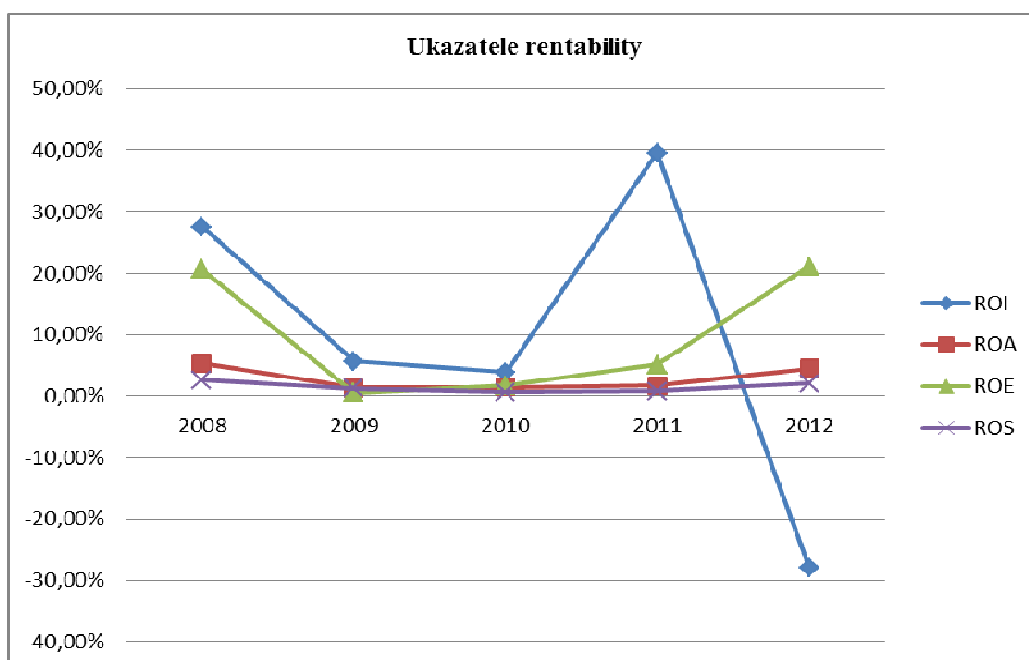
Tabulka 9: Ukazatele rentability, 2008–2012 (v tis. Kč)

	2008	2009	2010	2011	2012
ROI (EBIT/Aktiva celkem- krátkodobé cizí zdroje)	27,57%	5,69%	3,88%	39,60%	-27,90%
EBIT	288 793	64 669	57 076	67 337	157 509
Aktiva celkem	5 411 976	4 836 096	3 931 285	3 935 008	3 486 619
Krátkodobé cizí zdroje	4 364 609	3 698 785	2 458 600	3 764 956	4 051 191
ROA (EBIT/Aktiva celkem)	5,34%	1,34%	1,45%	1,71%	4,52%
EBIT	288 793	64 669	57 076	67 337	157 509
Aktiva celkem	5 411 976	4 836 096	3 931 285	3 935 008	3 486 619
ROE (EAT/Vlastní kapitál)	20,69%	0,55%	1,73%	5,17%	21,09%
EAT	175 851	5 224	20 853	18 054	93 390
Vlastní kapitál	850 106	953 787	1 206 179	349 456	442 846
ROS (EBIT/Tržby)	2,66%	1,27%	0,62%	0,81%	2,09%
EBIT	288 793	64 669	57 076	67 337	157 509
Tržby	10 862 945	5 089 901	9 219 698	8 347 439	7 532 653

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Obecně u výpočtů rentability platí, že čím vyšší jsou hodnoty výpočty zjištěné, tím lépe se podniku v daném roce daří. Z tohoto pohledu se společnosti ALTA, a.s. nejlépe dařilo v roce 2008, kdy můžeme vidět, že rentabilita vlastního kapitálu dosáhla 20,69 % a rentabilita celkového kapitálu 5,34 %. Obě hodnoty náhle v roce 2009 spadly na téměř nulovou úroveň, ale v následujících letech pravidelně rostly, aby se na konci roku 2012 dostaly na původní úroveň z roku 2008. Velké snížení hodnot v roce 2009 bylo způsobeno významným růstem vlastního kapitálu a také poklesem jak tržeb, tak zisku. Obdobně se v jednotlivých letech chovají i ukazatele ROI a ROS. Jedinou výjimku představuje ukazatel ROI ke konci roku 2012, kdy se index dostává do záporných hodnot. Tento fakt je způsoben především výrazným snížením aktiv v porovnání s předchozím rokem a přechodným a krátkodobým navýšením krátkodobých cizích zdrojů k datu účetní závěrky ke konci roku 2012.

Graf 7: Ukazatele rentability, 2008–2012



(Zdroj: Vlastní zpracování)

3.3.3 Ukazatele zadluženosti

Tyto ukazatele nám vyjadřují míru zadluženosti podniku, přičemž všeobecně platí, že čím větší zadluženost podnik dosahuje, tím větší je riziko nesplacení svých závazků věřitelům a zvyšuje se riziko finanční nestability. Snahou podniku by mělo být najít optimální poměr mezi financováním z vlastních a cizích zdrojů, tak aby bylo docíleno co nejvyšší finanční stability. Dočasné zvyšování zadluženosti může a mělo by vést k budoucímu zvýšení ziskovosti.

Tabulka 10: Ukazatelé zadluženosti, 2008–2012

	2008	2009	2010	2011	2012
Celková zadluženost	84,14 %	80,05 %	69,20 %	91,04 %	87,10 %
Míra zadluženosti	535,68 %	405,88 %	225,54 %	1025,17 %	685,78 %
Úrokové krytí	341,34 %	117,27 %	168,60 %	145,04 %	381,43 %
Úrokové zatížení	29,30 %	85,27 %	59,31 %	68,95 %	26,22 %
Koeficient samofinancování	15,71 %	19,72 %	30,68 %	8,88 %	12,70 %

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Při pohledu na vývoj ukazatelů zadluženosti možno říci, že společnost a její fungování výrazně závisí na cizích zdrojích. Míra zadlužení ve sledovaných letech průměrně dosahuje hodnotu 82,31%, což je číslo pohybující se nad odvětvovým průměrem. Nejlepší hodnoty zadlužení podnik dosáhl v roce 2010, ale již v roce 2011 byla zadluženost historicky největší. Tento fakt souvisí především s odlivem kapitálu do nové mateřské společnosti a současné ponechání úvěrové angažovanosti u bank na společnosti původní. V roce 2012 zadluženost mírně klesla a současná situace naznačuje, že klesající trend bude pokračovat i v roce 2013. I přes zmínění pokles nutno podotknout, že zadluženost je velmi vysoká a podnik by měl usilovat o snižování zadluženosti tak, aby i do budoucna byl pro banky solidním partnerem. Na druhou stranu je vysoký stupeň zadluženosti podniku odrazem charakteru podnikání, u kterého je použití cizích zdrojů nezbytné a generování budoucích zisků na něm závislé. Od vysokého stupně zadlužení se odvíjejí i další ukazatele, které ve všeobecnosti dosahují obecně velmi nepříznivých hodnot.

3.3.4 Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity nám poskytují informace o tom, jak efektivně podnik dokáže hospodařit se svými aktivy. V následující tabulce je zachycen vývoj těchto ukazatelů opět za posledních pět let vývoje společnosti.

Tabulka 11: Ukazatele aktivity, 2008–2012

	2008	2009	2010	2011	2012
Obrat aktiv	1,958	1,031	2,313	2,074	2,113
Obrat stálých aktiv	5 628,65	1 882,30	1 726,42	1 418,50	3 543,49
Obrat zásob	22,436	7,065	18,747	22,719	7,370
Doba obratu zásob (dny)	16,268	51,661	19,470	16,065	49,525
Doba obratu pohledávek (dny)	98,311	170,359	64,689	79,855	66,293
Doba obratu závazků (dny)	95,426	164,000	59,006	64,028	97,427

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Obrat aktiv vyjadřuje efektivitu využití celkových aktiv, přičemž ve sledovaném období dochází k žádoucímu vzestupu těchto hodnot. Za optimální hodnotu se považuje 1,6–3,0 a mimo ně se společnost dostala jenom v roce 2009. Obrat stálých aktiv je

obecně v pořádku, protože dosahuje hodnot vyšších jak obrát aktiv. Obdobně se dají interpretovat výsledky u obrátu zásob. Nejlepší hodnoty podnik dosáhl v roce 2011. U doby obrátu zásob a pohledávek obecně platí, že nejlepší jsou hodnoty nejnižší. Z tohoto pohledu byla u zásob tedy nejlepší situace v roce 2011 a u pohledávek v roce 2010. Podnik u ukazatelů aktivity dosahuje uspokojivých hodnot a tak lze konstatovat, že společnost dokáže své aktiva efektivně využít.

3.4 Analýza tržní hodnoty podniku

3.4.1 Účetní hodnota akcie

Tento ukazatel se vypočte jako: Vlastní kapitál / počet kmenových akcií

Tabulka 12: Účetní hodnota akcie (v tis. Kč)

	2008	2009	2010	2011	2012
Vlastní kapitál	850 106	953 787	1 206 179	349 456	442 846
Počet kmenových akcií	200 000	200 000	200 000	50 000	50 000
Účetní hodnota akcie	4,251	4,769	6,031	6,989	8,857

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Tento ukazatel ve všeobecnosti označuje dosahování zisku v podniku a v mém případě mám od roku 2008 stále stoupající tendenci.

3.4.2 Čistý zisk na akcii

Tento ukazatel se vypočte jako: HV po zdanění / počet emitovaných akcií.

Tabulka 13: Čistý zisk na akcii (v tis. Kč)

	2008	2009	2010	2011	2012
Zisk	175 851	5 224	20 853	18 054	93 390
Počet emitovaných akcií	200 000	200 000	200 000	50 000	50 000
Čistý zisk na akcii	0,879	0,026	0,104	0,361	1,868

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Tato hodnota nám vyjadřuje rentabilitu na jednu akcii. Na základě výpočtů můžeme vidět, že tento ukazatel dosáhl nejlepší hodnoty ke konci roku 2012. Tento fakt byl

způsoben snížením základního kapitálu a současným navýšením zisku v daném roce. Druhý nejlepší výsledek společnost dosáhla v roce 2008 a to ještě před odlivem kapitálu do nových společností. V roce 2009 dosáhl čistý zisk na akcii propad a v následujících letech opět mírné navyšování.

3.5 Provozní ukazatele

3.5.1 Produktivita z výkonu

Produktivitu můžeme ve všeobecnosti charakterizovat jako poměr mezi vstupy a výstupy. V případě ukazatele produktivity z výkonu poměrujeme výkony za účetní období s průměrně evidovaným počtem zaměstnanců v jednotlivých letech.

Tabulka 14: Produktivita z výkonu

	2008	2009	2010	2011	2012
Výkony (v tis. Kč)	265 479	106 318	129 860	185 506	165 746
Počet zaměstnanců	137	126	130	103	76
Produktivita z výkonu (v tis. Kč)	1 937,80	843,79	998,92	1 801,03	2 180,87

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Produktivita z výkonu u sledovaného podniku v čase kolísá. Nejvyšší přidanou hodnotu dosahuje v roce 2012, kdy se v porovnání s druhou nejvyšší hodnotou z roku 2008 vzrostl výkon na jednoho zaměstnance téměř o 250.000,- Kč.

3.5.2 Produktivita z přidané hodnoty

Tento ukazatel udává, jak velký podíl přidané hodnoty připadá na jednoho zaměstnance.

Tabulka 15: Produktivita z přidané hodnoty

	2008	2009	2010	2011	2012
Přidaná hodnota (v tis. Kč)	491 393	159 259	277 632	222 807	248 968
Počet zaměstnanců	137	126	130	103	76
Produktivita z přidané hodnoty (v tis. Kč)	3 586,81	1 263,96	2 135,63	2 163,17	3 275,89

(Zdroj: Vlastní zpracování)

S výjimkou roku 2009 má tento ukazatel v čase rostoucí tendenci, což je možné hodnotit jako velmi pozitivní.

3.6 Analýza soustav ukazatelů

V předchozí kapitole byl zkoumaný podnik podroben analýze z pohledu jednotlivých ukazatelů, které však mají omezenou vypovídající schopnost. Z tohoto důvodu existují ve finanční analýze postupy, kterých cílem je zhodnotit finanční zdraví podniku komplexně. Mezi nejpoužívanější ukazatele podniku patří Altmanův index finančního zdraví a Index IN 01.

