

Pri poslovanju z jugovzhodno Evropo zelo previdno



Samo Kranjec

25.07.2014 00:01 / Finance 143/2014

Zlasti previdni moramo biti pri poslovanju v Bosni in Hercegovini, na Kosovu ter v Albaniji, kjer so razmere najmanj urejene

V večini držav jugovzhodne Evrope je najbolje poslovati na podlagi avansa ali osebnega jamstva lastnika podjetja. Nad potekom posla, finančnim stanjem partnerjev ter plačevanjem je treba nenehno bedeti. Če se zalomi, se je najbolje čim hitreje lotiti zunajsodne izterjave ob pomoči lokalnih specialistov.

KAKO SE JUGOVZHODNI EVROPI ZAVAROVATI PRED NEPLAČILNI KAKO UKREPATI, ČE VAM NE PLAČAJO	Bosna in Hercegovina	Bosna in Hercegovina	Crna gora	Kosovo	Makedonija	Albanija	Poljska	Rumunija	Madžarska
Priloge/Priloge na plačevanje	ob zapadlosti fakture, avans	ob zapadlosti fakture, avans	ob zapadlosti fakture, avans	ob zapadlosti fakture, avans	avans, ob zapadlosti fakture	avans	ob zapadlosti fakture, avans	ob zapadlosti fakture, avans	ob zapadlosti fakture, avans
Priloge/Priloge na plačilo	od 30 do 60 dni	30 dni	30 dni	30 dni	30 dni	30 dni	30 dni	30 dni	od 30 do 60 dni
Priloge/Priloge na zavezovalni plačilni	zadolžnica, menca, hipoteka, zavarovalni poverila	menca, hipoteka, zavarovalni poverila	hipoteka	hipoteka	hipoteka	hipoteka	hipoteka	hipoteka	dokumentarni akontni avans
Priloge/Priloge na izterjavo terjatev	oposniti, družba za izterjavo	oposniti, družba za izterjavo	oposniti, družba za izterjavo	oposniti, družba za izterjavo	oposniti, družba za izterjavo	oposniti, družba za izterjavo	oposniti, družba za izterjavo	oposniti, družba za izterjavo	oposniti, družba za izterjavo
Zastaranje rok za poslovne terjatve	3 leta	3 leta	3 leta	3 leta	3 leta	3 leta	3 leta	3 leta	3 leta
Mobilnost hitre izterjave	da (terjavo) (notarij)	ne	da	ne	ne	da (terjavo) (notarij)	ne	da (terjavo do 12.500 evrov)	da
Mobilnost evropskega izvršilnega naloga	da	ne	ne	ne	ne	ne	da	da	da
Podpisnica o izvršilnosti direktive o zastoje terjatev	ne	da	da	da	ne	ne	da	da	da
Izpolnena evropska direktiva o boju proti namernim preplacilom	da	ne	ne	ne	ne	ne	da	da	da

Skupni imenovalec držav jugovzhodne Evrope je slabšanje likvidnosti, kar se kaže tudi v slabšanju plačilne discipline, pravi Leon Zalar, direktor Pro Kolekta, ki se na območju jugovzhodne Evrope ukvarja z izterjavo. Pri

poslovanju na omenjenem območju svetuje preverjanje bonitet poslovnih partnerjev in tekoče spremljanje njihovega poslovanja - tudi prek tako imenovanega monitoringa poslovanja, ki ga izvajajo bonitetne hiše. Tudi tistih, s katerimi poslujemo že leta in smo z njihovimi predstavniki ali lastniki stkali prijateljske vezi.



Redno moramo preverjati tudi boniteto tistih poslovnih partnerjev, s katerimi poslujemo že desetletja. **Leon Zalar**, direktor družbe Pro Kolekt

Na omenjenem območju je najbolj pogosta prodaja z odloženim plačilom, pri čemer je dobavitelj bolj varen, če svoje terjatve zavaruje pri zavarovalnicah - specializiranih ali splošnih. Pri tem zavarovalnica praviloma določi znesek, do katerega je mogoče dobavljati na odprt račun (limit), pri čemer se tudi določi, koliko časa so (pri dobavah do tega zneska) terjatve lahko odprte.

Na Hrvaškem plaz prisilnih poravnav

Na Hrvaškem so lani začele veljati tako imenovane predstečajne nagodbe, ki so primerljive z našimi prisilnimi poravnkami, zato je teh postopkov v tej državi trenutno zelo veliko. Če dogovor z upniki ne uspe, gre podjetje v stečaj. Omenjeno bo hrvaški trg prečistilo in bodo lahko poslovala le trdna podjetja, pravi Zalar.

