

Technická univerzita v Liberci
Hospodářská fakulta

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Vedoucí práce: Prof. Ing. Václav Hekala, DrSc., Katedra Ekonomie a Managementu

Konvenční: Marek Holava, Orx Group, a.s.

Počet stran: 44

1999

David Koubovský

28.3.1999

**Technická univerzita v Liberci
Hospodářská fakulta**

Obor: podniková ekonomika

Aktuální problémy správy a řízení pohledávek

BP – PE – 99 - 120

Questions concerning management and administration of receivables

David Koubovský

Vedoucí práce: Prof. Ing. Václav Bakule, DrSc., katedra financí a účetnictví

Konzultant: Marek Halaxa, Orca Group, s.r.o.

Počet stran: 44

28.5.1999

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Hospodářská fakulta

Katedra financí a účetnictví

Školní rok 1998/99

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

pro

Davidu Koubovské

obor č. 6268 - 7 Podniková ekonomika

Vedoucí katedry Vám ve smyslu zákona č. 172/1990 Sb. o vysokých školách a navazujících předpisech určuje tuto bakalářskou práci:

Název tématu: Aktuální problémy správy a řízení pohledávek

Zásady pro vypracování:

- Úvod do problematiky správy řízení pohledávek. Část I.
- Soudobá situace v České republice.
- Obsah a funkce správy a řízení pohledávek. Část II.
- Instrumenty správy a řízení pohledávek a možnosti jejich praktické realizace.
- Postavení pohledávek jako faktoru finanční situace.

Anotace:

Ve své bakalářské práci jsem se zaměřil na popis současného stavu v České republice v této oblasti, vycházející z praktických zkušeností.

V úvodu jsou zmíněny nejčastější obecné příčiny vzniku polhůtných pohledávek, dále jsou zde detailně popsány obranné mechanismy, které by měly zamezit vzniku rizikových pohledávek. Další část práce je zaměřena již na praktická řešení vzniklých pohledávek, s ohledem na možnosti a na instrumenty využitelné v právním prostředí České republiky, přičemž jsou zde zmíněny hlavní výhody a nevýhody jednotlivých řešení. Závěrem jsou zmíněny spíše makroekonomické aspekty insolvence a jejího dopadu na ekonomiku našeho regionu.

Anotation:

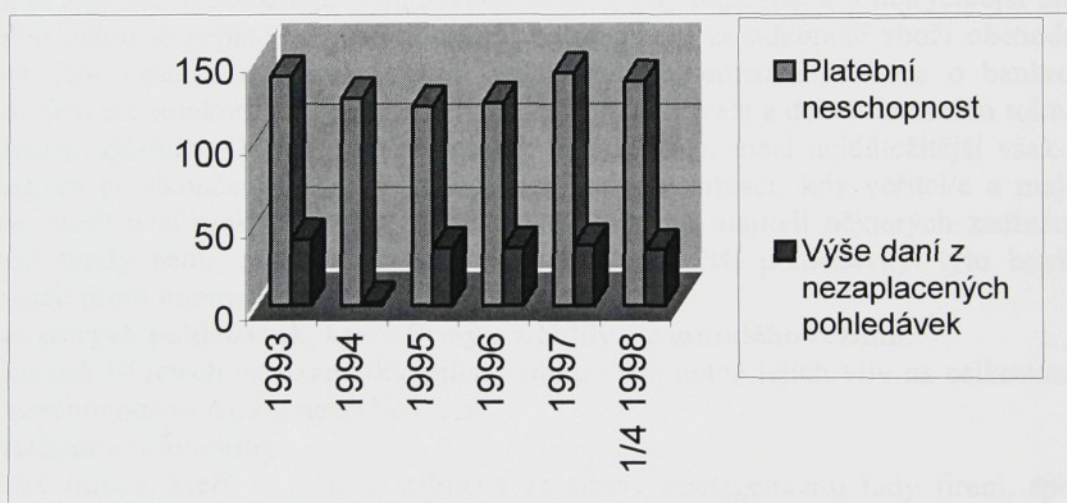
In my bachelor thesis, I focused on close description of current situation in the Czech Republic in this field, based on practical experience.

In the introduction, I outlined the most common general sources of overdue receivables, as well as detailed definition of defence mechanisms protecting from rise of risk receivables. Another section of the thesis deals with practical planning and solution of receivables with respect to possibilities and instruments available within the czech legal system. For each solution, major advantages and disadvantages are identified. Finally – towards the end – the thesis focuses on rather macroeconomic aspects of insolvency and its impact on our region's economics.

Příčiny vzniku pohledávek

Platební neschopnost podniků po roce 1989 představuje jeden z vážných ekonomických fenoménů, které musí všechny podnikatelské subjekty v českém ekonomickém prostředí brát v potaz. Přesné údaje o vývoji české a slovenské druhotné platební neschopnosti nejsou k dispozici. Z veřejně publikovaných odhadů je zřejmé, že od relativně nižší druhotné platební neschopnosti v roce 1990 (okolo 7 miliard korun) dosáhla druhotná platební neschopnost firem svého maxima v letech 1991 a 1992 (statistické údaje se pohybovaly okolo 200 až 300 miliard korun). V současné době tento jev již zdaleka nedosahuje svého maxima, to však neznamená, že pro řadu firem není vážným existenčním nebezpečím. Konkrétně na konci roku 1996 měly podniky závazky po lhůtě splatnosti v celkové výši 132 miliardy korun a ke konci roku 1997 to již bylo více než 143 miliardy.

Platební neschopnost podniků v české republice v mld. Kč



Firma může být zadlužena buď u peněžních ústavů (tzv. bankovní úvěr), nebo může být zadlužena u dalších podnikatelských subjektů (tzv. obchodní úvěr). Obchodní úvěr znamená, že dodavatel povoluje odběrateli odklad plateb za dodané výrobky nebo služby po určitou dobu, tj. se stanovenou lhůtou splatnosti. Pokud ovšem není dlužník schopen splatit věřiteli obchodní úvěr ve lhůtě splatnosti, dostává se do platební neschopnosti.

Tato platební neschopnost může být jak reálná, objektivní, když podnik v důsledku nedostatku hotovosti nebo nemožnosti získat bankovní úvěry skutečně nemůže splatit dluh, tak i spekulativní jako projev platební nevůle, když podnik nechce splatit dluh, protože je pro něj výhodnější platit věřitelům penále z prodlení v splácení dluhů nežli splatit dluhy pomocí bankovních úvěrů, neboť úrokové sazby z bankovního úvěru jsou vyšší než sazby poplatků z prodlení, pokud vůbec jsou účtovány věřitelem.

V analýzách platební neschopnosti je nutno rozlišovat mezi prvotní platební neschopností (závazky podniku převyšují veškerá jeho aktiva) a druhotnou. Druhotnou platební neschopností společnosti budeme rozumět finanční stav firmy, kdy její pohledávky převyšují závazky a za této situace firma není schopna své finanční závazky plnit. Zde se budu dále

věnovat pouze pohledávkám a závazkům po lhůtě splatnosti. Někdy stav, kdy se nachází krátkodobě (před lhůtou splatnosti své pohledávky) v platební neschopnosti, může v podstatě být součástí podnikatelské strategie firmy.

Obecnou příčinou narůstání platební neschopnosti je to, že po roce 1989 došlo v naší společnosti k výrazným změnám - a to nejenom ke změnám v okolí firem (např. zásadní změny v oblasti obchodní legislativy), ale též ke změnám ve firmách samých, zejména změny majetkových vztahů a managementu firem. Vlastní průběh konkrétní změny nebo dokonce její nedokončení, neschopnost správně zareagovat na tyto změny a to jsou některé z obecných důvodů stávajícího stavu.

Jedním z nejčastěji uváděných dílčích důvodů existence (zejména druhotné) platební neschopnosti většiny našich podnikatelských subjektů spočívá ve velikosti sankcí za nezaplacení odebraného zboží či za provedené služby – pokud tyto sankce budou menší než je úrok z bankovního úvěru, pak platební neschopnost zde bude reálně existovat a boj proti ní bude vždy omezený. Existuje však řada dalších dílčích důvodů, mající původ v okolí firmy i ve firmě samé, které mohou způsobit její platební neschopnost. Ty nejvýznamnější zde stručně uvedu:

Nevyjasněné majetkové vztahy na úrovni firem, což souvisí zejména s nedokončenou transformací majetkových vztahů firem.

Úroveň stávající obchodní legislativy a praktická implementace zákonů.

Stávající legislativa umožňuje stále navodit situaci, kdy nejlevnější a nejrychlejší získání bankovního úvěru je neplacení nebo pouze částečné plnění za odebrané zboží obchodnímu partnerovi. Zde nastává zajímavá situace v praktické implementaci zákona o bankrotu a konkursu. Zákon o konkursu a vyrovnání, respektive jeho novela z dubna letošního roku není v praxi široce uplatněn. Důvodů proč tomu tak není je více, mezi nejdůležitější však patří skutečnost, že po ukončení privatizace došlo k paradoxní situaci, kdy věřitel/é a majitel/é zadlužené firmy jsou prakticky tytéž subjekty. Majoritními majiteli některých zadlužených firem jsou fondy bank, které v těchto firmách mají největší pohledávky. tyto bankovní instituce mají proto minimální zájem na bankrotu firmy.

Existence starých pohledávek, které firmy „zdědily „ z minulého režimu.

Po více než 10 letech od okamžiku jejich vzniku musí nutně jejich vliv na celkovou výši platební neschopnosti s časem neustále klesat.

Podkapitalizace ekonomiky.

Klasický důvod, který je uváděn zejména ze strany managementu řady firem, spojený obvykle s následným doporučením – dejte do oběhu více peněžních prostředků. U tohoto doporučení lze jen diskutovat, jestli je to nejrychlejší cesta, jak roztočit inflační spirálu nebo zda známe ještě rychlejší.

Nízké využití systému bankovních služeb.

Řada služeb, které jsou běžné ve světě – faktoring, forfaiting, atd., v našem prostředí stále chybí nebo jejich použití není zatím výrazněji rozšířené. Jedním z důvodů je (neprávem) rozšířený názor klientů, že tyto služby jsou drahé (např.použití akreditivů). Použití směnek, které se v současné době výrazně rozšiřuje v obchodním styku mezi firmami, naráží na některá dílčí omezení v praxi (např.neochota eskontace směnky jedné banky u jiné banky atd.) Hlavní omezení širšího současného rozšíření však lze nalézt zejména v neschopnosti části firemního managementu pracovat s těmito nástroji. Z dlouhodobého pohledu lze očekávat výrazné využití směnek, akreditivů a dalších bankovních nástrojů v oblasti realizace obchodních kontaktů.

V praxi je pochopitelné, že větší šanci na využití uvedených finančních nástrojů má finančně zdravý podnik ve srovnání se zadluženou (popř. špatně řízenou) firmou. Ale i zde je řada (dále uvedených) omezení pro management firmy, který chce uvedené nástroje využít –

jasná pravidla této „finanční hry“ určuje vždy držitel peněz (tj. banka) a rozhodně ne přání nebo představy zadluženého podnikatelského subjektu.

Chyby v managementu firmy.

Se zvyšujícím se časovým odstupem od roku 1989 tento důvod nabývá stále na větším významu. Důvodů (někdy i fatálních) chyb v řízení firmy může být samozřejmě obrovské množství, jejich výslednou kvantifikací jsou pak obvykle špatné finanční výsledky firmy. Chyby lze např. nalézt ve

- špatné obchodní politice v oblasti odbytu firmy,
- v nekvalitní výrobě (spojené mj. s nízkou produktivitou práce),
- nízká úroveň strategického řízení firem,
- úroveň kvalifikace vedoucích pracovníků firmy.

Nevyjasněnost vztahu mezi majitelem a managementem firmy.

Nejasný majitel firmy vytváří obvykle dostatečný prostor pro prosazení svých zájmů ze strany managementu firmy . Proto je nutné rychle dokončit započatou transformaci vlastnických vztahů a „nechat vyrůst“ majoritního vlastníka ve firmě.

Dalších důvodů bychom jistě našli celou řadu . Bylo by nesystémové hovořit, že příčinou platební neschopnosti konkrétní firmy je pouze jeden z uvedených důvodů. Problém (druhotné) platební neschopnosti konkrétní firmy je obvykle ovlivňován celou řadou výše uvedených důvodů (pochopitelně s různou vahou vlivu) . Optimální výběr metody (resp. skupiny metod) snižování platební neschopnosti patří proto mezi strategická rozhodnutí vedení firem. Touto oblastí a řešením těchto leckdy závažných a životně důležitých problémů se zabývá celé jedno ekonomické odvětví, které se nazývá všeobecně **credit management**. Český výraz by mohl být: správa a řízení portfolia pohledávek Tento přístup může být úspěšně aplikován současným tj. vnitropodnikovým managementem se stávajícími kapacitami, nebo, což je ve vyspělých zemích častější, souhrn kompletních služeb na tomto poli řeší externí dodavatel - specializovaná firma, jejíž erudovaní pracovníci využívají svých znalostí v oblasti práva, financí a účetních zákonů k předcházení problémových situací s odběrateli a k zajištění již stávajících nestandardních obchodních případů, jež se vyznačují jedním společným jmenovatelem – „opožděnými platbami“.

Credit management

Zdroje informací

Mít k dispozici co nejvíce aktuálních informací o obchodním partnerovi je přáním každého řídicího pracovníka především v situaci, kdy je časově odděleno dodání zboží, či služeb a platba. Nejedná se o problém nový, objevuje se spolu s rozvojem bezhotovostních forem placení koncem 15.století. V roce 1494 vydává např. Benátská rada seznam deseti německých kupců nehodných úvěrů. Tento dokument je považován za předchůdce dnešních kreditních informací.

Credit Management je v zemích s rozvinutou tržní ekonomikou samozřejmostí při řízení firmy, v našich podmínkách se setkáváme s těmito pojmy teprve po roce 1989, kdy na trh vstoupily zahraniční společnosti, které z praxe znají, co znamená pro některé odběratele lákavá představa získat bez jakýchkoliv formalit levný úvěr (leckdy nesplnitelný) od svých dodavatelů.

Ještě naléhavější je potřeba informací o stávajícím nebo novém obchodním partnerovi v oblasti vnějších ekonomických vztahů. Míra rizika nesplacení pohledávek roste s geografickou vzdáleností, kulturními a náboženskými odlišnostmi a specifickými zvyklostmi v oblasti obchodu. V takovéto situaci je absence informací o partnerovi

vysloveným hazardem a může negativně ovlivnit i volbu vhodných platebních instrumentů a v konečném důsledku nutně vede k obtížně vymahatelným pohledávkám.

Pro potřeby kvalitního řízení pohledávek je neodmyslitelné stanovení celkové koncepce firmy z hlediska cílů v oblasti prodeje zboží či služeb na straně jedné a z pohledu financování na straně druhé. Stanovení výše poskytnutého úvěru (úvěrový limit) jednotlivým skupinám odběratelů v závislosti na jejich bonitě a platební morálce, lhůt splatnosti a dalšího postupu v případě prodlení v placení je proto nutností. Podcenění této skutečnosti a nerespektování reálné situace by mohlo vést k neuspokojivému vývoji cash flow a ve svém důsledku i k platební neschopnosti.

Informační zdroje

Jedná se především o veřejně přístupné informační zdroje - obchodní rejstřík a živnostenský rejstřík a obchodní věstník.

Výpis z obchodního rejstříku lze získat při osobní návštěvě příslušného obchodního nebo krajského soudu, který obchodní rejstřík vede, nebo na základě písemné žádosti. Za jednu stránku ověřeného výpisu je třeba zaplatit 70 Kč, za neověřený pak 50 Kč. Pohodlnější a rychlejší je obstarat si výpis přes internet na adrese www.justice.cz. Prozatím je poskytována tato služba zdarma, lze však předpokládat, že po ukončení testovacího provozu se bude jednat o placenou službu. Cenné na výpisu z obchodního rejstříku je to, že nám potvrzuje skutečnost, že firma opravdu existuje. Dále získáme její přesný název, datum, místo a číslo registrace, IČO, předmět činnosti, statutární orgány a jejich způsob jednání za firmu, právní formu, výši základního jmění, výši podílů společníků včetně jejich trvalého bydliště.

Výpis z živnostenského rejstříku lze obdržet od Českého statistického úřadu za 50 Kč při osobní návštěvě na počkání nebo na základě písemné žádosti, jejíž vyřízení trvá přibližně 14 dní. Výpis obsahuje IČO, obchodní jméno, jméno fyzické osoby, adresu sídla, adresu podnikání, právní formu, datum vzniku, předmět činnosti.

Obchodní věstník vydávaný v listinné i elektronické podobě na CD – ROM pod obchodním názvem OVEL – W obsahuje údaje obchodních soudů, údaje o konání valných hromad, jsou zde zveřejňovány výroční zprávy firem, jejich roční bilance, údaje o prohlášených konkurzech, likvidacích apod. Jeho nevýhoda spočívá v neaktuálnosti některých údajů a časovém skluzu prováděných změn.

K veřejnosti nepřístupným informačním zdrojům patří především bankovní a kreditní informace.

Bankovní informace jsou důležitým a seriózním informačním zdrojem, přesto zde ale existují některá úskalí. Ze zákona o bankách č.21/92 Sb. ve znění pozdějších změn a doplňků vyplývá, že všechny bankovní obchody a peněžní služby, jakož i stavy kont se považují za bankovní tajemství. Informace o těchto skutečnostech může banka podat pouze se souhlasem klienta. Jeho souhlas se nevyžaduje pouze ve výjimečných případech občanskoprávního řízení, trestního řízení, daňového řízení apod.

Máme-li štěstí a klient banky souhlasí se zveřejněním údajů (souhlas klienta je zpravidla součástí smlouvy při otevření běžného účtu), jsme stejně nuceni číst mezi řádky. Kromě registračních údajů z obchodního rejstříku zjistíme, že firma XYZ je klientem banky, má u ní veden účet, jež např. vykazuje aktivní zůstatky a že na účtě je pravidelný pohyb. Na závěr informace je bankou zdůrazněna nezávaznost poskytnuté informace.