3.6.1 Index IN 01

Jedná se o souhrnný ukazatel a spojení bonitního a bankrotního modelu. Dle tohoto indexu lze hodnotit, v jaké situaci se podniku nachází. Ukazatel lze vypočítat na základě následujícího vztahu:

$$\begin{aligned} \text{IN} = & 0,13 * \text{Aktiva/Cizí zdroje} \\ & + 0,04 * \text{EBIT/Nákladové úroky} \\ & + 3,92 * \text{EBIT/Aktiva} + 0,21 * \text{Výnosy/Aktiva} \\ & + 0,09 * \text{Oběžná aktiva/(Krátkodobé závazky + Krátkodobé bankovní úvěry)} \end{aligned}$$

Tabulka 16: Index IN01 - výpočet

	2008	2009	2010	2011	2012
Aktiva/Cizí zdroje	1,188	1,249	1,445	1,098	1,148
EBIT/Nákladové úroky	3,963	2,138	1,878	1,680	4,747
EBIT/Aktiva	0,053	0,013	0,015	0,017	0,045
Výnosy/Aktiva	2,336	1,185	2,871	2,532	2,589
Oběžná aktiva/Krátkodobé závazky + Krátkodobé bankovní úvěry)	1,055	1,060	1,218	1,057	1,068

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Na základě propočtů dle výše uvedeného vzorce byly zjištěny následující hodnoty indexu IN01. Dle pravidel indexu IN01 může výsledek nabývat tří různých stavů:

IN > 1,77: Podnik tvoří hodnotu

IN < 0,75: Podnik hodnotu netvoří (ničí)

IN mezi hodnotami 1,77 a 0,75: tzv. „šedá zóna“

Tabulka 17: Index IN01 - výsledky

	2008	2009	2010	2011	2012
IN01	1,108	1,604	1,978	1,864	2,115

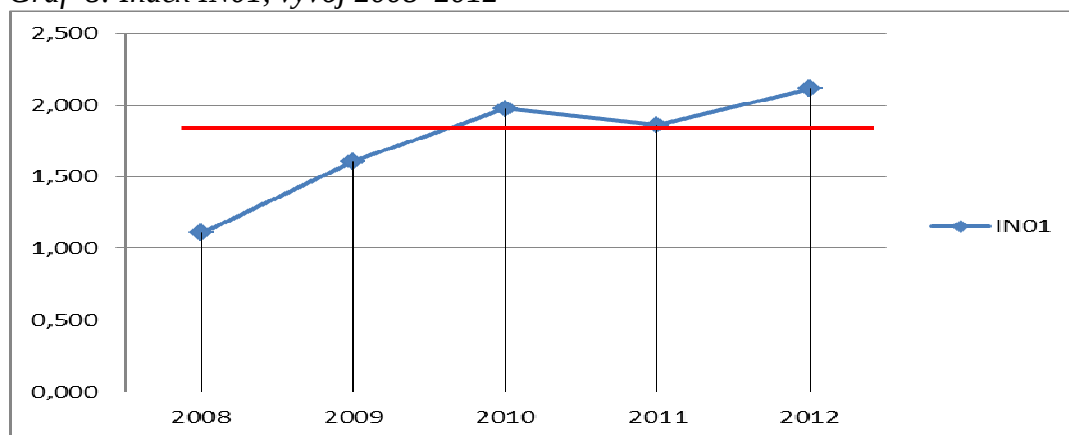
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Podle těchto pravidel se mnou zkoumaný podnik v roce 2008 a 2009 nacházel v tzv. šedé zóně, tedy stavu, kdy nelze jednoznačně určit, jestli podnik prosperuje a je mimo finanční ohrožení. V roce 2010 však index přeskočil přes hodnotu 1,75 a od té doby měl index vzestupnou tendenci. Nejlepšího výsledku podnik dosáhl v roce 2012. Podle této analýzy lze tedy hodnotit, že u tohoto podniku neexistuje větší riziko zániku či finančních potíží.

Z provedených analýz možno usoudit, že společnost ALTA, a.s. se celkově nachází v dobré finanční situaci. Společnost dosáhla ve sledovaném období vysokých zisků a i jednotlivé ukazatele rentability až na výjimky dosahují žádoucích hodnot. Dobrou finanční kondici společnosti potvrdil i souhrnný bonitní a bankrotní model IN01, podle kterého podnik od roku 2010 tvoří hodnotu a je finančně silný a stabilní. Na druhou stranu jako velmi negativní jev možno u společnosti označit velkou míru zadluženosti, která by se mohla stát do budoucnosti velkou hrozbou. Je evidentní, že společnost splácí své splatné úvěry z pohledávek a v případě, že by se část z nich dostala do prodlení nebo by byla nedobytnou, mohlo by to pro podnik mít velmi negativní dopad. Tento fakt je stěžejní i pro poskytovatele cizího kapitálu, kdy neustále navyšující se úvěrová angažovanost může být důvodem pro neposkytnutí úvěru v objemu, který by byl pro podnik v určité situaci žádoucí. Pro výrobně-obchodní společnost jakou ALTA, a.s. je, je právě poskytování cizího kapitálu a participace banky při vytváření finančních

schémat nezastupitelná a proto by se měl podnik zaměřit na systematické snižování zadluženosti.

Graf 8: Index IN01, vývoj 2008–2012



(Zdroj: Vlastní zpracování)

4. Možnosti financování obchodního případu

ALTA, a.s. je od svého vzniku zaměřená na spolupráci a obchodování s partnery ze zemí střední a především východní Evropy. Hlavní činnosti zahrnují komplex obchodních, finančních, projekčních, engineeringových a servisních služeb. Orientace na zákazníka a respektování individuálních požadavků klienta včetně komplexního financování patří mezi klíčové know-how společnosti. Společnost si za dobu své existence vybudovala v bankovním sektoru silné postavení a díky tomu svým obchodním partnerům dokáže nabízet široké spektrum úvěrových, platebních a zajišťovacích operací. Za celou historii existence podnik realizoval mnohé obchody, u kterých se vždy dokázalo finanční schéma obchodu nastavit tak, aby co nejlépe kopírovalo představy nejenom ALTY, a.s. ale také obchodního partnera.

V současné době podnik spolupracuje s devíti bankami. Každá z nich je momentálně schopna poskytnout jak financování našich výdajů, tak exportní financování partnera. Mezi hlavní bankovní partnery společnosti z obchodních bank patří: Raiffeisenbank a.s., ČSOB, a.s., UniCredit Bank Czech Republic, a.s., Citibank Europe plc, organizační složka, Komerční banka, a.s., HSBC Bank plc organizační složka, ING Bank plc. Na financování velkých investičních akcí a exportních projektů se v převážné míře podílí i Česká exportní banka, a.s.

V této diplomové práci jsem se rozhodla představit jednotlivé možnosti financování vývozního obchodního kontraktu. V následujícím textu se zaměřím na představení konkrétního obchodního případu, představím jednotlivé možnosti, které by danému případu odpovídali, a v závěru práce na základě objektivních skutečností doporučím vhodný typ financování dané akce.

4.1 Charakteristika obchodního případu

Společnost ALTA, a.s. uzavřela odběratelský kontrakt s polským obchodním partnerem, jehož předmětem je Dodávka technologie pro úpravnu uhlí. Mezi dílčí předmět kontraktu dále patří:

- Rekonstrukce pásové dopravy
- Rekonstrukce elektro vybavení

- Technologie drcení, třídění a praní surového uhlí
- Okruhy prací kapaliny
- Výstavba nového dispečinku

Hodnota kontraktu: **8,6 mil. EUR**

Před uzavřením tohoto kontraktu probíhali jednání ohledně možnosti financování celého obchodního případu. V jejich průběhu byli s odběratelem mimo jiného domluvené platební podmínky, které jsou výchozím bodem pro určení způsobu financování. Konkrétní platební podmínky s odběratelem byly domluvené následovně:

- 10 % akontace
- 90 % hrazeno prostřednictvím dokumentárního akreditivu s odloženou splatností 90,180 a 240 dnů
- Zádržné v hodnotě 10 % kontraktu je součástí poslední splátky

Nastavené platební podmínky jsou pro společnost ALTA, a.s. dost nevýhodné. U většiny kontraktů, které ALTA, a.s. uzavírá, požaduje 15 % zálohu a splatnost zbytku také většinou požaduje v kratší lhůtě, než je tomu v tomto případě. I přesto se jedná o kontrakt, kterého přidaná hodnota je poměrně vysoká a navíc existuje velká pravděpodobnost budoucí spolupráce se stejným nebo majetkově spřízněným obchodním partnerem, jelikož polský obchodní partner je součástí nadnárodního koncernu. Vzhledem k daným skutečnostem je nezbytné zajistit financování tohoto obchodu.

Průběh obchodu z hlediska finančního schématu bych rozdělila do dvou hlavních fází. První fází je předexportní část kontraktu. V průběhu vyjednávání podmínek je důležité souběžně domluvit platební podmínky subdodavatelů tak, aby byla potřeba financí z cizích zdrojů co nejmenší. To ze zřejmých důvodů není však možné nastavit tak, aby potřeba úvěru byla zcela eliminována. Z toho pro společnost ALTA, a.s. plyne nutnost zajištění financí na zálohové platby dodavatelům, které převyšují hodnotu zálohy od odběratele. Vzhledem k tomu, že u hlavního dodavatele a dalších menších subdodavatelů byla platební podmínka domluvena, jako 15 % záloha do 30 dnů po

podpisu kontraktu, je evidentní, že skutečně vyvstane potřeba zajištění financí na výrobu ještě před samotným vznikem pohledávky.

V současné době z jednotlivých jednání s odběratelem a subdodavateli vyplynulo předběžné cashflow, které nám dává obrázek o tom, kolik finančních prostředků a na jaké časové období je nutno zajistit. Přehled o tom nám poskytne následující tabulka.

Tabulka 18: Cashflow obchodního případu (v EUR)

Období	Dodavatelé (-)	Odběratel (+)	Potřeba financování (-)	
10/2013	0	861 680	861 680	Výrobní část
11/2013	112 097	0	749 583	
12/2013	0	0	749 583	
1/2014	21 987	0	727 596	
2/2014	1 117 952	0	- 390 537	
3/2014	231 493	0	- 621 850	
4/2014	527 293	0	- 1 149 143	
5/2014	684 245	0	- 1 833 388	
6/2014	1 469 072	0	- 3 302 460	
7/2014	478 676	0	- 3 781 136	
8/2014	2 727 817	0	- 6 508 953	Exportní část
9/2014	266 153	0	- 6 775 105	
10/2014	231 837	4 308 400	- 2 698 542	
11/2014	0	0	- 2 698 542	
12/2014	0	0	- 2 698 542	
1/2015	0	2 585 040	- 113 502	
2/2015	0	0	- 113 502	
3/2015	0	861 680	748 178	
	7 868 622	8 616 800		

4.2 Předexportní část kontraktu

Předexportní část kontraktu by se dala charakterizovat jako období od nabídkového řízení až po okamžik uskutečnění vývozu. Tento časový milník je zároveň momentem dělící kontrakt na část předexportní a exportní. Z pohledu financování se jedná také o moment před a po vzniku pohledávky, která může pro banky figurovat jako případné zajištění úvěru poskytnutého klientovi. V našem vývozním obchodním případě první fáze spadá do období od října roku 2013 až do konce července roku následujícího, kdy je naplánován vývoz a faktické ukončení prací s kontraktem související.

V případě financování předexportní části kontraktu existuje několik možností, jak může podnik financování zajistit. Mezi tyto alternativy bychom mohli zařadit:

- Vlastní zdroje
- Krátkodobý neúčelový úvěr
- Účelový předexportní úvěr

V případě financování za pomoci vlastních zdrojů by se jednalo o nejjednodušší alternativu, nicméně vzhledem k objemu financí, které je nutno zajistit, je nerealizovatelná. Další možností je financování prostřednictvím krátkodobého neúčelového úvěru. V tomto případě bychom určitě na trhu našli několik bank, které by byli ochotné finance poskytnout, nicméně podmínky takto získaného úvěru jsou pro společnost velmi nevýhodné. Jednak se jedná o formu financování, kterou řadíme mezi nejdražší a také zajištění, které je požadováno je pro podnik neakceptovatelné. Zajištění totiž spočívá v zástavě aktiv společnosti nebo složení cash kolaterálu ve výši až 50 % z čerpaných úvěrů. Z důvodů uvedených výše logicky plyne, že jako nejschůdnější alternativa se jeví možnost požádat banky o nabídky financování prostřednictvím předexportního úvěru. Jedná se o produkt, který banky „ušili“ na míru právě takovým případům, kdy se podniky krátkodobě musí vypořádat s nedostatkem financí na výrobu pro vývoz. Detailní charakteristika tohoto úvěru byla uvedena v teoretické části této diplomové práce, nicméně pro úplnost bych doplnila další věci, které jsou pro takový případ důležité a většinou bývají součástí kontraktů s bankami o poskytnutí předexportního financování. Tak jak tomu bývá u všech bankovních produktů,

i v případě předexportního úvěru banky podmiňují jeho poskytnutí splněním tzv. odkládacích podmínek. V našem případě mezi takové podmínky patří:

- Výhradně účelové čerpání, k úhradě plateb přímo dodavatelům nebo k financování přímých nákladů v souvislosti s realizací obchodního kontraktu.
- Čerpání formou hotovostních tranší nebo vystavováním importních akreditivů pro platby dodavatelům.
- Čerpání v souladu s předloženým harmonogramem čerpání a splácení úvěru a v souladu s kalkulací obchodního případu.
- Čerpání jenom v měně obchodního kontraktu.
- Předložení vstupné zprávy o stavu výroby, realizovatelnosti obchodního případu a schválení finální kalkulace od nezávislé inspekční společnosti, která je bankou nebo pojišťovnou akceptována.
- Zajištění úvěru - postoupením budoucích pohledávek z kontraktu.

