



OGLASNA
PRILOGA

Dolgovi in terjatve

Četrtek, 25. februarja 2016, št. 38 www.finance.si

Z zunajsodno poravnano dolgov preveč odlašam

Mala in srednja podjetja v Sloveniji zelo redko posežejo po zunajsodnih izterjavah. V tujini je povsem drugače. Še preden se lotijo sodnih izterjav, stroški teh so v Sloveniji izredno nizki, praviloma najamejo specializirana podjetja, ki se ukvarjajo z izterjavami in upravljanjem neizplačanih dolgov.

Mala in srednja podjetja sama izvajajo izterjave od svojih neplačnikov, saj je takšna pot najcenejša, ker podjetje pri tem ne potrebuje odvetnikov ali druge zunanje pomoči. Če takšna pot ni uspešna, pozneje začnejo sodne postopke izterjave zapadlih neplačanih dolgov.

Vendar pa praksa kaže, da veliko dolžnikov obveznosti poravna prej, če postopke izterjave vodi za to specializirano podjetje. Razlogov je več. Kot pravi Miroslav Benicky, vodja operative pri podjetju Advancing Trade, na uspeh zelo vpliva sprememba dinamike v komunikaciji.

Ko dolžnik prejme opomin z drugega naslova, se v veliko primerih zadeva začne tudi dejansko urejati. Vključitev zunanje partnerja za izterjavo v pravem trenutku ima še druge prednosti. Upnik se izogne morebitnim stroškom vodenja sodnih postopkov, razbremeni se časovno in kadrovsko zahtevno obravnavanje dolžnikov, velikokrat pa se po rešitvi težav poslovanje med upnikom in dolžnikom tudi nadaljuje.

Fizične osebe

Pri izterjavi fizičnih oseb sta odločilna pravilna komunikacija in upoštevanje dolžnikovega socialnega in finančnega položaja. Za fizične osebe so na voljo informacije, ki pripomorejo k uspešnosti izterjave - poizvedbe o zaposlitvi, raziskave naslovov, raziskave o premoženju. Ko je dolžnik pisno obveščen, da je upnik za poravnavo dolga pooblastil zunanjo agencijo, sledi telefonska komunikacija.

Po identifikaciji razlogov za zamudo oziroma neplačilo sledi mediacija, kjer predstavniki agencije usklajujejo pričakovanja upnika in plačilne zmožnosti dolžnika. Za terjatve, kjer se oblikuje dogovor o obročnem poplačilu, agencija spremlja ves potek odplačevanja. Če se dolžniki ne odzivajo na pozive, agencija stopnjuje intenzivnost izterjave s pismom odvetnika ali obiskom, kar največkrat poveča odzivnost dolžnika in možnost za dokončanje zunajsodne izterjave.

Pravne osebe

Podobno je pri postopku zunajsodne izterjave pravnih oseb. Tudi tu je treba ugotoviti in razumeti razloge za nastali dolg. Glavni razlogi so insolventnost, sezonski izpad prilivov, reklamacija glede dobavljenega blaga ali storitve. »V teh primerih upoštevamo upnikova pričakovanja in z dolžnikom poiščemo najustreznejšo zunajsodno rešitev. Tako se upnik pogosto izogne sodnemu postopku, ki bi se lahko časovno zavlekel, s čimer bi nastali dodani in povsem nepotrebno stroški,« razlaga Benicky. Pri



V tujini se upniki za predajo izterjave zunanjemu partnerju odločajo 30. dan, v Sloveniji pa šele med 180. in 360. dnem po zapadlosti



Veliko dolžnikov obveznosti poravna prej, če postopke izterjave vodi za to specializirano podjetje.

tem je bistveno, da z zunajsodnim postopkom, ki ne traja več kot 90 dni, upnik ne izgubi možnosti sodne izterjave, zraven pa se izogne časovni in stroškovni izgubi.

Skrb za dobro ime

»Strošek zunajsodne izterjave je pri naši agenciji vezan le na uspeh. Če ni izter-

jave, upnik nima nobenih stroškov, medtem ko je treba stroške sodne izterjave plačati v vsakem primeru,« pravi sogovornik. Potek poplačila dolgov morajo voditi strokovno usposobljeni in izkušeni zaposleni agencije za upravljanje terjatev, ki znajo upravljati domače in tuje terjatve fizičnih ter pravnih oseb.

Na podlagi analiz upravljaavec terjatev izbere in izpelje najprimernejši postopek ter ga prilagaja zahtevam upnika in njegovim terjatvam. Upnika stalno obvešča o poteku izterjave in skrbi za njegovo dobro poslovno ime.

Slovinci se prepozno odzovemo

»V tujini se podjetja za predajo izterjave zunanjemu partnerju odločajo zgodaj, že 30. dan po zapadlosti, v Sloveniji pa precej pozneje, in sicer med 180. in 360. dnem po zapadlosti,« Benicky razlaga bistveno razliko med prakso slovenskih in tujih podjetij. Podjetja v tujini pogosto najamejo dru-

gega upravljavca terjatev, če prvemu izterjava ne uspe.

Glede sodnih postopkov Benicky poudarja, da so v Sloveniji najcenejši izmed skoraj vseh držav Evropske unije in nekdanje Jugoslavije. Medtem ko upniki v Sloveniji lahko sami vlagajo izvršbe, morajo v drugih državah to sprožiti prek odvetnika, kar že v začetku prinaša dodatne stroške. V tujini so večinoma višje tudi sodne takse, ki so odvisne od zneska terjatve. V tujini mora upnik pogosto plačati tudi izdane pravnomočne sklepe in različne ukrepe, kot je blokada dolžnikovega računa.

Dolgovi in terjatve je oglasna priloga časnika Finance.

Urednik priloge:
Vasilij Krivec, FinBlzMedia
E-pošta: vkriverc@fbm.si

Trzinje:
Janez Hudej
Tel.: (01) 30 91 469
E-pošta: janez.hudej@finance.si

Prelom: Finance
Lektoriranje: Finance

Urednik oglasnega uredništva:
Branko Žnidaršič
Tel.: (01) 30 91 526
E-pošta: branko.znidarsic@finance.si



Andreja Kelhar Horvat, vodja sektorja za bonitetne in druge tržne storitve pri AJPES:
Ko imajo podjetja velike težave z neplačanimi računi, je za preverjanje bonitet velikokrat že prepozno.



Nada Škoberne, direktorica podjetja Prva finančna agencija:
Poslovno spretni naročniki lahko prek dobaviteljskega faktoringa dosežejo nižjo ceno pri dobaviteljih.

Četrtek, 25. februarja 2016, št. 38 www.finance.si

Brez pričakovanega plačila ni načrtovanega denarnega toka, sledi lahko celo insolventnost

Terjatve so del premoženja podjetja - tako kot nepremičnine, oprema in zaloge. Če podjetje ne dobi plačila za prodano blago ali opravljeno storitev, ne more ustvariti načrtovanega denarnega toka, kar lahko poslabša poslovanje ali celo privede do insolventnosti.

