

Niti osebno poznanstvo ni več zagotovilo za plačilo računa



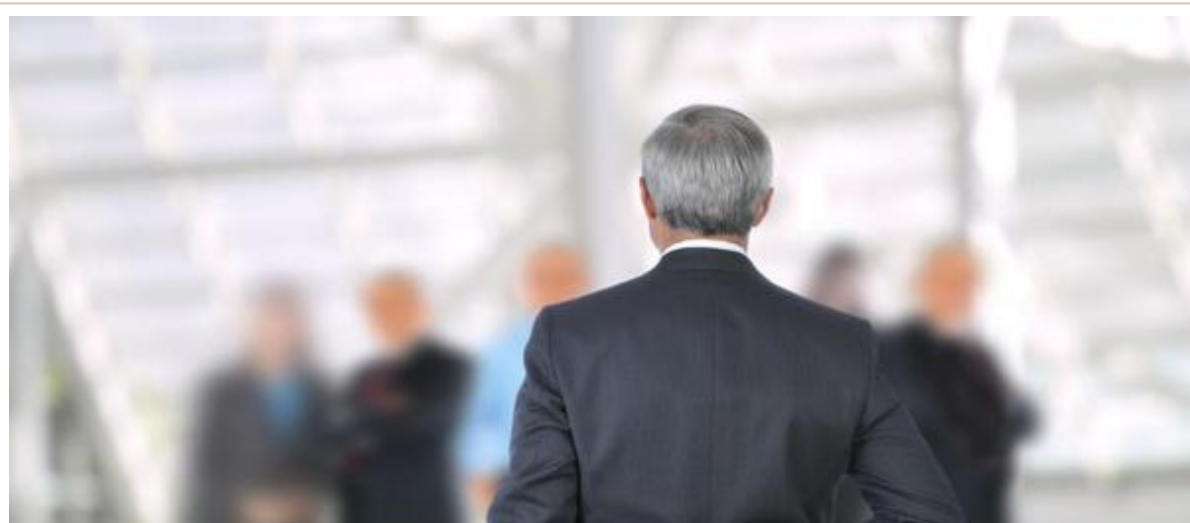
Stane Petavs

04.02.2014 00:01 / Finance 24/2014

Novi dobavitelj ne dobi poslovne priložnosti predvsem zato, ker ponuja boljši izdelek, temveč predvsem zato, ker je še pripravljen tvegati s prodajo na odlog plačila

Poslabševanje plačilne discipline se v vsakodnevnem poslovanju podjetij kaže že toliko, da tudi dolgoletno sodelovanje, osebno poznanstvo in dana beseda niso več zagotovilo, da bo kupec resnično plačal v dogovorjenem roku, opozarja Leon Zalar iz Pro Kolekta.

Pri marsikaterem podjetju je upravljanje likvidnosti vse prepogosto osredotočeno na odločanje, za koliko časa bo kateremu dobavitelju prepozno plačalo račune. Podaljševanje zamud pa se na žalost vse bolj preveša v dokončno neplačevanje. Da je položaj zares problematičen, lahko potrdijo tudi ponudniki storitev, ki se jim še do pred kratkim ni bilo treba sistematično (vsaj toliko) ukvarjati z izterjevanjem svojih kupcev (notarji, odvetniki, zavarovalnice ...).





Zavedanje, da je treba prevzete finančne obveznosti poravnati, ne glede na to, ali so nam kupci plačali, je večini naših podjetnikov, na žalost, še vedno tuje. *Foto: Shutterstock*

Ponesrečeni pobot

Tudi uvedba obveznega pobota ni prinesla izboljšanja likvidnosti gospodarstva, temveč je dosegla kvečjemu nasprotni učinek. V številnih podjetjih je namreč spodbudil miselnost »zakaj bi plačevali, če lahko pobotamo«. In ko takšnega dolžnika upnik vpraša, kdaj bo dobil plačilo, je odgovor v slogu: »Počakajmo, če se bo kaj pobotalo, potem bomo pa naprej usklajevali.« In zato so zamude pri plačilih še večje, likvidnostne težave pa še izrazitejše, pravi Leon Zalar.

