

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**BOJ PROTI PLAČILNIM ZAMUDAM: ANALIZA UVEDBE DIREKTIVE EU O  
PLAČILIH V TRGOVINSKIH POSLIH**

Ljubljana, 22. december 2018

TINCA MRAKIČ

## IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Tinca Mrakič, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica priloženega dela z naslovom Boj proti plačilnim zamudam: analiza uvedbe direktive EU o plačilih v trgovinskih poslih, pripravljene v sodelovanju s svetovalcem izr. prof. dr. Mitjo Kovačem

### IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 22.12.2018

Podpis avtorice: \_\_\_\_\_

# KAZALO

<b>UVOD .....</b>	<b>1</b>
<b>1 POMEN PLAČILNE DISCIPLINE .....</b>	<b>5</b>
<b>1.1 Vzroki in motivi plačilne nediscipline.....</b>	<b>6</b>
1.1.1 Ekonomske razmere .....	7
1.1.2 Asimetrija informacij in plačilne zamude .....	8
1.1.3 Asimetrija informacij in teorija jamstva kakovosti izdelka.....	8
1.1.4 Teorija dikriminacije cen.....	9
1.1.5 Plačilna sposobnost podjetja.....	9
1.1.6 Struktura trga .....	10
1.1.7 Etične vrednote podjetja .....	11
<b>1.2 Posledice plačilne nediscipline.....</b>	<b>12</b>
<b>1.3 Izguba prodaje na račun odpisa slabih dolgov .....</b>	<b>13</b>
<b>2 PRISTOPI OMEJEVANJA PLAČILNIH ZAMUD.....</b>	<b>14</b>
<b>2.1 Pametna pravna ureditev ali »smart regulation«.....</b>	<b>14</b>
<b>2.2 Prostovoljni kodeksi za pravočasnost plačil.....</b>	<b>15</b>
<b>2.3 Elektronsko izdajanje računov .....</b>	<b>15</b>
<b>2.4 Kazenske sankcije.....</b>	<b>16</b>
<b>2.5 Popusti na pravočasna ali zgodnja plačila .....</b>	<b>16</b>
<b>2.6 Davčne ugodnosti.....</b>	<b>16</b>
<b>2.7 Nadzor nad plačilnimi zamudami .....</b>	<b>16</b>
<b>3 DIREKTIVA 2011/7/EU O BOJU PROTI ZAMUDAM PRI PLAČILIH V TRGOVINSKIH POSLIH .....</b>	<b>17</b>
<b>3.1 Namen in podlaga za sprejem direktive .....</b>	<b>18</b>
<b>3.2 Vsebina Direktive .....</b>	<b>19</b>
3.2.1 Posli med podjetji .....	20
3.2.2 Posli med podjetji in javnimi organi .....	20
3.2.3 Plačilni roki .....	21
3.2.4 Nadomestilo stroškov izterjave .....	21
3.2.5 Nepošteni pogodbeni pogoji in prakse .....	21
3.2.6 Preglednost in ozaveščanje.....	21
3.2.7 Pridržek lastninske pravice .....	22
3.2.8 Postopek izterjave nespornih terjatev .....	22
<b>3.3 Primerjalna analiza Direktive 2000/35/ES in Direktive 2011/7/EU.....</b>	<b>22</b>
<b>4 POMANJKLJIVOSTI OBRAVNAVANE DIREKTIVE.....</b>	<b>23</b>
<b>4.1 Uveljavljanje pravic upnika .....</b>	<b>23</b>
<b>4.2 Pomanjkanje učinkovitih postopkov uveljavljanja pravic .....</b>	<b>23</b>

4.3	Dvoumnost ali nejasnost pojmov v direktivi.....	24
4.4	Nasprotujoča dejstva uvodne izjave in Člena 7 (2) v Direktivi 2011/7/EU ..	24
5	<b>UČINKOVITOST REGULAGIJ NA PODROČJU PLAČILNIH ZAMUD.....</b>	<b>25</b>
5.1	Ozaveščenost o Direktivi 2011/7/EU .....	26
5.2	Krajšanje povprečnih časov trajanja plačil.....	27
5.3	Uporaba določb iz Direktive 2011/7/EU .....	28
5.4	Boljša likvidnost podjetij in lažje trgovanje na notranjem trgu.....	29
6	<b>IMPLEMENTACIJA DIREKTIVE 2011/7/EU V SLOVENSKO ZAKONODAJO .....</b>	<b>30</b>
6.1	Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih.....	31
6.2	Prisotnost drugih določb Direktive 2011/7/EU v slovenski zakonodaji .....	32
7	<b>ANALIZA STANJA PRED IN PO IMPLEMENTACIJI DIREKTIVE 2011/7/EU V EVROPSKI UNIJI .....</b>	<b>34</b>
7.1	Evropski indeks plačilnega tveganja .....	34
7.2	Povzetek poročil Intrum Justite od leta 2007 do leta 2017 .....	41
8	<b>ANALIZA STANJA PRED IN PO IMPLEMENTACIJI DIREKTIVE 2011/7/EU V SLOVENIJI.....</b>	<b>43</b>
8.1	Metodologija analize .....	43
8.2	Trend plačilnih zamud v obdobju 2007–2017.....	45
8.3	Demografija podjetij .....	49
8.4	Primerjava podatkov vseh grafičnih prikazov .....	52
9	<b>NORMATIVNI PREDLOGI IZBOLJŠAV .....</b>	<b>53</b>
	<b>SKLEP.....</b>	<b>55</b>
	<b>LITERATURA IN VIRI.....</b>	<b>58</b>

## **KAZALO SLIK**

Slika 1:	Povprečni čas trajanja plačil v Evropski uniji med letoma 2007 in 2017.....	28
Slika 2:	Povprečna vrednost odpisa dolga med letoma 2007 in 2014.....	29
Slika 3:	Število plačilnih zamudnikov v Sloveniji med letoma 2007 in 2017 .....	46
Slika 4:	Povprečni dnevni zneski dospelih neporavnanih obveznosti med letoma 2007 in 2017.....	47
Slika 5:	Povprečni čas trajanja plačil v Sloveniji med letoma 2012 in 2017 .....	48
Slika 6:	Število podjetij, ki so prenehala poslovati v obdobju med letoma 2007 in 2016 .	50

Slika 7: Število novonastalih podjetij v obdobju med letoma 2007 in 2016.....	50
Slika 8: Trend gibanja števila podjetij (absolutno in relativno) .....	51
Slika 9: Število začelih postopkov zaradi insolventnosti .....	52

## **KAZALO TABEL**

Tabela 1: Vrednost dodatne prodaje zaradi odpisa slabega dolga.....	13
---	----

## **SEZNAM KRATIC**

EU – (ang. European Union); Evropska unija

LPD – (ang. Late Payment Directive); Direktiva za boj proti plačilnim zamudam v trgovinskih poslih 2011/7/EU

MSP – majhna in srednje velika podjetja

AJPES – Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve

SURS – Statistični urad Republike Slovenije

Eurostat – evropski statistični urad

BDP – bruto domači proizvod

PPC – (ang. Prompt Payment Code); kodeks pravočasnih plačil

B2B – (ang. Business to Business); poslovanje med podjetji

CEPYE – (špan. Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa); španska zveza majhnih in srednje velikih podjetij

DGPYME – (špan. Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa); španski generalni direktorat za majhna in srednje velika podjetja

ZPre-ZP-1 – Zakon za preprečevanje zamud pri plačilih (Uradni list RS, št. 57/2012)

OZ – Obligacijski zakonik (Uradni list RS, št. 97/07-UPB1)

ZIZ – Zakon o izvršbi in zavarovanju (Uradni list RS, št. 3/07-UPB4)

ZPP – Zakon o pravnem postopku

ZDDV-1 – Zakon o davku na dodano vrednost

PO – pravne osebe

FO – fizične osebe, ki opravljajo registrirane dejavnosti

SP – samostojni podjetniki

OECD – (ang. The Organisation for Economic Co-operation and Development);  
Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj

SKD – standardna klasifikacija dejavnosti

## UVOD

Izraz »pravočasno plačilo« enostavno razumemo kot plačilo, izvedeno pravi čas in na način, ki v veliki meri ustreza želji in pričakovanjem dobavitelja in kupca. Precej težje pa je opredeliti njegovo nasprotje. Ker »zamuda pri plačilu« ne nastane na podlagi enega dejstva oz. okoliščine in je uporaba izraza med oblikovalci politik, predstavniki podjetij in javnostjo neskladna, so odzivi politik velikokrat nepopolni, slabo oblikovani in posledično z njimi premalo dosežemo (ACCA Global, 2015).

Izmenjava blaga ali storitev na obljubo plačila v prihodnosti namesto takojšnjega plačila je del naravnega razvoja trgovinske dejavnosti. Poslovni partnerji lahko dogovorijo plačilne pogoje pred samo prodajo, vključno s pričakovanim plačilnim obdobjem (Wilson, 2008). Plačilno obdobje je čas trajanja plačila, ki ga potrebuje kupec od trenutka, ko je prejel račun ali drugo ustrezno zahtevo za plačilo, do trenutka, ko je plačilo blaga ali storitev izvedeno (Uradni list Evropske Unije št. 48/1). Plačilni pogoji in plačilna obdobja se razlikujejo glede na lastnosti izdelkov, tržno strukturo, trgovinske odnose, lokacijo, relativno pogajalsko moč kupca in dobavitelja ter drugih dejavnikov. Raznolikost panog, izdelkov oz. storitev in trgovinskih odnosov se odraža v širokem razponu plačilnih obdobj. V primerih, ko so upniki v trgovinskem poslu poplačani po dogovorjenem oz. zakonsko določenem roku, pride do zamud v plačilih (Wilson, 2008, str. 6).

Zamude v plačilih izvirajo iz številnih kompleksnih razlogov, kot so nepopolna konkurenca in asimetrična pogajalska moč med kupci in dobavitelji, ki povzročajo prevlado kupca; zapletene dobavne verige, kjer so podizvajalske pogodbe in plačila po načelu »plačaj, ko si poplačan« običajna praksa; procesi konkurenčnih podjetij, ki omejujejo podjetja brez ustreznih finančnih virov za upravljanje trgovinskih kreditov oz. podjetja z neučinkovitim upravljanjem; slaba kakovost izdelkov/storitev in poprodajnih storitev; finančne stiske, ki jih povzročajo gospodarski upadi in pomanjkanje prodaje; finančne stiske zaradi premajhne kapitalizacije in neprimerne finančne strukture, pomanjkanje razpoložljivih financ; težave, povezane z upravljanjem rasti podjetja, izvoza in trgovanja; slabo upravljanje s tveganji ali nezadostne informacije o plačilni sposobnosti kupca (Wilson, 2008, str. 8). Plačilne zamude torej niso zmeraj posledica neplačanih računov, za katere je kupec v prvi vrsti obljubil plačilo. Pogosto izdelek ali storitev ne zadovolji pričakovanj kupca z vidika kvalitete, časovnice ali drugih razlogov. V nekaterih primerih dolžnik zaradi neplačanih računov s strani svojih kupcev ne more poravnati dolga naprej, spet drugič pa za odlog plačila išče nerazumne, včasih lažne razloge (ACCA Global, 2015).

Podjetja se v primerih zamud s plačili pogosto znajdejo v začaranem krogu domino efekta, ko zaradi neplačanih računov strank ne morejo poravnati dolga svojim dobaviteljem. Problematika neplačevanja pa se nadaljuje po verigi naprej. Namesto da bi se podjetja ukvarjala z dejavnostjo, njenim razvojem in produktivnostjo svojih zaposlenih, porabljajo čas za pridobivanje sredstev zapadlih računov (Wongsaraj & Miller, 2017). Po ugotovitvah

Wongsaroja in Millerja (2017) ter Intrum Justitie (2007–2017) podjetja velikokrat predolgo čakajo preden začnejo z izterjavo dolga svojih strank. Najpogostejši razlog, ki ga podjetja navajajo v omenjenih raziskavah, je zaščita odnosov s strankami, katerega rezultat je nesposobnost pravočasnega plačevanja po celotni verigi (Wongsaraj & Miller, 2017; Intrum Justitia 2007–2017).

Direktiva za boj proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih 2011/7/EU (Uradni list Evropske Unije št. 48/1, angl. Late Payment Directive, v nadaljevanju LPD) opozarja, da so številna plačila v trgovinskih poslih med gospodarskimi subjekti ali med gospodarskimi subjekti ter javnimi organi opravljena kasneje, kot je dogovorjeno v pogodbi ali v splošnih trgovinskih pogojih. Kljub temu da je blago dostavljeno ali da so storitve opravljene, so številni računi plačani po roku. Vsako leto gre v državah članicah EU med čakanjem na plačila računov v stečaj več tisoč majhnih in srednje velikih podjetij (v nadaljevanju MSP), kar vpliva na izgubo približno 450.000 delovnih mest in ustvari 23 milijard EUR skupnega dolga iz naslova neplačanih računov (Hausemer in drugi, 2015). Wongsaraj in Miller (2017) sta v raziskavi med 11 državami, izključujoč države EU, ugotovila, da je 11 % računov MSP plačanih z zamudo, kar pomeni okoli 1 milijardo ameriških dolarjev na leto. Še večjo težavo pa predstavljajo neplačani računi, ki jih je okoli 7,5 % izmed vseh izdanih računov in jih podjetja odpišejo kot slab dolg (Wongsaraj & Miller, 2017). Plačilne zamude povzročajo administrativno in finančno breme, ki je še večje, kadar podjetja poslujejo preko meja (Evropska komisija, 2017b). Finančno breme podjetju predstavljajo sredstva, ki si jih mora izposoditi za kritje zamude, s katero se sooča, obenem pa izgubi priložnost investiranja za znesek, povezan z zamudo. Podjetja ovrednotijo oportunitetne stroške izterjave zamujenih plačil in se na podlagi tega odločijo o nadaljnjih korakih. Dodatne stroške podjetjem povzroča izterjava plačil po poteku pogodbeno določenih plačilnih obdobj ter dodatna administrativna obremenitev, ki jih predvsem v primeru manjših zneskov odvrne od koriščenja zakonskih pravic do zamudnih obresti (Hausemer in drugi, 2015, str. 39).

Plačilne zamude imajo negativen vpliv na likvidnost in otežujejo finančno poslovanje podjetij (Uradni list Evropske Unije št. 48/1). Kadar podjetje, ki je upnik, potrebuje zunanji vir financiranja zaradi plačilne nediscipline podjetij dolžnic, to vpliva tudi na njegovo konkurenčnost in dobičkonosnost. Veliko večje tveganje teh negativnih vplivov je v obdobjih ekonomskega upada, ko je dostopnost do financiranja bistveno otežena (Uradni list Evropske Unije št. 48/1; Ene, 2015). Zamude pri plačilih predstavljajo oviro za prosti pretok blaga in storitev ter pravilno delovanje trga (Voller & Mölling, 2015), saj povzročajo negotovost na trgu. Ta negotovost je vzrok nezadovoljstva, ki upočasni alokacijsko učinkovitost. Odobravanje plačilnih zamud vzpostavlja pogoje za moralni hazard in oportunistem, ki pomenijo negativne zunanje učinke, kateri skupaj s povečanimi transakcijskimi stroški zmanjšujejo zaupanje. To posledično vpliva na manjšo izmenjavo med subjekti in slabšo družbeno blaginjo (Kovač & Zajc, 2010, str. 1398; Bag, 2018, str.1).



Uvodne izjave LPD govorijo o tem, da lahko zamude pri plačilih predstavljajo ugodne razmere za subjekt, ki je dolžnik, predvsem zaradi nizkih obrestnih mer zamud s plačili in upnikovega neuveljavljanja pravic, določenih v LPD. Obresti za zamudo pri plačilu naj bi bile definirane z namenom kompenziranja majhnih podjetij in na podlagi njihovih povprečnih stroškov kapitala. Vendar pa ta stopnja velja tudi za velika podjetja in javne organe, ki imajo praviloma precej manjše stroške kapitala. Subjekti v vlogi upnika najpogosteje ne uveljavljajo pravic, določenih v LPD zaradi strahu pred razdrtjem poslovnih odnosov. Gre za značilen vidik poslovne kulture, ki ga oblikujejo podjetja z različnimi položaji in pogajalsko močjo v dobavni verigi (Evropska komisija, 2016b). V teh primerih želi LPD preprečiti zlorabo pogodbene svobode na račun upnika, pri čemer je merilo dobra trgovinska praksa, dobra vera in pravično ravnanje, kar lahko precej zaplete jasno razsodbo meril. Podjetja tudi zaradi medsebojne vzajemnosti ne uveljavljajo pravic, določenih v LPD, v smislu, da je enkrat prejemnik komercialnega posojila (angl. trade credit) en partner, naslednjič drug. Komercialno posojilo deluje v tem primeru kot kvazi najemnina za vzajemne usluge (Smith, 1987). »Trade credit« ali komercialna posojila se v Uredbi Komisije EU št. 555/2012, z dnem 22. junija 2012, definirajo kot: »Finančne terjatve, ki izvirajo iz kreditov, ki jih dobavitelji blaga in storitev neposredno odobrijo svojim strankam. Komercialna posojila nastanejo, kadar plačilo za blago ali storitve ni izvršeno istočasno kot sprememba lastništva blaga oz. zagotovitev storitve.« Komercialna posojila se večinoma dajejo pod dvema glavnima vrstama kreditnih pogojev, in sicer se lahko partnerja dogovorita za neto kreditno obdobje, v katerem je potrebno opraviti plačilo v celoti (npr. 30 dni), ali pa dogovor temelji na kombiniranih pogojih, ki vključujejo še popust na hitreje izvedena plačila (npr. 3 % popust na plačila, izvedena v roku 10 dni) (Wilson, 2008, str. 22).

Namen magistrske naloge je analizirati Direktivo 2011/7/EU za boj proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih (Uradni list Evropske Unije št. 48/1) s pomočjo obstoječih raziskav ter teoretičnih in znanstvenih dognanj s tega področja. V drugem delu želim analizirati učinke Direktive za boj proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih, po njeni uveljavitvi. V zaključnem delu magistrske naloge bom navedla slabosti veljavne Direktive in alternativne pristope omejevanja plačilnih zamud ter analizirala učinkovitost regulacij na področju zamud s plačili.

Cilji magistrskega dela so, da s poglobljenim pregledom literature usvojim teoretično znanje s področja plačilne discipline ter opredelim dejavnike, značilnosti in posledice plačilnih zamud. Na podlagi analize predhodne in preučevane direktive za skrajševanje plačilnih zamud želim izpostaviti morebitna tveganja za upnike in ovrednotiti smotrnost regulative na tem področju. Primerjati želim stanje plačilnih zamud v državah članicah EU pred in po implementaciji Direktive 2011/7/EU ter ugotoviti, kaj so bili vodilni dejavniki za plačilne zamude. Ključno raziskovalno vprašanje je osredotočeno v analizo rezultatov implementacije direktive v (slovensko) nacionalno zakonodajo. Moje vodilno vprašanje je:

» Ali je implementacija Direktive 2011/7/EU pripomogla k skrajševanju plačilnih zamud oz. skrajševanju plačilnih rokov?«

Pomoč pri iskanju odgovora na glavno raziskovalno vprašanje mi bodo predstavljala podvprašanja:

- Kaj vse so vzroki za slabo plačilno disciplino?
- Kakšno je bilo stanje plačilnih zamud pred uvedbo preučevane direktive?
- Kakšen je trend plačilnih rokov po uvedbi obravnavane direktive?
- Kako je Slovenija implementirala direktivo v nacionalno zakonodajo?
- Ali direktiva kot pravno sredstvo zaščite upnikov spodbuja dolžnike (in upnike) pri upoštevanju plačilnih rokov?

Glavna omejitev za nastanek te magistrske naloge je relativno slaba razpoložljivost sekundarnih podatkov glede plačilnih zamud v državah članicah Evropske Unije. Podatke o časih trajanja plačil med podjetji in med podjetji ter javnimi organi sem poskušala pridobiti s strani evropskega statističnega urada (v nadaljevanju Eurostat), avstrijskega statističnega urada, nizozemskega statističnega urada in Statističnega urada RS (v nadaljevanju SURS). Vsi omenjeni so odgovorili, da tovrstnih podatkov ne zbirajo. Eurostat je predlagal analizo demografije podjetij, SURS pa me je napotil na Agencijo Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju AJPES). Z željo po analizi stanja plačilnih zamud v Sloveniji, sem uporabila podatke, zbrane s strani AJPES-a, ki ne zajemajo vseh zamud v plačilih. Trend dospelih neporavnanih obveznosti sem primerjala s povprečnim trajanjem plačil in številom subjektov z dospelimi neporavnanimi obveznostmi. Ker so podatki za izračun kazalnika likvidnosti v neagregirani obliki zaupni, ni bilo mogoče primerjati trenda plačilnih zamud in likvidnosti slovenskega gospodarstva, pri čemer sem želela ugotoviti, kakšna je povezava med plačilno sposobnostjo in plačilno disciplino. Analiza časov trajanja plačil je temeljila na podatkih Intrum Justitie, ki pa niso popolni. Omenjeno agencijo sem dvakrat prosila za obrazložitev pomanjkljivih podatkov, vendar odgovora nisem prejela. Podatki so pomanjkljivi v smislu, da skozi obdobje 2007–2017 ne poročajo o istih kazalnikih. V obdobju 2004–2006 ni podatka o času trajanja plačil javnih organov, v letih 2016 in 2017 ni podatka o času trajanja plačil v javnem in privatnem sektorju. V letu 2015 ni podatka o odpisanem dolgu, v letu 2016 pa je izračunan drugače kot prejšnja leta. V letih 2011–2015 agencija ni poročala o zamudah v plačilih, pri čemer je v letu 2016 kazalnik poročan drugače kot v letih 2007–2010. V poročilih za leta 2004–2008, 2012 in 2015 ni podatka o številu sodelujočih podjetij v raziskavi. Poročilo za leto 2012 je zgolj v nemškem jeziku, poročilo za leto 2015 pa je bilo uradno narejeno za potrebe Evropske komisije in ni povsem enako kot ostala poročila, kar je marsikje onemogočilo primerjavo podatkov. V kolikor poročila ne bi bila izdana v obliki PDF, bi marsikateri kazalec lahko izračunala sama, v tem primeru pa iz grafov ni bilo mogoče razbrati številke za posamezne kategorije.

