



# RIADENIE PRACOVNÉHO KAPITÁLU

Anna Hajdúchová Zátarecká, Emil Frey Group Slovensko  
23.10.2024

EF UMB BB

# Obsah

## **Predstavenie**

- 1. Úvod do odvetvia automotive a aktivity Emil Frey Group
- 2. Pracovný kapitál a jeho riadenie
- 3. Vybrané KPIs podniku – praktické výpočty
- 4. Čo vieme o PK?
- 5. Ako pracoval PK v rokoch 2020 – 2024
- 6. Treasury operácie v podniku
- 7. Pohotovostný akreditív – praktické výpočty

## **Otázky a odpovede**

# Anna Hajdúchová Zátуреcká

## Štúdium:

1991 – 1996

- francúzština
- angličtina



1996 – 2001: FBI (Ing.)

2001 – 2007: Riadenie a ekonomika podniku (PhD.)

2001 – 2005 : vyučovanie predmetov:

Podnikové financie, Bankovníctvo a Poistná matematika

## Prax:

2005 – 2018

- Kontroling
- Reporting a účtovná syntéza
- Banky a treasury operácie



od 2018 – súčasnosť: CFO

Emil Frey Group Slovensko



[anna.hajduchova@freyservices.sk](mailto:anna.hajduchova@freyservices.sk)



- 14 automobilových značiek, 2021
- v TOP 5 výrobcov automobilov na svete
- PCA Slovakia Trnava - kapacita výroby 200 tisíc automobilov ročne (Citroen C3, C3 Aircross, Peugeot 207/208 a Opel Frontera)



# These are the Main Automobile Groups and their Brands in 2024

<b>STELLANTIS</b> 	<b>HONDA</b> 	<b>Mercedes-Benz Group</b> 	<b>Ford</b> 	<b>GEELY</b> 	<b>LEAPMOTOR</b> 	<b>北汽集团 BAIC GROUP</b> 
<b>mazda</b> 	<b>TOYOTA</b> 	<b>VOLKSWAGEN GROUP</b> 	<b>SAIC</b> 	<b>DONGFENG</b> 	<b>BYD</b> 	
<b>TATA MOTORS</b> 	<b>RENAULT NISSAN MITSUBISHI</b> 	<b>BMW GROUP</b> 	<b>SUZUKI</b> 	<b>SUBARU</b> 	<b>GAC</b> 	<b>SGMW</b> 
<b>general motors</b> 	<b>HYUNDAI</b> 	<b>ASTON MARTIN</b> 	<b>TESLA</b> 	<b>Ferrari</b> 	<b>XPENG</b> 	<b>HUMAN HORIZONS</b> 
<b>GWM</b> 	<b>CHANGAN</b> 	<b>FAW</b> 	<b>CHERY</b> 	<b>XIAOMI</b> 	<b>AIWAYS</b> 	<b>Mahindra</b> 



# The top 10 car companies worldwide

In terms of revenue, Volkswagen is considered the top automotive company in the world, with over \$318 billion in revenue as of June 30, 2023. However, Toyota is the top car company in terms of vehicles sold, with 10.5 million units sold in 2022, and over 10 million projected sold in 2023. Stellantis, Ford and GM also made the top five global automotive companies, touting strong sales figures and revenues.

The top 10 car companies worldwide by revenue detailed below.

Company	Revenue (as of H1 2023)	Units sold globally (as of year-end 2022)
1. Volkswagen AG	\$318.32 billion	8,263,104
2. Toyota Motor Corporation	\$286.15 billion	10,558,367
3. Stellantis N.V.	\$200.92 billion	6,002,900
4. Ford Motor Company	\$169.82 billion	4,235,737
5. General Motors Company	\$169.82 billion	5,941,737
6. Mercedes-Benz Group AG	\$161.91 billion	2,043,900
7. Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft (BMW Group)	\$158.03 billion	2,399,636
8. Honda Motor Co Ltd	\$129.18 billion	4,074,372

# Skupina Emil Frey



*For the last 100 years*  
your mobility specialist



# Aktivity Emil Frey

- v 19 krajinách
- 25 značiek
- 26 000 zamestnancov





# Import Activities Bratislava



CITROËN

DS AUTOMOBILES

since 7/2016



and Frey Services

since 9/2019

O P E L

FIAT

Jeep®



since 10/2022



# Spare Parts Logistic Center

Lozorno (20km from Bratislava)

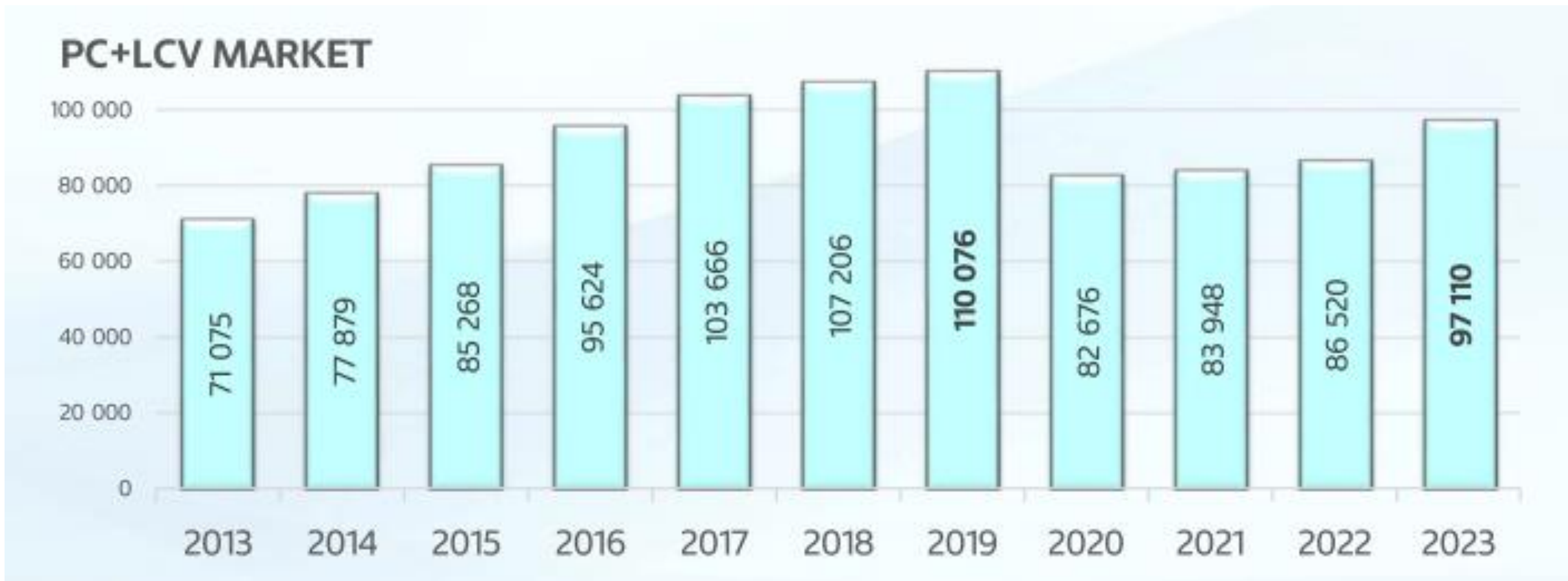
- since 2017
- transport and warehousing of SP
- delivering SP to Stellantis brands dealers in

