

19. PLATEBNÍ STYK A ČLENĚNÍ PLATEB

- 1) Podle vztahu ke zboží
 - před dodáním zboží
 - proti převzetí zboží
 - po dodání zboží
- 2) Podle doby
 - promptní (okamžité)
 - termínované
- 3) Podle jištění
 - platby jištěné
 - platby nejištěné
- 4) Podle platebních instrumentů
 - peníze
 - šeky
 - platební karty
 - směnky
- 5) Podle teritoria
 - tuzemské platby
 - zahraniční platby

S každou obchodní transakcí je spojeno značné riziko, zda kupující zaplatí řádně a včas. Toto nebezpečí je vždy větší, pokud je podnik v platební neschopnosti. Pod pojmem platební neschopnost rozumíme - neschopnost podniků plnit vlastní peněžní závazky v dohodnutých nebo obvyklých termínech.

Příčinou insolventnosti je nedostatek likvidních prostředků (peněžní hotovosti, volných pen. prostř. na BÚ a krátkodobě obchodovatelných CP).

V případě platební neschopnosti vzrůstá podíl nelikvidních platebních prostředků nebo těžce likvidních prostředků na straně aktiv a podíl cizího kapitálu na straně pasiv.

Platební styk

Platebním stykem v obchodní činnosti rozumíme vztah mezi plátcem a příjemcem, dlužníkem a věřitelem navázaným prostřednictvím obchodní banky.)

Rozeznáváme:

- a) *bezhotovostní*
- b) *hotovostní*

Bezhotovostní platební styk

- se vyznačuje tím, že mezi peněžními účty neobíhají hotovostní peníze, ale mění se pouze stavy stran účtů, které banky pro své klienty vedou. Stav se mění zásadně na příkazy svých klientů
- bezhotovostní platební styk předpokládá otevření BÚ a složení minimální požadované částky.
- současně se předkládá podpisový vzor osob zmocněných k peněžním transakcím

Výhody bezhotovostního platebního styku

Z NH hlediska výhoda bezhotovostního platebního styku. Menší množství peněz v oběhu, čímž odpadají náklady na emitování peněz, stahování peněz z oběhu a likvidaci a převážení peněz.

Z hlediska podniku:

- a) odpadá pravděpodobnost inkasa pozměněných a padělaných peněz
- b) menší stav hotovosti v pokladně
- c) náklady spojené s převozem peněz z obchodní banky

Nevýhody bezhotovostního platebního styku

- a) pozdní informace o připsání peněz na běžný účet, pokud podnik nemá zřízen ON-LINE systém s obchodní bankou
- b) poplatky vedené s běžným účtem
- c) poplatky za změnu stavu na běžném účtu

Bezhotovostní platební styk je progresivní forma způsobu placení, avšak z hlediska obchodních bank je třeba věnovat zvýšenou pozornost úplnosti a pravdivosti převzatých dokladů (příkazů). Příkazy jsou jednorázové, hromadné, pravidelně se opakující.

Hotovostní platební styk

Představuje vydávání peněz při koupi zboží nebo poskytnuté službě. Hotovostní platební styk není žádoucím jevem mezi podniky.

Důvod:

1. značné riziko spojené s převozem peněz
2. možnost inkasa padělaných a pozměněných peněz
3. možnost inkasa neúplné částky za dohodnutý prodej nebo službu

Přes tyto nevýhody se tento způsob v současnosti rozšiřuje. Důvodem je jistota inkasovaných peněz a jejich možné okamžité vydání.

Platba

- Je rozhodující část platebního styku. Vyznačuje se tím, že při ní dochází ke změně vlastnictví zboží za peníze, nebo poskytnutá služba za peníze.

Rozdělení plateb

Platba se vztahuje ke zboží \Rightarrow je rozhodujícím kritériem celého platebního styku. Při ní prodávající sjednává podmínky, za kterých dojde k převzetí zboží a úhradě platby. Pokud zboží nebylo okamžitě proplaceno, pak prodávající prodává na úvěr, který označujeme obchodním, nebo zbožovým úvěrem.

A) Platba před dodáním zboží

Ve výhodě je prodávající, který obdržel peníze dříve, než předal zboží. Tím je prodávající zajištěn proti všem rizikům, které plynou z obchodní transakce.

