

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**VPLIV PLAČILNE NEDISCIPLINE NA MAJHNA IN SREDNJE  
VELIKA PODJETJA V SLOVENIJI**

Ljubljana, junij 2011

TINE SERAŽIN LISJAK

## **IZJAVA**

Študent Tine Seražin Lisjak izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Marka Jakliča , in da v skladu s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 18.6.2011      Podpis: \_\_\_\_\_

## KAZALO

<b>Uvod .....</b>	<b>1</b>
<b>1 Vloga mikro, majhnih in srednjih podjetij v tržnem gospodarstvu.....</b>	<b>1</b>
1.1 Pomen mikro, majhnih in srednjih podjetij za slovensko gospodarstvo .....	3
1.2 Problemi, ki ovirajo poslovanje slovenskih mikro, majhnih in srednjih podjetij.....	5
<b>2 Plačilna nedisciplina.....</b>	<b>7</b>
2.1 Plačilna nedisciplina v Sloveniji.....	7
2.2 Vpliv plačilne nedisciplin na slovenska mikro, majhna in srednja podjetja.....	9
2.3 Razširjenost plačilne nedisciplin v Sloveniji .....	12
2.4 Zakonodaja na področju preprečevanja plačilne nedisciplin.....	15
2.4.1 <i>Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih .....</i>	<i>17</i>
2.4.2 <i>Zahteve Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije.....</i>	<i>19</i>
2.4.3 <i>Stališče Gospodarske zbornice Slovenije do interventne zakonodaje.....</i>	<i>20</i>
<b>Sklep .....</b>	<b>22</b>
<b>Viri in literatura .....</b>	<b>24</b>

## UVOD

Plačilna nedisciplina je danes zelo resen problem v slovenskem poslovnem okolju in zelo aktualna tema. Zaradi njene razširjenosti so prizadeta vsa podjetja vključena v dobaviteljski proces. Ker so likvidnostnim težavam najbolj izpostavljena mikro, majhna in srednja podjetja, katera predstavljajo tudi največji delež podjetij in so za gospodarsko rast najbolj pomembna, se v svojem diplomskem delu osredotočam na problematiko plačilne nediscipline z vidika teh podjetij. Namen diplomskega dela je analizirati vpliv plačilne nediscipline na poslovanje slovenskih mikro, majhnih in srednjih podjetij s ciljem ugotoviti razlike med njimi in velikimi podjetji ter na podlagi teh razlik iskati vzroke za takšno stanje.

V prvem poglavju predstavljam vlogo podjetništva ter mikro, majhnih in srednjih podjetij v tržnih gospodarstvih z vidika povečevanja konkurenčnosti nacionalnega gospodarstva. Sledi predstavitev vloge teh podjetij v slovenskem gospodarstvu v času tranzicije in njihov pomen za majhna tržna gospodarstva ter v zadnjem delu poglavja opredelitev glavnih problemov, s katerimi se srečujejo po nastopu gospodarske in finančne krize. V drugem poglavju predstavljam pojem plačilne nediscipline in ugotavljam njene vplive na mikro, majhna in srednja podjetja v primerjavi z velikimi podjetji. Sledi analiza razširjenosti plačilne nediscipline v Sloveniji na podlagi podatkov Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in predstavitev nedavno sprejete interventne zakonodaje s tega področja. V zadnjem delu predstavljam stališča Obrtno-podjetniške zbornice ter Gospodarske zbornice Slovenije do razširjenosti plačilne nediscipline in nove zakonodaje s tega področja.

## 1 VLOGA MIKRO, MAJHNIH IN SREDNJIH PODJETIJ V TRŽNEM GOSPODARSTVU

Podjetništvo je v literaturi opredeljeno različno, prav tako se je teorija podjetništva spreminjala skozi čas. Večini opredelitev je skupno to, da gre pri procesu podjetništva za iskanje novih rešitev za skupno korist in ob tem za prevzemanje tveganja, povezanega z neuspehom. Eno izmed najbolj uveljavljenih opredelitev podjetništva je Hisricheva (v Antončič, Hisrich, Petrin & Vahčič, 2002, str. 26) »Podjetništvo je proces ustvarjanja nečesa novega, drugačnega in vrednega, pri čemer se vloži čas in trud, prevzema spremljajoče finančno, psihološko in družbeno tveganje ter pridobi končne nagrade v obliki denarja ali osebnega zadovoljstva.«. Pojem dinamično podjetništvo označuje rastoče podjetništvo. Je tisti del podjetništva v gospodarstvu, ki je najbolj usmerjen v inovacije in rast ter zato največ prispeva h gospodarski rasti in zaposlovanju (Pšeničny, 2002, str. 18). Podjetništvo v gospodarstvu se nanaša predvsem na segment manjših podjetij z vidika obsega poslovanja in števila zaposlenih, kamor sodijo obrtniki, majhni in srednje veliki podjetniki, večina družinskih podjetij in večina hitro rastočih podjetij. Za ta del gospodarskih subjektov se pogosto uporablja izraz majhno gospodarstvo, ki skupaj z velikimi podjetji predstavlja celotno gospodarstvo. Po pravnem statusu so to podjetja iz skupine mikro, majhnih in srednje velikih

podjetij. Za ta podjetja se je v praksi uveljavila kratica MSP, katero bom tudi sam uporabljal v nadaljevanju besedila. Družbe se po Zakonu o gospodarskih družbah delijo na mikro, majhne, srednje in velike družbe po treh kriterijih<sup>1</sup>, kot prikazuje tabela:

*Tabela 1: Delitev gospodarskih družb po velikosti*

	Število zaposlenih	Čisti prihodki od prodaje	Vrednost aktive
Mikro družba	do 10	do 2 mio €	do 2 mio €
Majhna družba	do 50	do 8,8 mio €	do 4,4 mio €
Srednja družba	do 250	do 35 mio €	do 17,5 mio €
Velika družba	nad 250	nad 35 mio €	nad 17,5 mio €

*Vir: Novak, Poslovanje gospodarskih družb in zadrug v letu 2009, 2011, str. 3.*

Ker se definicija mikro, majhnih in srednjih podjetij po Zakonu o gospodarskih družbah nekoliko razlikuje od evropske po višini prihodkov od prodaje in velikosti aktive, se v analitične namene v praksi kot kriterij razvrščanja upošteva le število zaposlenih (Žakelj, 2004, str. 12). MSP torej poenostavljeno označujemo kot podjetja z manj kot 250 zaposlenimi.

Mikro, majhna in srednja podjetja so danes prisotna v vseh gospodarskih panogah, prevladujejo pa v storitvenih panogah, kjer zaposlujejo tudi večino delovne sile. V večini gospodarstev predstavljajo večinski delež podjetij in ustvarjajo znaten delež bruto domačega proizvoda (Žakelj, 2004, str. 13-14). Ker so nosilci tehnološkega razvoja in gospodarske rasti, se jih pogosto imenuje hrbtenica sodobnih gospodarstev, najpomembnejša pa so tista z visoko stopnjo dodane vrednosti in konkurenčnosti. Pomembna so tudi z vidika nastajanja novih podjetij in ustvarjanja delovnih mest, konkurence znotraj države in skladnega regionalnega razvoja. Birch (v Glas, Pšeničny & Vahčič, 2000, str. 14) ugotavlja, da je ustanavljanje novih podjetij zelo pomembno za učinkovito gospodarsko strukturo. Ključna za ustanavljanje gospodarske rasti pa so podjetja z najhitrejšo rastjo, ki ustvarijo tudi največ novih delovnih mest. To so hitro rastoča podjetja iz skupine MSP z do 100 zaposlenimi, za katere se je uveljavilo ime gazele (Pšeničny, 2002, str. 22-23).

Sodobno gospodarsko okolje vpliva na mikro, majhna in srednja podjetja z dvema glavnima silnicama: globalizacija s strani držav s poceni delovno silo in proizvodnjo povečuje konkurenčne pritiske na ta podjetja, po drugi strani pa hitre tehnološke spremembe za njih predstavljajo velik potencial podjetniških priložnosti (Žakelj, 2004, str. 15). Posamezna gospodarstva zaradi pogojev, ki jih narekuje globalizacija kot glavni trend današnjega svetovnega gospodarstva tekmujejo med seboj na svetovnem trgu, podobno kot posamezna podjetja tekmujejo znotraj enega gospodarstva. Zaradi tega je za posamezno državo njena globalna konkurenčnost oziroma konkurenčnost njenega gospodarstva ključnega pomena. Konkurenčnost gospodarstva je odvisna od višine konkurenčnih prednosti v industrijah,

<sup>1</sup> Podrobnejša delitev gospodarskih družb po velikosti glede na Zakon o gospodarskih družbah je predstavljena v Prilogi 1.

prisotnih v gospodarstvu in usmerjanju v nove industrije oziroma panoge prihodnosti (Jaklič, 2009, str. 77). Te panoge, kjer gre predvsem za visokotehnoške, se najhitreje razvijajo in igrajo ključno vlogo pri gospodarski rasti. V nove visokotehnoške panoge država vstopa z inovacijami, ki so rezultat dobro razvitega podsistema raziskav in razvoja ter podsistema podjetništva (Jaklič, 2009, str. 171). Nosilci inovacij in posledično tehnološkega razvoja so torej mikro, majhna in srednja podjetja. Razlog, zakaj so ta podjetja nosilci dinamičnega dela gospodarstva, je njihova prilagodljivost, sposobnost hitre reakcije na poslovne priložnosti in hitrega spreminjanja inovacij v nove proizvode, storitve in poslovne procese na trgu (Žakelj, 2004, str. 11). Obenem ne gre zanemariti vloge velikih podjetij, ki so zaradi večjih finančnih sredstev bolj sposobna uresničevati poslovne ideje oziroma spreminjati ideje v inovacije na trgu (Širec & Crnogaj, 2010, str. 50).

## **1.1 Pomen mikro, majhnih in srednjih podjetij za slovensko gospodarstvo**

Mikro, majhna in srednja podjetja so na ozemlju današnje Slovenije pomembnejšo vlogo dobila šele v zadnjih dvajsetih letih, torej po osamosvojitvi. Prejšnji gospodarski sistem je bil podjetništvu manj naklonjen, saj je bilo to omejeno preko sistema centraliziranega planiranja in preko omejitev za zaviranje zasebnega sektorja gospodarstva (Glas, Pšeničny & Vahčič, 2000, str. 15). V tem obdobju so prevladovala velika državna podjetja in nekaj mikro podjetij, predvsem obrtnikov, manjkalo pa je majhnih in srednjih podjetij z 10 do 100 zaposlenimi. Ta pojav večina avtorjev v literaturi imenuje socialistična črna luknja. V Sloveniji je bila tako kot v vseh bivših socialističnih državah prisotna neoptimalna struktura podjetij z vidika velikosti, ki je manj učinkovita tudi z vidika dejavnosti.

V prvem desetletju po osamosvojitvi in prehodu iz samoupravljanja v tržno gospodarstvo je podjetništvo za Slovenijo pomenilo glavno silo oblikovanja učinkovitejše strukture gospodarstva (Glas, Pšeničny & Vahčič, 2000, str. 15-16). Socialistična črna luknja se je začela polniti z dveh smeri: nastajala so mnoga majhna podjetja in hkrati pa je razpad ali delitev velikih socialističnih podjetij omogočal nastajanje novih manjših podjetij iz delov starih. Podjetništvo je torej preko nastajanja novih majhnih in srednjih podjetij igralo ključno vlogo pri ponovnem oživljanju slovenskega gospodarstva. Nastala so nova delovna mesta za ljudi, ki so izgubili delo po razpadu velikih podjetij in za tiste, ki so videli priložnost v novem sistemu in novih tržnih nišah. V tem obdobju so bili pogoji za ustvarjanje novih podjetij ugodni tudi z vidika zakonodaje. Pravno podlago za razvoj malega podjetništva v Sloveniji je dal Zakon o razvoju malega gospodarstva iz leta 1991. Poleg tega je bilo veliko prostih tržnih niš, ki niso bile zapolnjene v prejšnjem sistemu, predvsem v storitvenih dejavnostih.

Hitro rast gospodarskih družb v Sloveniji beležimo že od leta 1989, ko je bilo po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije registriranih 4.112 družb (Kirby & Watson, 2003, str. 133-136). Do leta osamosvojitve 1991 je bilo registriranih že 23.348. Ta val nastajanja novih podjetij je naglo rasel do leta 1995, ko je bilo registriranih že 52.053 gospodarskih družb in se je potem umiril. Leta 2009 je bilo registriranih 113.290 podjetij, od tega je bilo več kot 99 % majhnih in srednjih podjetij, ki so zaposlovala 71 % vseh zaposlenih v Sloveniji (Statistični

urad Republike Slovenije, 2011).