6 countries : CZ, HU, SLO, HR, BiH, SK





# Automobilový trh na Slovensku



# PC BEV Market SK Development 2020 - 2024



*\*including Tesla registrations - not classified in the official new cars regs*

- Lower avg. income, no govmt support so far → Slovakia among 3 countries with lowest share of BEV in EU (3% in 2023)



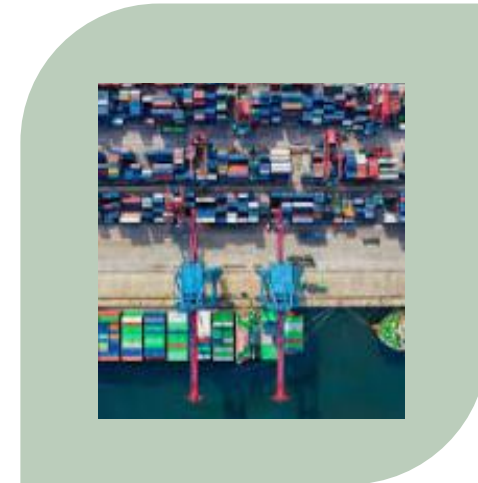
# Dnešné témy



**RIADENIE WORKING  
KAPITÁLU**



**TREASURY OPERÁCIE V  
PODNIKU**



**DOKUMENTÁRNY AKREDITÍV  
V PRAXI PODNIKU**

# Čo je pracovný kapitál

- Pracovný kapitál (PK) sú finančné prostriedky, ktoré je potrebné permanentne udržiavať v prevádzke, aby bola firma schopná zabezpečiť svoj výrobný a dodávateľský cyklus.
- Čas, ktorý uplynie od momentu, kedy firma uhradí svoje záväzky dodávateľom, až do momentu inkasa pohľadávky od odberateľa sa nazýva

***doba obratu pracovného kapitálu***

po anglicky „cash conversion cycle“ (CCC) a predstavuje **obdobie, počas ktorého musí firma PK financovať z vlastných alebo externých zdrojov.**



## Obrat pracovního kapitálu



# Aká je optimálna úroveň pracovného kapitálu?

- Je to úroveň, ktorá firme **umožňuje bez obmedzení** vykonávať svoju prevádzkovú činnosť a zabezpečiť **potrebný dodávateľský servis** zákazníkom, a zároveň neviaže v PK nadbytočné prostriedky a **nespôsobuje nadbytočné náklady**.
- Optimalizácia PK začína byť kontraproduktívna:
  - Príliš nízka úroveň zásob materiálov spôsobuje výpadky vo výrobe a nízke zásoby výrobkov znižujú úroveň dodávateľského servisu zákazníkom
  - Prílišné naťahovanie splatnosti záväzkov vedie ku konfliktom s dodávateľmi, zhoršeniu kreditu a v krajnom prípade môžeme dohnať dodávateľa ku krachu
  - Príliš agresívne doby splatnosti pohľadávok znižujú konkurencieschopnosť na trhu.
- Každé odvetvie pracuje s inou optimálnou úrovňou pracovného kapitálu.
- Firmy môžu využívať faktoring pohľadávok alebo predávať svoje výrobky cez distribútorov, čo spôsobuje odlišnú dobu obratu pohľadávok.
- **Najväčšie firmy v odvetví** dokážu predlžovať splatnosť záväzkov a urýchľovať inkaso pohľadávok, čím znižujú celovú dobu obratu pracovného kapitálu.



# Ako sa meria pracovný kapitál

- PK sa meria tromi spôsobmi:
  - Ako absolútna hodnota vypočítaná z položiek súvahy
  - Ako doba obratu v dňoch vypočítaná ako  $DO \text{ zásob} + DO \text{ pohľadávok} - DO \text{ záväzkov}$
  - Ako podiel pracovného kapitálu na tržbách vyjadrený v %.
- Firma by mala mať zdefinované cieľové úrovne pracovného kapitálu, vyjadrené ako dobu obratu alebo % z tržieb,

# Ako vypočítať hodnotu pracovného kapitálu

- Príklad jeho výpočtu je nasledovný:

Priemerná výška počas roka	Mil. EUR
Zásoby	22,1
Pohľadávky z obchodného styku	37,0
Záväzky prevádzkového charakteru	-47,5
Pracovný kapitál	11,6

- Firma v tomto príklade potrebuje počas roka financovať zásoby a pohľadávky v celkovej priemernej hodnote 59,1 mil. EUR. Dodávatelia jej poskytujú financovanie vo forme dodávateľského úveru v priemernej výške 47,5 mil. EUR. Zostávajúcich 11,6 mil. EUR musí firma poskytnúť z vlastnej hotovosti alebo z ďalších cudzích zdrojov, napr. z bankových úverov

# Položky súvahy vstupujúce do PK

- Do výpočtu vchádzajú iba tie položky súvahy, ktoré sa týkajú bežných prevádzkových aktivít, to znamená:
  - Zásoby (+)
  - Pohľadávky z obchodného styku (+)
  - Prijaté preddavky od odberateľov (-) vo svojej podstate znižujúce výšku vyfakturovaných pohľadávok
  - Záväzky z obchodného styku (-)
  - Zaplatené preddavky dodávateľom (+) znižujúce výšku prijatých záväzkov
  - Nevyfakturované dodávky a dohadné položky záväzkov (-)
  - Záväzky voči zamestnancom a súvisiace poistenia (-)
  - DPH pohľadávka (+) alebo záväzok (-)
  
- **Do výpočtu nevchádzajú položky súvahy týkajúce sa dlhu (bankový úver, leasing), daní z príjmu či dividend. Takisto do výpočtu nevchádza hotovosť na účtoch.**

## **Prečo je potrebné sledovať výšku pracovného kapitálu?**

- Výšku PK je potrebné kontinuálne sledovať preto, aby firma predišla zbytočnému viazaniu finančných prostriedkov, ktoré potrebuje na iné dôležitejšie účely. Zbytočne vysoká úroveň PK je v podstate to isté, ako keď firma investuje do výrobnéj linky, ktorú ponechá stáť.

