

Sodelovanje z neplačniki je bolje pretrgati

F Borut Pust
borut.pust@finance.si

Kot pravi Polona Urh iz finančno-računovodske hiše Replika, je pri poslovanju malih podjetij v zadnjem času največja težava plačilna nedisciplina. To še posebej velja za panogo gradbeništva in storitev, ki so z gradbeništvom povezane.

Mala podjetja po njenem mnenju zato veliko časa in energije porabijo za izterjavo dolgov in zagotavljanje dodatnih virov financiranja za pokrivanje stroškov poslovanja. »Pri večjem delu podjetnikov opazamo tudi upad prihodkov, ti so v primerjavi z letom prej v povprečju upadli za 20 odstotkov,« pravi.

Svetovalci so navadno računovodski servisi

V takem podjetniškem ozračju ni lahko poslovati, zato se podjetja odločajo za najem zunanjih finančnih svetovalcev, ki jim pomagajo pri ključnih odločitvah. »Manjši podjetniki vlogo zunanjega finančnega svetovalca večinoma zaupajo kar računovodskemu servisu, ki jim vodi knjige,« pravi Urhova in dodaja, da se manjša podjetja le v posebnih primerih obrnejo tudi na koga drugega. Vloga dobrega finančnega svetovalca je po njenem mnenju v pravočasnem opozarjanju na morebitne finančne pasti poslovanja in zagotavljanju

F ŠTEVILKA

20%

► so lani številnim podjetnikom v povprečju upadli prihodki.

optimalnih rešitev, ki so primerne za male podjetnike.

Ni dobro poslovati z enim samim naročnikom

Eden od njenih osnovnih nasvetov za mala podjetja je, da nikoli ni dobro poslovati samo z enim večjim naročnikom. Sčasoma namreč malo podjetje od velikega naročnika postane povsem odvisno. »Tudi odločitev, da podjetnik še sodeluje z naročnikom, ki mu že več mesecev ni plačal, je lahko usodna,« pravi naša sogovornica, ki je računovodkinja in davčna svetovalka. »Z naročniki, ki ne plačujejo, je sodelovanje bolje pretrgati in čas vložiti v iskanje drugih priložnosti.« Brezplačno delo pač nima prihodnosti.

Kar zadeva izterjave, Urhova meni, da je terjatve vedno treba izterjati v čim krajšem času. Če ne gre drugače, po sodni poti oziroma s sodno izvršbo. Za tista podjetja, za katera ni videti realnega izhoda iz brezupnega finančnega položaja, Urhova meni, da je umetno vzdrževanje takega podjetja nesmiselno. Dolgovi in agonija se s časom le dodatno poglobljajo. ●



Barbara Ršja

► Prvi nasvet Polone Urh iz družbe Replika malim podjetjem je, da nikoli ni dobro poslovati samo z enim večjim naročnikom.