

Finančné toky ako súčasť podnikovej logistiky

Eva Mihaliková¹, Dušan Malindžák² a Nora Štangová¹

Financial flow as a part of business logistics

In these latter years, our concerns completely got into the new situation that relates with the conversion on market economy. Their prosperity is going from the ability of management to adapt to the variable market conditions.

The basic aim of the concerns is not to reach the maximal profit but the effort on longlife existence, their growth and global optimalization. A LOGISTICS is dealing with the philosophy of material, information and financial optimal flow control.

In this contribution we created a comprehensive logistics model of concerns, which determines the interconnection of the mentioned flows. The special attention is given to the information and financial flows. Mainly, we highlighted the need for correct, early and confident information, because they are most precious sources for the concerns in this "turbulent" time.

In this contribution we mentioned the importance of information in proceeding of obtaining and allocating the funds. Farther, we even mentioned the requisite of proper selection of optimal way and method to realise payment for bought production factors or sold products, eventually provided services. Behaviour of this optimalization process provides stability and solvency of concern and its reputation.

Key words: business growth, financial logistics, flow control, logistics, optimalization, production factors.

Úvod

Po prechode na trhové hospodárstvo mnoho podnikov musí riešiť otázky, týkajúce sa vlastnej existencie. Podnikoví manažéri vyvíjajú maximálne úsilie zvýšiť finančno-ekonomickú výkonnosť a adaptabilitu podniku v zložitých trhových podmienkach. Prvým predpokladom ich úspešného konkurenčného boja sa stáva vysoká kvalita, minimálne náklady a výhodná cena realizovanej produkcie, prípadne poskytnutých služieb. Tlak na minimalizáciu nákladov vyvoláva potrebu optimálnej koordinácie materiálových, finančných a informačných tokov, ktoré sú objektom logistiky.

Vymedzenie pojmu LOGISTIKA

Logistikou chápeme filozofiu riadenia tokov, ktorej priestor začína už pri formovaní požiadaviek zákazníkov a končí pri samotnom uspokojení zákazníkov vyrobenými výrobkami, prípadne poskytnutými službami (Malindžák, 1996).

Logistika nám pomáha hľadať odpovede na nasledujúce otázky:

1. Aké zdroje a aké vlastnosti sú potrebné pre fungovanie výrobného systému?
2. Ako usporiadať materiálové, riadiace a informačné toky medzi jednotlivými výrobnými procesmi, aby využitie existujúcich zdrojov bolo optimálne?
3. Ako integrovať jednotlivé komponenty (zdroje) do výrobných celkov (procesov) v záujme čo najnižších nákladov?
4. Ako zabezpečiť manažment jednotlivých výrobných faktorov v podnikateľskej jednotke tak, aby bola dosiahnutá čo najlepšia úroveň jej konkurencieschopnosti?

Zložitá trhová podmienka a vysoká dynamika zmien v našej spoločnosti značne ovplyvňuje postavenie podniku na trhu, jeho úspešnosť či neúspešnosť. Jedným z predpokladov úspešného konkurenčného boja a pozitívneho budúceho rozvoja podniku sa stáva vymedzenie podnikových cieľov.

