

MATEJ GOLOB, Direktor, Converta d.o.o.

IZTERJAVA TERJATEV

Kaj narediti z zapadlimi terjatvami?

Ogrožen obstoj. Kot že vsi vemo, predstavlja plačilna nedisciplina veliko težavo v poslovanju podjetij v Evropski uniji pa tudi v Sloveniji. Po podatkih podjetja Intrum Justitia, znaša v Evropski uniji letni znesek odpisanih terjatev že 312 milijard evrov oziroma več kot znaša finančna pomoč dana Grčiji, Irski in Portugalski. Število podjetij, ki menijo, da se bo tveganje neplačila računov še povečevalo, je dvakrat večje od števila podjetij, ki menijo, da se bo to tveganje zmanjševalo. 28 % vseh podjetij v Evropi vidi plačilno nedisciplino kot grožnjo za njihov nadaljnji razvoj, medtem ko jih 45 % vidi plačilno nedisciplino kot oviro za njihov nadaljnji razvoj.

30 % vseh računov se ne plača. Raziskave finančne družbe Atradius ugotavljajo, da imajo v Evropi najdaljše plačilne roke v Grčiji in Španiji, najkrajše pa v Nemčiji in Avstriji. V povprečju se 30 % vseh računov ob njihovi zapadlosti ne plača. Zapadli računi se najhitreje poravnajo v nordijskih državah in na Madžarskem, najpočasneje pa v Grčiji in Španiji. Običajno je 25 % zapadlih računov plačanih v roku 31 do 90 dni od njihove zapadlosti (v južni Evropi 35 %). Odstotek neizterjanih računov se običajno giblje okoli 3 %, odstopajo pa grška podjetja s 6 % neizterjanimi računi. Glede na gospodarske panoge velja, da se računi najbolj redno plačujejo v finančnem sektorju, največ težav pa je v proizvodnem sektorju. Podjetja se zaradi

plačilne nedisciplin vedno bolj zatekajo k preverjanju bonitetnih ocen kupcev pred sklepanjem poslov.

Kaj narediti z zapadlimi terjatvami? Vse navedeno kaže, da plačilna nedisciplina je in ostaja velika težava v poslovanju podjetij, vprašanje, ki se postavlja podjetjem pa je, kakšne so sploh možne rešitve. V svetu pa tudi v Sloveniji poznamo več oblik reševanja odprtih terjatev. Najbolj značilne oblike reševanja so naslednje.

V praksi se v Sloveniji pojavlja problem, da terjatev iz panoge gradbeništvo sploh ni mogoče prodajati zaradi tveganja oziroma nejasne prihodnosti.



Factoring. Factoring je finančna storitev, s katero pridemo do denarnih sredstev tako, da podjetje proda svoje nezapadle poslovne terjatve posebni finančni inštituciji (faktorju). Stroški faktoringa so običajno sestavljeni iz faktorinške provizije, stroškov financiranja (obrestne mere) ter administrativnih stroškov. Za odkup terjatve običajno potrebujete zgolj verodostojen račun oziroma fakturo ter potrdilo dolžnika glede obstoja dolga. V praksi pa se v Sloveniji pojavlja problem, da terjatev iz določenih panog npr. gradbeništvo sploh ni mogoče prodajati zaradi tveganja oziroma nejasne prihodnosti.

Odkup zapadlih terjatev. Pri vsakem podjetju z rastjo njegovega poslovanja raste tudi število zapadlih in neplačanih obveznosti. Kot smo že navedli, se odstotek tovrstnih terjatev običajno giblje okoli 3 %. Kot najpomembnejši dejavniki pri ocenjevanju vrednosti zapadle terjatve se upoštevajo elementi, kot so čas od zapadlosti, višina terjatve, bonitetna ocena dolžnika ipd.

Prednost prodaje zapadlih terjatev je v pridobitvi likvidnih sredstev ter da ni potrebno čakati na dobro voljo dolžnika, kdaj bo poravnal svojo obveznost. V praksi se pojavlja težava glede določitve odkupne vrednosti zapadlih terjatev, ki se običajno odkupujejo samo z velikimi diskonti. Samo kot razmislek - v primeru Grčije, ki je država, se razpravlja, da verjetno tudi 50 % odpis terjatev ne bo dovolj za poplačilo njenih obveznosti,

Po podatkih AJ PES-a se je v Sloveniji povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti povzpел od 106 mio EUR v septembru 2008 na 534 mio EUR v oktobru 2011. Navedeno pomeni povečanje za več kot petkrat!



koliko so potem šele vredne nezavaroane terjatve do prezadolženih slovenskih podjetij?