Zato zavarovanje terjatev, kot pravijo v Zavarovalnici Triglav, pomeni poslovno varnost in poveča konkurenčnost podjetja

ter izkazuje tudi odgovoren odnos do lastnikov podjetja. Podjetje lahko terjatve iz zavarovalne pogodbe zastavi pri kateri izmed finančnih ustanov.

Kdaj zavarovati terjatve
 Zavarovanje terjatev v Zavarovalnici Triglav priporočajo vedno, kadar te pomenijo velik delež v sestavi premoženja podjetja. Terjatve je treba zavarovati, tudi ko:

- podjetje posluje na odloženo plačilo in ima širok krog kup-

cev, katerih posojilno sposobnost je težko preverjati, ■ je velik del prodaje vezan na majhno število kupcev, ■ gre za prodajo novim kupcem, ■ je na trgu močna konkurenca, ki ponuja ugodne cene in plačilne pogoje.

Z zavarovanjem terjatev podjetje lažje upravlja tveganja, zanj pa se lahko dogovori brez vednosti kupca.

Ožje in širše kritje
 Podjetje lahko zavaruje vse pro-

dajalčeve kratkoročne terjatve, nastale s prodajo blaga ali opravljanjem del in storitev. Zavarovati je mogoče terjatve do kupcev, ki imajo sedež v Sloveniji ali tujini. Pri sklenitvi zavarovanja lahko podjetja izbirajo med ožjim in širšim kritjem. Pri ožjem je zavarovana nevarnost formalna oziroma trajna plačilna nesposobnost kupca oziroma dolžnika, ki se ponavadi izrazi kot stečaj ali prisilna poravnava. Širše kritje pa poleg ožjega vključuje tudi obveznost za-

varovalnice, da izplača zavarovalnino v primeru, ko od zapadlosti računa preteče določeno število dni.

Potek izterjave
 Po sklenitvi zavarovanja je v Zavarovalnici Triglav za posamezno pogodbo določen skrbnik, ki skrbi za mesečne prijave terjatev in v zavarovalno pogodbo vključuje nove kupce. Mesečna premija zavarovanja pa je odvisna od mesečne prijave terjatev.

Vsak posel je tvegan, zato ga je treba zavarovati

Vsaj šestina poslov v vsej svetovni trgovini je zavarovana pri kreditnih zavarovalnicah, kar priča o zelo pomembni vlogi te dejavnosti. Podjetje, ki zavaruje svoje terjatve, zelo zmanjša tveganja posameznega posla, s čimer ne ogrozi likvidnosti in izboljša poslovne rezultate.

Pri odločanju o prevzemu tveganja kreditna zavarovalnica najprej presodi plačilno sposobnost kupca, pogosto pa tudi njegove proizvodne oziroma prodajne zmogljivosti, posebno kadar je vrednost naročila visoka in v neskladju s prihodki podjetja. Kljub vsemu pa je temelj za uspešnost posla samo podjetje, ki se mora premišljeno odločiti, da bo del upravljanja terjatev preneslo na kreditno zavarovalnico.

5 milijard evrov poslov na leto zavaruje Prva kreditna zavarovalnica.

Stalni nadzor nad dobavitelji

Na začetku je potrebnih nekaj več dodatnih aktivnosti pri vzpostavitvi ustrezne komunikacije s kreditno zavarovalnico. Večina komunikacije poteka prek elektronskih komunikacijskih orodij, zato ne pomeni velikega dodatnega administriranja, po drugi strani pa nadgradi in izboljša kakovost sistema upravljanja terjatev.

Vsak posel na odprt račun je tvegan. Zahtevo po višini potrebnega limita da večinoma podjetje, naloga kreditne za-



Ladislav Artnik, predsednik uprave Prve kreditne zavarovalnice:

Kreditna zavarovalnica ima veliko izkušenj na različnih trgih in v različnih sektorjih, zato lažje presodi, kako reševati plačilno težavo.

Zavarovalnica ima širši pogled

Razlika pri neplačilih slovenskih in tujih podjetij je po njegovih opažanjih v hitrosti vodenja insolvenčnih postopkov. Kadar ti postopki niso uvedeni in gre za daljše zamude plačil, bo zelo pomembna asistenca kreditne zavarovalnice, posebej pri ocenjevanju razlogov za neplačila in odločanju o morebitnih reprogramih plačil. Kreditna zavarovalnica bo na podlagi izkušenj na različnih trgih in v različnih sektorjih lažje presodila, kako reševati plačilno težavo.

Glavni vzrok za neplačila je pomanjkanje denarja pri dolžniku. Razlogov za tak položaj je veliko, lahko pa govorimo o trajnih ali le začasni težavi poslovnih subjektov. Če zamenjamo situacije, ko podjetje trajno porablja več, kot ustvari, je pogosto razlog za nezmožnost pravočasnega plačila tudi neplačilo ali daljše zamude njihovih kupcev. Podjetja, ki imajo solidno nabavno pozicijo, bodo lahko izpad vsaj delno in začasno nadomestila s podaljšanjem plačilnih rokov svojim dobaviteljem. Druga možnost je financiranje pri poslovnih bankah. »V obeh primerih bo lahko pomembno vlogo imela kreditna zavarovalnica, v prvem na strani dobaviteljev, v drugem pa na strani podjetja, saj bo banka raje financirala posle oziroma kupce, ki bodo zavarovani,« je na koncu poudaril Ladislav Artnik.

SID - PRVA KREDITNA ZAVAROVALNICA d.d. ZAVARUJEMO TERJATVE

VAS SKRBI, DA KUPEC NE BO PLAČAL?

Več informacij na: +386 1 200 58 10 ali www.sid-pkz.si



Lahko napoveste plačilno sposobnost vašega partnerja?



Mi lahko!

Z bonitetno oceno S.BON AJPES napovemo verjetnost za nastop neplačila in plačilno sposobnost vašega poslovnega partnerja.

Zmanjšajte tveganje s točno in ažurno bonitetno oceno!

Sbon
AJPES

www.ajpes.si

Zavarovanje terjatev je pomembno pri doseganju poslovnih ciljev.

Zagotovite si varno poslovanje v prihodnosti in zavarujte terjatve pri Zavarovalnici Triglav.

Več informacij prejmete na:

www.triglav.si
01 58 06 772
01 58 06 743



Boniteta podpreminja

Z rednim spremljanjem bonitetnih ocen podjetja lahko izognejo težavam z m...

Boniteta podjetja opredeljuje sposobnost za poravnavo finančnih in poslovnih obveznosti podjetja, bonitetna ocena pa je skupek vseh informacij, ki so pomembne za ocenitev kreditne sposobnosti podjetja. Vsebuje informacije o premoženjskem in finančnem položaju, plačilni disciplini, o morebitnih blokadah transakcijskih računov in druge pomembne informacije.