Je-li informace o příslušné firmě bezvýhradně příznivá, můžeme tuto skutečnost chápat, že tomu tak je. Je-li však i v nepatrném náznaku dáno bankou negativní hodnocení, pak je velmi pravděpodobné, že firma si nestojí úplně nejlépe. Banka sleduje své vlastní zájmy a negativní hodnocení jejího klienta, by se mohlo odrazit v jeho následném plnění závazků vůči bance. A to by bylo v rozporu s jejími ekonomickými zájmy. To samozřejmě platí o informacích, které

banka dává třetí straně, nikoliv o informacích, které si banky poskytují navzájem a jsou veřejnosti nepřístupné.

Větší sdílnost bank lze očekávat v souvislosti s novelou bankovního zákona, která vstoupila v platnost v září 1998. Možnost zveřejnění jmen dlužníků je rozhodně lepší než hluboké mlčení, ale i tak je třeba mít na paměti, že banka zůstane bankou a nezmění se v informační kancelář.

Kreditní informace (obchodní informace) představují kvalitní produkt informačních kanceláří, který svým obsahem a aktuálností odpovídá potřebám creditmanagementu společnosti.

Kreditní informace

Jak termín kreditní informace tak obchodní informace jsou označením totožného produktu (anglicky Credit Report nebo Business Report).

Kreditní informace obsahuje ekonomické údaje zpravidla za poslední tři roky, zahrnuje hodnocení bonity a platební morálky firmy (některé kanceláře používají ratingový systém), vyjadřuje se k předpokládanému obchodnímu spojení, výši možného úvěru (doporučuje, nedoporučuje, upozorňuje na možné riziko). Rovněž informuje o případných zkušenostech, které detailně dokresluje úvěruschopnost příslušné firmy (mimosoudní inkaso pohledávek, upomínání, soudní řízení). Předností kreditních informací je, že jsou zpracovány k datu, které je na informaci uvedeno, je použito několik na sobě nezávislých informačních zdrojů.

Přestože specializované informační kanceláře disponují obsáhlými databázemi kreditních informací a dalšími podpůrnými databázemi, provádí vždy novou rešerši informace v okamžiku jejího objednání. Informační kancelář zpracovávající informaci prezentuje svůj nezávislý názor. Kreditní informace mají důvěrný charakter a jejich využívání se řídí smlouvou mezi informační kanceláří a jejím uživatelem.

Avšak kreditní informace nemůže beze zbytku eliminovat riziko, že dlužník svůj závazek nesplní, ale může toto riziko podstatným způsobem minimalizovat.

Struktura kreditní informace

- název firmy, adresa, telefon, fax, telex, e-mail
- rok založení firmy
- místo a číslo registrace firmy
- IČO, u zahraničních firem VAT number
- údaje z obchodního rejstříku
 - výše základního jmění
 - právní forma
 - jména vlastníků, výše podílů, údaje o jejich splacení
 - management, resp. složení orgánů společnosti
 - předmět činnosti
- počet zaměstnanců
- základní ekonomické údaje (zpravidla za poslední 3 roky)
 - roční obraty
 - zisk (ztráta)
 - výše aktiv a pasiv
 - dlouhodobé a krátkodobé pohledávky a závazky
 - úvěry a půjčky
- údaje o dovozu a vývozu (podíl na obratu nebo teritoriální členění)
- hodnocení bonity firmy – rating, doporučení nebo nedoporučení
- hodnocení platební morálky
- historie firmy, případně očekávaný vývoj

- údaje o majetkových účastech, dceřinných společnostech apod.
- bankovní spojení a číslo účtu
- stanovisko k výši poskytovaného úvěru
- poznámka, speciální údaje hodné zvláštního zřetele

Ne vždy je kreditní informace obsažná. Nemusí to však snižovat její vypovídací schopnost. Nedostatek informací o určité firmě může signalizovat určité problémy, nevýznamné postavení na trhu. Malý počet stran a údajů nemusí být tak na úkor kvality (např. třířádková informace o tom, že na firmu XYZ byl soudem v Buenos Aires prohlášen konkurz, může mít pro exportéra cenu zlata).

Samostatnou kapitolou by mohla být interpretace údajů obsažených v informaci. Výše uvedená struktura je optimální a charakteristická pro kreditní informaci. Pokud možno úplné bilanční údaje jsou pro kvalitní informaci tím, co ji odlišuje od ostatních informačních zdrojů. Proto lze na základě kvalitní kreditní informace provádět analýzu bilančních údajů a získat další ukazatele pro rozhodovací proces. Její nevýhodou je, že nepostihuje plně současný stav, je pracná a časově náročná.

Úvěrový limit

Bylo by nesprávné nabýt dojem, že pro práci úvěrového managementu je kreditní informace dostačující. Je sice významným pomocníkem, ale vytvoření uceleného systému, zařazení odběratelů do příslušných kategorií, kterým odpovídá výše poskytnutého úvěru a další platební a obchodní podmínky, vyžaduje pohled na následující hlediska, která ovlivňují míru úvěrového rizika.

Zatímco údaje o právním a finančním postavení obchodního partnera získáme z kreditní informace, jeho obchodní postavení musí být předmětem další analýzy.

Při analyzování obchodního postavení partnera bereme v úvahu jeho postavení na trhu z hlediska výrobce a obchodníka. Je vhodné analyzovat zejména:

- dynamiku rozvoje firmy (rovnoměrný nebo průměrný růst, pokles)
- postavení na trhu z hlediska pověsti
- charakter výrobního programu (výroba tradiční, modní, moderní nebo zastaralá technologie výroby, specialisovaný nebo diversifikovaný výrobní program)
- podíl na trhu (místním, národním, mezinárodním)
- podíl exportu na obratu (důležité jsou země určení z hlediska rizik komerčních, insolvence a politických)
- konkurence na trhu z hlediska úrovně nákladů a cen

Oborové hodnocení obchodního partnera se provádí s ohledem na jeho postavení v daném oboru, nutno zvažovat jak momentální tak budoucí vývoj oboru jak v národním tak mezinárodním měřítku (stabilní vývoj, konjunktura, pokles). Některé obory velmi citlivě reagují na hospodářský cyklus a hůře se s krizovou situací vyrovnávají, jiné krizi překonávají snadněji). Důležitá je rentabilita celého oboru.

Struktura obchodních partnerů odběratele je rovněž významným rizikovým faktorem. Má-li náš obchodní partner jednoho či dva odběratele, kteří odebírají 90% jeho produkce, je ztráta jednoho z nich daleko citelnější a může znamenat vážné odbytové a finanční těžkosti, než-li ztráta 50 odběratelů z tisíce.

Hodnocení může být jiné, a to v případě i jediného odběratele, je-li podloženo dlouhodobým smluvním vztahem se spolehlivým a silným partnerem (např. dodávky komponentů pro automobilový nebo elektrotechnický průmysl).

Specializované firmy poskytující kreditní informace

Na tuzemském trhu působí několik firem, které poskytují obchodní informace, ale ne všechny jsou schopné nabídnout kvalitu služeb, které odpovídají evropskému standardu. Kvalitou se rozumí obsah a vypovídací schopnost informace a aktuálnost. K dobrému jménu informační kanceláře patří i skutečnost, že je schopna poskytovat obchodní informace i ve velmi krátkých termínech, např. do 8 pracovních hodin, že poskytuje prostřednictvím sítě korespondujících firem informace o firmách z celého světa (s výjimkou zemí informačního vakua, např. Severní Korea, Irák, Libye apod.).

Při nákupu kreditních informací platí, stejně jako při nákupu jiného zboží, že značka, tradice a servis jsou pro kupujícího zárukou. Firmy, které tato kritéria v České republice splňují jsou následující:

Dun and Bradstreet, spol.s r.o. - mateřská společnost byla založena v r. 1841 a disponovala širokou sítí informačních kanceláří po celém světě. Nabízí i další produkty, např. mimosoudní inkaso pohledávek, katalogy, studie, ratingová ohodnocení.

Creditreform, k.s. - mateřská firma byla založena v r. 1879. Společnosti Creditreform pokrývají především Německo a Evropu. Nabízejí i další služby, např. mimosoudní inkaso pohledávek.

Intercredit Praha, spol.s r.o. - mateřská firma byla založena v r. 1870. Další společnosti Intercredit pokrývají země střední a východní Evropy a prostřednictvím členství v InfoAlliance, patří do COFACE GROUP, celý svět. Nabízí rovněž služby mimosoudního inkasa pohledávek, přehledy a rozborů insolvence apod.

Více jak stoletá tradice těchto firem je zárukou vysoké kvality a jednotlivé odlišnosti ve formě a obsahu obchodních informací nemají vliv na jejich vypovídací schopnost. Tyto firmy rovněž poskytují vysoký uživatelský komfort svým klientům tím, že služby o tuzemských i zahraničních firmách poskytují on-line a prostřednictvím sítě BIG NET a EUROGATE je možné získat informace o evropských firmách doslova během několika vteřin. Uvedené firmy používají různý systém prodeje a existují i odlišnosti v jejich obchodní a cenové politice. Přesto je na místě uvést některé základní údaje jako je cena a dodací lhůty služeb. Co se týče obsahu, je podobný a odpovídá zhruba struktuře kreditní informace, jak bylo uvedeno výše. Cena jednotlivé kreditní informace o tuzemské firmě ve standardní dodací lhůtě se pohybuje od 1.500 Kč do 3.000 Kč. Samozřejmě toto je cena základní, k uvedené ceně se v návaznosti na rychlost, na objem objednaných informací manipuluje s cenou.

Kdy si obstarat kreditní informaci?

Odpověď na tuto otázku je ve dvou rovinách. Za prvé: včas. To znamená s předstihem před zahájením jednání s partnerem nebo nejpozději před dodáním zboží či služeb. Druhý aspekt odpovědi se řídí ekonomickými hledisky. Bylo by asi nesmyslné obstarávat si kreditní informaci u dodávky zboží na úvěr ve výši 5.000 Kč. Úvěroví pracovníci a odborníci v oblasti kreditmanagementu se shodují v tom, že kreditní informaci se vyplatí si obstarat už v okamžiku, kdy cena jejího pořízení nepřesahuje 4% hodnoty poskytovaného úvěru.

Zanedbávání prevence se může projevit na zdraví firmy, přestanou-li zodpovědní pracovníci nástrojů prevence používat. Důsledky jsou dobře známé a v současné době více jak aktuální. Vysoké pohledávky zhoršují ekonomickou stabilitu firmy, špatné cash flow je brání standardnímu řízení a činnosti firmy, brání jejímu dynamickému fungování i rozvoji a přesáhnou-li určitou mez, mohou způsobit insolventci se všemi z toho plynoucími důsledky.

Problémy s platební morálkou nemají jen tuzemské firmy. Statistiky potvrzují, že insolvence postihují velké množství firem i v zemích s vyspělou tržní ekonomikou. Účinnou prevencí proti ní jsou zcela určitě dostatečné kreditní informace.

Způsoby vzniku závazku

Pod pojmem závazek se rozumí především vztah mezi dvěma osobami, právníckými nebo fyzickými, jehož obsahem jsou práva a povinnosti jednoho účastníka tohoto vztahu vůči druhému účastníkovi. Oprávněná strana (věřitel) má právo na určité plnění, ať již peněžité nebo nepeněžité, a povinná strana (dlužník) má povinnost takové plnění věřiteli poskytnout. Tato povinnost dlužníka bývá označována též jako jeho závazek.

Závazek dlužníka může záležet především v povinnosti něco dát (věc, peněžní částku) nebo něco učinit (provést dílo, obstarat záležitost), výjimečně pak v povinnosti se něčeho zdržet nebo něco strpět. Přitom obsahem závazkového vztahu je zpravidla více povinností a strany závazkového vztahu mají vůči sobě vzájemná práva a povinnosti.

Závazek jako určitý vztah může vzniknout z různých právních důvodů. Podle § 489 ObčZ jsou těmito důvody především právní úkony, zejména smlouvy, dále způsobení škody a bezdůvodné obohacení. Jestliže to stanoví zákon, může závazek vzniknout i z jiné skutečnosti.

Nejčastějším důvodem vzniku obchodních závazkových vztahů jsou smlouvy. Smluvní úprava práv a povinností tvořících obsah závazkového vztahu je pro účastníky výhodná. Umožňuje vznik závazkových vztahů a úpravu jejich obsahu podle vůle a zájmu těch, jichž se práva a povinnosti budou týkat. Je způsobilá přihlídnout ke konkrétním okolnostem jednotlivých případů. Smlouva je svojí podstatou shodným projevem vůle osob, které ji uzavírají. Jejím předmětem je určitý, ve smlouvě vymezený, převod věcí z jedné smluvní strany na druhou, provedení činností jednou smluvní stranou pro druhou nebo poskytnutí jiného určitého plnění. Obchodní smlouvy jsou většinou úplatné. Proces uzavírání smlouvy se skládá z návrhu smlouvy a z jeho přijetí. Smlouva vzniká včasným přijetím návrhu smlouvy.

Zajištění pohledávek

Každý věřitel, ať již jeho pohledávka záleží v právu na peněžité či nepeněžité plnění, má zájem, aby dlužník řádně a včas svůj závazek splnil. V činnosti podnikatele jde o maximální snížení rizika vzniku ztráty v důsledku nesplnění závazku obchodního partnera. Právní úprava zajištění obchodních závazků a pohledávek ze závazkových vztahů vyplývajících sleduje cíl posílit hospodářské, popřípadě i procesní postavení věřitelů, jejich jistotu, že povinnosti dlužníků budou splněny a práva věřitelů uspokojena řádně a včas. Vyšší míra jistoty je v konkrétním závazkovém vztahu dosahována tím, že k původnímu závazkovému vztahu, zpravidla přistupuje nový vztah zajišťovací.

Právní prostředky zajištění plní většinou dvě funkce, a to funkci zajišťovací a funkci uhrazovací.

1. Funkce zajišťovací

Záleží v tom, že právo věřitele vůči dlužníkovi ještě před dobou, kdy má být uspokojeno dlužníkem, zabezpečují z hlediska budoucího uspokojení tím, že dlužníka motivují k včasnému plnění jeho závazku.

2. Funkce uhrazovací

Spočívá v tom, že některé prostředky zajištění dávají věřiteli možnost dospělé právo za stanovených podmínek a stanoveným způsobem uspokojit, jestliže není uspokojen dlužníkem.

Zajišťovací vztah má zásadně povahu vztahu vedlejšího, akcesorického. Akcesorická povaha se projevuje v tom, že zajišťovací závazek nemůže vzniknout ani existovat bez existence závazku zajišťovaného. Zánik závazku zajišťovaného má, až na zcela výjimečné případy stanovené zákonem, za následek zánik závazku zajišťovacího. Naopak to však neplatí. Akcesorita se týká také obsahu zajišťovacího závazku. Ten je podmíněn obsahem závazku zajišťovaného. Nemusí s ním být vždy totožný, ale obsah závazku zajišťovacího může být jen užší než obsah závazku zajišťovaného, nikoli opačně.

Úprava zajištění závazků není v obchodním zákoníku jako celek komplexní. Obsahuje dva druhy ustanovení. Některé nástroje zajištění jsou upraveny v celém rozsahu, takže použití občanského zákoníku nepřichází v úvahu. Takovou povahu má úprava ručení, bankovní záruky a uznání závazku. U jiných prostředků zajištění stanoví obchodní zákoník pouze dílčí odchylky a doplňky úpravy obsažené v občanském zákoníku. Mezi tyto prostředky zajištění patří právo k věci a smluvní pouta. Vedle toho existují prostředky zajištění, které obchodní zákoník neupravuje vůbec. Ohledně nich platí pro obchodní závazkové vztahy v celém rozsahu pouze úprava v občanském zákoníku. To se týká zastavení pohledávky, podzástavního práva, zadržovacího práva, dohody o srážkách ze mzdy a jiných příjmů, zajišťovacího převodu práva a zajišťovacího postoupení pohledávky.

Ručení představuje v obchodním styku mimořádně významný a často využívaný právní prostředek zajištění plnění ze závazkových vztahů. Jeho podstata spočívá v tom, že věřiteli vzniká právo požadovat splnění závazku na osobě odlišné od dlužníka, a to v případě, že závazek, který je splatný, nesplní dlužník. Podmínkou však je, že ručitel byl po splatnosti závazku k jeho plnění věřitelem vyzván. Od odpovědnosti se ručení liší kromě jiného právně tím, že za závazky odpovídá dlužník, tj. osoba, která má ze závazkového vztahu povinnost poskytnout věřiteli plnění. Naproti tomu ručitelem může být jen osoba od dlužníka odlišná a její povinnost věřiteli plnit je až druhotná, jestliže plnění neposkytl dlužník. Ručení jako způsob zajištění závazků nelze ztotožňovat ani s tzv. zárukou za jakost. Ta není způsobem zajištění splnění existujícího závazku, ale právním důvodem vzniku závazku prodávajícího nebo zhotovitele, že dodané zboží nebo provedené dílo bude po určitou dobu způsobilé pro použití k smluvenému, jinak k obvyklému účelu nebo si zachová smluvené, jinak obvyklé vlastnosti. Představuje tak rozšíření zákonné odpovědnosti prodávajícího nebo zhotovitele za vady zboží nebo díla.

Platná právní úprava rozlišuje dva základní druhy ručení, a to ručení dobrovolné a ručení zákonné.

1. Ručení dobrovolné

Vzniká na základě projevu vůle osoby, která se má stát ručitelem.

2. Ručení zákonné

Naproti tomu toto ručení vzniká bez takového prohlášení, jen na základě skutečností stanovených zákonem.

Úpravu ručení v obchodním zákoníku je možné považovat za úpravu komplexní. Vzhledem k tomu se ani podpůrně neuplatňují na ručení v obchodních vztazích ustanovení občanského zákoníku o ručení. Od úpravy vlastního ručení je však třeba odlišovat případy, kdy jde o trvání ručení v případě změny závazku, jako je tomu např. v souvislosti s převzetím dluhu nebo v souvislosti s tzv. privativní novací.

Zástavní právo jako jeden z nejdůležitějších právních prostředků zajištění závazků představuje právo věřitele, aby se v případě nesplnění jeho pohledávky a jejího příslušenství uspokojil z předmětu zástavního práva, tj. ze zástavy. Toto uspokojení se může stát pouze způsobem stanoveným zákonem.