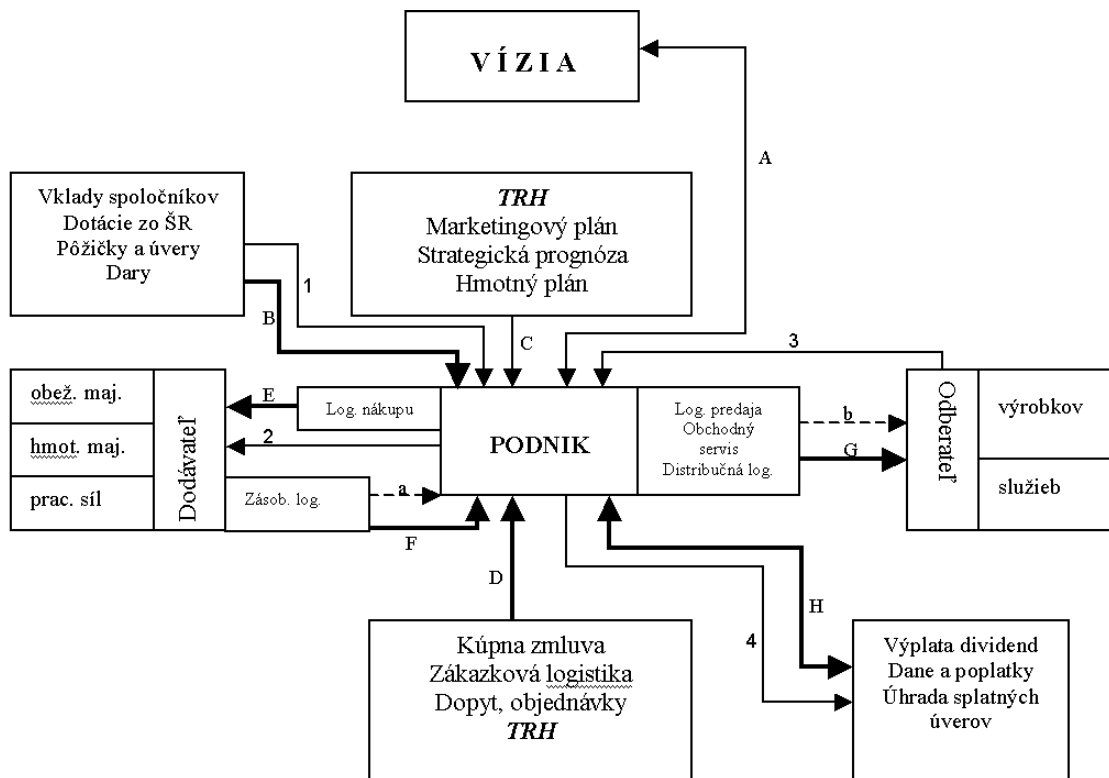
Na podporu týchto cieľov slúži podniková logistika, ktorá je súborom úloh optimálneho zabezpečenia nasledujúcich tokov v transformačnom procese podniku:

1. materiálového – ktorého cieľom je zabezpečiť potrebný materiál (suroviny, náhradné diely, polotovary...) pre výrobný proces a na druhej strane sprostredkovať dodávku vyrobenej produkcie zákazníkovi.
2. informačného – ktorého náplňou je príprava a spracovanie potrebných informácií pre fázu plánovania, výroby i kontroly.
3. finančného – ktorého cieľom je zabezpečiť cestu a spôsob realizácie platieb z podniku dodávateľom za dodávky výrobných faktorov ale aj od odberateľov do podniku za realizované výrobky a poskytnuté služby.

¹ Eva Mihaliková, Nora Štangová: Katedra ekonomických vied, Fakulta verejnej správy UPJŠ, Moyzesova 50, 040 01 Košice

² Dušan Malindžák: Katedra logistiky a výrobných systémov, F BERG Technickej univerzity, Park Komenského 14, 043 84 Košice
(Recenzované a revidované verzia dodaná 10.3.2003)

Všetky činnosti podnikovej logistiky sa navzájom ovplyvňujú a na seba nadväzujú. Vzájomnú prepojenosť obchodnej a výrobnjej logistiky zobrazil diagramom D. Malindžák. Tento diagram som rozšírila o toky finančnej a informačnej logistiky a tým som vytvorila komplexný logistický model podniku (obr. 1).



Obr.1. Komplexný logistický model podniku.
Fig.1. The complex logistics model of concern.

Informačná logistika v modeli

„Informačná logistika je základom objektivizácie celého logistického systému podniku“ (Malindžák,1996).

Jej hlavnou úlohou je poskytovať vrcholovým manažérom aktuálne informácie pre ich rýchlejšie, efektívnejšie a cielenejšie rozhodovanie a umožňovať vykonávať analýzy a vyhodnotenia konkrétnych údajov za účelom analyzovania výkonnosti organizácie a jej útvarov.

