

NOVI KORONAVIRUS JE PO EVROPI PRIŽGAL RDEČO LUČ PRI PLAČILIH

Kot najpomembnejši razlog za neplačila so slovenski podjetniki navedli zmanjšanje likvidnih sredstev zaradi posledic razglasitve epidemije

Neplačani računi in zamude pri plačilih so še vedno del poslovnega vsakdana tako v Sloveniji kot tudi na ravni celotne Evrope. Potem ko so se plačilne navade v Evropi začele izboljševati, je razglasitev pandemije zaradi razširitve COVID-19 dodobra pretresla evropsko in vso svetovno gospodarstvo. Na neki točki smo imeli občutek, da se je ustavilo življenje. V industriji so ustavili stroje, na cestah je bilo le malokatero vozilo, letalski promet pa je bil okrnjen na najnujnejši transport.

Neplačila kupcev zmanjšujejo investicijski potencial

Javno in družabno življenje se je ustavilo. Ali so se po svetu ustavila tudi plačila? Za podjetje, ki se ukvarja z upravljanjem terjatev, je to vprašanje še kako aktualno in bo tudi v prihodnje. Likvidnost je dragocena in nujna kot kri, ki kroži po žilah. Brez likvidnosti ni poslovanja, propade gospodarstvo. Krčevito zadrževanje likvidnih sredstev, neplačevanje obveznosti, prinaša dodatno nevarnost za nadaljnjo gospodarsko aktivnost.

Dejstvo je, da neplačila kupcev povzročajo motnje pri poslovanju, ki podjetjem višajo stroške in zmanjšujejo investicijski potencial. Dobre plačilne navade kupcev pa po drugi strani omogočajo, da se v podjetjih osredotočajo na posel, s tem ohranjajo delovna mesta in celo ustvarjajo nova. Z interno ali eksterno izterjavo dolgov pa poskrbimo za potrebno likvidnost, ki jo v podjetju potrebujemo za poslovanje in razvoj.

Anketiranci menijo, da kupci namenoma ne poravnajo računov

V podjetju EOS KSI so z raziskavo o plačilnih navadah kupcev med pandemijo želeli ugotoviti, kako trenutno stanje vpliva na plačilne navade kupcev. K sodelovanju so povabili slovenske podjetnice in podjetnike iz različnih sektorjev. Kot najpomembnejši razlog za neplačila kupcev so podjetniki navedli zmanjšanje likvidnih

sredstev, kar je posledica razglasitve epidemije. Na drugem mestu je zmanjšanje obsega naročil (pri kupcu), na tretjem pa namerno neplačilo.

Med pandemijo so plačilni roki daljši

Raziskava o plačilnih navadah v Sloveniji je pokazala, da so podjetja svojim kupcem v povprečju plačilne roke podaljšali za 57 dni, na drugi strani pa so se s svojimi dobavitelji ravno tako dogovorila za podaljšanje roka plačila, v povprečju za 50 dni. Delež pravočasnih plačil se je zmanjšal za 24 odstotkov.

Aktualne težave pri izterjavi drugod

Hrvaška se trenutno srečuje z veliko težavo, saj verjetno še nekaj časa ne bodo mogli začeti novih izvršilnih postopkov zaradi posebnih predpisov in dejstva, da sodišča ne bodo redno obravnavala zadev. Aktivnosti so omejene na pripravo dokumentacije za čas, ko se stvari vrnejo v normalno stanje.