Předmětem zajištění může být především pohledávka na plnění peněžitě. Není však vyloučeno, aby bylo zástavní právo zřízeno k zajištění pohledávky na plnění nepeněžitě, např. na dodání zboží nebo na provedení díla. Potom se předpokládá, že je zajištěno plnění peněžitě, které by patřilo zástavnímu věřiteli v případě porušení závazku dlužníka, a to do výše ocenění nepeněžitě pohledávky v době vzniku zástavního práva. Takovým peněžitým plněním může být zejména dohodnutá smluvní pokuta a náhrada škody, vzniklé porušením závazku k nepeněžitému plnění, který byl zástavním právem zajištěn.

Předmětem zástavního práva může být zásadně každá věc, kterou lze zcizit, a to jak movitá, tak i nemovitá. K jedné věci, zejména nemovitosti může být zřízeno i více zástavních práv ve prospěch různých zástavních věřitelů. Možnosti dát určité věci do zástavy může vyloučit nebo omezit zákon.

Samostatnou zástavou může být stavba bez pozemku, na němž stojí. Stejně tak lze dát samostatně do zástavy pozemek bez stavby, která je na něm postavena. Občanský zákoník výslovně stanoví, že předmětem občanskoprávních vztahů mohou být též byty nebo nebytové prostory. Vzhledem k tomu mohou být také předmětem zástavního práva.

I když občanský zákoník nemá výslovné ustanovení a spoluvlastnický podíl na věci nemá povahu věci v právním smyslu, celkem obecně se připouští, aby bylo zřízeno zástavní právo i ke spoluvlastnickému podílu na věci. Předmětem zástavního práva může být rozestavená budova, rozestavený byt nebo rozestavěný nebytový prostor. Zástavní právo se vztahuje nejen na vlastní zástavu, ale také na její příslušenství a přírůstky. Na plody zastavené věci však jen do té doby, než dojde k jejich oddělení.

Zřídit zástavní právo k určité věci může zásadně její vlastník. Jiná osoba tak může učinit pouze se souhlasem vlastníka. Bez tohoto souhlasu zástavní právo vznikne jen za podmínky, že věc je odevzdána zástavnímu věřiteli a ten ji přijme v dobré víře, že zástavce je oprávněn věc zastavit. V pochybnostech platí, že zástavní věřitel jednal v dobré víře.

Ke vzniku zástavního práva může dojít na základě:

- smlouvy
- dědické dohody
- zákona
- usnesení soudu při výkonu rozhodnutí

Základním způsobem vzniku zástavního práva je vznik zástavního práva na základě smlouvy mezi zástavním věřitelem a zástavcem tzv. zástavní smlouvy. Tato smlouva musí být uzavřena písemně, a to jak u věcí nemovitých, tak movitých. Ústně uzavřená smlouva by byla absolutně neplatná. Ve smlouvě musí být určena zástava, tedy věc, která je předmětem zřizovaného zástavního práva a zajišťovaná pohledávka. Z označení věci musí být každému zjevné, jaká věc je zastavena. Zajišťovanou pohledávku je třeba určit její výši nebo jinak vymezeným rozsahem a právním důvodem. Takovou pohledávkou může být nejen pohledávka existující, ale i pohledávka, která vznikne v budoucnu nebo jejíž vznik je závislý na splnění podmínky. Vždy však musí jít o konkrétní jednotlivou pohledávku, popřípadě více takových pohledávek.

Pokud se vznik zástavního práva řídí obchodním zákoníkem, je stanovena odchylka. Obchodní zákoník umožňuje, aby zástavní právo bylo zřízeno nejen k zajištění určité pohledávky, ale také k zajištění určitého druhu pohledávek, které vzniknou v budoucnu. V takovém případě musí zástavní smlouva obsahovat vedle určení zástavy vymezení druhu

pohledávek, na něž se zástavní právo vztahuje, určení doby, na kterou se zástavní právo zřizuje a určení výše, do níž jsou pohledávky zajištěny. Splacením zajištěného závazku zástavní právo nezaniká, ale vztahuje se i na později vzniklé závazky dlužníka za podmínky, že jde o závazky, na které se zajištění vztahuje, tedy závazky toho druhu, který je uveden ve smlouvě, neuplynula doba, na níž bylo zajištění sjednáno a závazky jsou v rámci nejvyšší hranice stanovené smlouvou.

U movité věci zákon vyžaduje zásadně její odevzdání zástavnímu věřiteli. Odevzdání není nutné v případě, že věřitel už má zastavenou věc u sebe. Místo odevzdání movité věci zástavnímu věřiteli se mohou zástavní věřitel a zástavce dohodnout, že věc odevzdají jiné osobě, aby ji pro ně uschovala. Odevzdání věci zástavnímu věřiteli, ani třetí osobě není nutné v případě, že vznik zástavního práva je vyznačen v listině, která osvědčuje vlastnictví zástavce a která je nezbytná k nakládání s věcí. V současné době převažuje názor, že takovou listinou není technický průkaz motorového vozidla. Stejně tak nelze pro vznik zástavního práva považovat za dostačující vyznačení jeho vzniku na inventární kartě nebo v účetnictví. Je třeba konstatovat, že úprava vzniku zástavního práva k movité věci v občanském zákoníku není vyhovující, zejména pro potřeby obchodního styku.

Jestliže je předmětem zástavního práva věc nemovitá, vyžaduje se ke vzniku zástavního práva vedle platné zástavní smlouvy ještě jeho vklad do katastru nemovitostí. Zástavní právo pak vzniká dnem, kdy návrh na vklad byl doručen příslušnému katastrálnímu orgánu za podmínky, že vklad byl pravomocným rozhodnutím tohoto orgánu povolen. Občanský zákoník výslovně nepamatuje na nemovitosti, které nejsou předmětem evidence v katastru nemovitostí. Přesto máme za to, že vznik zástavního práva je třeba posuzovat analogicky. To znamená, že zástavní právo k nemovitosti, která se do katastru nemovitostí podle zákona nezapisuje, vzniká dnem účinnosti smlouvy.

Zástavní věřitel je povinen svěřenou zástavu pečlivě opatrovat, chránit před poškozením, ztrátou a zničením. Po dobu trvání zástavního práva není povinen zástavu vydat. Současně má vůči zástavci právo na náhradu nákladů, které mu plněním této povinnosti vznikly. Užívat zástavu však zástavní věřitel může pouze v případě, že k tomu dal zástavce výslovný souhlas, ať již v zástavní smlouvě nebo později.

Během trvání zástavního práva může dojít k tomu, že zástava ztratí na ceně v takovém rozsahu, že zajištění pohledávky se stalo nedostatečným. Praktické to může být zejména u staveb, o něž zástavce nepečuje a které chátrají. Potom má zástavní věřitel právo požadovat, aby dlužník zajištění bez zbytečného odkladu doplnil. K doplnění zajištění je povinen dlužník i v případě, že na ceně ztratila věc, kterou dala do zástavy jiná osoba než dlužník.

Nejdůležitějším právem zástavního věřitele je právo požadovat uspokojení své pohledávky ze zástavy, jestliže není zajištěná pohledávky řádně a včas splněna. Tuto možnost má i tehdy, když je zajištěná pohledávky promlčená.

Zákon ukládá zástavci povinnost zdržet se všeho čím se zástava zhoršuje na újmu zástavního věřitele. Porušením této povinnosti je např. také zanedbaní péče o stavbu. Jednání v rozporu s uvedenou povinností může mít za následek odpovědnost zástavce za vzniklou škodu. Zástavce je samozřejmě povinen snášet uspokojení pohledávky zástavního věřitele ze zástavy, jestliže zajištěná pohledávky nebyla řádně včas splněna.

Uznání jako způsob zajištění závazku v obchodních vztazích je upraveno komplexně v obchodním zákoníku. Zajištění závazku formou uznání dlužníkem spočívá v tom, že se má za to, že v uznaném rozsahu závazek trvá v době uznání. Důsledkem uznání je tedy vyvratitelná právní domněnka. Proto dlužník, který svůj závazek uznal, může namítat, že závazek v době uznání již netrval nebo leč vůbec nevznikl. Musel by to však prokázat. Věřitel má na základě uznání závazku dlužníkem ulehčenou procesní situaci v případě sporu, protože nemusí provozovat vznik závazku, ani jeho rozsah v době uznání. Uznáním závazku přechází

v rozsahu uznání důkazní břemeno z věřitele na dlužníka. Na druhé straně uznání nebrání dlužníkovi, aby prokázal, že po uznání závazek zanikl splněním, dohodou, započtením, prominutím nebo jiným způsobem.

Uznání závazku může být provedeno třemi způsoby:

- prohlášením dlužníka
- placením úroků z dlužné částky
- částečným plněním závazku

Uznání formou prohlášení dlužníka musí být učiněno písemně. Projev dlužníka musí obsahovat vlastní uznávací prohlášení a určení závazku, kterého se uznání týká. Z formulace obchodního zákoníku lze dovolit, že uznávaný závazek je třeba určit označením věřitele a dlužníka, vymezením rozsahu a zpravidla také uvedením důvodu závazku. Jinak by stěží bylo možné hovořit o uznání určitého závazku.

Předmětem písemného uznání mohou být jak závazky k peněžitému plnění, tak i závazky k plnění nepeněžitému. Předmětem písemného uznání může být podle výslovného ustanovení závazek dlužníka i v případě, že pohledávka věřitele byla v době uznání již promlčena. Přitom je nerozhodné, zda dlužník v době uznání o promlčení věděl či nikoliv.

Uznání závazku formou placení úroků z dlužné částky se může vztahovat jen na případy, kdy pohledávka věřitele není v době uznání, tj. v době placení úroků, promlčená. Z povahy věci vyplývá, že přichází v úvahu jen v případě, že jde o závazek k peněžitému plnění. Placení úroků má účinky uznání ve vztahu k té částce, z níž jsou úroky placeny.

Částečné plnění závazku má účinky uznání za podmínky, že lze usuzovat, že částečným plněním dlužník uznává i zbytek závazku. Může se týkat jak závazku k plnění peněžitému, tak i závazku k plnění nepeněžitému. Také tímto způsobem lze uznat jen závazek, u kterého jemu odpovídající právo věřitele nebo v době částečného plnění promlčeno. Jestliže je závazek zajištěn ručením, má uznání závazku kterýmkoliv z uvedených způsobů účinky také vůči ručiteli. Proto i proti ručiteli platí vyvratitelná právní domněnka, že uznaný závazek v době uznání trval.

Z hlediska postavení věřitele a dlužníka má uznání mimořádný vliv také na promlčení pohledávky věřitele. Od uznání začíná pro uznaný závazek běžet nová čtyřletá promlčecí doba. Jestliže došlo ze strany dlužníka k uznání jen části závazku, potom běží nová čtyřletá promlčecí doba jen ohledně uznané části. Není vyloučeno, aby uznání bylo se stejným účinkem učiněno opakovaně. Celková promlčecí doba počítaná od okamžiku, kdy začala běžet poprvé, však nesmí být delší než 10 let.

Postoupení pohledávky může být, obdobně jako zajišťovací převod práva, provedeno buď s rozvazovací podmínkou nebo jako tzv. postoupení fiduciární, tzn. se závazkem věřitele, že pohledávku postoupí zpět postupiteli, jestliže dlužník zajištěný závazek splní.

Postoupení je možné uskutečnit jen písemnou smlouvou mezi věřitelem postupovaného pohledávky, který je dlužníkem ze zajišťovaného závazku, a věřitelem pohledávky ze zajišťovaného závazku. Souhlas dlužníka k postoupení pohledávky se nevyžaduje. Zajišťovací postoupení pohledávky je třeba považovat za postoupení úplatné. Proto věřitel jako postupitel odpovídá za existenci postoupené pohledávky a ručí za její dobytost.

Z povahy postoupení jako prostředku zajištění plyne, že smlouva o postoupení musí obsahovat určení pohledávky, která je postoupením zajišťována. Pokud by zajištění bylo ujednáno jako postoupení s rozvazovací podmínkou splnění závazku, bylo by třeba, aby to bylo ve smlouvě vyjádřeno s uvedením lhůty pro její splnění. Smlouva o postoupení fiduciárním by musela obsahovat již zmíněný závazek postupníka tj. věřitele zajištěné

pohledávky, převést postoupenou pohledávku zpět na postupitele v případě, že bude zajištěný závazek splněn.

Předmětem postoupení jako prostředku zajištění může být nejen pohledávka dlužníka, ale také pohledávka třetí osoby. V takovém případě bude smlouvu o postoupení k zajištění splnění závazku dlužníka uzavírat tato třetí osoba jako věřitel postupované pohledávky. Ve smlouvě o postoupení pak musí být určen jak dlužník zajišťované pohledávky, tak i věřitel postupované pohledávky. Vzájemný vztah mezi dlužníkem a třetí osobou, která svoji pohledávku postupuje, bude upraven smlouvou mezi nimi.

Ve vztahu k dlužníkovi postoupené pohledávky se postoupení stává účinným okamžikem, kdy je mu postoupení původním věřitelem oznámeno nebo novým věřitelem prokázáno. Dlužník je pak povinen plnit postupníkovi jako novému věřiteli. V případě, že dlužník, zajištěné pohledávky svůj závazek splnil, je věřitel povinen převést jemu postoupenou pohledávku na původního věřitele. Je rovněž povinen o zpětném postoupení vyrozumět dlužníka postoupené pohledávky. Pro účinnost zpětného postoupení vůči dlužníkovi postoupené pohledávky platí obdobně to, co bylo uvedeno v souvislosti se zajišťovacím postoupením.

V případě, že po splnění zajištěného dluhu dlužníkem věřitel nesplní svoji povinnost ke zpětnému převodu, může se dlužník na věřiteli splnění této povinnosti domáhat žalobou u soudu. Jestliže již v mezidobí věřitel od dlužníka postoupené pohledávky přijal na tuto pohledávku plnění, je povinen je vydat dlužníkovi zajištěné pohledávky.

Pokud by zajišťovací postoupení pohledávky bylo založeno na rozvazování podmínce potom by splněním zajištěného závazku došlo k účinkům splnění rozvazovací podmínky. To znamená, že by účinky postoupení pohledávky bez dalšího pominuly. Vůči dlužníkovi pohledávky postoupené k zajištění by nastaly účinky zániku zajištění okamžikem, kdy mu splnění rozvazovací podmínky bylo oznámeno věřitelem zajištěné pohledávky nebo prokázáno původním věřitelem pohledávky použité k zajištění.

Bankovní záruka vzniká písemným prohlášením banky v záruční listině, že uspokojí věřitele do výše určité peněžní částky podle obsahu záruční listiny, jestliže třetí osoba nesplní určitý závazek nebo budou splněny jiné podmínky stanovené v záruce. V praxi lze použít bankovní záruku k zajištění jakéhokoliv rizika, mimo jiné i rizika platební neschopnosti nebo nevůle na straně kupujícího.

Bankovní zárukou lze zaručit zaplacení:

- po obdržení zboží nebo služeb
- odložené platby
- dokumentární inkasa
- směnky
- splátek zbožívého úběru, leasingových splátek
- splátek finančního úvěru

Předpoklady pro naplnění výhod bankovní záruky jsou:

Bonita banky znamená schopnost banky kdykoliv dostát svému závazku. S dobrým jménem banky je spojena důvěra trhu. V předstihu již při projednávání kupní smlouvy je třeba se zabývat bonitou ručící banky. Věřitel může konzultovat ve své bance riziko teritoria a bonitu banky dlužníka. Banka věřitele může při posuzování bonity budoucí ručící banky doporučit věřiteli, aby bankovní záruka banky dlužníka byla ještě potvrzena další bankou.

To znamená, že vůči věřiteli jsou solidárně zavázány dvě banky. Banka, která záruku vystavila a banka, která tuto záruku potvrdila. Věřitel může požádat o plnění kteroukoliv

z těchto bank. V případě, že požádá o výplatu ze záruky potvrzující banku, tato banka pak má nárok na úhradu vyplacené částky od banky, jejíž záruku potvrdila.

Při projednávání platebních podmínek kupní smlouvy může věřitel požádat svou banku o návrh znění platební podmínky a nejlepší způsob zajištění závazku. V platebních podmínkách kupní smlouvy bude uvedeno jakým způsobem bude kupní cena zaplacená. Následně bude uvedeno zajištění – bankovní zárukou. Zde je dobré upřesnit, kdy bude bankovní záruka bankou dlužníka vystavena. Dále je třeba uvést charakteristiky bankovní záruky tj. na jakou částku bude záruka znít, jaká bude doba platnosti bankovní záruky. Pak požadovat bankovní záruku znějící na první výzvu a bez námitek.

Věřitel požádá svou banku o návrh znění bankovní záruky, jakou by měla v jeho prospěch vystavit banka dlužníka. Předloží své bance návrh znění kupní smlouvy a banka připraví návrh znění záruky konkrétní kupní smlouvy tak, aby maximálně ochránila zájmy věřitele. Návrh znění bankovní záruky se pak stane jako příloha kupní smlouvy její nedílnou součástí. Tak se docílí, že oba smluvní partneři odsouhlasí znění bankovní záruky. Věřitel má jistotu, že obdrží přesně takovou záruku jakou potřebuje, a to ještě dříve než začne s plněním kupní smlouvy.

Platy v hotovosti se v obchodě již prakticky nevyskytují, výjimkou snad zástav placení některých druhů provizí, popř. placení menších částek na veletrzích a aukcích. V souvislosti se vstupem různých firem pochybné pověsti na tuzemský trh a s liberalizací našeho zahraničního obchodu je hotovostní placení požadováno relativně častěji jak v tuzemsku, tak za český dovoz. Souvisí to zejména s nedůvěrou v solventnost kupujících. Význam tohoto platebního instrumentu v budoucnu bude velmi omezen nebo dokonce zcela vytlačen z platebního styku. Problematická je rovněž úhrada do zahraniční, zejména pokud jde o větší částky, která má být v místě určení vyplacena v hotovosti. Největší problémy způsobuje ta skutečnost, že zahraniční banka se příslušnou měnu musí nejprve obstarat, zejména pokud se nejedná o měnu příslušné země. Placení v hotovosti přináší oběma partnerům přibližně stejnou administrativu a rizika. Dovozce musí obstarat zahraniční bankovky, musí je dopravit a odevzdat vývozci. Vývozce musí převzatou hotovost ověřit co do platnosti a pravosti bankovek a složit ji v bance. Oba tedy nesou riziko dopravy hotovosti a případných kurzových výkytů, které jsou i bankovek větší než u deviz.