Danes igrajo mikro, majhna in srednja podjetja v slovenskem gospodarstvu podobno vlogo kot v večini tržnih gospodarstev. Tudi v Sloveniji so glavni ustvarjalci novih delovnih mest in ustvarjajo znaten delež bruto domačega proizvoda. Kot nosilci podjetništva in inovacij so pomembna za razvoj visokotehnoloških panog in s tem za doseganje višje gospodarske rasti in konkurenčnosti gospodarstva. Slovenija kot majhna država s tržnim gospodarstvom nima konkurenčnih prednosti velikih držav (kot so velik trg, naravna bogastva, finančna in vojaška moč), s katerimi tekmujemo, zato je inovativnost za konkurenčnost slovenskega gospodarstva še toliko pomembnejša (Jaklič, 2009, str. 181). Pomen majhnih in srednje velikih podjetij, predvsem hitro rastočih in tistih v visokotehnoloških panogah, je torej bistven za nadaljnjo gospodarsko rast in prehod Slovenije iz druge v tretjo razvojno stopnjo, za katero je značilno, da je inovativnost vodilni element konkurenčnosti (Jaklič, 2009, str. 89-91).

Pomen inovativnih MSP se kaže tudi v zviševanju konkurence tako znotraj panog kot v državi, kar je eden izmed dejavnikov gospodarskega razvoja (Jaklič, 2009, str. 167). Konkurenca znotraj države je zdrava, ker na dolgi rok omogoča samo obstoj najuspešnejših podjetij in s tem viša splošno konkurenčnost gospodarstva. Na ta način je rastoče gospodarstvo sposobno tudi hitreje ponovno zaposliti tehnološki višek delovne sile v novih panogah (Jaklič, 2009, str. 77). Zmanjševanje stopnje brezposelnosti je mogoče dosegati na kratki rok tudi z ustvarjanjem novih podjetij, vendar so na dolgi rok za slovensko gospodarstvo pomembna zlasti inovativna hitro rastoča MSP in ne toliko skupno število novo nastalih MSP. Razlikovati je namreč potrebno vlogo podjetništva kot rešitve za množično samozaposlovanje in vlogo podjetništva kot gonilno silo tehnološkega razvoja in povečevanja produktivnosti (Žakelj, 2006, str. 31). Hitro in enostavno nastajanje novih podjetij, kar je sicer ugodno s stališča podjetniške aktivnosti, ima namreč lahko negativne posledice za celotno gospodarstvo, saj odpira možnosti za tržne špekulacije in možnost nastajanja neučinkovitih podjetij. V razmerah današnje krize in gospodarskih problemov kot je plačilna nedisciplina, lahko taka podjetja škodujejo poslovanju zdravih enot gospodarstva. Tajnikar (2006) opisuje to razliko s količinskim vidikom podjetij, ki pomeni zgolj povečanje števila novih podjetij v gospodarstvu in kakovostnim vidikom podjetij, imenovanim tudi gospodarski razvoj, ki pomeni rast obstoječih podjetij. Za dolgoročno gospodarsko rast in konkurenčnost Slovenije so torej pomembna zlasti tista podjetja, ki so sposobna ustvarjati višjo dodano vrednost in delujejo v hitro rastočih visokotehnoloških panogah (Žakelj, 2006, str. 7). Hitro rastoča podjetja prihajajo predvsem iz skupine majhnih in srednjih podjetij (Širec & Crnogaj, 2010, str. 49-50) in prav tu se kaže pomen MSP za slovensko gospodarstvo.

Omenjeno razliko med vlogami podjetništva avtorji v teoriji pojasnjujejo s podjetniškim motivom. Podjetništvo iz nuje se razvije, ko posameznik ne dobi zaposlitve na trgu dela in je samozaposlitev edina možnost zaslužka (Žakelj, 2006, str. 15-16). Njegovi cilji so navadno majhni in omejeni zgolj na preživetje. Na drugi strani podjetništvo iz priložnosti pomeni, da posameznik ali skupina zazna poslovno priložnost na trgu in jo namerava uresničiti. Cilji te skupine so večinoma usmerjeni v razvoj in rast podjetja, zato je v tej skupini veliko večji

delež hitro rastočih in visokotehnoloških podjetij kot v prvi. Načeloma velja, da imajo podjetja nastala z motivom priložnosti tudi višjo stopnjo preživetja kot podjetja nastala iz nuje. Na podjetniški motiv vplivata tudi gmotni položaj in stopnja izobrazbe podjetnika, praviloma se bolj izobraženi posamezniki z višjim življenjskim standardom večkrat odločajo za podjetništvo zaradi priložnosti kot manj izobraženi z nižjim standardom. Prav tako je v razvitejših državah višji delež podjetništva iz priložnosti kot v manj razvitih, saj imajo poleg razvitejšega gospodarstva tudi bolj diverzificirane trge ter razvitejše sisteme socialne varnosti za primer brezposelnosti. Manj razvite države z zelo visoko stopnjo brezposelnosti imajo najvišji delež podjetništva iz nuje in celoten deleža prebivalstva, ki se preživlja s podjetništvom. Vključenost prebivalstva v podjetništvo torej ne pove veliko o razvitosti in konkurenčnosti gospodarstva, zato je potrebno kot kriterij upoštevati uspešnost podjetništva na področju rasti in inovacij.

## **1.2 Problemi, ki ovirajo poslovanje slovenskih mikro, majhnih in srednjih podjetij**

Zaradi finančne in gospodarske krize v Evropski uniji so najbolj prizadeta mikro, makro in srednja podjetja, ki se zaradi globalne krize srečujejo z močnim upadom povpraševanja, zato z večjimi težavami najdejo in obdržijo kupce kot pred krizo. Njihovo poslovanje je poleg močnega upada povpraševanja prizadeto zaradi visoke stopnje plačilne nediscipline (v letu 2010 je v EU predvidenih 200.000 insolvenčnih MSP, kar je 18 % več kot v letu 2009) in na drugi strani zaradi zmanjšanega obsega bančnih posojil (52 % podjetij trpi zaradi pomanjkanja posojil, več tisoč jih je v letu 2009 zaradi tega propadlo) (European Payment Index, 2010, str. 5). Z enakimi problemi se od nastanka krize leta 2008 srečujemo tudi v slovenskem gospodarskem prostoru. Po podatkih raziskave Evropske komisije Flash Eurobarometer 2009 (v Širec & Rebernik, 2010, str. 99) je 35 % slovenskih podjetij kot največji problem pri poslovanju, s katerimi so se srečevala v letu 2009, navedlo iskanje kupcev za svoje proizvode ali storitve, 22% podjetij je navedlo plačilno nedisciplino, 14 % pa ovire pri dostopu do virov financiranja. V nadaljevanju bom podrobneje predstavil problema oviranega dostopa do virov financiranja in plačilne nediscipline, ki se neposredno nanašata na obravnavano tematiko.

Poslovno okolje mikro, majhnih in srednjih podjetij delimo na notranje in zunanje (Žakelj, 2004, str. 16-19). Notranje okolje, na katerega ima podjetje do neke mere vpliv, sestavljajo dostop do informacij, napredne tehnologije in znanja, kakovost delovne sile ter dostop do finančnih virov. Dostop do finančnih virov je poleg poslovne uspešnosti odvisen predvsem od razvitosti finančnih trgov v gospodarstvu, državnih podpornih ukrepov in odnosa poslovnih bank do MSP. Z vidika celotnega gospodarstva dostop do virov financiranja spodbuja podjetniško aktivnost, konkurenco in inovativnost v državi (Širec & Rebernik, 2010, str. 98). Dostop do ustreznih in zadostnih finančnih virov je pogoj za nastanek, preživetje in uspešno rast MSP na trgu. Ker imajo MSP manjša finančna sredstva kot velika podjetja, so veliko bolj odvisna od zunanjih virov financiranja, predvsem od bančnih kreditov. Ti so ključnega pomena za financiranje inovacij in obratnega kapitala teh podjetij. Z nastopom krize leta 2008



so praktično vsa slovenska podjetja doživela dvojen šok: na eni strani so bila soočena z močnim upadom povpraševanja in na drugi strani z zaostrovanjem kreditnih pogojev bank. Banke so v času krize veliko bolj nenaklonjene dejavniku tveganja pri odobravanju kreditov, saj se v prvi vrsti bojijo morebitnih stečajev podjetij. Posledično so slovenske banke v zadnjih treh letih močno zmanjšale ponudbo kreditov, kar imenujemo tudi kreditni krč. To je zvišalo obrestne mere na splošno, poleg tega pa banke še dodatno višajo obrestne mere ali zavračajo kredite, če podjetja nimajo ustreznih zavarovanj ali slabo bonitetno oceno. Poleg nenaklonjenosti tveganju je razlog za trenutni posojilni krč tudi ta, da imajo banke tudi dejansko manj denarja in nimajo več presežka denarja, namenjenega za kredite, kot so ga imele pred začetkom krize (Kadunc, 2010). Banke so namreč od sprejema skupne evropske valute v Sloveniji imele na voljo veliko tujih kreditov, ki so napajali visoko ponudbo bančnih kreditov v letih pred gospodarsko krizo. Danes se obseg tega denarja zaradi odplačevanja omenjenih kreditov zmanjšuje in prispeva k manjšanju obsega kreditov domačih bank.

Problematiko dostopa do finančnih virov lahko obravnavamo na treh ravneh. V Sloveniji se je obrestna mera povečala za vsa posojila, velika in manjša in tako postala manj ugodna za mikro, majhna in srednja podjetja (Širec & Rebernik, 2010, str. 107). Po podatkih Evropske komisije (2009) se je potreba evropskih podjetij po bančnih posojilih najbolj povečala za mikro podjetja in sicer za 22 %, sledijo majhna s 15 % in srednja z 8 %. Potreba velikih podjetij po posojilih se je povečala le za 6 %. Po drugi strani je bila stopnja odobrenih kreditov po podatkih Evropske centralne banke leta 2009 največja pri velikih podjetjih, in sicer 72 %, sledijo srednja s 66 % stopnjo, majhna z 58 % in mikro z najnižjo, 50 % stopnjo odobritve. Podobno stanje na področju potreb po bančnih kreditih in stopnjah odobritev glede na velikost podjetij bilo tudi v Sloveniji. Iz sledečih podatkov je razvidno, da imajo najmanjša podjetja največjo potrebo po bančnih posojilih in najmanjšo stopnjo odobritve posojil. Manjšo stopnjo odobritve dosegajo, ker so zaradi svoje narave ocenjena kot bolj tvegana. Poleg tega imajo podjetja iz kapitalsko intenzivnih panog na splošno večjo možnost za pridobitev zunanjih finančnih virov kot tista iz delovno intenzivnih in storitvenih, v katerih je najvišji delež mikro, majhnih in srednjih podjetij. Kot odgovor na trenutne razmere v sektorju mikro, majhnih in srednjih podjetij je Evropska centralna banka tem podjetjem namenila 30 mio € posojil v naslednjih treh letih.

Pojava hkratnega upada povpraševanja in zmanjšane dostopa do finančnih virov imata močno negativen vpliv na denarni tok slovenskih podjetij. To povzroča podaljšanje plačilnih rokov med podjetji, kar je eden izmed povzročiteljev plačilne nediscipline. Razširjenost plačilne nediscipline v slovenskem gospodarskem prostoru podjetjem povzroča dodatno težavo tudi pri najemanju bančnih posojil, saj so banke poleg bonitete komitenta začele preverjati boniteto njegovih podizvajalcev, dobaviteljev in naročnikov. Iz tega sledi, da je plačilna nedisciplina prišla močnejše do izraza tudi pri odobravanju bančnih posojil in zaradi tega problematike plačilne nediscipline in oteženega dostopa do virov financiranja ne moremo obravnavati neodvisno ene od druge.