Tyto odkládací podmínky nejsou neměnné, nicméně patří mezi základní věci, se kterými by podnik měl počítat při žádosti o předexportní financování.

Na základě výše uvedeného, předchozích zkušeností, ale také jiných faktorů, o kterých se v dalším textu také zmíním, jsem s poptávkou oslovila dvě banky a to konkrétně UniCredit Bank a HSBC Bank plc. Vzhledem k tomu, že tyto banky již se společností mají dobré zkušenosti, obě předložili svojí nabídku. Její součástí je mimo jiné i sazba pro vystavování dokumentárních akreditivů, o které požádali dva z našich dodavatelů v rámci tohoto kontraktu. Pohled na srovnání cen bankovních produktů nám nabízí následující tabulka:

Tabulka 19: Srovnání cen produktů: Předexportní část UniCredit Bank – HSBC Bank

Produkt	Banka	
	UniCredit Bank	HSBC Bank plc
Poplatek za uzavření smlouvy	1 500,- €	3 000,- €
Krátkodobý úvěr (PEX)	3M Euribor + 0,80 % p.a.	6M Euribor + 0,80 % p.a.
Dokumentární akreditiv		
Otevření	0,85 % p a.	0,75 % p. a.
Odložená platba	0,95 % p.a.	0,18 % p.a. (min. 80, - €)
Výplata a kontrola dokladů	350,- €	150,- €

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Vzhledem k tomu, že kalkulace obchodního případu a také předběžné cashflow je sestavené již před cenovou nabídkou bank, je nutné porovnání provést na konkrétních číslech. Vyvozování závěru jen z nabídek a sazeb při neznalosti toho, v jakém objemu a jaké produkty jsou potřebné, je velmi zavádějící a mohlo by se ve finále podniku zbytečně prodražit. Proto jsem sestavila kalkulaci na konkrétní případ, tak aby bylo vidět, kolik skutečně bude stát financování u jednotlivých bank.

Tabulka 20: Srovnání cen předexportního financování UniCredit Bank – HSBC Bank - výpočet (v EUR)

	Potřeba PEX	UniCredit Bank	HSBC Bank plc
2/2014	390 356,73	331,80	370,84
3/2014	621 849,81	528,57	590,76
4/2014	1 149 143,01	976,77	1 091,69
5/2014	1 833 388,33	1 558,38	1 741,72
6/2014	3 302 460,44	2 807,09	3 137,34
7/2014	3 781 136,19	3 213,97	3 592,08
Celkem		9 416,58	10 524,42

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Výpočet jsem prováděla na principu ACT/360, který je bankami v České republice využíván. Z propočtů jasně plyne, že i když sazba marže je u obou bank stejná, rozdíl přes tisíc eur spočívá v tom, že HSBC Bank si jako referenční sazbu pro výpočet úroků bere šestiměsíční EURIBOR, zatímco UniCredit Bank tříměsíční EURIBOR.

Aby bylo cenové srovnání úplné, je nutné, aby se náklady spočítali i pro další bankovní produkty, které se v rámci předexportní části tohoto obchodního případu budou vystavovat. Konkrétně se jedná o tři dokumentární akreditivy, o kterých vystavení požádali tři dodavatelé.

Tabulka 21: Srovnání cen dokumentárních akreditivů UniCredit Bank – HSBC Bank

	Dodavatel 1	Dodavatel 2	Dodavatel 3	Celkem
Částka (EUR)	511 200	735 990,96	227 327,28	1 474 517,94
Délka LC (dny)	90	180	180	
Vedení LC UniCredit Bank	1 214,10	3 495,96	1 079,80	5 789,86
Vedení LC HSBC Bank plc	1 086,30	3 127,96	966,14	5 180,40
Výplata UniCredit Bank	350,00	350,00	350,00	1 050,00
Výplata HSBC Bank plc	150,00	150,00	150,00	450,00
Celkem UniCredit Bank	1 564,10	3 845,96	1 429,80	6 839,86
Celkem HSBC Bank	1 236,30	3 277,96	1 116,14	5 630,40

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Do výpočtu nákladů na dokumentární akreditivy jsem započítala poplatek za otevření a výplatu akreditivu na jedno čerpání. S dodavatelem bylo domluveno, že platební akreditivy budou vyplacené na viděnou, tj. není nutné počítat s dalšími poplatky za odloženou platbu. Jak můžeme vidět, z tabulky plyne, že vystavení akreditivů přes UniCredit Bank by bylo tentokrát dražší o něco málo přes tisíc euro než v případě vystavení přes HSBC Bank plc.

K dalším nákladům za bankovní produkty je potřeba započítat náklady, kterou budou souviset se zajištěním zálohové platby, které odběratel požaduje. Zajištění poskytnuté zálohové platby bylo domluveno prostřednictvím bankovní záruky za zálohu, které vystavení po nás odběratel požaduje. Bankovní záruka je vlastně písemné prohlášení banky v záruční listině, že uspokojí věřitele maximálně do výše uvedené v záruce a to v případě, že nebudou splněné podmínky na této bankovní záruce uvedené. V případě bankovní záruky za zálohu se jedná o krytí rizik spojených s vyplácením záloh bez protiplnění. Tato bankovní záruka se bude vystavovat v hodnotě zálohové platby – tedy 861.680,- EUR a její účinnost je podmíněná připsáním platby na účet společnosti ALTA, a.s.. Bankovní záruka se bude vystavovat v rámci standardní linky, kterou společnost ALTA, a.s. má jak u UniCredit Bank, tak u HSBC Bank a to podle sazeb

v rámci této standardní linky domluvené. Náklady související s vedením bankovní záruky jsou u jednotlivých bank následující:

Tabulka 22: Srovnání cen bankovních záruk UniCredit Bank – HSBC Bank

Produkt	Banka	
	UniCredit Bank	HSBC Bank plc
Vystavení záruky	120,00 €	60,00 €
Závazková provize	5 026,47 €	7 898,73 €
Celkem	5 146,47 €	7 958,73 €

(Zdroj: Vlastní zpracování)

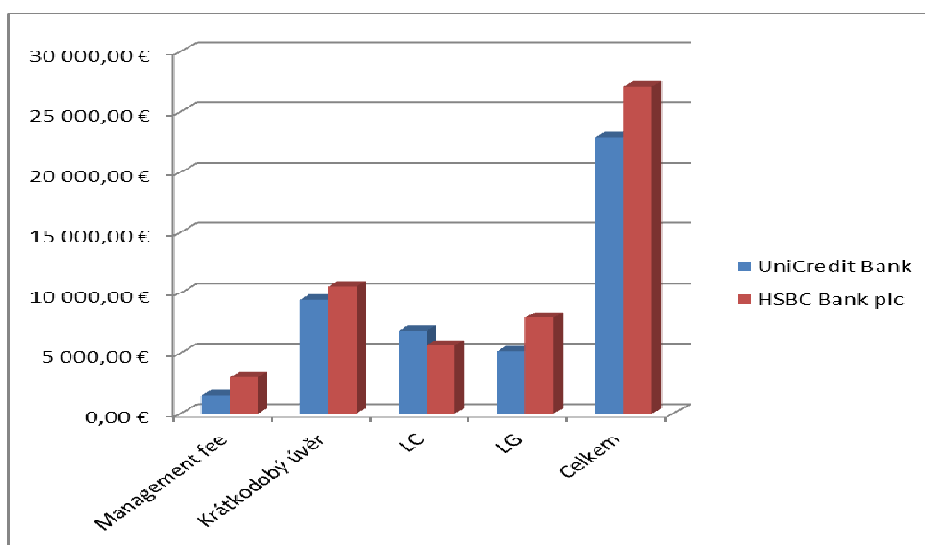
V následující tabulce jsou souhrnně uvedené náklady za produkty v rámci předexportní části obchodního kontraktu.

Tabulka 23: Srovnání cen produktů UniCredit Bank – HSBC Bank

Produkt	Banka	
	UniCredit Bank	HSBC Bank plc
Poplatek za uzavření smlouvy	1 500,00 €	3 000,00 €
Předexportní úvěr	9 416,58 €	10 524,42 €
Dokumentární akreditiv		
Otevření	5 789,86 €	5 180,40 €
Výplata a kontrola dokladů	1 050,00 €	450,00 €
Bankovní záruka	5 146,47 €	7 958,73 €
Celkem	22 902,91 €	27 113,55 €

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Graf 9: Srovnání cen produktů UniCredit Bank – HSBC Bank



(Zdroj: Vlastní zpracování)

4.3 Exportní část kontraktu

Exportní část kontraktu můžeme na časovou osu zařadit do období od momentu exportu zboží až do okamžiku plného splacení prodejní ceny. V našem obchodním případě je export naplánován na konec července roku 2014. Platba za zboží (90 % kupní ceny) bude proplacena prostřednictvím dokumentárního akreditivu vystaveného odběratelem s odloženou splatností 90, 180 a 240 dnů po předložení dokumentů. Dokumentární akreditiv patří mezi nejdůmyslnější platebně-zajišťovací instrumenty, které v současnosti existují. Pomocí tohoto instrumentu jsou chráněny zájmy jak exportéra, tak importéra. V praxi to znamená, že pokud ALTA, a.s. ve stanoveném čase prezentuje bance importéra dokumenty nadefinované v akreditivu (faktura, dopravní dokumenty, pojistka, certifikáty a jiné obchodní dokumenty) musí v domluvené době od této prezentace banka plnit. Odběratel tedy dostane zboží v domluveném množství a kvalitě a dodavatel dostane zaplacen.

V našem obchodním případě jsou kontrakty s dodavateli postaveny tak, že peníze od odběratele firma obdrží díky odložené splatnosti akreditivů mnohem později, než musí platit směrem k dodavatelům. Tento fakt pro společnost ALTA, a.s. opět znamená, že v obchodním případě dochází k vzniku záporného cashflow, které se musí nějakým způsobem zafinancovat. Pro přehlednost znova uvádím tabulku s cashflow, které bylo sestavené na základě smluv s odběratelem a dodavateli.

Tabulka 24: Cashflow exportní části kontraktu (v EUR)

Období	Dodavatelé (-)	Odběratel (+)	Potřeba financování (-)	Poznámka	Exportní část
7/2014	478 676	0	- 3 781 136	Export	
8/2014	2 727 817	0	- 6 508 953		
9/2014	266 153	0	- 6 775 105		
10/2014	231 837	4 308 400	- 2 698 542	90 dnů	
11/2014	0	0	- 2 698 542		
12/2014	0	0	- 2 698 542		
1/2015	0	2 585 040	- 113 502	180 dnů	
2/2015	0	0	- 113 502		
3/2015	0	861 680	748 178	240 dnů	

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Financování by mohlo být teoreticky zajištěno prostřednictvím všech možností, které jsem uvedla již v části financování výroby pro vývoz (s výjimkou předexportního financování). V následujícím textu zhodnotím jednotlivé možnosti financování exportní části kontraktu.

4.3.1 Odběratelský exportní úvěr

Velmi elegantním způsobem u exportního financování je poskytnutí odběratelského úvěru odběrateli prostřednictvím naší banky. Jedná se o řešení, ke kterému se rádo přiklání mnoho zahraničních odběratelů, u kterých bankovní sektor není tak rozvinutý jako v České republice.