Magistrska naloga je obravnavana v desetih poglavjih. Prvi del magistrske naloge je namenjen širši problematiki plačilne nediscipline skupaj z njenimi motivi, dejavniki, vzroki in posledicami skozi teoretičen pregled strokovne in znanstvene literature. Prvi del zajema tudi kratek opis alternativnih možnosti omejevanja plačilnih zamud ter podroben pregled LPD s povzetkom primerjave Direktive 2000/35/EC (Uradni list Evropskih skupnosti L 200/35) in LPD. V nadaljevanju so opisane zaznane pomanjkljivosti obravnavane Direktive ter analiza učinkovitosti obstoječe regulacije za boj proti plačilnim zamudam. V drugem delu magistrske naloge sledi pregled implementacije LPD v slovensko zakonodajo ter analiza stanja plačilnih zamud pred in po implementaciji LPD v Sloveniji in Evropski Uniji. Trend plačilnih zamud skozi obdobje 2007–2017 je podan opisno in grafično z namenom natančne opredelitve vpliva implementacije LPD na stanje plačilnih zamud v Sloveniji in Evropski Uniji. Stanje plačilnih zamud pred implementacijo direktive in po njej sem pridobila s pomočjo podatkov o dospelih neporavnanih obveznostih poslovnih subjektov, ki jih AJPES pridobiva s strani ponudnikov plačilnih storitev, ki so vpisani v Poslovni register Republike Slovenije. Podatke, ki določajo trend trajanja plačil v obravnavanem obdobju za države Evropske Unije, je pridobila švedska družba za upravljanje kreditnih poslov, Intrum Justitia. Na podlagi njihovih raziskav je narejena analiza stanja časov trajanja plačil pred in po implementaciji LPD v Evropski Uniji. Čase trajanja plačil in število plačilnih zamudnikov pa sem primerjala tudi z demografijo podjetij v istem obdobju. Podatke o demografiji slovenskih podjetij sem pridobila na strani SURS-a pod rubriko Osnovni kazalniki demografije podjetij po dejavnosti (SKD 2008) in pravnoorganizacijski obliki, pri čemer nisem ločevala med različnimi pravnoorganizacijskimi oblikami. Dodala sem tudi število stečajev ter prostovoljnih in prisilnih poravnav v obravnavanem obdobju, da bi trend plačilne discipline ovrednotila še s tega vidika. V zaključnem delu magistrske naloge so podani normativni predlogi izboljšav obravnavane direktive, opis metodologije in sklepne ugotovitve raziskovanja.

## **1 POMEN PLAČILNE DISCIPLINE**

Zamuda pri plačilu v trgovinskih poslih je bila identificirana kot glavni dejavnik zaviranja gospodarske uspešnosti v Veliki Britaniji, in sicer v času po gospodarski krizi, v 90. letih. Podjetja so v okviru »the Forum for Private Business«, ki je predstavnik velikega dela malih podjetij v Veliki Britaniji, predlagala in podpirala uvedbo zakonske pravice do obresti pri zamudah v plačilih. Prav tako so bili glasni zagovorniki vladne intervencije za ublažitev učinkov zamud pri plačilih. Diskusije o zamudah pri plačilih so se pred uvedbo Direktive 2000/35/ES (Uradni list Evropskih skupnosti L 200/35) vrtele večinoma okrog dveh osrednjih tem, in sicer izboljšanja položaja majhnih podjetij, za katere je veljalo, da so nepošteno obravnavane s strani velikih strank in bank, ter ustvarjanja enakih pogojev za trgovanje v državah članicah EU z usklajevanjem ukrepov politike in plačilnega obnašanja (Wilson, 2008).

Zamude pri plačilih lahko povzročijo zaostrene finančne razmere, kadar je potrebno zunanje financiranje za ustrezno upravljanje denarnih tokov. To vodi k povečanju upravnih in finančnih stroškov podjetja in lahko vpliva na plačilno nesposobnost podjetja in v nekaterih primerih tudi stečaj (Connell, 2014).

Connell (2014) je v imenu Generalnega direktorata za gospodarske in finančne zadeve izvedel raziskavo na temo gospodarskih posledic zamud s plačili s poudarkom na državah z največjimi težavami, povezanimi s plačilnimi zamudami (Italija, Španija, Portugalska in Grčija). Raziskava temelji na ekonometrični analizi, ki povezuje plačilne zamude in stopnjo izstopa podjetij na podlagi širšega nabora evropskih držav. Avtor je želel priti do približka finančnih stroškov pri izstopu podjetij s trga v primeru zamud s plačili, tako v poslih med javnimi organi in podjetji kot v poslih med podjetji. Podatki o zamudah s plačili nakazujejo na to, da je več zamud v transakcijah med javnimi organi in podjetji kot v transakcijah med podjetji. Zamude v plačilih so bile identificirane kot glavna ovira za podjetja, ki poslujejo preko javnih naročil, pri čemer jih je kot glavni razlog za težave označilo 38 % anketiranih podjetij v teh štirih državah. Hipotetičen scenarij raziskave je pokazal, da bi se stopnja izstopa podjetij s trga v državah članicah EU (primer Italije) zmanjšala za 6,18 % v primerih transakcij med podjetji in 5,37 % v primerih transakcij med javnimi organi in podjetji, če se bi povprečne zamude pri plačilih v trgovinskih poslih zmanjšale na nič. To z drugimi besedami pomeni preživetje 41.451 italijanskih podjetij na podlagi podatkov iz leta 2010. Ugotovitve so v skladu z ekonomsko utemeljitvijo, da zamude pri plačilih v trgovinskih poslih, javnem in zasebnem sektorju negativno vplivajo na poslovno okolje in dodatno obremenjujejo že finančno prikrajšana podjetja, ki lahko posledično prenehajo delovati (Connell, 2014).

## **1.1 Vzroki in motivi plačilne nediscipline**

Težko je enoznačno določiti razloge za spremembe v rokih trajanja plačil, plačilnih pogojev in plačilnih zamud. Hausemer in drugi (2015) navajajo kot najpogostejše vzroke in razloge za plačilno nedisciplino poslovno kulturo, neravnovesje moči na trgu in zunanje ekonomske razmere. Poudarjajo tudi, da je zaradi številnih dejavnikov, ki vplivajo na slabo plačilno disciplino, težko izmeriti direktni vpliv direktive na plačilno kulturo (Hausemer in drugi, 2015). Obstaja neomejeno število vzrokov in dejavnikov za zamude v plačilih. Paul (2007) vidi plačilne zamude kot posledico slabih poslovnih praks, neučinkovitega upravljanja kreditov in nejasnih kreditnih pogojev. K težavam pri zamudah v plačilih prispeva slaba finančna praksa in primanjkljaj obratnega kapitala (Wilson, 2008; Paul & Boden, 2008). Pomemben dejavnik zamud v plačilih pa sta tudi kvaliteta izdelka in odnos do strank. Nezadovoljne stranke zadržujejo plačilo z namenom preizkušanja izdelka (Wilson, 2008; Pike & Cheng, 2001). Ekonomske razmere prav tako vplivajo na plačilne zamude in slabe terjatve. V času gospodarskih kriz te pogosto narastejo, saj podjetja, ki svojim kupcem nudijo komercialno posojilo, nosijo ogromno tveganje medtem, ko se ti kupci borijo za preživetje na trgu. Podjetja v finančnih težavah pogosto stisnejo upnike, da bi ublažila svoje

težave z denarnim tokom (Wilson, 2008). Podjetja, ki težko dobijo finančna sredstva, se soočajo z neuravnoteženim denarnim tokom, kar pomeni, da so zamude v plačilih tako vzrok kot posledica teh težav (Howorth & Wilson, 1998). Prašnikar, Pahor in Cirman (2004) ter Šalamon in Meško (2015) navajajo, da je finančna struktura podjetja pomemben dejavnik plačilne discipline. Bolj zadolžena podjetja imajo v povprečju daljše plačilne zamude (Prašnikar in drugi, 2004). Drugi dejavniki, ki se prav tako omenjajo v literaturi in so lahko razlog za zamude v plačilih, so velikost podjetja, koncentracija kupcev, vrsta izdelka ali storitve in tržne razmere v industriji, distribucijski kanal (Pike & Cheng, 2002), dobičkonosnost podjetja, stopnja konkurence idr. (Šalamon & Meško, 2015).

### 1.1.1 Ekonomske razmere

Gospodarsko krizo, ki nas je zajela leta 2009 (oz. četrto četrletje 2008) smatramo za največjo krizo po veliki depresiji (1929–1933). Razvita in manj razvita gospodarstva je prizadela z vso silo. Kazalnik recesije je četrletna stopnja rasti BDP. Kadar je ta v primerjavi s prejšnjim četrletjem negativna dve četrletji zapored, je gospodarstvo v recesiji. Realna rast BDP v letu 2009 kaže, da se je kriza takrat začela v vseh evropskih državah, razen na Poljskem. Temelje te krize povezujemo z bančno krizo, ki izvira iz številnih slabih posojil ter medsebojne povezanosti med finančnim sistemom in ohlajanjem gospodarstva. Mnoge države so se posledično znašle tudi v hudi dolžniški krizi. Dolgi držav so se namreč izjemno povečali. Slovenija spada med 5 držav, katerih dolg, izražen v deležu BDP, se je med krizo najbolj povečal (Stražičar, Strnad & Štemberger, 2015).

Obdobje finančne krize opredeljuje gospodarski in finančni preobrat, ki podjetjem otežuje ali onemogoča dostop do trga kapitala. Če podjetje vendarle dobi priložnost za zunanje financiranje, je to polno ovir in precej drago (Ferrando & Mulier, 2013). V želji po obstoju podjetja iščejo druge vire financiranja, kot je komercialno posojilo, ki je relativno cenejše (Wu, Firth & Rui, 2014). Komercialna posojila so v času gospodarske krize običajna praksa (Guariglia & Mateut, 2006) predvsem zaradi upada investicij, zmanjšanega obsega trgovanja in večjih obrestnih mer (Vojinović, Mikac, & Oplotnik, 2013; Lin & Martin, 2010).

Raziskava plačilnih zamud po gospodarski krizi med izbranimi državami EU kaže, da so se zamude pri plačilih terjatev v času gospodarske krize precej podaljšale. Zamude pri plačilih v izbranih državah EU, so bile pred gospodarsko krizo krajše kot v obdobju krize (Isaac Kwame Essien, 2017). Raziskava Intrum Justitie (2014) navaja vpliv gospodarske krize v Evropi na manjšo prodajo, daljše plačilne zamude, slabšo likvidnost podjetij, slabše kreditne pogoje dobaviteljev, manjše zaupanje zaposlenih, omejeno financiranje bank, osredotočenost zgolj na osnovno dejavnost podjetij, manjše investicije v inovacije, nično organsko rast, manjši izvoz podjetij in povečano odpuščanje zaposlenih. Wilson (2008, str. 14) navaja, da je gospodarska kriza pokazala, da ima plačilno obnašanje močno ciklično komponento in se lahko med nekaterimi podjetji in gospodarskimi panogami poslabša z gospodarskim ciklom.

### 1.1.2 Asimetrija informacij in plačilne zamude

Glavna ekonomska utemeljitev za podjetja, ki zagotavljajo komercialna posojila drugim podjetjem in se ne zanašajo na tržni mehanizem, izhaja iz boljše sposobnosti teh podjetij, da s hierarhičnim nadzorom zmanjšajo človeški oportunistični (Pike & Cheng, 2002). Prodajalec da komercialno posojilo kupcu s tem, da mu v določenem roku po dobavi blaga omogoči plačati račun, kar pogosto predstavlja največji vir kratkoročnega financiranja za podjetja in se v literaturi omenja kot »trade credit« (Wilner, 2000).

Petersen in Rajan (1997) podajata tri ekonomske prednosti za prodajalce, ki kupcem nudijo posojilo (pred finančnimi posojilodajalci):

1. Komeričalno posojilo ponuja informacijsko prednost – prodajalec je bolj obveščen kot banka v smislu znanja, pridobljenega iz opazovanj, stikov s podjetji v industriji in ravnanja s plačili (bodisi pri zamudah pri plačilu, bodisi zaradi neizpolnjevanja popustov). Večina teh informacij se pridobi z majhnimi stroški, ki se zbirajo kot stranski produkt prodajnega procesa.
2. Komeričalno posojilo ima za prodajalca prednost nadzora nad kupcem, če je kupec odvisen od prodajalca ali tistih v mreži prodajalca, za nadaljnje dobave. Kupci, ki bodo zamujali s plačili, si bodo otežili pot do naslednjih dobav od prodajalca pa tudi drugih dobaviteljev v verigi, ki so se seznanili s situacijo kupca. To pomeni, da bolj, kot je konkurenca manjša oz. kadar ima prodajalec dominanten položaj, tem bolj je kupec odvisen od prodajalca in večja je verjetnost, da bo plačal hitreje.
3. Pomembna je preostala vrednost prodanega blaga. Čim večja je preostala vrednost prodanega blaga, večja je verjetnost podaljšanja rokov posojila. Trajni izdelki, ki se prodajajo trgovcem na debelo ali trgovcem na drobno (kjer izdelek ni preoblikovan), in visokokakovostni izdelki imajo veliko možnost za podaljšanje posojil, dobljenih s strani prodajalcev (Pike & Cheng, 2002).

Visoke transakcijske stroške povzročajo asimetrija informacij med kupcem in prodajalcem predvsem v primerih, ko je težko vzpostaviti ugled podjetja in kadar je vključen visok delež specializiranih naložb. Komeričalno posojilo se lahko obravnava kot pogodbeni rešitev v primeru slabših informacij o kakovosti izdelka in kreditne sposobnosti kupca. Kupci, ki plačujejo pred ali ob dobavi blaga, ne morejo biti prepričani, da bo kakovost prejetega blaga dosegla pričakovane standarde. Ta negotovost se zmanjša, če prodajalec zagotovi garancijo ali želi razviti oz. ohraniti dober ugled. Podaljšanje komercialnega posojila daje priložnost podjetju, ki je kupec, da preveri kakovost izdelka pred izvedbo plačil (Pike & Cheng, 2002).

### 1.1.3 Asimetrija informacij in teorija jamstva kakovosti izdelka

Nepopolne informacije ustvarjajo negotovost v menjalnih razmerjih, možnostih oportunističnega in moralnega hazarda, ki posledično pomenijo transakcijske stroške za obe stranki. Plačilno obdobje je tudi čas, namenjen preverjanju izdelka. Prodajna podjetja lahko

zaskrbljenost kupcev glede kakovosti izdelkov rešujejo s tem, da ponudijo daljša posojilna obdobja (oz. daljše plačilne roke) kot implicitno garancijo za izdelek.

Nekateri avtorji trdijo (npr. Smith, 1987, str. 864; Lee & Stowe, 1993, str. 286–287), da visoke stopnje obresti običajno pomagajo zmanjšati nesorazmernost informacij v smislu napovedovanja plačilnih namenov kupca. Nezmožnost predčasnega plačila in zahteva po izjemnih popustih je lahko jasen signal, da se kupec srečuje s finančnimi težavami in s tem povečuje tveganje neporavnanih računov. Lee in Stowe (1993) menita, da se obseg popusta veča, kadar je prodajalec nenaklonjen tveganju in je obenem obratno sorazmeren s kakovostjo produkta oz. storitve. Proizvajalci z nižjo kakovostjo bodo bolj verjetno ponudili večje popuste, ki bi kupce spodbudili k plačilu pred preverjanjem kakovosti izdelkov, s čimer se tveganje prenese na kupca. Proizvajalci izdelkov z višjo kakovostjo so v splošnem prepričani, da bodo izdelki izpolnjevali zahteve kupcev in ne bodo ponudili takšnih visokih spodbud (Pike & Cheng, 2002).

#### 1.1.4 Teorija diskriminacije cen

V nekaterih primerih je komercialno posojilo uporabljeno z namenom razlikovanja med strankami. Ena izmed cenovnih diskriminacij so standardni kreditni pogoji, ki se glede na kreditno oceno kupca ne spreminjajo, kar učinkovito zmanjšuje stroške kredita za posojilojemalce z nižjo stopnjo tveganja. Druga oblika diskriminacije se zgodi, kadar želi prodajalec poglobiti dolgoročne odnose s stranko ali zaščititi vrednost svoje naložbe s ponudbo bolj velikodušnih kreditnih pogojev. Poleg tega se lahko cenovna diskriminacija manifestira kot gotovinski popust pri takojšnjem plačilu ali kot tako imenovani nezaslužen popust za poravnave v predpisanem plačilnem obdobju. Pričakuje se, da bodo manjša podjetja, zlasti tista, ki prodajajo izdelke, ki se le malo razlikujejo od izdelkov konkurentov, bolj verjetno ponudila takojšnji plačilni popust svojim strankam, da bi lažje konkurirala večjim podjetjem (Pike & Cheng, 2002, str. 6–7).

Pike in Cheng (2002) sta v raziskavi med 700 podjetji iz Avstralije, Velike Britanije in Združenih držav ugotovila, da je večja verjetnost za odobritev komercialnega posojila in daljše trajanje le tega, kadar želijo prodajalci cenovno diskriminirati kupce. Na podlagi rezultatov pa obstaja le blaga podpora hipotezi o večji verjetnosti podaljšanja komercialnega posojila, kadar med kupcem in prodajalcem obstajajo velike asimetrije informacij. Na podlagi rezultatov raziskave trditev o večji verjetnosti za odobritev in podaljšanje komercialnega posojila, kadar so v posel vključene visoko specializirane naložbe, ni bila podprta.

#### 1.1.5 Plačilna sposobnost podjetja

Znanstvena literatura temelji na predpostavki, da je maksimiranje tržne vrednosti glavni cilj podjetja. Opremljena je kot najboljši kazalnik uspešnosti podjetja in vključuje dejavnikov, ki odražajo notranji položaj podjetja in njegovo zunanjo okolje (Kazlauskienė &

Christauskas 2008). Za podjetja predstavljajo plačilna sredstva denar in njihovi ekvivalenti, kot so kratkoročne terjatve, potrošni material, rezerve, nedokončane pogodbe, kupljeno blago za nadaljnjo prodajo, predplačila in druga kratkoročna sredstva (kratkoročne naložbe, vezani depoziti itd.). Vse te oblike plačilnih sredstev lahko podjetje unovči za plačilo kratkoročnih in dolgoročnih obveznosti (Mackevičius, 2007; Tamošiūnienė & Savčiuk, 2007 v Grigonytė & Maknickien, 2014).

Kratkoročna plačilna sposobnost (likvidnost) je po 11. členu Zakona o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (Uradni list RS, št. 63/2013) sposobnost pravne ali fizične osebe, da v določenem časovnem obdobju poravnava vse obveznosti, ki so zapadle v tem časovnem obdobju. Kot dolgoročno plačilno sposobnost (solventnost) pa zakon navaja trajno sposobnost pravne ali fizične osebe pri izpolnjevanju vseh obveznosti ob njihovi zapadlosti. Pravna oseba ali podjetnik je dolgoročno plačilno sposoben oz. kapitalsko ustrezen, če je obseg njegovih dolgoročnih virov financiranja zadosten glede na obseg in vrste poslov, ki jih opravlja, ter tveganja, ki jim je izpostavljen pri opravljanju teh poslov.

Boljša, kot je plačilna sposobnost podjetja, večja je njena sposobnost poravnave dolgov na kratki in dolgi rok. Podjetja pogosto izkoristijo dobavitelje kot vir financiranja, predvsem kadar ima podjetje omejene možnosti za pridobitev kredita, ker je že v veliki meri zadolženo ali pa se sooča z likvidnostnimi težavami (Prašnikar in drugi, 2004). Rezultati poslovanja in finančno stanje podjetja so odvisni od njene plačilne sposobnosti. Solventnost je pogoj za nadaljnji razvoj podjetja, saj vpliva na ubrano taktiko, strategijo, naložbene odločitve podjetja ter posledično določa njene priložnosti in oblikuje podobo podjetja v javnosti. Insolventno podjetje ne more ohraniti normalnih odnosov z drugimi udeleženci na trgu, kar pomeni, da je plačilna sposobnost pogoj za obstanek podjetij (Jagminas & Kalčinskas, 1999; Susnienė & Sargūnas, 2009; Šmaižienė & Jucevičius, 2009 v Grigonytė & Maknickienė, 2014). Stalni in zanesljivi denarni tok predstavlja osnovo za zdravo poslovanje podjetja. Dolgi plačilni roki in nepravočasna plačila močno obremenijo denarni tok podjetja (Intrum Justitia, 2017).

Bole (2002), Prašnikar in drugi (2004) ter Šalamon in Meško (2015) niso uspeli potrditi povezave med likvidnostjo in zamudami plačil. Kazalnik likvidnosti pa je v poročilih o plačilih (Intrum Justitia 2004–2014) velikega pomena, saj ga podjetja, sodelujoča v raziskavi, navajajo kot enega izmed glavnih razlogov in posledic za zamude pri plačilih.

#### 1.1.6 Struktura trga

Praviloma bi morala imeti velika podjetja manjše težave za pravočasno plačilo obveznosti zaradi lažjega dostopa do finančnih sredstev (Šalamon & Meško, 2015). V poslovanjih med podjetji je največja ovira za učinkovito uporabo direktive obstoj prirojenega boja moči med velikimi in majhnimi podjetji. Neravnovesje moči pomeni, da v večini primerov velika podjetja diktirajo pogoje majhnim dobaviteljem, med katere pogosto spadajo dolgi plačilni



roki in nizke obrestne mere. Podjetja ne želijo zaostri odnosov s svojimi velikimi strankami, zaradi česar sprejmejo nepošteno pogoje v pogodbi, ki jih želi obravnavana direktiva preprečiti. Ta podjetja prav tako ne uveljavljajo pravic, ki izhajajo iz te direktive (Pike & Cheng, 2002). Majhna podjetja, ki imajo manjšo pogajalsko moč, pridobijo krajše plačilne roke brez posebnih ugodnosti. Poleg slabših pogojev v poslovanju z velikimi podjetji imajo majhna podjetja omejen dostop do finančnih sredstev, kar vpliva na slabšo plačilno disciplino MSP (Prašnikar in drugi, 2004).

Odložene terjatve ovirajo plačilni cikel v podjetjih. Mikro, majhna in srednje velika podjetja ne morejo poravnati računov dobaviteljem, dokler niso poplačana s strani svojih strank. Posledično se ustvari verižna reakcija, ki veča plačilno nesposobnost na trgu (Grigonytė & Maknickienė, 2014). Likvidnostni pritiski in finančne težave prispevajo k ohranjanju plačilnih praks oz. zamud pri plačilih, kadar le te doživi velika večina podjetij na trgu. Ko eno podjetje zahteva daljši plačilni rok (iz katerega koli razloga), s tem zaostri likvidnostno situacijo upnika do točke, ko mora ta zaprositi svoje dobavitelje za daljši plačilni rok, da se izogne finančnim težavam. Daljši plačilni roki so zahtevani in sprejeti s strani naslednjega upnika v verigi, ta reakcija pa se širi po celotnem gospodarstvu, kar povzroča izgubo dohodka in preprečuje rast podjetjem (Intrum Justitia, 2016).

Vsaj polovica upnikov ne izkoristi pravic, ki jih ima na podlagi LPD, zaradi strahu pred razdrtnjem poslovnih odnosov. Gre za značilen vidik poslovne kulture, ki ga oblikujejo podjetja z različnimi položaji v dobavni verigi. Ti položaji so odvisni od velikosti podjetij, stopnje odvisnosti med seboj pa tudi od posebnosti v posameznih sektorjih (Evropska komisija, 2016b).