Zvýšená kvalita informácií je dôležitá hlavne pri stanovení a implementácii vízie v podniku (tok A). Mylné informácie v tejto oblasti spôsobujú chybné rozhodnutia, ktoré bránia podniku obstáť v konkurenčnom boji, pružne reagovať na meniacu sa situáciu na trhu a k jeho ďalšiemu rozvoju.

„Vízia je základnou podnikateľskou filozofiou a mala by ju mať každá firma, nezávisle od svojej veľkosti, úspešnosti či stupňa rozvoja, v ktorom sa práve nachádza. Jej stanovenie nie je totiž otázkou peňazí, ale otázkou vnútorného postoja ľudí“.

Implementácia a uplatňovanie vízie v praxi je procesom sebazdokonaľovania – ustavičného vývoja podniku, v ktorom vízia zohráva úlohu najdôležitejšieho základného predpokladu jej úspešného rozvoja. Miera implementácie vízie, môže byť rôzna a závisí od možností, schopností a v neposlednom rade aj od zdrojov podniku. Na obr. 1 informovanosť podniku o rôznych druhoch, spôsoboch získania jednotlivých finančných zdrojov ale aj o ich možnej dosiahnutej výške znázorňuje(tok B). Základom ich správnej alokácie je ujasnenie si podnikateľskej stratégie. Podnikateľská stratégia predstavuje spôsob, ako víziu podniku naplniť. Základom sa stáva ujasnenie si zámeru ČO, AKO a PRE KOHO bude podnik vyrábať. Odpoveď na tieto otázky podnik získa pri marketingovom prieskume trhu.

Po absolvovaní marketingového prieskumu a ujasneniu si svojich zámerov a cieľov, na základe predpokladaného dopytu pristupuje k plánovaniu a zabezpečovaniu všetkých výrobných faktorov pre danú činnosť (tok C).

Odkiaľ získa podnik výrobné faktory, je ďalšia dôležitá otázka, pretože okruh možných dodávateľov je pomerne veľký. Hlavne z toho dôvodu je nutné pred samotným uzatvorením objednávky alebo kúpnej zmluvy mať dostatočné informácie o dodávateľoch, ich slabínach a prednostiach, zámeroch, problémoch a chýb, ktorých

sa dopúšťajú. Nie je totiž vždy rozhodujúca cena, ale aj kvalita výrobkov, dodacie, platobné podmienky, množstevné zľavy (tok D).

Po správnom výbere dodávateľov sú dôležité informácie typu čo, koľko, za akú cenu, v akom čase, na aké miesto s akými nákladmi a termínmi splatnosti nám dodajú (tok E a F). Na druhej strane je dôležité získať správne informácie aj o odberateľoch. Kde nás v prvom rade bude zaujímať ich solventnosť a spôsoby, cesty, termíny realizácie ich platieb (tok G). Okrem širokej škály vnútro podnikových informácií rôzneho rozsahu a charakteru sú pre podnik dôležité ešte informácie o daňovej politike, úrokových sadzbách (tok H).

Finančná logistika v modeli

Podnik je samostatná podnikateľská jednotka s právnou subjektivitou pre fungovanie ktorej je nevyhnutné získanie finančných zdrojov. Nosnou časťou financovania sa stávajú *externé zdroje*, ktoré môžu mať podobu vlastných (vklady spoločníkov, navýšenie základného imania) alebo cudzích zdrojov (pôžičky, úvery) (tok 1). Vlastnou produkčnou činnosťou si podnik vytvára *interné zdroje* (zisk, odpisy, predaj nepotrebného HIM, zásob).

Výber optimálnej varianty získania finančných prostriedkov a rozhodnutie o pomere vlastného a cudzieho kapitálu v podniku, závisí od cien jednotlivých druhov kapitálu (nákladov na jeho zaobstaranie) a finančného rizika (Valach, 1974). Vo všeobecnosti pri úvahách o optimálnej finančnej štruktúre platí, že:

- náklady na získanie a viazanie vlastného kapitálu sú vyššie ako náklady na získanie cudzieho kapitálu
- zvyšovanie podielu cudzieho kapitálu na celkovom kapitále vyvoláva tendenciu k znižovaniu nákladov na získanie a viazanie kapitálu (Štangová, 1998).