# Fungovanie pracovného kapitálu

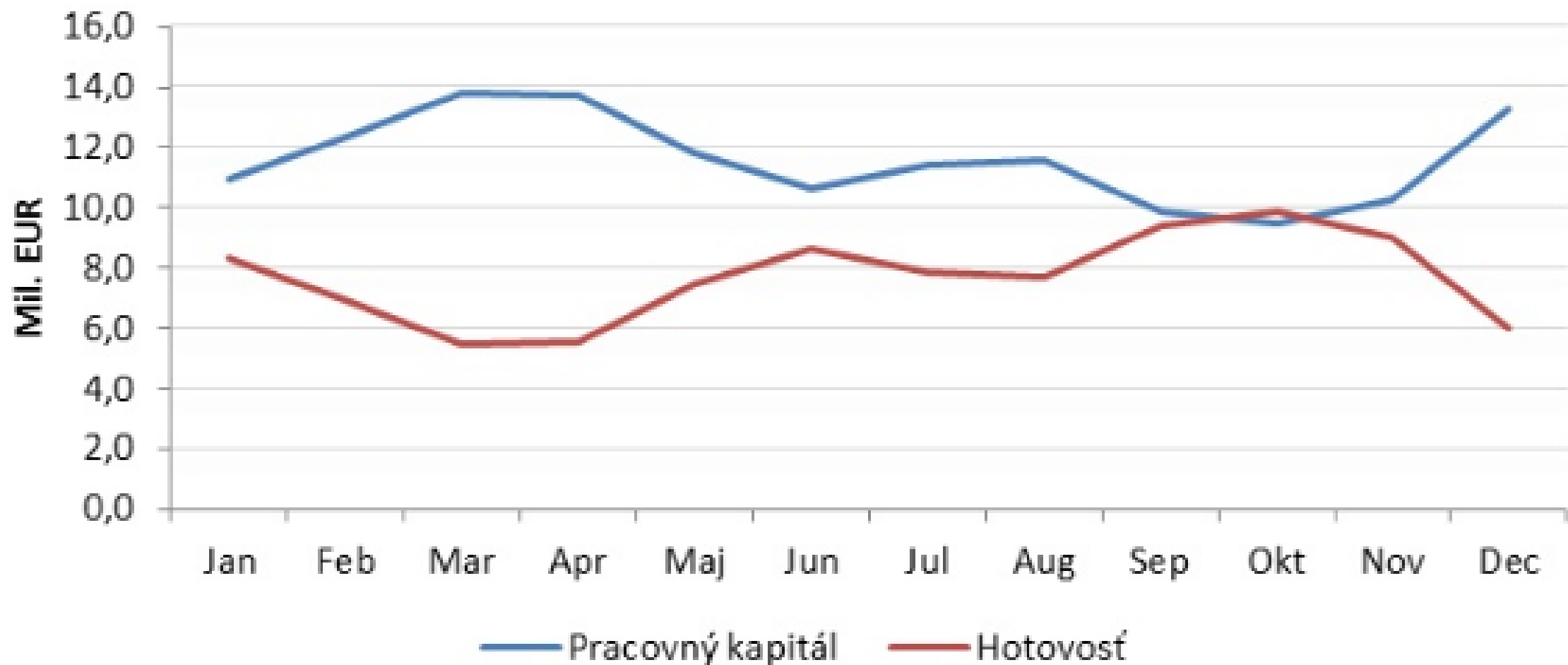
- [Otestujte sa: viete, ako funguje pracovný kapitál? \(cfo.sk\)](#)



# Ako vplýva kladný PK na cashflow

- Väčšina spoločností vykazuje **kladnú hodnotu pracovného kapitálu**, t.j. (zásoby + pohľadávky) > záväzky. Znamená to, že svojim dodávateľom platia skôr, ako inkasujú pohľadávky od zákazníkov. Firma, ktorá pracuje s kladným pracovným kapitálom, musí počítať s tým, že v ňom bude mať *dlhodobo viazané finančné prostriedky*.
- Ak firma s kladným pracovným kapitálom rastie, bude musieť do pracovného kapitálu investovať nové finančné prostriedky, buď z vlastnej hotovosti, alebo z externých zdrojov. Ak chce totiž predávať viac, musí najprv viac nakúpiť a vyrobiť, a keďže od zákazníkov dostane zaplatené až potom, ako uhradí záväzky vlastným dodávateľom, potrebuje na tento rast dodatočné prostriedky.
- Naopak, v čase *poklesu* predaja firma z pracovného kapitálu uvoľňuje hotovosť, pretože spomalí nákup a výrobu, no stále jej dobiehajú inkasá starých pohľadávok.

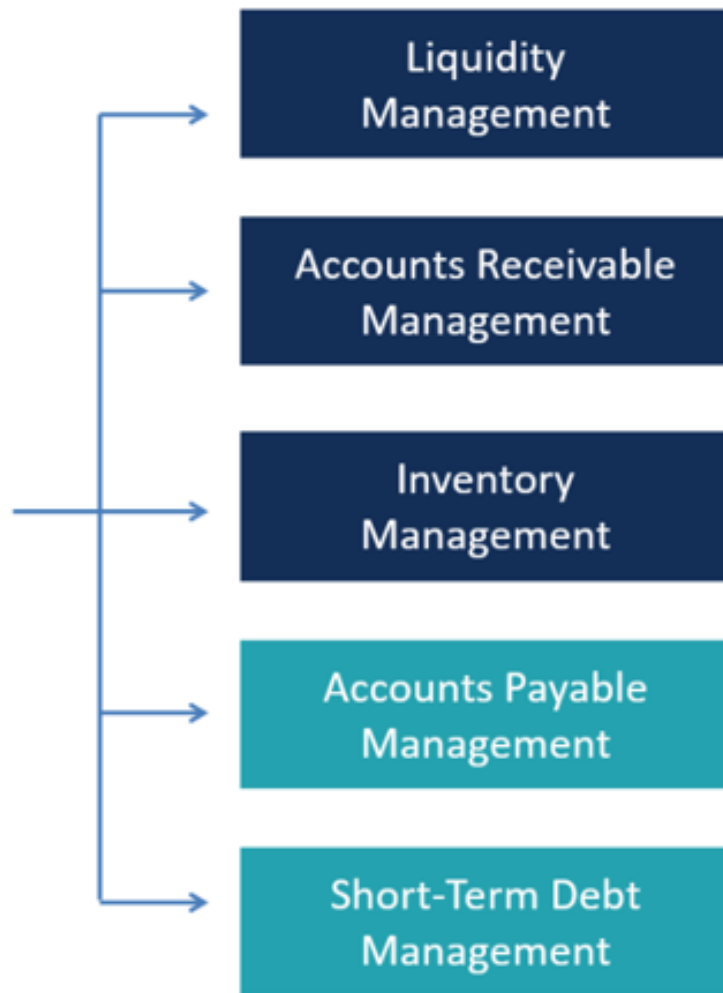
## Vztáh pracovního kapitálu a hotovosti - příklad