## 2 PLAČILNA NEDISCIPLINA

Vidic (v Žakelj, 2006, str. 21) definira plačilno nedisciplino kot neupoštevanje dogovorjenih zneskov, rokov in načinov poravnavanja obveznosti. Povzročajo in širijo jo dolžniki, ki sprejemajo obveznosti, večje od njihovih finančnih zmožnosti oziroma denarnih tokov. Po Michaelsu (v Širec & Rebernik, 2010, str. 111) v času krize podjetja večajo obseg kratkoročnega dolžniškega financiranja z namenom izboljšanja likvidnosti, zmanjšujejo pa obseg dolgoročnega dolžniškega kapitala za financiranje investicij. V kriznih razmerah se slabša splošna plačilna sposobnost podjetij, kar podaljšuje plačilne roke in povzroča plačilno nedisciplino. Tudi po ugotovitvah raziskave European Payment Index za leto 2005 (v Žakelj, 2006, str. 21) je bil v Evropski uniji glavni vzrok za zamujanje podjetij s svojimi plačili neplačevanje s strani njihovih kupcev, kar negativno vpliva na denarni tok teh podjetij. Večina evropskih podjetij se v razmerah trenutne krize bori z zagotavljanjem lastne likvidnosti in ima na drugi strani zelo malo podpore s strani bank. Ker se neplačevanje stopnjuje in ker banke ne dajejo posojil morajo, mnoga podjetja tekoče poslovanje financirati sama, kar jim znižuje obratni kapital in zato težje poravnajo ali ne morejo poravnati svojih obveznosti v dogovorjenem roku ter s tem prenašajo finančno breme na svoje dobavitelje.

Po podatkih raziskave European Payment Index za leto 2010 bi odprava plačilne nediscipline v Evropski uniji pripomogla k hitrejšemu izhodu iz krize, saj bi to pozitivno vplivalo na gospodarstvo tako na nacionalni kot na regionalni ravni. Izterjave obveznosti namreč zahtevajo veliko časa in denarja, zgovoren je podatek, da bi s pravočasnimi plačili terjatev evropska podjetja na letni ravni prihranila 25 mio € (European Payment Index, 2010, str. 3). Pozitivna stran te zgodbe je, da je veliko evropskih podjetij začelo z podrobnejšo in pogostejšo finančno kontrolo nad svojim poslovanjem in s preverjanjem bonitete svojih poslovnih partnerjev, kar manj velja za slovenska podjetja. Na drugi strani podjetja še vedno predolgo odlašajo s sprožitvijo postopka izterjave (65 % podjetij čaka več kot 85 dni), predvsem ker se bojijo stečaja dolžnika (European Payment Index, 2010, str. 5).

Plačilna nedisciplina se je na evropski ravni od leta 2009 stabilizirala. Povprečna zamuda plačil je v letu 2009 znašala 19 dni, v letu 2010 pa se je zmanjšala na 18 dni (European Payment Index, 2010, str. 4). Povprečna doba plačila obveznosti se je skrajšala za 2 dni glede na predhodno leto (leta 2009 je znašala 57 dni) in se je vrnila na isto raven kot leta 2008 (55 dni) (European Payment Index, 2010, str. 6). Kot posledica plačilne nediscipline ostaja raven poslovnega zaupanja v gospodarstvu vseh evropskih držav nizka. Najnižja je v tistih, v katerih se je poslovanje najbolj poslabšalo od začetka gospodarske krize leta 2008, kamor lahko uvrstimo tudi Slovenijo. V teh državah je videti tudi najmanj napredka na področju odpravljanja plačilne nediscipline. 60 % evropskih podjetij zaupa v evropsko zakonodajo na tem področju in meni, da bi uskladitev nacionalne zakonodaje z evropsko pozitivno vplivalo na odpravo tega problema (European Payment Index, 2010, str. 3- 4).

### 2.1 Plačilna nedisciplina v Sloveniji

Danes je plačilna nedisciplina po mnenju večine slovenskih podjetnikov eden največjih problemov slovenskega poslovnega okolja. Resen problem predstavlja že dolgo časa, vendar je bila v preteklih letih manj izrazita in v večji meri prisotna samo v nekaterih panogah, predvsem v trgovini in gradbeništvu (Poslovni Dnevnik, 2010). Po začetku gospodarske in finančne krize leta 2008 se je ta problematika poglobila in razširila čez celotno gospodarstvo, s čimer upočasnjuje hitrejšo gospodarsko rast in izhod Slovenije iz krize. Najbolj so prizadeta mikro, majhna in srednja podjetja. S tem sta zavirana tako rast in razvoj podjetništva kot rast celotnega gospodarstva ter njegova konkurenčnost. V takšnih gospodarskih razmerah denarna sredstva prepočasi pridejo nazaj do podjetij, kar negativno vpliva na njihov denarni tok in obratni kapital ter mnoga, predvsem manjša, privede na prag nelikvidnosti. Na trgu ni svežega toka denarja, ki bi začel krožiti in rešil trenutno stanje, v katerem so podjetja dolžna ene drugemu in prihaja do začaranega kroga neplačevanja (Štucin, 2009). Rešitev za sprostitev večine denarja, ki je trenutno zamrznjen v obliki neplačanih terjatev nekateri gospodarstveniki vidijo v sistemu večstranskega pobota<sup>2</sup>, ki je podrobneje opisan v Prilogi 2. Poleg neplačevanja kroženje denarja dodatno zavira tudi zmanjšan obseg bančnih posojil, kot je opisano v prejšnjem poglavju.

Ker na temo plačilne nediscipline ni na voljo veliko literature, se je pri njenem obravnavanju potrebno opirati na empirične raziskave. Raziskava na področju plačilnih navad in plačilne nediscipline je bila v Sloveniji izvedena leta 2002. Avtorji ugotavljajo štiri glavne ekonomske razloge za zamude s plačili (Prašnikar & Pahor & Cirman, 2002, 292-312):

- Bolj kot je podjetje zadolženo, bolj zamuja s plačili. Načeloma so majhna podjetja najbolj zadolžena, saj imajo bolj omejen dostop do finančnih virov. Zaradi narave dejavnosti imajo navadno veliko kratkoročnih finančnih naložb, poleg tega pa so manj produktivna od velikih in zato tudi manj likvidna. Likvidnost podjetja neposredno vpliva na plačilno sposobnost, ne pa na pravočasno plačevanje obveznosti. Ta je odvisna predvsem od pogajalske moči, kot je opisano v nadaljevanju.
- Zamude plačil so odvisne od pogajalske moči preko plačilnih rokov. Velika podjetja imajo večjo pogajalsko moč in posledično dosegajo daljše plačilne roke. Ker velja načelo, da daljši plačilni roki zmanjšujejo zamude pri plačilih in obratno, je razumljivo, da majhna podjetja z majhno pogajalsko močjo in kratkimi plačilnimi roki najbolj zamujajo s plačili. Omenjeno načelo se v poslovni praksi pogosto krši. Močno zadolžena podjetja z večjo pogajalsko močjo se pogosto financirajo na račun dobaviteljev, saj to za njih predstavlja najcenejši način zunanjega financiranja. Poleg tega zaradi strahu dobaviteljev (tu gre predvsem za manjša podjetja) pred izgubo posla dosegajo tudi odpise zamudnih obresti.

---

<sup>2</sup> Glavna ideja večstranskega pobota terjatev je v tem, da bi po prijavi obveznosti vseh podjetij napravili kompenzacijo vseh terjatev. S tem bi bila večina terjatev poplačanih, podjetja pa bi postala spet likvidna. Razvidno bi postalo, katera podjetja niso sposobna poplačati svojih terjatev in bi za dolgoročno odpravo plačilnih zamud med podjetji morala prenehati obstajati. Prijava terjatev v sistem večstranskega pobota je zakonsko obvezna za dolžnika, ki zamuja s plačilom, skladno z novim Zakonom o preprečevanju zamud pri plačilih, ki je predstavljen v zadnjem poglavju.

- Podjetje bolj zamuja s plačili, če s plačili zamujajo njegovi kupci. Zamude plačil kupcev so odvisne od treh dejavnikov: obsega poslovanja kupca z državo (ki je načeloma slaba plačnica in povzroča zamude plačil vzdolž plačilne verige), ustaljenega odnosa podjetja s kupcem (dolgoročno poslovanje povečuje zaupanje in manjša zamude plačil) in dolžine plačilnega roka (daljši plačilni roki pomenijo manjše plačilne zamude in obratno). Novi in neuveljavljeni kupci so načeloma najslabši plačniki, zato je za plačilno sposobnost podjetja ključno ugodno razmerje med novimi in ustaljenimi kupci. Razlog, da novi kupci bolj zamujajo s svojimi plačili je, da gre večinoma za majhna podjetja, ki dosegajo kratke plačilne roke in zato tudi svojim kupcem določajo krajše roke. Glavni vzroki plačilne nediscipline, kot so jih v anketi navedla slovenska podjetja leta 2002: na prvem mestu so plačilne zamude kupcev, sledi nelikvidnost kupcev, njihova zadolženost in na zadnjem mestu je neučinkovit in prepočasen sistem izterjave.
- Obseg poslovanja z državo neposredno nima velikega vpliva na plačilne zamude velikih podjetij. Vpliv države na zamude majhnih podjetij lahko posredno proučujemo preko storitvenega sektorja, kjer je plačilna nedisciplina največja in kjer k njenemu širjenju prispeva tudi država s svojimi zamudami plačil.

V povzetku raziskave avtorji ugotavljajo, da so zamude plačil najbolj povezane s poslovanjem z majhnimi in novimi podjetji ter s tveganjem, povezanim z njim. Slovenska podjetja so slabši plačniki kot evropska in so bila v obravnavanem obdobju manj učinkovita pri odpravljanju plačilne nediscipline (Prašnikar et al, 2002, str. 295, 312).

## **2.2 Vpliv plačilne nediscipline na slovenska mikro, majhna in srednja podjetja**

Finančna kriza je v Sloveniji najbolj prizadela mikro, majhna in srednja, ki imajo v primerjavi z velikimi podjetji številne šibke točke pri poslovanju. Izpostavljena so velikim nihanjem denarnega toka in velikokrat odvisna od majhnega števila kupcev, zato je za uspešno poslovanje pomemben vsak kupec (Žakelj, 2006, str. 21). Pogosto poslujejo kot podizvajalci velikih podjetij, katera zaradi večje pogajalske moči dosegajo daljše plačilne roke in bi zato načeloma morala biti sposobni poravnati svoje obveznosti do podizvajalcev v dogovorjenem roku. V poslovni praksi tudi velika podjetja pogosto zamujajo s plačili, ker si izposojajo finančna sredstva brez plačila obresti na račun manjših podjetij (Prašnikar et al, 2002, str. 312). S tem povzročajo in širijo plačilno nedisciplino vzdolž plačilne verige. Prizadeta so vsa podjetja, ki so vključena v dobaviteljski proces, saj so podjetja v plačilni verigi denarno odvisna eno od drugega in že en slab plačnik potegne za seboj celotno verigo slabih plačnikov. Podjetja, ki predstavljajo vmesni člen v verigi in zato hkrati nastopajo v vlogi upnika in dolžnika, se zaradi zamude plačil svojih kupcev tudi sama poslužujejo neplačevanja zaradi zagotavljanja lastne likvidnosti. Tako prihaja do začaranega kroga podaljševanja plačilnih rokov in neplačevanja, pri katerem jo najslabše odnesejo podjetja na koncu verige. Takšno stanje je v Sloveniji najbolj vidno v gradbeništvu.

Če povzamemo, so slovenska mikro, majhna in srednja podjetja najbolj izpostavljena plačilnim zamudam, ker se večinoma nahajajo na koncu plačilnih verig in so najbolj občutljiva na te zamude zaradi majhnim denarnih tokov, krajših doseženih plačilnih rokov in zelo omejenega dostopa do finančnih virov. Poleg tega se tudi redkeje odločajo za izterjavo terjatev preko sodišč, kot večja podjetja, čeprav so najslabše poplačana (Poslovni Dnevnik, 2009). Medtem ko se večja podjetja za izterjavo odločajo redkeje zaradi nezaupanja v delo sodišč in dolgotrajnega postopka izterjave, se MSP sodni izterjavi izogibajo predvsem iz strahu pred izgubo posla pred koncem poslovnega sodelovanja, saj lahko za majhno podjetje izguba samo enega velikega naročnika pomeni propad.