Sodelovanje iz obupa

Po njegovih besedah se neplačevanje dobaviteljev kaže v ustavitvah dobav in s tem v iskanju novih dobaviteljev, tako na strani kupcev kot tudi na strani dobaviteljev, s čimer nastajajo dodatni stroški in delo. Za doseganje približno primerljivih obsegov poslovanja podjetja vlagajo vse več truda, kar pelje v izčrpavanje ekip. Najhuje pri vsem tem pa je, da novi dobavitelj ne dobi poslovne priložnosti predvsem zato, ker ponuja boljše izdelke ali boljše storitve, temveč predvsem zato, ker je še pripravljen tvegati s prodajo na odlog plačila. In ko se izkaže, da je njegov novi kupec izkupiček od njegovega blaga usmeril v »gašenje požarov« - zapiranje obveznosti do svojih nekdanjih dobaviteljev - in mu zato ne bo zmožgal plačati, se začarani krog ponovi.

»Vsak dan se srečujemo s podjetji (dolžniki), ki tečejo že takšen tretji, četrti, morda zadnji krog. Ko se krog dobaviteljev v določeni panogi dokončno sklene, s tem ugasnejo še zadnje možnosti za ustvarjanje prihodkov in poplačevane obveznosti, tudi do zaposlenih.«

Marsikdo si predstavlja, da so razmere, ko vlada splošno neplačevanje, idealne za razvoj dejavnosti izterjav. Da ni tako, govori dejstvo, da je že marsikatera družba, ki se je začela ukvarjati z izterjavami, zašla v nerešljive zagate in tudi sama ne zmore poravnati svojih obveznosti, doda Zalar.



Leon Zalar, Pro Kolekt: "Pri marsikaterem podjetju je upravljanje likvidnosti vse pre pogosto fokusirano na odločanje, za koliko časa bo kateremu dobavitelju prepozno plačalo račune." *Foto: Irena Herak*

Slabe možnosti

Kar zadeva odkupe terjatev, je še vedno zaznati rast povpraševanja, pa opazja Dragica Razboršek iz Prve finančne agencije. Hkrati se povečujejo tveganja, saj se plačilna disciplina ni izboljšala kljub ukrepom vlade, ki se do zdaj niso izkazali za uspešne. Nekako velja pravilo, da tisti, ki so do

zdaj plačevali bolj ali manj pravočasno, še vedno poskušajo skrbeti za redna plačila, s čimer želijo ohraniti ugled rednega plačnika do dobaviteljev. Žal je teh vse manj. Število stečajev in prisilnih poravnav se povečuje in kratkoročno Razborškova ne vidi, da bi se to gibanje ustavilo.

»Izobraženi« dolžniki

V podjetju Creditexpress zadnji dve leti oziroma že od začetka krize v Sloveniji ugotavljajo, da so se izterjave močno spremenile. Na eni strani lahko spremljamo propad večjih slovenskih podjetij, ki so zagotavljala množično zaposlovanje ljudi, in posledično nastanek tako imenovanih socialnih bomb. Prišli smo do položaja, da je vse več ljudi, ki so ne povsem zaradi svoje krivde postali dolžniki, meni Aljaž Kus iz Creditexpressa.

»Prav tako opažamo, da so dolžniki vse bolj 'izobraženi' o samem postopku izterjave in poteh, kako se tej izogniti - tu mislim predvsem na prenos premoženja na sorodnike. Tudi institut razglasitve osebnega stečaja se krepi, kar v praksi pomeni, da dolžniki v 90 odstotkih dosežejo odpust obveznosti, kar za upnike pomeni čisto finančno izgubo.«



Dragica Razboršek, Prva finančna agencija: "Plačilna disciplina se ni izboljšala navkljub ukrepom vlade, ki se doslej niso izkazali za uspešne."