# Ako vplýva záporný PK na cashflow

- Sú odvetvia, v ktorých firmy bežne pracujú s ***negatívnym pracovným kapitálom***. Príkladom sú maloobchodné reťazce, ktoré väčšinu predaja spotrebiteľom realizujú za hotovosť, a majú tak nízku úroveň pohľadávok, pričom ich silná vyjednávacía pozícia im umožňuje naťahovať doby splatnosti voči dodávateľom.
- Napr. pre TESCO to znamená, že v čase, keď mu rastú tržby, paradoxne sa mu z pracovného kapitálu uvoľňuje hotovosť, pretože zvýšený predaj inkasuje vo svojich predajniach okamžite a na druhej strane dodávateľské úvery mu umožňujú platiť faktúry dodávateľom až potom, ako ich výrobky zmiznú z regálov.
- Naopak, v čase poklesu tržieb TESCOU okamžite klesá úroveň hotovosti v obchodných prevádzkach, no TESCO musí ešte niekoľko týždňov splácať dobiehajúce záväzky.

# Working Capital Management



## 1. Riadenie likvidity

- voľný cash, primeraný
- flexibilné úverové rámce

## 2. Riadenie pohľadávok

- časová štruktúra – platobné podmienky,
- účinné upomínanie, credit management – bonita odberateľov
- faktoring/**floor plan** – free perióda
- nedobytné pohľadávky, OP, odpis pohľadávky

## 3. Riadenie zásob

- veková štruktúra zásob/nepredajné zásoby PR, OP a zaťaženie EBITu
- využitie obchodných akcií dodávateľa na rýchlo obrátkové zásoby
- dodávateľská diverzita

## 4. Riadenie obchodných záväzkov

- platobné podmienky
- zábezpeka za záväzky (bankové garancie, SBLC)

## 5. Riadenie krátkodobého dlhu

- záväzky voči zamestnancom a zo súvisiacich odvodov
- nevyfakturované dodávky a dohadné položky, tzv. AAE
- prijaté a vyplatené dodávateľské zálohy



# Floor Plan

- [What is Floor Plan Financing? \(autofinance.com\)](http://autofinance.com)

V automobilovom priemysle je Floor Plan typ pôžičky dostupnej **prostredníctvom finančnej spoločnosti** (najčastejšie leasingová), ktorá poskytuje **revolvingový úverový rámec**, ktorý umožňuje predajcovi automobilov získať financovanie **na nákup zásob**. Tieto pôžičky sa poskytujú na rôzne typy zásob, ako je osobné vozidlo, LCV alebo náhradné diely.

Keď predajca predá vozidlo mimo predvážzacej miestnosti, poschodia alebo pozemku (odtiaľ názov Floor plan – „pôdorys“), pôžička poskytnutá proti financovaným zásobám sa splatí financujúcej spoločnosti.

Ak chcete predáť viac vozidiel, budete potrebovať viac vozidiel na svojom pozemku. Ak však nemáte hotovostné rezervy, zvýšenie objemu zásob môže byť zložité. Cyklus prijímania hotovosti z predaja a jej potreba na doplnenie zásob sa nie vždy synchronizuje.

# Podmienky využitia Floor Plan

Štandardný automobilový pôdorys:

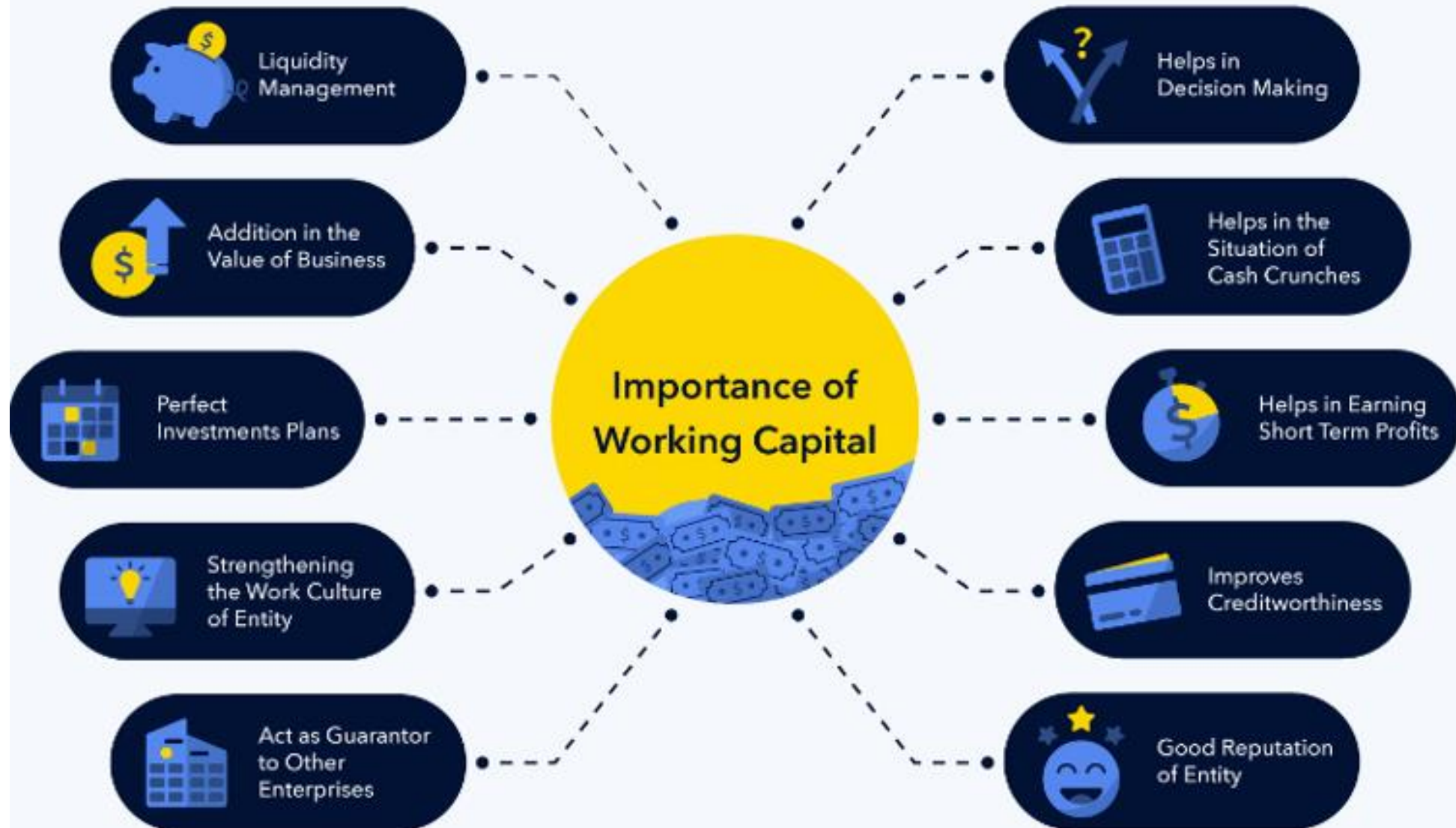
- Importér vyfakturuje vozidlo na dílera, pohľadávku postúpi na financujúcu spoločnosť, tá v D+1 preplatí importérovi plnú nominálnu hodnotu pohľadávky.
- Importér znáša úroky za tzv. Free Period (30/60/180 dní), po jej skončení už platí úrok z úveru díler (až do 270 – 360 dní od fakturácie).
- rozdiel medzi faktoringom a floorplanom je, že sa preplatí celá nominálna hodnota postúpenej pohľadávky a úverový rámec má díler, nie importér.
- trojstranné dohody – importér/díler/leasingová spoločnosť, zábezpeka (banková záruka alebo bianco zmenka)
- bezregresný odkup, zjavný
- pre importéra je dôležité minimalizovať otvorené položky na konci mesiaca, pripísanie na účte v D+1 až D+2 podľa partnerskej banky.