Odběratelský úvěr je pro odběratele téměř vždy levnější variantou a pro společnost ALTA, a.s. spočívá velká výhoda v tom, že k proplacení celé kupní ceny dochází téměř ihned po exportu zboží, resp. ihned po načerpání exportního úvěru zahraničním odběratelem. Banky při zvažování možnosti poskytnutí odběratelského úvěru mají určité podmínky a v našem obchodním případě mezi ně patřily následující:

- Pojištění EGAP.
- Odběratel je bonitní firma s fungujícím business.
- Investice spočívá v rozšíření stávajících kapacit, modernizaci nebo nový typ výroby.
- Odběratel ručí svým majetkem včetně financovaných aktiv.
- Banka vyžaduje 15% zálohu + clo/ DPH z vlastních zdrojů.
- Schválení úvěru je na bázi analýzy existujících výsledků, analýzy zamýšlené investice a finančních predikcí spojených s investicí.

Při zahajovacích jednáních s odběratelem mu byla předložena i tato možnost zajištění financování. Odběratel v počátcích s takovou alternativou souhlasil a tak byly osloveny dvě banky, u kterých se předpokládalo, že by úvěr mohly schválit. V průběhu jednání však vyvstaly některé skutečnosti, na které se banky dívaly velmi negativně. Jednalo se hlavně o fakt, že jedna z dceřiných společností odběratele se v průběhu schvalovacího procesu dostala do velmi tíživé finanční situace. Dalším nepříznivým faktorem byla i skutečnost, že odběratel nechtěl poskytnout zálohu ve výši 15 %, ale pouze 10 %.

I když bylo financování ze strany jedné z bank schváleno, tyto nepříznivé fakty se odrazily na ceně, za kterou banka byla ochotna úvěr poskytnout.

Vzhledem k tomu, že náš odběratel pochází z Polska, kde má v bankovním sektoru vybudované dobré jméno, nabídka jeho vlastní banky na financování investice byla v tomto případě pro něj výhodnější. Z tohoto důvodu byl způsob financování prostřednictvím odběratelského úvěru zamítnut a společnost ALTA, a.s. musí najít jiný způsob, pomocí kterého je nutné pokrýt záporné cashflow.

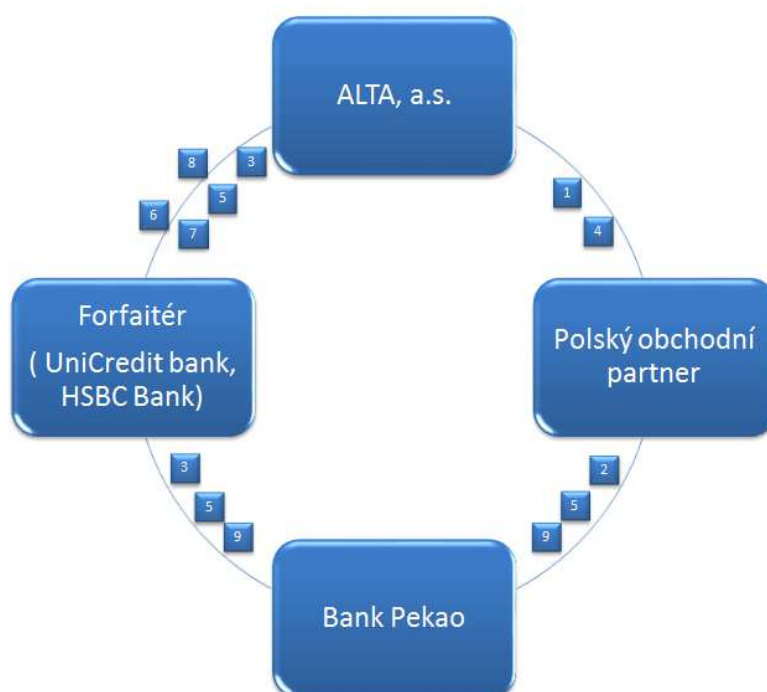
4.3.2 Forfaiting

Jako alternativu jsem navrhla financování prostřednictvím forfaitingu. Odkup v budoucnu splatné pohledávky z akreditivu bez regresu je jednou z variant forfaitingu, které banky svým klientům nabízejí. Pro ALTA, a.s. by to v tomto konkrétním případě znamenalo, že banka odkoupí dokumentární akreditiv vystavený bankou odběratele a společnost ALTA, a.s. bude mít v momentě splnění akreditivních podmínek nárok na proplacení celé částky, na kterou je akreditiv vystaven. Tato forma financování by vyřešila platby pro dodavatele a také by si společnost uvolnila svoji budoucí angažovanost u banky. Pohledávky, které banka pod akreditivem odkupuje, musí splňovat některé základní parametry a mezi ně v našem případě patří:

- Minimální doba zbytkové splatnosti odkupovaných pohledávek je 60 dní, maximální doba 2 roky.
- Pohledávky musí být v hlavních světových měnách, případně Kč.
- Minimální výše odkupované pohledávky se pohybuje mezi 100 000,- a 200 000,- EUR či ekvivalentu v jiné měně, s přihlédnutím k ostatním parametrům obchodu (doba zbytkové splatnosti a výše pohledávky nemohou být obě zároveň na minimálních hodnotách).
- Akreditivní pohledávka má jednoduchý platební kalendář – jedno až maximálně čtyři čerpání.
- Výše poskytovaného financování je do 100 % hodnoty smlouvy o exportu.

Pohledávka, která bude zajištěna akreditivem v našem obchodním případě, nevykazuje dle těchto podmínek žádné nedostatky a tak jsem se s poptávkou na forfaiting akreditivu obrátila na stejné banky, u kterých byla podána poptávka na předexportní financování. Odkup byl tedy poptán u UniCredit Bank a HSBC Bank plc. Pro stejné banky jsem se rozhodla především z důvodu komplexnosti. Je vždy lepší pro společnost, když bankovní produkty v určitém obchodním případě jsou zajišťované jednou bankou. Je to výhodnější jak kvůli přehlednosti, tak kvůli cenám, které jsou banky ochotné nabídnout v případě, že kontrakt zašitují celý.

Obrázek 7: Schéma forfaitingu akreditivu vystaveného Bank Pekao



(Zdroj: Vlastní zpracování)

1. Kontrakt
2. Příkaz k vystavení dokumentárního akreditivu
3. Avízo dokumnetárního akreditivu
4. Dodávka zboží a služeb dle kontraktu
5. Prezence akreditivních dokumentů
6. Akceptace dokumnetárního akreditivu

7. Uzavření smlouvy o forfaitingu
8. Výplata
9. Úhrada pohledávky.

Předmětem poptávky forfaitingu je dokumentární akreditiv vystaven na příkaz polského obchodního partnera jednou z jeho bank – Bank Pekao, SWIFT: PKOPPLPW. Tato banka je členem skupiny UniCredit, přičemž její rating oficiálně vydávaný jednou z největších ratingových agentur Standard & Poor's dosahuje v dlouhodobém horizontu skóre BBB+. Toto skóre znamená, že banka z pohledu agentury disponuje dostatečnou finanční silou a schopností plnit finanční závazky. Spolu s teritoriálním rizikem a skóre, které je dle stejné ratingové agentury v případě Polska na úrovni A- se jedná o akreditiv, který je pro banky poměrně bonitní a neměl by tedy nastat problém při hodnocení české banky o možnosti jeho odkupu. V případě, že se jedná o akreditiv, který vystavuje banka s takovým hodnocením, je pravděpodobné, že banka nebude vyžadovat u forfaitingu žádné další požadavky v podobě zajištění. Dokumentární akreditiv bude vystaven na žádost polského odběratele a bude neodvolatelný. V současnosti máme k dispozici draft tohoto akreditivu (viz. Příloha č. 2), který připravila Bank Pekao na základě žádosti polského odběratele. Pro náš případ je stěžejní především bod 46A (Příloha č. 2), ve kterém jsou v podstatě uvedené platební podmínky domluvené s odběratelem. Podle nich mají být jednotlivé částky pod akreditivem vyplacené na základě předložené dokumentace. Předpokládá se, že všechny dokumenty obsažené v bodech A, B a C bodu 46A (originál faktury, dopravní dokument – CMR, originál balícího listu, certifikát původu, certifikát kvality a bankovní záruka za zádržné) budou předloženy současně. Draft tohoto akreditivu byl předložen výše zmiňovaným bankám k necenění jeho forfaitingu. Banky předložily své nabídky, kterých hlavní parametry rozhodné pro určení celkové ceny forfaitingu uvádím níže v přehledné tabulce.

Tabulka 25: Indikativní nabídky forfaitingu UniCredit Bank - HSBC Bank

Produkt	Banka	
	UniCredit Bank	HSBC Bank plc
Management fee	1 000,00 €	2 000,00 €
Poplatek za čerpání	150,00 €	0,00 €
Forfaiting LC, 90 dnů	Euribor + 1,75 % p.a.	Euribor + 2,33 % p.a.
Forfaiting LC, 180 dnů	Euribor + 1,85 % p.a.	Euribor + 2,40 % p.a.
Forfaiting LC, 240 dnů	Euribor + 1,90 % p.a.	Euribor + 2,42 % p.a.

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Indikativní nabídky jsem pro srovnání dala do přehledné tabulky, tak aby bylo vidět, kolik u jednotlivých bank činí čistý výnos z odkupu akreditivu.

Tabulka 26: Indikativní nabídka forfaitingu akreditivu UniCredit bank, výpočet

Částka (EUR)	Počet dnů odkupu	Úroková sazba p.a.	Diskont (EUR)	Management fee (EUR)	Čistý výnos (EUR)
				1 000,00	
4 308 400	90	1,97%	21 186,56	150,00	4 287 063,44
2 585 040	180	2,17%	27 995,98	150,00	2 556 894,02
861 680	240	2,39%	13 723,69	150,00	847 806,31
7 755 120			62 906,23	1 450,00	7 690 763,77

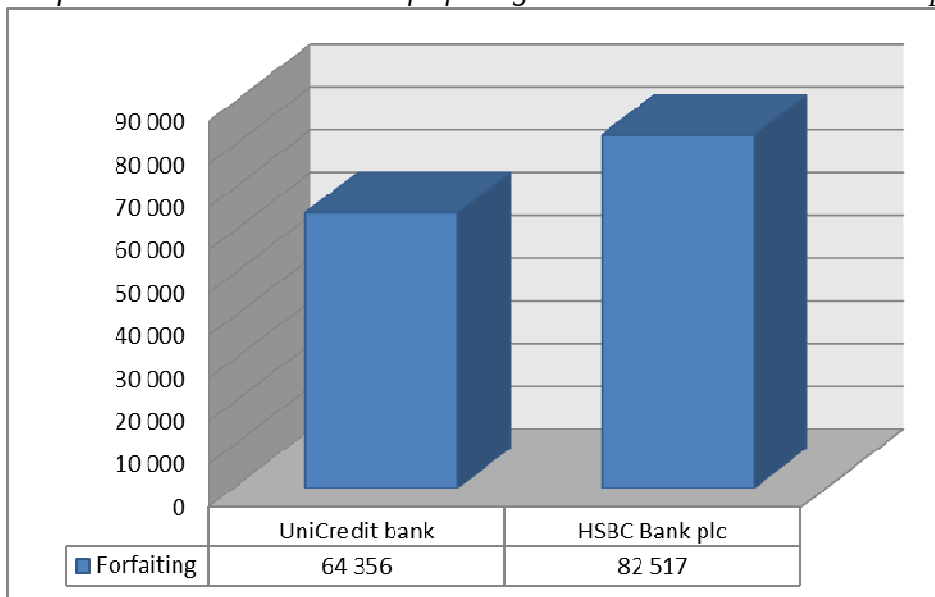
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Tabulka 27: Indikativní nabídka forfaitingu akreditivu HSBC Bank plc, výpočet

Částka (EUR)	Počet dnů odkupu	Úroková sazba p.a.	Diskont (EUR)	Management fee (EUR)	Čistý výnos (EUR)
				2 000,00	
4 308 400	90	2,59%	27 896,89		4 280 503
2 585 040	180	2,76%	35 673,55		2 549 366
861 680	240	2,95%	16 946,37		844 734
7 755 120			80 516,82	2 000,00	7 672 603,18

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Graf 10: Srovnání nákladů na forfaiting UniCredit bank – HSBC Bank plc



(Zdroj: Vlastní zpracování)

Jak můžeme vidět na grafu výše, náklady na forfaiting se u bank výrazně liší. UniCredit bank v porovnání s HSBC Bank plc nabídla podstatně výhodnější sazbu pro všechny lhůty odkupu akreditivu. UniCredit bank byla schopna a ochotna takto nízkou sazbu u odkupu nabídnout díky faktu, že akreditiv bude vystavovat banka ze stejné skupiny jako je UniCredit bank - tedy UniCredit Group.

4.3.3 Krátkodobý úvěr

Další z možností, které přicházejí v úvahu při financování exportní části kontraktu, je využití krátkodobého úvěru. V našem případě existují jejich dvě alternativy a to kontokorent a krátkodobý účelový úvěr.

