



OD IZTERJAVE DO IZVRŠBE

E-priročnik



 **minimax**

Vodilni spletni računovodski program

Problematika neplačevanja računov

Mala in srednje velika podjetja so zaradi neplačevanja računov najbolj izpostavljena. Zato morajo biti podjetniki vedno pripravljeni na izterjavo svojega denarja.

Plačilno nesposobnih pravnih oseb se v zadnjih letih manjša. Po podatkih Ajpesa je bilo v letu 2019 v Sloveniji plačilno nesposobnih 3.660 pravnih oseb, kar je manj kot pretekla leta.

Epidemija, povezana s Covidom-19, bo vplivala na plačilno sposobnost podjetij. Kot ugotavljajo v anketi, ki so jo opravili v okviru Ekonomske fakultete, podjetniki menijo, da bo zaradi virusa prišlo do poslabšanja plačilne discipline in podaljševanja plačilnih rokov.

V nadaljevanju predstavljamo, kako naj podjetnik pristopi k opominjanju in izvršbi in si s tem zagotovi poplačilo svojih terjatev.

Vsebina

05

Kdaj nastane terjatev?

06

Evidenca neplačanih terjatev

07

Načini izterjave

09

Telefonska izterjava

10

Pisna izterjava

11

Osebna izterjava

11

Pomoč zunanjih svetovalcev

12

Kakšni so izgovori dolžnikov?

13

Sodna izvršba

14

Od vloge za izvršbo do
pravnomočnosti sklepa o
izvršbi

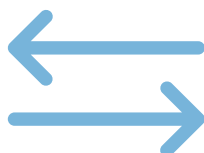
15

Najboljša rešitev je zagotovo
preventiva

Mali podjetniki se bojijo terjati svoj dolg, ker menijo, da bodo poslovnega partnerja še potrebovali.

Izterjava ima sicer negativen predznak, vendar se je treba zavedati, da gre pri tem le za pravično plačilo opravljenih storitev ali prodaje izdelka.

Smiselno je, da podjetnik čim prej pristopi k izterjavi dolgov in ne pusti, da se mu nabirajo. Starejše kot so terjatve, manj je verjetno, da bodo plačane.



Kaj pravi zakon?

Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (ZPreZP) v svojem 3. členu pravi, da je denarna obveznost sestavljena iz glavnice v višini, ki je bila dogovorjena in bi morala biti plačana v pogodbenem ali zakonsko določenem roku in vseh davkov in drugih dajatev, navedenih v računu.

Če pogodba ni izpolnjena v skladu z dogovori, lahko obe pogodbeni stranki računata na sankcijo zaradi kršitve, najpogostejše odškodninska odgovornost in zamudne obresti.

Kdaj nastane terjatev?

Če se podjetnik dogovori z naročnikom, da bo zanj opravil storitev ali bo od njega kupil izdelke, pride do pogodbenega razmerja. Taka pogodba je lahko sklenjena pisno ali ustno. Posledica pa je dolžnost obeh pogodbenih strank, da izpolnijo vsaka svojo obveznost.

Torej, če podjetnik opravi storitev ali proda izdelek, mu mora kupec plačati.

Praviloma podjetnik kupcu izda račun za opravljeno storitev ali kupljen izdelek, v katerem navede datum valute oziroma datum zapadlosti. Takrat tudi nastane terjatev.

Terjatev je obligacijska pravica, po kateri je upnik upravičen od dolžnika zahtevati izvršitev pravice, torej plačilo računa. Če kupec ne upošteva zadnjega dneva plačila računa oziroma računa ne plača, nastanejo neplačane terjatve do kupcev.



Evidenca neplačanih terjatev

Smiselno je, da podjetnik vsaj enkrat mesečno pripravi seznam odprtih terjatev in tako spremlja, ali kupci redno plačujejo. Če to opravi le enkrat letno, je lahko dolg, ki se nabere visok in lahko vpliva tudi na njegovo poslovanje.

V primeru, ko je podjetnik zavezanec za DDV, mora od izdanega računa plačati DDV, ne glede na to, ali je plačilo prejel ali ne. Razen, če zavezanec uporablja posebno ureditev plačevanja DDV po plačani realizaciji.

Odpрте postavke so pregled neplačanih ali delno neplačanih izdanih in prejetih računov.

Izpis odprtih postavk (IOP obrazec) je tako temeljni dokument, ki naj ga podjetnik preverja vsaj 1x mesečno, sicer pa odvisno od števila izdanih računov.

SLIKA: Primer IOP obrazca v programu Minimax

minimax + Nov ▾ Poslovanje ▾ Knjigovodstvo ▾ Banka ▾ Plače ▾ Šifranti ▾ Nabiralnik POLETNI SEMINARJI d.o.o. ▾

Odpрте postavke Natisni Izvoz preglednice

× Zapri IOP Opomini Tiskanje Kompenzacije e-Pobot Masovne obdelave Pregled po ročnosti Izvoz postavk Izvoz dolžnikov

Vse postavke Dolguje Dolgujemo Upoštevajo se kompenzacije

Prikaži odprte postavke na dan: [] z datumom zapadlosti v intervalu od [] - [] dni.