# Floor plan náklady na free periódu

		Splatnosť (dni)						
4,35%		30	60	90	120	180	270	360
Pohľadávka s DPH (€)	15 000	54 €	109 €	163 €	218 €	326 €	489 €	653 €
	20 000	73 €	145 €	218 €	290 €	435 €	653 €	870 €
	25 000	91 €	181 €	272 €	363 €	544 €	816 €	1 088 €
	30 000	109 €	218 €	326 €	435 €	653 €	979 €	1 305 €
	35 000	127 €	254 €	381 €	508 €	761 €	1 142 €	1 523 €
	40 000	145 €	290 €	435 €	580 €	870 €	1 305 €	1 740 €
	45 000	163 €	326 €	489 €	653 €	979 €	1 468 €	1 958 €
	50 000	181 €	363 €	544 €	725 €	1 088 €	1 631 €	2 175 €
	55 000	199 €	399 €	598 €	798 €	1 196 €	1 794 €	2 393 €
	60 000	218 €	435 €	653 €	870 €	1 305 €	1 958 €	2 610 €
	65 000	236 €	471 €	707 €	943 €	1 414 €	2 121 €	2 828 €
	70 000	254 €	508 €	761 €	1 015 €	1 523 €	2 284 €	3 045 €
	75 000	272 €	544 €	816 €	1 088 €	1 631 €	2 447 €	3 263 €
	80 000	290 €	580 €	870 €	1 160 €	1 740 €	2 610 €	3 480 €
	85 000	308 €	616 €	924 €	1 233 €	1 849 €	2 773 €	3 698 €
	90 000	326 €	653 €	979 €	1 305 €	1 958 €	2 936 €	3 915 €
95 000	344 €	689 €	1 033 €	1 378 €	2 066 €	3 099 €	4 133 €	
100 000	363 €	725 €	1 088 €	1 450 €	2 175 €	3 263 €	4 350 €	

# 10

## Reasons Working Capital is so Important





# Ako to bolo v rokoch 2020 - 2024

**rok 2020** - nízka/prerušovaná výroba, protipandemické obmedzenia pri odovzdávaní vozidiel, cash klesal, dojednávali sa predĺžené splatnosti s výrobcom.



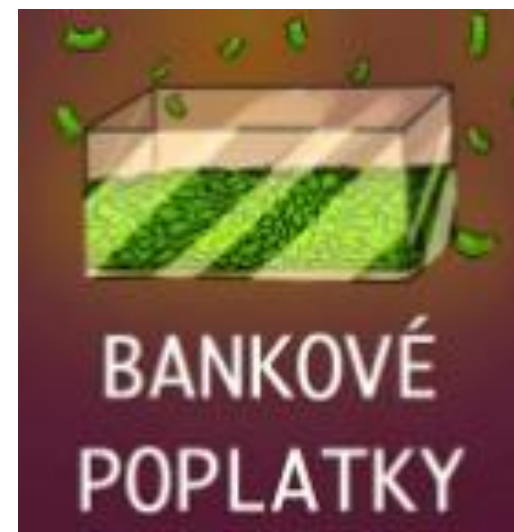
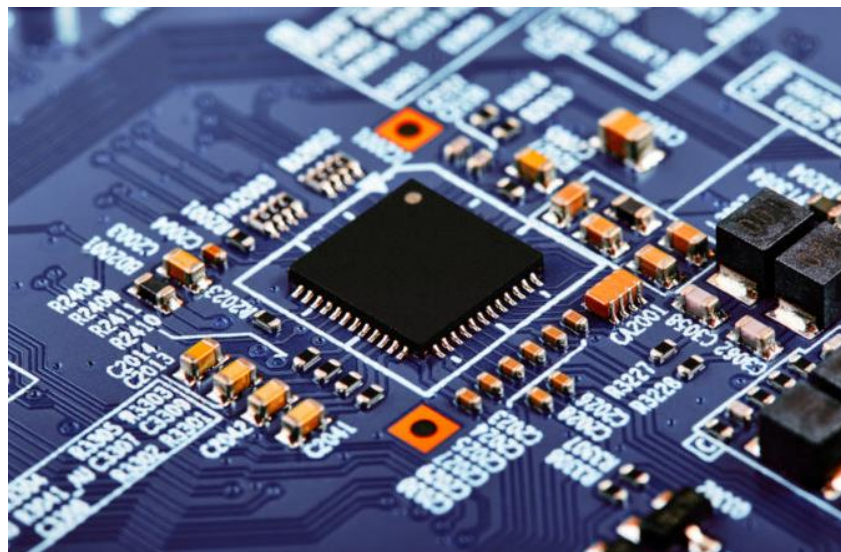
**ČO MÔŽETE ROBIŤ V LOCKDOWNE**  
(25. 11. – 9. 12.)