Po metodologiji, ki jo uporablja AJPES, je bonitetna ocena ocena posojilne sposobnosti podjetja, ki temelji na verjetnosti za nastop dogodka neplačila (stečaj, prisilna poravnava in likvidacija). Na podlagi dolgoletnih izkušenj z ocenjevanjem podjetij so razvili model S.BON AJPES, ki je usklajen z evropsko uredbo in mednarodnimi standardi za bonitetne agencije. Podjetja razvršča glede na posojilno tveganje v 10 bonitetnih razredov s pripada-



Andreja Kelhar Horvat, vodja sektorja za bonitetne in druge tržne storitve pri AJPES:
Ko imajo podjetja velike težave z neplačanimi računi, je za preverjanje bonitet velikokrat že prepozno.

Informacija že v enem dnevu

■ Spletna bonitetna informacija S.BON AJPES ponuja najhitrejši dostop do bonitetne informacije z vključeno bonitetno oceno. Registriranim uporabnikom je na voljo na spletnem portalu www.ajpes.si, in sicer posamezno ali kot paketna storitev. Naročniki, ki želijo bonitetno informacijo o poljubno izbranem slovenskem poslovnem subjektu v papirni obliki, jo lahko pridobijo v enem dnevu, bonitetno informacijo za podjetja s sedežem na Hrvaškem ali v Makedoniji pa v dveh delovnih dneh.

jočimi bonitetnimi ocenami od SBI1 (najboljša) do SBI10 (najslabša), ocena SBI0d pa je pripisana poslovnim subjektom, pri katerih je dejansko prišlo do nastopa dogodka neplačila.

Preverjanje je najcenejše zavarovanje

»Preverjanje bonitete obstoječih in morebitnih novih poslovnih partnerjev bi moralo biti sestavni del učinkovitega

Podjetja zelo težko sama

Terjatve pomenijo večino premoženja pri večini gospodarskih subjektov. Zato je treba v okviru obvladovanja tveganj veliko pozornosti nameniti obvladovanju neplačil terjatev. In kot velja na splošno, velja tudi na tem področju pravilo, da je preventiva najbolj učinkovita. Pri obvladovanju je najpomembnejša natančna in pravočasna informacija.

Če poslujemo, moramo dobro vedeti, s kom poslujemo, zato je vedno utemeljeno vprašanje, ali je morebitni partner finančno zanesljiv ali tvegan. Še pred sklenitvijo posla moramo pridobiti odgovore na številna vprašanja o njegovem položaju v poslovno-finančnem okolju. Danes je v obilici različnih podatkovnih baz na spletu mogoče pridobiti vrsto podatkov o posameznem poslovnem subjektu.

»Vendar so ti podatki raztreseni, različno organizirani in nesistematično predstavljeni. Tako uporabniku, ki želi presoditi boniteto določenega subjekta, ne ponujajo celostnega



Dragica Razboršek, direktorica podjetja Prva bonitetna agencija:
Podjetja imajo le redko na voljo dovolj časa in znanja za natančno ocenjevanje bonitet poslovnih partnerjev.

Na kaj vse lahko odgovori boniteta

Kakovostna bonitetna orodja dajejo uporabnikom tudi odgovore na številna vprašanja, ki si jih v stalnem pomanjkanju časa za kakovosten in sistematičen nadzor nad področjem tveganja morda niti ne postavijo. V Prvi bonitetni agenciji poudarjajo ta:

- Ali stranka posluje brez računa? Ga ima ali nima v tujini?
- Kakšne so njene plačilne navade?
- Koliko terjatev je prijavila v stečajne postopke in prisilne poravnave ter koliko premoženja lahko izgubi zaradi tega?
- Ali obstajajo zoper stranko pomembne tožbe? Kolikšne so njene potencialne obveznosti, ki jih v bilancah ne razkriva?
- Ali stranka redno poravnava svoje davčne obveznosti? Čene plačuje državi, ali bo plačevala nam?
- Je javna bilanca stranke realna? Kaj je o njej zapisal revizor?
- Je direktor edini, s katerim lahko podpisemo pogodbo? Ali jo sploh lahko podpisemo s prokuristom?
- Je stranka morebiti pod domnevo insolventnosti?
- Ali je stranka kljub pozitivnemu poslovanju prezadolžena?



Vse bo v redu.

triglav

www.triglav.eu

Podjetja se

Ocen poslovnih partnerjev se neplačili

upravljanja obratnega kapitala vsakega podjetja in osnovni korak pred sprejemanjem poslovnih odločitev,« pravi Andreja Kelhar Horvat, vodja sektorja za bonitetne in druge tržne storitve. Poudarja, da gre za najcenejšo obliko zavarovanja terjatev, ki lahko pomembno pripomore k zmanjšanju tveganosti poslovanja. Preverjanje bonitete je pomembno tudi pri izbiri poslovnih partnerjev, pri čemer je treba preveriti, ali so finančno sposobni izpolniti naročila oziroma izvesti naročena dela. »Žal se tega mnoga podjetja zavedo prepozno oziroma šele takrat, ko imajo velike težave z neplačanimi računi ali zamudami pri izvedbi del,« razlaga sogovornica in dodaja, da je mogoče s kakovostnimi in pravočasnimi bonitetnimi informacijami tovrstne težave predvideti, s podjetji z nizko bonitetno pa sploh ne sklepati poslov. Danes namreč ni težava pomanjkanje informa-

cij, ampak njihova kakovostna selekcija in pravočasna uporaba.

Nakup bonitete je naložba
Poslovne partnerje je treba spremljati redno. Ne zadošča enkratno preverjanje, saj se bonitetne ocene med letom pogosto spreminjajo. Nakup ocene ni strošek, temveč naložba v zmanjšanje tveganja, ki se hitro povrne. Pogostost preverjanja naj bo odvisna od višine izpostavljenosti do določenega poslovnega partnerja.

Podjetja morajo biti pozorna na pravilen izbor bonitetnih informacij. Tako kot obstajajo razlike med kreditno sposobnostjo poslovnih partnerjev, obstajajo razlike tudi med bonitetnimi informacijami. Pomembno je, da podjetje izbere tistega ponudnika, ki v informacijah zagotavlja uradne in preverljive podatke, skrbi za dnevno ažurnost ter ima v postopke ocenjevanja vključene mehaniz-

me za hitro zaznavanje sprememb v poslovanju. Prepogosto se tudi zgodi, da podjetja odločitve sprejemajo le na podlagi trenutnih podatkov in premalo pozornosti namenijo ocenam prihodnjega poslovanja.