Získané zdroje podnik potrebuje na zabezpečenie transformačného procesu podniku, ktorého cieľom je premena podnikových vstupov na podnikové výstupy.

Celkové trvanie tohto procesu závisí od trvania jednotlivých fáz výrobného toku. Konkrétne ide o dodacie lehoty surovín a materiálov, o čas potrebný na ich prepravu, o čas skrátený vo výrobe a v montáži, o dĺžku spracovania objednávok, o vlastné dodacie lehoty podniku a samozrejme o čas strávený ničnerobením, keď zásoby materiálu, či aj hotové výrobky, ležia na skladoch a nečinne čakajú. Takto sa v procese „kumulácie“ času v logistickom reťazci zbytočne strácajú investované financie.

Nákup výrobných faktorov (tok 2) a predaj hotových výrobkov (tok 3) sa nezaobíde bez platobného styku.

Platobným stykom rozumieme súhrn postupov a nástrojov, ktoré sú zamerané na vyrovnanie pohľadávok a záväzkov vyplývajúcich z dodávateľsko-odberateľských vzťahov (Vlachynský, 1996).

Určením cesty a spôsobu realizácie platby sa zaoberá finančná logistika.

Jej cieľom je zabezpečiť bezporuchovosť platenia, platobnú schopnosť a likviditu podniku. Likvidita je schopnosť premeniť v procese reprodukcie jednotlivé zložky podnikového majetku na peniaze z časového hľadiska tak, aby bol podnik v každom okamihu schopný uhrádzať svoje splatné záväzky (Sedlák, 1995). Likvidita vytvára predpoklady pre platobnú schopnosť podniku, t.j. vznik efektívnych peňazí potrebných na úhradu záväzkov podniku v určitom termíne.

Bezporuchovosť priebehu platenia zabezpečuje aj správna voľba metód platenia, ktoré sú podmienené:

- finančným postavením podniku
- tvorbou a sústredením peňažných prostriedkov na účtoch v banke
- právomocou a zodpovednosťou podniku za ekonomickú opodstatnenosť a realizáciu platieb
- hospodárnosťou a mechanizmom platenia v závislosti od záväznosti platby, použitých platobných dokumentov a nástrojov
- presnosťou, rýchlosťou a dochvilnosťou uskutočňovania platobných operácií v závislosti od techniky ich zabezpečenia (Vlachynský, 1996).