Hladký plat je nejrozšířenějším platebním instrumentem v platebním styku. Je použitelný pro platy jak obchodní, tak neobchodní povahy. Obchodní platy vyplývají z přímého uskutečňování obchodních transakcí, tj. z provádění obchodu, přepravy a zasílatelství. Patří sem např. platy za zboží, za poskytované služby, za dopravu, leasingové splátky. Hladkým platem však končí i dokumentární operace. Neobchodní platy nevyplývají z přímé realizace obchodních operací. Jako příklad platů neobchodní povahy můžeme jmenovat úhrady penzí, alimentů, stipendií, atd. Banka provádějící hladký plat na základě klientova příkazu, který je podložen krytím prostředků požádá svého zahraničního korespondenta, aby na vrub jejího účtu vyplatila nebo jinak uhradila příslušnou částku příjemci. Banka příjemce po ověření platnosti příkazu provede výplatu příjemci. Banka příkazce může ve svém příkazu uvést nějakou podmínku pro provedení výplaty. V takovém případě je platba realizována až po splnění této podmínky. Banka plátce účtuje s příkazem a ve svých knihách, banka příjemce účtuje souhlasně s bankou plátce a příjemce úhrady.

Forma komunikace mezi bankami může být písemná, dálnopisná, telegrafická a dnes nejrozšířenější, komunikace prostřednictvím systému SWIFT. Od způsobu komunikace je odvozena forma zajištění platnosti hladkého platu. Písemné úhrady jsou zpravidla podpisovány dvěma právoplatnými podpisy pracovníků banky. Za účelem podpisování si banky, které jsou v korespondenčním styku, pravidelně zasílají podpisové vzory, ve kterých je

uveden rozsah oprávnění pracovníků podpisovat za banku. Dálnopisné a telegrafické úhrady jsou ověřovány klíči, které si banky k tomu účelu mezi sebou vyměnily. Úhrady prováděné systémem SWIFT mají správnost zajištěnou systémem. O způsobu provádění hladkých platů je klient zpravidla informován svou bankou při otvírání účtu u ní. Pro úhrady do zahraničí informuje banka svého klienta, jak má předkládat příkaz k platbě a sděluje mu všechny náležitosti tohoto příkazu. Správný platební příkaz s uvedením všech náležitostí je nezbytným předpokladem rychlého provedení platby. Výše uvedené příklady formulářů mají obvykle tyto společné náležitosti:

- název příkazce, číslo jeho účtu
- částku, která má být placena v devize, např. název devizy v kódu IZO – mezinárodní standard
- příjemce úhrady a číslo jeho účtu
- jméno a adresu peněžního ústavu příjemce, případně přes který další peněžní ústav má být platba provedena
- uvedení splatnosti
- účel úhrady
- podpisy klienta

Platební příkaz má obsahovat datum přechodu zboží přes hranice, platební titul a většinou má být faktura přímo přiložena. Banka plátce se rovněž s klientem dohodne, jakou formou se budou informovat o platech na nejbližší období.

Směnka

Dodavatel se rozhoduje poskytnout na žádost svého odběratele dodavatelský úvěr a stanoví si zároveň podmínky tohoto úvěru. Především by měl uvažovat o délce příslušného úvěru a také o způsobu jeho krytí. Jedním z nástrojů bývá právě směnka. V této fázi si může poskytovatel úvěru stanovit i kvalitu směnky tj.:

- zda se bude jednat o směnku vystavenou jím samým, tj. dodavatelem
- zda přijme směnku odběratelovu
- jaká bude splatnost směnka
- jaká bude výše směnečné sumy
- zda se bude jednat o směnku zajištěnou aversem
- zda směnka bude domicilovaná

Jako jistící nástroj ji lze použít jedině tehdy, jestliže závazek krytý jistící směnkou nebyl honorován. Typicky v případech, kdy věřitel vystavil fakturu za dodané zboží či služby a pro jistotu nechal fakturu jistit ještě směnkou. Nebyla-li zaplacená faktura v příslušném termínu, pak uplatní u dlužníka směnku. Dává se přednost tomu, aby se splatnost faktury a směnky lišila tak, že splatnost směnky bude opožděna alespoň o několik dnů pro případ, že by faktury byla řádně zaplacená, ale částka se doposud nevyskytovala na účtu dodavatele.

Věřitel má v podstatě dvě možnosti:

- formou eskontu
- formou forfaitingu

Eskont směnky

Věřitel nabízí svou směnku k odkupu před splatností svému peněžnímu ústavu, který její kvality posoudí a rozhodne, zda směnku odkoupí či nikoliv. Na odkup směnky bankou není právní nárok. Banka odkupuje předmětnou směnku vždy s postihem vůči prodávajícímu, tj. věřiteli. Znamená to tedy, že v případě nezaplacení směnky dlužníkem, se banka obrátí s postihem proti prodávajícímu, jehož účet zatíží za hodnotu směnky.

Forfait směnky

Věřitel nabízí svou směnku k odkupu před splatností forfaitingové společnosti nebo bance zabývající se forfaitingem, která rozhodně na základě posouzení kvality a rizika, zda směnku odkoupí či nikoliv. V případě kladného rozhodnutí, forfaitingová společnost nebo banka odkoupí směnky vždy bez možnosti postihu. To je největší rozdíl mezi oběma možnostmi refinancování se před splatností.

Vždy je nutné pamatovat na to:

- zda použití směnky v konkrétním případě je vůbec vhodné
- zda používáme směnku jen tehdy, máme-li o svém potencionálním partnerovi patřičné informace, na základě nichž se můžeme kvalifikovaně rozhodnout
- zda nepoužíváme směnku v teritoriu, které je pro nás neznámé a neznámé je i pro ostatní dodavatele
- zda nepoužíváme směnku v rizikových teritoriích, jako jsou např. státy s nestabilními politickými či hospodářskými poměry

Zákon směnečný a šekový definici směnky neobsahuje. Lze však vyvodit, že směnka je cenný papír na řad obsahující slovo „směnka“ v souvislém textu listiny a v jazyce ve kterém je směnka sepsána, určený svými podstatnými náležitostmi stanovenými zákonem a převoditelný indosamentem.

Základní dělení směnek:

- směnka cizí
- směnka vlastní

Směnka cizí je listinou obsahující:

- označení, že jde o směnku, pojaté do vlastního textu listiny a vyjádřené v jazyku, ve kterém je tato listina sepsána
- bezpodmínečný příkaz zaplatit určitou peněžitou sumu
- jméno toho, kdo má platit
- údaj splatnosti
- údaj místa, kde má být placeno
- jméno toho, komu nebo na jehož řad má být placeno
- datum a místo vystavení směnky
- podpis výstavce

Vyjmenované náležitosti jsou náležitostmi podstatnými, které předmětnou směnku určují. Odchýlit se od těchto náležitostí je nepřípustné pod sankcí neplatnosti směnky. V zásadě směnku cizí vystavuje věřitel, tj. dodavatel, který příkazuje touto směnkou svému odběrateli zaplatit dohodnutou směnečnou sumu v určitý den na určitém místě oprávněné osobě. Tento svůj příkaz stvrzuje ve vydání svým podpisem. Někdy dochází k tomu, že za dodavatele vystaví směnku dovozce, který vyplní všechny údaje, které vyplnit může s výjimkou:

- podpisu výstavce, tj. obvykle věřitele
- indosamentu věřitele

Dlužník směnku opatří svým podpisem jako příjemce a stane se osobou zavázanou. Směnku takto vyplněnou zašle dodavateli, který:

- především zkontroluje, zda směnka má všechny podstatné náležitosti, požadované zákonem

- směnku opatří svým podpisem jako výstavce a též i svým podpisem jako indosant, hodlá-li směnku buď inkasovat při splatnosti nebo směnku před splatností prodat a získat okamžité disponibilní finanční prostředky

Směnka cizí na vlastní řad výstavce se nejčastěji vyskytují v praxi tuzemské i zahraniční. Směnka cizí na řad třetí osoby je poměrně málo častý případ.

Zastřená směnka vlastní se používá velmi často zejména v tuzemsku. Je směnkou, která je vystavována nikoliv dodavatelem, ale dlužníkem, který přikazuje sám sobě zaplatit v určitý dne určitou směnečnou sumu na určitém místě oprávněné osobě, tj. věřiteli.

Směnka vlastní je listinou obsahující:

- označení, že jde o směnku, pojaté do vlastního textu listiny a vyjádřené v jazyku, ve kterém je tato listina sepsána
- bezpodmínečný slib zaplatit určitou peněžitou sumu
- údaje splatnosti
- údaj místa, kde má být placeno
- jméno toho, komu nebo na jehož řad má být placeno
- datum a místo vystavení směnky
- podpis výstavce

Srovnáme-li výčet podstatných náležitostí směnky cizí a vlastní zjišťujeme, že vlastní směnka má o jednu náležitost méně ve srovnání se směnkou cizí. Vlastní směnce chybí údaj o směnečníkovi, který je zde totožný s osobou výstavce.

V zásadě je možno říci, že směnka cizí i vlastní jsou si postaveny na roveň. Použit směnky cizí je vhodnější v případě prodeje směnky bance formou eskontu, kdy banky upřednostňují směnku cizí. V ostatních případech lze použít směnky podle vlastního uvážení, hlavně dle dohody s dlužníkem a také dle jeho ochoty. U forfaitu lze použít směnky vlastní i cizí.

Nedojde-li k zaplacení směnky, pak má věřitel celou řadu možností. Záleží na něm, jakou možnost si zvolí. Rozhodování o volbě je vždy v rukách věřitele.

Věřitel má podle situace možnost:

- nahradit neplacenou směnku směnkou jinou, s odloženou splatností
- nahradit směnku směnkou jinou s odloženou splatností navýšenou o úrok za odklad
- náhrady směnky sadou směnek s odloženou splatností
- prominout dluh nebo jeho část
- započíst vzájemné pohledávky a závazky
- kompenzace
- prodej pohledávky jinému subjektu

Protest pro neplacení se zřizuje dle zákona ve dvou pracovních dnech následujících po dni splatnosti v úředních hodinách v místě, kde je předmětná směnka splatná.

Dle podmínek zákona zřizuje **protest:**

- notář
- soud
- obecní úřad

Toto jsou subjekty oprávněné tak učinit na území ČR i SROV. V zahraničí to bývají obvykle veřejní notáři či soudní tajemníci.

V ČR není nutno zřizovat protest pro neplacení proti hlavním dlužníkům k zachování práv věřitele.

Hlavními dlužníky jsou:

- výstavce směnky vlastní
- akceptant směnky cizí
- jejich avalisté

Ostatní osoby na směnce jsou dlužníky vedlejšími, proti kterým je nutno k zajištění práv věřitele zřídit protest pro neplacení. Protest není nutno zřizovat, obsahuje-li směnka doložku „bez protestu“. V některých zemích však je nutné učinit protest i proti dlužníkům hlavním. Protest pro neplacení je pouze zachovacím úkonem a je nutno jej zřídit včas dle podmínek zákona. Dodatečný protest není přípustný.

Věřitel v případě nezaplacené směnky může okamžitě **žalovat u soudu** v sídle či bydlišti dlužníka na vydání směnečného platebního rozkazu. K žalobě vůči dlužníkovi přikládá originál předmětné směnky, event. protestní listinu. Soud rozhoduje na základě listinných důkazů, které posoudí, a nezjistí-li rozpor, vydá směnečný platební rozkaz, kterým přikáže dlužníkovi zaplatit to, co věřitel ze zákona smí požadovat:

- směnečný peníz, pokud nebyl směnka přijata či zaplacená, s úroky, byly-li ujednány
- 6% úrok ode dne splatnosti
- útraty protestu a podaných zpráv, jakož i ostatní útraty
- odměnu ve výši 1/3% směnečného peníze nebo v nižší dohodnuté výši

Dlužník má povinnost zaplatit do tří dnů od doručení směnečného platebního rozkazu nebo podat námitky. Nepodá-li příslušné námitky včas nebo vůbec, stává se směnečný platební rozkaz pravomocným a vykonatelným. Podá-li dlužník námitky, pak soud zkoumá, zda byly podány včas a zda jsou odůvodněné. Shledá-li opak, zamítne je a směnečný platební rozkaz se stává pravomocný a vykonatelný. Jestliže shledá, že námitky jsou důvodné, pak směnečný platební rozkaz zruší a nařídí jednání.

Směnečný platební rozkaz je vydán relativně rychleji, než bývá rozhodováno v rámci civilněprávního procesu, což umožňuje věřiteli podat žalobu na výkon rozhodnutí. V tomto případě má věřitel náskok před všemi těmi, kteří žalují z nezaplacené faktury či nesplněné smlouvy. Na druhé straně nelze propadat neúměrnému optimismu. I přes vydaný směnečný platební rozkaz, který je pravomocný a vykonatelný, dlužník nemusí zaplatit. Dokonce ani výkon rozhodnutí, kterého se věřitel domohl, nemusí být úspěšný, protože, tzv. dlužník nic nemá, tedy nemůže uspokojit oprávněnou pohledávku věřitele.

Inkaso směnky bývá často nazýváno finančním inkasem na rozdíl od inkasa dokumentárního. Předmětem inkasa je směnka, kterou majitel předává bance s instrukcí k jejímu předložení směnečnému dlužníkovi a vyinkasování příslušné hodnoty při její splatnosti. Jedná se o službu, kterou banka poskytuje majiteli směnky na základě smlouvy mandátní. Znamená to, že oprávněný majitel směnky jakožto mandant požádá banku o zprostředkování inkasa směnky, a to příkazem k obstarání směnečného inkasa. Podstatou této mandátní smlouvy je, že mandatář obstarává inkaso na účet a riziko mandanta, který nese všechny výlohy a odměny s inkasem spojené i riziko event. neúspěšnosti operace. Přesto je zmíněná operace u odborné veřejnosti oblíbená, a to zejména z těchto důvodů:

- obchodní banky tuto službu nabízející disponují příslušnými směnečnými odborníky, z toho důvodu bývají obchodní banky často žádány i o obstarání akceptu směnky, neboť je větší jistota, že budou splněny všechny směnečné náležitosti a náležitosti právoplatného akceptu
- pokud je směnka splatná u směnečníka ve vzdálenější lokalitě, resp. v zahraničí, bývá pro majitele směnky obtížné zařídit včasnou a řádnou prezentaci směnky, banky mohou totiž využít služeb spřátelených bank v sídle směnečníka, což může značně napomoci úspěšnému inkasu – směnečník většinou nemá zájem na tom, aby jeho úvěrující banka byla svědkem jeho špatné platební morálky
- kromě vlastního inkasa směnky může majitel směnky požádat banku i o další související služby, jako je protest směnky pro neplacení, uplatnění avalu, potvrzení o neúspěšnosti prezentace směnky, vystavení indenty ve prospěch směnečného dlužníka, resp. avalisty v případě ztráty, směnky, obstarání amortizace ztracené směnky
- banky se při obstarávání inkasa směnky řídí mezinárodními uzancemi, které jejich postupy značně zjednodušují
- zkušené banky poskytují svým klientům navíc v oblasti směnek hodnotné odborné poradenství

Faktoring je nejběžnějším způsobem refinancování krátkodobého dodavatelského úvěru.

Jeho podstatou je prodej krátkodobých pohledávek faktoringovým společností zpravidla bez postihu vůči původnímu věřiteli, tj. bez odpovědnosti dodavatele za zaplacení pohledávky při splatnosti.

Účastníky faktoringových operací jsou zpravidla tři strany, a to prodávající, kupující a faktoringová firma. Základní vazby mezi těmito subjekty jsou následující:

- vazba mezi dodavatelem a odběratelem zboží nebo služeb, kupujícím. Kupující převzal zboží, přijal fakturu
- obchodník předává pohledávku faktoringové firmě
- faktoringová firma zajistí předání a proplacení faktury

Právně je faktoring založen na postoupení pohledávek klienta faktoringové společnosti. Faktor se faktoringovou smlouvou s exportérem zavazuje k plnění všech anebo některých z těchto činností:

- faktor zálohově proplácí exportérovi hodnotu prodávané pohledávky ve výši 80-95%, výjimečně až 100%, a to po srážce diskontu, zůstatek hodnoty slouží jako zádržné pro případ reklamací, sankcí apod., jehož výše je odvislá od bonity dlužníka
- faktor na sebe přebírá odpovědnost za sledování pohledávek, jejich inkaso resp. vymáhání v době splatnosti, příslušný úběr nechává obvykle pojistit
- faktor přejímá rovněž tzv. „delcredere“ riziko, tzn. že vyplácí hodnotu odkoupené pohledávky do výše jím schváleného „delcredere“ limitu bez postihu vůči exportérovi v případě nezaplacení pohledávky dlužníkem
- faktor poskytuje informace o finanční situaci dlužníka, nabízí poradenství a vyřizuje všechnu s pohledávkou související administrativu.

Faktoringová smlouva dále obsahuje vymezení práv a povinností obou stran a další podrobnosti o příslušném obchodě, jako je specifikace zboží, okruh odběratelů a teritorium obchodu. Faktoring předpokládá obvykle dlouhodobý vztah mezi oběma smluvními stranami.

K postoupení pohledávky dochází písemnou smlouvou o postoupení pohledávky uzavřenou mezi věřitelem a faktoringovou společností. Právní instrument postoupení pohledávky věřitele na faktoringovou společnost se označuje jako cese. Souhlas dlužníka k postoupení pohledávky není potřebný s výjimkou případu, že zvláštní dohoda mezi věřitelem a dlužníkem postoupení pohledávky bez souhlasu dlužníka vylučuje. Ten kdo pohledávku převzal je označován jako postupník, ten kdo pohledávku postoupil, je označován

jako postupitel. Postupitel je povinen postoupení pohledávky oznámit dlužníkovi. Dlužník má po postoupení pohledávky, které mu bylo oznámeno, povinnost plnit pohledávku novému věřiteli, postupníkovi.