Kompensacije, asignacije, verižne kompensacije.

Eden od najbolj znanih načinov reševanja odprtih obveznosti so kompensacije, verižne kompensacije ter asignacije. Za pripravo in izvedbo verižne kompensacije morajo običajno biti izpolnjeni pogoji, kot so vzajemnost, istovrstnost, zapadlost ter iztožljivost terjatev.

Prednost kompensacij je zlasti v zmanjševanju obveznosti, njihova slabost pa je, da podjetja s kompensacijo običajno ne pridobijo likvidnih sredstev (denarja). Rezultati obveznega pobota prav tako kažejo, da sicer kar nekaj dolžnikov vsaj del svojih terjatev zapre na ta način (47,3 % dolžnikov konec oktobra 2011), vendar pa so to še vedno nizki odstotki pobotanih obveznosti (7 % pobotanih obveznosti od zneska prijavljenih obveznosti).

Izvensodno unovčevanje terjatev.

Številna podjetja imajo veliko dolžnikov, a premalo časa, znanja in volje za učinkovito izterjavo. Kljub temu se podjetja še vedno redko poslužujejo tega načina unovčevanja terjatev. Vzdrževanje denarnega toka je za vsako podjetje pomembno, uspeh izvensodne izterjave pa je najpogosteje odvisen predvsem od pravočasnega začetka opominjanja, velike stopnje urejenosti, korektnosti ter pravilno določenega pristopa.

Tipična storitev na tem področju obsega telefonsko komunikacijo, pošiljanje obvestil, obiski strank, vodenje dokumentacije in knjigovodska spremljava ter redno obveščanje upnika o stanju postopkov. Podjetja, ki so specializirana za to dejavnost običajno zaračunavajo nadomestilo samo v primeru uspešne izterjave.

Sodno unovčevanje terjatev.

V primeru, da vsi ukrepi izvensodnega unovčevanja terjatev ne pomagajo in kljub vsem izčrpanim možnostim niste dobili želenega plačila, se v skrajnem primeru lahko odločite za izvršbo oziroma sodno izterjavo dolga kot načinom za prisilno poravnavo dolga pri čemer morate ravnati preudarno in taktično. Z možnostjo vlaganja t.i. elektronskih izvršb se je postopek vlaganja sicer pospešil, še vedno pa obstajajo težave oziroma zamude v postopku, v kolikor dolžnik vloži ugovor oziroma v kolikor nima premoženja ali sredstev na transakcijskem računu za poravnavo svojih obveznosti. Za uspešno izvršbo običajno ni dovolj samo vložitev predloga za izvršbo, ki pomeni samo prvi korak.

Insolvenčni postopki. Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju ureja zlasti postopke prisilne poravnave, prisilne likvidacije, stečaja ter izbrisa pravnih oseb. Postopek prisilne poravnave in stečaja pomenita, da bo upnik zagotovo izgubil plačilo vsaj dela svoje terjatve. Država je vsaj toliko popravila zakonodajo,

da si podjetja ob koncu novembra 2011 lahko prvič znižajo DDV za terjatve do dolžnikov na začetku stečaja ali prisilne poravnave. To znižanje pa ni avtomatično, ampak morajo upniki pred tem prijaviti terjatev, ta pa mora biti tudi pravnomočno priznana (končni seznam preizkušenih terjatev).

Zavarovanje terjatev.

Podjetja v sodobnih ekonomijah v veliki meri temeljijo na kreditnih odnosih, saj kupci zahtevajo prodajo z odloženim plačilom 30 ali več dni. Glavna funkcija zavarovanja terjatev je, da štiti prodajalce pred neplačilom brez drugih instrumentov za zavarovanje plačil (npr. menica, zastava premoženja), ki jih mora sicer priskrbeti dolžnik. S posebno pogodbo med zavarovalnico in stranko se določijo kupci, od katerih terjatve se zavarujejo, limiti zavarovanj, način prijave neplačanih terjatev, postopke ob neplačanih terjatvah in podobno. Tudi tu se v praksi, podobno kot pri faktoringu, izpostavi problematika zavarovanja terjatev v določenih panogah npr. gradbeništvo oziroma do posameznih subjektov.

Sklenitev sporazuma. Poleg vseh zgoraj navedenih postopkov in načinov za poplačilo terjatev je potrebno vedno pomisliti tudi na možnost sklenitve sporazuma med upnikom in dolžnikom. Sporazum lahko obsega tako dogovor glede plačila na obročke, kompensacije, popust na takojšnje plačilo in podobno. ■