Hrvaške kupce je treba preverjati: ne le njihove bilance, temveč tudi bonitetna poročila, iz katerih je razvidno tekoče poslovanje. Slediti je treba tudi spremembam pri poslovnih partnerjih - če se menjujejo odgovorne osebe ali lastniki ali če podjetje neha delovati. Slabo znamenje je tudi, če podjetje začenja zamujati s plačili prek svojih običajnih zamud. Na Hrvaškem si je smiselno (in razmeroma preprosto) zagotoviti zavarovanje terjatev, še zlasti, če je obseg poslov s posameznim partnerjem velik.

Po Zalarjevih besedah je mogoče poslovati tudi s pomočjo brezregresnega faktoringa (odkupa terjatev). Pri faktoringu navadno prodajalec svojo terjatev do kupca proda faktorinški hiši in dobi kupnino izplačano takoj ter ne čaka na zapadlost fakture. Če pri klasičnem faktoringu kupec faktorinški hiši ne plača, ta prodajalca pozove, da ji izplačani znesek vrne. S tem si ni povečal varnosti, temveč le izboljšal likvidnost. Če pa se prodajalec dogovori za brezregresni faktoring, faktor prevzame tudi tveganje, da kupec ne bo plačal.

Na Hrvaškem veliko uporabljajo tudi zadolžnice, ki so učinkovit instrument. So pa na Hrvaškem možnosti za unovčevanje instrumentov precej boljše kot v drugih državah na območju nekdanje Jugoslavije.

Srbi radi pretiravajo

Srbija je po Zalarjevih besedah precej odvisna od tujih vlaganj, zato so do poslovanja s tujino zelo odprti. Previdnost pa tudi v tej državi ni odveč. »Več ko je besed o prijateljstvu, več razlogov za previdnost imamo,« pravi sogovornik. Srbski poslovneži svoje partnerje radi gostijo in navdušujejo ter se pokažejo v lepi luči - to naj nas ne zavede, njihov finančni položaj je treba nenehno preverjati, da lahko dovolj zgodaj zaznamo morebitne težave in nevarnosti neplačil. Tudi v Srbiji pa počasi izginja navada, da se posli sklepajo v »kafanah«.

Dodatno previdni moramo postati, ko naš partner začenja plačevati pozneje kot navadno. Treba ga je povprašati, zakaj je tako, se morda pozanimati na višji stopnički v podjetju - če smo se prej pogovarjali le s komercialistom, poiščimo finančnega direktorja ali celo direktorja podjetja. Če se pri partnerju začnejo izgovarjati, da pristojnih ni v hiši ali da niso dobili fakture, je treba poiskati pomoč specialistov za izterjavo.

V Srbiji po Zalarjevih besedah tuji upniki težje začnejo sodne postopke, ker morajo v tej državi odpreti nerezidenčni račun. Za to pa morajo

dokazati dejansko lastništvo svojega podjetja in razkriti njegove lastnike. Sodni postopki in uradne izterjave so v tej državi zamudni. Sodišča pa po izkušnjah Pro Kolekta delujejo razmeroma dobro in do tujcev pošteno.

V Bosni in Hercegovini vlada nered

Pri poslovanju s to državo se močno čuti, da je razdeljena na tri entitete, z vsako posebej je treba poslovati s tamkajšnjimi ljudmi. Srbska in hrvaška entiteta sta razmeroma urejeni, dogovori praviloma veljajo, muslimanska pa je bolj razpuščena. Tu ne na politični ne na gospodarski ravni dogovori ne veljajo. Hrvaška entiteta pa je poslovno močno vezana na Hrvaško.

Tveganje pri poslovanju na območju Bosne in Hercegovine je večje kot na Hrvaškem in v Srbiji. Teoretično so sodni postopki primerljivi s slovenskimi, v praksi pa se praviloma sodi v korist domačinov. Sami postopki tečejo zunaj pravil - lahko so zelo hitri ali pa trajajo nerazumno dolgo. Pri izterjavi je zato najbolje ubirati zunajsodne poti, ki so cenejše in hitrejše. Je pa pri tem pogosto treba računati na vsaj delni odpis dolga.