Plačilna disciplina vsekakor ni samo stvar zakonodajnih ukrepov, predvsem z vidika MSP, ki niso pripravljena uveljavljati pravic, kot jih določa zakon, niti ne želijo sprožati pravnih postopkov proti pomembnim poslovnim partnerjem. Sistematična uporaba mehkejših ukrepov in postopkov izvensodne poravnave, npr. mediacij in alternativnih reševanj sporov bi se najverjetneje izkazala za koristnejšo (Evropska komisija, 2016a). Paul in Boden (2011) ugotavljata, da regulacija na področju plačilnih zamud najverjetneje ne bo rešila težav predvsem zaradi neravnovesja moči na trgu. Velika podjetja izkoriščajo dominanten položaj v konkurenčni verigi, kar povzroča zamude v plačilih (Wilson, 2008, str. 8).

#### 1.1.7 Etične vrednote podjetja

Šalomon, Milfelner in Belak (2015) poudarjajo, da so etične vrednote vodilnih v podjetju in zaposlenih tiste, ki vplivajo na vrednote podjetja, med katere spada tudi kultura plačevanja računov. Posamezniki se razlikujemo po odzivih na etične dileme in ravno tako se med seboj razlikujejo tudi podjetja s svojimi odzivi na etična vprašanja (Logsdon & Yuthas, 1997).

Jasnost, skladnost, izvedljivost, podpora, transparentnost, možnost razprave in sankcioniranje so temelj Kapteinovga (1998) večdimenzionalnega modela etičnih vrednot.

Predpostavlja, da je za etično delovanje podjetij potrebno spoštovati in slediti tem vrednotam in karakteristikam (Kaptein, 2008). Laboratorijski eksperiment (Hegarty & Sims, 1979) in študija 57 poslovnih organizacij (Schnatterly, 2003) sta potrdili, da jasni etični standardi, pojasnjena pravila ter postopki zmanjšujejo neetično obnašanje. Jasnost etičnih standardov in pravil se zatorej povezuje z obnašanjem, ki vpliva na plačilno disciplino, na kar se navezujejo tudi rezultati številnih študij, ki so pokazali, da obstaja negativna povezava med jasnostjo in neetičnim vedenjem (Di Lorenzo, 2007; Schnatterly, 2003; Robertson & Rymon, 2001). Raziskava med 272 slovenskimi podjetji je pokazala, da je imelo etično vedenje odborov in višjega vodstva vpliv na zamude v plačilih, etična ravnanja na nižjih ravneh pa na zamude pri plačilih niso vplivala. Po drugi strani pa likvidnost podjetja, razmerje med dolgovi in kapitalom (finančni vzvod) ter velikost opazovanih podjetij niso imeli vpliva na zamude pri plačilih (Šalamon, Milfelner & Belak, 2017).

V sklopu raziskav evropske plačilne discipline se ugotavlja, da morajo biti države s svojo plačilno disciplino zgled podjetjem. V državah, ki so se izkazale za slabe plačnice, se je plačilna disciplina na medorganizacijski ravni poslabšala (npr., Intrum Justitia, 2013; Intrum Justitia, 2012; Intrum Justitia, 2011). Izjemno pomembno je, da so država, njeni organi in njena podjetja zgledni plačniki. To vpliva na izboljšanje plačilne discipline v državi oz. regiji. Prav tako je pomembno, da država s tem, ko redno plačuje, omogoča načrtovanje bodočih denarnih tokov svojih dobaviteljev (Šalamon, Milfelner & Belak, 2016). Pejic-Bach (2003) opozarja na problem velikih izgub javnih podjetij predvsem v tranzicijskih državah, ki preživijo na račun preostalega gospodarstva. Ta podjetja kratkoročno in dolgoročno ne morejo odplačati svojih dolgov. Njihove izgube pa se v veliki meri financirajo na račun dobaviteljev, bank in davkoplačevalcev.

## **1.2 Posledice plačilne nediscipline**

Plačilne zamude negativno vplivajo na čezmejno trgovanje, javna naročila ter velikokrat privedejo do insolventnosti in izgube delovnih mest. Prav tako imajo negativen vpliv na denarni tok podjetij, posledično na slabši dostop do financiranja in večjo negotovost upnikov (Hausemer in drugi, 2015). Podjetja, ki delujejo kljub plačilni nedisciplini, se soočajo z dodatnimi stroški zunanjega financiranja ali oportunitetnimi stroški izgubljenih priložnosti za naložbe. Strah in negotovost pred nerednimi plačili računov vsekakor ovirata čezmejno trgovanje med članicami EU (Bilotta, 2013). Zaradi neporavnanih obveznosti kupcev se lahko tudi podjetja s solidnim poslovanjem in prodajo soočijo z resnimi težavami v denarnih tokovih (Tsai, 2011). MSP predstavljajo 99 % celotne evropske poslovne skupnosti (Intrum Justitia, 2017) in so v neprimerljivo slabšem položaju ob zamudah s plačili, ker imajo precej bolj omejen dostop do dražjih finančnih sredstev za kritje morebitnih začasnih primanjkljajev, prav tako v večini MSP nimajo vzpostavljenih sistemov za upravljanje kreditov in preprečevanje ter obvladovanje plačilnih zamud (Hausemer in drugi, 2015). V iskanju rešitev za skrajševanje plačilnih zamud v trgovinskih poslih je EU sprejela LPD, ki

naj bi zagotovila pravilno delovanje notranjega trga in spodbudila konkurenčnost podjetij. Gre za nadgradnjo Direktive 2000/35/ES (Uradni list Evropske Unije, št. 48/1).

Posledice plačilnih zamud so po poročanju podjetij v raziskavi Intrum Justitie (2014) dodatno zaračunane obresti, izguba prihodka, likvidnostne težave, grožnja preživetja podjetja, preprečitev rasti podjetja in dodatnega zaposlovanja. Mare, Empoli, Radic in Fiordelisi (2012, str. 18) so merili učinek plačilnih zamud s strani javnih organov na italijansko gospodarstvo z dveh vidikov. Raziskali so stroške direktnih vplivov na podjetja, ki kreditirajo javne dolžnike ter socialne stroške na celotno gospodarstvo. Ugotovili so, da bi bile koristi za italijansko gospodarstvo v letu 2011 vredne 5,3 milijarde EUR (kar predstavlja 0,33 % BDP in 3,15 % celotnega zneska komercialnih posojil javnih organov), če bi javni organi plačali svoje obveznosti v 30 dneh, kot to določa LPD. Direktni učinek plačilnih zamud s strani javnih organov na podjetja so merili kot vrednost dolgov javnih organov, pomnožena s povprečno zamudo, izraženo v dnevih in s stopnjo donosa četrletnih zakladnih menic ( $CD_0 = C_0 * (iBOT) * t$ ). Pri tem se je upoštevalo, da lahko država kot dolžnik pridobi sredstva za pravočasno plačilo z izdajo izrednih zakladnih menic.

### 1.3 Izguba prodaje na račun odpisa slabih dolgov

Izguba slabih terjatev se nanaša na terjatve, ki so postale delno ali v celoti neizterljive. Slabe terjatve bodo na stroške podjetij upnic odpisane. Neplačila in plačilne zamude zelo slabo vplivajo na denarni tok podjetij, ki morajo v primeru odpisa dolga še povečati prodajo, da pokrijejo odpisan dolg (Evropska komisija, 2016a). Ko datumi plačil postanejo negotovi ali ko plačila zapadejo, lahko stroški financiranja in čas, ki ga podjetje vложи v izterjavo, resno ogrozijo dobičkonosnost in odnose z bankami ter dobavitelji. Zamude v plačilnih imajo posledično verižni učinek na druga podjetja (Wilson, 2008). Izgube na račun odpisanih dolgov vplivajo na uspešnost podjetja. V spodnji tabeli je prikazan multiplikativni učinek na prodajo iz naslova odpisov slabih dolgov. Podjetje, ki odpiše 50.000 EUR pri poslu z 2 % čistim dobičkom, bi potrebovalo 2.500.000 EUR dodatne prodaje za nadomestitev izgube dobička pri 50.000 EUR odpisa. Iz teh podatkov lahko sklepamo, da je potrebno vložiti precej napora v dodatno prodajo na račun odpisa slabega dolga oz. pridobivanje tistega, kar podjetju praviloma pripada. Izračun v tabeli: vrednost odpisa dolga v EUR/delež čistega dobička.

Tabela 1: Vrednost dodatne prodaje zaradi odpisa slabega dolga

Čisti dobiček	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %
Vrednost odpisa slabega dolga (EUR)	Potrebna dodatna prodaja (EUR)*	Potrebna dodatna prodaja (EUR)*	Potrebna dodatna prodaja (EUR)*	Potrebna dodatna prodaja (EUR)*	Potrebna dodatna prodaja (EUR)*
50.000	2.500.000	1.666.667	1.250.000	1.000.000	833.333
150.000	7.500.000	5.000.000	3.750.000	3.000.000	2.500.000

Vir: Williams, Charles & Scott LTD (brez datuma); Intrum Justitia,(2009).

## **2 PRISTOPI OMEJEVANJA PLAČILNIH ZAMUD**

Podjetja so se pred uvedbo Direktive 2000/35/ES (Uradni list Evropskih skupnosti L 200/35) soočala s problemom izterjave dolga v drugih državah članicah. Zaradi nepoznavanja nacionalnih zakonodaj, ki urejajo zakonske pravice do obresti, postopke za odškodnino in stroške izvrševanja dolgov (Wilson, 2008), so se podjetja soočala z visokimi administrativnimi stroški izterjave dolga (Evropska komisija, 2011). Pri soočanju s tovrstnimi izzivi podjetij so institucije EU uvedle strategijo za prilagoditev in uskladitev evropskega prava (Ene, 2015). LPD je bila sprejeta z namenom, da zmanjša administrativno breme podjetij, spodbudi njihov denarni tok ter olajša delovanje notranjega trga z vidika plačilnih zamud (Hausemer in drugi, 2015). Argumenti proti zakonski uvedbi zamudnih obresti so bili oblikovani predvsem v prid pogodbeni svobodi, kjer se med drugimi tudi trgovinski kredit pogosto uporablja kot konkurenčno orodje in kot sredstvo za vzpostavitev in ohranjanje trgovinskih odnosov. Dobavitelji morda želijo obdržati prožnost razlikovanja kreditnih pogojev med strankami (neformalno), stranke pa po drugi strani cenijo svobodo pogajanj o plačilnih rokih s svojimi dobavitelji glede na finančne okoliščine (Gray, 1997). Nadaljnji močni argument proti zakonodajnim ukrepom trdi, da lahko uvedba zakonitih obresti dejansko zmanjša ključni vir kratkoročnega financiranja za podjetniški sektor majhnih podjetij (Petersen & Rajan, 1995). LPD je poenotila pravila za vsa podjetja in s tem postavila MSP v enakovreden položaj velikim podjetjem. V primeru plačilnih zamud s strani MSP lahko velika podjetja izkoristijo vse pravice iz zakona in s tem velikokrat ogrozijo obstoj MSP, sploh v primerih, ko ta poslujejo z velikimi podjetji, ki si izpogajajo daljše plačilne roke, z dobavitelji pa imajo sklenjena krajša plačilna obdobja (Wilson, 2008, str. 205).

LPD spodbuja države članice, da vzpostavijo kodekse pravočasnih plačil in podobne druge pobude, ki bi prispevale k zmanjšanju težav plačilnih zamud in razvile kulturo pravočasnih plačil v javnem in zasebnem sektorju. Nekaj držav je pri implementaciji Direktive to tudi upoštevalo (Evropska komisija, 2016a). Podjetja so v veliki večini inovativna in nenehno iščejo načine omejevanja plačilnih zamud pri tekočih poslih. Včasih tako, da ponudijo poslovnim partnerjem različne načrte plačevanja, računajo dodatne stroške ob želenih daljših plačilnih rokih, včasih pa kot alternativo ponudijo popuste na pravočasna plačila (Intrum Justitia, 2016).

### **2.1 Pametna pravna ureditev ali »smart regulation«**

Gunningham in drugi (1998) so o konceptu pametne pravne ureditve prvič razpravljali v istoimenski knjigi leta 1998. Izraz se nanaša na obliko regulativnega pluralizma, ki vključuje fleksibilne, domiselne in inovativne oblike družbenega nadzora. Osnovna utemeljitev tega pristopa je, da v večini okoliščin uporaba številnih instrumentov ter širši niz regulatornih akterjev omogočijo boljšo regulacijo kot zgolj sam zakonodajni instrument. Neformalni mehanizmi družbenega nadzora so pogosto pomembnejši od formalnih. Pametna pravna

ureditev teži k temu, da se pozornost usmeri na razumevanje širših regulativnih vplivov in interakcij, vključno z mednarodnimi organizacijami za standardizacijo, trgovinskimi partnerji in dobavnimi verigami, komercialnimi ustanovami in finančnimi trgi, medsebojnimi pritiski in samoregulacijo prek gospodarskih združenj ipd. Tovrstni pristop pravne ureditve se je pojavil v obdobju primerjalne šibkosti države, v kateri je prevlada neoliberalizma povzročila relativno opustitev nekdanjih močnih okoljskih regulatorjev in v kateri so tretje stranke, kot so nevladne organizacije in podjetja, vse bolj zapolnile regulativni prostor, ki ga je prej zasedala država (Gunningham & Sinclair, 2017). Prednostna naloga vlade v okviru pametne ureditve je ustvariti potrebne predpogoje, da druge strani prevzamejo večji delež regulatornega bremena in ne posegajo v neposredne intervencije. Vlada pa v tem primeru deluje kot katalizator ali posrednik in zapolnjuje morebitne vrzeli. Obenem se s tem pristopom zmanjša odtekanje omejenih regulativnih virov in zagotovi večja odgovornost za regulativna vprašanja tistim, ki jih v industriji in širši skupnosti neposredno zadevajo (Gunningham & Sinclair, 2017).

Vendarle pa ni mogoče domnevati, da so vse kombinacije instrumentov komplementarne. Nekatere kombinacije so lahko dejansko kontraproduktivne. Izid drugih lahko v veliki meri določajo konteksti, v katerih se uporabljajo. Zaradi zapletenosti samega koncepta je težko praktično predstaviti, katere kombinacije so komplementarne, katere kontraproduktivne in katere kombinacije so za posamezne namene specifične (Gunningham & Sinclair, 2017).

## **2.2 Prostovoljni kodeksi za pravočasnost plačil**

Prostovoljni kodeksi za pravočasnost plačil določajo standarde plačilnih praks v trgovinskih poslih. Britanska in Irska vlada sta vzpostavili pravila za podporo izvajanja direktive, katerih cilj je zagotoviti, da centralne vladne službe plačajo svoje dobavitelje v roku petih in petnajstih dni. Leta 2011 je bila ta nezavezujoča vladna zahteva razširjena na vse javne organe na Irskem. Statistični podatki obeh držav kažejo, da se pravila hitrih plačil spoštujejo. Na področju B2B transakcij sta Združeno kraljestvo in Irska uvedli podobne pobude v obliki kodeksov hitrega plačila (skupne pobude javnih podjetij), ki jih spremlja portal pravočasnih plačil (Irska) in kampanja poštenega plačila (Združeno kraljestvo). Ta pravila v primeru zamude pri plačilu poleg natančno opredeljenih odgovornosti za dolžnika vključujejo jasno opredeljene roke za plačilo (Evropska komisija, 2016a). Vsako podjetje, ki želi postati uradni podpisnik kodeksa pravočasnih plačil (angl. Prompt Payment Code - PPC) v Veliki Britaniji, mora imenovati pet podjetij, ki bodo potrdila, da je obravnavano podjetje pravočasno plačevalo račune ter upoštevalo vsa druga pravila, določena v kodeksu (CICM, brez datuma).

## **2.3 Elektronsko izdajanje računov**

Evropske vlade postopno oblikujejo ukrepe za izvajanje elektronskega izdajanja računov za javna naročila v okviru zakonodaje o javnih naročilih. Konec leta 2015 je postalo elektronsko izdajanje računov obvezno za javne organe na Švedskem, v Italiji in v Španiji. V primeru Švedske se ista obveznost nanaša na podjetja, ki imajo preko 50 zaposlenih.

Francija izvaja ukrepe za uvedbo elektronskega izdajanja računov v poslih B2G. E-izdajanje računov bo v Franciji postalo obvezno postopoma od leta 2017 do leta 2020, odvisno od velikosti podjetja. Odlok št. 2014-697 z dne 26. junij 2014 o razvoju elektronskega izdajanja računov določa, da morajo gospodarski subjekti, vključeni v javna naročila, predložiti e-račune, ki jih morajo sprejeti vse javne uprave v Franciji (Evropska komisija, 2016a).

#### **2.4 Kazenske sankcije**

Prvotni predlog Komisije za to Direktivo, ki ni bil sprejet, je vključeval kazni, ki bi jih države članice naložile v primerih zamud s plačili. Nekatere države članice so kljub temu vzpostavile izvajanje tovrstnih pobud (npr. Francija v transportnem sektorju). Pri cestnem prevozu blaga se neizpolnjevanje 30-dnevnega plačilnega roka kaznuje z do 15.000 EUR. V Italiji je bil v letu 2014 uveden sistem upravnih sankcij v primeru zamud pri plačilih s strani javnih organov (Evropska komisija, 2016a).

#### **2.5 Popusti na pravočasna ali zgodnja plačila**

Popusti na zgodnja oz. pravočasna plačila so ponujena, da bi stranke spodbudili k čim hitrejšemu plačilu. Če ima stranka na voljo dovolj denarja ali razpoložljiv kredit, mu popusti na zgodnja ali takojšnja plačila računov lahko pomenijo privlačen letni donos. V nasprotnem primeru pa so mu popusti na zgodnja plačila premajhni v primerjavi z obrestmi negativnega stanja na bančnem računu (Accounting Coach, brez datuma). Ena razlaga je, da se popust pri takojšnjem plačilu uporablja za selektivne stranke kot oblika subjektivne cenovne diskriminacije ali pa kot splošno znižanje cene za dobre plačnike (Pike & Cheng, 2002).

#### **2.6 Davčne ugodnosti**

V Italiji se plačila DDV na podlagi neplačanih računov posebej obravnavajo. Podjetja z letnim prometom v višini 200.000 EUR ali manj imajo možnost obračunavanja DDV na podlagi prejetih denarnih sredstev. V skladu z novo uredbo se lahko plačilo DDV odloži, dokler podjetje ne prejme plačila za dobavo. To naj bi podjetjem pomagalo pri obvladovanju bremena obdavčitve v primerih slabega denarnega toka zaradi zamude pri plačilu (Hausemer in drugi, 2015). V Sloveniji pa je z uvedbo obrnjene davčne obveznosti določenim rizičnim dejavnostim omogočeno, da je plačnik DDV naročnik storitve oz. prejemnik dobav in ne dobavitelj (Davek na dodano vrednost, 2015).

#### **2.7 Nadzor nad plačilnimi zamudami**

V nekaterih državah članicah so bili vzpostavljeni ukrepi za spremljanje obnašanja pri plačilih. V Franciji se enkrat letno s spremljanjem plačilnih obdobij preučuje plačilna disciplina v B2B transakcijah. Kazalnik plačilnega prometa v Italiji je na voljo vsem vladnim službam, da izračunajo točen čas, ki ga potrebujejo za plačilo svojih upnikov. Španska zveza MSP (špan. Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa - CEPYME) skupaj

z oddelkom za podjetja in MSP (špan. Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa - DGPYME) objavlja četrtno poročilo o zamudah pri plačilih v transakcijah med podjetji skupaj z analizo razlogov tega problema. Na Poljskem se izvajajo mesečne raziskave o spremljanju dolga poljskih podjetij in ravni obveznosti, ki so jih plačale poljske družbe. Dansko ministrstvo za finance je leta 2015 izdalo upravno odločbo v zvezi z ukrepi preglednosti za zamude pri plačilih s strani javnih organov. Prostovoljni ukrepi, kot je uvedba kodeksov za pravočasna plačila in vzpostavitev spodbud, kot so pozitivno poimenovanje dobrih plačnikov in negativno poimenovanje slabih plačnikov, prispevajo k učinkoviti uporabi Direktive v Veliki Britaniji in na Irskem. Omogočena izmenjava najboljših praks med državami članicami pomaga povečati učinkovitost Direktive. Forumi s skupino strokovnjakov za zamude pri plačilih, v kateri so obravnavani nasveti za odpravljanje zamud pri plačilih, spodbujajo hitreje reševanje odprtih vprašanj in ustvarijo dolgotrajne rešitve (Evropska komisija, 2016a).

### **3 DIREKTIVA 2011/7/EU O BOJU PROTI ZAMUDAM PRI PLAČILIH V TRGOVINSKIH POSLIH**

Dvanajstega maja 1995 je Evropska komisija ob pozivu Evropskega parlamenta sprejela priporočilo o plačilnih rokih za trgovinske posle (Uradni list, L 127, 10. 6. 1995, str. 19–22). Statistični podatki so pokazali, da je po sprejetju priporočila v več državah članicah prišlo do kvečjemu manjšega izboljšanja plačilnih zamud. Evropski parlament je sklenil, da države članice, ki delujejo posamično, ne morejo zadovoljivo doseči boja proti zamudam pri plačilih na notranjem trgu. Iz tega razloga sta Evropski parlament in Svet Evropske unije sprejela Direktivo 2000/35/ES dne 29. junija 2000 o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih. Direktiva naj bi se implementirala v zakonodaje držav članic do 8. avgusta 2002 (Voller & Molling, 2015). Čeprav je ta direktiva vzpostavila okvir za skupni pristop k boju proti zamudam pri plačilih, so bile njene določbe pogosto opredeljene kot preveč nejasne. Rezultati učinkov uvedbe Direktive 2000/35/ES so pokazali, da so se zamude pri plačilih v povprečju povečale za 16 do 17 dni po vsej Evropi. V relativno slabšem položaju so bila MSP. Skoraj dve tretjini podjetij se je redno soočalo z zamudami pri plačilih, ki so v grobem predstavljaje okoli 30 % njihovega celotnega prometa. Kot odgovor na razmere spremenjenega gospodarskega ozračja so podjetja zahtevala močnejše ukrepe za odpravo zamud pri plačilih (Evropska komisija, 2016a).

Evropska komisija je v naslednjih letih sprejela številne uredbe za lažje izvrševanje zahtevkov za plačilo v EU; Uredbo (ES) št. 805/2004 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 21. aprila 2004 o uvedbi evropskega naloga za izvršbo nespornih zahtevkov, Uredbo (ES) št. 1896/2006 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 12. decembra 2006 o uvedbi postopka za evropski plačilni nalog ter Uredbo (ES) št. 861/2007 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 11. julija 2007 o uvedbi evropskega postopka v sporih majhne vrednosti. Cilj pobud je bil, da bi podjetja lahko na celotnem evropskem trgu trgovala pod izboljšanimi pogoji, ki

zagotavljajo, da čezmejno trgovanje ne pomeni večjih tveganj kot trgovanje na domačem trgu (Voller & Molling, 2015).

