

# Pozor: veliko posla, a malo denarja

**Ne glede na velikost posla poskrbite za zavarovanje terjatev.**

Bojan Ivanc, Analitika GZS



Foto: Tadej Kreft

**Izziv za poslovodstvo:** Pred kratkim smo prejeli nov velik posel, ki od nas zahteva nakup novih strojev in financiranje nabave večjih zalog repromateriala. Dogovorili smo se tudi za dolg plačilni rok, kar za nas predstavlja izziv. Za navedeni posel smo sicer delno dobili zavarovano financiranje, vendar se je naša zmožnost za širjenje drugih poslov precej skrčila. Terjatev do kupca nismo zavarovali, ker bi s tem skrčili naš zaslužek.

Vaš primer je tipičen primer slovenskega srednje velikega podjetja, ki od tujega partnerja dobi relativno velik posel, ki pa skladno s pogajalsko močjo kupca določene nevarnosti prelaga na proizvajalca.

Zaradi relativnega pomena navedenega posla je pomembno, da je terjatev zavarovana ali vsaj, da je vnovčljiva pred zapadlostjo pri družbi za faktoring. Velikost posla predstavlja izziv tudi z vidika morebitne neustrezne izvedbe, kar bi pri naročniku pomenilo podaljšan rok izvedbe plačila.

Vaša navedba, da terjatve niste zavarovali, ker bi s tem skrčili zaslužek, nakazuje, da gre za kupca z nižjo boniteto, morda tudi s tveganega trga. Tako se izpostavljate morda tudi deželnemu in valutnemu tveganju.

## 1. Prodajte svoje druge terjatve

Podpisana pogodba je v osnovi zavezujoča, vendar vam to ne preprečuje, da povečate svoj manevrski prostor za izpad denarnega toka iz poslovanja. Tako lahko prodate svoje druge terjatve, pri čemer je diskont pri solidnem evropskem kupcu zaradi nizkih obrestnih mer relativno nizek. Prav tako lahko z leasing družbo ocenite možnost prodaje vaše poslovne nepremičnine ter posledično višino

najemnine. Tudi na podlagi kupljenega stroja lahko sklenete leasing pogodbo ter ga dejansko v zameno za kupnino najemate. S kupcem se lahko morda dogovorite tudi za hitrejšo dinamiko odplačevanja terjatve ali pa vam pomaga poiskati kupca te terjatve na svojem trgu.

## 2. Rezerve so tudi pri dobavi

Vaši dobavitelji so prav tako vaši partnerji, ki vam lahko stojijo ob strani. Sploh v primeru, da ste njihov velik kupec, lahko zaprosite za odložen rok plačila nabave repromateriala. V kolikor je dobavitelj kapitalno močan, nekaj mesecev zamika pri plačilu zanj ne bo pomenilo velikega stroška, ki ga bo pripravljen plačati v zameno za ohranitev ali celo bodočo krepitev poslovnega razmerja.

## 3. Pri izbiri mislite na prihodnost

Kot vidite, vam trenutno poslovno okolje nudi obilo možnosti za nadomestitev denarnega toka iz poslovanja, kar je tako posledica ugodne evropske in slovenske konjunktore kot tudi nizkih obrestnih mer. Vendar te razmere ne bodo večne in velja razmisliti o prihodnji strategiji financiranja obratnega kapitala.

Zavarovanje terjatev je v ugodnih razmerah relativno poceni, vendar močno koristi, če se te razmere spremenijo oziroma poslabšajo. V prihodnje velja upoštevati predvsem politične neznanke ter ustrezno oblikovati portfelj zavarovanih terjatev na bolj izpostavljenih trgih.

Včasih je kakšnemu poslu treba reči tudi ne, če njegova izvedba ogrozi celotno podjetje. To še posebej velja, če gre za prvi posel z novim naročnikom na tveganem trgu, katerega terjatev sploh ni možno zavarovati. <sup>gg</sup>



svetovalec

**Včasih je kakšnemu poslu treba reči NE, če njegova izvedba ogrozi celotno podjetje.**

## Število pravnih oseb z neporavnanimi obveznostmi (dec. 2016)

		Število	Delež v %
G	TRGOVINA; VZDRŽ. IN POPRAVILA MOT. VOZIL	910	20,4
F	GRADBENIŠTVO	830	18,6
M	STROKOVNE, ZNANSTVENE IN TEHNIČNE DEJ.	574	12,8
C	PREDELOVALNE DEJAVNOSTI	471	10,5
I	GOSTINSTVO	456	10,2
	OSTALO	1.227	27,5
SKUPAJ		4.468	100,0

Analitika  
GZS