V poslovni odnos je treba iti odgovorno

»Poslovni subjekti lahko izboljšajo svojo bonitetno oceno, če sprejmejo ukrepe, ki se bodo izrazili v izboljšanju gospodarnosti poslovanja, torej v višji dobičkonosti in izboljšani likvidnosti, v zmanjšanju zadolženosti, v učinkovitejšem upravljanju obratnega kapitala,« pravi Andreja Kelhar Horvat in opozarja, da morajo poslovni subjekti v poslovni odnos vstopati odgovorno in svoje obveznosti poravnati v roku. Tudi bonitetna ocena je namreč lahko kazalnik poštenega odnosa podjetnika do poslovnih partnerjev in družbe kot celote.

določijo boniteto drugih

pogleda na poslovno-financi položaj posameznega subjekta,« pravi Dragica Razboršek, direktorica podjetja Prva bonitetna agencija. Podjetja lahko prek javno dostopnih podatkov preverijo boniteto morebitnih partnerjev, vendar lahko tveganja ustrezno presodijo le, če imajo ustrezna strokovna znanja. Kar pa ni dovolj. Za kakovostno presojo poslovnih subjektov je treba dolgo zbirati, preverjati in organizirati podatkovne osnove.

Informacija na enem mestu

»Poleg vsega se pomembne spremembe in glavni dogodki pri podjetjih, kot so blokade ali zaprtja plačilnih računov, neporavnavanje davčnih obveznosti, spremembe vodstva in nastopi domneve insolventnosti, dogajajo vsak dan, zato sproten in kakovosten nadzor nad vsemi temi dejavniki tveganja zahteva veliko zavzetosti kadrov, časa in s tem denarja,« pravi Razborškova in dodaja, da je bolje, da se podjetje ukvarja z osnovno dejavnostjo.

Na trgu je veliko kakovostnih orodij za ocenjevanje bo-

nitete poslovnih subjektov. Njihova glavna prednost je, da so informacije s številnih področij zbrane na enem mestu, na podlagi teh pa je hkrati dana enotna ocena tveganja poslovanja z izbranim subjektom. Tako dana informacija v obliki enotne ocene tveganja (od 1 najslabše do 10 najboljših) tudi za manj poučenega uporabnika pomeni zanesljivo informacijo o stranki, s katero namerava sodelovati. »Kakovostno bonitetno orodje daje informacije sistematično in urejeno. S tem so informacije hitro dostopne, razpoznavne po pomembnosti in razumljive,« razloži Dragica Razboršek in opozarja, da te podatke spremljajo še obsežne baze za natančnejše analize zahtevnejših uporabnikov.

Bonitete je mogoče dobiti tudi po naročilu

Pri uporabi kakovostnega bonitetnega orodja mora imeti uporabnik dnevni dostop do pomembnih sprememb, ki so objavljene v javnih registrih transakcijskih računov, blokad, davčnih dolgov in podobnem. Le tako se lahko uspešno prip-

ravi na sodelovanje z morebitnimi poslovnimi partnerji, seveda pa se lahko odloči, s katerimi bo sodeloval in s katerimi ne. »Podjetja, še posebno mala in srednja, lahko le redko kakovostno nadzorujejo in preverjajo druge poslovne subjekte ter s tem zmanjšajo tveganje neplačil in ustvarijo primerne podlage za učinkovito upravljanje terjatev,« je prepričana Razborškova.

Če v podjetju ocenijo, da imajo glede na naravo in obseg njihovih poslov in terjatev dovolj časa in strokovnega znanja, da lahko iz javno dostopnih baz podatkov sami dajo oceno finančnega položaja stranke in s tem oceno tveganja poslovanja, potem naj sami pristopajo k ocenjevanju bonitete morebitnih in zdajšnjih partnerjev. Sicer pa je pri tako pomembnem segmentu poslovanja najbolje uporabljati pripravljene rešitve v produktih, ki jih za ocenjevanje bonitet podjetij ponujajo bonitetne hiše. Pri teh so prav tako vedno na voljo tudi bonitetna poročila, ki jih lahko za svoje pomembnejše stranke podjetja pridobijo kadarkoli po naročilu.



Kaj je bolj pomembno - pozitivna bilanca?

Ali dobri poslovni odnosi?

Za uspeh je potrebno oboje: pozitivna bilanca in razumevanje potreb strank. To prepričanje se odraža v našem vodilu: »EOS. Z glavo in srcem v financah« in nas vodi, ko delamo v korist vašega podjetja. Naše storitve upravljanja terjatev izboljšujejo vašo likvidnost. Pri našem delu sodelujemo z vašimi strankami pri iskanju rešitev, ki bi zadovoljile vse vpletene strani. S tem pristopom pripomoremo, da so vaše bilance zdrave in ohranjamo dobre poslovne odnose. Več o naših storitvah si lahko preberete na www.eos-ksi.si.



With head and heart in finance

Dobro likvidnost lahko podjetjem zagotovi le zanesljiv finančni partner

Uspešno poslovanje v konkurenčnem mednarodnem poslovnem okolju pomeni prilagajanje zahtevam kupcev in pogojem dobaviteljev. Za izpolnjevanje visokih meril je poleg odličnosti poslovanja podjetja nujna dobra likvidnost, ki si jo podjetje lahko zagotavlja le s podporo zanesljivega finančnega partnerja.

S-Factoring slovenskim izvoznikom ponuja revolvinško financiranje prodaje na podlagi stalnega odstopanja terjatev do tujih in domačih kupcev, kar podjetjem prinaša visoko likvidnost po zelo konkurenčni ceni. Poleg financiranja ponujajo tudi kritje tveganja neplačila domačih in tujih kupcev, s čimer podjetja izboljšajo bilančne kazalnike in s tem svojo boniteto.

Različne vrste faktoringa
Glede na različne potrebe podjetij v S-Factoringu ponujajo:

1. stalni faktoring z regresno pravico ali brez nje; redno



Factoring je zelo utečeno in čedalje bolj priljubljeno financiranje obratnih sredstev, ki presega desetino BDP Evropske unije.

financiranje odstopnika na podlagi stalnih odkupov vseh izdanih in nezapadlih računov do dogovorjenih kupcev;

2. okvirni faktoring z regresno pravico ali brez nje; občasno financiranje odstopnika na podlagi posameznega odkupa le določenih oziroma izbranih in nezapadlih računov do dogovorjenega kupca;

3. enkratni odkup terjatev do bonitetno ustreznih kupcev;

4. dobaviteljski faktoring za financiranje podaljšanih plačilnih rokov na nabavni strani poslovanja.

Sodelovanje s številnimi slovenskimi izvozniki
Factoring je v Evropski uniji zelo utečeno in čedalje bolj priljubljeno financiranje obratnih sredstev, ki presega desetino BDP Evropske unije. Financiranje prodaje podjetju S-Factoring zaupajo številni slovenski izvozniki iz avtomobilske in kovinskopredelovalne dejavnosti, energetike, veletrgovci in podjetja iz drugih dejavnosti ter tudi čedalje več domačih dobaviteljev proračunskih porabnikov.



Revolving financiranje prodaje na podlagi stalnega odstopanja terjatev do tujih in domačih kupcev podjetjem prinaša visoko likvidnost po zelo konkurenčni ceni.

Factoring lahko sklene tudi na ne le dobavite

V zadnjem času je vse bolj priljubljeno faktoring, ki ga s klasičnim faktoriranjem pa tudi vsebina

Z dobaviteljskim faktoriranjem se namreč faktor dogovori s stranko (kupcem), da bo zanjo poplačal njegove upnike (dobavitelje). Pri tem ne gre za odstop terjatev z upnika na faktorja in posledično upravljanje terjatev kot pri klasičnem faktoringu. V tem primeru faktor poplača dolžnikove dolgove do dobaviteljev.