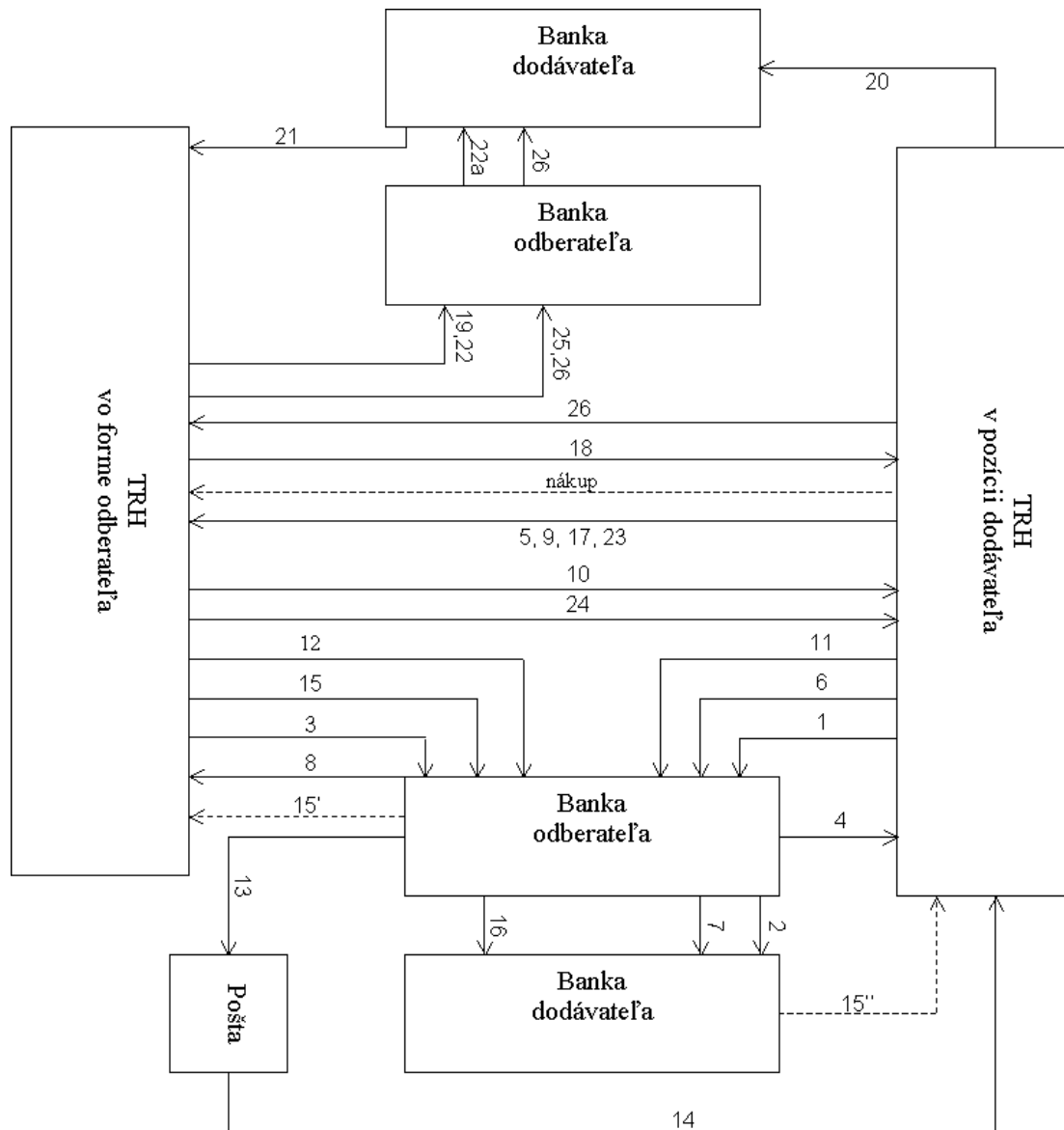
Snahou podniku je plánovať a koordinovať finančné toky tak, aby sa spomalil „odtok“ a zrýchlil „prítok“ finančných prostriedkov.

Finančné toky na vnútornom trhu

Existencia podniku nie je možná bez vzájomnej spolupráce s okolím. Podnik na trhu vystupuje v rôznych podobách:

- nákupca výrobných faktorov,
- predajca hotových výrobkov,
- platiteľ daní.

V rámci vyrovnávania si pohľadávok a záväzkov s ostatnými trhovými subjektami využíva podnik hotovostný alebo bezhotovostný platobný styk. Jednotlivé formy platenia sú zobrazené na obr. 2.



Legenda

- platenie formou príkazu na inkaso
 - 1. vyhotovenie a predloženie príkazu na inkaso
 - 2. prevod prostriedkov
- platenie akreditívom
 - 3. požiadavka na otvorenie akreditívu
 - 4. oznámenie o otvorení
 - 5. vecné plnenia
 - 6. príkaz na inkaso
 - 7. úhrada
- platenie šekom
 - 8. vystavenie šekovej knižky
 - 9. vecné plnenie
 - 10. platenie šekom
 - 11. predloženie šeku na zaplatenie
- kombinovaná metóda platenia
 - 12. príkaz na úhradu – vyhotovenie a odovzdanie poštovej poukážky
 - 13. úhrada bezhotovostným prevodom prostredníctvom pošty
 - 14. výplata peňazí
- platenie metódou príkazu na úhradu
 - 15. vystavenie a predloženie príkazu na úhradu
 - 16. úhrada
- platenie vlastnou zmenkou – eskontovanou
 - 17. vecné platenia
 - 18. vystavenie zmenky
 - 19. prevzatie záruky za zmenku vystavovateľa
 - 20. eskont zmenky
 - 21. inkaso odkúpenej zmenky v deň dospelosti
 - 22., 22a príkaz na úhradu a úhrada
- platenie vlastnou zmenkou – zaručenou
 - 23. vecné plnenie
 - 24. vystavenie a postúpenie zmenky
 - 25. prevzatie záruky za zmenku
 - 26.,26a postúpenie zmenky na inkaso a úhrada