LPD je skladna z drugimi politikami EU in ima pomembno vlogo za trgovinske odnose in likvidnost podjetij. Uskladitev znotraj EU, ki jo zagotavlja Direktiva, omogoča podjetjem, ki trgujejo po vsej EU, da lažje razumejo njihove pravice v trgovinskih poslih in znajo po potrebi ukrepati (Voller & Molling, 2015).

### **3.1 Namen in podlaga za sprejem direktive**

Zadevne določbe Direktive 2000/35/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 29. junija 2000 o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih je bilo potrebno vsebinsko prenoviti in racionalizirati. LPD je usmerjena v oblikovanje pravno poslovnega okolja, ki spodbuja pravočasno plačevanje v trgovinskih poslih s poudarkom na MSP (Uradni list Evropske Unije št. 48/1).

LPD naj bi okrepila pravice upnika v primeru zamude pri plačilu in odpravila plačilne zamude. Z določitvijo trajanja plačilnih rokov, samodejno upravičenostjo do obresti in odškodnine za plačilno zamudo ter opredelitvijo nepoštenih pogodbenih pogojev je namen Direktive priskrbeti upniku strožje pravice in preprečiti dolžniku, da bi izkoriščal (morebitni) relativno močnejši položaj v trgovinskem odnosu. Okrepljene določbe naj bi vodile do krajših pogodbenih plačilnih rokov in uveljavljanja pravic v primeru zamud pri plačilih, obenem pa tudi zmanjšale stroške za podjetja. Dolgoročni učinki vključujejo izboljšano likvidnost in konkurenčnost ter zmanjšano tveganje za stečaj posameznih družb (Evropska komisija, 2016b).

Razširjeni ukrepi v novi Direktivi bi morali prispevati k zmanjšanju upravnih obremenitev za podjetja, spodbujanju njihovega denarnega toka in lažjemu delovanju notranjega trga. Pravilna implementacija Direktive v državah članicah naj bi imela pozitiven učinek na zaposlovanje in rast, kar pa naj bi spodbudilo tudi podjetništvo in omogočilo gladko integracijo notranjega trga. Direktiva poskuša okrepiti evropsko gospodarstvo in ponovno vzpostaviti svojo konkurenčnost (Evropska komisija, 2016a).

Cilj LPD je prav tako poenostavitev Evropske zakonodaje in zmanjšanje regulativnih stroškov. Pomemben je vidik uporabe skupnega pravila v vseh državah članicah. Zakoni EU morajo biti v skladu z drugimi predpisi in se morajo izogibati medsebojnim prekrivanjem, ki bi privedla do neučinkovitosti in pomenila oviro za doseganje skupnega cilja (Evropska komisija, 2016a).

Pomen direktive ni le skrajšati plačilne zamude, pač pa zmanjšati pogodbene plačilne roke na mesec dni in s tem vplivati na kulturo hitrih oz. takojšnjih plačil ter vzpodbuditi čezmejne transakcije (Bilotta, 2013).



### 3.2 Vsebina Direktive

LPD v 1. členu opredeli vsebino in področje uporabe, natančneje kot: »Vsa plačila kot prejemke, ustvarjene s trgovinskimi posli med zasebnimi ali javnimi podjetji ali med podjetji in javnimi organi, pri čemer lahko države članice izključijo dolgove, ki so predmet postopkov zaradi insolventnosti zoper dolžnika, skupaj s postopki za prestrukturiranje dolga.«

V 2. členu so opredeljeni pojmi, pomembni za razumevanje LPD:

- »trgovinski posli« so posli med podjetji ali med podjetji in javnimi organi, ki vodijo k dostavi blaga ali izvajanju storitev za plačilo;
- »javni organ« pomeni katerega koli naročnika, opredeljenega v točki (a) člena 2(1) Direktive 2004/17/ES in člena 1(9) Direktive 2004/18/ES, ne glede na predmet ali vrednost naročila;
- »podjetje« pomeni katero koli organizacijo, razen javnega organa, ki deluje v okviru svoje neodvisne gospodarske ali strokovne dejavnosti, tudi če to dejavnost izvaja ena sama oseba;
- »zamuda pri plačilu« pomeni neplačilo v pogodbenem ali zakonskem plačilnem roku in če so izpolnjeni pogoji iz člena 3(1) ali člena 4(1);
- »obresti za zamudo pri plačilu« pomeni zakonske obresti za zamudo pri plačilu ali obresti po stopnji, o kateri se podjetja med seboj dogovorijo, ob upoštevanju člena 7;
- »zakonske obresti za zamudo pri plačilu« pomeni navadne obresti za zamudo pri plačilu po stopnji, ki je enaka vsoti referenčne stopnje in vsaj osmih odstotnih točk;
- »referenčna stopnja« pomeni eno od naslednjega:
  - a) za državo članico katere valuta je euro bodisi:
    - obrestna mera, ki jo Evropska centralna banka uporablja za svoje najnovejše glavne operacije refinanciranja, ali
    - mejna obrestna mera, ki izhaja iz postopkov razpisa z variabilno stopnjo za najnovejše glavne operacije refinanciranja Evropske centralne banke;
  - b) za državo članico, katere valuta ni euro, ekvivalentno stopnjo, ki jo določi njena nacionalna centralna banka;
    - »dolgovani znesek« pomeni glavni znesek, ki bi moral biti plačan v pogodbenem ali zakonskem plačilnem roku, vključno z veljavnimi davki, dajatvami, prelevmani ali taksami, navedenimi v računu ali drugi ustrezni zahtevi za plačilo;
    - »pridržek lastninske pravice« pomeni pogodbeni dogovor, v skladu s katerim si prodajalec pridržki lastninsko pravico na zadevnem blagu, dokler cena ni v celoti plačana;
    - »izvršilni naslov« pomeni katero koli odločbo, sodbo ali plačilni nalog, ki jo ali ga izda sodišče ali drugi pristojni organ, vključno s tistimi, ki so začasno izvršljivi, ne glede na to, ali gre za takojšnje plačilo ali plačilo po obrokih, in ki upniku omogoča, da svojo terjatev do dolžnika izterja s pomočjo prisilne izvršbe.

### 3.2.1 Posli med podjetji

V skladu s 3. členom LPD morajo države članice zagotoviti, da pogodbeni plačilni roki niso daljši od 60 koledarskih dni. Obstajajo lahko okoliščine, v katerih se lahko zahtevajo daljši plačilni pogoji, s čimer Direktiva zagotavlja nadaljevanje pogodbene svobode na tem področju. Vendar pa zakonodaja določa, da morajo biti plačilni roki, daljši od 60 koledarskih dni, izrecno dogovorjeni med pogodbenima strankama in ne smejo biti skrajno nepošteni do upnika.

Podjetja so samodejno (tj. brez potrebe po opominu) upravičena zahtevati zamudne obresti od dneva, ki sledi datumu ali koncu plačilnega roka, določenega v pogodbi. Če datum zapadlosti v pogodbi ni določen, ima upnik pravico do zamud pri plačilu 30 koledarskih dni po datumu prejema računa ali 30 koledarskih dni po datumu prejema blaga ali storitev, kadar je račun prejet pred blagom ali storitvami.

Postopek preverjanja in sprejemanja blaga in storitev, ki so predmet pogodbenega odnosa, lahko traja največ 30 koledarskih dni, razen če je v pogodbi določeno drugače in ni skrajno nepošteno do upnika.

### 3.2.2 Posli med podjetji in javnimi organi

Analiza učinkov plačilne nediscipline je pokazala, da se plačilne zamude pogosto pojavljajo v javnem sektorju. Javni organi so v zadnjih petih letih ohranili svoj položaj najslabših plačnikov v EU in v povprečju račune poravnavali dlje časa v primerjavi s podjetji (Intrum Justitia 2010–2014).

LPD v svojem 4. členu definira rok za plačilo v trgovinskih poslih s strani javnih organov podjetjem: »Javni organi morajo plačati blago in storitve, ki jih kupijo, v 30 dneh. V izjemnih okoliščinah se lahko obdobje plačila podaljša na največ 60 dni, če je v pogodbi izrecno dogovorjeno in je objektivno utemeljeno glede na posebno naravo ali značilnosti pogodbe. Javni subjekti, ki opravljajo gospodarske dejavnosti industrijske ali komercialne narave in tiste, ki zagotavljajo zdravstveno varstvo, lahko uporabljajo odstopanje, da zagotovijo plačilni rok do največ 60 dni.

Kar zadeva zamudne obresti, veljajo isti pogoji v zvezi z roki, kot so določeni za dolžnike, ki so zasebni subjekti. Vendar pa javnim organom ni dovoljeno določiti obrestne mere, nižje od zakonske obrestne mere.

Države članice lahko izvajajo strožja pravila v zvezi s trgovinskimi transakcijami za dobavo blaga ali storitev s strani podjetij javnim organom. Kot je pojasnjeno v uvodni izjavi 23, imajo javni organi več koristi od varnejših, bolj predvidljivih in neprekinjenih tokov prihodkov kot podjetja. Podjetja so za dosego ciljev odvisna od stabilnih odnosov s poslovnimi partnerji, kar za javne organe ni tako značilno, saj nakup blaga ali storitev temelji

na javnem naročanju. Javni organi imajo praviloma lažji dostop in ugodnejše pogoje financiranja.

### 3.2.3 Plačilni roki

Podrobna opredelitev plačilnih rokov je v 5. členu LPD. Strankam v trgovinskih poslih je omogočeno, da se dogovorijo o plačilu na obroke. Vsak obrok je potrebno plačati po dogovorjenih pogojih in za njih veljajo pravila o zamudah pri plačilu, kot je določeno v Direktivi.

### 3.2.4 Nadomestilo stroškov izterjave

V skladu s 6. členom LPD ima upnik pravico, da od dolžnika pridobi odškodnino v obliki najnižjega določenega zneska 40 EUR, v primerih, ko je potrebno plačati obresti za zamudo pri plačilu. Poleg tega ima upnik pravico zahtevati primerno nadomestilo za vse druge stroške, nastale zaradi zamude pri plačilu. Primeri takšnih stroškov so odvetniške storitve in stroški, namenjeni agenciji za izterjavo dolgov. Ta direktiva upravičencem omogoča tako v javnem kot zasebnem sektorju, da izkoristijo zgoraj opisane pravice, obenem pa jih k temu ne zavezuje. Gre za odločitev upnika, ali bo zaračunal obresti in zahteval nadomestilo za stroške izterjave ali ne.

### 3.2.5 Nepošteni pogodbeni pogoji in prakse

Nepošteni pogodbeni pogoji in prakse so podrobneje opredeljeni v 7. členu LPD. Za presojo o tem, ali je pogodbeni pogoj oz. praksa skrajno nepravilna, je ob upoštevanju vseh okoliščin zadevnega primera pristojen nacionalni sodnik. LPD opredeljuje nekatere parametre, v okviru katerih lahko podjetja sprožijo skrajno nepošteno pogodbeno pogoje in postopke pred sodišči, na primer:

- kakršno koli veliko odstopanje od dobre poslovne prakse, v nasprotju z dobro vero in poštenim ravnanjem,
- naravo storitve ali proizvoda,
- ali ima dolžnik objektivni razlog za odstopanje od pravil, ki jih določa LPD v členu 7(1)c,
- vsak pogodbeni pogoj, ki izključuje zamudne obresti, se šteje kot skrajno nepošten do upnika in je bodisi neizvedljiv bodisi bo povzročil odškodninski zahtevek; prav tako se vsak pogodbeni pogoj, ki izključuje odškodnino za stroške izterjave, domneva kot skrajno nepravilna.

### 3.2.6 Preglednost in ozaveščanje

LPD v 8. členu države članice spodbuja, da zagotovijo preglednost v zvezi s pravicami in obveznostmi, ki izhajajo iz Direktive, vključno s tekočimi informacijskimi kampanjami in objavo veljavne stopnje zakonskih obresti za zamudo pri plačilih. Podjetja morajo biti

seznanjena z njihovimi pravicami in razpoložljivimi pravnimi sredstvi zoper zamudam pri plačilih.

### 3.2.7 Pridržek lastninske pravice

Države članice morajo zagotoviti, da prodajalec obdrži lastninsko pravico na blagu, dokler blago ni v celoti plačano in kadar je bilo to dogovorjeno pred dostavo blaga med kupcem in prodajalcem, kot to določa LPD v 9. členu.

### 3.2.8 Postopek izterjave nespornih terjatev

V primeru nespornih dolgov LPD z 10. členom določa, da morajo države članice zagotoviti, da lahko podjetja s hitrim postopkom v roku 90 koledarskih dni od vložitve tožbe upnika na sodišču ali drugem pristojnem organu pridobijo izvršilni naslov.

## 3.3 Primerjalna analiza Direktive 2000/35/ES in Direktive 2011/7/EU

Direktiva 2000/35/ES za boj proti zamudam plačil v trgovinskih poslih je postavljena v kontekstu ohranjanja in razvijanja območja svobode, varnosti in pravičnosti. Ureja vse transakcije v trgovinskih poslih, ne glede na to, ali gre za posel med privatnimi podjetji ali med privatnimi podjetji in javnimi organi, ob upoštevanju dejstva, da slednji upravljajo z znatnim obsegom plačil podjetjem (Ene, 2015).

Glavni trije stebri direktive 2000/35/ES; pravica do obresti, pridržek lastninske pravice in postopki hitre izterjave so ostali isti tudi v novejši direktivi. Bistvene spremembe so skrajšanje plačilnih rokov za javne organe, povečanje pravic za nadomestila stroškov izterjav in vpliv na določitev nepoštenih pogodbenih pogojev. Država članica mora zagotoviti, da je plačilna doba omejena na maksimalno 30 dni v pogodbenih odnosih, kjer je dolžnik organ javne uprave, razen z nekaj redkimi izjemami. Ta plačilna doba ne velja za pogodbene odnose med podjetji. Obrazložitev plačilnih rokov za organe javne uprave zagovarja, da imajo varnejše oz. stabilnejše prihodke in da lahko pridobijo finančna sredstva pod ugodnejšimi pogoji kot podjetja (Bilotta, 2013).

Statistični podatki o plačilni disciplini v Evropi (npr. Intrum Justitia, 2010) so nekaj let po uvedbi Direktive 2000/35/ES jasno kazali na to, da ta ni bila učinkovita. To se je pokazalo v obdobju gospodarskega preobrata, ko je tveganje bankrota podjetij zaradi plačilnih zamud izjemno naraslo (Bilotta, 2013). Predpostavljalo se je, da je vzrok za slabo plačilno disciplino prenizka obrestna mera za plačilne zamude. EU je z namenom reševanja težav s plačilnimi zamudami uvedla novo direktivo v letu 2011 (Šalamon, Milfelner & Belak, 2015), s čimer je želela določiti skupne minimalne zahteve v skladu z načeli subsidiarnosti in sorazmernosti (Ene, 2015).

## **4 POMANJKLJIVOSTI OBRAVNAVANE DIREKTIVE**

Poročilo o izvajanju LPD iz leta 2016 kaže na to, da deležniki potrebujejo jasno razložene pojme, ki so ključni za izvrševanje te direktive. Dobra analiza stanja po implementaciji LPD je težko izvedljiva, saj ob uvedbi LPD ni bil vzpostavljen sistem spremljanja rezultatov ključnih dejavnikov plačilne discipline. Ena izmed večjih ovir za uspešno implementacijo LPD v državah članicah je visoka vrednost dolga in neplačevanje tekočih obveznosti s strani javnih organov.

### **4.1 Uveljavljanje pravic upnika**

Čeprav je ozaveščenost o pravicah, ki izhajajo iz direktive, precej visoka, je bilo ugotovljeno, da izvajanje njegovih določb ni široko razširjeno. Z aktom, ki določa odškodnino in obresti za dolžnika, naj bi dosegli, da dolžnik v prihodnosti ne zamuja s plačili. S povečano uporabo pravic iz Direktive pa bi zmanjšali število zamud pri plačilih. Izvajanje določb Direktive je torej pokazatelj učinkovitosti zakonodaje v smislu doseganja zastavljenih ciljev (Evropska komisija, 2016a). V raziskavi, narejeni za oceno vpliva LPD (Hausemer in drugi, 2015) je:

- 60 % anketirancev navedlo, da njihovo podjetje nikoli ne zahteva odškodnine in/ali obresti v primeru zamude pri plačilu;
- bilo ugotovljeno, da je veliko manjša verjetnost, da mala in srednje velika podjetja uveljavljajo svoje pravice v skladu z LPD kot v primeru večjih podjetij;
- bilo ugotovljeno, da upniki v državah s kulturo takojšnjega plačila bolj verjetno uveljavljajo svoje pravice.

Zahtevanje odškodnine ali obresti pogosto ni tako enostavno, kot se sliši, saj zahteva razmislek o posledicah z različnih vidikov. Z uveljavitvijo pravic postane tveganje za izgubo nadaljnjega poslovanja s stranko mnogokrat predrago. Ocena rezultatov Direktive 2000/35/ES (Uradni list Evropskih skupnosti L 200/35) je izpostavila ravno to pomanjkljivost, kar je lahko pomenilo, da nova zakonodaja ne bo prinesla boljših rezultatov (Evropska komisija, 2016a).

### **4.2 Pomanjkanje učinkovitih postopkov uveljavljanja pravic**

Pomanjkanje učinkovitih postopkov za reševanje neplačanih dolgov je v številnih državah, zlasti v tistih, kjer so zamude v plačilih resen problem, še ena ovira, ki upnikom onemogoča uveljavljanje njihovih pravic. Kljub hitremu postopku izterjave nespornih terjatev, določenih v LPD (člen 10), upniki še vedno niso motivirani, da bi dolžnika privedli na sodišče, predvsem zaradi časa in stroškov, ki jih vzamejo tovrstni postopki. Upnik pogosto ne odide na sodišče, kadar gre za majhne dolgove, ker s tožbo tvega izgubo večje vsote denarja, kot jo po končanem postopku lahko dobi. Upniki se posledično ne odločijo za izterjavo nespornih terjatev ter raje odpišejo neplačane račune. Po rezultatih ocene Evropske komisije več kot polovica vseh anketiranih podjetij nikoli ne sodeluje v sodnih postopkih ali ne

uporablja alternativnih metod reševanja sporov za izterjavo neplačanih računov (Evropska komisija, 2016a).

### **4.3 Dvoumnost ali nejasnost pojmov v direktivi**

Pomen besedne zveze »skrajno nepošten« se kritizira kot nejasen in relativen. Po mnenju vpletenih je pojem težko racionalizirati in njegov pomen ni enostavno prenosljiv iz ene države, enega sektorja ali enega trgovinskega razmerja v drugega (Evropska komisija, 2016a). Vsako večje odstopanje od dobre poslovne prakse se smatra kot skrajno nepošteno do upnika. Evropska komisija (Sporočilo Komisije, 2014) širše opredeljuje nepoštene trgovinske prakse kot prakse, ki močno odstopajo od dobrega poslovnega ravnanja, so v nasprotju z dobro vero in poštenim ravnanjem ter jih en trgovinski partner enostransko uvede proti drugemu trgovinskemu partnerju. LPD vsebuje nekaj smernic glede tega, kaj je skrajno nepošteno (v podglavju vsebina direktive: nepošteni pogodbeni pogoji in prakse), vendar je po mnenju Evropske komisije (2016a) potrebna boljša opredelitev pojma.

Beseda »izrecno« je povzročila nekaj zmede v državah članicah. Namen zakonodajalca je bil uporabiti besedo »pisno«, kar ni nujno razvidno iz besede »izrecno«. Precej težav povzroča nejasnost začetne točke izračuna plačilnih rokov ter relativni pomen stavka: »... objektivno utemeljeno glede na posebno naravo ali značilnosti pogodbe« (Evropska komisija, 2016a). Tot (2016) razlaga tudi o različnih interpretacijah nacionalnih sodišč v povezavi s pojmom »trgovinski posli«. LPD jih definira kot: »... posli med podjetji ali med podjetji in javnimi organi, ki vodijo k dostavi blaga ali izvajanju storitev za plačilo«. Nacionalna sodišča so v številnih primerih različno obravnavala določbe LPD v povezavi z najemnimi pogodbami, ki npr. v Italiji in na Hrvaškem ne spadajo med »trgovinske transakcije« (Tot, 2016).

### **4.4 Nasprotujoča dejstva uvodne izjave in Člena 7 (2) v Direktivi 2011/7/EU**

Generalna pravobranilka Eleanor V. E. Sharpston nasprotuje Členu 7(2) v LPD, ki govori o tem, da se vsakršna izključitev zamudnih obresti šteje za skrajno nepošten pogodbeni pogoj (Vilà Costa, 2016). Opustitev pravice zamudnih obresti kljub strinjanju pogodbenih partnerjev o tej izključitvi ni poštena pogodbeni praksa in je v nasprotju z LPD (Vilà Costa, 2016). V uvodni izjavi (16) LPD pa je po drugi strani izrecno navedeno, da LPD upnika ne zavezuje k temu, da zahteva zamudne obresti, ampak da mu ta to zgolj omogoča (Tot, 2016). Upoštevati bi bilo treba dejstvo, da ima upnik v primeru zamude pri plačilu pravico do obresti in pravico do odškodnine za stroške izterjave, ne pa tudi obveznosti zahtevati obresti in nadomestilo za stroške izterjave od dolžnika. Pri uveljavljanju svojih pravic v primeru zamude pri plačilu se lahko upnik svobodno odloči, da od dolžnika ne bo zahteval obresti iz kateregakoli razloga. (Tot, 2016).

## 5 UČINKOVITOST REGULAGIJ NA PODROČJU PLAČILNIH ZAMUD

Ekonomija kot raziskovalna veda preučuje vpliv domneve racionalnih odločitev v svetu, kjer so dobrine glede na človeške potrebe omejene. Obnašanje se smatra kot racionalno, kadar je v skladu z modelom racionalne izbire, ne glede na posameznikovo razpoloženje (Posner, 1986, str. 3). Kadar želimo z zakoni omejiti, preprečiti in sankcionirati družbeno nezaželeno vedenje, bi morda lahko uporabili vpoglede v vedenjsko ekonomijo. V tem primeru bi bila naloga vedenjske ekonomije in prava raziskati vplive in posledice dejanskega človeškega vedenja za zakonodajo in zakonodajalca. Dejansko človeško vedenje namreč pogosto odstopa od racionalne, učinkovite in optimalne izbire, kar je v neskladju s predpostavkami tradicionalne ekonomije in daje vedenjski ekonomiji s temelji na realističnih psiholoških predpostavkah večjo pojasnjevalno moč. Vključuje vrsto pristopov, s katerimi si avtorji te vede prizadevajo razširiti standardni okvir ekonomije s tem, da upoštevajo značilnosti dejanskega človeškega vedenja (Kovač v Kovač M. & Vandenberghe, A., 2016, str. 106–112).