Nada Škoberne, direktorica podjetja Prva finančna agencija:
Poslovno spretni naročniki lahko prek dobaviteljskega faktoringa dosežejo nižjo ceno pri dobaviteljih.

Tak faktoring prinaša veliko prednosti. Zlasti opazna je njegova funkcija financiranja. »Stranka se namreč s faktorjem dogovori, da obveznost do dobavitelja plača ob zapadlosti, medtem ko stranka ta znesek vrne z zamikom,« pravi Nada Škoberne, direktorica podjetja Prva finančna agencija. Tako stranka podaljša valuto plačila, ne da bi pri tem trpel njen poslovni odnos z dobaviteljem, ki mu ni treba dati soglasja ali kako drugače jamčiti faktorju. Vse to pa poveča strankino likvidnost, saj lahko uravnava denarni tok oziroma sprošča nujno potrebne dobavne limite pri dobaviteljih. Škobernetova pri tem poudarja, da se lahko poslovno spretna stranka po predhodnem dogovoru s faktorjem dogovori z dobaviteljem, da ji faktor predčasno poplača obveznosti, s čimer doseže popuste.

Odkup terjatve pred zapadlostjo

Pri odkupu terjatve pred njeno zapadlostjo gre za klasičen instrument financiranja. Prodajalec terjatve (dobavitelj, odstopnik) kupcu terjatve (faktorju, prevzemniku) prodajo in odstopi terjatev do svo-

jega dolžnika (dobaviteljev kupec). Transakcija je lahko v obliki posamičnega odkupa ali v obliki faktoringa. Kupec terjatve za odprodane in odstopljene terjatve prodajalcu praviloma plača kupnino, s čimer mu zagotovi predčasno financiranje (poplačilo) njegove terjatve. »Pogoj za nakup terjatve je, da ima dolžnik ustrezno boniteto. Če ta ni ustrezna, lahko prodajalec terjatve jamči za dolžnikovo plačilo oziroma ponudi ustrezna zavarovanja,« pravi Škobernetova.

Prevzem izterjave zapadlih obveznosti

Drugače je pri odkupu terjatve po njeni zapadlosti. Pri tem pravnem poslu ponavadi ne gre za klasičen odkup terjatve, ampak za prevzem njene izterjave. Izjema so dolžniki, ki imajo zakonsko predpisan plačilni rok, ki pa ga v praksi redno presegajo, kar pa še ne pomeni povečanega tveganja in so terjatve do njih redno predmet klasičnega odkupa.

Po zapadlosti tako velikokrat postane jasno, da ima dolžnik težave, sicer bi terjatev poplačal. »Pri teh poslih gre torej ponavadi za izterjavo dolžnika, in ne za financiranje odstopnika terjatve.

V okviru izterjave je seveda možna izterjava doma kot tudi v tujini,« razlaga Škobernetova.

Dejavniki tveganja

»Pred vsakim odkupom terjatve najprej preverimo panogo, ki ji dolžnik pripada. Na tej podlagi določimo izhodiščno tveganje. Veliko vlogo nato odigra tudi statusna oblika dolžnika. Ali gre za osebo javnega ali zasebnega prava, kdo so njegovi lastniki, kdo zanj jamči,« začeti postopek opisuje Nada Škoberne. Poleg tega preverijo boniteto dolžnika in njihovo celotno izpostavljenost do določenega dolžnika. Če so dejavniki zadovoljivi, se odkup tudi dejansko izvede.

Cene klasičnega odkupa terjatev so odvisne od več dejavnikov. Najpomembnejši so boniteta dolžnika, višina terjatve in njena zapadlost. Če je vse navedeno zadovoljlivo, se lahko višina nadomestila giblje že od 0,1 odstotka.

Drugače je pri odstopih terjatev v izterjavo. Tukaj ponavadi začete provizije ni, ampak se obračuna šele v primeru uspeha. Cena je odvisna od države, v kateri bo potekala izterjava, starosti terjatve in zneska terjatve.

Splača se, ker se izplača.



Ne čakajte na dolge plačilne roke.

Terjatve unovčite takoj in to po ceni, ki vam bo omogočila dodatne prihranke.

S-Factoring d.d.
Cesta v Kleče 15, Ljubljana, 01/ 583 23 29
www.s-factoring.si, info@s-factoring.si



Oglaševanje
v prvem slovenskem poslovnem dnevniku:
oglas@finance.si
ZALEŽE!



Smo eno vodilnih podjetij v slovenskem gospodarskem prostoru na področju upravljanja s terjatvami.

Majhna in srednje velika podjetja boste z našo pomočjo lažje uravnala denarni tok in likvidnost, izvozniki pa si boste dodatno zagotovili še varnost pri poslovanju.

odkup terjatev
izterjava terjatev doma in v tujini
domači in tuji faktoring
dobaviteljski faktoring

KLJUČNE PREDNOSTI FAKTORINGA:
prevzem tveganja proti neplačilu tujih dolžnikov
financiranje - takojšnja likvidnost
predvidljiv denarni tok
lažje finančno planiranje
rast prodaje
manj dodatnega zadolževanja
upravljanje s terjatvami brez tveganj

Cesta Ljubljanske brigade 9A, 1000 Ljubljana, T: 08 2003 700, F: 02 4212 745, www.prvafina.si, info@prvafina.si

Ko naročnik, plačlj

en dobaviteljski gom povezuje le ime,

Moderna oblika financiranja in upravljanja terjatev

■ Klasični faktoring je moderna oblika financiranja in upravljanja terjatev, včasih sovpada tudi s prevzemanjem tveganja neplačila, vendar se ta praksa uporablja predvsem pri mednarodnem faktoringu. Gre za tristransko razmerje, v katerem stranka (dobavitelj) s pogodbo prenese na faktorja svoje zdajšnje in prihodnje terjatve, ki jih ima do svojih dolžnikov (kupcev), faktor pa ga za prenesene terjatve praviloma financira. Od posamičnega odkupa terjatev se razlikuje po tem, da gre za trajnejše razmerje med faktorjem in stranko. Faktor praviloma upravlja vse trenutne in prihodnje terjatve do enega ali več dolžnikov, medtem ko je posamičen odkup osredotočen na konkretno terjatev do konkretnega dolžnika.



Pri dobaviteljskem faktoringu se stranka s faktorjem dogovori, da obveznost do dobavitelja plača ob zapadlosti, medtem ko stranka ta znesek vrne z zamikom. Tako stranka podaljša valuto plačila, ne da bi pri tem trpel njen poslovni odnos z dobaviteljem.

Faktoring izboljša likvidnost podjetja

V današnjem poslovnem svetu se s terjatvami veliko trguje. S tem se praviloma ukvarja faktorizing podjetja. Eno večjih v Sloveniji je podjetje Interfinance, ki ponuja podporo pri zapiranju nezapadlih terjatev, financiranju na podlagi odstopa terjatev in verižnih kompenzacij.