Za lažje razumevanje, zakaj plačilna nedisciplina različno vpliva na velika in majhna podjetja, pogledjmo vpliv velikosti na podjetje z vidika obratnega kapitala in kapitalске ustreznosti ter kaj se z njo dogaja v razmerah neplačevanja. Kratkoročne naložbe v proizvodnjo (material in delo) bi morale z vidika ustrezne kapitalске strukture podjetje praviloma financirati z delom dolgoročnih sredstev, imenovanim obratni kapital (Brigham, 1995, str. 652). Kapitalška ustreznost določa optimalno velikost obratnega kapitala za doseganje dolgoročne plačilne sposobnosti in je pogoj, da ima podjetje dovolj likvidnih sredstev oziroma denarja za financiranje tekočega poslovanja. Likvidna sredstva v obliki denarja sama po sebi ne prinašajo nobenega donosa, zato podjetja težijo k minimalni potrebni količini denarja. Vseeno pa je zadostna količina denarja ključnega pomena za dolgoročno uspešno poslovanje (Brigham, 1995, str. 700). Za nemoteno poslovanje je potrebna optimalna velikost denarnega toka, saj vsa potrebna plačila za financiranje tekočega poslovanja potekajo v denarju. Velikost denarnega toka je odvisna od ravnovesja med finančnimi obveznostmi in terjatvami. Ravno tako mora imeti podjetje rezervo denarja za primer nepričakovanih stroškov ali upadov denarnega toka. Za rast je potrebna tudi rezerva denarja za špekulativne namene ob pojavu investicijske priložnosti in določena vsota denarja na bančnem računu za možnost pridobitve posojila, če želi podjetje financirati proizvodnjo na ta način (Brigham, 1995, str. 701).

V razmerah plačilne nediscipline, ko se podjetje srečuje s plačilnimi zamudami kupcev, se terjatve do kupcev višajo, s tem pa se nižata obratni kapital in denarni tok. Ker podjetje proizvodnje ne more več financirati v celoti z obratnim kapitalom, začne izčrpavati denarno rezervo za primer upada denarnega toka. Ko tega zmanjka, mu ne preostane drugega, kot črpanje denarja iz špekulativnih rezerv, kar podjetju onemogoča rast na račun investicij. Če tako stanje neplačevanja traja dovolj dolgo in ker podjetje verjetno ne želi zmanjšati obsega poslovanja<sup>3</sup>, temu sledi črpanje denarja iz bančnega računa, če ga podjetje ima. Teoretično bi lahko zamude kupcev financirali tudi z bančnimi posojili, vendar je v trenutnih razmerah tveganja obseg ponudbe bančnih posojil močno zmanjšan. Tako mnoga podjetja, ki niso sposobna v celoti financirati poslovanja iz lastnih sredstev in ne želijo zmanjšati obsega poslovanja, zadržujejo denar v podjetju na račun povečanja obveznosti do dobaviteljev in s tem prenašajo plačilne zamude kupcev nanje. Najizrazitejše je to vidno v plačilnih verigah, ko se plačilne zamude iz naštetih razlogov prenašajo vzdolž verige. Jasno je, da podjetja ki

---

<sup>3</sup> Obseg poslovanja po začetku gospodarske krize leta 2008 že tako upadel zaradi močnega upada povpraševanja (Širec & Rebernik, 2010, str. 99),

predstavljajo zadnji člen verige nosijo največje breme. Ker so na koncu verig v veliki večini mikro, majhna in srednja podjetja, prav ta najbolj trpijo posledice plačilne nediscipline. MSP, predvsem majhni podjetniki in obrtniki, imajo zaradi majhnega obsega poslovanja v večini tudi manjše denarne tokove in nimajo rezerv denarja za krizne in špekulativne namene, kar jih še bolj izpostavlja likvidnostnim težavam in nevarnostim propada. Poleg tega na bančnih računih nimajo toliko denarja, da bi lahko zavarovale bančna morebitna posojila, katera so zanje posledično nedostopna.

Plačilna nedisciplina ima najbolj neposreden vpliv na proces kroženja denarja. Ta proces v podjetju predstavlja potreben čas, da se finančna sredstva vložena v proizvodnjo povrnejo v obliki likvidnih sredstev (Brigham & Daves, 2002, str. 700). Sestavlja ga pet korakov:

- nakup materiala (nastane obveznost do dobavitelja)
- delo v proizvodnji (nastane obveznost do zaposlenih)
- prodaja končnih proizvodov (nastane terjatev do kupca)
- plačilo dobavitelju in zaposlenim (prenehata obveznosti do dobavitelja in zaposlenih)
- prejem plačila za prodane proizvode (preneha terjatev do kupca)

Trajanje procesa kroženja denarja je vsota trajanja obrata zalog (čas, ki preteče od nakupa materiala do prodaje končnih proizvodov) in trajanja obrata sredstev (čas, ki preteče od prodaje proizvoda do prejema plačila zanj) zmanjšana za trajanje odloga plačila (čas, ki preteče od nakupa materiala do plačila dobavitelju in čas, ki preteče od dela zaposlenih v proizvodnji do njihovega poplačila) (Brigham & Daves, 2002, str. 701-702). Z izračunom trajanja procesa kroženja denarja lahko podjetje predvidi, koliko dni bo potrebno financirati proizvodnjo iz lastnih sredstev. Cilj vsakega podjetja ja ta čas čim bolj skrajšati. Če predpostavljamo, da je na kratki rok trajanje obrata zalog fiksno in da podjetje v skladu s poslovno etiko pravočasno izplačuje plače zaposlenim, lahko podjetje ta čas skrajša na dva načina:

- s skrajšanjem trajanja obrata sredstev
- s podaljšanjem trajanja odloga plačila dobaviteljem

Skrajšanje obrata sredstev lahko doseže s krajšimi plačilnimi roki, ki jih odobri kupcem, podaljšanje trajanja odloga plačila pa z daljšimi plačilnimi roki do dobaviteljev. Oba načina se neposredno nanašata na pogajalsko moč podjetja v primerjavi z njegovimi kupci in dobavitelji. Majhna podjetja z majhno pogajalsko močjo s svojimi dobavitelji načeloma dosegajo krajše plačilne roke kot bi želela (Prašnikar et al, 2002, str. 311-312) in na drugi strani kupcem odobravajo dolge plačilne roke, ker so odvisna od majhnega števila kupcev (Žakelj, 2006, str. 21). Ker imajo večja podjetja večjo pogajalsko moč in s tem dosegajo daljše plačilne roke do dobaviteljev lahko sklepamo, da večja podjetja v razmerah stabilne plačilne discipline dosegajo krajše čase trajanja procesa kroženja denarnih sredstev kot majhna podjetja.

V razmerah plačilne nediscipline se trajanje procesa kroženja denarja podaljšuje, saj se s plačilnimi zamudami kupcev podaljšuje čas obrata sredstev. To pomeni, da morajo podjetja

svojo proizvodnjo dlje časa financirati sama. Podjetja imajo možnost plačilne zamude kupcev deloma ali v celoti prenašati na dobavitelje in zaposlene in s tem skrajševati čas kroženja denarja. Tudi tu so MSP v slabšem položaju od velikih, saj večinoma nimajo možnosti prenašati finančnega bremena na zaposlene (so bolj odvisna od zaposlenih ali gre za samostojne podjetnike) in so v podrejenem položaju do dobaviteljev. Velika podjetja so v nasprotju z majhnimi manj odvisna od zaposlenih in so večinoma v nadrejenem položaju do dobaviteljev. Kot smo povedali, velika podjetja na splošno lažje dosegajo krajše čase trajanja procesa kroženja denarja in tudi v razmerah plačilne nediscipline lažje prenašajo plačilne zamude na dobavitelje. Če temu dodamo še večjo občutljivost majhnih podjetij na plačilne zamude zaradi majhnih denarnih tokov in večje zadolženosti lahko sklepamo, da ima plačilna nedisciplina veliko bolj negativen vpliv na likvidnost MSP kot na likvidnost velikih podjetij.

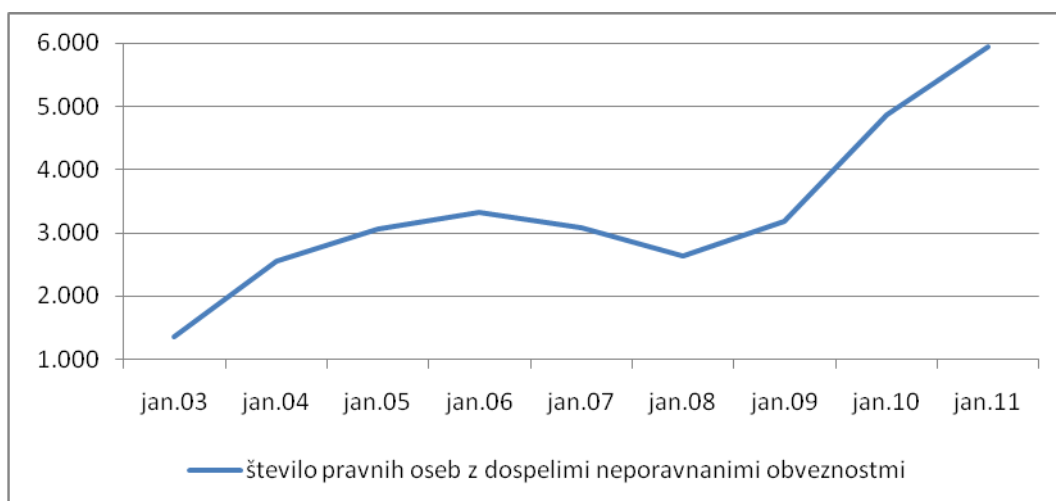
V tej točki naj omenim še, da tudi nekatera slovenska hitro rastoča podjetja, ki sicer največ prispevajo h gospodarski rasti pogosto na ta račun povzročajo plačilno nedisciplino (Vadnjal, 2010). Slovenska hitro rastoča podjetja, tako imenovane gazele, so pogosto slabi plačniki, ker neustrezno financirajo rast poslovanja. S hitrim večanjem obsega prodaje se sorazmerno večja potreba po obratnem kapitalu, predvsem zalogah in terjatvah do kupcev. Obratni kapital je deloma stalen, zato ga je za optimalno kapitalsko strukturo potrebno financirati z dolgoročnimi viri. Slovenska hitro rastoča podjetja zaradi velike zadolženosti in visoke stopnje tveganja težje dostopajo do bančnih posojil, obseg tveganega kapitala pa je pri nas še vedno premajhen. Posledično v praksi kršijo pravilo dolgoročnega financiranja obratnega kapitala in svojo rast financirajo s kratkoročnim dolžniškim kapitalom, najpogosteje z zamudami plačil terjatev dobaviteljem. To povzroča še večjo zadolženost, slabo likvidnost in nezmožnost plačevanja svojih obveznosti. Zaradi hitrega večanja obsega poslovanja in pasivnega odnosa upnikov do postopka izterjave se velikokrat prepozno zavejo svoje zadolženosti. To jih naredi zelo občutljive na zunanje spremembe poslovnega okolja, nezmožne pridobivati zunanjih finančnih virov in denarno nezmožne zavarovati svoje kredite.

### **2.3 Razširjenost plačilne nediscipline v Sloveniji**

Obseg plačilne nediscipline je možno meriti na dva načina: s številom blokad računov poslovnih subjektov ali s številom poslovnih subjektov, ki imajo dospele neporavnane obveznosti. V tem poglavju se bom pri ugotavljanju obsega plačilne nediscipline v Sloveniji omejil na drugo metodo, torej na število poslovnih subjektov, ki imajo dospele neporavnane obveznosti do svojih poslovnih partnerjev. Ti podatki so dostopni na spletnem portalu Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence (v nadaljevanju besedila AJPES) in obsegajo bazo podatkov o neporavnanih obveznostih z naslova sodnih sklepov o izvršbi in z naslova davčnega dolga. Podatkovna baza ne obsega ostalih neporavnanih obveznosti iz naslova neplačanih računov med dolžniki in upniki in je do leta 2010 obsegala le neporavnane obveznosti pravnih oseb. Kljub tem omejitvam ocenjujem, da so ti podatki dovolj ustrezni za prikaz trenda naraščanja plačilne nediscipline v Sloveniji v zadnjih 8 letih. V nadaljevanju analiziram obseg plačilne nediscipline v Sloveniji na podlagi podatkov AJPES-a.

Kot je razvidno iz Tabele 1 (v Prilogi 3), se je število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi od januarja 2003 do januarja 2011 povečalo za več kot štirikrat. Od začetne točke opazovanega obdobja, ko je bilo takih pravnih oseb 1.352, je število v januarju 2006 naraslo na 3.324 in do januarja 2008 padlo na 2.646. V obdobju od januarja 2008 do januarja 2011 se je število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi povečalo za 125 % in sicer iz 2.646 na 5.941. Gibanje števila pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi prikazuje Slika 1.