 <b>Práca</b> Odporúčajú pracovať z domu, neočkovani musia mať od pondelka 29. 11. test.	 <b>Škola</b> Zostávajú otvorené materské, základné, stredné aj vysoké, aj na základných školách bude povinné rúško.	 <b>Príroda</b> Mimo okresu iba na vlastnú chatu a pri starostlivosti o blízkeho, v okrese je povolená prechádzka, kočíkovanie a venčenie domácich zvierat.
 <b>Obchody</b> Nekryté trhoviská, potraviny, drogerie, lekárne, výdajné miesta, obuv, čerpace stanice, chovprodukt, domáce a záhradkárske potreby.	 <b>Služby</b> Pošta, banka, poisťovňa, čistiareň, práčovňa, autoservis.	 <b>Zdravotná starostlivosť</b> Povolená je cesta na preventívne prehliadky, aj akútnu starostlivosť. Tiež na očkovanie či test.
 <b>Reštaurácie</b> Reštaurácie sú zatvorené, môžu doviezť a mať otvorené výdajné okienko	 <b>Cesta do zahraničia</b> Do zahraničia môžu ísť ľudia bez ohľadu na účel, hygienici odporúčajú cestu len za rodinou či prácou, nie na dovolenky.	 <b>Svadby a pohreby</b> Povolené sú krst, pohreb, svadba aj individuálna návšteva kostola za prísnych podmienok.

# Ako to bolo v rokoch 2020 - 2024

**rok 2021** - nízka výroba, **nedostatok komponentov**, čakacia doba na autá sa zvýšila zo 6 - 8 týždňov na 6 - 8 mesiacov a nezriedka čakal klient na vozidlo rok, zmena špecifikácii vozidiel...

- všetko, čo prišlo na fyzický sklad sa ihneď fakturovalo, inkasovali sa tržby skôr ako sa platilo výrobcovi, prebytok likvidity, banky a centrálna banka uplatňovala negatívny úrok na úložky, **poplatok za nadlimitný zostatok na účtoch** (pr. všetko nad 1 M€ zaťažila banka poplatkom 0,3 - 0,75 % p.a., referenčné úrokové sadzby boli záporné, prevádzkové úvery veľmi lacné)
- víťazne z „čipovej krízy“ vyšli kórejské značky a TOYOTA (zásoby čipov/vlastná výroba čipov)
- ukladanie prebytkov hotovosti na účet v zahraničí za 0% úrok, úspora na poplatkoch





# Ako to bolo v rokoch 2020 - 2024

**Rok 2022** – „kríza ponuky“ pretrvával nedostatok nových áut na trhu, cenový nárast,

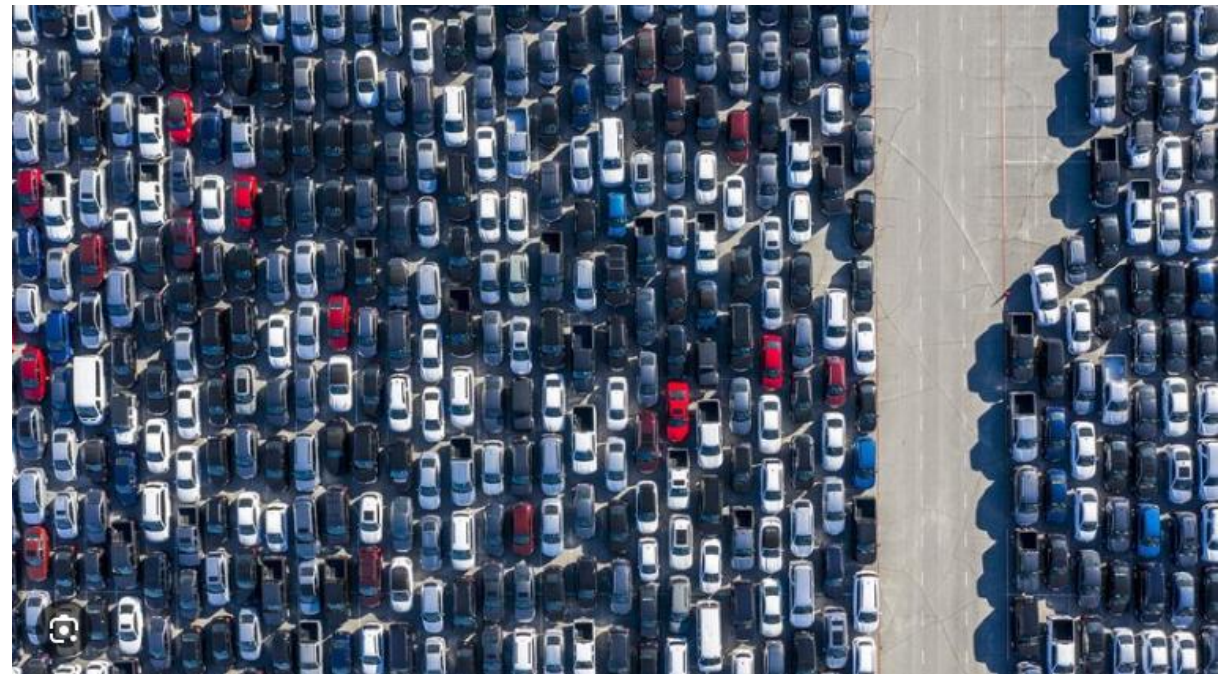
- enormne zvýšený dopyt po jazdených vozidlách, ceny JV absurdne rástli, Buy Backy sa nevracali od klientov, stagnoval predaj nových vozidiel.
- potreba pracovného kapitálu bola nízka, vytvárali sa prebytky hotovosti.



# Ako to bolo v rokoch 2020 - 2024

**Rok 2023** – obnova plných výrobných kapacít nových vozidiel, **chýbajúce logistické kapacity** (dôsledok vojny na Ukrajine, chýbali vodiči, kamióny, preplnené prístavy, železnice nemali dostatočné prepravné kapacity),

- transport trval aj **4 mesiace**, **autá** boli uhradené, no boli stále **na tranzite** a nemohli sa fakturovať, **referenčné sadzby sa prehupli do kladných čísel** a v polovici roka už bolo **krátkodobé financovanie extrémne drahé**.



# Ako to bolo v rokoch 2020 - 2024

**Rok 2024** – „kríza dopytu“ predražené vozidlá aj ceny energií, najmä elektromobily stáli na sklade, trhovú cenu jazdených vozidiel sa prepadla, **cenová repozícia** veľkoobjemových modelov,

- postupný návrat k predpandemickému normálu, nové výzvy pred nami, **prísne emisné normy**, tlak na predaj elektromobilov, **silný záujem čínskych značiek** o vstup na európsky trh.
- **pracovný kapitál viazaný v zásobách vzrástol**, krátkodobé financovanie zostáva drahé, dojednané nové platobné podmienky s výrobcom.