Pomemben del njihove dejavnosti je prav faktoring. Za takšno zapiranje poslov se odločajo podjetja z velikimi likvidnostnimi tokovi.

Kako poteka faktoring
Direktor podjetja Interfinance Marko Voljč omenja, da se v prvi fazi sklepanja faktoring poslov zahtevajo opredelitve terjatev, ki se želijo prodati. Podjetje, ki odkupi terjatve (faktor), oceni kre-

ditno sposobnost prodajalca terjatev in osnovnega dolžnika. Na podlagi ocene tveganja faktor sporoči prodajalcu terjatev pripravljenost za odkup terjatev. V primeru sprejemljive stopnje tveganja prodajalec terjatev in faktor skleneta pogodbo za določeno časovno obdobje. S pogodbenim odnosom se dobavitelj zaveže, da bo faktorju ponudil v odstop in odkup svoje terjatve, faktor pa se zaveže, da bo terjatve odkupil in plačal dogovorjeno ceno. Z odstopom terjatev te preidejo v premožnino faktorja.

Prodajalec terjatev posreduje faktorju na osnovi faktoring pogodbe račune do kupcev še pred financiranjem. Faktor obvesti dolžnika o dobaviteljevem odstopu terjatev ter ga pozove, da plačila do dobavitelja izvede na faktorjev poslovni račun.

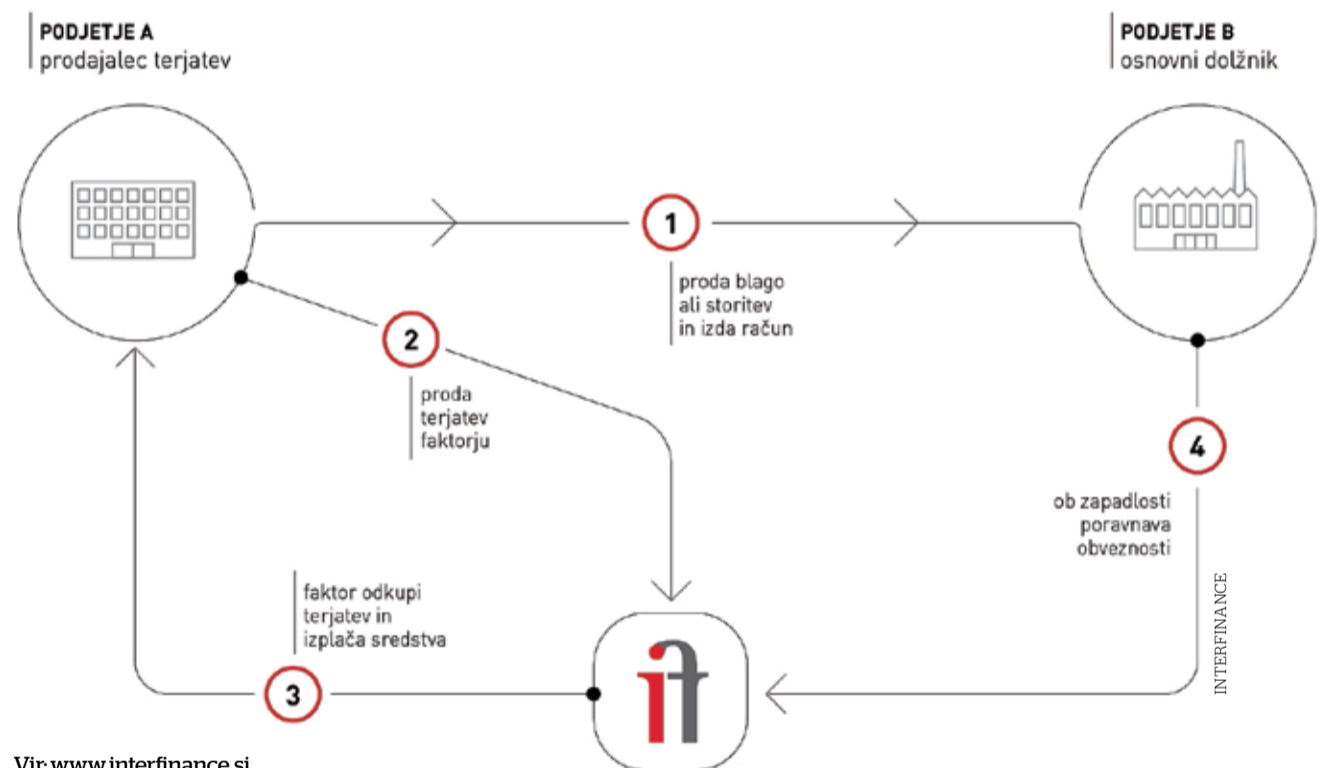
Komu je namenjen faktoring

■ V podjetju Interfinance svetujejo storitve faktoringa B2B (business to business) podjetjem vseh velikosti, ki za hitro rast poslovanja potrebujejo takojšnja sredstva v zameno za terjatve, ki imajo odložen rok plačila. Faktoring je tako zanimiv za zagonska podjetja, za uvoznike, ki se pri poslovanju srečujejo z valutnimi zamiki med plačili dobave in prodaje, ter za podjetja, ki so sezonsko naravnana in svoje dobavitelje plačujejo, še preden jim zapadejo terjatve do kupcev. Marko Voljč še dodaja, da v zadnjem obdobju zaznavajo rast povpraševanja proračunskih uporabnikov, in sicer po storitvah dobaviteljskega faktoringa. Pogosto se namreč dogajajo spremembe pri načrtovanju javnega denarnega toka in takrat lahko v podjetju Interfinance pomagajo s svojimi rešitvami.

Nadzorovano upravljanje denarnega toka

»V našem podjetju ugotovljamo, da je ključna prednost faktoringa v nadzorovanem in vnaprej predvidenem upravljanju denarne-

ga toka,« pravi Marko Voljč in dodaja, da lahko faktoring kupcu izboljša odnose z dobavitelji, prodajalcu terjatev pa povečuje likvidnost in mu zniža stopnjo zadolženosti.



10 let skrbimo za likvidnost naročnikov.

Terjatve so vaš denar.

T: 01 28 00 840



Interfinance, d.o.o. | Wolfova ulica 1 | 1000 Ljubljana | T: 01 28 00 840 | www.interfinance.si

FAKTORING | KOMPENZACIJE | ODKUP TERJATEV

Ne čakajte z izterjavo

Plačilna nedisciplina je postala nacionalni šport, zaradi česar terjatve narasčajo iz dneva v dan. Te problematike bi se moralo zavedati vsako podjetje in jo začeti reševati, preden je prepozno.



Marko Repič, direktor podjetja Izterjava: Nabrane dolgove je težje izterjati, saj so zneski večji in ne bremenijo le upnika, temveč tudi dolžnika.

