

Pozdní splacení faktur trápí skoro každého podnikatele. Podle průzkumu společností Inturum Justitia a Komory certifikovaných účetních se s ním setkalo 85 procent firem.

Důvodem není ani tak neschopnost zaplatit fakturu včas, jde však o propojený systém, ve kterém ten, kdo fakturu včas nezaplatil, ji sám nemá u vlastního odběratele proplacenou. V tomto „neplaticím vakuu“ funguje skoro 60 procent firem. Samozřejmě existují i společnosti, které si včasným nezaplacením faktury vylepšují cash-flow, to se však týká pouze 32 procent firem.

NEHRAJE SE FÉR

Dobrá ekonomická situace v ČR výsledky výzkumu nezlepšila. Pětašedesát procent firem bude platit stále pozdě bez ohledu na hospodářský růst nebo pokles. Zhoršená ekonomická situace má určitý vliv na 35 procent společností, ale konjunktura ani ne na osm procent. Krátce řečeno, včas zaplatí jen ten, kdo platí včas vždy, a to i přesto, že 76 procent firem bere jako fair play zaplatit fakturu před datem splatnosti. To ovšem pravidelně dělá pouze deset procent společností.

Ačkoli evropská direktiva jasně stanovuje maximální dobu splatnosti faktur na šedesát dní, 46 procent společností o tom neví. Tím se doba nejdelší splatnosti pohybuje i kolem 75 dní, přestože vy-stavené faktury mají průměrnou dobu splatnosti 29 dní.

Selský rozum napovídá, že problém s placením budou mít hlavně malé a střední firmy mezi sebou. Omyl. Potíže s pozdní platbou jsou plošným jevem napříč podniky a společnostmi, kde v řetězci

Firmy v neplaticím vakuu

LIBOR VAŠEK
předseda Komory certifikovaných účetních

Až polovina zpožděných plateb je ovlivněna známou formulkou: „Omlouvám se, že jsme ještě nezaplatili, ale i my čekáme na zaplacení od dodavatele.“



dodavatelů všechny subjekty prodlužují či zpožďují úhradu dodavatelům. Až polovina zpožděných plateb je tak ovlivněna známou formulkou: „Omlouvám se, že jsme ještě nezaplatili, ale i my čekáme na zaplacení od dodavatele.“

RADŠI PŘIVŘÍT OČI

Logickým důsledkem v tomto řetězci je s podobným subjektem už nespolupracovat, avšak strach z konkurence je

vysoký (u poloviny společností), a tak obavy ze zhoršení obchodních vztahů (35 procent) vede firmy k tichému souhlasu s fakturou po splatnosti. Je s podivem, že šest procent respondentů si myslí, že pozdní placení přetrvává, protože začínající podnikatelé jsou schopni přijmout jakékoli platební podmínky. To je do jisté míry pravda, ale důvodem je spíše zmíněný strach z konkurence. Nebylo by tedy správnější mladé podnika-

tele na vlastním přístupu k nim naučit, že faktury se mají platit včas?

Vymáhání pohledávek outsourcingem využívá pouze šestnáct procent firem, ačkoli 36 procent si myslí, že kdyby měly fakturu za zboží a služby zaplacenou včas, zvýšily by tím růst svého podniku a rozšířily služby. Včas zaplacená faktura by dokonce u dvanácti procent vedla k přijetí nových zaměstnanců.

ZÁLOHOVÉ PLATBY

Pozdním platbám a riziku nezaplacení lze předcházet požadováním zálohových plateb, kdy je před vlastním dodáním výrobku/zboží či poskytnutím služby uhrazena zákazníkem alespoň část smlouvené ceny. Je třeba si uvědomit, že s pozdními platbami, které představují vyúčtovaný prodej, jsou na straně podniku navázány povinnosti, které odklad nestrpí – jde o platby státu (DPH, sociální a zdravotní pojištění a podobně), o výplatu mezd. Podnik musí efektivně řídit svůj peněžní tok, aby měl i na tyto platby, které v danou chvíli souvisejí s doposud nepřijatými penězi.

Nezastávám názor, že by nějak pomohla legislativní úprava a ani zmiňovaná doba šedesáti dnů stanovená evropskou legislativou není všemocná. Lepší je pracovat na kultivaci podnikatelského prostředí. Podstatné je dodržení dohodnutých podmínek. Nemusí být špatné, je-li domluvena delší splatnost, pokud je to v zájmu obchodního vztahu a obě strany s tím souhlasí, ale špatné je následné nedodržení domluveného. To však obecně souvisí s podnikatelskou etikou „dodržet slovo“, „chovat se čestně“, tedy nevystavit protistranu riziku z neočekávaného. **S**