Co se týče kontokorentu, domnívám se, že jeho využití by v našem případě bylo velmi neefektivní. Poskytnutí kontokorentu je pro banku rizikové, neboť tento úvěr není ničím jištěn a tím pádem je toto financování i velmi drahé. U tak vysoké částky je dalším problémem i fakt jestli by banka takový objem vůbec poskytla. Ze zmiňovaných důvodů jsem o využití kontokorentu dále neuvažovala.

Alternativou pro financování plateb dodavatelům by mohlo být využití krátkodobého účelového úvěru. Na banky byla opět zaslána poptávka na financování. Konkrétně

se jedná o sjednání úvěrového rámce v objemu 6,8 mil. EUR. Výše úvěrového rámce nám určuje maximální možný limit, do kterého výše je možno prostřednictvím jednotlivých tranší úvěr čerpat. Čerpání pomocí tranší probíhá v průběhu platnosti úvěrového rámce a to na základě předkládání žádostí na čerpání, ke kterým budou přiložené splatné dodavatelské faktury. Banky na základě naší poptávky předložily své nabídky, které jsem opět zapsala do přehledné tabulky.

Tabulka 28: Indikativní nabídky cen krátkodobého úvěru UniCredit Bank - HSBC Bank

Produkt	Banka	
	UniCredit Bank	HSBC Bank plc
<i>Management fee</i>	12 000,00 €	11 000,00 €
<i>Krátkodobý úvěr</i>	Euribor + 2,25 % p.a.	Euribor + 2,40 % p.a.
<i>Zajištění</i>	pohledávka od odběratele	pohledávka od odběratele, ručení mateřské společnosti

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Předložené nabídky obou bank se neliší tolik, jak to bylo v případě forfaitingu. U UniCredit bank je dražší management fee o celých 1.000, - EUR, což v celkovém objemu tohoto poplatku nepředstavuje zásadní rozdíl. Naopak u sazby na čerpání úvěrů je UniCredit Bank opět mírně výhodnější. V případě požadavku na zajištění se obě banky ve svých požadavcích neshodují. Jako zajištění požadují postoupení práv z pohledávky, v našem případě se jedná o postoupení dokumentárního akreditivu. K postoupení pohledávky HSBC Bank plc dále požaduje zajištění ve formě ručení mateřské společnosti. Mělo by se jednat o dokument, ve kterém mateřská společnost – ALTA Invest, a.s. prohlásí, že v případě neplnění ze strany ALTA, a.s. nebo jiných negativních skutečností, budou všechny nezaplacené části úvěrů zaplacené ze strany ALTA Invest, a.s. Nabídky bank jsem promítla na konkrétní čísla a výsledky propočtů opět zapsala do tabulky.

Tabulka 29: Financování UniCredit bank prostřednictvím krátkodobého úvěru, výpočet

Financující část (EUR)	Počet dnů	Úroková sazba p.a.	Úrok (EUR)
Management fee			12 000,00
6 508 953	30	2,62 %	14 189,52
6 775 105	30	2,62 %	14 769,73
2 698 542	30	2,62 %	5 882,82
2 698 542	30	2,62 %	5 882,82
2 698 542	30	2,62 %	5 882,82
113 502	30	2,62 %	247,44
113 502	30	2,62 %	247,44
			59 102,58

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Tabulka 30: Financování HSBC Bank prostřednictvím krátkodobého úvěru, výpočet

Financující část (EUR)	Počet dnů	Úroková sazba p.a.	Úrok (EUR)
Management fee			11 000,00
6 508 953	30	2,77 %	15 003,14
6 775 105	30	2,77 %	15 616,62
2 698 542	30	2,77 %	6 220,14
2 698 542	30	2,77 %	6 220,14
2 698 542	30	2,77 %	6 220,14
113 502	30	2,77 %	261,62
113 502	30	2,77 %	261,62
			60 803,42

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Z výše uvedeného propočtu nákladů na financování exportní části kontraktu prostřednictvím krátkodobého úvěru nám plyne, že opět levnější nabídku poskytla UniCredit bank. Ta je v porovnání s nabídkou od HSBC Bank plc levnější o celých 1.700,- EUR.

5. Návrh řešení

Ve výše uvedených kapitolách byla postupně představena společnost, konkrétní obchodní případ a jeho základní charakteristika. Z cashflow tohoto obchodního případu vyplynula nutnost zajištění financí tak, aby mohly být v průběhu trvání kontraktu zaplacené všechny platby dodavatelům, které z časového hlediska předcházejí platby od odběratele. V následujících kapitolách jsem představila možnosti financování jednotlivých etap a to na konkrétních nabídkách bank. Nejdůležitější částí nejenom této diplomové práce, ale také činnosti finančního manažera či managementu představuje výběr alternativy, která je za daných podmínek pro společnost nejlepší a v souladu s komplexní efektivitou. Při výběru vhodného typu financování se komplexně musí zvážit všechny faktory, které mohou být důležité nejenom pro současnou situaci, ale také pro budoucnost podniku jako takového. Každý typ financování má jak svoje výhody, tak nevýhody a záleží na prioritách a požadavcích vedení společnosti, který typ v daném případě zvolí. V následujícím textu proto shrnu možnosti, které společnost v oblasti financování tohoto obchodního případu má a vyberu tu nejvýhodnější.

Výběr optimálního financování jako v případě rozboru opět rozdělím na část předexportní a část exportní. Jedná se totiž o dvě na sebe navazující, ale co se kombinace bank a jejich produktů týče také oblasti, které se mohou řešit samostatně.

V případě předexportní části kontraktu je výběr alternativy vhodné k realizaci v porovnání s exportní částí podstatně jednodušší. V kapitole pojednávající o předexportním financování jsem rozebrala možnosti, které by teoreticky mohly přicházet v úvahu. Jako jediná schůdná varianta vzhledem k podmínkám kontraktu se jevila možnost financování prostřednictvím předexportního úvěru. S požadavkem na předložení nabídky byly osloveny dvě banky – UniCredit bank a HSBC Bank plc, které v nefinanční sféře předložily téměř totožné podmínky. Vzhledem k tomuto faktu se domnívám, že rozhodnutí o výběru může být založeno na finančním srovnání. Z tohoto hlediska předložila výhodnější nabídku UniCredit bank. Všechny produkty, které banky v předexportní části musí zajistit, jsou u UniCredit Bank levnější přes 4.200- EUR. Z tohoto důvodu doporučuji, aby financování v předexportní části bylo zajišťováno právě prostřednictvím této banky.

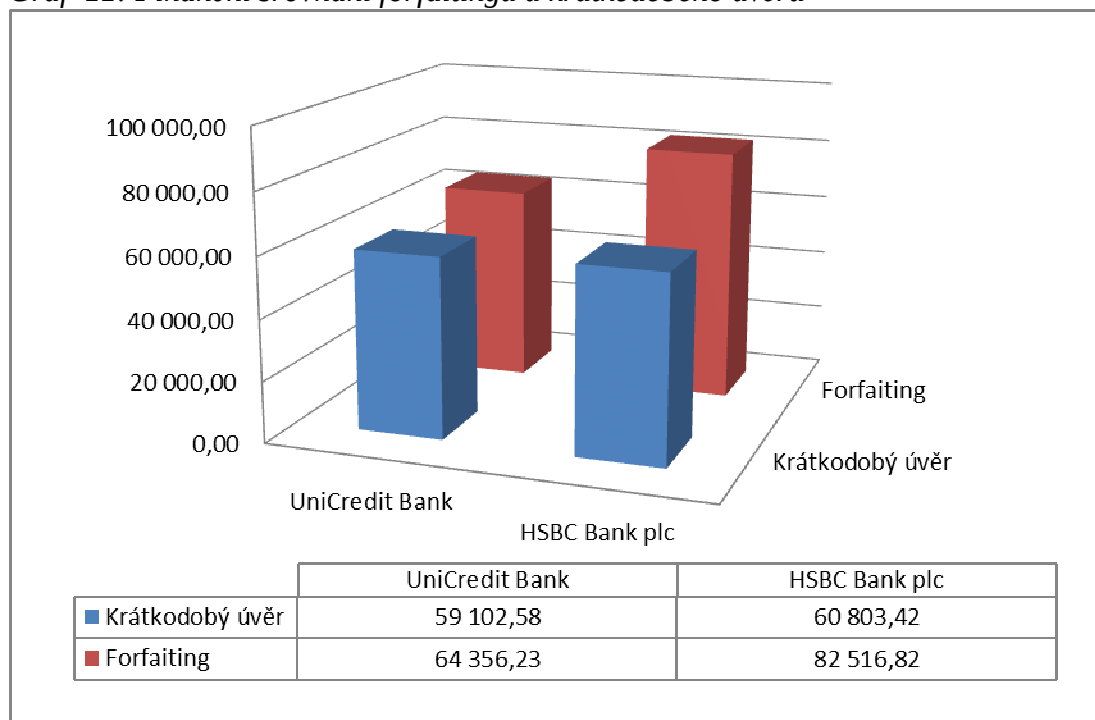
Další etapu kontraktu představuje doba od exportu zboží až po zaplacení celé kupní ceny odběratelem. U našeho konkrétního případu se jedná o financování po dobu

8 měsíců, kdy se musí platit dodavatelům. Tento fakt je zapříčiněn především platebními podmínkami, kdy polský obchodní partner platí ve třech odložených platbách (90, 180, 240 dnů) po exportu zboží. V jednotlivých kapitolách ohledně financování exportní části kontraktu jsem opět postupně rozebrala možnosti za pomoci, kterých by bylo možné zajistit potřebný objem financí. Postupně se jednalo o představení financování za pomoci odběratelského exportního úvěru, forfaitingu a nakonec krátkodobého účelového úvěru. Reálně je možné uvažovat o posledních dvou možnostech. V případě odběratelského exportního úvěru vyvstal problém na straně odběratele, kvůli kterému bylo financování ze strany české banky drahé, a tak odběratel tuto nabídku banky zamítl a rozhodl se finance zajistit prostřednictvím banky vlastní. U dalších dvou alternativ byly na banky zaslány poptávky na stanovení ceny financování. Na rozdíl od hodnocení předexportního financování by v tomto případě moje hodnocení nemělo a nebude se omezovat pouze na finanční stránku a jeho výhodnost, ale komplexně se podívám na všechny pro a proti u každého typu financování. Základní rozdíl mezi uvažovanými typy financování (forfaiting a krátkodobý účelový úvěr) spočívá v době, kdy firma obdrží peníze. V případě forfaitingu peníze na financování plateb dodavatelům a celou svoji obchodní marži obdrží v momentě předložení dokumentů, které předepisuje dokumentární akreditiv od forfaitéra, tj. před datem splatnosti pohledávky vzhledem k odběrateli. V okamžiku proplacení všechny práva a povinnosti z postoupeného akreditivu přecházejí na forfaitéra a naše společnost si veškeré pohledávky vůči odběrateli může vyřadit z bilance.

U krátkodobého úvěru společnost čerpá potřebné finance na platby dodavatelům v období splatnosti jednotlivých faktur a peníze od odběratele bude dostávat ve lhůtách splatnosti svých pohledávek (90, 180 a 240 dnů od akceptace akreditivních dokumentů). Úvěrová angažovanost společnosti u financující banky tedy postupně roste až do doby splacení pohledávek odběratelem.

Co se týče finančního srovnání, výpověď o něm nám poskytne následující graf s tabulkou.

Graf 11: Finanční srovnání forfaitingu a krátkodobého úvěru



(Zdroj: Vlastní zpracování)

Forfaiting obecně patří mezi nejdražší formy financování a tento fakt potvrdily i propočty, které jsem udělala na základě reálných nabídek bank. Finanční rozdíl těchto dvou forem je podstatný a můžeme ho vidět především u HSBC Bank plc, kde činí téměř 23.000,-EUR. U UniCredit bank je rozdíl také, ale není tak markantní jako v případě HSBC Bank plc. Tato banka vzala v potaz hlavně fakt, že odkupuje akreditiv od Bank Pekao, která patří do stejné skupiny UniCredit Group. Pokud bych se dívala pouze na finanční srovnání, volba formy financování by byla zcela jasná, nicméně je nutné podívat se před finálním výběrem vhodného typu financování na širší souvislosti, které mohou mít podstatný dopad na budoucnost podniku. V této části využiji poznatků, které jsem získala na základě finanční analýzy podniku prováděnou v rámci této diplomové práce. Z finanční analýzy vyplynulo, že podnik je ve všeobecnosti finančně zdravý a v přechozích letech dosahoval vysokých zisků. Za pomoci této analýzy jsem však našla jeden velmi negativní a poměrně závažný jev. Výpočty u zlatého pravidla vyrovnání rizika ukázaly, že toto pravidlo není za posledních pět let vývoje vůbec dodržováno. Konkrétně to znamená, že společnost je velmi zadlužená a cizí zdroje v některých letech dokonce několikanásobně převyšovaly vlastní kapitál. Z tohoto důvodu by se v případě neplacení ze strany odběratele, nebo vyplacení některých úvěrů

mohla společnost dostat do velmi vážných finančních problémů. Z tohoto hlediska je nutné nejenom v mém konkrétním případě, ale také ve všech, kde je zapotřebí zajistit velký objem cizích zdrojů hledat takové zdroje financování, které zatíží úvěrovou angažovanost co možná nejméně. Forfaiting je z tohoto úhlu pohledu ideální variantou. Společnost obdrží peníze před datem splatnosti, čímž zvyšuje svojí likviditu a to vytváří prostor pro nové obchody a dodatečné výnosy z nich. V případě, že by společnost získané finance nevyužila k financování dalších obchodů, může je nechat pasivně vydělávat prostřednictvím svých účtů, u kterých byla domluvena výhodná sazba úročení. Ta je v současné době na speciálních účtech ve výši 0,60 % p.a. V následující tabulce se nachází propočet úroků, které by společnost získala uložením peněz na období od proplacení forfaitéra až do doby skutečné splatnosti faktur vůči odběratelovi.