Rizika:

1. nedodržení platby řádně a včas
2. v mezinárodním obchodě - že dojde ke změně valutových kurzů

Rozeznáváme - a) úplnou platbu předem

b) částečnou platbu předem

ad a) Úplná platba předem - je spojena s rizikem, že zboží nemusí být dodáno ve sjednané lhůtě, sortimentu, množství a kvalitě. Proto ve smlouvě je třeba sjednat podmínky (sankce), které budou kupujícím využity, pokud prodávající nedodrží smlouvu. Placení předem se využívá především \Rightarrow pokud se obchodní partneři neznají, při prodeji drahých kovů, a když má zboží malou hodnotu. Platba předem je projevem nedůvěry a pokud se uplatňuje, tak pouze částečná platba předem.

ad b) Částečná platba předem - v současné době se pohybuje ve výši 50 % sjednané kupní ceny. Označuje se jako záloha a měla by odpovídat výši nakoupeného materiálu a části materiálových nákladů. Chápe se jako zajišťovací instrument pro případ, že kupující zboží

odmítnul převzít ve sjednaném termínu. Je to zcela běžné v leasingových společnostech (pohybuje se od 0 - 70 % podle finanční situace kupujícího).

Platba předem představuje vždy zákaznický úvěr. Prodávajícímu se umožňuje šetřit svoje finanční zdroje, případně bankovní úvěr.

B) Platba proti převzetí zboží

Je běžným způsobem placení v maloobchodu a zásilkovém obchodě. Zásilkové obchody prodávají zboží na tzv. DOBÍRKU.

Znaky dobírky ⇒ mezi kupujícím a prodávajícím je prostředník (Česká pošta nebo jiný), který má za úkol převzít zboží řádně zabalené, v neporušeném stavu ho dodat adresátovi a vyinkasovat peníze a peníze předat odesílateli.

C) Platba po dodání zboží

Je nejrozšířenějším způsobem v obchodních vztazích. Ve výhodě je kupující, který obdržel zboží aniž zaplatil. V případě platby po dodání zboží je poskytován obchodní úvěr a je pouze na prodávajícím jaké zvolí podmínky proto, aby kupující zaplatil.

Podle doby platby

a) Platby promptní

(okamžité proti převzetí zboží) ⇒ nemusí se platit pouze penězi CASH, ale mohou být využity i jiné platební instrumenty - platební karty, šeky ...

b) Platby termínované

Jsou platby odložené, to znamená že kupující zaplatí teprve ve sjednaném termínu (nikdo nás nenutí jaká bude lhůta).

V praxi se tento způsob platby označuje jako „prodej na fakturu“. Prodej na fakturu neexistuje (buď je na úvěr nebo za hotové). Faktura je daňový účetní doklad. Faktura má být vystavena okamžitě, nebo do 14 dnů od uskutečnění zdanitelného plnění. Částka v ten den má být připsána na běžný účet nikoliv teprve poslána.

Jak dlouho předem ? ⇒ platba má být v dostatečném předstihu, podle toho zda odesílatel a příjemce mají 1 peněžní ústav, nebo zda jsou rozdílná místa a peněžní ústavy.

Platby podle jištění

a) *nejištěné*

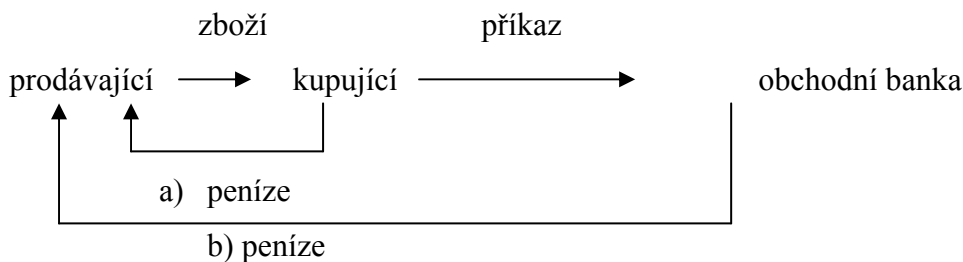
b) *jištěné*

Tento termín je z pohledu podnikatele. Bankovní terminologie tyto pojmy nezná. Termínem jištěná / nejištěná platba se chce ukázat na možnost jistoty, nebo využití ostatních instrumentů, které nabízí obchodní právo.

ad a) Platby nejištěné

⇒ v bankovní terminologii se označují jako platby hladké (prosté) úhrady. Banka nepřebírá žádné garance za to, že platbu může ze své iniciativy uskutečnit (jedná pouze na příkaz svého klienta). Prodávající aby zmírnil riziko z nezaplacení platby má možnost sjednat úrok z prodlení, nebo smluvní pokutu.

Postavení subjektů u nejištěné platby



a) hotovostní platební styk

b) bezhotovostní platební styk

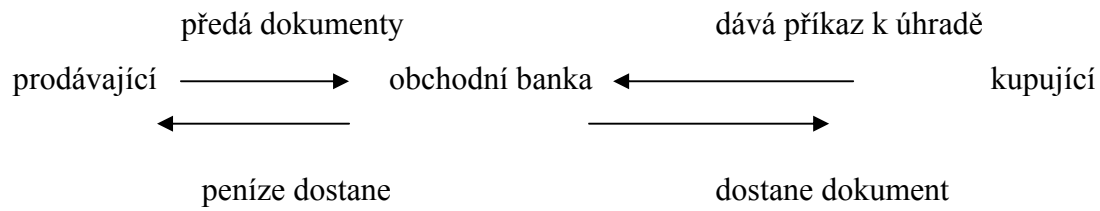
ad b) Platby jištěné

⇒ jejich znakem je, že mezi prodávajícího a kupujícího vstupuje třetí subjekt zpravidla obchodní banka, která se smluvně zavazuje, že při dodržení smluvních podmínek zaplatí prodávajícímu ve smlouvě sjednanou částku.