Leon Zalar pri poslovanju z Bosno in Hercegovino svetuje poslovanje z avansi, če se je s kupci o tem mogoče dogovoriti. Preveriti je treba tudi, ali podjetje, s katerim nameravamo poslovati, obstoji. »Bosanci so mojstri vtisa, zelo radi pretiravajo v zvezi s svojo močjo, strokovnostjo in mrežo poznanstev. Nagnjeni

so k preprodajanju, manj k proizvodnji in ustvarjanju,« razlaga sogovornik.

V BiH so sprejeli tudi zakon o zaščiti porokov in so njihove obveznosti zelo omejili, kar je še dodaten razlog za previdnost pri poslovanju s tamkajšnjimi podjetji.

V Črni gori podobno kot v BiH

Tudi v Črni gori sodstvo ne dela dobro, v praksi deluje podobno kot bosansko. Izboljšuje pa se dostopnost do informacij. Tudi v Črni gori Leon Zalar svetuje predvsem poslovanje z avansi, če je le mogoče, stodontnimi. Tudi v tej državi je treba preveriti, ali podjetje, s katerim nameravamo poslovati, obstaja.

Kosovo: labirint družinskih povezav

Poslovanje s to državo je zelo posebno, pravi Zalar. Prva ovira je jezik, saj kosovski Albanci, če pride do zapletov, srbsko nočejo govoriti. Tam tudi vlada miselnost, da se vseh dobav ne plača. Prve dobave plačujejo z gotovino, poznejše na odprt račun, zadnjih pa ne. V navadi je tudi, da se računi izdajajo na različna podjetja, ki so v lasti različnih bratov, ki se pri (ne)plačilu radi izgovarjajo drug na drugega.

Sodišča so večinoma neučinkovita, pri reševanju izterjav je treba ubirati zunajsodne poti in tudi pričakovati, da bomo morali odpisati precejšen del dolga, razlaga sogovornik. Kot posrednika je najbolje poiskati nekoga, ki je dolžniku blizu, in mu ponuditi

dobro provizijo. Rubeži na naslovih dolžnikov v praksi niso izvedljivi, saj si izvršitelji tega preprosto ne upajo. Tudi na Kosovu Zalar svetuje poslovanje z avansi ali pa da za obveznosti jamči lastnik podjetja s svojim osebnim premoženjem. Pri poslovanju na odloženo plačilo brez zavarovanja terjatev ni priporočljivo poslovati.

Kosovska podjetja bilanc ne objavljajo, bonitete je zelo težko sestaviti. Obenem pa podatkom iz bilanc ni mogoče zaupati. »Na Kosovu se podjetnike ocenjuje na podlagi vidnih stvari - ali imajo podjetje, koliko zaposlenih imajo, koliko let poslujejo, kakšno osebno premoženje imajo, denimo hišo,« pravi Zalar.

V Makedoniji glavni neplačnik država

Po Zalarjevih besedah tamkajšnje oblasti gospodarstvo precej zanemarjajo, usmerjene so predvsem v gradnjo infrastrukture, spomenikov... Država naroča storitve, ki jih praviloma ne plačuje. Velika gradbena podjetja za svoje storitve ne dobivajo plačila in tudi ne plačujejo podizvajalcev. Zaradi terjatev do države si sposojajo denar od bank.

Leon Zalar pri poslovanju z makedonskimi podjetji svetuje avans ali osebno poroštvo ustanovitelja podjetja ali direktorja. Neplačniki se namreč plačilu pogosto izmikajo z ustanavljanjem novih podjetij in prenosom poslovanja na njih.

Zalar tudi opozarja, da makedonski podjetniki pri zavarovanih terjatvah pri poslovanju z določenim podjetjem strankam velikokrat predlagajo, naj račune izdajo na druga podjetja. Za to naj se ne odločijo, saj zavarovalnica, če ne pride do plačila, tega ne bo mogla upoštevati, ker lahko zagotavlja zavarovalno kritje le za pravno osebo, za katero je določen limit, tudi če je lastnik obeh podjetij isti.

Pri poslovanju z makedonskimi Albanci je velika verjetnost podobnega vzorca kot na Kosovu - da slovensko podjetje najprej posluje s podjetjem enega brata in ta ne plačuje in ga napoti na podjetje svojega brata, ta pa, ko neha plačevati, na naslednjega. Ti potem toliko zavlačujejo s plačevanjem, da terjatve zastarajo. Če prihaja do neplačevanja, je treba ukrepati čim prej, pravi Zalar.