Obr.2. Finančné toky na vnútornom trhu.
Fig.2. The financial flow on an internal market.

Hotovostný platobný styk umožňuje presun peňažných prostriedkov cestou odovzdávania a prevzatia peňažných prostriedkov v hotovosti (vo forme bankoviek a mincí). Podnik uprednostňuje túto formu prevažne v prípadoch, ak jedným zo subjektov peňažného vzťahu sú jednotliví občania (napr. pri výplate miezd alebo dôchodkov, pri výplate finančných náhrad za reklamovaný tovar, pri úhrade pokút za dopravné priestupky). Táto forma platenia je v súčasnosti veľmi náročná na bezpečnostné opatrenia, nákladná a prácna. Z toho dôvodu sa upúšťa od takejto metódy platenia k bezhotovostným platbám.

Bezhotovostný platobný styk je oveľa frekventovanejší spôsob, ktorý v sebe zahŕňa:

- úhradovú metódu platenia,
- inkasnú metódu platenia,
- ostatné metódy platenia.

Tento spôsob úhrady je založený na využívaní účtovných peňazí vo forme zápisov na účtoch pri platení prevodom (Vlachynský, 1996).

Úhradová metóda platenia je bežne používaná a možno je uskutočniť:

- príkazom na úhradu,
- vystavením šeku,
- kombinovaným spôsobom (poštová poukážka).

Príkaz na úhradu dáva platiteľ a finančná čiastka sa mu odpíše z účtu a pripíše na účet veriteľa. Tento spôsob úhrady sa používa pri konkrétnej jednorázovej platbe, ktorá vyplýva zo zákonnej povinnosti (úhrada daní), zmluvnej povinnosti voči dodávateľom (úhrada za nákup zásob, najčastejšie v nižšej cenovej hladine) alebo úhrada rôznych poistení.

Pre zabezpečenie nepretržitého chodu prevádzky sa podnik zaoberá v pravidelných intervaloch určitým objemom dennej spotreby. Pri takýchto opakovaných dodávkach uplatňuje osobitnú formu úhradovej metódy – plánované zúčtovanie.

Platenie vystavením šeku – princíp platenia je založený na tom, že vystavovateľ šeku dáva písomný príkaz svojej banke zaplatiť doručiteľovi alebo subjektu uvedenému na šeku určitú peňažnú čiastku, alebo ju bezhotovostne previesť na účet doručiteľa pričom nie je daný presný dátum splatnosti. Šek predstavuje cenný papier a v zahraničí je to najrozšírenejší a najobľúbenejší platobný dokument. U nás sa ešte vo veľkej miere nepoužíva.

Kombinovaný spôsob platenia – je používaný, ak prijímateľ platby nemá účet v banke. V tom prípade sa platí z podnikového účtu (bezhotovostným spôsobom) prostredníctvom poštovej poukážky a prijímateľ platby si peniaze vyzdvihne na pošte. Táto forma sa uplatňuje pri čerpaní prostriedkov na výplatu miezd alebo pri odvode tržieb prostredníctvom poštového úradu na účet podniku.