# Treasury operácie v podniku

- cash prevízie
- cashpooling – virtuálny, fyzický
- spotové devízové obchody CHF/EUR a CZK/EUR
- hedging USD/EUR
- NOVÁ transakčná daň a jej vplyv na platobný režim a náklady firiem

# Cash prevízie

- vstupy
- platobné podmienky
- na 6M vopred, mesačná aktualizácia
- analýza odchýlok
- včasné varovanie
- regulovanie výroby s dodávateľom

# Reálny Cash Pooling - "Zero Balancing"

- Reálny Cash Pooling - "Zero Balancing"
  - Je založený na reálnych prevodoch finančných prostriedkov medzi účtami účastníkov Cash Pooling systému.
  - Všetci účastníci Cash Pooling systému majú otvorený účet v tej istej banke.
  - banka otvorí špeciálny účet tzv. "Master Account" (MA) pre účely koncentrácie finančných prostriedkov.
  - Master Account je napojený na úverovú linku.
  - Kreditné alebo debetné zostatky účtov účastníkov pooling systému sa na konci každého pracovného dňa automaticky prevádzajú v prospech alebo na ťarchu MA., t.j.: na MA je konsolidovaný zostatok, alebo na účtoch účastníkov je zostatok nulový.
  - Úrok je kalkulovaný z denných zostatkov na MA a jeho suma je vyplatená v prospech účastníkov alebo splatná na ťarchu účastníkov na mesačnej báze.



# FX operácie

- spotové devízové operácie CHF/EUR a CZK/EUR (individuálny kurz banky, trading platforma 360T)
- hedging USD/EUR (zaisťuje sa 50% nákupu na 6M – 12M vopred, pohyb kurzu možný obidvomi smermi)



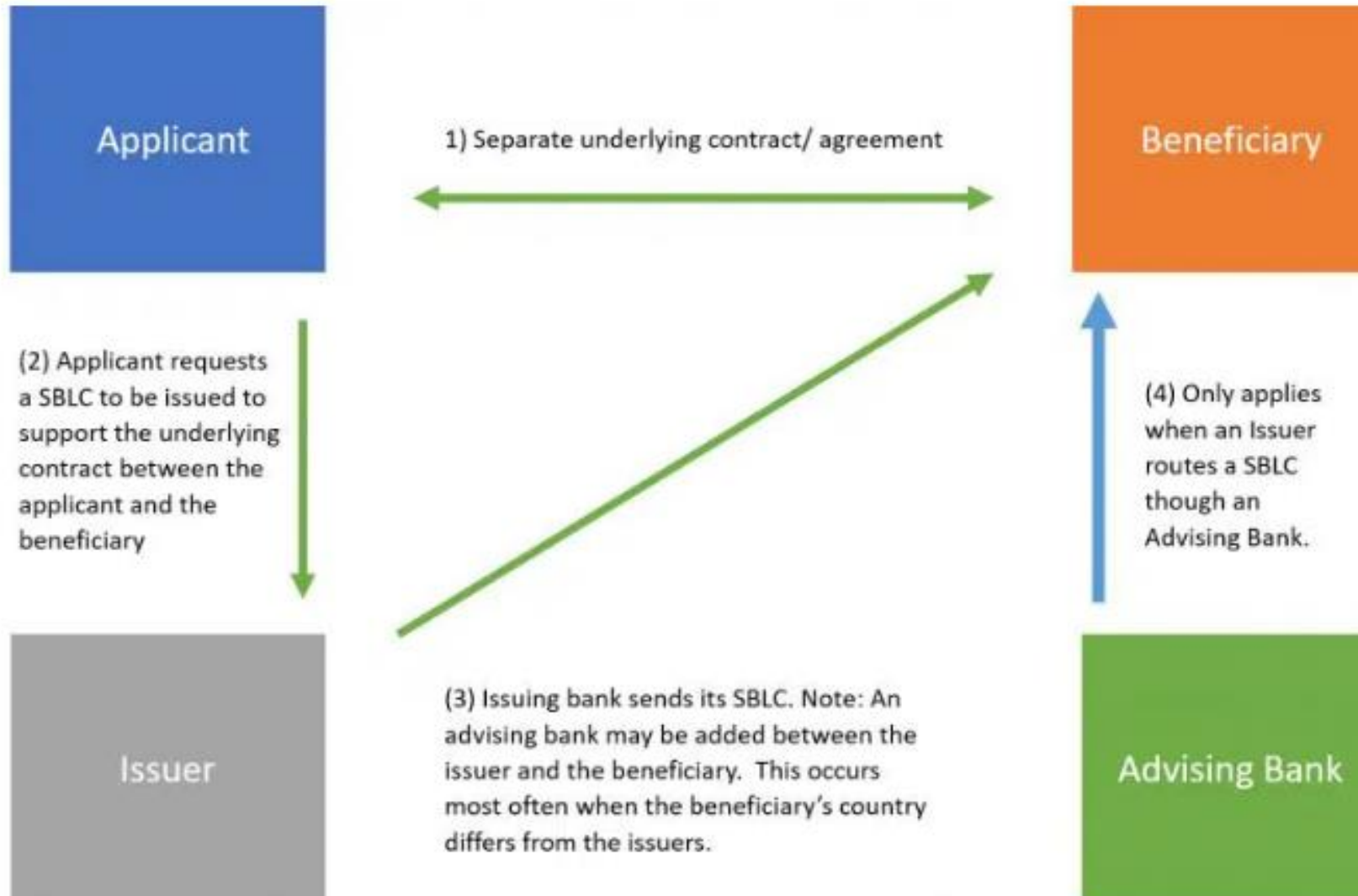
Zroi arafu: Oanda.com

# Dokumentárny akreditív v praxi podniku

- SBLC – Stand By Letter of Credit
- zmluvná dokumentácia – rámcová zmluva
- znenie akreditívu – čo všetko obsahuje
- dokumenty
- incoterms
- MT760, SWIFT
- vzory
- cena

## ■ ČO JE SBLC?

- SBLC bol prvýkrát predstavený v USA. Pohotovostný akreditív (SBLC/SLOC) je podobný bankovej záruke, pretože chráni kupujúceho v prípade omeškania v čase platby krytím jeho/jej zodpovednosti. Funguje na princípe uberrimae fidei, čo znamená maximálne dobrá viera. SBLC môže občas vyžadovať kolaterál.
- SBLC stojí 0,5% -10% z hodnoty garantovanej sumy ročne. V SBLC banka platí len v najhoršom prípade, pretože je veriteľom poslednej inštancie. Väčšinou sa používa pri dlhodobých kontaktoch. Má obmedzený rozsah, pretože sa vzťahuje len na zodpovednosť príjemcu, tj osoby, ktorej bola poskytnutá záruka. Nechráni obe strany. Zvyčajne však zahŕňa dve banky.
- Je to veľmi flexibilný nástroj a je široko používaný v medzinárodných transakciách, pretože poskytuje väčšiu bezpečnosť vďaka zapojeniu dvoch bánk.
- Podobne ako banková záruka, aj SBLC je dvojakého druhu, finančný a výkonnostný. Finančné SBLC sa zameriava na zabezpečenie vykonania platby. Na rozdiel od toho sa výkonné SBLC zameriava na zabezpečenie toho, aby boli splnené kritériá práce, o ktorých sa rozhodlo, napr. čas, kvalita práce atď.