Ekonomska analiza prava identificira učinek zakonodajnih pravil na obnašanje naslovnikov in družbeno zaželenost teh učinkov (Polinsky & Shavell, 2005, str. 2). Prostovoljna pogodbeno razmerja, ki vodijo trgovinske menjave med gospodarskimi subjekti, in zmožnost oseb, da se vključijo v tovrstna razmerja, so temelj svobodnega tržnega gospodarstva. Pogodbeno pravo ureja te odnose in je ključno za funkcioniranje gospodarstva. Prav tako določa pravila za izmenjavo posameznih upravičenih zahtevkov, obenem pa določa obseg koristi, ki jih družba uživa na račun medsebojnih izmenjav (Hermalin, Katz & Craswell v Polinsky & Shavell, 2007, str. 7). Ena izmed temeljnih funkcij pogodbenega prava je preprečevanje oportunističnega ravnanja med pogodbenimi strankami z namenom spodbude optimalne časovne razporeditve gospodarske dejavnosti in nepotrebnih dragih samozaščitnih ukrepov (Posner, 1986, str. 81).

Zamude pri plačilih ali neizpolnjevanje pogodbenih obveznosti predstavljajo izredno tvegan pojav, ki povzroča negotovost na trgu. Ta negotovost je vzrok nezadovoljstva, ki upočasnjuje alokacijsko učinkovitost. Odobrovanje plačilnih zamud vzpostavlja pogoje za moralni hazard in oportunistično ravnanje, ki prinaša negativne zunanje učinke. Ti skupaj s povečanimi transakcijskimi stroški in negotovostjo na trgu zmanjšujejo zaupanje, kar posledično vpliva na manjšo izmenjavo med subjekti in slabšo družbeno blaginjo (Kovač & Zajc, 2010, str. 1398; Bag, 2018, str. 1). V tržnem gospodarstvu je vloga prava in vlade nadzor nad eksternalijami in zmanjševanje transakcijskih stroškov (Posner, 1986, str. 240–241). Polinsky in Shavell (2000, str. 5) ugotavljata, da je splošni problem uveljavljanja javnega prava maksimiranje družbene blaginje, ki jo definirata kot koristi, ki jih posamezniki pridobijo zaradi svojega obnašanja, zmanjšane za stroške preprečitve povzročanja škode, povzročitve škode, stroške prijetja kršitelja in stroške naložitve sankcij.

Analize učinkovitosti direktive so bile v glavnem narejene v času gospodarske krize. Izkazalo se je, da je le redko kateri cilj direktive dosežen. Po mnenju anketiranih podjetij pri tem LPD ne igra velike vloge, saj so bile v tem obdobju za slabši denarni tok podjetij in zmanjšano trgovanje na notranjem trgu pomembnejše gospodarske razmere kot poznavanje direktive in njenih pravil. Potrebno je upoštevati dejstvo, da zgolj sprememba zakonodaje ne vodi do takojšnjih sprememb kulture plačevanja, pač pa je to le eden izmed dejavnikov sprememb (Evropska komisija, 2016a, str. 21).

Doseganje definiranih pričakovanj in ciljev LPD je Evropska komisija izmerila na podlagi raziskav zunanjih institucij s tem, da je analizirala, koliko se je zmanjšalo trajanje plačil v trgovinskih poslih, kolikšne so bile povprečne zamude v plačilih, v kolikšni meri se je izboljšala likvidnost podjetij in prispevala k čezmejnemu trgovanju, ali se je dvignila zavest o tej problematiki ter ali podjetja koristijo pravice do uveljavljanja obresti in odškodnin za zamude v plačilih (Evropska komisija, 2016a, str. 9). Ocena vpliva vključuje tudi stroškovno učinkovitost implementacije LPD, ki zajema predvsem administrativne stroške in stroške poročanja. Podjetja so ocenila te stroške kot zanemarljive, saj največji strošek pomeni seznanitev z določbami LPD in morebitne spremembe pogodb v skladu z določbami, medtem ko so doprinosi LPD za podjetja večji. V najboljšem scenariju popolnega delovanja LPD so stroški v primerjavi s koristmi zanemarljivi. Sama implementacija LPD in s tem doseganje minimalnih zahtev ni povzročilo nobenih posebnih stroškov za javne organe. Dodatne stroške povzročajo predvsem aktivnosti za povečanje ozaveščenosti te problematike in dopolnilni ukrepi v podporo LPD, kot je elektronsko izdajanje računov ipd. Dejanska stopnja uspešnosti pravnih in alternativnih sporov glede plačilnih zamud s to raziskavo ni bila izmerjena. Gre namreč za dejavnik, ki se dotika učinkovitosti sodnih postopkov in je v veliki meri odvisen od nacionalne zakonodaje (Evropska komisija, 2016a, str. 27–30).

## **5.1 Ozaveščenost o Direktivi 2011/7/EU**

Ta se v letih po uvedbi počasi dviguje in je po raziskavi Intrum Justitie (2017) relativno dobra. Tretjina evropskih podjetij pozna LPD, skoraj dve tretjini podjetij pa poznata nacionalno zakonodajo, vezano na neplačila in zamude v plačilih. Ozaveščenost med podjetji se razlikuje. Organizacija MSP na Irskem opaža, da je ta večja med podjetji, ki so članice poslovnih forumov, sektorskih zbornic ipd. Zgolj poznavanje LPD ne preprečuje zamud v plačilih, vendarle pa Hausemer in drugi (2015) ugotavljajo, da se podjetja, ki so z LPD seznanjena, z manjšo verjetnostjo srečujejo s poslabšanjem povprečnih plačilnih zamud kot podjetja, ki z LPD niso seznanjena. Pomembno vlogo pri tem igrajo javni organi v državah članicah, ki so v povprečju z velikimi zamudami pri plačilih začeli upoštevati roke za poravnavo obveznosti, določenih v LPD, ter sprejemati dodatne ukrepe za učinkovitejšo rabo LPD. Največji učinek pri ozaveščanju dajejo podjetja, organizacije, institucije in drugi, ki s prostovoljnimi kodeksi za pravočasnost plačil krepijo zavest o pomembnosti te teme. Pri

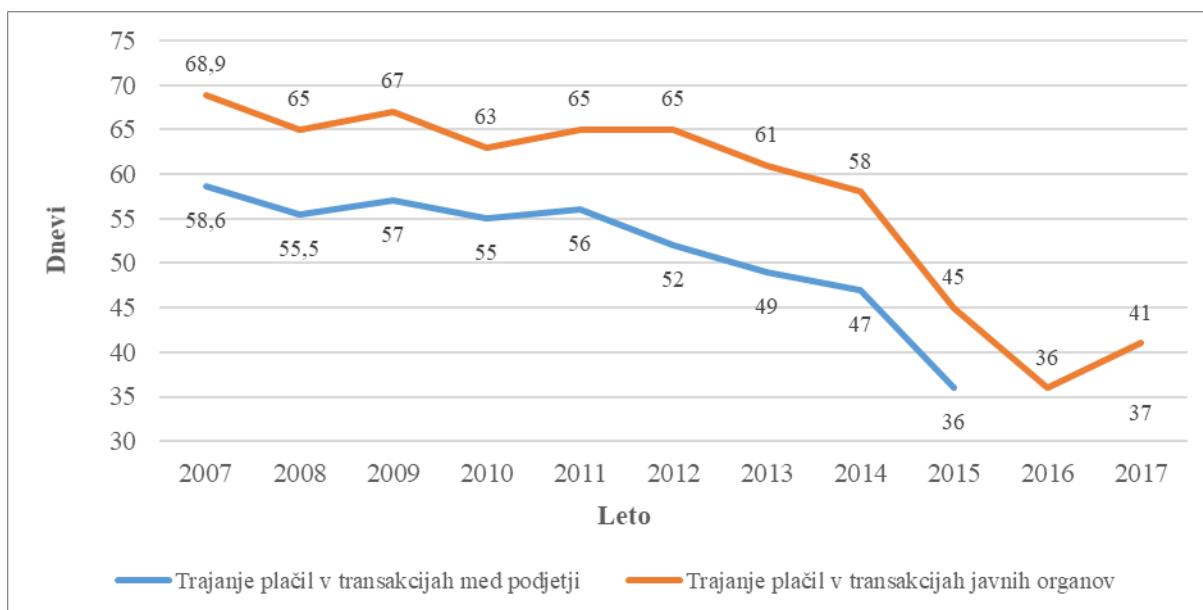


vsem tem je ključnega pomena izmenjava dobrih praks, znanj in mnenj med državami in Komisijo ter ostali koraki k spremembam poslovne kulture (Evropska komisija, 2016b).

## **5.2 Krajšanje povprečnih časov trajanja plačil**

Gre za enega izmed glavnih ciljev LPD. Časi trajanja plačil se postopno zmanjšujejo tako v privatnem kot v javnem sektorju. Še zmeraj pa so časi trajanja plačil v povprečju slabši v javnem sektorju kakor v privatnem. Slovenija je v tem primeru izjema, saj javni organi v povprečju plačujejo hitreje in obenem s plačilom zamujajo manj dni kot podjetja (Evropska komisija, 2016b). Ena izmed negativnih posledic, o kateri poročajo podjetja v državah z dobro plačilno disciplino, je podaljševanje plačilnih rokov zaradi uvedbe LPD. Podjetja, ki so veljala za dobre plačnike, so svoje maksimalne roke plačila podaljšala po implementaciji LPD. Tega učinka ne moremo neposredno povezati z uvedbo LPD, vendar je po mnenju podjetij to nenamerna posledica, ki jo je prinesla LPD, in jo je potrebno omeniti. V državah, kjer je krajši čas trajanja plačil v transakcijah med podjetji, praviloma pomeni tudi krajši čas trajanja plačil med javnimi organi in podjetji. Iz tega lahko sklepamo, da je kultura plačevanja globoko zakoreninjena v navadah državljanov in držav ter potrebuje čas za spremembe (Evropska komisija, 2016a, str. 17). Krajšanje časov trajanja plačil je bilo od začetka veljavnosti LPD (od 2011) oz. zadnjega roka implementacije v nacionalne zakonodaje (marec 2013) minimalno, vendar na podlagi podatkov, pridobljenih s strani Intrum Justitiae opazimo trend zmanjševanja povprečnih časov trajanja plačil, ki zajemajo dogovorjen rok plačila in plačilno zamudo v dnevih. Gospodarstvo trdi, da je glavni razlog za boljšo plačilno disciplino javnih organov zavedanje o tem, da morajo postati zgled pri uveljavljanju določb iz LPD. V Španiji je bila sprejeta zakonodaja, ki kaznuje uradne osebe, ki sklenejo posel brez proračunske podpore. Sodelujoči v raziskavi z Nizozemske, Irske in Velike Britanije prav tako poročajo o boljši plačilni disciplini javnih organov po uvedbi LPD, kar potrjujejo tudi njihova državna statistika o 90 % pravočasnih plačilih vladnih služb (Hausemer in drugi, 2015).

Slika 1: Povprečni čas trajanja plačil v Evropski uniji med letoma 2007 in 2017



Vir: *Intrum Justitia* (2007–2017).

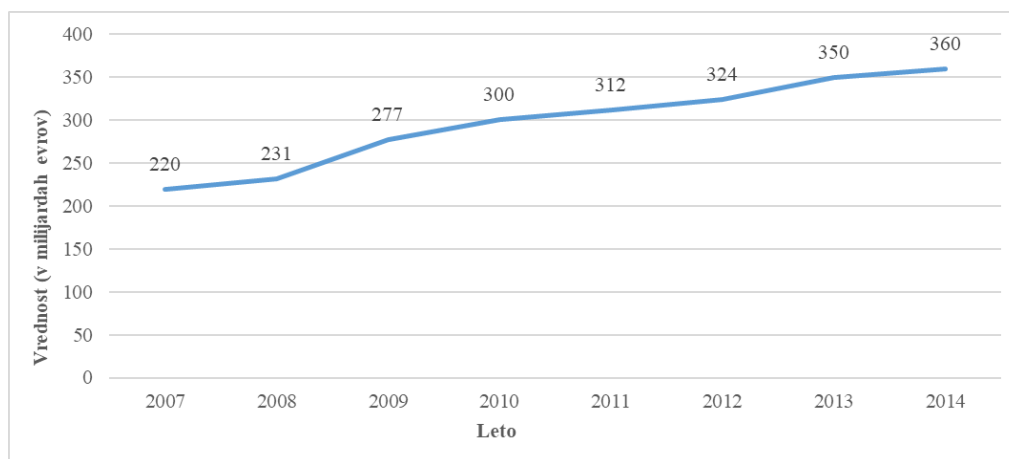
Na zgornjem grafu vidimo, da trend trajanja plačil v obdobju med letoma 2007 in 2017 pada v obeh sektorjih. Večji upad je viden od leta 2011 do 2017 kot od leta 2007 do 2011, kar je delno tudi posledica spremenjene metodologije izračuna v letu 2015. V tem letu je prišlo do preloma v časovni vrsti, saj spremenjena metodologija izračuna ne omogoča direktne primerjave časov trajanja plačil z ostalimi leti. Od uvedbe LPD v letu 2011 do leta 2014 se je čas trajanja plačil v transakcijah javnih organov s podjetji zmanjšal s 65 dni na 58 dni, v transakcijah med podjetji pa s 56 dni na 47 dni. Za leto 2016 ni podatka o trajanju plačil med podjetji.

### 5.3 Uporaba določb iz Direktive 2011/7/EU

Uporaba mehanizmov LPD je relativno slabo razširjena. Dobra polovica upnikov ne uveljavlja pravic, določenih z LPD. Precej manjša verjetnost je, da MSP izkoristijo pravice iz LPD kot večja podjetja. Razlogi za to so delno pojasnjeni v poglavju o dominantnem položaju podjetij. Obstajajo še drugi dejavniki, ki so razlog za neuveljavljanje pravic, določenih v LPD, kot npr. nepoznavanje direktive, posebnosti v določenih sektorjih, stroškovna neučinkovitost tovrstnih zahtev, skrb pred razdrtjem poslovnih odnosov (Hausemer in drugi, 2015), pomanjkanje učinkovitega pravnega sredstva in mnogi drugi, ki v raziskavah niso bili podrobneje analizirani. V primerih dominacije velikih podjetij nad majhnimi in drugih neravnovesij na trgu se predlaga uporabo alternativnih metod reševanja zapletov s plačilnimi zamudami in druge mehke ukrepe izvensodnega reševanja sporov (Evropska komisija, 2016b). Hausemer in drugi (2015) ugotavljajo, da podjetja v državah, kjer so v povprečju krajši plačilni roki, z večjo verjetnostjo uveljavljajo pravice iz LPD. V državah, kjer je problem plačilnih zamud manjši, igra LPD pomembnejšo vlogo, kar vpliva

na še večje razlike plačilnih zamud med državami. Predstavniki podjetij opozarjajo, da je pomemben razlog za neizkoriščanje pravic iz LPD tudi močan položaj javnega sektorja kot naročnika storitev zaradi strahu pred razdrtjem poslovnih odnosov. Podjetja od strateških poslovnih partnerjev z veliko verjetnostjo ne zahtevajo odškodnin in obresti za zamude v plačilih, zaradi česar nekateri predstavniki gospodarstva predlagajo mehanizme, ki bi samodejno naložili breme obresti in s tem ublažili negativne učinke na poslovne odnose. Pomanjkanje učinkovitih postopkov za reševanje sporov zaradi plačilnih zamud je še ena ovira, ki podjetjem preprečuje učinkovito uveljavljanje pravic do odškodnin in obresti. Podjetja navajajo, da v primerih, ko se odločijo izkoristiti pravice do odškodnin in obresti zaradi zamud v plačilih, izterjava dolgov vzame preveč časa, nacionalni sodni sistem pa je neučinkovit. Upniki posledično raje odpišejo dolg (Hausemer in drugi, 2015).

*Slika 2: Povprečna vrednost odpisa dolga med letoma 2007 in 2014*



*Vir: Intrum Justitia (2007–2014).*

Zgornji graf ponazarja trend naraščanja odpisov dolgov med letom 2007 in 2014. Primerjava rezultatov z zgornjim grafom kaže na to, da tisti, ki plačujejo svoje obveznosti, to naredijo v krajšem času, obenem pa narašča vrednost neplačanih obveznosti, ki jih upniki odpišejo. Podatka o vrednostih odpisa dolga med letoma 2014 in 2017 ni bilo mogoče pridobiti.

#### **5.4 Boljša likvidnost podjetij in lažje trgovanje na notranjem trgu**

Boljša plačilna sposobnost in olajšano trgovanje na notranjem trgu sta ravno tako cilja LPD, ki naj bi vplivala na manj bankrotov podjetij in večjo konkurenčnost gospodarstva. Zaradi številnih dejavnikov, ki vplivajo na denarni tok podjetij, sprememb ne moremo pripisati zgolj ukrepom iz LPD. Likvidnost podjetij se je od uvedbe LPD pa do leta 2015 poslabšala, za kar lahko iščemo razloge tudi v finančni krizi, razpoložljivosti kreditov in slabih notranjih nadzorih nad kreditnim upravljanjem. Osnovni ukrepi iz LPD so prinesli poenotenje pravil v EU in s tem vsesplošno seznanjenost skupnih predpisov. Četudi rezultati teh ukrepov niso direktno merljivi, enotni roki plačil v EU prinašajo premik k enostavnejšemu čezmejnemu trgovanju (Evropska komisija, 2016b).

Direktiva je izpostavljena pomanjkljivostim v primerih, kadar med upnikom in dolžnikom obstaja asimetrija informacij, cenovna diskriminacija ali pa je posel povezan z visokimi transakcijskimi stroški (Evropska komisija, 2016a). Direktiva v svoji dvanajsti uvodni izjavi poudari pomen premika h kulturi takojšnjega plačevanja, kjer LPD nima osrednje vloge. LPD pa bi po drugi strani morala oblikovati učinkovita pravna sredstva, ki bi poslovne in javne subjekte odvrnila od plačilnih zamud in uveljavljanja dolgih plačilnih rokov ter jim v primeru zamud v plačilih omogočila učinkovito uveljavljanje pravic. Poznavanje zakonodaje, vezane na neplačila in zamude v plačilih, v zadnjih letih narašča, vendar le malo podjetij vidi pozitivne učinke in koristi pravice te zakonodaje, kar posledično pomeni, da LPD kot pravno sredstvo za zaščito upnikov in spodbudo dolžnikov pri upoštevanju plačilnih rokov ni uspela doseči temeljnih ciljev, omenjenih zgoraj (Evropska komisija, 2016a).

Številni dejavniki so vplivali na oceno dosežkov LPD. Glavna analiza rezultatov s strani Evropske komisije je bila narejena leta 2015, kar je bilo le leto dni po tem, ko je zadnja država članica implementirala LPD v nacionalno zakonodajo in dve leti po veljavnem zadnjem roku za implementacijo.ocene učinkov LPD bodo verjetno relevantnejše z raziskavami, ki bodo narejene čez nekaj let. Na rezultate učinkovitosti LPD in s tem spremembo plačilne kulture vpliva tudi dejstvo, da vloge LPD ne moremo izolirati od drugih dejavnikov in bodo analize učinkov vedno vključevale še vplive drugih dejavnikov, kot je finančna kriza, gospodarske razmere v posameznih državah članicah ipd. Pomemben dejavnik, ki ovira dokončno oceno učinkovitosti LPD, je pomanjkanje sistema za zbiranje podatkov, kar pomeni, da se noben napredek in zmanjšanje povprečnih plačilnih obdobj ne spremlja sistematično v vseh državah članicah. Učinki se merijo na podlagi predpostavk ter zbiranja podatkov s strani različnih institucij (Evropska komisija, 2016a).

Zakonodajni instrument v obliki direktive za boj proti plačilnim zamudam je deležen velike podpore med deležniki, obenem pa ne ustvarja iluzij o rešitvi večplastnega problema plačilne discipline. V številnih državah so plačilne zamude norma in s tem del kulture, kar zahteva precej časa in prizadevanj za spremembe v pozitivno smer. Z vidika dobavitelja je toleriranje plačilnih zamud v skrbi za posel v prihodnosti pogosto racionalna odločitev. Prav tako se plačilne zamude bolj tolerira na manj razvitih trgih in v obdobjih gospodarske recesije. Kombinacija zgoraj omenjenih dejavnikov otežuje oblikovanje politik za reševanje zamud pri plačilih (Evropska komisija, 2016a).

## **6 IMPLEMENTACIJA DIREKTIVE 2011/7/EU V SLOVENSKO ZAKONODAJO**

Slovenija je bila ena izmed prvih držav, ki je implementirala LPD z namenom dviga plačilne sposobnosti podjetij, njihove konkurenčnosti in razvitosti. Slovenija je LPD implementirala z uvedbo Zakona za preprečevanje zamud pri plačilih (Uradni list RS, št. 57/2012, v nadaljevanju ZPreZP-1), ki je začel veljati 28. 7. 2012. ZPreZP-1 dopolnjuje in delno spreminja prej veljaven Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (Uradni list RS, št. 18/11,

v nadaljevanju ZPreZP). V splošnem pa ZPreZP-1 dobesedno povzema določbe iz LPD, razen tistih, ki so že veljavne v drugih zakonih.

## **6.1 Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih**

ZPreZP-1 v svojem 6. členu podrobneje določa gospodarske subjekte in javne organe kot glavne akterje uporabe tega zakona. ZPreZP-1 se uporablja za vse gospodarske subjekte, kar zajema gospodarske družbe, samostojne podjetnike in podjetnice, druge pravne in fizične osebe, ki opravljajo pridobitno dejavnost in so vpisane v Poslovni register Slovenije, ter za vse javne organe, kot so skladi, agencije, zavodi samoupravne lokalne skupnosti in javni gospodarski zavodi in druge javne osebe, ustanovljene za opravljanje dejavnosti v splošnem interesu.

ZPreZP-1 v 9. členu definira nepravične pogodbene dogovore. Našteva dogovore, ki nepošteno do upnika določajo rok plačila ali povrnitev stroškov izterjave ali višino zamudnih obresti. Očitno nepravičen dogovor je tisti, ki izključi nadomestilo stroškov izterjave ali plačila zamudnih obresti ali pa presega maksimalno določen plačilni rok za posamezen subjekt. Ta člen določa tudi, katere okoliščine se upoštevajo pri presoji pogodbenih pogojev.

Zakon v 10. členu določa najdaljše dovoljene plačilne roke, in sicer 60 dni od dneva prejema računa ali dneva prejema blaga oz. opravljene storitve za gospodarske subjekte, razen kadar je pisno določeno drugače in ne pomeni očitno nepoštenega dogovora. S tem odpravlja pomanjkljivost prejšnje zakonodaje, na podlagi katere je bilo prepovedano imeti daljše plačilne roke od 120 dni. V 11. členu ZPreZP-1 navaja, da je za javne organe plačilni rok 30 dni oz. izjemoma daljši, kadar ne pomeni nepravičnega pogodbenega dogovora in je vnaprej pisno dogovorjen. Kadar plačilni rok med pogodbenima strankama ni dogovorjen, ga ZPreZP-1 v 12. členu opredeli na 30 dni.

Opredelitev obrestne mere zamudnih obresti v dogovoru med upnikom in dolžnikom je definirana v 13. členu ZPreZP-1 in ne sme biti nižja od z zakonom predpisane višine zamudnih obresti, ne glede na določbe zakona, ki ureja obligacijska razmerja. ZPreZP-1 v 14. členu opredeljuje povrnitev stroškov izterjave v vrednosti 40 eurov za posamezno terjatev, do katere je upravičen upnik z dnevom nastanka zamude, vendar ne omejuje povračila dodatnih stroškov v povezavi z izterjavo.