Tabulka 31: Výpočet úroku z uložení peněz na speciálním účtu

	UniCredit bank		HSBC Bank plc	
	Zůstatek na účtu	Úrok	Zůstatek na účtu	Úrok
Čistý výnos z forfaitingu	7 690 764		7 672 103	
8/2014	7 690 764	3 845	7 672 103	3 836
9/2014	915 658	458	896 998	448
10/2014	683 821	342	665 161	333
11/2014	683 821	342	665 161	333
12/2014	683 821	342	665 161	333
1/2015	683 821	342	665 161	333
2/2015	683 821	342	665 161	333
		6 013		5 947

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Jako jistinu jsem uvažovala čistý výnos z forfaitingu u jednotlivých bank po odečtení všech nákladů na forfaiting. Tento úrok bude společnost inkasovat po zaplacení předexportního úvěru a také všech dodavatelských faktur v plánovaných termínech. Tímto úrokem můžeme pomyslně ponížít celkové náklady na forfaiting a následně srovnat s náklady na financování prostřednictvím krátkodobého úvěru. Tento náhled nám poskytuje následující tabulka.

Tabulka 32: Srovnání cen financování

	UniCredit Bank	HSBC Bank plc
Krátkodobý úvěr	59 287,00	59 803,42
Forfaiting ponížený o úrok získaný uložení peněz	58 343,23	76 569,82

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Tento náhled nám celkem jednoznačnou situaci ohledně finančního srovnání způsobu financování významně mění a můžeme vidět, že rozdíl mezi celkovými náklady se srovnává. V případě HSBC Bank plc byla nabídka na forfaiting tak nevýhodná, že ani po započtení kreditního úroku není pro podnik akceptovatelná. Naopak v případě UniCredit Bank se započtením kreditního úroku stává v porovnání s krátkodobým úvěrem forfaiting finančně výhodnější.

Další z nenahraditelných výhod forfaitingu v porovnání s krátkodobým úvěrem je fakt, že při forfaitingu riziko případného nezaplacení na sebe probírá forfaitér. Společnost si současně odprodání akreditiv vyřazuje ze své bilance a může u banky žádat o další úvěry, kterými může financovat své další aktivity. Konkrétně u společnosti ALTA, a.s. by to znamenalo, že by vylepšila téměř kritické hodnoty u zlatého pravidla vyrovnaní rizika, tj. ponížila by výši cizích zdrojů k vlastnímu kapitálu a tak by i snížila případné rizika z budoucích finančních potíží.

V případě, že bych se dívala pouze na prvotní náklady související s financováním exportní části kontraktu, jednoznačně bych vybrala financování prostřednictvím krátkodobého úvěru. V případě, že se na věc podívám komplexně a také z výše zmiňovaných důvodů doporučuji, aby exportní část kontraktu byla financována prostřednictvím forfaitingu akreditivu. Konkrétně u forfaitingu doporučuji financování prostřednictvím UniCredit Bank. Tato volba znamená, že obě části kontraktu budou financovány prostřednictvím stejné banky, což vytváří další prostor pro případné vyjednávání o výhodnějších podmínkách.

6. Závěr

Tato diplomová práce měla několik cílů. Jedním z nich bylo poskytnout ucelený přehled o financování a jeho jednotlivých možnostech. Tento dílčí cíl jsem zpracovala v rámci první kapitoly, kde byly představeny jednotlivé formy financování včetně jejich základní charakteristiky. Každá z těchto forem je vhodná pro jinou situaci a vždy záleží na okolnostech, za kterých je o finance žádáno. Rozhodování o způsobu financování patří mezi nejdůležitější činnosti finančního managementu a z tohoto důvodu jsem na závěr teoretické části zařadila kapitolu o finančním řízení a základech rozhodovacích procesů. Dobré zvládnutí těchto činností a přenesení do praktického života je alfou omegou kvalitní práce každého, kdo musí někdy rozhodovat o finančních záležitostech jak ve vlastním životě, tak jako majitel či zaměstnanec v podniku.

Stěžejní část této práce je zaměřena na praktickou aplikaci poznatků, které jsem získala nejenom studiem, ale také reálnými zkušenostmi v oblasti financování. V úvodu druhé kapitoly jsem představila společnost ALTA, a.s. a provedla její finanční analýzu za posledních pět let vývoje. Z této finanční analýzy vyplynulo, že společnost se ve všeobecnosti nachází v dobré kondici a je finančně zdravá. U výpočtů u zlatého pravidla vyrovnaní rizika však byla zjištěná i nepříznivá skutečnost ohledně zadluženosti firmy, která dlouhodobě nedosahuje uspokojivých hodnot. Tato skutečnost poté významně ovlivnila moje rozhodování při volbě vhodného typu financování.

V rámci praktické části byl dále představen konkrétní obchodní případ, u kterého vznikla nutnost zajištění financí. Kontrakt jsem z hlediska finanční potřeby rozdělila na dvě období – před a po vzniku pohledávky, neboli předexportní a exportní část. U každé z těchto etap jsem představila možnosti, prostřednictvím kterých by bylo možné chybějící finance na platby dodavatelům zajistit. V rámci volby nejvhodnějšího typu financování byly také osloveny vybrané banky (UniCredit bank a HSBC Bank plc) s požadavkem na předložení nabídky na financování. Postupně se jednalo o nabídku předexportního úvěru v rámci první etapy kontraktu a poté nabídky na forfaiting a krátkodobý úvěr v rámci exportní části. U všech nabídek jsem provedla propočty nákladů, které by společnost musela zaplatit v případě, že by se rozhodla pro danou variantu financování.

V návrhové části této diplomové práce jsem následně tyto výpočty shrnula a provedla finanční srovnání jednotlivých variant. Kromě finančního srovnání jsem se zaměřila na

komplexní posouzení možností financování vzhledem ke všem skutečnostem, vnějším a vnitřním okolnostem, ve kterých se podnik momentálně nachází. Na základě provedeného rozboru a s ohledem ke všem skutečnostem jsem doporučila, aby bylo financování zajištěno prostřednictvím předexportního úvěru v rámci předexportní části kontraktu a forfaitingu akreditivu v exportní části kontraktu. Volbu konkrétní banky jsem založila na finanční výhodnosti. Z tohoto hlediska byla mnohem výhodnější nabídka, kterou předložila UniCredit bank.

Domnívám se, že vzhledem ke skutečnostem a v podmínkách, ve kterých se společnost ALTA, a.s. momentálně nachází, jsem zvolila variantu financování, která by pro ni měla být nejvýhodnější a přidaná hodnota u ní nejvyšší. Tato varianta je pro podnik ve skutečnosti zároveň realizovatelná, co považuji za nejdůležitější.

V současné době existuje velké množství možností, jak podniky mohou financovat své podnikatelské aktivity. Banky se snaží podnikům poskytnout různé i alternativní způsoby financování, které se co možná nejvíc blíží k reálným potřebám podniků. Samotný výběr způsobu však zůstává na podniku samotném a je důležité, aby byl výběr komplexní. Obecnou pravdou je, že výběr vhodného finančního produktu nebo způsobu financování významně přispívá k úspoře nákladů a může zabránit finančním ztrátám, které by se mohly objevit v případě nevhodné volby způsobu financování. Volba vhodného typu financování tak přispívá k zvyšování rentability podniku a proto patří k nejdůležitějším oblastem řízení. Z těchto důvodů by každý podnik měl věnovat financování velkou pozornost.

Seznam použitých zdrojů

MONOGRAFICKÉ PUBLIKACE

1. ČERNOHORSKÝ, J., TEPLÝ, P. *Základy financí*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 978-80- 247-3669-3, s. 231
2. DLUHOŠOVÁ, D. *Finanční řízení a rozhodování podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 2006. 978-80-86929-68-2, s. 16
3. DVOŘÁK, P: *Komerční bankovníctví pro bankéře a klienty*. 1. vyd. Praha: Linde, 1999. ISBN 80-7201-164-2-5, s. 398
4. DVOŘÁK, P, MÁLEK J., RADOVÁ J.: *Finanční matematika pro každého*. 7. vyd. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-3291-6, s. 186
5. KALABIS, Z. *Bankovní služby v praxi*. 1. vydání Brno: Computer Press, 2005. 148 s. ISBN 80-251-0882-1.
6. KALINOVÁ, A., KLÍMA, A.: *Finanční a právní aspekty obchodní transakcí*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2012. ISBN 978-80-86730-92-9, s. 86
7. MÁCHÁLOVÁ,J.: *Prostorové orientované systémy pro podporu manažerského rozhodování*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-463-9, s. 7
8. MARINIČ,P. ,NÝVLTOVÁ, R. *Finanční řízení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80- 247-3158-2, s. 84
9. PETERA,P. ,ŠIMAN, J. *Financování podnikatelských subjektů. Teorie pro praxi*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-117-8, s. 65
10. POLIDAR, V. *Management bank a bankovních obchodů*, 2. vydání Praha: Ekopress, 1999. 450 str. ISBN 80-86119-11-4.
11. REŽŇÁKOVÁ, M. *Finance, finanční systém 1. díl*. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2005, 84 s. ISBN 80-214-3005-2.
12. REŽŇÁKOVÁ, M. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2012. ISBN 978-80- 247-1835-4, s. 86
13. REŽŇÁKOVÁ,M: *Řízení platební schopnosti podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3441-5, s. 92
14. SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. 1. vydání Brno : Computer Press, 2007. 154 str. ISBN 978-80-251-1830-6.

15. SCHOLLEOVÁ, H., Investiční controlling. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 478-80- 247-2952-7, s. 184
16. VALACH, J. Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 2. přepracované vydání Praha : Ekopress, 2005. 465 s. ISBN 80-86929-01-9.
17. ZINECKER, M. Základy financí podniku. 1. vydání Brno : CERM, 2008. 194 str. ISBN 978-80-214-3704-3.