Realizace faktoringového případu probíhá tak, že v případě prodlení dlužník, zaplatí faktor z titulu svého závazku v dohodnutém termínu po splatnosti neodvolatelně dohodnutou hodnotu exportérovi s tím, že vymáhání pohledávky na dlužníkovi zůstává plně jeho záležitostí.

Jde-li o vývoz, začíná konkrétní faktoringový případ tím, že exportér se spojí s faktoringovou společností a dohodne s ní podmínky faktoringu. Faktor prověří bonitu odběratele v zahraničí na základě údajů předaných exportérem, které obsahují především jméno a přesnou adresu odběratele, jeho bankovní spojení, předpokládaný obrát v rámci faktoringu a platební podmínky. V případě kladného výsledku prověření stanoví faktor „delcredere“ limit, do jehož výše je ochoten nést „delcredere“ riziko. Exportér vystaví na zahraničního odběratele fakturu s tzv. cesní klauzulí na faktora. Po cesi faktury proplatí faktor exportérovi hodnotu dle faktoringové smlouvy. Financování formou faktoringu volí exportér tedy, je-li podmínkami na trhu nucen přistoupit k dodávce na nekrytý úvěr, který pomocí faktoringu mění hotovostní placení. Faktor za svou činnost a riziko dostává dohodnutou procentní částku z fakturované ceny, jejíž výše je odvislá od rozsahu přebíraných rizik a poskytovaných služeb, bonity dlužníka a celkového objemu transakcí uskutečňovaných v rámci faktoringové smlouvy. Vývozní faktoring pomáhá také exportérovi překlenout problémy spojené s neznalostí podmínek na zahraničních trzích zejména v oblasti legislativní a úvěrové. Rychlým prodejem pohledávky omezuje exportér i rizika z pohybu devizového kursu.

Za svoji službu si faktoringová firma účtuje provizi, která je závislá na finančním objemu převzaté zakázky. Cena této služby je v zásadě tvořena dvěma složkami, a to:

Úrokem

- základní denní sazba není vyšší než 3% nad základní úrokovou mírou referenční banky, a to z objemu vypůjčených prostředků
- je to sazba srovnatelná s podnikatelskou debetní sazbou

Poplatkem

- za službu pokrývajícím náklady na administrativu, účetnictví a náklady spojené se shromažďováním faktur pohledávek, supomináním nezaplacených částek a s jejich vymáháním, atd.
- sazby se pohybují v závislosti na objemu obchodu, počtu zákazníků, na množství získaných faktur a na riziku nezaplacených pohledávek
- v zahraničí se tato suma pohybuje obvykle mezi 1% a 3% z objemu pohledávky

Typy faktoringu:

1. „main – line“ factoring
 - odkup pohledávek včetně všech ostatních faktoringových operací
2. confidential factoring
 - výběrový odkup pohledávek faktoringovou firmou
3. vývozní faktoring
 - poskytuje výrobcí výhodu v rychlé realizaci pohledávky, eliminuje riziko dodavatele z pohybu devizového kurzu

Všechny uvedené typy faktoringu jsou realizovány v českých podmínkách. Největším světovým sdružením faktoringových společností je Factors Chain International, který vytvořil standardní procedury pro obchodování v mezinárodním měřítku. Faktoring je zcela běžný finanční nástroj, který je užíván zejména pro vývoz do zemí západní Evropy, USA, Kanady,

Mexika, JAR, zemí jižní Asie a řady dalších zemí. V současné době však žádná z českých faktoringových firem neoperuje na území Polska či jiných postkomunistických zemí. Bezproblémový faktoring je totiž možný pouze ve stabilních ekonomikách, kde je o hospodářských subjektech a jejich finanční situaci k dispozici řada spolehlivých informací.

Forfaiting je jedna z metod střednědobého, eventuálně dlouhodobého financování vývozních úvěrů, a to na podkladě forfaitingové smlouvy uzavírané mezi vývozcem a forfaiterem, který odkupuje pohledávku. Vývozce nese většinou veškeré náklady forfaitingu, kterými jsou především diskont, jehož výše je ovlivněna výší úrokových sazeb na měnovém trhu, dále riziková přírážka, provize za pohotové zabezpečení finančních zdrojů, poplatky za opci, za zpracování obchodu, za držení sjednané sazby apod. Jedním z principů prosperující tržní ekonomiky je snaha po rychlém obratu oběžného kapitálu, a tím o zvyšování míry zisku. Úvěrující banka poskytuje dodavateli provozní úvěr při nejvýhodnější úrokové sazbě v nezbytné výši a pouze na dobu výrobního cyklu. Poskytuje mu časově i objemově omezený úvěrový limit. K včasné úvěrové návratnosti nutí banka dodavatele podstatně vyššími úrokovými sazbami při čerpání nadlimitního úběru. To dodavateli prakticky znemožňuje poskytnout úběr odběrateli v rámci vlastního bankovního úvěru. Úrokovou politikou bank ztrácí zájem o poskytování dodavatelského úběru i obří, finančně silné organizace, neboť se jim jeví jako finančně nevýhodný.

To je tedy hlavním důvodem, proč se dodavatel, který byl požádán o poskytnutí dodavatelského úvěru, obrací na svou banku s nabídkou odprodeje budoucí vývozní pohledávky, na což banka reaguje stanovením podmínek, za nichž bude ochotna odkup uskutečnit. Smlouva stanoví především výši diskontní sazby, tj. procenta srážky z úvěrové hodnoty, na niž je přímo závislá úroková sazba úvěru. Banka dodavatele v úloze forfaitéra primárního trhu nestanoví sazbu sama, ale obrací se ihned na sekundární forfaitingový trh kterým je v současné době v evropských poměrech především Londýn, kde fungují nejznámější forfaitingové organizace. Nabídka diskontní sazby londýnského forfaitéra je časově omezena a podléhá zvláštní odměně. Sazby jsou dohodnuty:

- fixně, tj. určitý pevným procentem
- pevnou šarží, tj. procentem ke klouzavé sazbě na trhu
- klouzavě podle současného stavu na trhu

Předmětem forfaitingového obchodu je především bankovní závazek, nejčastěji ve formě bankou avalované směnky, bankovní záruky za zaplacení úběru nebo akreditivu s odloženou splatností apod. Jde o abstraktní dokumenty, které představují závazek dlužníka očištěný od jeho nároků vůči dodavateli z titulu jeho eventuálního nedostatečného kvantitativního či kvalitativního plnění kontraktních podmínek. Forfaiter tedy odkupuje pouze takové pohledávky, u nichž dlužník jednoznačně uznal svůj dluh a zřekl se uplatňování svých nároků vůči věřiteli na úkor úvěrové splátky. To znamená, že forfaiter si musí být jist, že dlužník, respektive jeho ručitel – banka bude při splatnosti platit svůj dluh bez jakýchkoli námitek. Právo námitek z kontraktu zůstává dlužníkovi v jeho přímém vztahu vůči dodavateli, nesmí však ovlivňovat jeho plnění vůči novému věřiteli – forfaiterovi.

Odkupem takových dokumentů znějících na hodnotu zboží zvýšenou o úrok při sazbě dodavatelského úvěru dochází k pokračení úvěrové hodnoty o diskont, tj. část hodnoty v době diskontní operace. Ideální situace by nastala, kdyby se hodnota rovnala hodnotě tzn. dodavatel by přidal k hotovostní hodnotě zboží takovou částku představující úrok, která by mu po prodeji pohledávky byla odečtena jako diskont, obdržel by tedy hotovostní platbu za své zboží ihned při dodávce. Taková situace v praxi samozřejmě nenastane. Dochází k tomu, že dodavatel většinou nemá možnost získat dokumenty nutné pro provedení forfaitingové operace okamžitě po dodávce, a poskytuje tedy po určitou kratší dobu skutečně dodavatelský úvěr za podmínek pro něj nevýhodných. Dochází i ke změnám sazeb, které mohou znamenat

větší hodnotu diskontu, než se kterou se počítalo při kalkulaci úvěrové hodnoty, a tím pro dodavatele ztrátu, proti které se běžně zajišťuje určitým procentem zvýšení kontrahované ceny.

Náklady forfaitingu se liší podle forfaitorova vnímání rizika jednotlivých transakcí a podle délky úvěru. Hlavní součástí nákladů je sjednaný diskont, jehož výše je určena výši úrokových sazeb euroměnového trhu pro příslušnou měnu, a lhůta splatnosti, riziková přírážka závisí na zemi dlužníka. Výše poplatku za zpracování obchodu je dána složitostí obchodu. Odměna za pohotovostní zabezpečení finančních zdrojů se vztahuje na období mezi příslibem forfaitera k odkupu a vlastním odkupem příslušných dokumentů. V některých případech bývá sjednán i poplatek za opci, jehož úhradou si vývozce vyhrazuje právo později rozhodnout, zda pohledávku bude či nebude forfaitovat, poplatek je určen na krytí nákladů, které vznikají forfaiterovi v souvislosti s blokováním jeho prostředků a zaplněním. Výše uvedené náklady zpravidla nese prodávající. Obvykle si je však započítává v odhadované výši do ceny zboží, neboť celá transakce je vyvolávána zájmem o úvěr na straně kupujícího a bylo by nelogické, kdyby měl prodávající mít ztrátu. Náklady související s vystavováním směn, jejich avalováním, s použitím bankovních záruk, akreditivů s odloženou splatností apod. nese obvykle kupující. Forfaiting na sekundárním trhu neboli další odkup dokumentů zajišťujících pohledávku se může opakovat i několikrát. Záleží na situaci na peněžním trhu, tj. na okamžité výši sazeb, na objemu odkoupených pohledávek určitým forfaiterem, na jeho obchodní politice, na nabídce a poptávce na trhu po určitých dokumentech.

Lze tedy shrnout, že forfaiting je atraktivní metoda střednědobého financování, která umožňuje vývozci – dodavateli:

- získat hotovostní plat při dodávce, respektive v krátké době po ní
- přenést bezvýhradně měnová, kursová a další rizika na forfaitera
- zbavit se složité administrativy spojené s evidencí, inkasem, respektive vymáháním splatných pohledávek
- umožňuje vývozci i financovat jednotlivé obchody

Forfaiting je schopen reagovat na požadavky vývozců velmi operativně. Časově nenáročné posuzování kvality forfaitingových dokumentů i jejich jednoduchý převod na nového majitele žirem či cesí činí forfaitingový obchod otázkou někdy i pouhých několika hodin. Tak je vývozcům zajištěna likvidita v kterékoliv době, eventuálně nezávisle na vlastní úvěrující bance. Pro banky je forfaiting ve svém důsledku anonymní, neznamená proto břemeno, kterým někdy bývá klasický mezibankovní úvěr. I když je forfaiting formou refinancování vhodnou i pro tuzemské obchody, v tuzemsku se příliš často nevyskytuje. Jeho doménou je především zahraniční obchod.

Akreditiv je jedním z doporučovaných preventivních nástrojů, působících proti platební neschopnosti části českých podnikatelských subjektů. Na trhu se objevuje řada nových firem a jejich potenciální obchodní partneři mohou mít, třeba někdy oprávněně, pochyby o jejich solventnosti. Tento problém existuje nejen v tuzemském obchodě, ale i v zahraničním obchodě se vyskytují nezaplacené dodávky zboží. Je proto pochopitelné, že obchodní partneři hledají prostředky, které by zvýšily jistotu zaplacení dodaného zboží a dodání zaplaceného zboží. Již řadu let se s úspěchem uplatňuje platební instrument, který podstatně zvyšuje jistoty dodavatele a odběratele.

Při použití akreditivu banka zastává roli prostředníka mezi prodávajícím a kupujícím. Na základě obchodní smlouvy mezi kupujícím a prodávajícím je kupující povinen uzavřít se svojí bankou smlouvu o otevření akreditivu. Ta pak otevře akreditiv ve prospěch prodávajícího, tj. oznámí prodávajícímu otevření akreditivu, dobu platnosti akreditivu a akreditivní podmínky. V praxi jde o závazek banky vyplatit v akreditivu uvedenou částku proti předložení dokumentů v době platnosti akreditivu – proto hovoříme o dokumentárním akreditivu.

Požadovanými dokumenty může být např. certifikát o jakosti, předávací dokumenty v místě určení atd. Dohodnuté dokumenty předložené prodávajícím banka zkoumá přesně po formální stránce a při případné odchylce od akreditivních podmínek banka odmítne platbu realizovat. Je tedy v zájmu prodávajícího, který si tímto způsobem jistí platbu od kupujícího, aby akreditiv byl neodvolatelný. Tento akreditiv nemůže banka jednostranně změnit, k případné změně je nutno získat souhlas prodávajícího. Jde-li o odvolatelný akreditiv, banka může vůči prodávajícímu jednostranně změnit akreditivní podmínky do doby, než jí prodávající předá požadované dokumenty, nebo může akreditiv odvolat. Podle obchodního zákoníku je akreditiv neodvolatelný, pokud v něm výslovně není uvedeno, že je odvolatelný.

Klienti banky mohou žádat o otevření dokumentárních akreditivů dvojího druhu. Banka otevírací dokumentární akreditiv avizovaný má neodvolatelný právní závazek proplatit částku akreditivu, splní-li dodavatel všechny podmínky předepsané v žádosti. Banka dodavatele působí pouze jako zprostředkovatel mezi bankou odběratele a dodavatelem. Nemá právní závazek proplatit částku akreditivu, zpravidla však přijímá od dodavatele doklady prokazující odeslání zboží a vyřizuje proplacení částky akreditivu s bankou odběratele. Jsou-li dodavatel i odběratel klienty jedné banky, půjde vždy o akreditivy avizované. I ve většině ostatních případů, jsou-li dodavatel a odběratel klienty různých bank, lze doporučit otevírání akreditivů avizovaných.

Na rozdíl od akreditivů avizovaných mají právní závazek proplatit částku akreditivu obě banky, tj. jak banka odběratele tak i banka dodavatele. Tento typ akreditivu se uplatňuje především v zahraničním obchodě, kde jsou jak dodavatel a odběratel, tak i jejich banky registrováni v různých zemích. Dokumentární akreditiv posiluje jistota dodavatele i odběratele, přináší výhody oběma stranám obchodní transakce.

Výhody příjemce akreditivu:

- jistota zaplacení dodávky zboží nebo služeb
- proplacení částky akreditivu závisí na splnění podmínek, které zná dodavatel předem
- obchod je možné realizovat bez obav, že odběratel nepřevzme objednané zboží

Výhody příkazce akreditivu:

- zboží je odesláno již před jeho zaplacením
- odběratel může vhodnou formulaci akreditivních podmínek omezit riziko na minimum
- může získat výhodnější cenové podmínky díky jistotě platbě

Dokumentární akreditiv s sebou nese riziko pro odběratele zboží nebo služeb, že:

- dokumenty nejsou dostatečně podrobné, aby zaručovaly, že dodané zboží odpovídá kontraktu
- banka odmítá platbu, neboť dokumenty nejsou v souladu s příkazem daným subjektem, který akreditiv otevřel, a tudíž dovozce nemá zboží k dispozici včas, další zdržení může nastat, když nelze sjednat nápravu před skončením platnosti akreditivu
- vývozce požaduje dodatky k podmínkám akreditivu, zejména když nejsou v souladu s kontraktem a následně je výroby objednaného zboží opožděna

Odběratel s dodavatelem zpravidla uzavřou kupní smlouvu na dodávku zboží nebo služeb. V této kupní smlouvě se dohodnou, že odběratel požádá svou banku o otevření dokumentárního akreditivu ve prospěch dodavatele, a že za dodávku zboží nebo služeb zaplatí dodavateli odběratelova banka pomocí dokumentárního akreditivu. Ještě před podpisem kupní smlouvy by se však měl odběratel informovat u své banky zda vyhoví jeho žádosti a otevře mu akreditiv ve prospěch jeho dodavatele. Banky tuzemské otevírají dokumentární akreditiv pouze svým klientům. Druhý partner, tj. dodavatel zboží nebo služeb, může být klientem kterékoli banky. Banka se stává okamžikem podpisu smlouvy o otevření akreditivu dlužníkem dodavatele. Je proto pochopitelné, že vyhoví jen bonitnímu klientovi, který skýtá záruku

zaplacení akreditivu. Ne každý žadatel o otevření dokumentárního akreditivu tedy nutně uspěje.

Tuzemské banky otvírají pouze akreditivy kryté, tj. akreditivy se zajištěnou návratností proplacené částky. V současné době banky postupují jedním následujících způsobů:

- a) banka blokuje částku akreditivu na běžném účtu klienta, klientovi však zůstává plně zachován úrokový výnos
- b) poskytne klientovi na částku akreditivu úvěr
- c) rezervuje částku akreditivu na klientově běžném účtu
- d) kombinuje všechny předchozí možnosti

Odběratel vyplní za pomoci pracovníka pobočky žádost o otevření dokumentárního akreditivu. V žádosti uvádí seznam dokladů, které musí dodavatel předložit své pobočce, chce-li čerpat tento akreditiv. Tyto doklady zpravidla zahrnují:

- faktury
- doklady o přepravě zboží
- případně pojistku zboží, doklady o přejímce zboží, osvědčení prokazující původ a kvalitu zboží atd.

Je však věcí odběratele, které doklady uvede do žádosti. Dodavatel bude muset všechny tyto doklady předložit bance, jinak banka částku akreditivu neproplatí. Proto lze jen doporučit, aby se odběratel s dodavatelem předem dohodl, které doklady odběratel uvede do uvedené žádosti. Žadatelům o otevření akreditivu lze doporučit, aby požadovali doklady alespoň ze dvou různých, na sobě nezávislých zdrojů.

Odběratel v žádosti dále uvede datum, do kterého se dodávka musí uskutečnit, zda bude dodávka realizována najednou nebo postupně, zda je povoleno zboží během přepravy překládat apod. dále zde uvede i dohodnutý způsob krytí akreditivu. Při vyplňování žádosti volí odběratel způsob dodávky zboží nebo služeb. Dodávka může být uskutečněna buď najednou, nebo po etapách. Dohodnou-li se odběratel s dodavatelem na dílčích dodávkách, může dodavatel vždy po uskutečnění dílčí dodávky čerpat příslušnou část akreditivu. Žadatelům o otevření akreditivu lze doporučit, aby při vyplňování citované žádosti uváděli údaje které jsou rovněž obsaženy v kupní smlouvě podepsané dodavatelem. Vyhnou se tím případným žádostem dodavatelů o změnu akreditivu. Odběratel podepisuje vyplněnou žádost a Smlouvu o otevření akreditivu spolu se zástupcem banky. Od okamžiku podpisu smlouvy má banka neodvolatelný závazek proplatit částku akreditivu, splní-li dodavatel všechny podmínky předepsané v žádosti.