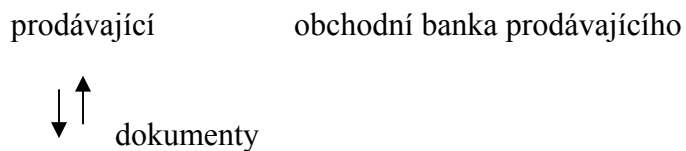
V bankovní terminologii se jedná o bankovní záruky.

Bankovní záruka - je písemné prohlášení obchodní banky ve sjednané smlouvě, že uspokojí věřitele do výše určité částky ke které se zavázala. je dokumentem platebním i zajišťovacím.

Postavení subjektů u bankovní záruky v tuzemsku



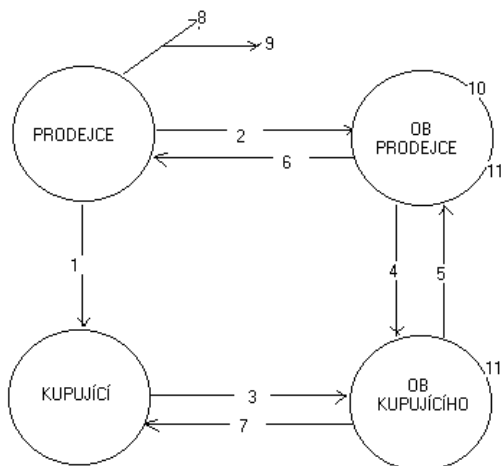
V mezinárodním platebním styku se tento způsob označuje jako **dokumentární akreditiv**.



Strany musí sjednat dokumenty, které se zapracují do smlouvy.

U akreditivu podstata spočívá v tom, že je oddělené zboží od peněz, přičemž obchodní banky které vystavily záruky nezajímá jestli zboží odešlo, ale zajímá je úplnost a preciznost vyhotovených dokladů

Dokumentární akreditiv - v každém případě musí být sjednány dokumenty na jejichž základě se sjedná smlouva s obchodní bankou a bude realizována platba.



- 1) V době uzavírání kontraktu si kupující s prodávajícím dohodnou dokumenty, které prokazatelně doloží, že prodávající odeslal zboží. Každá strana musí navštívit svou obchodní banku
- 2) Prodávající požádá svou obchodní banku o otevření akreditivu na straně prodávajícího (exportéra). Pracovníci obchodní banky nezkoumají počet dokumentů, pouze si vyhražují, aby byly zpracovány formálně dobře a nebylo pochyb o tom, že zboží nebylo odesláno. Pokud je klient bance dobře znám, banka požadavku vyhoví a sepíše smlouvu.
- 3) Kupující (importér) taktéž navštíví svou obchodní banku a požádá o otevření akreditivu na straně kupujícího. Banka požadavku vyhoví, pokud je kupující klientem banky a je dostatečně solventní (má fin. prostředky na BÚ). Je to zcela nezbytné, poněvadž v případě otevření akreditivu budou peníze vázány pro účel platby.
- 4,5) Banky se informují o tom, že otevřely akreditiv ve prospěch svých klientů
- 6,7) Banky informují své klienty, že dokumentární akreditiv byl otevřen a převzaly garance za sjednanou částku.
- 8) Prodávající odeslal zboží a získal dokumenty.
- 9) Prodávající předává dokumenty své obchodní bance. Obchodní banka kontroluje úplnost a jednoznačnost předložených dokumentů. V případě jakékoliv pochybnosti dokumenty vrátí. Prodávající má za povinnost je nechat opravit (vystavit nové), aby se předešlo jakémukoliv dalšímu pochybení.
- 10) Po kontrole a odsouhlasení dokladů mohou nastat 2 varianty
 1. VARIANTA = banka bezprostředně uvolní sjednanou částku, čímž vyrovnala svůj závazek. V tomto případě bere veškerou odpovědnost za to, že banka kupujícího je po obdržení dokladů nevrátí a poukáže částku, kterou již vyplatila
 2. VARIANTA = banka prodávajícího zašle doklady bance kupujícího a čeká na poukázání peněz. Tato varianta vychází z jistoty nikoliv rizika, jako varianta předcházející
- 11) Banky připisují peníze svým klientům, zasílají jim výpisy a tímto obchodní případ dokumentární akreditiv končí.