Inkasná metóda platenia sa uskutočňuje formou príkazu na inkaso. Podnet dáva prijímateľ platby, čím si inkasuje za svoje pohľadávky u odberateľa. Príslušná čiastka sa najprv pripíše v prospech veriteľa a až následne sa odpíše z účtu dlžníka. Používa sa pri:

- výbere prepravného, ktorým dopravná organizácia inkasuje z účtu klientov úhrady za uskutočnené prepravné služby,
- bankovom inkase, ktorým si v určitých prípadoch banka uhradza svoje pohľadávky na ťarchu klienta (splácanie úveru, úhrada úroku),
- príkaze na vybratie, používaný ako nástroj bezakceptnej metódy platenia (exekučné pohľadávky).

Ostatné metódy platenia v sebe zahŕňujú akreditívnu formu a používanie zmenky.

Akreditívna forma platenia sa uplatňuje, ak dodávateľ odberateľa dobre nepozná alebo mu nedôveruje. Dodávateľ oznámi odberateľovi, že je mu ochotný dodať tovar, ak v jeho prospech otvorí akreditív. Akreditív predstavuje písomný záväzok peňažného ústavu, ktorý vystavuje na základe žiadosti jeho klienta, že poskytne tretej osobe určité plnenie v prípade, že budú do určitej doby splnené akreditívne podmienky. Výhodou tejto metódy je to, že dodávateľ si zaistí zaplatenie za svoj tovar, ak splní všetky dohodnuté podmienky a odberateľ, že platba sa uskutoční, až keď budú splnené podmienky dodania. Je to opatrná forma platenia a preto sa zväčša používa pri úhrade produktov vyšších cenových hladín (napr. nákup hmotného alebo nehmotného investičného majetku).

Platenie zmenkou je v trhovej ekonomike široko používaný spôsob platenia. Zmenkou chápeme cenný papier, ktorý poskytuje majiteľovi zmenky právo požadovať v stanovenej lehote zaplatenie peňažnej čiastky, ktorá je vyznačená na zmenke. Jej výhodou je, že pre dodávateľa poskytuje istotu zaplatenia a získania finančného efektu odkladom platenia a pre odberateľa možnosť odkladu zaplatenia do termínu splatnosti zmenky.

Rozdiel medzi vlastnou a cudzou zmenkou spočíva v tom, že vlastnú zmenku vystavuje dlžník a cudzia zmenka je príkazom veriteľa pre dlžníka, aby zaplatil.

Dodávateľ zmenky môže:

- si zmenku ponechať a predložiť ju dlžníkovi na zaplatenie ku dňu jej splatnosti,
- zmenku eskontovať a získať peniaze na zaplatenie dlhov ešte pred jej dospelosťou,
- zmenku využiť na zaplatenie svojich záväzkov ešte pred jej splatnosťou.

Záver

Transformácia podnikov a vznik nových spoločností v trhovom mechanizme si vyžiadala dôslednejší prístup pri uzatváraní obchodných zmlúv.

Výber vhodného dodávateľa a odberateľa, určenie optimálnej cesty a spôsobu realizácie platby, či už za nakupované výrobné faktory alebo predané výrobky, vo veľkej miere môže ovplyvniť celkovú finančnú situáciu, ale aj image podniku.

Výberom spoľahlivého odberateľa (zistením jeho stavu a štruktúry majetku, ziskovosti, zadĺženosti) a využitím vhodnej platobnej metódy (napr. zmenky, akreditívu) si podnik zaistí včasný prísun likvidných prostriedkov, ktoré zabezpečia podnikovú činnosť a zamedzia druhotnej platobnej neschopnosti.

Literatúra

- MALINDŽÁK, D.: Výrobná logistika I. *Štroffek*, Košice, 1996. 167 s.
SEDLÁK, M. a kol.: Podniková ekonómia. *Elita*, Bratislava, 1995. 248 s.
ŠTANGOVÁ, N.: Finančné riadenie firmy. *Štroffek*, Košice, 1998. 152, s.
VALACH, J.: Financie podniku. *SNTL*, Praha, 1974. 230 s.
VLACHYNSKÝ, K. a kol.: Podnikové financie. *Sívaha s.r.o.* Bratislava, 1999. 460 s.
VLACHYNSKÝ, K.: Finančný manažment. *Elita*, Bratislava, 1996. 327 s.