

Bratislava, 22. mája 2023

## **Sedem rád, ako manažovať pohľadávky**

***Aj dlhoročný obchodný partner dokáže firmu stiahnuť ku dnu. Je preto nevyhnutné efektívne riadiť pohľadávky a predchádzať obchodným rizikám.***

Súčasná veľmi ťažko predvídateľná hospodárska situácia môže v mnohých spoločnostiach viesť k veľkým problémom s peňažnými tokmi. Pre ich prežitie je rozhodujúce predchádzať omeškaniu platieb alebo okamžite vymáhať pohľadávky od obchodného partnera, ak sa v obchodnom vzťahu vyskytol problém. Často však firmy reagujú neskoro, alebo nemajú dostatočné vedomosti ako riadiť úvery a ako zlepšiť prevenciu podnikateľských rizík. Tu je 7 rád na lepšiu ochranu spoločnosti:

### **1. NADVIAŽTE PRIAMY KONTAKT SO SPOLOČNOSŤOU MIMO PREDAJCU**

Riadenie predaja a riadenie úverov sú dve samostatné funkcie. „*Firmy by vždy mali mať stanovené jasné zásady poskytovania úverov zákazníkom vrátane úverových podmienok, úverových limitov a lehôt splatnosti. A tieto zásady by mali vopred oznámiť odberateľom, resp. obchodným partnerom, čím predídu nedorozumeniam,*“ hovorí generálny riaditeľ Coface Slovenská republika a Česko Ján Čarný. Nadnárodná spoločnosť je globálnym lídrom v poistení pohľadávok firiem a manažovaní ich kreditného rizika. Zvážiť treba aj ponuku zliav alebo iných stimulov pre odberateľov, ktorí zaplatia svoje účty skôr. To pomôže podporiť včasné platby a zlepšiť tok hotovosti.

### **2. PREVERTE SI SPOLOČNOSŤ**

Pred dohodou o úverových podmienkach by ste si mali preveriť úverovú bonitu obchodného partnera preskúmaním jeho úverovej histórie, úverového skóre a histórie platieb. Vyhnite sa tak obchodným partnerom, ktorí pravdepodobne nebudú splácať. „*Ak na to firma nemá kapacity či možnosti, je lepšie sa obrátiť na profesionálov, ktorí majú skúsenosti s riadením pohľadávok a nestranný pohľad na bonitu obchodného partnera,*“ podotýka Ján Čarný. V prípade pasívneho dopytu zo strany nového zákazníka tiež dbajte na zvýšenú opatrnosť a preverenie takéhoto potenciálneho partnera, pretože aj v našom regióne zaznamenávame prípady, v ktorých sa dodávatelia stávajú obeťami krádeže identity, keď podvodné štruktúry konajú v mene etablovaných spoločností s cieľom nezákonne vylákať váš tovar, za ktorý vám nikdy nezaplatia.

### **3. ZOSTAŇTE INFORMOVANÍ CEZ ROZHOVORY S KOLEGAMI Z BRANDŽE**

Vstupom do obchodného združenia alebo profesijnej organizácie vo vašom odvetví môžete pravidelne sledovať svojich obchodných partnerov prostredníctvom diskusií s ľuďmi, ktorí s nimi tiež obchodujú či spolupracujú.

### **4. POISTITE SI VAŠE OBCHODNÉ TRANSAKCIE.**

Chráňte svoje podnikanie poistením úverov. „*Mnoho firiem stále podceňuje význam manažmentu pohľadávok nielen pokiaľ ide o samotné informácie, ale aj prevenciu a poistenie pohľadávok. Týmto poistením sa spoločnosť vyvaruje nepríjemnému prekvapeniu z nezaplatenia pohľadávok, ktoré môže mať fatálny dopad na cash-flow a následnú druhotnú platobnú neschopnosť,*“ upozorňuje Ján Čarný. Je vždy lepšie nedodať a vybrať si iného odberateľa, ako dodať a nemať zaplatené. „*Poistovňa dokáže napríklad podvodné firmy vo väčšine prípadov odhaliť,*“ dodáva. Poistením

outsourcujete celý proces manažovania pohľadávok, vďaka čomu sa môžete venovať svojmu core biznisu, pričom využívate obchodné informácie, hodnotenie bonity a monitorovanie portfólia, získanie garantovaných platieb až po služby vymáhania pohľadávok.