*Slika 1: Število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi v letih od 2003 do 2011*



*Vir: AJPES, statistike plačilnega prometa, 2011.*

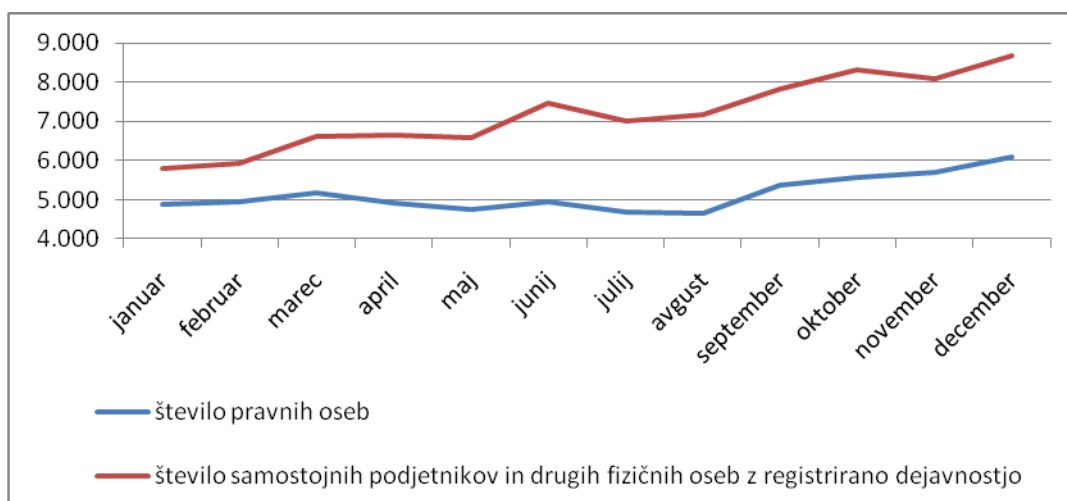
Z letom 2010 je AJPES začela evidentirati tudi samostojne podjetnike in druge fizične osebe, ki opravljajo registrirane dejavnosti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi iz naslova sodnih sklepov o izvršbi in iz naslova davčnega dolga. Kot je razvidno iz Tabele 2 (v Prilogi 4), je število fizičnih oseb z neporavnanimi obveznostmi januarja 2010 znašalo 5.808 (za neporavnane obveznosti štejejo vse obveznosti, ki so dospele in neporavnane nad 5 dni), od tega 1.234 oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 365 dni (Tabela 3 v Prilogi 5). Do decembra istega leta je to število naraslo na 8.670 oseb, od tega 2.263 z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 365 dni, oziroma je naraslo skupno za 50 % in za 83 % pri tistih z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 365 dni. Januarja 2011 se je skupno število samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb, ki opravljajo registrirane dejavnosti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi zmanjšalo na 8.161 oseb, število takih z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 365 dni pa se je povečalo na 2.405 oseb (AJPES- Statistike plačilnega prometa).

Število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi je januarja 2010 znašalo 4.870 (Tabela 2 v Prilogi 4), od tega 939 takih z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 365 dni (Tabela 3 v Prilogi 5). Do decembra istega leta je naraslo na 6.102, od tega 1.506 takih z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 365 dni, oziroma skupno za 25 % in za 60 % pri tistih z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 365 dni. Januarja 2011 se je skupno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi zmanjšalo na 5.941 oseb, število takih



z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 365 dni pa se je povečalo na 1.582 oseb (AJPES- Statistike plačilnega prometa). Gibanje števila poslovnih subjektov z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni prikazuje Slika 2.

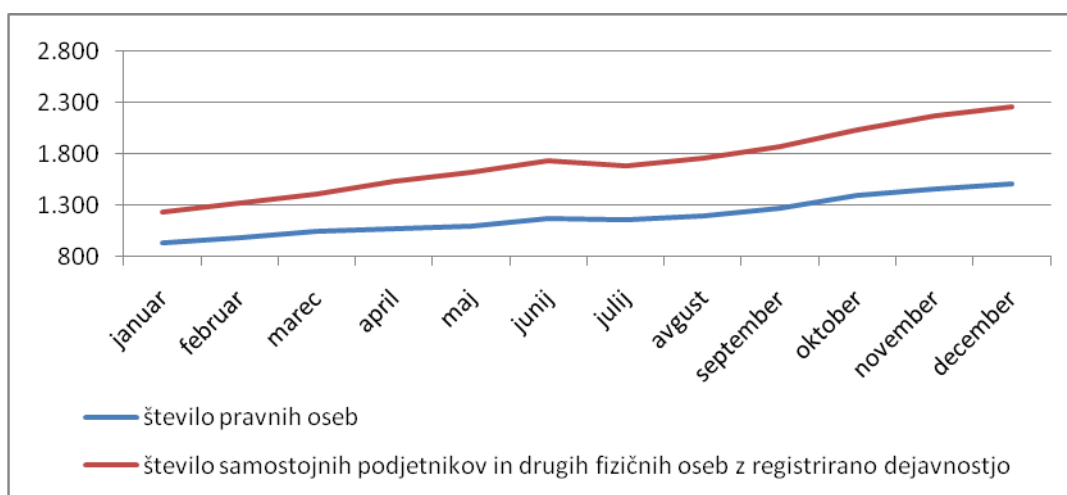
*Slika 2: Število poslovnih subjektov z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni v letu 2010 po mesecih*



*Vir: AJPES, statistike plačilnega prometa, 2011.*

Gibanje števila poslovnih subjektov (števila pravnih oseb in samostojnih podjetnikov ter drugih fizičnih oseb) z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 365 dni v letu 2010 po mesecih prikazuje Slika 3.

*Slika 3: Število poslovnih subjektov z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 365 dni v letu 2010 po mesecih*

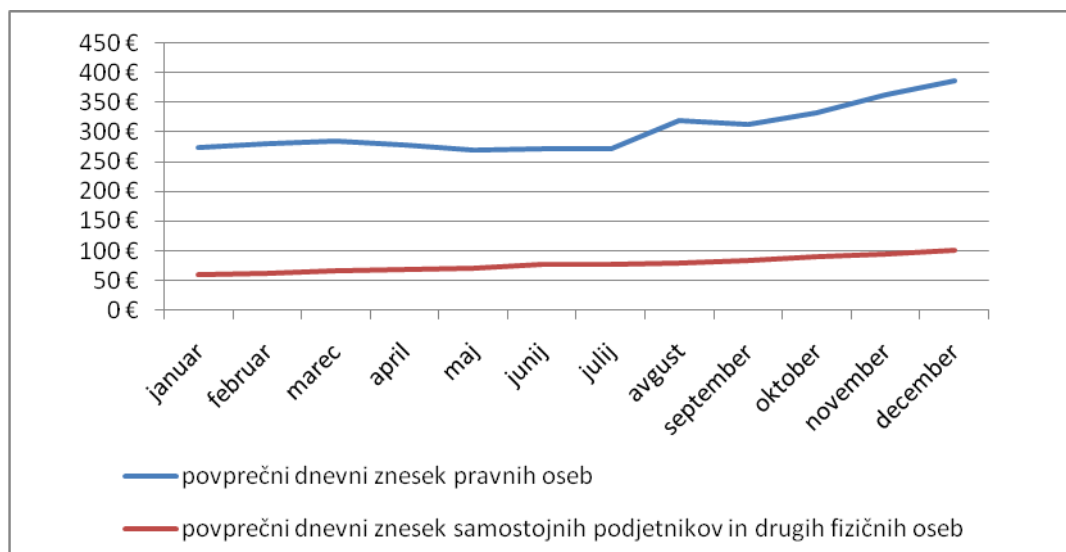


*Vir: AJPES, statistike plačilnega prometa, 2011.*

Kot je razvidno v Tabeli 4 ( v Prilogi 6), je povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti pravnih oseb januarja 2010 znašal okoli 273,9 mio € in do decembra istega leta narasel na okoli 387 mio €, oziroma za 41 %. Januarja 2011 pa je ta znesek znašal 412,3 mio

€ (AJPES- Statistike plačilnega prometa). Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb ki opravljajo registrirane dejavnosti je januarja 2010 znašal okoli 59,9 mio € in do decembra istega leta narasel na okoli 100,4 mio €, oziroma za 68 %. Januarja 2011 je ta znesek znašal 100,8 mio € (AJPES- Statistike plačilnega prometa). Gibanje povprečnega dnevnega zneska dospelih neporavnanih obveznosti poslovnih subjektov v letu 2010 po mesecih prikazuje Graf 4.

*Graf 4: Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti poslovnih subjektov v letu 2010 po mesecih v mio €*



*Vir: AJPES, statistike plačilnega prometa, 2011.*

## 2.4 Zakonodaja na področju preprečevanja plačilne nediscipline

Na področju preprečevanja plačilne nediscipline v slovenskem gospodarskem prostoru je Vlada Republike Slovenije januarja 2011 začela pripravljati interventno zakonodajo in sicer paket treh zakonov. Novi zakoni naj bi vzpostavili ravnotežno stanje v gospodarstvu in okrepili plačilno disciplino zasebnih in javnih gospodarskih subjektov (Gospodarska zbornica Slovenije c, 2011). 26. januarja 2011 je bil tako objavljen Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o davku na dodano vrednost, 28. januarja 2011 Predlog zakona o preprečevanju zamud pri plačilih in 2. februarja 2011 Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o javnem naročanju (Gospodarska zbornica Slovenije a, b, d, 2011). Vse tri zakone je vlada posredovala Državnemu zboru Republike Slovenije v sprejem po hitrem oziroma skrajšanem postopku.

V nadaljevanju povzemam besedilo **Predloga zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o davku na dodano vrednost**. Ministrstvo za finance je podalo predlog zakona z namenom odpravljanja zamud pri plačilih med davčnimi zavezanci in spodbujanja pravočasnega plačevanja. Poleg tega predlog zakona podpira druge ukrepe določene v Predlogu zakona o preprečevanju zamud pri plačilih. Zakon bo imel vpliv na tiste davčne zavezance, ki so identificirani za namene DDV v Sloveniji, ne bo pa imel vpliva na tiste ki

niso, za tiste ki so oproščeni DDV in tiste, ki nimajo pravice do odbitka DDV.

Davčni zavezanec, identificiran za namene DDV bo z ukrepom tega zakona prisiljen k večji plačilni disciplini do svojih dobaviteljev, saj v primeru, da bo zamujal s plačilom v roku določenim z Zakonom o preprečevanju zamud pri plačilih, po 66.a členu zakona:

- davčni zavezanec ne bo smel uveljavljati odbitka DDV, v davčnem obdobju, v katerem je potekel rok plačila računa. Odbitek DDV bo lahko uveljavljal šele, ko bo plačal račun in sicer v davčnem obdobju, v katerem bo ta račun plačal,
- davčni zavezanec bo moral v primeru, da bo že uveljavljal odbitek DDV, povečati svojo davčno obveznost v višini zneska odbitka DDV in sicer na način zmanjšanja zneska odbitka DDV,
- v primeru, da davčni zavezanec vseeno ne bo povečal svoje davčne obveznosti v višini uveljavljenega zneska odbitega DDV po neplačanih računih, je predvidena kazenska določba za hujši kazenski prekršek.

Ta ukrep ne bo veljal za neplačane račune, ki jih bo davčni zavezanec predhodno prijavil v sistem večstranskega pobota pri AJPES-u, davčni organ pa bo imel neposreden pregled nad računi prijavljenimi v pobot. Ukrep se bo nanašal na račune izdane z dnem uveljavitve tega zakona.

V nadaljevanju povzemam besedilo prvega sklopa **Predloga zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o javnem naročanju**, ki se neposredno nanaša na preprečevanje in odpravljanje plačilne nediscipline. Predlog tega zakona je Ministrstvo za finance podalo po ugotovljenih pomanjkljivostih v izvajanju Zakona o javnem naročanju. V praksi so se izkazale kot neustrezne določbe o javnih naročilih, ki se izvajajo s podizvajalci in določbe o ureditvi vpogleda še neizbranih ponudnikov naročila v ponudbe konkurentov. Rešitve predloga novega zakona naj bi odpravile te pomanjkljivosti. Zadnje dopolnitve in spremembe Zakona o javnem naročanju so s tem namenom uveljavile ukrep obveznega neposrednega plačila prvemu krogu podizvajalcev pri javnih naročilih, ki se izvajajo s podizvajalci. V praksi so ponudniki ta zakon izkoriščali tako, da so kot podizvajalce prvega kroga prijavljali svoje hčerinske družbe oziroma ostale družbe, kapitalsko povezane z njimi. Tako so se izognili zakonsko določenemu neposrednemu plačilu podizvajalcem, ki so dejansko izvajali naročilo.