INTERNETOVÉ ZDROJE

18. Internetové stránky ALTA, a.s. Dostupné z <<http://www.altazk.cz/>>
19. Internetové stránky ČEB, a.s. Dostupné z <<http://www.ceb.cz/>>
20. Internetové stránky HSBC Bank plc Dostupné z <<http://www.hsbc.cz/>>
21. Internetové stránky Komerční banka, a.s. Dostupné z <<http://www.kb.cz/>>
22. Internetové stránky UniCredit Bank, a.s. Dostupné z <<http://www.unicreditbank.cz/>>
23. VINTER, J. Měšec.cz: Forfaiting – peníze (skoro) ihned a bez rizika. [online]. 2005 [cit. 2013-11-16]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/forfaiting-penize-skoro-ihned-a-bez-rizika/>
24. RUML, M. Finance.cz: Vlastní nebo cizí zdroje. [online]. 2008 [cit. 2013-11-12]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/zpravy/finance/165575-vlastni-nebo-cizi-zdroje/>
25. VINTER, J. Měšec.cz: Úvěrová smlouva – nástrahy a náležitosti. [online]. 2006 [cit. 2013-11-09]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/uverova-smlouva-nastrahy-a-nalezitosti>
26. Kolektiv autorů: Peníze.cz: Druhy podnikatelských úvěrů.[online]. [cit. 2013-11-7]. Dostupné z: <http://www.penize.cz/80273-druhy-podnikatelskych-uveru>

Seznam tabulek

Tabulka 1: Rozdělení kapitálu na dlouhodobý a krátkodobý	15
Tabulka 2: Zlaté pravidlo financování, 2008 – 2012 (v tis. Kč).....	47
Tabulka 3: Zlaté pravidlo vyrovnaní rizika, 2008 – 2012 (v tis. Kč)	48
Tabulka 4: Zlaté pari pravidlo, 2008 – 2012 (v tis. Kč)	49
Tabulka 5: Zlaté bilanční pravidlo, 2008 – 2012 (v tis. Kč).....	50
Tabulka 6: Horizontální analýza.....	52
Tabulka 7: Vertikální analýza, 2008 – 2012 (v tis. Kč).....	52
Tabulka 8: Ukazatele likvidity, 2008 - 2012	54
Tabulka 9: Ukazatele rentability, 2008 – 2012 (v tis. Kč).....	56
Tabulka 10: Ukazatelé zadluženosti, 2008 - 2012.....	57
Tabulka 11: Ukazatele aktivity, 2008 - 2012.....	58
Tabulka 12: Index IN01 - výpočet.....	61
Tabulka 13: Index IN01 - výsledky	62
Tabulka 14: Účetní hodnota akcie	59
Tabulka 15: Čistý zisk na akcii.....	59
Tabulka 16: Produktivita z výkonu.....	60
Tabulka 17: Produktivita z přidané hodnoty.....	60
Tabulka 18: Cashflow obchodního případu.....	66
Tabulka 19: Srovnání cen produktů: Předexportní část UniCredit Bank – HSBC Bank	68
Tabulka 20: Srovnání cen předexportního financování UniCredit Bank – HSBC Bank - výpočet.....	69
Tabulka 21: Srovnání cen dokumentárních akreditivů UniCredit Bank – HSBC Bank.	70
Tabulka 22: Srovnání cen bankovních záruk UniCredit Bank – HSBC Bank	71
Tabulka 23: Srovnání cen produktů UniCredit Bank – HSBC Bank	71
Tabulka 24: Cashflow exportní části kontraktu (EUR)	72
Tabulka 25: Indikativní nabídky forfaitingu UniCredit Bank - HSBC Bank	77
Tabulka 26: Indikativní nabídka forfaitingu akreditivu UniCredit bank, výpočet	77
Tabulka 27: Indikativní nabídka forfaitingu akreditivu HSBC Bank plc, výpočet	77
Tabulka 28: Indikativní nabídky cen krátkodobého úvěru UniCredit Bank - HSBC Bank	79

Tabulka 29: Financování UniCredit bank prostřednictvím krátkodobého úvěru, výpočet	80
Tabulka 30: Financování HSBC Bank prostřednictvím krátkodobého úvěru, výpočet .	80
Tabulka 31: Výpočet úroku z uložení peněz na speciálním účtu	84
Tabulka 32: Srovnání cen financování	85

Seznam grafů

Graf 1: Zlaté pravidlo financování, 2008 - 2012	48
Graf 2: Zlaté pravidlo vyrovnaní rizika, 2008 - 2012	49
Graf 3: Zlaté pari pravidlo, 2008 - 2012	50
Graf 4: Zlaté bilanční pravidlo, 2008 - 2012	51
Graf 5: Aktiva společnosti ALTA, a.s., 2008 – 2012	53
Graf 6: Ukazatele likvidity, 2008 - 2012	55
Graf 7: Ukazatele rentability, 2008 – 2012.....	57
Graf 8: Index IN01, vývoj 2008 - 2012	63
Graf 9: Srovnání cen produktů UniCredit Bank – HSBC Bank plc	71
Graf 10: Srovnání nákladů na forfaiting UniCredit bank – HSBC Bank plc	78
Graf 11: Finanční srovnání forfaitingu a krátkodobého úvěru	83

Seznam obrázků

Obrázek 1: Schéma předexportního úvěru.....	27
Obrázek 2: Schéma faktoringu	29
Obrázek 3: Schéma forfaitingu	34
Obrázek 4: Schéma ceny forfaitingu	36
Obrázek 5: Logo skupiny ALTA	44
Obrázek 6: Organizační struktura skupiny ALTA.....	46
Obrázek 7: Schéma forfaitingu akreditivu vystaveného Bank Pekao.....	75

Seznam příloh

Příloha č. 1: Vzor bankovní záruky za zálohu, UniCredit Bank

Příloha č. 2: Draft dokumentárního akreditivu, swiftová zpráva

Příloha č. 3: Rozvaha společnosti ALTA, a.s. (2008–2012)

Příloha č. 4: Výkaz zisků a ztrát – ALTA, a.s. (2008–2012)

Příloha č. 5: Žádost na otevření dokumentárního akreditivu

Přílohy

Příloha č. 1: Vzor bankovní záruky za zálohu, UniCredit Bank

140 92 Praha 4 - Michle
Czech Republic
Tel: 00420-955961...
Fax: 00420-221 159 118

Prague,

ADVANCE PAYMENT GUARANTEE

No.

Employers
Contractors (our clients)
Contract No.datedregarding
.....

Dear Sirs,

We have been informed by our clients that you have agreed to effect to them the advance payment amounting to, i. e. ...% of the total contract price, against a bank guarantee issued in your favour.

This being premised, we, UniCredit Bank Czech Republic, a.s., upon request of our clients herewith issue this bank guarantee and undertake irrevocably to transfer to you to an account indicated by you, amounts up to a total sum of

.....
(in words.....00/100)

without examination of the underlying legal relationship and waiving all objections arising therefrom. We shall effect the payment without any undue delay upon receipt of your first written demand, stating that our clients have not fulfilled their delivery obligations under the Contract No.dated

Claims under this bank guarantee will only be honoured by us if our clients have received the above mentioned advance payment in full and with reference to our bank guarantee number on their account No. (IBAN...) kept with us.

Our bank guarantee will expire automatically

1. on the day, when we receive back the original of this letter of guarantee, or
 2. on the day, when we receive your written declaration that you release us from all liabilities towards you under this bank guarantee and that you have no more claims resulting therefrom against us (hereinafter "declaration"), or
 3. upon the disbursement of the total guaranteed amount,
 4. however on..... at the latest,
- depending on which of above stated facts occurs earlier. Your demands, if any, must reach us on or before the expiration date as stated above.

Each your demand and/or declaration have to be delivered to us personally or by courier service or by registered mail to the address UniCredit Bank Czech Republic, a.s., Želetavská 1525/1, 140 92 Praha 4 - Michle with the written confirmation of your bank stating that the signatures affixed on the demand and/or declaration are authentic and legally binding for you.

.....

.....

.....

Second page of the Advance Payment Guarantee No.

The language of each your demand and/or declaration presented to us under this guarantee shall be that of this bank guarantee.

Rights under this bank guarantee are not transferable and claims under this bank guarantee are not assignable.

This bank guarantee is governed by and shall be construed in accordance with the laws of Czech Republic, the place of jurisdiction is Prague.

Yours faithfully,

UniCredit Bank Czech Republic, a.s.

V případě zaslání swiftem: JE NUTNO vypustit bod 1)

Příloha č. 2: Draft dokumentárního akreditivu, swiftová zpráva

Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit

Sender : PKOPPLPW

BANK PEKAO

----- Message Text -----

27: Sequence of Total

1/1

40A: Form of Documentary Credit

IRREVOCABLE

31C: Date of Issue

YYMMDD

40E: Applicable Rules

UCP LATEST VERSION

31D: Date and Place of Expiry

150331 UNICREDIT BANK CZECH REPUBLIC

59: Beneficiary - Name & Address

ALTA, A.S.

STEFANIKOVA 41

60200 BRNO, CZECH REPUBLIC

32B: Currency Code, Amount

EUR 7.755.120, 00

39B: NOT EXCEEDING

41A: Available With...By...

UNICREDIT BANK CZECH REPUBLIC

42P: Deffered payment details:

SEE FIELD 46A

43P: Partial Shipments
ALLOWED

43T: Transshipment
NOT ALLOWED

44A: Pl of Taking in Chg. / of Receipt
BRNO CZECH REPUBLIC

44B: Pl of Final Dest / of Delivery
WARSZAWA POLAND

44C: Latest Date of Shipment
140731

46A: Documents Required

A. PAYMENT OF 50% OF CONTRACT – 4,308,400.00 EUR WILL BE PAID AFTER PRESENTATION OF FOLLOWING DOCUMENTS BY DEFERRED PAYMENT 90 DAYS AFTER LATEST DATE OF SHIPMENT:

- + 1/ ORIGINAL INVOICE ISSUED AND SIGNED BY THE BENEFICIARY
INDICATING DATE AND NUMBER OF CONTRACT, THE AMOUNT OF SHIPPED GOODS VALUE, THE AMOUNT DUE FOR PAYMENT UNDER L/C, IN ENGLISH
- + 2/ PHOTOCOPY OF ROAD WAYBILL (CMR) CONSIGNED TO THE APPLICANT,
IN ENGLISH
- + 3/ ORIGINAL OF PACKING LIST, IN ENGLISH

B. PAYMENT OF 30% OF CONTRACT – 2,585,040.00 EUR WILL BE PAID AFTER PRESENTATION OF FOLLOWING DOCUMENTS BY DEFERRED PAYMENT 180 DAYS AFTER LATEST DATE OF SHIPMENT:

- +1/ PHOTOCOPY OF CERTIFICATE OF ORIGIN, IN ENGLISH
- +2/ CERTIFICATE OF QUALITY, IN ENGLISH

C. PAYMENT OF 10% OF CONTRACT – 861,680.00 EUR WILL BE PAID AFTER PRESENTATION OF FOLLOWING DOCUMENTS BY DEFERRED PAYMENT 240 DAYS AFTER LATEST DATE OF SHIPMENT:

+1/ WARRANTY BOND ISSUED IN FAVOUR OF.... FOR 861,680.00 EUR VALID UNTIL 160731

..

Příloha č. 3: Rozvaha společnosti ALTA, a.s. (2008-2012)

	ROZVAHA					
	AKTIVA	2008	2009	2010	2011	2012
		Netto	Netto	Netto	Netto	Netto
	AKTIVA CELKEM	5 411 976	4 836 096	3 931 285	3 935 008	3 486 619
B.	Dlouhodobý majetek	748 157	895 753	1 097 570	213 462	198 704
B.1.	Dlouhodobý nehmotný majetek	1 883	2 648	223 738	207 708	196 625
B.I.3.	Software	1 448	2 648	5 266	160	
B.I.4.	Ocenitelné práva	390				
B.I.5.	Goodwill (+/-)			218 472	207 548	196 625
B.I.7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	45				
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	56 954	78 686	89 253	5 754	2 079
B.II.1.	Pozemky	2 501	4 501	4 507		
B.II.2.	Stavby	45 602	63 917	64 074	241	232
B.II.3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	8 851	6 727	16 501	5 513	1 847
B.II.6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek					
B.II.7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek 1		3 541	4 171		
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	689 320	814 419	784 579		
B.III.1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách	689 311	792 367	784 570		
B.III.3.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	9	10	9		
B.III.4.	Půjčky a úvěry ovládaným a řízeným osobám a účetním jednotkám pod podstatným vlivem		22 042			
C.	Oběžná aktiva	4 597 053	3 907 205	2 762 935	3 689 620	3 182 741
C.I.	Zásoby	472 394	705 466	484 952	359 525	999 581
C.I.1.	Materiál	5 327	3 958	4 901	3 737	3 765
C.I.5.	Zboží	84 266	103 460	166 195	200 577	197 855
C.I.6.	Poskytnuté zálohy na zásoby	382 801	598 048	313 856	154 938	797 961
C.II.	Dlouhodobé pohledávky	214 109	350 333	144 727	77 649	35 464
C.II.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	168 267	301 501	89 237	44 852	4 281
C.II.6.	Jiné pohledávky	450	322	204	66	
C.II.7.	Odložená daňová povinnost	45 392	48 510	55 286	32 731	31 183
C.III.	Krátkodobé pohledávky	1 422 134	2 173 091	2 854 725	1 827 838	1 441 622
C.III.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	2 673 228	1 944 540	1 312 029	1 785 685	1 338 021
C.III.2.		8 623	112 360	38 642	31 202	63 427
C.III.6.	Stát - daňové pohledávky	97 783	33 053	41 481		
C.III.7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	34 338	32 995	10 164	3 549	15 860
C.III.8.	Dohadné účty aktivní	342	1 413	318	61	130
C.III.9.	Jiné pohledávky	40 411	48 730	19 500	7 341	24 184
C.IV.	Krátkodobý finanční majetek	1 055 825	678 315	711 122	1 421 881	706 074
C.IV.1.	Peníze	3 025	3 599	5 626	3 875	3 454
C.IV.2.	Účty v bankách	1 015 222	633 826	705 496	1 421 006	702 620
C.IV.3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly	37 578	40 890			
D.I.	Časové rozlišení	66 766	33 138	70 780	31 926	105 174
D.I.1.	Náklady příštích období	66 712	33 102	70 779	31 911	105 174
D.I.3.	Příjmy příštích období	54	36	1	15	

