

## Getting Paid

### Metódy platby (Getting paid)

V medzinárodnom obchode funguje niekoľko možností foriem platby za export, pričom pri jej zvolení záleží od viacerých **faktorov**:

- Miera dôvery medzi partnermi a množstvo informácií o spoločnosti, skúsenosti (prvá/ dlhodobá spolupráca)
- Miera možného rizika a vôľa oboch strán ho podstúpiť
- Veľkosť transakcie
- Možnosť vyjednávať

### **Možné spôsoby platby**

Platba vopred: Táto metóda je v medzinárodnom obchode menej využívaná, naopak je častým spôsobom platby pri internetových nákupoch. Predajca nepodstupuje takmer žiadne riziko nezaplatenia, keďže platba je uskutočnená pred odoslaním tovaru. Naopak, nákupca podstupuje riziko nedodania tovaru, resp. nevyhovujúcej kvality už zaplateného tovaru, a preto z jeho strany existuje malá vôľa, obzvlášť pri novom obchodnom partnerovi.

Dokumentárny akreditív (D/A): Výhodou tejto formy platby je nízka miera rizika nezaplatenia pre exportéra a istota nákupcu v dodaní dokladov. Na druhej strane nevýhodou sú vyššie poplatky za jeho otvorenie v banke. Podstatou platby cez D/A je úloha banky importéra, ktorá odošle platbu hneď po doručení dokladov exportérom. Importér si otvorí v banke D/A. Túto skutočnosť oznámi exportérovi jeho banka, ktorý následne zašle sprievodné dokumenty. Po ich obdržaní banka importéra zašle platbu. Po prijatí platby, exportér expeduje tovar.

D/A je ideálnou metódou pri obchodovaní s novým partnerom, resp. v rizikovitom teritóriu. Je dôležité dôsledne pripraviť dokumenty, ktoré musia presne odrážať skutočnú povahu a množstvo expedovaného tovaru. Je vhodné vopred zistiť v banke podmienky otvorenia D/A.

Dokumentárne inkaso: Rozdielom oproti dokumentárnemu akreditívu je menšia finančná náročnosť tejto formy, avšak aj väčšia miera rizika, pretože tovar je zaslaný skôr ako je prijatá platba. Podstatou je vydanie dokumentov kupujúcemu až po splnení inkasných podmienok (platba, akceptácia zmenky).

Otvorený účet: Tento spôsob platby je oproti platbe vopred s minimálnym rizikom pre exportéra, preňho naopak najrizikovejší. Ide o tzv. platbu po dodávke. Pre nákupcu je určený časový a finančný limit pre splatenie dodávok, po jeho prečerpaní sa dohadujú nové podmienky. Otvorený účet sa používa v približne 80% obchodných operácií, je finančne najmenej náročnou používanou metódou v zahraničnom obchode, vyžaduje však absolútnu vzájomnú dôveru partnerov a poznanie finančnej pozície nákupcu. Metóda platby na otvorený účet je požadovaná predovšetkým nákupcami, veľmi často je používaná v regióne Severnej Ameriky. Existuje tu riziko, že exportér zašle tovar spolu s dokumentmi a nákupca mu nepošle platbu, preto je nevyhnutné svojho partnera poznať, v tomto prípade sa preferujú obchody na dlhobojnej báze. Proti riziku nesplatenia je možné využiť aj poistenie proti nezaplateniu.

Pred začatím obchodovania so zahraničným partnerom je dôležité dôkladne sa zoznámiť s jeho finančnou situáciou, zvyklosťami v teritóriu a informovať sa o podmienkach medzinárodných platieb vo svojej banke.

## Getting Paid

Published on SARIO, Slovak Investment and Trade Development Agency (<https://sario.sk>)

---

**Source URL:** <https://sario.sk/en/exporters/why-export/getting-paid>