Zaradi omenjenega izkoriščanja zakonodaje se s Predlogom o spremembah in dopolnitvah Zakona o javnem naročanju spreminja 15.a točka Zakona o javnem naročanju in s tem definicija podizvajalca:

»Podizvajalec je gospodarski subjekt, ki je pravna ali fizična oseba in za ponudnika, s katerim je naročnik po tem zakonu sklenil pogodbo o izvedbi javnega naročila, dobavlja blago ali izvaja storitev oziroma gradnjo, ki je neposredno povezana s predmetom javnega naročila. Za podizvajalca ne šteje gospodarski subjekt, ki glede na razmerje z izbranim ponudnikom izpolnjuje kriterije za povezano družbo po zakonu, ki ureja gospodarske družbe...« (Predlog o spremembah in dopolnitvah Zakona o javnem naročanju)

## 2.4.1 Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih

Na odpravo plačilne nediscipline v Sloveniji se najbolj neposredno nanaša Zakona o preprečevanju zamud pri plačilih, zato v nadaljevanju povzemam besedilo predloga tega zakona. Novi zakon temelji na rešitvah iz evropske Direktive 2011/\_/ES o bojih proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih iz leta 2011, katera uvaja novosti na področju dolžine plačilnih rokov, sankcij za zamude, dolžine roka za postopek preverjanja in sprejemanja blaga, fiksnega nadomestila stroškov izterjave in pogodb, ki so neugodne za eno stran ter še nekatere druge.

Predlog zakona o preprečevanju zamud pri plačilih določa dolžino pogodbenih plačilnih rokov. Rok za izpolnitev denarne obveznosti, določen s pogodbo med gospodarskimi subjekti, ne sme biti daljši od 60 dni. Če je pogodbeni rok sklenjen med gospodarskim subjektom in javnimi organi ter je dolžnik javni organ, plačilni rok ne sme presegati 30 dni. V primeru, da plačilni rok ni določen v pogodbi med gospodarskimi subjekti, zamuda nastane oziroma dolžnik pride v zamudo v 30 dneh:

- po prejemu računa oziroma druge enakovredne listine, ki predstavlja zahtevek za plačilo,
- po prejemu blaga oziroma storitve, če je dan prejema te listine sporen,
- po prejemu blaga oziroma storitve, če je listino prejel pred prejemom blaga ali storitve,
- od prejema blaga oziroma storitve, če je dogovorjen ali zakonsko določen pregled in prevzem blaga oziroma storitve in če je dolžnik prejel listino pred prejemom blaga oziroma storitve. Rok za pregled in prevzem blaga oziroma storitve je lahko daljši od 30 dni, če se pogodbeni stranki o tem pisno dogovorita in to ne predstavlja očitno nepravičnega pogodbenega dogovora.

Dolžnik v zamudo ne pride, če njegov upnik ni izpolnil svoje obveznosti iz dvostransko obvezujoče pogodbe ali če dokaže, da zaradi neobvladljivih okoliščin nastalih po podpisu pogodbe ni zmožen izpolniti svoje denarne obveznosti.

Za zamudnike s plačili, ki so v zamudo prišli po uveljavitvi tega zakona (zakon ne ureja posledic za zamude, ki so nastale pred uveljavitvijo zakona) so predvidene naslednje sankcije zamud:

- pogodbeno ali zakonsko določene zamudne obresti,
- če je dolžnik javni organ, pridejo v poštev le zakonske zamudne obresti,
- uvedba fiksnega zneska nadomestila stroškov izterjave v višini 40 € brez predhodnega opomina, ob pričetku teka zamudnih obresti,
- upnik ima tudi pravico do popolne odškodnine za škodo nastalo z zamudo plačila in ki presega fiksní znesek nadomestila, ob pogoju da je sam izpolnil svoje obveznosti,
- dokler cena blaga ni v celoti plačana, ima upnik pravico do uveljavitve pridržka lastninske pravice nad tem blagom, za kar se bodo uporabljala določila Obligacijskega zakonika.

V 4. členu zakon določa kot očitno nepravičen pogodbeni dogovor vsak dogovor, ki določa za upnika očitno nepravične pogoje poslovanja. Očitno nepravičen pogodbeni dogovor je ničen,

če vključuje naslednje točke:

- izključitev nadomestila za stroške izterjave,
- izključitev plačila zamudnih obresti,
- določitev plačilnega roka v nasprotju z dolžino plačilnega roka v tem zakonu,
- določitev dneva izstavitve računa oziroma druge enakovredne listine.

Večstranski pobot denarnih obveznosti je v 14. členu zakona definiran kot način prenehanja neposredno in posredno vzajemnih denarnih obveznosti. Upravljalci sistema večstranskega pobota morajo upoštevati načelo varne, popolne in pravočasne izpeljave pobota, neprekinjeno delovanje sistema in varovanje poslovnih skrivnosti udeležencev. Vsi udeleženci imajo v večstranskem pobotu enakovreden položaj in so upravičeni do dokazila o opravljenem pobotu, poleg tega so upravljalci zavezani shranjevati elektronsko bazo dokazil o opravljenih večstranskih pobotih. Po tem zakonu bodo dolžniki zavezani prijaviti svoje denarne obveznosti AJPES-u, ki izvaja večstranski pobot enkrat mesečno in prek spletne informacijske rešitve omogoča upnikom vpogled v prijavljene obveznosti svojih dolžnikov v ta sistem.

Dolžnik, ki s plačilom dospelosti terjatve zamuja več kot 15 dni, ima obveznost prve prijave denarne obveznosti v sistem večstranskega pobota pri AJPES-u. Preostanek neporavnane denarne terjatve ima dolžnik možnost prostovoljno prijaviti v večstranski pobot pri vseh upravljalcih sistemov večstranskega pobota ali poravnave po drugih uveljavljenih načinih. Dolžnik je dolžan denarno terjatev prijaviti v večstranski pobot tudi, če bo v zamudo s plačilom prišel pred uveljavitvijo tega zakona, in sicer v 30 dneh po uveljavitvi zakona. Dolžnik prav tako odgovarja za nastalo škodo zaradi morebitnih napak predloženih podatkov o vnesenih prijavah obveznosti. Meničnemu dolžniku je določena obvezna prijava denarne obveznosti iz menice v sistem večstranskega pobota, če je menica:

- bila vpisana v register in v roku 15 dni po vpisu ni bila poravnana obveznost iz te menice,
- bila izdana kot lastna menica in je menični dolžnik ob dospelosti ni plačal oziroma je ni plačal v celoti,
- bila izdana s klavzulo brez protesta in je menični dolžnik ob dospelosti ni plačal oziroma ni plačal v celoti,
- plačljiva v breme denarnih sredstev na dolžnikovem plačilnem računu in sredstva na tem računu ne zadoščajo za poravnavo menične obveznosti.

Vlada vidi priložnost sistema večstranskega pobota tako v skrajševanju zamud s plačili kot v preprečevanju zamud. S pobotom se odpravi bojazen gospodarskih subjektov, da bodo ob poravnavi svoje obveznosti še manj likvidna zaradi neplačila druge stranke, kar je eden od vzrokov zamud s plačili slovenskih podjetij. Poleg tega naj bi večstranski pobot zmanjševal stroške plačilnih storitev in poenostavljal poslovanje.

Vsako menico, ki jo bo menični upnik protestiral zaradi neplačila pri notarju, bo ta vpisal v javni register menic protestiranih zaradi neplačila. Ta register bo vzpostavil in upravljal AJPES, ki bo zagotavljal vpis na zahtevo notarja, kateri naredi tudi protest menice. Določbe o

delovanju registra menic se bodo pričele uporabljati v 90 dneh po uveljavitvi novega zakona. Register bo javen ter brezplačno dostopen na spletnem portalu AJPES in bo deloval kot register slabih plačnikov ter bo osnovna baza informacij za gospodarske subjekte, ki se odločajo, ali naj poslujejo z neko stranko ali ne. Poleg tega naj bi javni register neplačnikov spodbujal podjetja k pravočasnim plačilom, saj nihče ne želi biti javno izpostavljen v taki bazi in s tem izgubljati zaupanja poslovnih partnerjev. Na drugi strani imajo po 24. členu predloga zakona interesna združenja gospodarskih subjektov možnost objave seznamov hitrih plačnikov na svojem spletnem portalu in v sredstvih javnega obveščanja.

Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih uvaja z 28. členom kazenske določbe za gospodarske subjekte in odgovorne osebe gospodarskih subjektov ali javnih organov v prekršku. Tako je predvidena globa v višini 500 do 10.000 € za gospodarski subjekt, ki:

- ne plača dolgovane denarne obveznosti v skladu s tem zakonom,
- v pogodbo vnese določilo, ki krši člen o nepravičnem pogodbenem dogovoru,
- krši dolžnost prve prijave dospele denarne obveznosti v sistem večstranskega pobota.

Globa za javne organe v prekršku ni predvidena. Za navedene prekrške je predvidena tudi globa za odgovorne osebe gospodarskega subjekta ali odgovorne osebe javnega organa v višini 200 do 5.000 €.

## **2.4.2 Zahteve Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije**

Razširjenost plačilne nediscipline je bila poleg sive ekonomije v slovenskem gospodarstvu za male podjetnike in obrtnike že v preteklosti največja ovira pri poslovanju. V zadnjih treh letih so se z nastopom gospodarske krize razmere še zaostrele, saj se podjetja poleg zamud s plačili kupcev srečujejo tudi z upadom povpraševanja in zaostrenimi pogoji bančnih posojil. Kreditni krč bank še posebno občutijo majhna podjetja, kar je skupaj s plačilno nedisciplino ustvarilo nevzdržne razmere za poslovanje. Zamude s plačili velikih podjetij so mali podjetniki in obrtniki v preteklosti lahko financirali z bančnimi posojili, ki jim danes niso več dostopna v taki meri. Za člane Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije (v nadaljevanju OZS) so se od nastopa gospodarske krize leta 2008 do danes, tako kot za vsa slovenska mikro in majhna podjetja, pogoji poslovanja zelo poslabšali. Tako je bilo februarja 2011 plačilno nesposobnih 8.000 članov OZS od skupno 52.000 članov zbornice (Gorenjski glas, 2011). OZS je vladi RS v letu 2010 podala 93 zahtev za izboljšanje poslovnega okolja za razvoj obrti in podjetništva, ki vključujejo pet področij: plačilno nedisciplino, podaljšanje veljavnosti ali sprememba Zakona o delnem povračilu nadomestila za plače, sivo ekonomijo, delovno-pravno zakonodajo in javna pooblastila (Ministrstvo za gospodarstvo, 2011). Zaradi zaostrovanja pogojev v gospodarstvu je vse svoje člane januarja 2011 začela pozivat k državljanski nepokorščini v primeru, da njene zahteve ne bodo kmalu uslišane. To pomeni, da bi državi prenehali plačevati davke ter prispevke za pokojninsko in zdravstveno zavarovanje.

Vlada je kot odgovor na stanje v gospodarstvu in zahteve Obrtno-podjetniške zbornice začela

na področju plačilne nediscipline po nujnem postopku sprejemati sveženj zakonov, ki naj bi pomagali odpraviti njeno razširjenost v slovenskem gospodarstvu. V predloge novih zakonov je kot odgovor na zahteve OZS umestila tudi večino njenih zahtev s področja odpravljanja plačilne nediscipline. OZS je bila z rešitvami iz predlogov novih zakonov večinoma zadovoljna in je nadaljevala s pozivom k državljski nepokorščini z namenom prisiliti Državni zbor, da sprejme omenjene zakone. Državni zbor je tako 4. marca 2011 sprejel omenjeno interventno zakonodajo: Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o davku na dodano vrednost, Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o javnem naročanju in Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (Gorenjski glas, 2011).

Gospodarska zbornica Slovenije (v nadaljevanju besedila GZS) je podprla cilje vlade na področju izboljšanja plačilne discipline, vendar je v nasprotju z Obrtno-podjetniško zbornico podala mnenje, da je način sprejemanja teh zakonov po nujnem postopku kot odgovor grožnjam Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije neustrezen. Prav tako GZS ni podprla državljske nepokorščine. Pri oblikovanju predlogov vseh treh zakonov po mnenju GZS vlada namreč ni upoštevala mnenja stroke in gospodarstvenikov, nekateri ukrepi pa so tudi brez utemeljenih argumentov in temeljijo na napačnih predpostavkah: da je denarja za poplačilo obveznosti je dovolj, da podjetja sama nimajo interesa za poravnavanje obveznosti in da je država odgovoren javni naročnik (Finance, 2011). Vlada naj pri oblikovanju novih zakonov poleg naštetega tudi ne bi pretehtala vseh vplivov teh zakonov na celotno gospodarstvo, predvsem na velika podjetja. Tako smo bili priča navzkrižnim interesom obeh zbornic. Gospodarska zbornica je pozivala k ponovnem premisleku o vsebini novih zakonov z upoštevanjem mnenja širše javnosti in k sprejemanju teh zakonov po rednem postopku. Medtem je Obrtno-podjetniška zbornica podprla večino predlaganih rešitev in hkrati pozivala k takojšnjemu sprejemu teh zakonov ter grozila s skrajnimi ukrepi, kot je državljska nepokorščina, če njene zahteve ne bodo uslišane. V nadaljevanju podrobneje predstavljam stališče GZS do sprejetega svežnja zakonov za odpravo plačilne nediscipline.