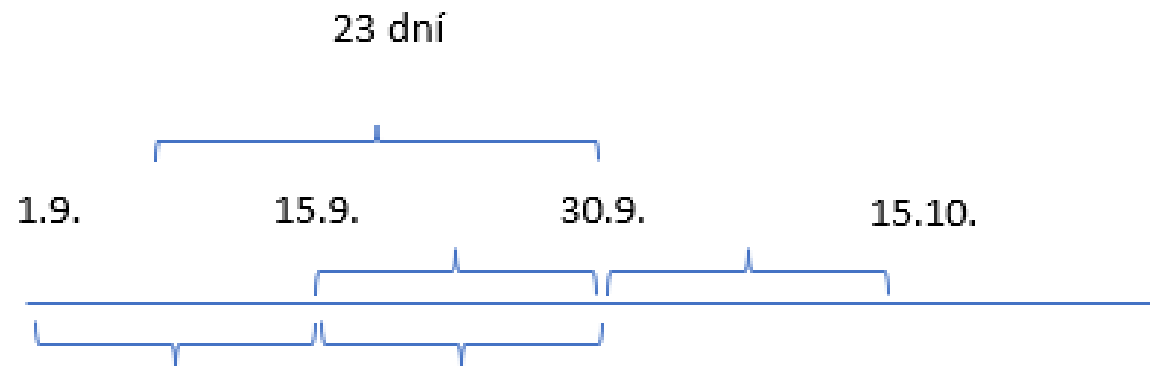


# Vystavenie SBLC

- úverová linka v banke žiadateľa (importéra)
- odsúhlasenie výšky SBLC s beneficiantom (výrobcom)
- odsúhlasenie vystavujúcej banky
- schválenie znenia SBLC – podmienky, trvanie, dokumenty
- žiadosť o vystavenie SBLC predložená banke
- spracovanie žiadosti a zaslanie SWIFT správy bankou žiadateľa banke beneficianta
- potvrdenie prijatia beneficiantom
- obnova SBLC, navýšenie / zníženie (súhlas beneficianta)

# Platobné podmienky

- 45 days end of month
- 30 days end of fortnight
- 15 days end of fortnight
  
- Príklad na výpočet priemernej doby splatnosti záväzkov *15 days end of fortnight*



# Incoterms

Incoterm 2010	Export customs declaration	Carriage to port of export	Unloading of truck in port of export	Loading on vessel/ airplane in port of export	Carriage (Sea/Air) to port of import	Insurance	Unloading in port of import	Loading on truck in port of import	Carriage to place of destination	Import customs clearance	Import taxes
EXW	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
FCA	Seller	Seller	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
FAS	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
FOB	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
CPT	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer	Seller	Buyer/Seller	Seller	Buyer	Buyer
CFR (CNF)	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer/Seller	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
CIF	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer/Seller	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
CIP	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer/Seller	Seller	Buyer	Buyer
DAT	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller/Buyer	Seller	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
DAP	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller/Buyer	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer
DDP	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller/Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller



# Pohotovostný akreditív – praktické výpočty

## ■ Zadanie:

Výrobca vozidiel (Beneficiant) požaduje ako záruku za úhradu dodaných vozidiel SBLC vystavený bankou odberateľa (žiadateľ / Applicant).

Výšku akreditívu podľa požiadavky dodávateľa je 20 M€. Máte s bankou zazmluvnenú SBLC fee 0,5 % z hodnoty akreditívu, banka si ju zúčtuje na kvartálnej báze, na začiatku kvartálu.

- 1) Posúďte, či je požadovaná výška adekvátna, ak je priemerná mesačná produkcia 450 vozidiel v priemernej predajnej cene 20 k€ a platobné podmienky na faktúre za vozidlá sú 30 dní od konca mesiaca fakturácie (pr. faktúry vystavené v rozmedzí od 1.9. do 30.9. sú splatné 30.10.)
- 2) Akú výšku akreditívu navrhnete protistrane, aby ste optimalizovali svoje finančné náklady na SBLC?
- 3) Výrobca novú výšku SBLC akceptuje. Vyčíslete ročnú úsporu na poplatkoch za SBLC v porovnaní s pôvodne požadovanou sumou.
- 4) Výrobca avizuje odstávku výroby v mesiaci december, a preto navýši mesačný objem výroby v novembri na 750 vozidiel. Tento „pik“ výroby žiada pokryť navýšením SBLC. Akú novú výšku SBLC ste ochotný ako odberateľ akceptovať? Na aké dlhé obdobie? Zdôvodnite.
- 5) Vyčíslete dodatočný náklad na zvýšenej SBLC. Je iná možnosť, ako v tomto prípade, svoj záväzok voči výrobcovi zabezpečiť bez nutnosti navyšovania SBLC? Aký bude dodatočný finančný náklad?
  - a) mám nevyužitý SBLC limit 5 M€
  - b) mám dostatočný voľný cash na depozitnom účte (ESTER\*0,3 p.a.)
  - c) nemám voľný cash, mám postačujúci kontokorentný rámec (1M EURIBOR + 1,00% p.a.)
- 5) Vyjednávate s výrobcom dodacie podmienky na nové ročné obdobie. Výrobca je otvorený predĺženiu splatnosti faktúr na 60 dní od konca mesiaca fakturácie, pri zachovaní priemerného mesačného počtu vozidiel na 450 a pri priemernej predajnej cene 24 k€ (nový modelový rok). Aký efekt na vašu cash pozíciu by mala táto zmena? Zvážte ako sa zmení ročný poplatok za SBLC (0,5% ročne), úrok na depozitnom účte je ESTER\*0,3, úrok z čerpania KTK 1M EURIBOR + 1,00% p.a.)

Poznámka: mesiac výroby = mesiac fakturácie

ESTER = 3,415%

1M EURIBOR = 3,174%



# Ďakujem Vám za pozornosť!

Doplňujúce otázky môžete posielat' na: [anna.hajduchova@freyservices.sk](mailto:anna.hajduchova@freyservices.sk)

## Zdroje:

[World Wide Mobility](#)

[Základy: čo je to pracovný kapitál a ako ovplyvňuje cashflow \(cfo.sk\)](#)

[Otestujte sa: viete, ako funguje pracovný kapitál? \(cfo.sk\)](#)

[What is Floor Plan Financing? \(autofinance.com\)](#)

[Rozdiel medzi bankovou zárukou a SBLC | Rýchla Pôžička \(fastcapitalhk.com\)](#)

[A Comprehensive Guide to Standby Letters of Credit - ICC Academy](#)

Interné materiály Emil Frey Group Slovensko