PASIVA		2008	2009	2010	2011	2012
		Netto	Netto	Netto	Netto	Netto
PASIVA CELKEM		5 411 976	4 836 096	3 931 285	3 935 008	3 486 619
A.	Vlastní kapitál	850 106	953 787	1 206 179	349 456	442 846
A.I.	Základní kapitál	200 000	200 000	200 000	50 000	50 000
A.I.1.	Základní kapitál	200 000	200 000	200 000	50 000	50 000
A.II.	Kapitálové fondy	224 338	322 999	554 667		
A.II.3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	224 338	322 999	319 249		
A.II.4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při proměnách			235 418		
A.III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	40 417	40 364	40 259	10 000	10 000
A.III.1.	Zákonný rezervní fond/Nedělitelný fond	40 000	40 000	40 000	10 000	10 000
A.III.2.	Statutární a ostatní fondy	417	364	259		
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let	209 500	385 200	390 400	271 402	289 456
A.IV.1.	Nerozdělený zisk minulých let	209 500	385 200	390 400	271 402	289 456
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	175 851	5 224	20 853		
B.	Cizí zdroje	4 553 856	3 871 263	2 720 387	3 582 524	3 036 966
B.I.	Rezervy	85 425	87 376	77 702	92 733	56 181
B.I.4.	Ostatní rezervy	85 425	87 376	77 702	92 733	56 181
B.II.	Dlouhodobé závazky	5 211	13 835	2 106	200	628
B.II.9.	Jiné závazky	5 211	13 835	2 106	200	628
B.III.	Krátkodobé závazky	2 770 941	2 239 530	1 469 711	1 431 766	1 966 403
B.III.1.	Závazky z obchodních vztahů	1 956 419	1 527 880	987 583	999 125	848 031
B.III.5.	Závazky k zaměstnancům	3 798	3 926	3 536	3 338	3 346
B.III.6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	1 118	1 307	1 731	1 418	1 331
B.III.7.	Stát - daňové závazky a dotace	40 273	5 230	11 584	14 014	12 691
B.III.8.	Krátkodobé přijaté zálohy	385 500	616 753	262 465	272 027	1 067 688
B.III.10.	Dohadné účty pasivní	346 033	79 496	53 856	25 106	32 782
B.III.11.	Jiné závazky	37 800	4 938	148 956	116 738	534
B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	1 692 279	1 530 522	1 170 868	2 057 825	1 013 754
B.IV.1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	106 625	82 513	57 555	2 057 825	1 013 754
B.IV.2.	Krátkodobé bankovní úvěry	1 585 654	1 448 209	1 113 313		
C.I.	Časové rozlišení	8 014	11 046	4 719	3 028	6 807
C.I.1.	Výdaje příštích období	4 644	9 766	2 246	3 028	2 944
C.I.2.	Výnosy příštích období	3 370	1 280	2 473		3 836

Příloha č. 4: Výkaz zisků a ztrát – ALTA, a.s. (2008-2012)

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY - v druhovém členění						
		2008	2009	2010	2011	2012
I.	Tržby za prodej zboží	10 598 748	4 984 330	9 091 368	8 162 025	7 366 907
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	8 540 955	4 130 557	8 030 825	6 231 724	7 134 318
+	Obchodní marže	2 057 793	853 773	1 060 543	1 027 707	1 135 183
II.	Výkony	265 479	106 318	129 860	185 506	165 746
II.1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	264 197	105 571	128 330	185 414	165 235
II.2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti					
II.3.	Aktivace	1 282	747	1 530	92	511
B.	Výkonová spotřeba	1 831 879	800 832	912 771	990 406	1 051 961
B.1.	Spotřeba materiálu a energie	15 978	10 436	9 643	7 044	5 654
B.2.	Služby	1 815 901	790 396	903 128	983 362	1 046 307
+	Přidaná hodnota	491 393	159 259	277 632	222 807	248 968
C.	Osobní náklady	208 218	84 524	119 969	77 796	86 798
C.1.	Mzdové náklady	177 779	72 125	93 595	57 630	65 460
C.2.	Odměny členům orgánů společnosti a družstva					
C.3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	28 465	10 516	24 231	18 332	19 628
C.4.	Sociální náklady	1 974	1 883	2 143	1 834	1 710
D.	Daně a poplatky	1 887	584	598	484	252
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	6 944	8 189	8 075	16 075	15 448
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	2 812	2 032	1 490	14 940	1 812
III.1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	1 354	343	424	13 770	212
III.1.2.	Tržby z prodeje materiálu	1 458	1 689	1 066	1 170	1 600
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	1 026	1 319	967	7 805	1 160
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	54	46	302	6 995	39
F.2.	Prodaný materiál	972	1 273	665	810	1 121
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti	130 845	14 840	36 377	42 331	-10 482
IV.	Ostatní provozní výnosy	822 922	189 603	1 384 494	1 142 270	1 159 005
H.	Ostatní provozní náklady	810 018	193 092	1 431 376	1 139 366	1 182 140
*	Provozní výsledek hospodaření	57 739	-37 298	-38 740	96 160	134 829
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů					
J.	Prodané cenné papíry a podíly					
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	63 174	12 001	24 999		
VII.1.	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách a	63 174	12 001	24 999		
VIII.	Výnosy z prodeje krátkodobého finančního majetku	1 045	5 220	360		
	Náklady finančního majetku	679	17			
IX.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	32	-24	20 217		
X.	Výnosové úroky	9 266	10 977	5 990	236	2 485
N.	Nákladové úroky	72 865	30 253	30 399	40 083	33 184
XI.	Ostatní finanční výnosy	956 661	514 233	620 727	643 961	497 298
O.	Ostatní finanční náklady	898 212	545 888	634 962	673 020	477 103
*	Finanční výsledek hospodaření				-68 906	-10 504
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	40 077	5 824	6 661	9 200	30 935
Q.1.	splatná	65 453	8 559	17 228	17 705	29 387
Q.2.	odložená	-25 376	-2 735	-10 567	-8 505	1 548
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost				18 054	93 390
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	175 851	5 224	20 853	18 054	93 390
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	215 928	11 048	27 514	27 254	124 325

UniCredit Bank

Příkazce / Applicant	
Telefon / Phone	Vyřizuje / Officer in charge
Fax /Email	

in accordance with "Uniform Customs and Practise for Documentary Credits", Rev. 2007, ICC Publ. No. 600". Matters not covered by this Order are subject to General Business Terms of Trade of UniCredit Bank Czech Republic, a. s., which have been read and accepted by us. Charges for your services in connection with Letter of Credit are subject of valid List of Charges.

Příjemce / Beneficiary:		Forma akreditivu / Form of L/C: ☐ neodvolatelný / irrevocable ☐ převoditelný / transferable ☐ odvolatelný / revocable ☐ stand-by	
Banka příjemce / Beneficiary's Bank:		Vystavení akreditivní listiny/ Issuance by: ☐ dopisem / letter ☐ SWIFTem (příp. telexem) / SWIFT (or telex) ☐ přímo beneficiéntovi, tj. bez použití avizující banky / directly to the beneficiary, i. e. not through an advising bank	
Měna / Currency:	Částka / Amount: ☐ maximální / maximum ☐ +/- %	Platný do / Valid until:	Pro předložení dokumentů u / for presentation of the documents with: ☐ UniCredit Bank Czech Republic, a.s. ☐ avizující banky / advising bank ☐
Vyplatitelný / Available: ☐ na viděnou / at sight ☐ s odloženou splatností / by deferred payment		Vyplatitelný u / Available with: ☐ UniCredit Bank Czech Republic, a. s. ☐ avizující banky / advising bank ☐ jakékoliv banky / any bank	
Dílčí dodávky / Partial shipments: ☐ povoleny / allowed ☐ zakázány / prohibited		Přeložení / Transshipment: ☐ povoleno / allowed ☐ zakázáno / prohibited	
Odeslání zboží / Shipment of the goods: místo převzetí / Taking charge place: přístav naložení / Port of loading: přístav vyložení / Port of discharge: místo určení / Final destination:			Poslední datum odeslání zboží / Latest date of shipment:
Popis zboží / Description of goods:			
Dodací podmínka dle Incoterms 2010 / Delivery term as per Incoterms 2010:			

(např. CIF, CIP, CFR, FOB, DAP, DDP, DAT, EX WORKS...)

Požadované dokumenty / Required documents:

- ☐ Podepsaná obchodní faktura v 2 vyhotoveních / Signed Commercial Invoice in 2 folds
- ☐ Plná sada čistých ☐ námořních konosamentů ☐ vystavených na řad:
Full set of clean Ocean Bill's of Lading issued to order of
- ☐ multimodálních nebo kombinovaných dopravních dokumentů ☐ vystavených na řad, blanko indosovaných
Multimodal or combined transport documents issued to order, blank endorsed
- s uvedením notifiky adresy / mentioned as notify party:
s uvedením ☐ dopravné předplaceno / freight prepaid ☐ dopravné k zaplacení v místě určení / freight collect
- ☐ Duplikát železničního nákladového listu (CIM) vykazujícího jako příjemce / Duplicate of Railwaybill (CIM) showing as consignee:
- ☐ Letecký nákladní list vykazující jako příjemce / Air Waybill showing as consignee:
- ☐ Silniční nákladní list (CMR) vykazující jako příjemce / International truck way bill (CMR) showing as consignee:
- ☐ FCR vykazující neodvolatelné převzetí zboží k přepravě na adresu:
FCR showing that the goods have been received for irrevocable shipment to the address:
- ☐ Pojistka / Pojistný certifikát vystavený na řad, blanko indosovaný pojistníkem, na částku faktury plus 10 % pokrývajících:
Insurance Policy /Insurance Certificate issued to the order and blank endorsed by the insured/assured party, for invoice amount plus 10 % covering:
- ☐ Kopie průvodního osvědčení EUR 1 / Copy of Movement Certificate EUR 1
- ☐ Osvědčení o původu vystavené nebo podepsané obchodní komorou nebo, pokud to není možné, obdobnou oficiální institucí, vykazující jako zemi původu zboží:
Certificate of Origin issued or countersigned by Chamber of Commerce or, if unavailable, by similar official authority showing as country of origin of the goods:
- ☐ Balicí list / Packing list - 3x originál
- ☐ Další dokumenty / Other documents:

Dokumenty mají být zaslány zahr. bankou do UniCredit Bank Czech Republic, a. s.: Documents to be sent by foreign bank to UniCredit Bank Czech Republic, a. s.:		Dokumenty musí být předloženy během dnů po datu odeslání zboží Documents to be presented within days after the date of shipment
☐ doporučeně letecky / by registered airmail	☐ jednou poštou / in one lot	
☐ kurýrem / by courier	☐ dvěma poštami / in two lots	

Dokumenty mají být zaslány od UniCredit Bank Czech Republic, a. s. příkazci :
Documents to be sent by UniCredit Bank Czech Republic, a. s. to the applicant:

- ☐ jednou poštou / in one lot ☐ dvěma poštami / in two lots ☐ doporučeně/registered ☐ kurýrem/courier ☐ jinak/other
- ☐ na adresu:
- ☐ další instrukce ohledně odeslání dokumentů:

Dodatečné podmínky / Additional conditions:

Příjemci bude avizováno otevření akreditivu / Beneficiary should be advised of issuance of L/C:

- ☐ bez potvrzení / without confirmation
- ☐ s potvrzením / with confirmation
- ☐ může být potvrzen na žádost beneficianta / may be confirmed upon beneficiary's request

Výlohy otevírající banky / Issuing bank's charges:

- ☐ k naší tíži / for our account
- ☐ k tíži příjemce / for beneficiary's account

Cizí výlohy / Others charges:

- ☐ k naší tíži / for our account
- ☐ k tíži příjemce / for beneficiary's account

Poplatky za otevření akreditivu / Opening charges:

- ☐ riziková přírůžka p.a. ☐ dle úvěrové dokumentace ☐ zvláštní podmínky

Pokud Vám budou spolu s dokumenty podle podmínek uvedeného akreditivu doručeny též další dokumenty nebo písemnosti, jste zmocněni, aniž byste je kontrolovali či oznamovali jejich obsah, nám je zaslat, přičemž Vám v této souvislosti nevzniká žádná odpovědnost.

If you receive together with the L/C documents an additional documents, you are authorized, without any examination or notifying their content to pass them to us without any responsibility for you.

Potvrzujeme, že jsme se seznámili se zněním "Vysvětlivek a obecných ustanovení", které tvoří nedílnou součást tohoto příkazu.

We herewith confirm taking due notice of "Explanatory Notes and General Provisions" which form an integral part of this Order.