ZPreZP-1 v 15. členu definira obvezni večstranski pobot, ki pomeni prekinitev neposrednih in posrednih vzajemnih denarnih obveznosti v trenutku izvršitve večstranskega pobota. Namen obveznega večstranskega pobota je zmanjšati medsebojno zadolženost podjetij in plačilne zamude. Upravljalec obveznega večstranskega pobota je AJPES. Večstranski pobot, kot ga določa ZPreZP-1 v 15. členu, se razlikuje od pobota oz. kompenzacije, ki jo določa Obligacijski zakonik (Uradni list RS, št. 97/07-UPB1, v nadaljevanju OZ), saj omogoča pobot dolžnikov, katerih terjatve niso vzajemne. V 28. členu ZPreZP-1 je navedeno, da mora dolžnik AJPES-u prijaviti zamujeno denarno obveznost v prvi krog obveznega

večstranskega pobota, ki sledi mesecu nastanka zamude. Z namenom izogiba dodatnemu administrativnemu bremenu zakon določa minimalni znesek v vrednosti 250 EUR, ki mora biti prijavljen v obvezni večstranski pobot.

ZPreZP-1 v 34. členu uvaja register menic, protestiranih zaradi neplačila, ki ga upravlja AJPES in omogoča subjektom na trgu, da prepoznajo neplačnike in se pred njimi zaščitijo. Vpis protesta menic zaradi neplačila opravi notar v enotno centralizirano bazo. AJPES pa zagotavlja opravilo vpisa v register.

Z namenom pospešenega poplčila dolgov je bila vzpostavljena izvršnica, ki na podlagi izjave dolžnika omogoča poplačilo z njegovega računa pri ponudniku plačilnih storitev in katere podrobnosti so opredeljene v 6. poglavju ZPreZP-1 od 37. člena do vključno s 53. členom. ZPreZP-1 v 38. členu določa, da je izvršilni naslov izvršljiv tudi v skladu z Zakonom o izvršbi in zavarovanju (Uradni list RS, št. 3/07-UPB4, v nadaljevanju ZIZ). Izvršnico lahko izdala gospodarski subjekt ali javni organ, ponudnik plačilnih storitev pa dolžnika obvesti o upnikovi plačilni zahtevi, kadar sta vsebina izvršnice in zahteva za izvedbo plačilne transakcije popolni. Kadar na dolžnikovem računu po predložitvi izvršnice ni denarnih sredstev, je izvršnica posredovana tudi drugim ponudnikom plačilnih storitev v primeru, ko ima dolžnik odprt račun tudi pri drugem ponudniku oz. ponudnikih plačilnih storitev. Drugi ponudniki plačilnih storitev prenesejo sredstva za izvršitev zahteve upnika na račun dolžnika pri ponudniku plačilnih storitev, ki je poslal kopijo izvršnice. Izvršnica je vrnjena upniku, kadar ponudnik plačilnih storitev ni mogel izvršiti zahteve v enem letu po predložitvi izvršnice ali če upnik to zahteva. Delna izvedba plačila dane zahteve je zavedena ob vrnitvi izvršnice s strani ponudnika plačilnih storitev. Izvršitev sklepov na podlagi 46. člena ZPreZP-1, ki imajo prednost pred izplačilom izvršnice, so sklep o izvršbi sodišča na dolžnikova sredstva, sklep o izvršbi davčnega ali carinskega organa in sklep sodišča ali davčnega organa o zavarovanju.

Nadzor nad izvajanjem ZPreZP-1 je definiran v 55. členu in ga izvršujejo Carinska uprava Republike Slovenije, Davčna uprava Republike Slovenije in Tržni inšpektorat Republike Slovenije.

Zakon upošteva vodila LPD glede nepoštenih pogodbenih dogovorov, plačilnih rokov in povrnitve stroškov izterjave obenem pa je vzpostavil izvršnico, prostovoljni in obvezni večstranski pobot ter register menic, protestiranih zaradi neplačila.

## **6.2 Prisotnost drugih določb Direktive 2011/7/EU v slovenski zakonodaji**

Nekatere določbe LPD so bile že predhodno veljavne v drugih zakonih. OZ ureja vsa obligacijska razmerja in vzpostavlja temeljna načela ter pravila v teh razmerjih. OZ v tretjem poglavju zajema upnikove pravice in dolžnikove obveznosti, s čimer se določa tudi povračilo odškodnine ob kršitvi pogodbenega dogovora. V primeru zamude v plačilih mora dolžnik poleg glavnice poravnati zamudne obresti v višini 8 % letno, če drug zakon ne določa

drugače oz. če pogodba med upnikom in dolžnikom ne določa drugače. Zakon o predpisani obrestni meri zamudnih obresti (Uradni list RS, št. 11/07) določa obrestno mero zamudnih obresti. Gre za vodilno obrestno mero, ki jo uporablja Evropska centralna banka, povečano za 8 odstotnih točk. Dvakrat letno je obrestna mera zamudnih obresti objavljena s strani ministra za finance. Izračun zakonitih zamudnih obresti se lahko izračuna na spletni strani Vrhovnega sodišča Republike Slovenije. Člen 9(1) iz LPD je definiran v tretjem odseku OZ, natančneje v 261. členu, in določa izvrševanje pridržne pravice ter v petem odseku, natančneje v 520. členu, definira prodajo z lastninskim pridržkom. V tem primeru smo ohranili že veljavno določbo iz OZ, ki se z implementacijo LPD ni spremenila in omogoča upniku pridržanje dolžnikove stvari v primeru zapadlih terjatev.

LPD v 10. členu določa postopek izterjave nespornih terjatev, kar je bilo pred implementacijo LPD v slovensko zakonodajo definirano v Zakonu o pravdnem postopku (Uradni list RS, št. 73/07-UPB3, v nadaljevanju ZPP). Člen 8(4) iz LPD so že pred implementacijo vzpostavile nekatere gospodarske organizacije na različne načine. Slovenski inštitut za revizijo (1997) je na primer sprejel kodeks poslovno-finančnih načel, ki med drugimi zajema tudi načela plačilne sposobnosti podjetja. Podjetja imajo v svojih politikah upravljanja določena načela za plačevanje obveznosti v pogodbenih in zakonsko določenih rokih (npr. Petrol d.d., 2017).

V letu 1999 je slovenski parlament sprejel Zakon o finančnem poslovanju podjetij (Uradni list RS, št. 54/99). V skladu s tem zakonom je bilo podjetje dolžno upoštevati stanje na treh področjih poslovanja – likvidnost, kapitalska ustreznost in solventnost – ter ustrezno ukrepati in prevzemati odgovornost za odškodnino. Določbe tega zakona so se prenesle v Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (Uradni list RS, št. 13/14 –UPB8). Razmerje upnik – dolžnik določa tudi ZIZ.

Uvedene so bile tudi posebne določbe v Zakonu o davku na dodano vrednost (Uradni list RS, št. 13/11-UPB3, 18/11, 78/11, 38/12, 83/12, 86/14 in 90/15, v nadaljevanju ZDDV-1), zasnovane tako, da bi spodbudili pravočasno plačevanje in preprečili zamujena plačila in s tem okrepili izvajanje LPD v transakcijah med podjetji. Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o davku na dodano vrednost (Uradni list RS št. 18/11, v nadaljevanju ZDDV-1D) še zmeraj določa, da lahko davčni zavezanec odbije DDV v davčnem obdobju po prejemu računa. Če se računi poravnajo v rokih, določenih v ZPreZP, ta pravica ostane nespremenjena. Pravica do odbitka vstopnega DDV ostaja tudi, če plačilo ni pravočasno, vendar se plačnik prijavi v obvezni pobot, predpisan v ZPreZP. Vendar pa ZDDV-1D določa, da subjekt nima pravice do odbitka vstopnega DDV, če račun ni plačan v roku, ki ga določa ZPreZP-1 ali če neplačane obveznosti niso pravočasno vključene v sistem obveznega večstranskega pobotanja. ZDDV-1D velja tudi za dostavo blaga po 76.a členu ZDDV-1D, ob upoštevanju mehanizma obrnjene davčne obveznosti. To pomeni, da lahko davčni zavezanec (dolžnik), ki dolguje dobavitelju (upniku) neto vrednost dobave blaga ali opravljenih storitev, prepozna vstopni DDV samo, če je plačilo izvedeno pravočasno. V

nasprotnem primeru bo moral dolžnik, ki zamuja s plačilom plačati DDV in ne bo imel pravice uveljavljati vstopnega DDV (Kovač, 2017).

Določbe o protikonkurenčnih sporazumih in praksah ter o zlorabi prevladujočega položaja (tudi o državni pomoči) obravnava Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence (Uradni list RS, št. 36/08, 40/09, 26/11, 87/11, 57/12, 39/13 – odl. US, 63/13 – ZS-K, 33/14, 76/15 in 23/17). Do 24. 10. 2015 je te določbe obravnaval Zakon o varstvu konkurence (Uradni list RS, št. 18/93, 56/99 – ZPOmK, 110/02 – ZVPot-A in 76/15 – ZPOmK-1F).

## **7 ANALIZA STANJA PRED IN PO IMPLEMENTACIJI DIREKTIVE 2011/7/EU V EVROPSKI UNIJI**

Intrum Justitia je eno izmed vodilnih podjetij za upravljanje kreditnega tveganja v Evropi. Podjetje vsako leto izvaja raziskave na področju plačilnih zamud v javnem in privatnem sektorju po Evropi. Rezultate objavijo v letnih poročilih o plačilih (Intrum Justitia, 2012). Z namenom primerjave plačilnih zamud skozi leta sem uporabila njihova poročila, saj zajemajo največje število sodelujočih v raziskavi skozi daljše časovno obdobje.

### **7.1 Evropski indeks plačilnega tveganja**

Intrum Justitia vsako leto opravi raziskavo med evropskimi podjetji. Njihove raziskave vključujejo več tisoč podjetij v številnih državah članicah EU. V raziskavo nista vključeni Malta in Luksemburg. Od leta 2012 so vključene Bolgarija, Slovenija in Romunija, od leta 2013 pa še Hrvaška. Razvili so indeks, ki profilira tveganje plačilnih zamud v posameznih državah. Evropski indeks plačilnega tveganja (angl. European Payment Risk Index) je pokazatelj tega, kako podjetja v določenih državah dojemajo izpostavljenost in vplive nepravočasnih plačil njihovih strank. Temelji na treh komponentah, s katerimi podjetja ocenijo njihov položaj v odnosu do pravočasnih plačil. Komponente sestavljajo plačilna kultura, tveganje za zamude v plačilih in posledice plačilnih zamud. Podindeksi, na podlagi katerih se izračuna indeks, so pogodbeni roki plačila v dnevih, dejansko trajanje plačila, časovna struktura terjatev, izguba plačil v odstotkih, ocena trendov tveganja plačilnih zamud, posledice plačilnih zamud in vzroki za zamude v plačilih. Osnova za izračun indeksa so standardizirane panelne ankete, ki se zbirajo dvakrat letno. Analiza zamud v plačilih je narejena na podlagi tega indeksa, pri čemer se je v letu 2015 spremenila metodologija izračuna, kar onemogoča primerjavo pojava skozi obdobje od leta 2007 do leta 2017.

Gospodarski razvoj v Evropi se je v letu 2007 izboljšal predvsem zaradi napredkov na enotnem trgu EU. Carine so bile v glavnem odpravljene, posredni davki so bili v procesu usklajevanja, prometna omrežja so se razvijala. Plačilna tveganja so se pomladi 2007 v primerjavi z letoma 2005 in 2006 zmanjšala na račun visoke gospodarske rasti. Prav tako so se zmanjšale zamude pri plačilih in skrajšala trajanja plačil na evropski ravni v primerjavi s prejšnjimi tremi leti. Denarni tok podjetij se je izboljšal, s tem pa tudi delež pravočasnih plačil. Poročilo o plačilnih zamudah opozarja, da lahko z nadaljevanjem pozitivne in stabilne



gospodarske rasti obnašanje podjetij in posameznikov pogosto niha. Razpoložljiva sredstva se bodisi uporablja za povečanje potrošnje bodisi za nadaljnje naložbe podjetij. Anketirana podjetja so bila zmerno pesimistična glede razvoja plačilnih tveganj v letu 2007. Vsa anketirana podjetja niso imela koristi od pozitivnega plačilnega trenda. Italija je ena izmed redkih držav, kjer se je plačilno tveganje povečalo. Izgube plačil ostajajo nespremenjen izziv celotne Evrope. Finska je edina država, kjer so izgube plačil predstavljale manj kot en odstotek vseh plačil. Razvoj negativnega trenda izgube plačil je bil povezan s povečanim številom zapadlih računov.

Podjetja, javni organi in posamezniki po celotni Evropi so v letu 2008 potrebovali precej dlje časa, da so poravnali račune kot kadarkoli prej. Nasploh so bili javni organi najslabši plačniki. Zamude v plačilih so bila ena izmed večjih preprek trgovanja v Evropi in so letno predstavljala okrog 25 milijard dodatnih stroškov za financiranje nepotrebnih kreditov podjetij. Najmanjša plačilna tveganja so bila v nordijskih državah. Pomemben razlog za to je bila že obstoječa zakonodaja in hitri pravni postopki za spore majhnih vrednosti ter odškodnine za zamude pri plačilih. Drug dober primer je zakonodaja za prometno industrijo v Franciji, kjer so zakonske spremembe precej zmanjšale znesek neporavnanih terjatev v tej dejavnosti.

Gospodarska negotovost, ki je zajela Evropo v 2008, je kazala na to, da se bo situacija z zamudami v plačilih poslabšala. Plačilna tveganja so se povečala v Švici, Španiji, Italiji na Irskem in v Franciji. Nordijske države so ohranile nizko stopnjo plačilnega tveganja, plačilno tveganje v Veliki Britaniji pa je ostalo relativno stabilno. Ker je bila anketa izvedena v januarju in februarju 2008, ameriški kreditni krč še ni pokazal celotnega vpliva na evropsko gospodarstvo.

Povprečni čas trajanja plačil v Evropi se je zmanjšal v primerjavi s prejšnjimi leti. Izjema so bili Grčija, Ciper in Portugalska. Najkrajša obdobja plačil so bila na Finskem, sledile so druge nordijske države. Plačilne zamude so se v 2008 povečale in so bile najvišje od leta 2004. Izgube plačil so se v desetih evropskih državah povečale. Najmanjša izguba plačil je bila na Finskem (0,6 %), najvišja v Litvi in na Češkem (povsod 3 %). Plačilna tveganja naj bi ostala enaka po mnenju 55 % anketiranih podjetij, medtem ko jih je 30 % menilo, da bodo v prihodnje težje pravočasno prejela plačila. Najbolj pesimistična so bila podjetja na Madžarskem, Irskem, Portugalskem in v Španiji. Trend plačilnih zamud se je v letu 2008 stabiliziral, vendar pa so obstajala velika tveganja, ki so prihajala od zunaj, kot na primer gospodarska negotovost, dvig cene nafte in hrane, pa tudi staranje prebivalstva in nizka nezaposlenost (Intrum Justitia, 2008).

Posledice plačilnih zamud po mnenju intervjuvanih managerjev (Intrum Justitia, 2008):

- negotova plačila in plačilne zamude odvrčajo možnost čezmejnega poslovanja;
- zamude v plačilih povzročijo kreditni krč podjetjem kar lahko ogrozi njihov obstoj;

- dolga obdobja plačil ogrožajo denarni tok podjetij in posledično ovirajo razvoj, konkurenčnost in dobičkonosnost MSP;
- plačilne zamude prisilijo podjetja, da porabijo čas za »lov na dolžnike« in jim s tem preprečujejo, da bi ta čas namenili raziskavam in razvoju, tehnologiji ali delovni sili.

Velika večina industrializiranega sveta se je v letu 2009 soočala z najhujšo ekonomsko krizo po veliki depresiji. Mednarodni denarni sklad je opozoril, da bodo izgube na račun kreditne krize in ohlapnih posojil, ki so jih dajale banke, dosegle okoli 4 bilijone ameriških dolarjev, kar lahko ohromi finančni sistem leta vnaprej. Banke so bile zadržane pri dajanju kreditov in financiranju obratnega kapitala, kar je za podjetja pomenilo, da so se morala znajti in zanesti na svoj denarni tok. Mnoga podjetja so se posledično borila za preživetje na trgu z manjšim povpraševanjem potrošnikov in slabšimi investicijskimi razmerami.

Rezultati anket iz leta 2009 kažejo, da so se plačilna tveganja v obravnavanem letu povečala. Po mnenju anketirancev naj bi se situacija v prihodnjem letu še poslabšala. V letu 2008 jih je 30 % menilo, da bodo plačilna tveganja v naslednjem letu večja, medtem ko je bilo takih podjetij v letu 2009 že preko 70 %. Plačilne zamude so se podaljšale za dva dni v primerjavi z letom 2008. Povečal se je odstotek odpisov dolga, in sicer z 1,9 % v letu 2007 na 2 % v letu 2008 in na 2,4 % v letu 2009. Odpis dolgov za podjetje pomeni potrebo po precej večji dodatni prodaji. Na vprašanje o tem, kakšen bi bil vrstni red plačil, če bi bile težave z likvidnostjo, so podjetja odgovorila, da bodo najprej plačala račune javnim organom (davki, takse, pristojbine), sledila bodo plačila bankam in nato plačila za socialno varnost zaposlenih. Pri tem je pomembno poudariti, da bi podjetja najprej poplačala dolgove javnim organom, medtem ko ti ostajajo najslabši plačniki po državah v Evropi. Čas za prejem plačil se je po evropskih državah podaljšal za en dan in pol v primerjavi z letom 2008. Glavni razlogi za zamude v plačilih po mnenjih anketirancev so dolžniki v finančnih težavah, neučinkovita administracija, nesporazumi glede dobavljenega blaga in storitev in namerne plačilne zamude (Intrum Justitia, 2009).

Leto 2010 se je nadaljevalo v luči pomanjkanja samozavesti podjetij in izjemne krhkosti gospodarskega okrevanja. Podjetja so se morala truditi bolj kot kadarkoli prej, da so učinkovito upravljala svoje kredite in se izognila likvidnostnim problemom. Med podjetji, ki so v državah, ki jih je finančni preobrat najbolj prizadel, je vladal močan pesimizem. Javni dolg evropskih držav se je izrazil povečal.

Vrednost odpisov dolga se je povečala za 8 % (na 2,6 %), kar je precej manjše povečanje v primerjavi z letom 2009, ko je vrednost odpisov zrasla za 20 % (na 2,4 %). Vrednost odpisov dolgov evropskih podjetij v letu 2010 je bila 300 milijard EUR, kolikor je bila tudi vrednost celotnega grškega dolga. Odpisi so povezani s povečanjem stečajev podjetij. Povprečno število dni zamud v plačilih se je v letu 2010 zmanjšalo za en dan. V Litvi, na Portugalskem, na Slovaškem, v Španiji in v Grčiji se plačilno tveganje ni izboljšalo, medtem ko so se razmere stabilizirale v Nemčiji, Franciji, Belgiji in na Nizozemskem. V letu 2010 se je

indeks plačilnega tveganja poslabšal v nordijskih državah, prav tako se je tam povečala vrednost odpisov dolgov. Vendar pa je obstoječa zakonodaja v nordijskih državah že vključevala odškodnine in obresti za plačilne zamude. Podjetja so čakala relativno dolgo preden so strankam poslala zahtevo za plačilo. Okoli 65 % podjetij je čakalo v povprečju 85 dni, preden je zahtevalo plačilo. Povprečno število dni za prejem plačila se je zmanjšalo na 55 dni, kar je enako kot v letu 2008. Razlike med državami so velike, zato tega trenda ne moremo posploševati. Več kot polovica anketiranih podjetij je dejala, da zanje glavno težavo predstavlja zmanjšan dostop do kreditov. Evropska investicijska banka se je s 30 milijardami EUR odločila okrepiti MSP, obenem pa so na ravni EU potekale aktivnosti za lajšanje administrativnih obremenitev MSP (npr. Akt EU za mala podjetja, angl. Small Business Act). V letu 2010 so se pojavile pobude za zakonodajo, ki bi preprečevala zamude v plačilih, odzivi pa so bili različni. Anketa je pokazala strah podjetij pred neplačili in s tem veliko oviro za čezmejno trgovanje v Evropski Uniji. Glavni razlogi za plačilne zamude so po mnenju anketirancev, da je dolžnik v finančnih težavah, namerne zamude, administrativna neučinkovitost ter spori glede dobavljenega blaga oz. storitev (Intrum Justitia, 2010).

Delež odpisa dolga se je v letu 2011 povečal na 2,7 % vseh terjatev, kar je znašalo okoli 312 milijard EUR. Kultura plačevanja v Evropi se od države do države razlikuje. Na splošno se računi hitreje plačujejo na severu in počasneje na jugu. V letu 2011 je bilo v Grčiji 50 % računov plačanih v 90 dneh, medtem ko je bilo na Švedskem 95 % računov plačanih v 90 dneh. Evropska Unija je uvedla Direktivo za boj proti zamudam v plačilih. Avtorji raziskave o plačilnih tveganjih so opozarjali, da bo za učinkovito implementacijo potrebna podpora držav, javni organi pa bodo morali postati s svojo plačilno disciplino vzor podjetjem. Zgolj 28 % anketiranih podjetij je vedelo za Direktivo, sprejeto s strani Evropskega parlamenta. Z likvidnostnimi težavami zaradi plačilnih zamud se je soočalo 52 % anketiranih podjetij, 45 % pa jih je dejalo, da plačilne zamude preprečujejo rast podjetja. Nemčija, Švica, Poljska in Švedska so v letu 2011 poročale optimistične gospodarske rezultate s povečanjem izvoza in domačega povpraševanja. Precej slabše je šlo Grčiji, Irski in Portugalski, ki so bile še vedno v globoki finančni krizi. Velika Britanija, Španija in Italija so se borile s počasno rastjo. Skrita realnost dolgov neplačanih računov se je povzpela na izjemno visoke vsote, ki utegnejo ogroziti številna nacionalna gospodarstva. Število podjetij v stečaju se je v letu 2010 povzpelo na 220.000. Glavni razlogi za zamude v plačilih ostajajo enaki, in sicer 85 % anketirancev meni, da so glavni razlog za zamude v plačilih finančne težave dolžnika, 63 % pa jih meni, da so glavni razlog za zamude v plačilih namerne zamude dolžnikov (Intrum Justitia, 2011).

Nasveti intervjuvanih managerjev (Intrum Justitia, 2011):

- podjetja morajo iskati mednarodne priložnosti;
- podjetja morajo postati bolj inovativna in se razvijati;
- države morajo podpirati podjetja pri razvoju, morajo jih razbremeniti;
- ni sprejemljivo, da so javni organi najslabši plačniki;

- države naj zmanjšajo svojo neučinkovitost in uvedejo bolj resne ukrepe za plačilne zamude;
- banke naj razvijejo bolj natančna merila za ocenjevanje podjetij, namesto da enostavno omejijo dostop do posojil;
- države, ki najbolj trpijo, so tiste, ki so se potrebnih sprememb lotile prepozno ali sploh ne;
- MSP potrebujejo manj birokracije.

