

**Naše poduzeće već godinama uspješno posluje najviše s domaćim kupcima no isto tako već se godinama susrećemo s vječnim problemom naplate potraživanja. Iako svake godine ostvarujemo profit ponekad imamo velike poteškoće kod podmirivanja svojih obveza. Ima li tu pomoći?**

Vaše je pitanje jedno od ključnih ne samo u Hrvatskoj nego i u gospodarstvima ostalih zemalja. U Hrvatskoj je situacija još gora zbog stanja u pravosudnom sustavu. Uzevši u obzir da, za razliku od banaka, poduzeća najčešće nisu u mogućnosti osigurati svoja potraživanja na adekvatan način te da prisilna naplata traje godinama ukoliko uopće uspije može se jedino zaključiti da većina hrvatskih tvrtki posluje na povjerenje. Kada velika poduzeća prodaju malima, odnosno kada je pregovaračka moć jedne strane značajno veća od druge onda je još moguće uvesti odgovarajuća osiguranja plaćanja, naplaćivati kamate, odnosno čvrsto provoditi politiku procjene rizičnosti kupaca. No kada je situacija obratna, kada mala poduzeća prodaju velikima ili kada mala poduzeća prodaju međusobno skoro niti jedna od navedenih mjera ne dolazi u obzir. Ipak, to ne znači da moramo dići ruke od posla i odustati od poduzetničke djelatnosti. Postoje određene metode i postupci koje mogu značajno smanjiti dane vezivanja potraživanja bez istovremenog smanjenja broja kupaca. Ovdje ću navesti samo tri najvažnije.

- prihvatite da je naplata potraživanja posao visokog prioriteta - naplata potraživanja je neugodan posao koji većina menadžera izbjegava. Radije se posvećuju prodaji, marketingu, proizvodnji ili pružanju usluga. Novac je krv u krovotoku poduzeća. Ukoliko novca nema, bez obzira na profitabilnost poslovanja, poduzeće umire. Novac dolazi iz potraživanja stoga je naplata potraživanja jedan od glavnih prioriteta.
- dogovorite uvjete unaprijed - još kod prvog prodajnog razgovora utvrdite uvjete poslovanja. Nemojte samo reći „primjenjuju se naši standardni uvjeti“ ili „primjenjivati će se Zakon o obveznim odnosim“ ili nešto slično. Trgovačke uvjete morate naglasiti. Rok plaćanja, zatezne kamate, kreditni limit i slično mora se dogovoriti na prvom sastanku. Vrijeme prije prve prodaje idealno je jer je kupac spreman za dogovor, a i vi možete biti fleksibilniji. No, jednom kada pregovori završe obama stranama treba biti jasno koji je dogovor postignut i na koji način će se provoditi.
- držite se dogovorenih uvjeta - prvi radni zadatak svakoga dana mora biti pregledavanje izvoda, ažuriranje potraživanja i kontaktiranje kupaca koji nisu platili na vrijeme. Ne morate ih nazvati, dovoljno je da im pošaljete e-mail. Šaljite opomene onima koji vam kasne tjedan dana. Zovite one koji vam kasne deset dana. Jednom mjesečno šaljite obračun zateznih kamata. Nemojte se toga bojati jer ste sve komercijalne uvjete dogovorili unaprijed i kupac je, nakon pregovora u kojima ste i vi sigurno nešto popustili, pristao na njih.

Prilikom provođenja navedenih postupaka pazite na to da naplatu potraživanja ne prenosite na osobnu razinu nego ju promatrajte i provodite profesionalno.