### **2.4.3 Stališče Gospodarske zbornice Slovenije do interventne zakonodaje**

Gospodarska zbornica Slovenije je v **Predlogu zakona o preprečevanju zamud pri plačilih** videla prvi korak v smer preprečevanja in odpravljanja plačilne nediscipline v Sloveniji (Gospodarska zbornica Slovenije d, 2011). Glavni pripombi GZS na predloga zakona pa sta bili, da se zakon ne bi smel sprejemati po nujnem postopku in da bi morali v pripravo zakona vključiti širšo skupino strokovnjakov z različnih področij, predvsem pa gospodarstva, s čemer bi v zakon prinesli pretehtane rešitve. V predlogu naj tudi ne bi bile dosledno upoštevane nekatere rešitve Direktive 2011/\_/ES, saj predlog zakona (Gospodarska zbornica Slovenije d, 2011):

- vsebuje določbo, ki določa maksimalen plačilni rok 60 dni brez izjem in odpravlja pravila pogodbene svobode glede dogovarjanja plačilnih rokov, katere Direktiva le omejuje. Takšna določba je v nasprotju z Obligacijskim zakonikom in tudi ne bo mogla zaživeti v praksi glede na trenutne razmere v gospodarstvu,
- ne vsebuje rešitve za situacije, ko gre za insolventne dolžnike v postopku prisilne

poravnave ali v stečajnem postopku, tako pri plačilnih rokih kot tudi pri prijavi v večstranski pobot, kar Direktiva predvideva in omogoča rešitve.

Ostale pripombe na rešitve predloga zakona je podala GZS še na področju (Gospodarska zbornica Slovenije d, 2011):

- investicijskih del, kjer je največ zamud s plačili, saj se redno dogaja, da glavni izvajalci del iz neupravičenih razlogov ne potrdijo situacij, kar je pogoj za nastanek obveznosti plačila podizvajalcem. V predlog zakona bi bilo potrebno vključiti določbe, ki bi reševale omenjeno problematiko,
- delovanja sistema večstranskega pobota obveznosti, kjer naj bi bilo potrebno natančneje opredeliti delovanje tega sistema. Obvezen pobot naj bi namreč še dodatno zmanjšal likvidnost podjetij, ki bi tako imela manj sredstev za plačilo prispevkov državi. Nerešena ostaja tudi problematika vključevanja tujih dobaviteljev, ki po novem zakonu niso vključeni v sistem večstranskega pobota.
- kazenskih določb, saj je po Zakonu o prekrških definiran prekršek kot kršitev javnega reda, pri zamudi s plačilom denarne obveznosti ali vnosu očitno nepravilnega pogodbenega dogovora pa ne gre za kršitev javnega reda. Za taka dejanja naj bi se raje upoštevale druge sankcije obligacijskega prava.

**Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o javnem naročanju** po mnenju GZS sploh ne bi bil potreben, če bi se sedanji zakon pravilno izvajalo (Gospodarska zbornica Slovenije b, 2011). Predlog novega zakona naj ne bi odpravljal ključnih pomanjkljivosti sistema javnega naročanja, ki izhajajo iz sedanjega zakona. Poleg tega predlagatelj zakona tako kot pri sprejemanju zadnje novele tega zakona tudi tokrat ni upošteval mnenja gospodarstvenikov. Čeprav predlog zakona uvaja ukrepe za izboljšanje plačilne discipline, bi bilo potrebno sprejeti tudi izvedbene oziroma podzakonske predpise, ki bi podpirali omenjene ukrepe in jih predlog zakona ne uvaja. Gospodarska zbornica je tako podala naslednje rešitve, ki jih je pogrešala v predlogu zakona in bi pripomogle k celovitemu odpravljanju plačilne nediscipline:

- sposobnost izbranega ponudnika naj se ponovno preveri pred sklenitvijo pogodbe,
- če se pred sklenitvijo pogodbe ugotovi, da je izbrani ponudnik sposobnost izgubil, naj se izbere naslednjega najugodnejšega ponudnika,
- za vsakega novega podizvajalca je potrebno predhodno pridobiti soglasje naročnika,
- z zakonom naj se izrecno predvidi obveznost neposrednega plačila podizvajalcem ob potrjenem oziroma nezavrženem računu, podobno kot je to rešeno v Nemčiji.

Na **Predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o davku na dodano vrednost** je GZS podala naslednje kritike: predlagana rešitev o možnosti uveljavljanja odbitka DDV le za plačane račune bi gospodarskim subjektom, ki niso zmožni poravnati računov do dobaviteljev, pomenila dvojno plačevanje državi (Gospodarska zbornica Slovenije a, 2011). To je še toliko bolj krivično, če subjekti niso nelikvidni po lastni krivdi, temveč zaradi neplačevanja s strani njihovih dolžnikov. Poleg tega bodo morali račune po novem poravnati



v krajšem roku in sicer v 60 dneh, skladno z določili Zakona o preprečevanju zamud pri plačilih. Ta določba ne bo veljala za račune, prijavljene v večstranski pobot, kar pa uvaja prisilo poslovnih subjektov v pobot, namesto da bi ukrep odpravljajal plačilno nedisciplino.

Gospodarski subjekti naj bi imeli s sprejemom tega ukrepa večje administrativne stroške in bi se tudi težko dovolj hitro in ustrezno prilagodili novemu sistemu obračunavanja DDV-ja (Gospodarska zbornica Slovenije a, 2011). Novi zakon naj bi tudi poslabšal likvidnost izvoznih podjetij, kar bi slabo vplivalo na celotno slovensko gospodarstvo.

## **SKLEP**

Gospodarske razmere v Sloveniji so se od nastanka krize leta 2008 močno poslabšale za vsa podjetja, najbolj pa to občutijo mikro, majhna in srednje velika podjetja. Zaradi krize je močno upadlo povpraševanje na trgu, kar je veliki večini podjetij zmanjšalo obseg poslovanja za približno eno tretjino. Zmanjšal se je obseg bančnih posojil zaradi povečanega tveganja poslovanja v razmerah krize in manjšega obsega denarja, ki ga banke namenjajo za posojila. Vsa podjetja je prizadela tudi plačilna nedisciplina, ki je bila pred krizo prisotna le v nekaterih panogah, po njej pa se je razširila čez celotno gospodarstvo. Najhitreje se širi med podjetji, ki so vključena v dobavno in plačilno verigo. V danih gospodarskih razmerah plačilna nedisciplina zaradi povečevanja tveganja poslovanja negativno vpliva na obseg ponudbe bančnih posojil in obratno. V slovenskem gospodarstvu je bolj razširjena, kot na ravni Evropske unije, po podatkih Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence pa njen obseg še vedno narašča.

Plačilna nedisciplina je v Sloveniji najbolj prizadela mikro, majhna in srednja podjetja, ker so bolj izpostavljena plačilnim zamudam kot velika podjetja in tudi bolj občutljiva nanje. Trditev, da so bolj izpostavljena plačilnim zamudam utemeljujem s tem, da pogosto poslujejo kot podizvajalci velikih podjetij in so odvisna od majhnega števila kupcev. Poleg tega se nahajajo večinoma proti koncu plačilnih verig ter zato nosijo največje breme plačilnih zamud, ki se prenašajo vzdolž teh verig. Trditev, da so mikro, majhna in srednja podjetja tudi bolj občutljiva na plačilne zamude, utemeljujem z naslednjimi argumenti: manjša imajo manjše denarne tokove in manjšo možnost financiranja poslovanja z bančnimi posojili ker so ocenjena kot bolj tvegana ter na drugi strani veliko potrebo po financiranju s krediti, saj so tudi najbolj zadolžena.

Menim, da je na področju odpravljanja plačilne nediscipline v Sloveniji nujno potrebna zakonodaja, ki neposredno ureja to področje. Na tem mestu se torej strinjam z Obrtno-podjetniško zbornico, vsekakor pa se mi zdi da sprejeta zakonodaja uvaja nekatere ukrepe, ki bi utegnili škoditi manjšim podjetjem. Tu bi izpostavil ukrep predvidene kazni za zamudnike s plačili, ki bodo v največji meri prizadela bolj zadolžena podjetja, najmanj kriva za svojo nelikvidnost, izognila pa sem jim bodo lažje podjetja, ki so do sedaj namerno širila plačilne zamude. Podobno je z ukrepom, ki priznava odbitek DDV le tistim podjetjem, ki so poravnala svoje obveznosti in bo za bolj zadolžena podjetja zagotovo pomenil dvojno obdavčevanje in

jim s tem še višal nelikvidnost. Za ta ukrepa se zdi, da sta vpeljana predvsem z namenom polniti državni proračun in ne zavirati plačilne nediscipline. V sistemu večstranskega pobota vsekakor vidim priložnost, da se sprostijo določeni deli denarja, ki je sedaj zamrznjen v terjatvah. Podpiram torej tudi mnenje, ki ga je podala Gospodarska zbornica Slovenije o načinu, kako so bili zakoni sprejeti. Občutek imam, da je Vlada RS podlegla pritiskom gospodarskih razmer in zahtev Obrtno-podjetniške zbornice in pripravila zakonodajo, ki se osredotoča predvsem na kratkoročne rezultate, poleg tega pa se je tega lotila prepozno. Kako se bodo ukrepi novih zakonov izkazali v praksi in predvsem, kako se bo te zakone izvajalo, pa bodo pokazala prihodnja leta.

Pri obravnavanju vzrokov za plačilno nedisciplino podjetij je potrebo razlikovati med povzročitelji plačilnih zamud in podjetji, ki so zaradi zagotavljanja lastne likvidnosti prisiljena prenašati zamude svojih kupcev na dobavitelje. Povzročitelji plačilne nediscipline so na eni strani podjetja, ki zaradi gospodarskih razmer ali slabih poslovnih odločitev niso več sposobna poravnati svojih finančnih obveznosti in na drugi strani podjetja, ki namerno zamujajo s plačili zaradi lastnih finančnih interesov. Pri slednji skupi podjetij gre za problem pomanjkanja poslovnih vrednot in problem splošne nepoštenosti, ki je v zadnjem času vedno bolj prisotna v slovenskem gospodarstvu. Če bi bilo med gospodarskimi subjekti v Sloveniji več poštenosti in zaupanja, podjetja tudi ne bi v tolikšni meri zadrževala plačil. Odprava plačilne nediscipline in njenih negativnih učinkov na poslovanje mikro, majhnih in srednjih podjetij bi zagotovo do neke mere sprostila kreditni krč in podjetja bi zopet lažje poslovala. Upam si trditi, da bi to do neke mere pomagalo potegniti Slovenijo iz gospodarske in finančne krize in bi preko povečanega obsega inovacij na dolgi rok pozitivno vplivalo na konkurenčnost slovenskega gospodarstva.