Obdržel-li příjemce akreditivu zprávu o otevření dokumentárního akreditivu ve svůj prospěch, měl by ve vlastním zájmu zkontrolovat, zda podmínky otevřeného dokumentárního akreditivu odpovídají kupní smlouvě uzavřené s odběratelem. Tato kontrola zmenší pravděpodobnost potíží při čerpání částky dokumentárního akreditivu. Dodavatel by se dále měl zejména zaměřit na kontrolu:

- částky akreditivu/jednotkové ceny zboží
- popisu zboží, které má dodat
- data platnosti akreditivu
- seznam dokladů, které musí předložit při čerpání akreditivu

Další důležité okolnosti:

1. Jde o dokumentární akreditiv požadovaného druhu?
2. Souhlasí názvy, adresy a bankovní spojení všech zúčastněných stran?
3. Poskytují termíny uvedené v akreditivu dostatečný časový prostor pro výrobu a dodávku zboží?
4. Lze předložit všechny požadované doklady, a to v předepsaném čase?
5. Jsou v seznamu požadovaných dokladů rovněž doklady vystavované nebo podepisované odběratelem?

6. Lze dodržet předepsané dopravní podmínky, tj. místo odeslání zboží, popř. místo jeho převzetí, způsob přepravy?
7. Ve faktuře se musí přesně slovo za slovem opakovat popis zboží ze žádosti.
8. Vyžaduje-li žádost předložení pojistky, lze doporučit konkrétní popis pojištěného rizika.

Příjemce dokumentárního akreditivu si musí být především vědom, že banka může proplatit dokumentární akreditiv pouze tehdy, splňují-li jím předkládané doklady všechny podmínky stanovené dokumentárním akreditivem. Pracovníci banky nemohou posoudit, zda případné rozdíly mezi předkládanými doklady a podmínkami uvedenými v Akreditivní listině jsou významné nebo nevýznamné. Dodavatel by se proto ještě před předložením dokladů bance měl zaměřit na následující kontroly:

- úplnost předpokládaných dokladů
- shoda mezi dokumentárním akreditivem a předkládanými doklady
- vzájemná shoda údajů v předkládaných dokladech
- respektování ustanovení

Z časového hlediska rozlišujeme dva způsoby čerpání akreditivu:

a) platbou na viděnou:

- u akreditivu potvrzeného částku akreditivu proplácí potvrzující pobočka bezprostředně po uznání úplnosti a správnosti dokladů, které jí dodavatel předložil
- u akreditivu avizovaného částku akreditivu proplácí pobočka, jíž dodavatel předložil doklady až poté, kdy tyto doklady uzná za úplné a správné banka, která akreditiv otevřela, a ta převede patřičnou částku ve prospěch dodavatelovy pobočky

b) odloženou platbou:

- dodavatel s odběratelem se mohou dohodnout na proplacení částky akreditivu až za určitou dobu po předložení dokladů prokazujících uskutečnění dodávky
- dohodne-li se odběratel s dodavatelem na odložené platbě, poskytuje vlastně dodavatel odběrateli na dobu odkladu platby obchodní úvěr

Oba možné typy platby jsou uváděny v Akreditivní listině. Odběratel zvolí při vyplňování této listiny jednu z uvedených možností.

Dokumentární inkaso je platební instrument používaný jak v zahraničním, tak i tuzemském platebním styku, při němž je vydání dokumentů, které tvoří předmět inkasa, a tedy i zboží, podmíněno zaplacením, akceptací směnky nebo splněním jiných podmínek. Dobře koncipované, zejména pokud jde o dokumenty, dokumentární inkaso poskytuje v rámci platebního styku větší jistotu zaplacení než přímá úhrada, protože se odběratel nedostane ke zboží zpravidla dříve, než splní příslušné inkasní podmínky. Jde o instrument bezzávazkový, tzn. že banka pověřená obstaráním dokumentárního inkasa nepřebírá žádný závazek za splnění inkasních podmínek a v případě neúspěchu vrací dodavateli svěřené dokumenty. Banka k realizaci dokumentárního inkasa využívá síť svých korespondentů, resp. ostatních kooperujících bank. Výhoda dokumentárního inkasa oproti jiným platebním instrumentům spočívá v nízkých bankovních odměnách, neboť banka nejde do závazku a nemusí se tudíž zajišťovat vůči svému klientovi – dodavateli proti riziku poskytnutí event. vynuceného úvěru, jak je tomu např. u akreditivu, a nemusí ani vytvářet na tento instrument účelové oprávnění. Dokumentární inkaso však na druhou stranu nedává dodavateli jistotu, že zboží bude odběratelem skutečně převzato a zaplacen.

Použití tohoto instrumentu je vhodné proto pouze v těchto případech:

- dodavatel nepochybuje o tom, že odběratel splní svůj kontraktní závazek zboží převzít a zaplatit
- jde-li o vývoz politické, hospodářské a právní prostředí země vývozu je považováno za stabilní a teritoriální riziko země vývozu za úměrné

- v případě vzdáleného místa dodávky, tudíž i velkých dopravních nákladů, jde o zboží, které je možno v případě nutnosti event. přeprodávat jinému zájemci

Obchodní případ realizovaný dokumentárním inkasem se může skládat z různého počtu kroků v závislosti na složitosti případu. Většinou však jde o následující proces:

Výběr dokumentárního inkasa jako vhodného platebního instrumentu, jakož i stanovení jeho podmínek, by mělo být předmětem platebních podmínek kontraktu, které by měly upravovat, o jaký druh dokumentárního inkasa se jedná a jaké dokumenty budou v jeho rámci předkládány.

Dodavatel by měl v souladu s platebními podmínkami kontraktu obstarat všechny potřebné dokumenty požádat svou banku obstarání dokumentárního inkasa. Není-li předmětem dokumentárního inkasa dispoziční doklad, je třeba již při stanovení podmínek příslušného kontraktu uvážit, jakým způsobem bude zajištěno, aby se odběratel ke zboží nedostal dříve, než splní podmínky dokumentárního inkasa. Lze např. zaslat zboží na třetí adresu, např. na agenta dodavatele nebo špeditéra s instrukcí k vydání zboží teprve při předložení dokladu o tom, že odběratel splnil inkasní podmínky. Ve výjimečných případech lze poslat zboží se souhlasem banky odběratele na její adresu, resp. k její dispozici. Dodavatelem předložené dokumenty zasílá banka bance odběratele spolu s příslušnými inkasními instrukcemi.

Banka odběratele informuje svého klienta o příchodu dokumentů, event. mu umožní do nich nahlédnout, a sděluje mu podmínky jejich vydání. Jestliže odběratel splní inkasní podmínky, obdrží od inkasní banky dokumenty a banka poukáže inkasovanou částku, resp. zašle akceptovanou, event. avalovanou směnku vysílající bance, která částku inkasa připíše ve prospěch účtu dodavatele, nebo mu vydá akceptovanou směnku.

Účastníci dokumentárního inkasa jsou obvykle čtyři strany:

- dodavatel – příkazce
- inkaso vysílající banka (banka dodavatele)
- předkládající banka, tj. banka pověřená inkasem bankou dodavatele
- odběratel

Podkladem pro realizaci dokumentárního inkasa je příkaz dodavatele bance, kterým stanoví podmínky, po jejichž splnění je možno přiložené dokumenty vydat odběrateli. Instrukce dodavatele v inkasním příkazu musí být přesné a úplné. Banka by měla být dodavatelem také instruována, jak postupovat v případě potíží. Při vyplňování inkasního příkazu je třeba věnovat pozornost následujícím bodům:

a) Jméno a adresa odběratele

- inkasní příkaz musí obsahovat úplný a přesný název a adresu odběratele

b) Název a adresa inkasní banky

- za účelem vyřízení instrukcí příkazce použije vysílající banka jako inkasní banku:

c) Platební podmínky

- banky uvolní dokumenty kupujícímu proti okamžitému zaplacení pouze v případě absence opačných instrukcí

- v případě dokumentů proti akceptaci se předkládající banka musí ujistit, že forma přijetí směnky se jeví jako úplná a správná

- nicméně předpokládající banka není odpovědná za pravost jakéhokoliv podpisu, za oprávnění kteréhokoliv podpisujícího akceptaci podepsat nebo za solventnost akceptanta

d) Dokumenty

- u vývozního dokumentárního inkasa by druh a počet dokumentů měl být v souladu se zákony, předpisy a zvyklostmi země dovozce

- nepředložení nezbytných dokladů by mohlo zdržet nebo i znemožnit proclení a převzetí zboží, a tak ohrozit i zaplacení dokumentárního inkasa

Povinností banky inkaso vysílající je přezkoumat, zda převzaté dokumenty odpovídají dokumentům uvedeným v inkasním příkazu i zda odpovídají vzájemně, a v případě jakéhokoli objeveného nedostatku v tomto ohledu musí okamžitě uvědomit příkazce. Banky nemají žádnou další povinnost dokumenty zkoumat, pokud je dále zkoumají, činí tak nad rámec svých povinností, většinou ve snaze vyjít klientovi vstříc a zabránit škodám, které by mu mohly vzniknout v důsledku odstranitelných závad v dokumentech.

Konosament, vydací list a skladní list jsou dispoziční dokumenty, proti jejichž předložení obdrží jejich majitel příslušné zboží. Vzhledem k tomu, že jde o dokumenty obchodovatelné, tj. převoditelné pouhým žirem, je možno v rámci dokumentárního inkasa zařídit, aby vlastnictví cenného papíru nebylo na odběratele převedeno dříve, než splní podmínky dokumentárního inkasa. Jsou-li dispoziční dokumenty součástí dokumentárního inkasa, má inkaso schopnost donutit odběratele k jeho proplacení v případě, že trvá jeho zájem o zboží.

U ostatních druhů dopravy, tj. letecky, poštou, železnicí nebo kamiónem, nejsou příslušné dopravní dokumenty dispoziční, a jde-li zboží přímo na adresu odběratele, bude mu vydáno bez ohledu na to, zda dokumentární inkaso bylo či nebylo uskutečněno. Jsou-li proto pochyby o solventnosti a spolehlivosti odběratele, měl by dodavatel odeslat zboží speditérovi k dispozici banky nebo přímo na adresu inkasní banky, čemuž je však zapotřebí předchozího souhlasu předmětné banky, nebo na jinou spolehlivou třetí adresu, která by zajistila vydání zboží až po splnění podmínek dokumentárního inkasa.

e) Směnka

- jde-li o obchod na podkladě dodavatelského úběru, měl by se dodavatel vůči pozdějším možným námitkám odběratele z titulu kvality zboží zajistit směnkou
- v takovém případě dodavatel předloží v rámci dokumentárního inkasa spolu s průvodními dokumenty také směnku vystavenou na odběratele nebo v inkasních instrukcích bude požadovat na odběrateli vystavení směnky vlastní
- kvalitnějším způsobem zajištění umožňujícím event. bezpostihové refinancování dodavatele prodejem směnky novému věřiteli je směnečný aval banky odběratele
- samozřejmě, že i neavalovaná lze refinancovat, avšak většinou pouze v rámci eskontního úvěru poskytovaného dodavateli, tedy s jeho rizikem, že prostředky bude muset vrátit, nebude-li směnka při splatnosti ve svém směnečném portfoliu k obstarání inkasa směnky u odběratele při splatnosti, nebo ji vrátí vysílající bance

f) Podpůrná adresa

- jde-li o vývozní případ, doporučuje se, aby příkazce v inkasních instrukcích uvedl jméno svého zástupce nebo agenta v zemi určení, který se v případě neplacení nebo neakceptace směnky, resp. při výskytu jiných potíží, bude schopen postarat o uskladnění, přeprodej nebo vrácení zboží. V mezinárodním obchodě je tato adresa známa pod pojmem „case of need“
- aby se předešlo event. nedorozuměním a případným škodám pro dodavatele, je třeba v inkasním příkazu jasně vymezit rozsah oprávnění tohoto zástupce

g) Odměny a výlohy

- pokud není stanoveno jinak, odměny a výlohy vysílající i předkládající banky jdou k tíži příkazce a jsou obvykle sráženy z výnosu inkasa
- v případě že mají odměny a výlohy jít k tíži odběratele a ten odmítne zaplatit, předkládající banka může vydat dokumenty proti zaplacení nebo přijetí, aniž by inkasovala inkasní odměny nebo výlohy, pokud inkasní příkaz výslovně nestanoví, že od takových odměn nebo výloh nemůže být upuštěno
- u dokumentárních inkas, která jsou neúspěšná a dokumenty vráceny bance vysílající, jdou všechny odměny a výlohy k tíži příkazce i v případě, že inkasní instrukce původně požadovaly jejich zaplacení odběratelem

- aby nedocházelo k nedorozumění a zpoždování zaplacení dokumentárního inkasa při jeho realizaci, doporučuje se řešit otázku úhrady bankovních výloh již v kontraktu

h) Úhrada

- přesné instrukce, jakým způsobem má být poukázán výtěžek inkasa, urychlilo platbu a vyloučí nedorozumění

i) Podpis

- inkasní příkaz musí být příkazcem řádně podepsán, zejména v případě poskytovaných slev nebo směřování plateb na jiný účet, než je účet příkaze, by měl být příkaz podepsán v souladu s podpisovým oprávněním k dispozici s účtem

Co by měl dodavatel zkontrolovat, než předá dokumenty své bance k obstarání dokumentárního inkasa?

1. Jsou shromážděny všechny dokumenty požadované kupujícím nebo uvedené v kontraktu.
2. V případě vývozu, jsou dokumenty vystaveny v souladu se zákony a předpisy dovážející země.
3. Jsou všechny dokumenty podepsány.
4. Jsou konosament, pojistka a směnky na rubu ožirovány v souladu s inkasními instrukcemi.

Co je nutné zkontrolovat v inkasním příkazu?

1. Uvádí příkaz úplnou a přesnou adresu odběratele?
2. Je jasně uvedena platební podmínka?
3. Jsou přiloženy všechny potřebné dokumenty?
4. Jsou dokumenty vystaveny v souladu se zákony a předpisy dovážející země?
5. Jsou doklady vyplněny úplně a přesně?
6. Souhlasí vzájemně signa a množství zboží?
7. Jsou dokumenty podepsány?
8. Jsou konosament, pojistka a směnka na rubu ožirovány?
9. Je vhodně vybrána inkasní banka?
10. Jsou v příkazu uvedeny instrukce stran odměn a výloh vysílající a inkasní banky?
11. Pokud je v příkazu uveden zástupce, je přesně vymezeno jeho oprávnění?
12. Jsou přesně uvedeny instrukce stran protestu pro neplacení, resp. nepřijetí?
13. Nechybí instrukce umožňující povolení prohlídky zboží před placením, je-li prohlídka přípustná?
14. Nechybí zmocnění k přijetí depozita v domácí měně a závazku kupujícího uhradit případný kursový rozdíl, je-li tato varianta pro dodavatele přijatelná?
15. Je zvoleno nejvhodnější spojení k provedení úhrady?
16. Je inkasní příkaz řádně podepsán?

V rámci dokumentárního inkasa mohou být dokumenty vydávány:

- proti zaplacení
- proti akceptaci směnky
- proti částečnému platu a akceptaci směnky na zbytek hodnoty
- proti výměně za jiné dokumenty
- proti jinému inkasnímu úkonu

Nejrozšířenější druhy dokumentárního inkasa jsou:

- ihned
- při prvním předložení dokladů
- po dojití zboží do místa určení
- o odloženou splatnost

Inkasní banka předkládá dokumenty s příslušnými inkasními instrukcemi banky vysílající odběrateli, který má možnost si je prohlédnout a posoudit, zda odpovídají sjednanému kontraktu. Pokud proti nim nemá námitek, inkasní banka očekává předložení příkazu k úhradě. Pokud jej v rozumné době neobdrží, je povinna jeho předložení pravidelně urgovat, resp. požádat o sdělení důvodů neplacení.

U tohoto druhu dokumentárního inkasa je podstatnou součástí inkasních dokumentů směnka tažená dodavatelem na odběratele, jejíž akceptace je podmínkou pro vydání dokumentů odběrateli. Vzhledem k tomu, že je směnka v podstatě výsledkem v kontraktu sjednaného dodavatelského úvěru, je její splatnost plně odvislá od splatnosti zmíněného úvěru, většinou jde o směnku fixní – splatnou v určitý den. Tento druh dokumentárního inkasa se považuje za splněný, jestliže banka předkládající obdržela od odběratele v souladu s inkasními instrukcemi směnku, proti níž vydává inkasní dokumenty. Pokud inkasní instrukce požadují aval akceptované směnky bankou odběratele, je třeba, aby odběratel takovýto požadavek přede se svou bankou projednal, neboť banka nemusí svému klientovi vyhovět. Učiní tak v podstatě jen tehdy, je-li ochotna a schopna poskytnout klientovi vynucený úvěr v době splatnosti směnky z důvodu jeho možné insolvence. Aval znamená pro banku abstraktní závazek, který je nucen na požádání splnit. Pro banku jde tedy o rizikovou operaci., při které se musí vůči odběrateli náležitě zajistit.

Jde o kombinaci obou výše zmíněných druhů dokumentárního inkasa používanou při dodávkách složitějšího zboží, např. zboží investičního charakteru, kde bývají dohodnuty v kontraktu různé formy placení. Technicky se tento druh dokumentárního inkasa odvíjí stejným způsobem jako oba předcházející s tím, že k vydání dokumentů může dojít až po úplném splnění všech inkasních podmínek.