Datum računa: [] - []

Datum zapadlosti: [] - [] Stranka: []

Datum opravljanja: [] - []

Datum temeljnice: [] - []

1

		DOLGUJE		DOLGUJEMO		DOLGUJE EUR		DOLGUJEMO EUR	
		Skupaj	Zapadlo	Skupaj	Zapadlo	Skupaj	Zapadlo	Skupaj	Zapadlo
						2.622,00	122,00	1.622,00	122,00
Stranka	DE								
Banka	EUR			122,00	122,00			122,00	122,00
Davčni zavezanec d.o.o.	EUR	61,00	61,00			61,00	61,00		
SAOP d.o.o.	EUR	2.561,00	61,00			2.561,00	61,00		
Špediter d.o.o.	EUR			500,00					
Tretje države	EUR			1.000,00					

NAČINI IZTERJAVE



Podatki iz prakse kažejo, da je uspešnost izterjave največja od 60 do 90 dni od zapadlosti računa.

Verjetnost izterjave terjatev starejših od 120 dni pa je zelo nizka; če so starejše od 2 let, je uspešnost le med 10 % in 15 %. Uspešnost je odvisna tudi od dejavnosti, v kateri podjetnik posluje.

Kot smo že omenili, je smiselno začeti z izterjavo čim prej oziroma takoj, ko račun zapade.

Spodnji diagram prikazuje, kako lahko poteka izterjava od **prvega dneva zapadlosti računa dalje**. Podjetnik lahko vrstni red korakov zamenja ali jih ne izvede.

Dnevi po zapadlosti terjatve

1. dan



SMS ali mail, da je terjatev zapadla

3. dan



Klic in na mail povzetek pogovora ter IOP obrazec

5. dan



Prvi opomin

15. dan



Drugi opomin

20. dan



Tretji opomin in možnost poravnave dolga z dogovorom

45. dan



Opomin pred izvršbo

Telefonska izterjava

Telefonska izterjava je lahko za podjetnika zelo stresna, še posebej, če se z njo srečuje prvič. Pri izterjavi lahko naleti na različne tipe osebnosti, ki zahtevajo različne pristope in pogovor. Pomembno je, da podjetnik najprej prisluhne razlogom in poskuša razumeti kupca.

Spodaj navajamo nekaj osnovnih smernic pri vzpostavitvi prvega klica.



Pisna izterjava

Pisno opominjanje je lahko bolj vpljudno in nevsiljivo kot telefonski klic. Se pa uporablja v primerih, ko ima podjetnik več dolžnikov in navadno pošiljajo standardizirane opomine.

Da so opomini pripravljene pravilno, je nujno imeti zanesljiv informacijski sistem in natančne in ažurne računovodske evidence.

Kaj mora opomin vsebovati?

- Osnovne podatke pošiljatelja
- Podatki o zapadli terjatvi (številka dokumenta, znesek in datum zapadlosti)
- Podatki kupca
- Številka, datum in valuta opomina
- Navedba nadaljnjih ukrepov.

Vsebina opominov

Če podjetnik pošilja več opominov, naj v njih stopnjuje pritisk:

1. Prvi opomin je lahko prijazno povabilo k plačilu.
2. V drugem naj stopnjuje težo besedila. Dolžniku ne odpira več možnosti za izmikanje zaradi nezadovoljstva s storitvijo ali blagom.
3. Tretji opomin naj ima ostro in jasno opozorilo in dolžniku nakaže, da bodo sprejeti določeni koraki, ki bodo izterjali plačilo. Te pa lahko nosijo za dolžnika neprijetne posledice. Ponuja tudi razumni rok plačila.
4. Opomin pred izvršbo omogoča kupcu, da se izogne sodnim stroškom. Zato v njem podjetnik ponovno pozove kupca k plačilu in mu ponudi še zadnji možni rok.

Osebna izterjava

Podjetnik lahko poleg pisne in telefonske izterjave uporabi tudi osebno izterjavo.

Podjetnik osebno napovedno ali nenapovedano obišče kupca, kjer bi se dogovorila o plačilu dolga ali poiskala druge rešitve. Praviloma vzamejo dolžniki osebno izterjavo bolj resno. Mora pa biti izvedena v duhu sodelovanja, saj lahko nekateri dolžniki tako obravnavno jemljejo kot grožnjo ali izsiljevanje.

Pomoč zunanjih svetovalcev

Če podjetnik nikakor ne uspe izterjati svojega dolga, lahko najame zunanje svetovalce, ki v njegovem imenu izterjajo dolg. Prednost pri najemu zunanjih svetovalcev je ta, da imajo veliko izkušenj in različnih taktik, s katero lažje izterjajo dolg.

Marsikateri podjetnik, ki se ne želi ukvarjati sam z izterjavo, že takoj na začetku svoje terjatve prepust zunanjem strokovnjakom.