Če podjetnik ne plača, je pri izterjavi treba ubirati predvsem zunajsodne poti. Pri tem pa Zalar svetuje, da se je treba, če je neplačnik Albanec, za pomoč pri izterjavi obrniti na albanskega posrednika, pri Makedoncu pa na makedonskega. So pa takšne izterjave, če jih zaupamo poznavalcem, sorazmerno uspešne. Sodne poti so veliko bolj zahtevne, rubež terjatev je v praksi praviloma misija nemogoče. Sodišča delujejo počasi, praviloma pa sodijo na temelju dokazov in do tujcev niso pristranska.

V Albaniji nekoliko bolje kot na Kosovu

Velika previdnost je nujna tudi pri poslovanju v Albaniji, pri čemer so razmere in miselnost

ljudi primerljive s tistimi na Kosovu, vendar manj kaotične. Če se s plačili zatakne, je treba predvsem ubirati zunajsodne poti, pri plačilu pa je treba pogosto računati na precejšnje odpise. Tudi v Albaniji Leon Zalar svetuje poslovanje na osnovi avansov ali osebnega jamstva lastnika podjetja. Pri zamujanju s plačili se je treba odzvati hitro in pri neplačniku zahtevati pisna zagotovila za plačilo z jasno določenimi roki in načrtom plačevanja.

Bolgarija - članica EU z neevropsko mentaliteto

V Bolgariji je močno razpredena siva ekonomija, vzporeden svet uradnemu je močno razvit. Tudi pri poslovanju s to državo je nujna velika previdnost. Gre za sorazmerno veliko državo, zato so zneski pri poslovanju višji, kar prinaša večjo izpostavljenost. So pa v Bolgariji na voljo kakovostne bonitetne informacije, tudi zato, ker je država članica EU. Uradnim informacijam je v Bolgariji mogoče zaupati, tudi bonitetnim poročilom.

Pri poslovanju z bolgarskimi podjetji je treba preveriti, ali so vpisana v aktualni sodni register. Bolgari, ko se jim zatakne, svoje podjetje zelo radi prodajo naprej (in ustanovijo novo), pri čemer novi lastnik obveznosti prejšnjega praviloma ne želi prevzeti. Tudi zato je treba pri neplačevanju zelo hitro ukrepati. Sodišča delujejo v skladu s standardi EU, proti preprodaji založenih podjetij pa so nemočna, podobno kot v Sloveniji.

Romunija - pravila EU veljajo, vsak si jih razlaga po svoje

Romunija je med državami jugovzhodne Evrope največja, zato so tudi zneski pri poslovanju s tamkajšnjimi podjetji najvišji. Tudi v tej državi, članici EU, si pravila poslovanja radi razlagajo po svoje, pravi Leon Zalar. Informacijam iz bonitet in uradnih ustanov je mogoče zaupati, podjetja je mogoče ustrezno preveriti. Je pa v tej državi v veljavi kar nekaj vrst bilanc, zato znajo iz njih informacije razbrati samo specialisti. Romuni se tudi neradi držijo standardov poslovanja. Če je le mogoče, je pri poslovanju z Romuni dobro prodajati z avansom.

Sogovornik pri stečajih v Romuniji opozarja, da je že prijava terjatev lahko precejšen izziv in včasih je že velik uspeh, da so terjatve priznane. Lastniki propadlih podjetij premoženje praviloma izpeljejo iz podjetja, tako da za poplačilo upnikov iz stečaja pogosto ne ostane sredstev. Koristno je torej najeti specialiste, ki bodo za naše terjatve ustrezno poskrbeli.

Madžarski dajejo ton tuji lastniki podjetij

Madžarska je razmeroma urejena država. Poslovanje je primerljivo z drugimi državami EU, ker so v številnih tamkajšnjih podjetjih lastniki tujci, ki poslujejo po zahodnih merilih. Uradne in bonitetne informacije je mogoče pridobiti razmeroma preprosto. Na

Madžarskem so zunajsodne izterjave učinkovite, seveda če je izterjava pravočasna.

Lokalne povezave zelo močne

Leon Zalar opaža, da je na Balkanu veliko primerov, da sodniki sodijo v prid domačim podjetnikom, če je tožnik tujec, težko pa ocenjuje, ali zaradi podkupovanja ali le zaradi poznanstev. Zlasti v Srbiji pa so ljudje pogosto pripravljeni delovati le, če imajo od tega tudi osebne koristi. Vzporedni svet pa nedvomno obstoji, goljufanje države je zelo razširjeno po celem Balkanu. Javni razpisi so praviloma nekomu pisani na kožo, podobno kot v Sloveniji.