Informatizacija izterjave

Na drugi strani seveda tudi upniki iščejo nove poti, kako zavarovati svoje terjatve in povečati učinkovitost izterjave. Tu je bil v zadnjih dveh letih narejen velik korak k popolni informatizaciji izterjave, kar pospešuje sam postopek in njeno učinkovitost. »S tem mislimo predvsem na ustanovitev portala e-sodstva in uvedbo elektronskega vročanja sodišč. Tako bodo upniki in vsi, ki se intenzivno ukvarjamo z izterjavo dolgov, dodatno lahko pospešili postopek in povečali učinkovitost izterjave. Pri plačilni nedisciplini ne moremo govoriti o njenem slabšanju z vidika povečevanja števila neplačnikov, ampak o vedno novih poteh, ki jih uporabljajo dolžniki, da bi se izognili plačilu obveznosti,« ocenjuje Kus.

Brez zavedanja

Zavedanje, da je treba prevzete finančne obveznosti poravnati, ne glede na to, ali so nam kupci plačali, je večini naših podjetnikov, na žalost, še vedno tuje, meni Natalija Zupan iz družbe za upravljanje terjatev EOS KSI. Trenutno dogajanje, izogibanje odgovornosti, pa lahko to dojemanje samo še poslabša.

Eksotični instituti

Decembra je bila sprejeta novela zakona o finančnem poslovanju (ZFPPIPP-F), ki je uvedla cel kup novih eksotičnih institutov za razdolževanje podjetij, med drugim postopek preventivnega prestrukturiranja in »posebno« prisilno poravnavo za srednje in velike družbe. Kot pravi Dragica Razboršek, »ti instituti za nas, faktorinške hiše, pomenijo povečano tveganje pri poslovanju s srednjimi in velikimi družbami, saj imajo te praviloma slabo boniteto. Ne vemo namreč, kdaj bo katera izmed teh družb uporabila takšen novi način 'izogiba' poplačila upnikov.«

Zastoj odkupa terjatev

Zato so v Prvi finančni agenciji sprejeli odločitev, da zdaj terjatev do takšnih družb ne odkupujejo, saj zanje pomenijo nepredvidljivo tveganje, v smislu da bi se tudi ti lahko znašli pod učinki teh insolvenčnih postopkov. »Kolikor nam je znano, zdaj enako ravnajo tudi druge slovenske faktorinške hiše. To gotovo ne vpliva pozitivno na denarni tok na slovenskem trgu, ki je tako ali tako že izredno nizek. Z našimi pomisleki in dilemami smo ves čas seznanjali tudi snovalce novele ZFPPIPP-F, ki pa za nas niso imeli prav nobenega posluha.«

Kakšne terjatve je mogoče prodati

V vsakem primeru so to terjatve z dobro boniteto, z ročnostjo do 90 dni, odgovarja Dragica Razboršek. Glavno pravilo, ki se ga poskušajo držati, je, da je na prvem mestu kakovost terjatev. Pri oceni jim pomagajo dolgoletne izkušnje na trgu. Hkrati skrbijo za ustrezno izbiro naročnikov, s čimer želijo dodatno minimizirati morebitna tveganja neplačila. Sicer opažajo rast prodaje terjatev do javnega sektorja in tudi dejavnosti, kot sta telekomunikacije in farmacija; torej panogi, ki štejeta za manj tvegani. Višina diskonta pri odkupu terjatve je odvisna od bonitete upnika in dolžnika, višine in ročnosti terjatve, ali gre za enkratne ali za večkratne odkupe ... Na podlagi tega se določi višina diskontov, ki se kljub povečanemu povpraševanju v zadnjem času niso pomembneje spremenile in se gibljejo od 0,5 odstotka vrednosti terjatve navzgor, k čemur se prištejejo še stroški obresti za financiranje.