Kakšni so izgovori dolžnikov?

Če izhajamo iz prakse, obstajata dve vrsti dolžnikov: tisti, ki bi radi poravnali, vendar nimajo sredstev, drugi pa se plačilu izmikajo, čeprav imajo sredstva.

Predvsem slednji si zato izmišljujejo najpogostejše izgovore. Zato morajo biti podjetniki zelo dobro pripravljene, kaj bodo dolžnikom odgovorili. V nadaljevanju podajamo nekaj zanimivih izgovorov in možne odgovore.

„Nismo še prejeli računa. Lahko pošljete ponovno?“

Ta izgovor je pogost in edina možnost je, da pošlje račun ponovno in obvesti dolžnika, da bo ukrepal z nadaljnjimi postopki. Temu se lahko podjetnik izogne tudi tako, da kupcu pošlje e-račun.

[Kako izdati e-račun smo pisali v tem priročniku](#)

„Račun smo ravnokar plačali.“

Če podjetnik ni prepričan o njihovi iskrenosti, naj prosi za potrdilo o plačilu, ki je na voljo takoj, ko je račun plačan. Če tega ne dobi, je lahko prepričan, da plačila ne bo. Če nakazila ne prejme v naslednjih dneh, naj nadaljuje z izterjavo.

„Nismo zadovoljni z vašim izdelkom/storitvijo.“

Podjetnik naj preveri roke za reklamacije in naj ukrepa skladno s tem. Če je rok za reklamacijo potekel, naj vztraja pri izterjavi.

„Nismo prejeli izdelka.“

Podjetnik naj ima vedno vse dobavnice ali dokazila o pošiljkah podpisane in s potrdili lahko hitro dokaže nasprotno.

SODNA IZVRŠBA



Od vloge za izvršbo do pravnomočnosti sklepa o izvršbi

Če podjetniku od kupca ne uspe izterjati svojega denarja, lahko pristopi k izterjavi s pomočjo sodišča. Sodna izterjava ali izvršba je zadnja možnost podjetnika, da pride do plačila terjatev.

Sodna izterjava je dolgotrajnejše in ob njej nastanejo stroški.

Podjetnik lahko predlog za izvršbo vloži sam ali pa pooblasti odvetnika. Glede na to, da je sodna izvršba dokaj zapletena, je modro, da je podjetnik ne izvaja sam.

Izvršbo lahko podjetnik vloži na podlagi:

- verodostojne listine,
- izvršilnega naslova

Med verodostojne listine spadajo:

- faktura (račun, obračun obresti),
- menica in ček s protestom in povratnim računom,
- javna listina,
- idr.

Med izvršilne naslove spadajo:

- izvršljiva sodna odločba (sodba ali sklep s klavzulo pravnomočnosti in izvršljivosti, arbitražna odločba) in sodna poravnava,
- izvršljiv notarski zapis,
- druga izvršljiva odločba ali listina, za katero zakon, ratificirana in objavljena mednarodna pogodba ali pravni akt Evropske unije, ki se v Republiki Sloveniji uporablja neposredno, določa, da je izvršilni naslov.

Najboljša rešitev je zagotovo preventiva

Težavam z neplačanimi računi se lahko podjetja izognejo s preventivnimi ukrepi, preden stopijo v posel s kupcem. Preverijo naj, ali niso morebiti naleteli na očitne neplačnike.

Eden izmed načinov, je lahko tudi vztrajanje pri plačilu predračuna.

Osnovne podatke o poslovanju pravnih oseb, blokadah njihovih računov ali likvidnostnih težavah, lahko podjetnik razbere tudi iz javno dostopnih baz, kot je na primer Ajpes.

Če podjetnik vstopa v večji posel z novim kupcem, pa je smiselno, da se o finančni stabilnosti podjetja poznanima pri finančnih svetovalcih, oziroma računovodjih. Lahko pa posel tudi zavaruje.



Viri

[Pirs.si](#)

[Sodisce.si](#)

[AJPES.si](#)





Minimax omogoča enostavno izdajo računov in e-računov ter opominov. Stanje plačil pa lahko vsak trenutek preverite tudi v mobilni aplikaciji.



Poglejte brezplačno predstavitev in se prepričajte.

[Predstavitev](#)

Za več brezplačnih priročnikov
in posnetkov seminarjev
kliknite

BAZA ZNANJA



Saop d.o.o.
Cesta Goriške fronte 46
5290 Šempeter pri Gorici

080 14 50
info@minimax.si
www.minimax.si

PIŠITE NAM

Izjava o omejitvi odgovornosti

Saop d. o. o. je ta dokument pripravil le kot vodilo pri razumevanju vsebine in ne kot glavni vir informacij, namenjenih kreiranju končnih poslovnih odločitev ali tolmačenju obstoječe vsebine. Za ostale napotke in podrobnejši vpogled v obravnavano problematiko vam svetujemo dodaten posvet s strokovnjaki.