»Če podjetje ne začne postopkov zapiranja neplačanih terjatev, mu ne bo nihče nadomestil plačila za opravljeno storitev ali prodani izdelek,« pravi Marko Repič, direktor podjetja Izterjava, d. o. o. Poudarja, da je treba izterjavo začeti takoj, saj si podjetja lahko le tako zagotovijo pravočasno in uspešno poplačilo odprtih terjatev.

Repič opazuje, da imajo podjetja veliko znanja o vodenju postopka izterjave, vendar večinoma nimajo oddelkov, ki bi se s tem ukvarjali, hkrati pa so tudi brez licenc za pridobitev podatkov in brez ustrezne programske podpore. Zato raje poiščejo pomoč podjetij, ki se ukvarjajo s procesom zunajodne in sodne izterjave. Ta izterjavo dolgove hitreje in učinkoviteje.

Hitrost je odločilnega pomena

»Podjetja se morajo najprej prepričati, kakšni so njihovi poslovni partnerji in jih

ob sklenitvi pogodbe vnaprej obvestiti o postopkih v primeru neplačila,« svetuje Repič in poudarja, da je treba ukrepati, še preden se terjatve povečajo. Že po prvi zapadli neporavnani obveznosti je treba dolžnika o tem obvestiti. Če opozorilo ne zaleže, je treba postopek stopnjevati in poslati opomin. S tem podjetje dolžniku sporoči, da se zaveda problematike plačilne nediscipline in težav na trgu, poleg tega pa da dolžniku jasno vedeti, da želi zadevo rešiti, še preden postane zanj veliko finančno breme. »Hitrost pri takšnih postopkih je izjemnega pomena,« pravi sogovornik.

Podjetja se velikokrat bojijo, da bodo zaradi izterjave izgubila stranke in posel. To je povsem zmotno razmišljanje, ki je že marsikatero podjetje pripeljalo do stečaja.

Strah ima le velike oči

Podjetja se velikokrat bojijo, da bodo zaradi izterjave izgubila stranke in posel, kar je povsem zmotno razmišljanje in je že marsikatero podjetje pripeljalo do stečaja. »Povsem napačno je tudi odlašanje z izterjavo,« pravi Repič in opozarja na še eno nepravilnost, ki zelo izpostavi podjetje. Gre za primere, ko podjetja izdajajo račune mesečno, pri njihovi izterjavi pa čakajo toliko časa, da se naberejo. Nabrani dolgovi pa so veliko breme ne le za samo podjetje, temveč tudi za dolžnika. Večji dolg je precej težje izterjati kot manjšega, velikokrat ga je sploh nemogoče izterjati.

Stečajev je črna masa pa črna masa pa črna masa

Velikokrat upniki, ki so prijavi terjave

Statistična poročila ministrstva za pravosodje jasno pričajo, da je iz leta v leto več postopkov zaradi insolventnosti. Po pregledu statističnih podatkov, objavljenih v poročilu o učinkovitosti in uspešnosti sodišč, nanašajoč se na leto 2014, je mogoče razbrati, da se je predlanskim delež stečajnih postopkov nad pravnimi osebami povečal za dobrih sedem odstotkov. Glede na rast števila vloženih predlogov in nerešenih zadev lahko sklepamo, da sodišča stečajnih postopkov, če se bo tako nadaljevalo, ne bodo več zmogla obvladovati.

Upniki želijo v stečaju doseči vsaj delno poravnano odprtih obveznosti, vendar, kot kažejo podatki, večinoma ostanejo brez poplačila. Leta 2013 se je 397 stečajnih postopkov nad pravnimi osebami končalo brez razdelitve, predlanskim je bilo takih že 610. Primerjava o skupni stečajni masi, ki se je izoblikovala po vseh pravnomočno končanih stečajnih postopkih nad pravnimi osebami, je tudi zelo skrb zbujajoča. Leta 2013 se je v okviru stečajnih postopkov nad pravnimi osebami izoblikovalo za skoraj 77 milijonov evrov stečajne mase. Čeprav je bilo predlanskim za dobro tretjino več stečajnih primerov kot leta 2013, pa je skupna stečajna masa upadla za skoraj 36 odstotkov, na dobrih 469 milijonov evrov.

Večja tveganja pri sklepanju pogodb

Na trgu se torej pojavlja vse več pravnih oseb, katerih obveznosti presega premoženje podjetja, kar posredno povzroča večja tveganja pri sklepanju pogodb med gospodarskimi subjekti. Tveganja postopke zavračajo in jih otežujejo, še sploh ko stranka, ki ni izpolnila pogodbenih obveznosti, postane insolventna.

Na področju zakonske ureditve in izvedbe insolventnih postopkov so potrebne korenite spremembe. Pri zajezi predstavljenih problematike pa imajo še večjo vlogo odgovorni, ki s premišljenimi ali nepremišljenimi odločitvami pravno osebo spravijo do insolventnosti.

Vse stranke v stečajnem postopku želijo stečaj čim prej končati, zagotoviti čim večjo stečajno maso in doseči popla-

čilo upnikov, seveda v skladu z načelom enakega obravnavanja upnikov in načelom zagotavljanja najboljših pogojev za plačilo upnikov. Zakon pa upnikom omogoča tudi bolj aktivno vlogo pri doseganju omejenega cilja.



Dodatne varovalke

■ Vlada je februarja letos sprejela predlog novele zakona o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (ZFPPIPP-G), ki uvaja dodatne varovalke, s katerimi se nepoštenim dolžnikom prepriča odpust obveznosti. Obdobje izpodbijnosti pravnih dejanj stečajnega dolžnika bo namesto treh dolgo pet let, razširil pa se bo tudi nabor poslov, ki jih je mogoče izpodbijati. Po veljavnem zakonu je mogoče izpodbijati pravne posle, ki jih je dolžnik sklenil s svojimi ožje povezanimi osebami, torej sorodniki. Po novem pa je mogoče izpodbijati tudi pravne posle, ki jih je dolžnik sklenil s pravnimi osebami, ki so kakorkoli povezane z njim ali njegovimi sorodniki.

■ Podaljšuje se tudi rok za vložitev tožbe za razveljavitev odpusta obveznosti z dveh na tri leta. Dodana bo še določba, da bo mogoče doseči razveljavitev odpusta, če se najde premoženje, ko so bile dolžniku obveznosti že odpisane.

Predlog za izdajo začasne odredbe

Z začasno odredbo lahko preprečimo poslabšanje položaja stečajnih upnikov s privilegiranjem drugih upnikov ali zmanjševanjem vrednosti dolžnikovega premoženja. Pogoj, da sodišče, ki vodi predhodni stečajni postopek, izda začasno odredbo za zavarovanje denarnih terjatev vseh upnikov do dolžnika, je, da upnik verjetno izkaže svojo terjatev do dolžnika.