Dokumentární záruka

Bankovní záruky se řadí k bankovním instrumentům závazkovým. Znamená to, že banka vstupuje za svého klienta do závazku instrumentem, u něhož se nepředpokládá, že bude použit. Jeho role spočívá totiž v tom, že existuje vedle kontraktního závazku klienta, avšak uplatněn beneficentem, v jehož prospěch je otevřen, bývá až v případě, že odběratel nesplní svůj kontraktní závazek. Subjekty bankovní záruky jsou:

- příkazce
- beneficent
- ručitel

Dalším subjektem může event. být banka potvrzující nebo banka poskytující protizáruku v případě, že není možno, aby záruku sama otevřela a musí o to žádat banku jinou. Záruka obsahuje obvykle tyto základní části:

- preambule, která záruku identifikuje odvoláním se na příslušnou podloženou transakci
- záruční závazek, který přesně vymezuje do jaké výše, jakým způsobem a event. při splnění jakých podmínek je banka zavázána ze záruky plnit
- závěrečná ustanovení, která většinou uvádějí dobu platnosti záruky udávanou buď fixním datem nebo určitou skutečností

Ve smyslu uvedených zákonů a pravidel musí být záruka vždy písemnou formou a závazek ručitele může být pouze peněžitý. Bankovní záruka jako instrument zajišťující splnění pohledávky se převádí na nového beneficenta cesí a je postupována společně příslušnou pohledávkou. Tato okolnost umožňuje dodavateli záruky, aby se refinancoval u svého peněžního ústavu, resp. na sekundárním trhu. Aby se předešlo event. pozdějším nedorozuměním a potížím při refinancování, doporučuje se dobu a způsob refinancování dohodnout s odběratelem již v době podpisu kontraktu.

S ohledem na dosavadní zkušenosti bank v oblasti záruk ve světovém měřítku projevují se v rámci mezinárodního procesu unifikace záruk a záručního procesu snahy o převedení záruk

do skupiny dokumentárních instrumentů. Výsledkem těchto snah je doporučení bankám otevírat záruky dokumentárního typu pro záruky vyplatitelné na požádání. Účelem těchto snah je odstranit nejasnosti při posuzování splnění podmínek pro čerpání záruk tím, že příslušné podmínky budou vtěleny do předpisu dokumentů a banky přestanou hrát roli soudců či arbitrů posuzujících splnění či nesplnění podmínek, nýbrž budou pouze zkoumat, zda předložené dokumenty odpovídají záručnímu předpisu. V oblasti dokumentárních instrumentů mají banky bohaté zkušenosti a navíc je tato činnost podrobně upravována Jednotnými zvyklostmi a pravidly pro dokumentární akreditivy, která jsou i pro posuzování záručních dokumentů plně aplikovatelná.

Z uvedeného vyplývá, že použití dokumentární záruky v procesu zajišťování platebních podmínek kontraktu je velmi obdobné jako u akreditivu. Beneficiet, který hodlá čerpat z bankovní záruky, si musí obstarat příslušné, zárukou předepisované dokumenty a ty předložit ručiteli – bance záruku vystavující k proplacení. Zásadní rozdíl mezi zárukou a akreditivem vyplývá z rozdílnosti povahy obou instrumentů: akreditiv jakožto platební instrument je v případě dodávky zboží a předložení požadovaných dokumentů vždy proplácen, naproti tomu u záruky dohází k čerpání pouze v případě, že hlavní dlužník nezaplatil, přestože mu bylo dodáno. Požadované dokumenty se tedy většinou liší tím, že akreditiv požaduje dokumenty prokazující dodání, zatímco dokumentární záruka požaduje tzv. negativní dokument, tj. svědčící o tom, že dodané zboží nebylo zapláceno. Dokumentární záruky tedy většinou předepisují předložení kopií faktury, dopravních a dalších dokumentů spolu s beneficietovým písemným prohlášením, že originály dokumentů nebyly odběratelem při předložení propláceny. Vzhledem k tomu, že záruky jsou většinou tohoto subsidiárního typu – vyplatitelné v případě nezaplacení hlavním dlužníkem – je manipulace s nimi, a tudíž i jejich cena nižší, než je tomu u akreditivu.

Bankovní záruky jsou velmi rozšířeným a flexibilním instrumentem, kterým je možno zajistit řadu různých podmínek jak na straně odběratele, tak na straně dodavatele. můžeme je členit z několika hledisek:

1. Podle typu ručení

a) akcesorické záruky

- jsou vázány na hlavní závazek – podloženou transakci, např. kontrakt
- tím, že vlastně tvoří jakési příslušenství ke kontraktu, umožňují ručiteli uplatnit vůči požadavkům beneficieta stejné námitky, jaké přísluší hlavnímu beneficietovi stejné námitky, jaké přísluší hlavnímu dlužníkovi – příkazci
- musí se však jednat o námitky kvalifikované, které by obstály v soudním sporu
- z uvedeného vyplývá, že tento typ záruky není pro dodavatele dostatečným jištěním, neboť v podstatě předpokládá, že ručitel bude plnit až v případě, že příkazce bude k plnění z kontraktu odsouzen
- v praxi je existence akcesorické záruky považována za ověření bonity hlavního dlužníka

b) abstraktní záruky

- jsou proplacitelné na první požádání bez námitek, tzn. že nejsou vázány na hlavní závazek – prodloženou transakci – kontrakt
- může jít o záruky bezpodmínečné, vyplatitelné na pouhé požádání bez udání jakéhokoliv důvodu anebo o záruky s podmínkou v záruce přímo uvedenou, nikoliv však podmínkou splnění kontraktu, např. s podmínkou přeložení zárukou předepsaných dokumentů
- do této skupiny se tedy řadí i dokumentární záruky, které jsou považovány za abstraktní v podobném smyslu jako je abstraktním instrumentem dokumentární akreditiv – banky při uplatnění záruky nezkoumají nic jiného než, zda předložené dokumenty odpovídají záručnímu předpisu

2. Podle charakteru závazku

a) za zaplacení záruky

- které zajišťují splnění platebního závazku dlužníka

b) neplatební záruky

- které zajišťují kontraktní závazky dodavatele

Dalšími typy záruk jsou např.:

a) záruky za ztracené dokumenty

b) záruky celní zajišťující povinnosti deklaranta vůči celnímu orgánu

c) záruky soudní zajišťující zaplacení soudních výloh soudům

Dispozice s pohledávkami

Odkup a postoupení pohledávky

Pro odkup pohledávky se vžilo označení forfaiting. Odkoupit lze pohledávky dosud nesplatné, přičemž splatnost je 4 a více let. Odkupují se pohledávky vzniklé zejména ze zahraničního obvodního styku a jsou ve volně směnitelné měně. Pohledávky se odkupují úplatně. Pokud se uzavírá smlouva na odkup pohledávky, jejímž účastníkem je český forfaiter, pak se smlouva uzavírá podle českého práva a používají se obvykle přiměřeně ustanovení o úplatném postoupení pohledávky.

Při postoupení pohledávky se vychází z občanského zákoníku. Pohledávka se postupuje smlouvou v písemné formě, která je obligatorní. Postoupení pohledávky vzniká smlouvou mezi postupitelem tj. původním věřitelem a postupníkem tj. novým věřitelem. Smlouvou o postoupení pohledávky dochází tak ke změně v osobě věřitele. K tomuto dvoustranému právnímu úkonu není třeba souhlasu dlužníka, ale postupitel je povinen o uzavření smlouvy dlužníka uvědomit bez zbytečného odkladu. Oznámení dlužníkovi může provést i postupník tím, že se dlužníkovi prokáže smlouvou o postoupení pohledávky. Pohledávku lze postoupit za úplatu i bezúplatně.

Je přípustné postoupit jakoukoliv pohledávku, která je určitá a existující. Nesmí se jednat o pohledávku, která zaniká smrtí věřitele nebo jejíž obsah by se změnou věřitele změnil. Tato situace může nastat, když jde o pohledávku, která svým obsahem je vázána na osobu konkrétního věřitele a její postoupení jinému subjektu by mohlo postavení dlužníka výrazně zhoršit. Nelze postoupit pohledávku, která není postižitelná výkonem rozhodnutí. To jsou pohledávky, jejichž titulem je plnění z nemocenského pojištění, dávky sociální péče apod. Podmínkou tohoto, aby pohledávka mohla být postoupena je to, že se jedná o pohledávku splatnou, tak i v době uzavření smlouvy ještě nesplatnou, nebo dokonce i pohledávku budoucí. Není přípustné postoupit pohledávku, pokud by to odporovalo dohodě věřitele s dlužníkem. V takové dohodě může být sjednáno, že postoupení pohledávky je vyloučeno, nebo je omezeno na určitou dobu či, že věřitel nepostoupí pohledávku bez souhlasu dlužníka. Tato dohoda může být uzavřena již při vzniku pohledávky nebo i dodatečně. Postoupením pohledávky by se právní postavení dlužníka nemělo zhoršit. Námitky, které dlužník mohl uplatnit vůči pohledávce v době jejího postoupení, mu zůstávají. Může se jednat o námitku vzájemného započtení nebo o námitku promlčení. Vzájemné započtení je možné, když je pohledávka k započtení způsobilá tj. splatná.

Podle § 121 odst. 3 a § 524 odst. 2 Občanského zákoníku s postoupenou pohledávkou přechází i její příslušenství tj. úroky, úroky z prodlení, poplatky z prodlení a náklady spojené s uplatněním pohledávky, jakož i práva, která pohledávka zajišťovala. Postoupením pohledávky se nemění práva toho, kdo poskytl zajištění pohledávky. Může se jednat o zajištění zástavní smlouvou, ručením či jiným zajišťovacím instrumentem. Postupitel je povinen subjektu, který poskytl zajištění pohledávky, její postoupení oznámit a předat mu doklady a informace týkající se postoupené pohledávky.

Jak již bylo uvedeno, lze pohledávku postoupit dohodou, neboli smlouvou. Není to však jediný možný způsob postoupení pohledávky. K postoupení pohledávky může dojít i ze zákona nebo rozhodnutím soudu. V těchto obou případech se jedná o nucené postoupení pohledávky.

Přikázání pohledávky

Jedním ze způsobů uspokojení věřitele z hlediska jeho nároků z pohledávky vůči dlužníkovi je výkon rozhodnutí (exekuce) podle ustanovení občanského soudního řádu tj. zákon č. 99/1993 Sb, přikázáním pohledávky. Přikázání pohledávky lze provést jednak přikázáním pohledávky z účtu u banky podle § 303 až 311 o.s.ř. a jednak přikázáním jiných peněžních pohledávek podle § 312 – 316 o.s.ř. Výkon rozhodnutí přikázáním pohledávky nelze učinit jde-li například o peněžité dávky zdravotní a sociální péče nebo prostředky určené na výplatu mezd pro zaměstnance dlužníka pro výplatní období nejbližší dni, kdy bance bylo doručeno nařízení výkonu rozhodnutí.

Výkon rozhodnutí přikázáním pohledávky z běžného nebo vkladového účtu povinného vedeného u banky se provede jejím odepsáním z účtu do výše přisouzené pohledávky včetně jejího příslušenství. Není rozhodné, v jaké měně je účet veden. V návrhu na výkon rozhodnutí přikázáním pohledávky z účtu povinného je nutno uvést banku, kde je veden účet povinného, ze kterého má být pohledávka uhrazena. Doporučuje se pro rychlost soudního rozhodnutí uvést i číslo tohoto účtu. Pokud číslo není oprávněnému známo, může požádat soud, aby jej zjistil. Výkon rozhodnutí přikázáním pohledávky se vztahuje nejen na peněžní prostředky, které jsou k dispozici v době, kdy bylo bance doručeno usnesení o výkonu rozhodnutí přikázáním pohledávky, ale i v době šesti měsíců, která běží od právní moci rozhodnutí soudu. Banka odepíše peněžní prostředky, které jsou na účtě k dispozici, a pokud nedosahují výše pohledávky, učiní tak v uvedené šestiměsíční lhůtě. Jestliže se ani v šestiměsíční lhůtě pro nedostatek prostředků na účtě nepodaří pohledávku uhradit, pak ze zákona výkon rozhodnutí zaniká. Soud v rozhodnutí o přikázání pohledávky zakáže povinnému, aby se svou pohledávkou nakládal. Dlužníkovi povinného soud zakáže, aby vyplatil povinnému pohledávku, jakmile mu bylo doručeno rozhodnutí soudu. Splatnou pohledávku vyplatí dlužník povinného oprávněnému, jakmile mu soud oznámí, že jeho rozhodnutí nabylo právní moci. Výplatou podle rozhodnutí soudu se dlužník zproští své povinnosti vůči povinnému. Jestliže dlužník povinného nesplní rozhodnutí soudu, může se oprávněný domáhat na dlužníkovi povinného vyplacení pohledávky. Oprávněný nemá právo na úkor povinného uzavřít s dlužníkem povinného dohodu o prominutí zaplacení, uzavřít smír, nebo dlužník povinného za tento dluh započíst pohledávku, kterou má za oprávněným.

Při výkonu rozhodnutí přikázáním jiné peněžité pohledávky se jako u přikázání nerozlišuje charakter pohledávky pro její přednostní uspokojení, ale jen časový sled doručení rozhodnutí soudu.

Vklad pohledávky do společnosti nebo družstva

Vkladem společníka je souhrn peněžních prostředků a jiných ocenitelných hodnot, které se společník zavazuje vložit do společnosti. Povinné vklady jsou u kapitálových společností, které vytváří základní jmění tj. společnost s ručením omezeným a akciová společnost. Povinné vklady jsou i pro komanditisty v komanditní společnosti. Vznik členství v družstvu je podmíněn splacením vstupního vkladu např. základního členského vkladu, jinak nevzniknou členu družstva členská práva. Vkladem se rozumí nejen to, co společník vkládá do společnosti (družstva) při jejím založení, ale i to, jakým vkladem se podílí na zvýšení jejího základního jmění.

Z definice vkladu společníka vyplývá, že vkladem může být i pohledávka jako nepeněžitý vklad. Tím, že je pohledávka nepeněžitým vkladem penězi ocenitelným, neznamena to, že jím může být jakákoliv pohledávka. Musí jít o pohledávku, kterou může společnost (družstvo) hospodářsky využít. Pohledávka jako nepeněžitý vklad musí být splacena tj. převedena na společnost – družstvo před zápisem výše základního jmění tedy i jeho zvýšení do obchodního rejstříku.

Je-li předmětem vkladu převod pohledávky, použijí se přiměřeně ustanovení Obč. zákoníku o postoupení pohledávky dle § 524 a násl. občanského zákoníku. S postoupenou pohledávkou přechází i její příslušenství a všechna práva s ní spojená. Těmito právy se rozumí úroky, úroky z prodlení, poplatek z prodlení a náklady spojené s jejím uplatněním. Postoupit nelze pohledávku, která zaniká nejpozději smrtí věřitele nebo jejíž obsah by se změnou věřitele změnil. Postoupit lze jen takovou pohledávku, která může být postižena výkonem rozhodnutí. Nelze postoupit pohledávku, jestliže by to odporovalo dohodě mezi věřitelem a dlužníkem učiněné buď v původní smlouvě nebo v době pozdější.

Postoupení pohledávky (cese) je vkladatel (postupitel) povinen bez zbytečného odkladu oznámit dlužníkovi, a to i v případě, že je pohledávka použita jako vklad do společnosti – družstva. Dokud postoupení pohledávky není oznámeno dlužníkovi, nebo dokud společnost (postupník) postoupení pohledávky dlužníkovi neprokáže, zproští se dlužník závazku plněním postupiteli. Je-li splnění postoupené pohledávky zajištěno zástavním právem, ručením nebo podobným způsobem, je vkladatel jako postupitel povinen o postoupení pohledávky podat zprávu osobě, která zajištění závazku poskytla. Vkladatel je povinen předat společnosti všechny doklady a poskytnout veškeré informace, jež se týkají postoupené pohledávky.

Hodnota nepeněžitého plnění tj. i vkládané pohledávky, musí být uvedena ve společenské smlouvě, zakladatelské listině. Její hodnota se stanoví u společnosti s ručením omezeným a u a.s. na základě posudku zpracovaného znalcem. Pokud hodnota pohledávky přesahuje jeden milion korun nebo je společnost zakládána jedním zakladatelem, musí být oceněna dvěma znalci. Znalec ve svém posudku musí uvést zejména:

- popis pohledávky
- způsob jejího ocenění a údaj o tom, zda hodnota vkladu odpovídá emisnímu kursu upsaných akcií splacených tímto vkladem (u a.s.) nebo hodnotě převzaného vkladu do s.r.o. s případným příplatkem nad hodnotu vkladu
- částku, kterou se pohledávka oceňuje

Je-li vkladem nebo jeho částí pohledávka, pak společník, který převedl na společnost – družstvo jako svůj vklad pohledávku, odpovídá za její dobytost do výše jejího ocenění.

Z uvedeného vyplývá, že předmětem vkladu je pohledávka, kterou má vkladatel jako věřitel vůči dlužníkovi, kterým je jiný subjekt, než společnost, do které vklad vkládá. K takovému převodu pohledávky není třeba souhlasu dlužníka, ale jen souhlasu společnosti, do které je pohledávka vkládána jako vklad. Při založení společnosti je nutná písemná forma pro souhlas společnosti a závazek vkladatele vyjádřen buď ve společenské smlouvě, zakladatelské smlouvě nebo zakladatelské listině. Při nepeněžitém vkladu ve formě pohledávky při zvýšení základního jmění společnosti s ručením omezeným se jedná o závazek vkladatele, který také vyžaduje písemnou formu a to i pro souhlas společnosti. Při zvýšení základního jmění akciové společnosti upisováním akcií, je upisování možné nepeněžitým vkladem, tedy i pohledávkou, kterou se upisovatel zaváže vložit do společnosti.

Kapitalizace pohledávek po novele obchodního zákoníku v roce 1998

Jednou z možností, někdy ovšem přímo možností z nouze, je uspokojení pohledávky její kapitalizací. Znamená to, že věřitel vloží pohledávku za dlužníkem do jejího základního jmění a získá takto obchodní podíl na společnosti, jehož výše bude stanovena podle poměru vkladu k základnímu jmění. Podle ustanovení obchodního zákoníku spočívá-li vklad nebo jeho část v převodu pohledávky, použijí se přiměřeně ustanovení o postoupení pohledávky. Společník, který převedl na společnost jako vklad pohledávku, odpovídá za dobytost této pohledávky do výše jejího ocenění. Postoupení pohledávky upravuje § 524 a násl. Občanského zákoníku, který praví, že věřitel může svou pohledávku i bez souhlasu dlužníka postoupit písemnou smlouvou jinému. Výklad těchto ustanovení rozdělil právnickou obec na dva tábory: podle jednoho kapitalizace pohledávky za společností není možná, podle druhého ano.

