



Foto: Tadej Kreft

Zadnja obramba proti plačilni nedisciplini

Izterjava dolgov ne sme biti tabu.

Bojan Ivanc, Analitika GZS



svetovalec

Izziv za poslovodstvo: Že nekaj let se kot majhna družba soočamo s problemom plačilne nediscipline, ki za našo družbo predstavlja velik izziv predvsem pri upravljanju denarnih tokov. Kljub izboljšanju gospodarskih parametrov se pri nekaterih naših kupcih ta težava nadaljuje, naš finančni sektor pa je preveč obremenjen s pisanjem opominov, neproduktivnimi klici ipd. Ocenjujemo, da so te terjatve izterljive, vendar nimamo ne časa ne denarja za izpeljavo sodnih postopkov. Izpostavljenost do teh strank smo že znižali, saj je povsem možno, da zaradi aktivnosti izterjave izgubimo prihodnje posle. Kakšne rešitve so nam v okviru pravne države na voljo?

Prva pot do poplčila vaših terjatev je ustrezna opredelitev višine terjatve, roka zamude ter tudi konteksta poslovnega odnosa. Če ste za svojega kupca majhen klient, on pa za vas predstavlja večino posla, je najmanj, kar je smiselno, zavarovanje terjatve pred škodnim primerom, se pravi pred nastopom zamude.

To je smiselno tudi v primeru, da vstopate v poslovni odnos z novim podjetjem ali z družbo, ki se je drži sloves slabega plačevanja ali s prezadolženo družbo, ki ima morda na bilanci veliko kratkoročnega dolga ter tako težko poravnava tekoče obveznosti do dobaviteljev.

Plačilna nedisciplina krha zaupanje

Če ocenjujete, da imate veliko manjših izpostavljenosti do kupcev, ki ne poravnajo računov, je v doglednem roku smiselno presoditi, kaj morebitno neplačilo pomeni za vaše podjetje. Z večanjem zamude se povečuje verjetnost, da bo vaša terjatev le delno poplačana. Prav tako bi morali v vašem finančnem sektorju tedensko slediti bonitetni oceni vašega partnerja. Če lahko neplačane terjatve resno ogrozijo vašo likvidnost ter vas morda celo potisnejo v insolvenčni postopek, ne bodite pretirano popustljivi do kupca.

Upravljanje ali prodaja terjatev

Upravljanje problematičnih terjatev oziroma izločanje te funkcije iz osnovne dejavnosti podjetij se vse bolj uveljavlja. Banke in lizinske družbe se že nekaj let tega poslužujejo, saj se zavedajo koristi takšne usmeritve.

Osredotočena ekipa izkušenih posameznikov z znanjem mehkih veščin ter pravnimi podlagami je precej boljše zagotovilo za poplačilo zapadlih terjatev kot preobremenjena računovodkinja, ki sicer zelo prizadevno poskuša izterjati svoj dolg. Težava je morda tudi že ustaljen odnos vašega finančnega sektorja do dolžnikov, kar onemogoča ugodnejšo rešitev za težave pri vaši likvidnosti.

Zunanja pomoč pri upravljanju terjatev

Zunanji izvajalec bo potreboval čim več informacij o terjatvi in morda tudi opis poslovanja z dolžnikom. Poskušal bo opraviti izvensodno izterjavo terjatev. Če to ne bo mogoče, lahko predlaga tudi vložitev e-izvršbe. Nekateri ponudniki nudijo tudi celovito upravljanje vseh terjatev do kupcev, s čimer povsem razbremenijo finančni oddelek teh aktivnosti.

Prodaja terjatev kot rešitev likvidnosti

Terjatve lahko tudi prodate, če ocenite, da izterjava v doglednem roku ne bo mogoča ali pa nujno potrebujete likvidnost. Če bo plačilo zamujalo in je boniteta stranke slaba, bo cena ustrezno nižja.

Zaradi nizkih obrestnih mer in padca kreditnega tveganja v Sloveniji je precej verjetno, da so tekoče odkupne vrednosti terjatev višje, kot so bile pred leti. Lahko se odločite tako za upravljanje in prodajo terjatev do domačih ali tujih pravnih oseb, temelj odločitve pa naj bo ocena o izplenu med statusom quo (kot sedaj) in med aktivnejšim ravnanjem. ^{gg}

Upravljanje s
terjativami lahko
zaupate tudi
drugim.

Analitika
GZS