Težave podjetij v preteklosti

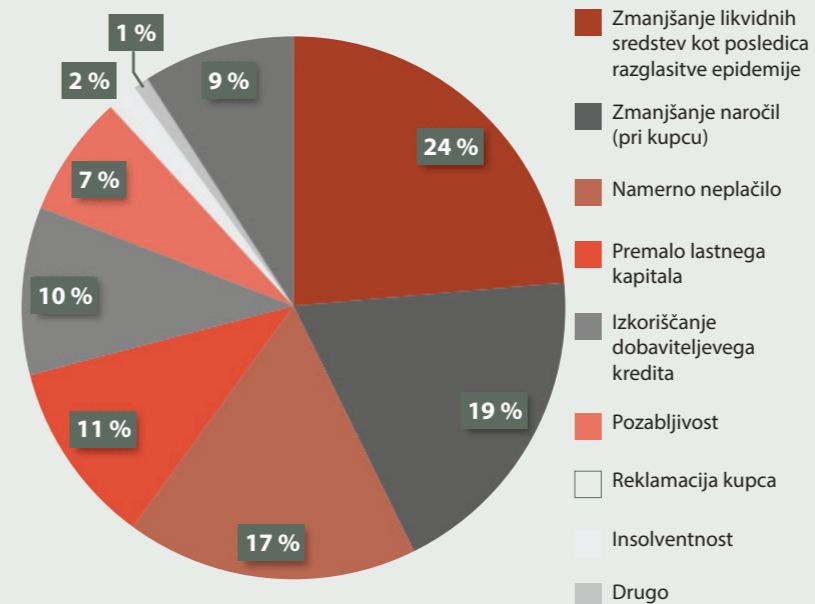
V odstotkih prizadetih podjetij

	ZAHOD	VZHOD	SLO
Likvidnostne težave	28	42	21
Izguba dobička	36	48	17
Manjši obseg investicij	20	28	17
Višji stroški obresti	29	35	16

Vir: EOS, raziskava »Evropske plačilne navade 2019«

Za **24 %** se je med epidemijo zmanjšal delež pravočasnih plačil.

Zakaj mojega denarja ni na računu?



EOS, raziskava »Plačilne navade kupcev po razglasitvi epidemije 2020«

V ZDA, kjer ima vsaka zvezna država svoja pravila glede izterjave, poročajo o skorajšnji ustavitvi procesa izterjave dolžnikov, podobno je tudi v Veliki Britaniji, kjer so se podjetja množično odločila za ustavitev vseh postopkov izterjave.

V Nemčiji sodni postopki izterjave potekajo normalno, rubeži pa se ne izvajajo, saj izvršitelji delujejo v omejenem obsegu. Na Češkem upravljanje terjatev poteka nemoteno, ravno tako na Finskem in Nizozemskem, kjer se sodni postopki niso ustavili.

Najpogostejše težave pri izterjavi so upad deleža plačil zaradi nemožnosti vložitve izvršb in nadaljevanja sodnih postopkov, nedosegljivost dolžnikov (predvsem v sektorju B2B zaradi zaprtja pisarn) in zmanjšanje števila dolžnikov, ki se držijo dogovora.

Ukrepi za preprečitev neplačil

Standardna priporočila in pravila za preprečitev zamud in neplačil v izrednih razmerah, kot smo jih doživljali od marca naprej, seveda ne zaležejo. Kako izterjati denar od partnerja, ki ne posluje, ne proizvaja, ne prodaja? »Težko. Staro pravilo finančnega poslovanja je narekovalo, da je vedno treba imeti za tri mesece likvidnostnih rezerv – ravno zaradi nepredvidenih dogodkov,« pravi Natalija Zupan, direktorica EOS KSI.

Še vedno pa so – tudi v času epidemije – številna podjetja proizvajala, poslovala in tudi prodajala. »Naše mnenje je, da naj bo odlog plačila izhod v sili za premostitev trenutnih likvidnostnih težav. Podjetja pa naj ta ukrep sprejmejo izjemoma v dogovoru z dobaviteljem in kot kratkoročno rešitev,« svetuje sogovornica.



www.eos-ksi.si



Dobra izterjava je več kot moledovanje za plačilo računov. Poleg informacijskega okolja zahteva od ljudi širša komunikacijska znanja s področja psihologije in pogajanj.

■ Natalija Zupan, direktorica EOS KSI.

Podjetja za izterjavo so hitra in učinkovita rešitev

»Če imajo podjetja težave z neplačniki ali zamudniki, morajo hitro ukrepati, da lahko uspešno izterjajo svoje terjatve,« pravi Zupanova. Dobra izterjava je po njenih besedah več kot moledovanje za plačilo računov. Poleg informacijskega okolja zahteva od ljudi širša komunikacijska znanja s področja psihologije in pogajanj. »Tega v podjetjih pogosto ni. Zato smo podjetja za izterjavo dolgov lahko hitra in učinkovita rešitev. Pri našem delu z znanjem, izkušnjami in naprednimi tehnološkimi rešitvami poiščemo dolgoročne rešitve za uspeh svojih naročnikov doma in v tujini. Pozitivno vplivamo na gospodarski cikel in pomagamo ohranjati delovna mesta, ki poganjajo našo družbo naprej,« še dodaja direktorica podjetja EOS KSI.