### **5. NEUMOŽŇUJTE ĽAHKÉ PREKROČENIE ÚVEROVÝCH LIMITOV**

Ak sa váš obchodný partner oneskorí s platbou, okamžite ho kontaktujte a pripomeňte mu jeho povinnosť. To môže pomôcť vyhnúť sa dlhotrvajúcim omeškaniam a prípadnému nesplácaniu. *„Je treba mať vždy na pamäti, že nedostatočná rýznosť na začiatku by sa vám mohla vypomstiť,“* podotýka Ján Čarný.

### **6. USCHOVAJTE SI ALEBO ŽIADAJTE DŮKAZ**

*„Čo je na papieri, to sa počíta,“* pripomína Ján Čarný. Ústne dohody vám v spore nepomôžu. Aj preto si vždy uschovajte alebo si vyžiadajte potvrdené doklady o dodaní tovaru alebo poskytnutí zakúpených služieb. *„Musíte sa uistiť, že zákazník nemá žiadne výhovorky na neskoršie zadržanie platby,“* dodáva. A buďte ostražití. Pri dohode o osobitných platobných podmienkach buďte primerane flexibilní, ale nezabudnite všetky dohody plne zdokumentovať a dôsledne ich sledovať. Okrem dokladov preukazujúcich dodanie tovaru alebo poskytnutie služieb sa často podceňuje aj skupina dokladov preukazujúcich právny titul vašej pohľadávky voči zákazníkovi. Pokiaľ je to možné, vždy uprednostňujte písomné kúpne zmluvy alebo písomné objednávky než zmluvy uzatvárané prostredníctvom telefonátov, sociálnych sietí a chatov alebo len ústne.

### **7. MONITORUJTE ÚVER POMOCOU ŠPECIALIZOVANÝCH NÁSTROJOV**

Zvážte využitie technológií na automatizáciu procesov riadenia úverov, ako sú kontroly, fakturácia a pripomínanie platieb. To pomôže zefektívniť operácie a znížiť počet chýb. Pravidelne monitorujte kredit svojich odberateľov, aby ste sa uistili, že si plnia svoje platobné záväzky. Uľahčí to včasnú identifikáciu potenciálnych problémov a prijatie nápravných opatrení. *„Nikdy a nikde nesmie chýbať mechanizmus kontroly a preverenia partnera, s ktorým plánujete obchodovať. V súčasnosti existuje široká škála informačných a poisťovacích spoločností, ktoré poskytujú kompletný prehľad o väčšine obchodných partnerov, a to celosvetovo,“* hovorí Ján Čarný. Vďaka tomu, že napríklad Coface pôsobí v desiatkach krajín po celom svete, dokáže poskytnúť efektívne riešenia monitorovania, aby firma boli informovaná vždy, keď sa situácia niektorého z jej obchodných partnerov zmení.

#### **KONTAKT PRE MÉDIÁ:**

Slávka Boldocká - 0918805510, [slavka@mediamedia.sk](mailto:slavka@mediamedia.sk)



P R E S S R E L E A S E

**Coface: for trade – Stavíme obchod spoločne**

70 rokov skúseností a precízne vybudovaná sieť urobili spoločnosť Coface ikonou v oblasti úverového poistenia, riadenia rizík a globálnej ekonomiky. S ambíciou stať sa najúspešnejším globálnym obchodným poisťovacím partnerom v priemysle, odborníci spoločnosti Coface pracujú v rytme svetového hospodárstva a podporujú 50 000 klientov pri budovaní úspešných, rastúcich a dynamických podnikov. Služby a riešenia skupiny chránia a pomáhajú spoločnostiam prijímať kreditné rozhodnutia s cieľom zlepšiť ich schopnosť predávať na domácom aj exportnom trhu. V roku 2017 spoločnosť Coface zamestnávala ~4 100 ľudí v 100 krajinách a zaznamenala obrat vo výške 1,4 miliardy EUR.

[www.coface.com](http://www.coface.com)

COFACE SA. je kótovaná na Euronext Paris – Compartment A  
ISIN: FR0010667147 / Ticker: COFA