## VIRI IN LITERATURA

1. Agencija republike Slovenije za javnopravne evidence- statistike plačilnega prometa. Najdeno 2. februarja 2011 na spletnem naslovu [http://www.ajpes.si/Statistike/Statistike\\_placilnega\\_prometa](http://www.ajpes.si/Statistike/Statistike_placilnega_prometa).
2. Antončič, B., Hisrich, R. D., Petrin, T. & Vahčič, A. (2002). *Podjetništvo*. Ljubljana: GV založba.
3. Bogataj B., (8. marec 2011). Obrtniki bodo blokirali Slovenijo. *Gorenjski glas*. Najdeno 9. marca 2011 na spletnem naslovu [http://www.gorenjskiglas.si/novice/gg\\_plus/index.php?action=clanek&out=3&id=48974&comment\\_id=1437](http://www.gorenjskiglas.si/novice/gg_plus/index.php?action=clanek&out=3&id=48974&comment_id=1437).
4. Brigham, E. F. (1995). *Fundamentals of financial management*. Seventh edition. Forth Worth: The Dryden Press.
5. Brigham, E. F. & Daves, P. (2002). *Intermediate financial management*. Seventh edition. Forth Worth: The Lehingh Press.
6. *Finance.si - Vlada je delno prisluhnila malemu gospodarstvu*. Najdeno 26. marca 2011 na spletnem naslovu <http://podjetnistvo.finance.si/305827/Vlada-je-delno-prisluhnila-malemu-gospodarstvu>.
7. Glas, M., Pšeničny, V. & Vahčič, A. (2000). *Podjetništvo- izziv za 21. Stoletje*. Ljubljana: GEA Collage PIC.
8. Gospodarska zbornica Slovenija a - *Predlog sprememb Zakona o davku na dodano vrednost - za izboljšanje plačilne discipline*. Najdeno 26. marca 2011 na spletnem naslovu [http://www.gzs.si/slo/panoge/podjetnisko\\_trgovska\\_zbornica/53255](http://www.gzs.si/slo/panoge/podjetnisko_trgovska_zbornica/53255).
9. Gospodarska zbornica Slovenija b - *Spremembe Zakona o javnem naročanju - poziv za pripombe*. Najdeno 26. marca 2011 na spletnem naslovu <http://zzps.gzs.si/slo/clanki/53365>.
10. Gospodarska zbornica Slovenija c - *Stališče GZS do paketa interventnih zakonov s področja plačilne nediscipline*. Najdeno 26. Marca 2011 na spletnem naslovu [http://www.gzs.si/slo/storitve/stalisca\\_do\\_politik\\_in\\_zakonodaje/53420](http://www.gzs.si/slo/storitve/stalisca_do_politik_in_zakonodaje/53420).
11. Gospodarska zbornica Slovenija d - *Stališče GZS do predloga zakona o preprečevanju zamud pri plačilih*. Najdeno 26. Marca 2011 na spletnem naslovu [http://mediji.gzs.si/slo/sporocila\\_za\\_javnost/53393/53311/53282/53230](http://mediji.gzs.si/slo/sporocila_za_javnost/53393/53311/53282/53230).
12. Intrum Justitia (2010). *European Payment Index 2010*. Stockholm: Intrum Justitia.
13. Jaklič, M. (2009). *Poslovno okolje podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta .
14. Kadunc, I. (2010, september). Kako prepričati bank. *Podjetnik*, str 52.
15. Kirby, D. A. & Watson, A. (2003). Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies: A Reader. M. Drnovšek, M. Glas, *Small business in Slovenia: expectations and accomplishments* (str. 131-153). Hampshire: Ashgate Publisghing Limited.
16. Ministrstvo za finance RS (2010). Predlog Zakona o preprečevanju zamud pri plačilih.
17. Ministrstvo za finance RS (2010). Predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o javnem naročanju.

18. Ministrstvo za finance RS (2010). Predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o davku na dodano vrednost.
19. Ministrstvo za gospodarstvo (2011). Izvajanje zahtev slovenske obrti.
20. Novak, J. M. (2011). *Poslovanje gospodarskih družb in zadrug v letu 2009*. Delovni zvezek št 2/20011. Ljubljana: UMAR.
21. Perme, J. (2010, september). Nedenarno poravnavanje terjatev in obveznosti – 2.del. *Obrtnik*, str. 118-120.
22. Prašnikar, J., Pahor, M. & Cirman, A. (2002) *Primerjajmo se z najboljšimi: Plačilna nedisciplina slovenskih podjetij in primerjava s podjetji v drugih državah*. Ljubljana: Časnik Finance.
23. Pšeničny, V. (2002). *Pogoji in možnosti za dinamično podjetništvo v Sloveniji: Povzetek doktorske disertacije*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
24. Statistični urad Republike Slovenije- Poslovni subjekti. Najdeno 13. aprila 2011 na spletnem naslovu [http://www.stat.si/novica\\_prikazi.aspx?id=3578](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=3578).
25. Svenšek K., (28. september 2009). Šele v krizi plačilna nedisciplina spoznana za sistemski problem, pogovor z Markom Djinovičem. *Poslovni Dnevnik*. Najdeno 12. julija 2010 na spletnem naslovu [http://www.dnevnik.si/tiskane\\_izdaje/dnevnik/1042302544](http://www.dnevnik.si/tiskane_izdaje/dnevnik/1042302544).
26. Širec K. & Rebernik M., (2010). (str. 45-59, 97-111). *Vrzeli slovenskega podjetniškega okolja: Slovenski podjetniški observatorij 2009/10*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
27. Štakul J. P., (10. maj 2010). Za nekatere naše zahteve je to peta vlada, pogovor z dr. Viljem Pšeničnyim. *Poslovni Dnevnik*. Najdeno 12. julija 2010 na spletnem naslovu [http://www.dnevnik.si/tiskane\\_izdaje/dnevnik/1042358195](http://www.dnevnik.si/tiskane_izdaje/dnevnik/1042358195).
28. Štucin K., (2010, maj). Na poti do plačilne discipline. *Obrtnik*, str.18.
29. Tajnikar, M. (2000). *Tvegano poslovanje*. Druga izdaja. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
30. Vadnjak, J. (2010, maj). Dve ključni oviri za rast. *Podjetnik*, str. 40.
31. Zakon o gospodarskih družbah (2011). Uradni list RS št. 33/2011.
32. Žakelj, L. (2004). *Razvoj MSP v Sloveniji in Evropski uniji*. Delovni zvezek 6. Ljubljana: UMAR.
33. Žakelj, L. (2006). *Podjetniška aktivnost in podjetniško okolje v Sloveniji*. Delovni zvezek 4, Ljubljana: UMAR.

## **PRILOGE**

## KAZALO PRILOG

<b>Priloga 1:</b> Delitev gospodarskih družb .....	1
<b>Priloga 2:</b> Sistem večstranskega pobota obveznosti .....	1
<b>Priloga 3:</b> Podatki o naraščanju dospelih neporavnanih obveznosti.....	2
<b>Priloga 4:</b> Podatki o dospelih neporavnanih obveznostih nad 5 dni v letu 2010.....	2
<b>Priloga 5:</b> Podatki o dospelih neporavnanih obveznostih nad 365 dni v letu 2010.....	3
<b>Priloga 6:</b> Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti v letu 2010....	4

## **Priloga 1: Delitev gospodarskih družb**

Družbe se delijo na mikro, majhne, srednje in velike družbe glede na povprečno število delavcev v poslovnem letu, čiste prihodke od prodaje v zadnjem poslovnem letu in vrednost aktive ob koncu poslovnega leta (Zakon o gospodarskih družbah, 2011).

Mikro družba je družba, ki izpolnjuje dve od teh meril:

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 10,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 2.000.000 €, in
- vrednost aktive ne presega 2.000.000 €.

Majhna družba je družba, ki ni mikro družba po prejšnjem odstavku, in ki izpolnjuje dve od teh meril:

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 50,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 8.800.000 €, in
- vrednost aktive ne presega 4.400.000 €.

Srednja družba je družba, ki ni mikro družba po drugem odstavku tega člena ali majhna družba po prejšnjem odstavku, in ki izpolnjuje dve od teh meril:

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 250,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 35.000.000 €, in
- vrednost aktive ne presega 17.500.000 €.

Velika družba je družba, ki ni mikro, majhna in srednja družba po prejšnjih odstavkih tega člena.

Družbe se v skladu s temi merili iz prejšnjih odstavkov razvrščajo ali prerazvrščajo na mikro, majhne, srednje in velike družbe na podlagi podatkov dveh zaporednih poslovnih let na bilančni presečni dan bilance stanja.

## **Priloga 2: Sistem večstranskega pobota obveznosti**

Večstranski pobot je kombinacija dvostranskega pobota in prevzema dolgov dolžnika s strani tretje osebe (Perme, 2010). Kompenzacija pomeni da ena stran svojo obveznost do druge strani poravna s svojo terjatvijo do te strani. Odstop terjatve na drugega upnika imenujemo cesija. Vsak upnik lahko po zakonu odstopi ali proda svojo terjatev tretji osebi, s čimer terjatev preneha. Dolžnik po odstopu terjatve nima več obveznosti do upnika ampak do tretje osebe. Prevzem dolga dolžnika s strani tretje osebe imenujemo asignacija. Prvotnemu dolžniku s tem preneha obveznost do upnika, katera se prenese na novega dolžnika. Za asignacijo je potrebna privolitev upnika.

Ta vrsta pobota je pogosto imenovana tudi verižni pobot, saj je pogoj za verižno kompenzacijo, da obstaja medsebojna terjatev med subjekti vzdolž verige, torej da sta

subjekta eden drugemu hkrati upnik in dolžnik. Hkrati morata obstajati medsebojni obveznosti in terjatvi med prvim in zadnjim členom. Če torej podjetje v večstransko kompenzacijo prijavi obveznost do nekega dolžnika mora biti v postopek kompenzacije vključeno tudi samo s svojo terjatvijo do tretje stranke. Ko po opravljeni kompenzaciji preneha terjatev ene stranke do dolžnika in seveda dolžnikov dolg do te stranke, preneha tudi terjatev tega dolžnika do tretje stranke. Obratno velja za prijavo dolga. To lahko pojasnimo na poenostavljenem primeru, ko so v sistem večstranskega pobota vključene tri stranke. Če prva stranka v večstransko kompenzacijo prijavi terjatev do druge stranke mora biti v postopek kompenzacije vključena tudi njena obveznost do tretje stranke. S postopkom asignacije potem druga stranka prevzame obveznost prve do tretje stranke in s tem preneha terjatev prve stranke do druge. Po opravljeni verižni kompenzaciji tudi preneha terjatev do prve stranke. Postopka verižne kompenzacije ni mogoče izvesti v primeru, da eden od upnikov ne priznava obveznosti, ki jo je v kompenzacijo prijavil njegov dolžnik.

### **Priloga 3: Podatki o naraščanju dospelih neporavnanih obveznosti**

*Tabela 1: Število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi od leta 2003 do 2011*

Mesec, leto	Število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi
Januar 2003	1.352
Januar 2004	2.560
Januar 2005	3.066
Januar 2006	3.324
Januar 2007	3.086
Januar 2008	2.646
Januar 2009	3.175
Januar 2010	4.870
Januar 2011	5.941

*Vir: AJPES, statistike plačilnega prometa, 2011.*

### **Priloga 4: Podatki o dospelih neporavnanih obveznostih nad 5 dni v letu 2010**



*Tabela 2: Število poslovnih subjektov z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni v letu 2010 po mesecih*

Mesec	Število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi	Število samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb, ki opravljajo registrirane dejavnosti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi
Januar	4.870	5.808
Februar	4.936	5.940
Marec	5.182	6.620
April	4.905	6.636
Maj	4.761	6.571
Junij	4.944	7.467
Julij	4.683	7.019
Avgust	4.638	7.160
September	5.378	7.817
Oktober	5.565	8.304
November	5.715	8.097
December	6.102	8.670

*Vir: AJPES, statistike plačilnega prometa, 2011.*

## **Priloga 5: Podatki o dospelih neporavnanih obveznostih nad 365 dni v letu 2010**

*Tabela 3: Število poslovnih subjektov z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 365 dni v letu 2010 po mesecih*

Mesec	Število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi	Število samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb, ki opravljajo registrirane dejavnosti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi
Januar	939	1.234
Februar	984	1.325
Marec	1.047	1.412
April	1.079	1.534
Maj	1.097	1.619
Junij	1.176	1.740
Julij	1.159	1.690
Avgust	1.196	1.755
September	1.279	1.877
Oktober	1.396	2.030
November	1.461	2.169
December	1.506	2.263

*Vir: AJPES, statistike plačilnega prometa, 2011.*

## Priloga 6: Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti v letu 2010

Tabela 4: Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti poslovnih subjektov v letu 2010 po mesecih

Mesec	Povprečni dnevni znesek pravnih oseb	Povprečni dnevni znesek samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb, ki opravljajo registrirane dejavnosti
Januar	273.893.564 €	59.895.545 €
Februar	279.669.325 €	62.049.893 €
Marec	283.681.018 €	65.916.185 €
April	278.673.104 €	68.775.267 €
Maj	269.888.461 €	71.383.932 €
Junij	270.833.776 €	77.842.874 €
Julij	272.157.962 €	77.897.900 €
Avgust	318.676.802 €	79.197.255 €
September	311.993.981 €	84.339.654 €
Oktober	332.704.743 €	90.511.988 €
November	363.459.843 €	94.002.060 €
December	387.029.118 €	100.411.920 €

Vir: AJPES, statistike plačilnega prometa, 2011.