Kontinuirana rast neplačil je v letu 2012 predstavljala izredno likvidnostno pomanjkanje med podjetji na evropskem trgu. Odpis dolga je dosegel najvišjo vrednost do tega leta, in sicer 340 milijard EUR, kar je enako celotnemu dolgu Grčije oz. eni tretjini letnega proračuna v zdravstvu v vseh anketiranih državah. V poročilu so vključene 3 nove države, in sicer Bolgarija, Romunija in Slovenija. Rast odpisa dolga je od leta 2011 narasla za 4 % in je znašala 2,8 % vrednosti vseh terjatev. Podatki ne zajemajo novo vključenih držav. V primeru, da se upoštevajo tudi odpisi dolga v teh državah, je rast s prejšnjega leta znašala 11 %, skupni odpis dolga pa je dosegel 3 % vrednosti vseh terjatev. Skoraj dvema tretjinama anketiranih podjetij zamude pri plačilih predstavljajo težave pri poslovanju. V raziskavi je jasno viden vpliv neplačil, ki ogroža obstoj podjetij, delovnih mest in celotne blaginje v Evropski Uniji. Najbolj ogrožena med vsemi so MSP, ki zagotavljajo dve tretjini delovnih mest v Evropi. Gospodarsko okolje se je v zadnjih letih spremenilo predvsem z vidika manjših razpoložljivih sredstev za podjetja in posledično oteženo investicijsko vlaganje. Plačilna nedisciplina je visoko na politični agendi, vendar brez pravega učinka. Relativno malo držav kaže interes za sprejem zakonodaje LPD, ki ureja področje plačilnih zamud. Prav tako je poznavanje LPD s strani podjetij precej slabo. Skandinavske države so že imele zakonsko urejene odškodnine za neupoštevanje plačilnih rokov. Evropa se glede plačilne discipline deli na dva dela, in sicer na sever, kjer je povprečno trajanje plačil 33 dni in jug, kjer je povprečni čas trajanja plačil 91 dni. Povprečno trajanje plačil med podjetji se je zmanjšalo v primerjavi s prejšnjim letom, medtem ko povprečno trajanje plačil javnih organov ostaja enako. Med evropskimi podjetji je obstajalo veliko nezaupanje do bank, vlad in s tem velika želja po podpori s strani držav (Intrum Justitia, 2012).

Leto 2013 je bilo prepleteno z negativnimi učinki in vplivi gospodarskega upada. Povečanje nezaposlenosti, izjemno strogi pogoji za pridobitev posojil, slaba morala zaposlenih, plačilne zamude, varčevalni ukrepi in drugi dejavniki so vplivali na šibko zaupanje evropskih podjetij v izboljšanje razmer. V večini izmed 29 evropskih držav je bilo v letu 2013 zaznano izredno plačilno tveganje. Delež odpisa dolga je narasel na 3 % vseh terjatev in znaša 350 milijard EUR. Samo nekaj anketirancev je menilo, da je imela implementacija Direktive za boj proti plačilnim zamudam dejanski vpliv na plačilne zamude. V tem letu so podjetja v državah, ki so prejšnja leta veljala za precej stabilna, začela čutiti posledice recesije. V Nemčiji, na Švedskem in Finskem so podjetja zaznavala večjo plačilno tveganje v primerjavi s prejšnjimi leti, prav tako poročajo o pritiskih na njihovo plačilno sposobnost ter prodajo. O najbolj pozitivnih rezultatih poroča Norveška, kjer se je tveganje za povečan dolg zmanjšalo za 10

odstotnih točk v primerjavi z letom 2012. Podjetja so v dvajsetih državah prijavila terjatve precej hitreje kot so jih pred leti. Povprečni čas trajanja plačil se je zmanjšal v vseh dejavnostih. Upravljanje s krediti ostaja najboljšo v nordijskih državah in v Nemčiji. Anketiranci so izrazili dvom v učinkovitost Direktive za boj proti zamudam v plačilih v še večji meri kot prejšnje leto. Negativni odzivi glede Direktive so prišli s strani podjetij iz Slovenije, Španije, Italije, VB, Finske, Švedske in Nizozemske, pozitivni odzivi pa zgoj s strani podjetij iz Poljske, Hrvaške in Bolgarije. Število podjetij, ki je moralo plačati obresti zaradi implementacije Direktive, je naraslo v večini držav. Prioritete plačil podjetij so se v tem letu spremenile. Podjetja bi najprej poravnala račune javnim organom (davki, takse, drugi prispevki). Drugo prioriteto so predstavljali pomembnejši dobavitelji, sledila so plačila računov storitvenim podjetjem za vodo, elektriko, ogrevanje ipd. (Intrum Justitia, 2013).

Izgube zaradi odpisov dolga so v letu 2014 še naraščale. V raziskavi iz leta 2014 je delež le teh znašal 3,1 % vseh terjatev, vrednost pa je poskočila na 360 milijard EUR. Več kot 70 % anketiranih podjetij je dejalo, da v zadnjih treh mesecih niso zaznali pozitivnih sprememb, 46 % jih je celo pričakovalo, da bodo neplačila in zamude v plačilih še narasle. Nordijske države (Danska, Norveška, Švedska) so bile v glavnem optimistične glede plačilnih tveganj, medtem ko je 40 % anketiranih podjetij na Finskem pričakovalo več tveganj za neplačila in zamude v plačilih. Podjetja na Portugalskem, v Grčiji, Španiji, Romuniji in v Italiji so izrazila največjo zaskrbljenost v povezavi s plačilnim tveganjem. Vpliv recesije na vsakodnevno poslovanje podjetij je bil še vedno močan. Na vprašanje o tem, ali so podjetja zaznala ekonomsko okrevanje v zadnjih treh mesecih, jih je 19 % pritrdilo, večina (72 %) pa je odvrnila, da niso zaznali nobene spremembe. Prevladujoč delež anketiranih je menil, da bi morali dobiti več pomoči za pravočasna plačila s strani zakonodajalcev. Precejšen delež (70 %) podjetij ugotavlja, da nacionalna vlada ni naredila, kar bi morala za zaščito podjetij pred plačilnim tveganjem in škodo, ki jo povzroča plačilna nedisciplina. Polovica anketiranih je imela nizko zaupanje do bank in dejstva, da bi jih ta v bližnji prihodnosti financirala pri poslovanju in nadaljnji rasti. Izguba prihodka zaradi plačilnih zamud se je v osemnajstih od enaintridesetih držav poslabšala ali v najboljšem primeru ostala na isti ravni. V dvajsetih državah so anketiranci navajali slabšo likvidnost podjetij, polovica pa jih je dejala, da neplačila in plačilne zamude preprečujejo rast njihovih podjetij. Večina anketiranih (88 %) je menila, da so glavni razlog za plačilne zamude finančne težave dolžnika, sledijo namerne plačilne zamude dolžnikov, 51 % anketiranih pa je menilo, da je najpomembnejši razlog plačilnih zamud administrativna neučinkovitost (Intrum Justitia, 2004–2014).

Povprečni čas trajanja plačil se je v letu 2015 skrajšal kljub temu, da polovica držav članic ni upoštevala 30-dnevnega roka trajanja plačil. Evropska podjetja so navajala, da obstaja povezava med zamudami v plačilih in potrebo po odpustitvi zaposlenih. V primeru hitrejših plačil bi tretjina evropskih podjetij zaposlila več ljudi. Šest izmed desetih podjetij je menilo, da so plačilne zamude namerna strategija njihovih dolžnikov. Polovica anketiranih podjetij je dejala, da so bili pozvani po daljših plačilnih rokih, kot se jim zdi sprejemljivo, in da v

zadnjih treh letih ni opazila sprememb v povprečnih zamudah plačil. Več kot tretjina jih je opazila poslabšanje plačilnih zamud v transakcijah s podjetji, petina anketiranih pa navaja podobne težave v transakcijah z javnimi organi. Polovica upnikov ni uveljavljala pravic za plačilne zamude zaradi strahu pred uničenjem poslovnih odnosov. Pred uvedbo LPD so lahko podjetja uporabljala zelo dolga plačilna obdobja in izvedla plačilo znotraj tega roka. Rok za plačilo je z uvedbo LPD 60 dni, kar v marsikaterem primeru zamud v plačilih pomeni, da upnik vseeno prejme plačilo prej, kot ga je pred uvedbo LPD. Polovica anketiranih podjetij je poudarila, da se je situacija s plačilnimi zamudami le rahlo izboljšala, medtem ko je tretjina anketiranih zaznala poslabšanje stanja plačilnih zamud (Hausemer in drugi, 2015).

Stopnja nezaposlenosti je bila v letu 2016 najmanjša od maja 2009. Rekordno nizke obrestne mere po mnenju 84 % anketiranih podjetij niso prinesle želenega vpliva. Tretjina podjetij je v plačilnih zamudah videla grožnjo za preživetje, 25 % pa jih je iz istega razloga nameravalo odpuščati zaposlene. Tri četrtine anketiranih je verjelo, da bodo plačilna tveganja v naslednjem letu stabilna, 15 % jih je menilo, da bodo narasla, 11 % podjetij pa je opazalo, da se tveganja, povezana s plačilnimi zamudami zmanjšujejo. Skoraj polovica anketiranih je poudarila, da jim plačilne zamude povzročajo likvidnostne težave, 42 % podjetij je dodatne obresti in izgubo dela prihodka ocenjevalo kot enega glavnih posledic plačilnih zamud, 40 % anketiranih pa je dejalo, da plačilne zamude preprečujejo rast njihovega podjetja. Izjemno zaskrbljujoč je podatek, da je 35 % anketiranih MSP videlo plačilne zamude kot grožnjo za preživetje njihovih podjetij, med velikimi podjetji pa je bilo takih 23 %. Z drugimi besedami, velik delež MSP se je soočal z resnimi grožnjami v primerih nepravočasnih plačil. Skoraj polovica MSP je bila vprašana po daljših plačilnih rokih, kot se jim zdijo sprejemljivi, 39 % teh MSP je dejalo, da so predlogi zastavljeni s strani velikih multinacionalk. V nordijskih državah (Švedska, Danska, Finska) so se MSP soočala z resnimi težavami zaradi velikih multinacionalnih korporacij, ki s svojo gospodarsko močjo zahtevajo nerazumno dolge plačilne pogoje in namesto bančnih sredstev izkoriščajo svoje (pod)dobavitelje. Raziskava Intrum Justite v letu 2016 je pokazala odvisnost majhnih podjetij od hitrih plačil, njihovo slabšo zaščito pred plačilnimi zamudami in obenem manjšo usmerjenost v investicijsko vlaganje v primerjavi z večjimi podjetji. Samo 24 % MSP je seznanjenih z LPD, medtem ko je ta delež med velikimi podjetji 55 %. Uporaba mehanizmov, ki jih ponuja LPD, je izjemno majhna. Vendarle pa 20 % anketiranih vidi pozitivne učinke zaradi implementacije LPD.

Po številnih letih krize so v letu 2017 podjetja postala bolj optimistična glede prihodnosti in nadaljnega poslovanja. Velika večina anketiranih (88 %) ocenjuje, da se tveganje na strani njihovih dolžnikov zmanjšujejo, kar kaže na okrevanje gospodarstva. Vseeno pa težave s plačilnimi zamudami niso izginile. Skoraj tretjina anketiranih vidi plačilne zamude kot grožnjo njihovem preživetju. Plačilne zamude še vedno povzročajo veliko težavo, 61 % sodelujočih v raziskavi je dejalo, da so bili vprašani po daljših plačilnih rokih, kot se jim zdi sprejemljivo, 58 % pa je te roke tudi sprejelo. Štiri leta po implementaciji LPD je 31 % anketiranih podjetij dejalo, da LPD pozna, in zgolj 17 % seznanjenih z Direktivo vidi tudi njene pozitivne učinke. Veliko večji je delež podjetij (57 %), ki pozna lokalno zakonodajo,

katera obravnava neplačila in plačilne zamude. Približno dve tretjini sodelujočih podjetij je dejalo, da bi več prostovoljnih pobud in več zakonodaje lažje rešilo težavo zamud v plačilih. V tem letu se prvič pozna učinek nizkih obrestnih mer centralnih bank. Le te so omogočile povečanje naložb 13 % anketiranih podjetij. Drug pomemben kazalnik je zmanjšanje izgub na račun odpisanih dolgov v številnih državah. Delež le teh se je zmanjšal z 2,4 % v letu 2016 na 2,1 % v letu 2017. Lanski rezultati raziskave kažejo, da slaba petina podjetij povezuje plačilne zamude s tveganjem odpuščanja. Četrtnina anketirancev pravi, da so zamude v plačilih razlog, da se ne zaposluje dodatnih ljudi. Ravno tako jih dobra četrtnina meni, da bi s pravočasnimi plačili lahko zaposlili več ljudi. Ker rezultati odražajo jasno povezavo med pravočasnostjo plačil in dodatnim zaposlovanjem, se sklepa, da bi hitrejša plačila omogočila oz. pripomogla k dodatnemu zaposlovanju po Evropi. Prav tako anketiranci opozarjajo, da šibkejša Evropa vpliva tudi na njihovo šibkejše poslovanje. Evropska Unija je pod različnimi pritiski, eden večjih v tem času je Brexit. Tretjina anketiranih podjetij je dejala, da bo Brexit negativno vplival na njihovo poslovanje. Podjetja južne in vzhodne Evrope so se v večini ocenila kot visoko tvegana in s slabšo plačilno stabilnostjo. Poleg teh držav so se tako ocenile tudi Irska, Velika Britanija, Norveška, Belgija in Švica. Podjetja severne in centralne Evrope pa so se v večini ocenila kot manj tvegana, z visoko plačilno stabilnostjo. Mednje spadajo tudi Romunija, Poljska, Slovenija, Madžarska in Srbija (Intrum Justitia, 2017).

V letu 2017 ostaja izrazit pojav dominantnega položaja velikih podjetij. Vprašanje oz. pobuda po daljših plačilnih rokih je v primeru dveh tretjin anketiranih podjetij prišla s strani MSP, polovico od teh pa so za daljše plačilne roke predhodno prosila velika podjetja. Manj kot petina (18 %) velikih podjetij je v raziskavi odgovorila, da plačuje račune pravočasno, medtem ko je ta delež med MSP 28 % (Intrum Justitia, 2017).

## **7.2 Povzetek poročil Intrum Justite od leta 2007 do leta 2017**

V začetku analiziranega obdobja je bila v Evropi visoka gospodarska rast, plačilna tveganja so bila nizka, zamude v plačilih prav tako, denarni tok podjetij pa je bil dober. Evropa, razdeljena na dva dela, in sicer sever z dobro plačilno disciplino in jug oz. Sredozemlje z relativno slabo plačilno disciplino. V 2008 se je gospodarska negotovost v Evropi povečala tudi na račun ameriškega kreditnega krča. Podjetja so za naslednja leta pričakovala večja plačilna tveganja. V letu 2009 je evropska podjetja zajela najhujša ekonomska kriza po veliki depresiji. Banke so postale konzervativne pri dajanju kreditov, zamude pri plačilih so se povečevale, prav tako odpisi dolgov. Podjetja so izgubljala posel, obenem pa predvidevala, da se bo trend v naslednjih letih nadaljeval. Številna podjetja so v letu 2010 prizadele likvidnostne težave, kar je vplivalo na veliko število stečajev in močan pesimizem podjetij. Kot največjo težavo so podjetja navajala otežen dostop do kreditov in s tem visoko obremenitev na denarni tok, predvsem za MSP. Javni dolg je vztrajno naraščal, ravno tako vrednost odpisa dolga. V tem letu so tudi nordijske države zaznale povečano plačilno tveganje. S strani evropskih podjetij prihajajo pobude za zakonodajo, ki bi urejala plačilne

zamude. Likvidnostne težave podjetij v letu 2011 ostajajo visoke, število podjetij v stečaju se povečuje. Nekaj držav je poročalo o dobrih gospodarskih rezultatih s povečanim izvozom in potrošnjo, druge so navajale precej slabše rezultate kot prejšnja leta. Delež odpisa dolga pa je še vedno strmo naraščal. Rast neplačanih računov v letu 2012 narašča in vpliva na slabše poslovanje podjetij, tudi njihov obstoj ter splošno blaginjo v EU. Razlike v plačilni disciplini med severom in jugom EU postajajo vedno bolj izrazite. Odpisi dolga so v letu 2012 dosegli najvišjo vrednost, obstoj MSP pa ostaja najbolj ogrožen. Izredno plačilno tveganje se nadaljuje v letu 2013, skupaj s strogimi varčevalnimi ukrepi, visoko nezaposlenostjo in najvišjimi vrednostmi odpisa dolga doslej. Med evropskimi podjetji vlada dvom o učinkovitosti LPD, vendarle pa se večja število podjetij, ki so morala plačati obresti in odškodnine zaradi plačilnih zamud. Posledice recesije čutijo tudi države, ki so v preteklih letih poslovale relativno stabilno. Izgube na račun odpisa dolga so v letu 2014 še vedno naraščale. V tem letu 70 % anketiranih podjetij ni zaznalo sprememb na bolje in je pričakovalo poslabšanje razmer. Podjetja so pogrešala pomoč držav pri težavah z nepravočasnimi plačili. Izguba prihodka zaradi plačilnih zamud se je v več kot polovici anketiranih držav poslabšala, prav tako likvidnost podjetij. Skoraj 20 % podjetij pa je v tem letu dejalo, da gospodarstvo okreva. V letu 2015 se je prvič po nekaj letih čas trajanja plačil skrajšal. Izražena je bila močna povezava med zamudami v plačilih in odpuščanju zaposlenih. Podjetja so izrazila, da sprejemajo daljše plačilne roke, kot se jim zdi sprejemljivo. Več kot polovica anketiranih ne uveljavlja pravic, določenih z LPD, zaradi strahu pred poslabšanjem poslovnih odnosov. Rahlo izboljšanje glede plačilnih zamud opaža polovica anketiranih podjetij. Stopnja brezposelnosti je bila v letu 2016 najmanjša od leta 2009. Kot ena najhujših posledic neplačil in zamud v plačilih se smatra grožnja za obstoj, kar je v letu 2016 navedla tretjina anketiranih podjetij. Velik poudarek je na odvisnosti MSP od hitrih plačil in ogroženosti MSP v primerih zamud s plačili zaradi podrejenosti v odnosu z velikimi podjetji. Uporaba mehanizmov iz LPD je še vedno relativno slaba. V letu 2017 se kažejo znaki okrevanja gospodarstva v EU skupaj z večjim optimizmom glede nadaljnjega poslovanja. Delež odpisanih dolgov se zmanjšuje. Dve tretjini podjetij je še vedno vprašanih po daljših plačilnih rokih, kot se jim zdi sprejemljivo. Lokalno zakonodajo, ki ureja zamude v plačilih, pozna dve tretjini anketiranih podjetij, LPD pa zgolj ena tretjina, 17 % anketiranih pa vidi njene pozitivne učinke. V tej raziskavi so podjetja poudarila pomen močne Evrope in vpliv sprememb na njihovo poslovanje.

Avtorji poročila plačilnega indeksa v Evropi so ugotovili, da obstaja velika ovira pred učinkovito implementacijo LPD. S političnega stališča ima odplačilo dolgov prednost pred plačilom veljavnih računov, kar LPD ne predvideva in s tem ohromi želene učinke. Dolgovi so skozi leta naraščali, države pa jih skozi implementacijo niso posebej obravnavale. Podjetja in javni organi bodo potrebovali kar nekaj let, da bodo prišli bližje nevtralnemu stanju, ko bodo stari dolgovi poravnani (Evropska komisija, 2016a).



## **8 ANALIZA STANJA PRED IN PO IMPLEMENTACIJI DIREKTIVE 2011/7/EU V SLOVENIJI**

V Sloveniji so se v času gospodarske krize številna podjetja soočala z resnimi težavami plačilnih zamud. Poslovala so v razmerah relativno nizkega povpraševanja, omejenih virov financiranja, slabše plačilne sposobnosti in posledično večje plačilne nediscipline. Slaba plačilna disciplina se je odražala kot posledica izredne zadolženosti slovenskega gospodarstva, ki se je kopičila v letih od 2004 do 2008. Zamude v plačilih so negativno vplivale na konkurenčnost in likvidnost mikro, majhnih in srednje velikih podjetij. Mnoga podjetja so zaradi šibkih finančnih rezerv pristala v postopkih zaradi insolventnosti. Velika podjetja so se temu delno izognila z boljšo pogajalsko močjo na trgu in preusmerjanjem lastnih likvidnostnih težav na druga podjetja (Kovač, 2017).

Po podatkih AJPEŠ-a (brez datuma b), je število poslovnih subjektov z dospelimi neporavnanimi obveznostmi v trajanju nad 5 dni naraščalo vse od zadnjega trimesečja leta 2008. Obenem pa se je povečeval tudi povprečni dnevni znesek teh obveznosti (Banka Slovenije, 2010). Zadolženost slovenskih podjetij, merjena z razmerjem med dolžniškim in lastniškim financiranjem, je bila v Sloveniji precej višja kot pri podjetjih evro območja (147 % v primerjavi s 105 % v evro območju) in kazala na problem podkapitaliziranosti podjetij v razmerah gospodarske krize. Visoka zadolženost je pomemben omejitveni dejavnik pri pridobivanju posojil pri bankah, ki so začele previdneje ocenjevati kreditno tveganje posojilojemalcev (Banka Slovenije, 2010). Posledice insolventnosti gospodarskih subjektov v Sloveniji so jasno kazale na to, da moramo uvesti ukrepe za lažjo poravnavo zapadlih obveznosti in s tem pomagati zdravemu jedru gospodarstva pri soočanju z gospodarsko krizo (Kovač, 2017).

Prašnikar in drugi (2004) so oblikovali model, ki bi lahko pojasnil plačilne zamude v Sloveniji. Kot glavne dejavnike pri zamudah v plačilih so definirali plačilno sposobnost podjetja, pogajalsko moč podjetja in prenašanje plačilnih zamud od dolžnika na upnika. V raziskavi so ugotovili, da likvidnost podjetja, merjena s pospešenim koeficientom, nima pomembnega vpliva na zamude pri plačilih, medtem ko višji finančni vzvod podjetja pomeni daljše zamude pri plačilih. Ugotovili so tudi, da imajo bolj zadolžena podjetja daljše plačilne zamude, podjetja z boljšo pogajalsko močjo pa imajo daljše plačilne roke in posledično krajše plačilne zamude. Slabšo pogajalsko moč imajo slovenske izvozne organizacije, ki so zaradi svoje majhnosti prisiljene sprejeti daljša plačilna obdobja.