Sodišče sme za zavarovanje denarne terjatve izdati različne začasne odredbe, s katerimi je mogoče doseči zavarovanje. Dolžniku, njegove-

mu poslovodstvu ali prokuristom se omeji pravica za sklepanje pogodb ali opravljanje drugih pravnih poslov. Izvajalcu plačilnega prometa, ki vodi dolžnikov denarni račun, sodišče odredi, da sme dolžnikove naloge za plačilo v breme tega računa izvršiti samo na podlagi soglasja sodišča. Dolžniku prepove odtujitev ali obremenitev nepremičnine ali stvarne pravice, ki so v njegovo korist vključene na nepremičnini, in odredi zaznambo te prepovedi v zemljiški knjigi. Prav tako pa lahko sodišče določi, da je za veljavnost pravnih poslov dolžnika, ki so pravni temelj za razpolaganje s premoženjem

Brez nas gre, vendar z nami gre lažje.

Nudimo vam:

- ✓ izterjava dolgov
- ✓ odvzemi financiranih predmetov
- ✓ vročanje
- ✓ detektivske storitve

24/7

strankam omogočamo vpogled v potek postopka izterjave preko on-line dostopa

Kontakt:

IZTERJAVA d.o.o.
Stritarjeva ulica 23
2000 Maribor

tel 02 / 620 - 26 - 66
mail info@izterjava.com
splet www.izterjava.com

Izterjava

Družba za upravljanje s terjatvami in detektivskimi storitvami

Še dalje več, stečajne dalje manj

terjatev v stečajno maso, ostanejo brez kakršnegakoli poplačila



Na trgu se pojavlja vse več pravnih oseb, katerih obveznosti presega premoženje podjetja, kar posredno povzroča večja tveganja pri sklepanju pogodb med gospodarskimi subjekti.

dolžnika, potrebno soglasje sodišča.

Z začetkom stečajnega postopka po zakonu nastopijo omejitve dolžnikove pravne in poslovne sposobnosti - prenehajo vsa

pooblastila dolžnikovih zastopnikov, prokuristov in drugih pooblaščenec za zastopanje dolžnika in pooblastila poslovodstva dolžnika za vodenje njegovih poslov, vsa pooblastila za zastopanje stečajnega dolžnika in vodenje njegovih poslov pa preidejo na stečajnega upravitelja. Upravitelj mora pri opravljanju svojih nalog in pristojnosti ravnati vestno in pošteno, z ustrežno profesionalno skrbnostjo ter tako, da varuje in uresničuje interese upnikov, ki mu morajo biti vodilo pri opravljanju teh nalog in pristojnosti.

Ko je stečajna masa neznatna

Ko je stečajna masa neznatne vrednosti ali ne zadošča niti za stroške stečajnega postopka, se stečajni postopek konča, ne da bi bila opravljena razdelitev upnikom. Upniki v takem primeru ostanejo v celoti nepoplačani.

Če upnik meni, da je taka ugotovitev napačna oziroma da bi bilo mogoče z izpodbijanjem pravnih dejanj dolžnika doseči, da bi se stečajna masa povečala do te mere, da bi poleg poplačila stroškov zadošča tudi za sorazmerno poplačilo terjatev, ima upnik po objavi sklepa (o končanju stečajnega postopka brez razdelitve upnikom) 15 dni časa za vložitev ugovora.

Izpodbijanje pravnih dejanj dolžnika

Upniki in stečajni upravitelj lahko izpodbijajo vse pravne posle in druga pravna dejanja, ki jih je stečajni dolžnik sklenil ali izvedel v obdobju 12 mesecev pred začetkom stečajnega postopka. Za izpodbijnost takih pravnih poslov oziroma dejanj morata biti kumulativno izpolnjena dva pogoja.

Izpodbijajo se lahko vsa pravna dejanja, ki lahko znižajo čisto vrednost premoženja

stečajnega dolžnika tako, da zaradi tega drugi upniki prejmejo plačilo svojih terjatev v manjšem deležu, kot če dejanje ne bi bilo opravljeno. Izpodbijajo se lahko tudi v primeru, da je oseba, v korist katere je bilo dejanje opravljeno, pridobila ugodnejše pogoje za plačilo svoje terjatve do stečajnega dolžnika. Pogoj je tudi, da je oseba, v korist katere je bilo tako dejanje opravljeno, v času sklenitve takšnega pravnega posla vedela ali bi morala vedeti, da je dolžnik insolventen.

Pravno dejanje stečajnega dolžnika, na podlagi katerega je druga oseba prejela dolžnikovo premoženje neodplačno oziroma gre za nasprotno izpolnitev majhne oziroma neznatne vrednosti, je izpodbijno ne glede na to, ali je oseba, v korist katere je bilo to dejanje opravljeno, ob sklenitvi takega pravnega posla vedela, da je dolžnik insolventen. V teh primerih je možno izpod-

bijati dolžnikova pravna dejanja, sklenjena v obdobju 36 mesecev pred začetkom stečajnega postopka.

Izpodbijne tožbe

Za vložitev izpodbijne tožbe so upravičeni zgolj stečajni upniki, torej upniki, ki so svojo terjatev prijavili v treh mesecih od izdaje oklica o začetku stečajnega postopka, oziroma upniki, ki so v primeru prerekanja pravočasno vložili tožbo.

Upniki, ki imajo izločitveno pravico na določenem delu premoženja stečajnega dolžnika, niso upravičeni do izpodbijne tožbe.

Izpodbijno tožbo je treba vložiti v šestih mesecih po objavi oklica o začetku stečajnega postopka, vložiti pa se proti osebi, v korist katere je bilo izpodbijano dejanje storjeno.

Pravna posledica uspešne izpodbijne tožbe je razveljavitev učinkov pravnih dejanj v razmerju med stečajnim

dolžnikom in osebo, v korist katere je bilo opravljeno to dejanje. Gre za razveljavitev učinkov proti stečajni masi, kar pomeni, da mora nasprotnik izpodbijanja vrniti v stečajno maso vse premoženjske koristi, ki jih je pridobil na podlagi izpodbitega pravnega dejanja po pravih neupravičeno pridobljenih koristih. Pri denarnih terjativah mora plačati tudi znesek obresti od dneva vložitve tožbe.

Prerekanje terjatev

Upnik prereka pravočasno prijavljeno terjatev z ugovorom o prerekanju terjatev v mesecu dni po objavi osnovnega seznama preizkušenih terjatev. Priložiti mora morebitne listinske dokaze, iz katerih izhaja, da terjatev ali prerekanje del terjatev ne obstaja. Po poteku roka za vložitev ugovora upnik pravočasno prijavljenih terjatev drugega upnika ne more več prerekat.

Prohit, d. o. o.

Rešitev za poplačilo vaših terjatev

- ✓ Celovito izvajanje predsodne in sodne izterjave za fizične in pravne osebe.
- ✓ Informacijsko podprt proces izterjave.
- ✓ Vodenje insolventnih postopkov.
- ✓ Možnost spletnega vpogleda v programsko aplikacijo.
- ✓ Provizija temelji izključno na realizaciji.

Vaš denar bomo izterjali strokovno, varno, hitro in učinkovito!

PLAČILO
PO
REALIZACIJI