Nejednotnost, která se projevila i v odlišných přístupech rejstříkových soudů, byla obcházena různými způsoby – např. tzv. kolečkem neboli vkladem přes třetí osobu nebo s využitím peněžitého vkladu věřitele do dlužící společnosti, následně použitým na úhradu pohledávky věřiteli.

Celkově se dá říci, že jde o novelu vytvořenou na společensko-politickou objednávku, pravděpodobně na nátlak polostátních bank, zatížených pohledávkami v rámci klasifikovaných úvěrů.

Započtení pohledávek a závazků

Pohledávkou rozumíme právo věřitele na plnění závazku dlužníkem. Jestliže dlužník má proti věřiteli vzájemnou pohledávku, může dojít k vyrovnání pohledávky započtením. Úpravu započtení obsahuje občanský zákoník (v § 580 a § 581) a obchodní zákoník (§ 358 a následujících). K započtení může dojít, jestliže dlužník a věřitel mají vzájemné pohledávky, buď jednostranným úkonem jednoho z nich nebo dohodou o započtení.

K započtení jednostranným úkonem může dojít při splnění podmínek stanovených zákonem. Tj. jednoduše řečeno pohledávky musí být platné, musí být stejného druhu a musí být způsobilé k započtení.

K započtení dohodou není žádné omezení. Započíst dohodou lze jakékoliv existující vzájemné pohledávky, tedy i pohledávky ještě nesplatné a rovněž i pohledávky promlčené.

Započty pohledávek a závazků probíhají často i mezi bankami a též v mezinárodním obchodním styku. Způsob vyúčtování obchodních operací v tuzemském i v mezinárodním platebním styku bez placení v hotovosti, pouhým zúčtováním vzájemných pohledávek se nazývá clearing. Hotově se platí pouze rozdíly (saldo) mezi pohledávkami a závazky, které vznikly za obvykle předem stanovené období. Clearingový platební styk představuje zvláštní, mezistátně sjednaný způsob provádění a vyrovnání platů mezi dvěma zeměmi. Typickým příkladem může být platební styk mezi Českou a Slovenskou republikou po rozdělení, kdy dlužníci v jedné zemi neplatili věřiteli v druhé zemi přímo, nýbrž prostřednictvím své banky buď ve vlastní měně nebo v měně clearingové – v ECU.

Nezbytnou podmínkou při zápočtu je, aby šlo o pohledávky stejného druhu, tj. stejného druhu musí být plnění, např. peněžité. Důvod vzniku a povaha pohledávky může být rozdílná. Při započtení dochází k zániku pohledávek v tom okamžiku, kdy se spolu střetly splatné pohledávky, i když projev směřující k započtení byl učiněn později. Okamžikem střetu je pak den, kdy nastala splatnost pohledávky později splatné. K započtení dochází v té části pohledávek, které se vzájemně kryjí. Proto často jedna zanikne zcela (ta nižší) a druhá jen částečně.

Započíst nelze pohledávky promlčené, pohledávky, kterých se nelze domáhat u soudu, jakož i pohledávky z vkladů. Proti splatné pohledávce nelze započíst pohledávku, která ještě nebyla splatná.

V podstatě existují dvě zápočtové metody, které jsou v našem ekonomickém prostředí rozšířeny, a to

- individuální zápočty
- celoplošné zápočty

Při individuálních zápočtech na úrovni firmy dochází k zápočtům mezi několika vybranými partnery (obvykle do max. 5 účastníků). Plně se zde uplatňuje firemní zájem na započtení. Je zde prostor i na uplatnění soukromých zájmů pracovníků ekonomických oddělení, který v některých případech může jít proti zájmům mateřské firmy.

Celoplošné zápočty, které od března 1992 organizačně zajišťoval Průmyslový a zápočtový ústav se sídlem v Hradci Králové společně s firmou FIZAKO z Bratislavy, přispěly ke snížení druhotné platební neschopnosti českých a slovenských firem o cca 65 miliard korun. Celkem citované firmy uskutečnily 13 kol (od druhé poloviny 1993 tyto firmy spolupracovaly v rámci konsorcia s a.s. Credittax a a.s. Credit Management Praha). Uvedená metoda celoplošného snižování zápočtů tedy v praxi ukázala svoji životaschopnost.

Dlužní vztahy vytvářejí mezi firmami kratší či delší dlužní řetězce. Tyto dlužní řetězce se mohou uzavřít a vytvářejí tak uzavřené okruhy. V těchto okruzích je možné provést vzájemné zápočty závazků proti pohledávkám. Největším problémem je tyto okruhy vyhledat, zvláště když uvážíme, že se jedná o systém dynamický, kde se dlužní vztahy rychle mění. Pro efektivní vyhledávání těchto okruhů a provádění zápočtů je nutné mít značné množství údajů o dlužních vztazích platných v jeden okamžik. Tato skutečnost vyžaduje nejenom perfektní organizaci celého systému zápočtů, ale i rozsáhlé využití informačních systémů. V současné době se tomuto provádění zápočtů věnuje celá řada firem, které organizují v návaznosti na toto celé tzv. burzy pohledávek.

Výhody a nevýhody systému celoplošných zápočtů

Výhody:

- objektivita – při zpracování jsou použity matematické metody a dále zde funguje tržní princip, a žádný z klientů není tak v průběhu zpracování preferován nebo diskriminován
- spolehlivost – pokud se vyskytly chyby, pak pouze v pořizování vstupních dat a ne při vlastním zpracování
- rychlost zpracování – vlastní zpracování vložených dat, dopotvrzení vazeb, smluvní zajištění včetně oznámení výsledků trvá max. 20 dnů
- pravidelnost operací – zpracování se provádí v pravidelných kolech, cca po 3 měsících
- dostupnost – rozsáhlá síť firem, které se tímto zabývají
- administrativní nenáročnost na vstupu – klient vkládá do zpracování v podstatě jen odběratelské a dodavatelské saldokonto (seznam pohledávek a dlužníků, s údaji o finanční částky a IČO dlužníka či věřitele)
- cena – funguje na tržních principech, je pouze na klientu, zda cenové ujednání akceptuje, či nikoliv
- krátké blokování pohledávek a závazků klientů – klient nemá déle než max. 20 dnů blokovány vložené závazky a pohledávky

Nevýhody:

- chybí osobní kontakt s firmou, která provádí tyto oddlužovací řetězce
- relativně malá účinnost plošného snižování zadluženosti – účinnost silně závisí na počtu klientů v systému

- nedůvěra některých klientů v takovýto systém – a z toho vyplývá nedostatečná informovanost a nedostatečné zdroje existence závazků a pohledávek
- narušení cash flow dlužníka může znamenat v některých případech jeho likvidaci

Uvedený systém prokázal v praxi svoji životaschopnost, i když samozřejmě neřeší příčiny zadluženosti, ale pouze likviduje některé pohledávky. Tato metoda má ve srovnání s ostatními metodami tu přednost, že reaguje zejména na situaci, která již nastala.

Oceňování pohledávek

Oceňování pohledávek je třeba provádět jednak z důvodů účetních – pro stanovení majetku společnosti, jednak z důvodu dalšího nakládání s pohledávkou. Typickou činností jsou pak zápočty pohledávek, ale i např. vklady pohledávek do základního jmění, nebo zástavy pohledávek.

Směnná hodnota ukazuje jaké částky je nutné se vzdát, aby mohl být získán určitý statek či služba. Cena se obvykle vyjadřuje v penězích, placení však nemusí mít peněžní formu.

Naproti tomu **hodnota užitná** vyjadřuje cennost určitého statku pro jeho vlastníka. Nejpodstatnější pro systém tržního hospodářství, je to, že se cena odchyluje od hodnoty podle poměru nabídky a poptávky.

Je tedy nepochybné, že u pohledávek budeme rozlišovat různé druhy cen a hodnot:

- hodnotu **nominální** – jmenovitá hodnota pohledávky vyplývající ze závazku
- hodnotu **účetní** – za kolik je vedena v účetnictví věřitele a dlužníka
- hodnotu pro účely **daňové**
- hodnotu resp. cenu **tržní** – za kolik by byla pohledávka prodána v tomto místě a čase potenciálnímu kupujícímu, který by byl ochoten naši pohledávku zakoupit, např. pro účel provedení zápočtu

Klíčovými faktory, majícími vliv na tržní cenu pohledávky jsou:

- určitost pohledávky – nesporná existence, právní vymahatelnost
- dobytost pohledávky – existence dlužníka a jeho majetku, zajištění pohledávky apod.

Při oceňování pohledávky zásadně rozlišujeme pohledávky do lhůty splatnosti a po lhůtě splatnosti

U pohledávek do lhůty splatnosti obvykle tržní cena odpovídá nominální hodnotě pohledávky. Pouze pokud jsou známy skutečnosti, které vedou ke zpochybnění existence nebo dobytosti pohledávky, takovým zpochybněním může být např.:

- dlužník dal najevo, že pohledávku neuznává nebo, že ji nehodlá zaplatit, případně se skrývá před věřiteli
- dlužník nemá majetek, je v likvidaci, byl prohlášen konkurz apod.

V tom případě může činit tržní cena pohledávky jakoukoliv částku od 0% do 100% z nominální hodnoty a postupuje se, jako kdyby se jednalo o pohledávku po lhůtě splatnosti.

U pohledávek po lhůtě splatnosti považujeme dobu, která uplynula od splatnosti, za přímo úměrnou pravděpodobnosti, že nastanou předchozí varianty. Nejsou-li známy jakékoliv údaje o dlužníkovi, vycházíme z tohoto předpokladu a úměrně době po splatnosti stanovíme výši opravných položek k nominální hodnotě.

Kromě toho rozlišujeme pohledávky zajištěné a nezajištěné. Podle zvyklostí se oceňují nezajištěné pohledávky z obchodního styku na základě jejich rozboru obvykle takto:

stáří pohledávky nad	míra rizika (opravná položka)
1 den	0 – 5 %
30 dní	10 – 30 %
90 dní	30 – 50 %
180 dní	50 – 80 %
360 dní	100 %

Konkrétní použité koeficienty závisí na charakteru odvětví a výroby, platební morálky dlužníka, právním stavu pohledávky apod.

U pohledávky zajištěné (zástavní právo, směnka, termínovaný vklad) stanovuje znalec tržní hodnotu pohledávky přibližně takto: za normálních okolností by se tržní hodnota pohledávky měla pohybovat ve výši, odpovídající dobytnosti cestou exekuce zástavy, na níž má věřitel vloženo zástavní právo. Potom probíhá ocenění pohledávky v podobě ocenění zástavy, což si může vynutit spolupráci znalce působícího v jiném oboru (oceňování nemovitostí).

Pokud je splatnost pohledávky po dni jejího ocenění, pak je nejvhodnější použít pro stanovení hodnoty pohledávky vyhodnocení očekávaných peněžních toků, které vyplynou vlastníkovu pohledávky v budoucnu. V tomto případě je hodnota pohledávek rovna celému diskontovanému cash flow, které na jejich základě věřitel v daném časovém období získá. Z hlediska časové hodnoty peněz je hodnota pohledávky nižší nebo rovna nominální hodnotě, protože úhradu je třeba diskontovat ke dni ocenění s případným přihlédnutím k rizikovému faktoru. rizika spojená s pravděpodobností úhrady (resp. nezaplacení) pohledávky v budoucnosti jsou zahrnuta ve vyhodnocení pohledávky v těchto konkrétních podmínkách.

Závěr

Rok 1989 otevřel možnosti podnikání, na jejichž úskalí však mnozí z nás nebyli připraveni. Postupně jsme byli nuceni si uvědomit, že prodej končí teprve zaplacením zboží či služby. Vždyť s touto zkušeností se potýkají věřitelé již od konce 15. století, kdy se problém neuhrazených pohledávek objevil spolu s rozvojem bezhotovostních plateb. Nebezpečí, že odběratele láká možnost získání levného úvěru nezaplacením zboží nebo služby od svého dodavatele, roste s neustáleným ekonomickým prostředím, kde dobré jméno firmy není tolik ceněno jako ve vyspělých ekonomikách.

Zahraniční společnosti, které počátkem devadesátých let vstoupily na náš trh, se zpravidla nemusely tak bolestně učit, jak důležité je využívání kredit a rizikomanagementu. Uvědomovaly si, že riziko vzniku pohledávky po lhůtě splatnosti, které existuje vždy, je-li časově odděleno dodání zboží či služby od platby, roste také s geografickou vzdáleností obou partnerů.

Kategorie kredit a rizikomanagementu nemohou stát odděleně, ale jdou vždy ruku v ruce. Zatímco kreditmanagement se zabývá systémem a metodou řízení poskytování úvěru, rizikomanagement zahrnuje plánování, řízení, kontrolu a rozhodování, pokud jde o rizika spojená s procesem poskytování plnění.

Dalším rizikovým faktorem je citlivost příslušného oboru činnosti, v němž náš odběratel podniká, na vývoj ekonomiky jak v národním, tak i v mezinárodním měřítku. Již před uskutečněním obchodní operace je třeba vzít v úvahu hospodářské cykly, které v tržním prostředí zákonitě střídají. Některé obory činnosti mají schopnost vyrovnat se s případnou krizí snadněji, jiné se s ní vyrovnávají hůře. V příloze lze porovnat insolvence v řadě zemí, které jsou našimi častými partnery, vysledovat růst či pokles podniků v úpadku.

Vývoj insolvence a její dopad

Země	1.pol. 1997	1. pol. 1998	Změna v %
Rakousko	2.449	2.352	- 4 %
Belgie	4.632	3.426	- 26 %
Dánsko	923	872	- 6 %
Německo	16.631	17.400	5 %
Finsko	1.046	1.351	30 %
Francie	29.900	26.835	- 10 %
Řecko	750	470	- 37 %
V. Británie	21.218	19.236	- 9 %
Irsko	280	378	35 %
Itálie	7.108	5.650	- 21 %
Holandsko	2.819	2.720	- 4 %
Norsko	1.705	1.787	5 %
Portugalsko	547	540	- 1 %
Švédsko	5.783	4.525	- 22 %
Švýcarsko	4.600	4.460	- 3 %
Španělsko	450	720	60 %
Celkem záp. Evropa	98.392	92.722	- 8 %
Bulharsko	121	160	32 %
Polsko	271	426	57 %
Rumunsko	880	361	- 59 %
Slovensko	119	300	152 %
Slovinsko	118	119	1 %
Česká rep.	573	1.119	95 %
Maďarsko	2.101	3.649	74 %
Celkem vých. Evropa	4.183	6.134	47 %
Japonsko	7.857	10.162	29 %
Kanada	7.865	5.776	- 27 %
USA	27.822	24.820	- 11 %

Ve srovnání s uvedeným vývojem v zahraničí je zajímavé porovnat vývoj počtu prohlášených konkursů od počátku účinnosti zákona o konkursu a vyrovnání v České republice:

rok	počet prohlášených konkursů
1992	4
1993	60
1994	288
1995	482
1996	718
1997	1.242
1998 (1. pol.)	1.198

I když se počty konkursů rok od roku navyšují, přesto ještě neodpovídají skutečnému rozsahu insolvence na našem trhu. Toto tvrzení je opodstatněné i z pohledu existujícího počtu podnikatelských subjektů na českém trhu, což zachycuje následující tabulka.

Počet zaregistrovaných ekonomických subjektů v ČR

k 1.1. roku	Celkem	a.s.	fyz. osoby s ŽL
1990	18.837	43	-
1991	178.993	658	124.455
1992	955.647	2.541	891.872
1993	1.118.637	4.076	982.075
1994	1.250.216	4.813	1.044.635
1995	1.118.534	6.017	856.509
1996	1.321.096	7.564	1.000.375
1997	1.468.940	9.255	1.103.732

Úspěšnost inkasa pohledávky má počátek při vzniku obchodního vztahu. Již tehdy je třeba minimalizovat možná rizika. Předpokladem je:

- písemná smlouva
- kvalitní informace

Základem každého obchodního vztahu by měla být vždy dobře zpracovaná obchodní smlouva. Smlouvu lze sice dojednat i ústně, pokud není povinně písemná ze zákona, ovšem v případě sporu se nároky z ústní dohody oběma stranám obtížně prokazují. Doporučuje se tedy nešetřit v této fázi přípravy obchodní operace finančními prostředky za konzultaci s erudovaným právníkem a všechny podstatné náležitosti vztahu dohodnout písemně ve smlouvě.

Při obstarávání informací o odběrateli využíváme podle povahy obchodní operace vnitřní a vnější informační zdroje. Pro efektivní využití vnitřních zdrojů, tj. vlastních zkušeností s obchodními partnery, je třeba v rámci firmy zabezpečit spolehlivý přenos informací mezi zainteresovanými pracovníky. Podle povahy obchodní operace se rozhodujeme mezi využitím některého z vnějších informačních zdrojů, kterými jsou např. zkušenosti obchodních partnerů, obchodní či živnostenské rejstříky, různé databáze a katalogy a v neposlední řadě také kancelářské, bankovní či obchodní informace.

Na základě vyhodnocení získaných poznatků se rozhodneme, zda je vhodné použít některého ze způsobu zajištění pohledávky (zástavní právo), jaký platební instrument zvolíme (akreditiv, směnku, šek apod.), zda využijeme služeb faktoringu či forfaitingu, rozhodneme se pro pojištění obchodní operace u pojišťovny exportních úvěrů nebo budeme prostě požadovat platbu v hotovosti.

Seznam použité literatury a zdrojů informací:

Finanční právo, M. Bakeš, C.H.Beck 1995

Nedobytné pohledávky, D. Procházková, J. Hanuš, Mirago 1996

Nedobytné pohledávky, JUDr. J. Slavík a kolektiv, Verlag Dashofer 1998

Soudní vymáhání pohledávek, JUDr. M. Holeyšovský, Newsletter Praha 1995

Ročenka HN 98, kolektiv autorů, Economia, 1999