### **8.1 Metodologija analize**

Osnovna raziskovalna usmeritev, uporabljena v magistrski nalogi, temelji na fenomenološki paradigmi (Hussey & Hussey, 1997). Fenomenološke študije uporabljajo predvsem kvalitativne podatke, ki raziskujejo in poskušajo interpretirati fenomene v njihovem naravnem okolju (Bregar, Ograjenšek & Bavdaž, 2005). Kvalitativno raziskavo uporabljamo, da raziščemo globlja mnenja udeležencev, njihove izkušnje, odnos in

obnašanja (Birmingham & Wilkinson, 2003). Uporabimo jo, kadar želimo raziskati kompleksno tematiko, ki zajema širok spekter informacij (Birmingham & Wilkinson, 2003).

Sekundarne podatke delimo na iskanje dejstev in oblikovanje modelov. Raziskovanje lahko temelji na pridobivanju posameznih podatkov, tvorjenju povezav med več spremenljivkami ali kombinaciji obojega. Koristijo nam že v začetni fazi, ko oblikujemo osnovna vprašanja, na katera želimo odgovoriti skozi raziskavo, lahko pa so zgolj dopolnilo osnovnim podatkom. Glavne prednosti so prihranek časa, denarja in »delovne sile« (Bregar, Ograjenšek & Bavdaž, 2005). Ker sem raziskovala problematiko slabe plačilne discipline kot pojava skozi daljše časovno obdobje, so sekundarni podatki najpomembnejši vir moje naloge. Kredibilnim podatkom plačilne nediscipline, ki so redno objavljeni in primerljivi v različnih časovnih obdobjih, dajem prednost pred kvantitativno raziskavo te problematike, saj bi za pridobitev podatkov na takšnem vzorcu potrebovala precej več časa. Vsekakor pa imajo sekundarni podatki tudi negativne lastnosti. Namen zbiranja teh podatkov je bil drugačen od mojega, zato sem raziskavo delno prilagodila razpoložljivim podatkom. Na splošno pa se raziskovalci soočajo z nezadostno stopnjo razčlenjenosti zbranih podatkov, prekinjenostjo časovnih serij, zastarelimi podatki, neprimerljivimi primarnimi opredelitvami ali neustreznimi merskimi enotami. Z omejenimi možnostmi kvalitete sekundarnih virov mora raziskovalec najti najbolj optimalen način izkoriščanja teh podatkov (Bregar, Ograjenšek & Bavdaž, 2005).

Številni dejavniki vplivajo na zamude v plačilih, kar povzroča oteženo merjenje učinkovitosti LPD. Sekundarni podatki na temo zamud v plačilih so redki, težko dostopni, nestrukturirani in pomanjkljivi. V večini držav članic so bila ministrstva odgovorna za prenos LPD. Državni statistični uradi po večini ne vodijo uradne statistike v zvezi z uporabo zakonodaje, niti ne zbirajo podatkov, ki bi prikazali spremembe v povprečnih plačilnih obdobjih. Podatke in informacije o tem sem iskala na spletnih straneh statističnih uradov, prav tako sem jim pisala elektronska sporočila, da sem se prepričala o pravilnosti svojega iskanja. Glede zbiranja podatkov na temo plačilnih zamud sem kontaktirala Eurostat, SURS, Statistics Netherlands in Statistics Austria. Zaradi pomanjkanja obveznega in skupnega sistema spremljanja učinkov je zelo težko preveriti, kakšen napredek je bil dosežen z uvedbo LPD. Podatke zbirajo nekatere zasebne poslovne organizacije. Najbolj citirani podatki v literaturi so tisti, ki jih je pripravila švedska družba za upravljanje kreditnih poslov Intrum Justitia. Osnova za analizo plačilnih zamud in časov trajanja plačil skozi leta so bila njihova poročila. Vendarle pa so tudi pri njihovih poročilih pomanjkljivosti, na katere prav tako nisem prejela odgovora.

Glavni kazalec zamud v plačilih je čas trajanja plačil v transakcijah med javnimi organi in podjetji ter med podjetji. V poročilih Intrum Justitie v letih 2007, 2008, 2009 in 2010 so se analizirale povprečne zamude za plačila s strani javnih organov v dnevih. Od leta 2011 do vključno z letom 2015 in 2017 ta kazalec ni bil poročan. Eden izmed razlogov za nesmiselnost analize tega indikatorja je dejstvo, da so se povprečna plačilna obdobja z leti

skrajšala in bi povprečna zamuda za prejem plačila v dnevih pomenila irelevanten podatek, če bi se poročal ločeno od časa trajanja plačil po posameznih letih. Vendarle pa bi bilo dobro, da se kazalci poročajo sistematično in da so skozi leta statistično primerljivi. Ob spremembi metodologije izračuna določenega kazalca je potrebno na novo izračunan kazalec obrazložiti in poročati podatke po novem in starem izračunu. Da bi lahko opazovali časovni razvoj pojava plačilne discipline, bi potrebovali istovrstne podatke v enakih časovnih razmikih.

Za opazovanje časovnega razvoja pojava plačilnih zamud sem uporabila analizo časovnih vrst. Podatki Intrum Justitiae o povprečnem času trajanja plačil v transakcijah med podjetji in v transakcijah med javnim sektorjem in podjetji so bili izmerjeni v rednih letnih časovnih intervalih, razen v letu 2016, kjer ni podatka o povprečnem času trajanja plačil v transakcijah med podjetji oz. števila sodelujočih podjetij iz posameznih držav za izračun tehtanega povprečja. Cilj analize je opis dogajanja preučevane spremenljivke skozi leta, kjer se upošteva tudi ozadje teh podatkov (Statistični urad Republike Slovenije, 2017), kot na primer delež odpisa dolga od vseh terjatev, vrednost odpisa dolga ali povprečna zamuda pri plačilih v dnevih. Analize Intrum Justitiae so iz leta v leto vključevale več držav. Vsi podatki, na podlagi katerih so nastali grafi, so izračunani kot tehtano povprečje. V letu 2012 je bila v poročilu o plačilih prvič vključena tudi Slovenija. Za analizo časovne vrste v Sloveniji sem uporabila podatke AJ PES-a o dospelih neporavnanih obveznostih za posamezne poslovne subjekte, ločeno pa sem analizirala podatke Intrum Justitiae o povprečnih časih plačil za Slovenijo v letih od 2012 do 2017.

Eurostat ne zagotavlja statistike s področja plačilnih zamud. Edini kazalnik, ki je na voljo in ga lahko primerjamo v daljšem časovnem obdobju, je demografija podjetij. Število podjetij, ki je prenehalo poslovati, lahko primerjamo s trendom plačilnih zamud vendar brez podrobnejše raziskave ne moremo reči, da obstaja neposredna povezava med tema dvema spremenljivkama. Ker je temeljno raziskovalno vprašanje te magistrske naloge namenjeno implementaciji LPD in njenim učinkom v Sloveniji, sem naredila analizo demografije podjetij samo za Slovenijo.

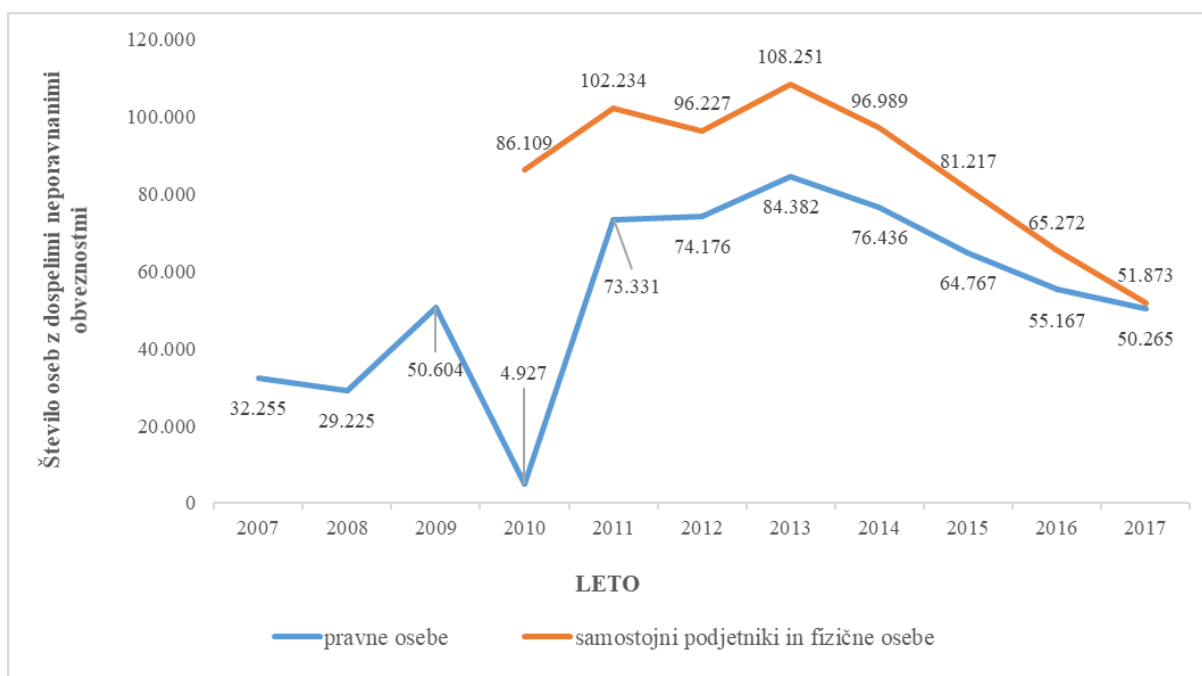
## **8.2 Trend plačilnih zamud v obdobju 2007–2017**

Kazalec, ki ga spremljamo v Sloveniji in naj bi bil približek merljivosti plačilne discipline, je dospelá neporavnana obveznost. Evidenca s podatki med leti 2007 in 2010 ne zajema neporavnane obveznosti med upniki in dolžniki s strani neplačanih računov, pač pa le neporavnane obveznosti z naslova sodnih sklepov o izvršbi in davčnega dolga. Podatki od leta 2011 do leta 2017 vključujejo le neporavnane obveznosti z naslova sodnih sklepov o izvršbi, davčnega dolga in stroškov davčne izvršbe ter z naslova zakonite preživnine, odškodnine za škodo, nastalo zaradi prizadetega zdravja, odškodnine zaradi izgube delovne zmožnosti ali odškodnine zaradi smrti preživljavca do uvedbe insolvenčnih postopkov. Evidenca ne vključuje ostalih neporavnanih obveznosti z naslova neplačanih računov med upniki in dolžniki. Od 29. 12. 2012 naprej vključujejo podatki tudi dospele neporavnane

obveznosti z naslova izvršnice do uvedbe insolvenčnih postopkov (AJPES, brez datuma b). Podatki o dospelih nepravnanih obveznostih so bili pred 1. 1. 2010 zagotovljeni le za pravne osebe (v nadaljevanju PO), od takrat naprej pa ponudniki plačilnih storitev zagotavljajo tudi podatke o dospelih nepravnanih obveznostih za samostojne podjetnike posameznike (v nadaljevanju SP) in druge fizične osebe (v nadaljevanju FO), ki opravljajo registrirane dejavnosti.

Podatke zagotavljajo ponudniki plačilnih storitev na mesečni ravni in zajema dospele nepravne obveznosti s strani davčnega dolga in sodnih sklepov, do začetka postopka zaradi insolventnosti. Mesečno poročanje na podlagi nadzora nad plačilnimi zamudami izvaja AJPES (brez datuma a) v skladu z 287. členom Zakona o plačilnih storitvah, storitvah izdajanja elektronskega denarja in plačilnih sistemih (Uradni list RS, št. 7/18 in 9/18-popr.).

Slika 3: Število plačilnih zamudnikov v Sloveniji med letoma 2007 in 2017



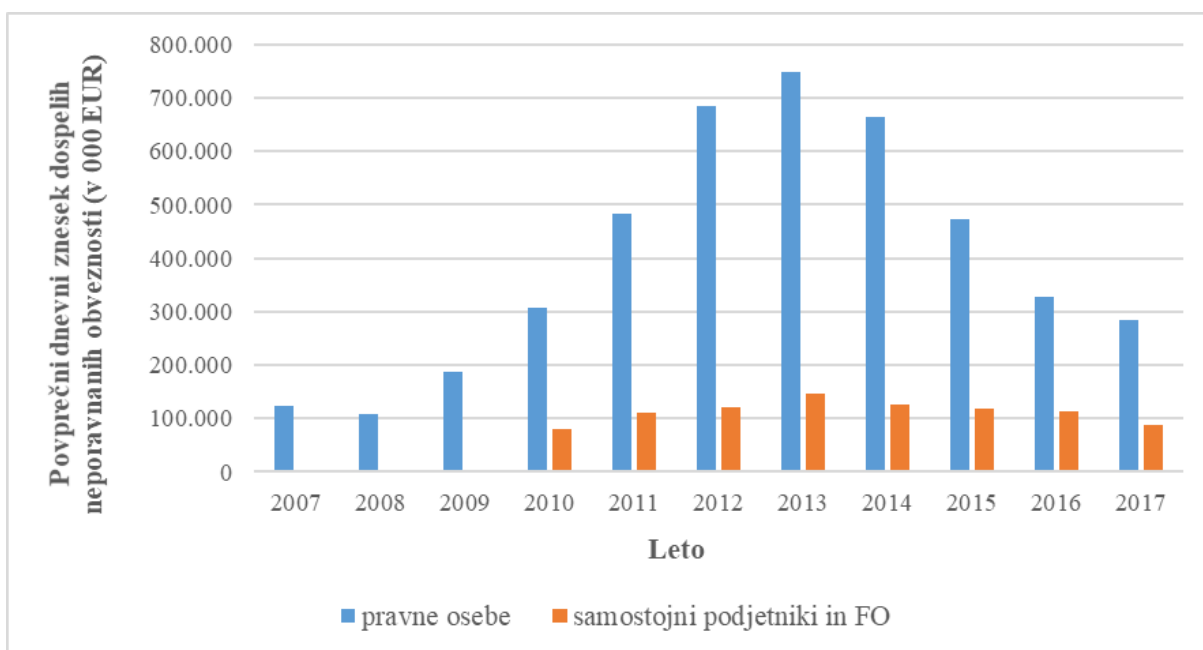
Vir: AJPES (brez datuma b).

Na zgornjem grafu vidimo trend števila pravnih oseb, samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb z nepravnanimi dospelimi obveznostmi. Če graf primerjamo s trendom plačil v Sloveniji po podatkih Intrum Justitiae (Slika 5), ugotovimo podobno. V letih 2011, 2012, 2013 in 2014 se pojavi največje število dolžnikov in obenem najdaljša dolžina trajanja plačil z izjemo leta 2011, ko podatek o povprečnem času trajanja plačil še ni bil analiziran. Tudi povprečni dnevni znesek dospelih nepravnanih obveznosti je bistveno višji v letih 2011–2014 kot v letih pred tem in po tem obdobju. Pri tem je potrebno poudariti pomanjkljivosti, in sicer Intrum Justitia je analizirala podatke Slovenije od leta 2012 naprej. Povprečni časi trajanja plačil za posamezne subjekte pred letom 2012 niso na voljo. AJPES je do leta 2010

obravnava podatke zgolj od pravnih subjektov, kasneje pa je vključil še samostojne podjetnike in druge fizične osebe, ki opravljajo registrirane dejavnosti.

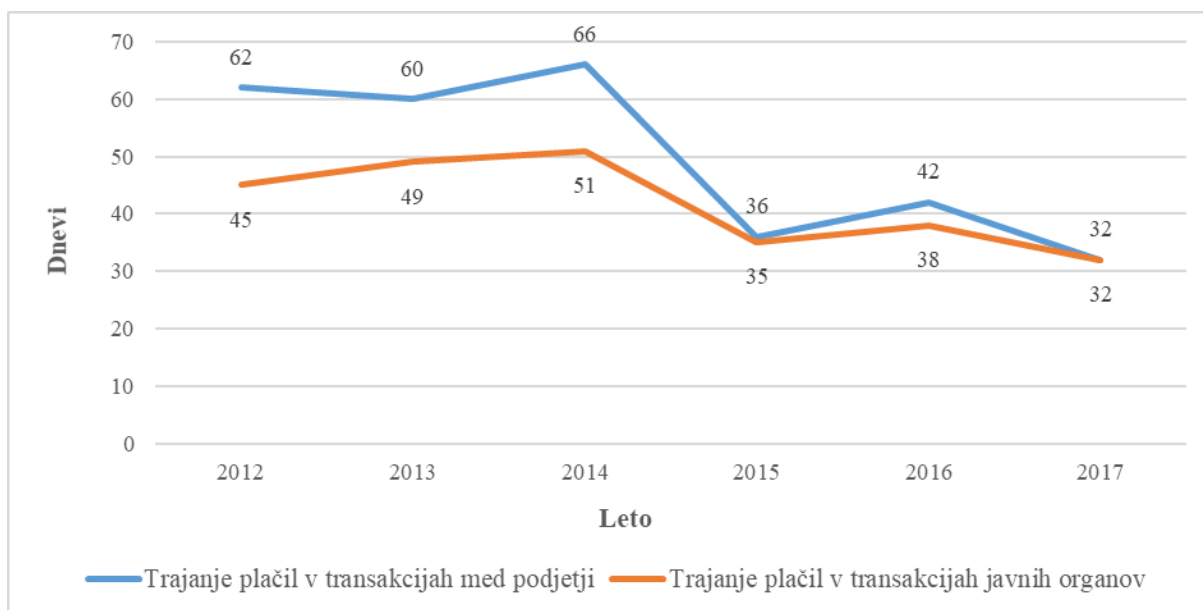
Spodnja slika (Slika 4) prikazuje povprečne dnevne zneske dospelih neporavnanih obveznosti skozi celotno obdobje. Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti za posamezen mesec sem množila z dnevi v mesecu, da sem dobila vsoto posameznega meseca v letu. Iz teh podatkov sem izračunala tehtano povprečje dnevni zneskov dospelih neporavnanih obveznosti za posamezen subjekt v določenem letu. Opazimo, da povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti raste med leti 2007 in 2013, potem pa začne padati. Kljub padanju pa do vključno z letom 2017 ne doseže ravni iz 2007.

*Slika 4: Povprečni dnevni zneski dospelih neporavnanih obveznosti med letoma 2007 in 2017*



*Vir: Prirejeno po AJPES (brez datuma b).*

Slika 5: Povprečni čas trajanja plačil v Sloveniji med letoma 2012 in 2017



Vir: Intrum Justitia (2012–2017).

Na podlagi podatkov iz raziskav Intrum Justitie (2012–2017) vidimo trend gibanja plačil v Sloveniji med letoma 2012 in 2017. Trajanje plačil med podjetji je daljše kot pri transakcijah javnih organov, vendar se v obeh sektorjih čas trajanja plačil zmanjšuje. Na zgornjem grafu opazimo, da so bile razlike pri času trajanja plačil v letu 2012 med obema sektorjema velike. Od leta 2015 naprej pa so te razlike precej manjše. Čas trajanja plačil med podjetji se je zmanjšal skoraj za polovico prvotnega obdobja oz. za 30 dni, medtem ko je se čas trajanja plačil javnih organov zmanjšal za 13 dni. Slovenija je bila v raziskavo Intrum Justitie vključena v letu 2012. Čase trajanja plačil težko neposredno povežemo s plačilnimi zamudami, saj ne vemo, kakšni so bili dogovorjeni plačilni roki, lahko pa sklepamo, da je število plačilnih zamud manjše glede na krajše čase trajanja plačil. Prav tako se časi trajanja plačil v letih od 2015 do 2017 približujejo priporočenim časom iz LPD, kar pa je lahko drugi razlog za sklepanje o manjšem številu plačilnih zamud. Intrum Justitia pa žal ni objavila števila anketiranih podjetij v Sloveniji po posameznih letih, prav tako ni pojasnila načina vzorčenja anketiranih enot, kar posledično pomeni, da rezultati niso nujno reprezentativni.

Gospodarska napoved je kazala rahlo rast izvoza v letu 2012, Evropska banka za obnovo in razvoj pa je to napoved znižala za 1,1 %. Vse večje bonitetne agencije so v letu 2011 Slovenijo ocenile kot politično turbulentno s pomanjkanjem potrebnih strukturnih reform v obdobju gospodarske krize. OECD je napovedala zmanjšanje dolgov v slovenskih podjetjih ter šibko rast slovenskega gospodarstva v prvi polovici 2012. Napovedana je bila tudi manjša potrošnja in manjše vlaganje v investicije. V letu 2012 je 52 % anketiranih slovenskih podjetij dejalo, da ima nizko zaupanje v banke glede finančne podpore za poslovanje in rast podjetja. S težavami pri poslovanju zaradi plačilnih zamud se je soočalo 72 % anketiranih podjetij v Sloveniji (Intrum Justitia, 2012). Podjetja v Sloveniji (66 %) so v letu 2013

pričakovala, da se bo plačilno tveganje njihovih dolžnikov v naslednjih dvanajstih mesecih še zaostriilo. Indeks plačilnega tveganja je v primerjavi s prejšnjim letom višji, čas trajanja plačil med podjetji pa je v primerjavi z letom 2012 nižji. Delež odpisa dolga je v letu 2013 narasel. Velika večina anketiranih podjetij je omenila, da so plačilne zamude glavni razlog za njihovo slabo likvidnost (Intrum Justitia, 2013). Čas trajanja plačil se je podaljšal ravno tako kot delež odpisa dolgov. Slovenija spada med države z najvišjim deležem odpisa dolga (nad 5 %) in najvišjim plačilnim tveganjem (nad 170 – profil držav z izjemnim plačilnim tveganjem). Obstajajo velike razlike med državami v Evropi. Višji deleži odpisov dolgov so na jugu in vzhodu Evrope, medtem ko imajo severne države, npr. Norveška, Finska in Švica v srednji Evropi, najnižji delež odpisanih dolgov. Več kot dve tretjini podjetij v Sloveniji je pričakovalo večja plačilna tveganja v naslednjem letu. Glavne posledice recesije so po mnenju anketiranih daljše plačilne zamude, zmanjšana likvidnost podjetij in manjša prodaja (Intrum Justitia, 2004–2014). V povprečju je polovica vseh anketiranih podjetij v letu 2016 dejala, da je njihov dostop do financiranja zadosten, medtem ko je v Sloveniji to dejalo 20 % anketiranih podjetij. Več kot polovica anketiranih je bila vprašana po daljših plačilnih rokih, kot se jim zdi sprejemljivo. Slovenija spada glede na dosežen indeks plačilnega tveganja v države z višjim tveganjem in slabo plačilno stabilnostjo (Intrum Justitia, 2016). Kot pomembnejše posledice zamud v plačilih so podjetja v Sloveniji navedla likvidnostne težave in izgubo dohodka. Podjetja pričakujejo, da bodo tveganja za zamude v plačilih v naslednjem letu ostala stabilna. Podjetja v Sloveniji menijo, da so glavni razlogi za zamude v plačilih finančne težave dolžnikov, na drugo mesto pa postavljajo namerne zamude pri plačilih. Tretjina podjetij je sprejela daljše plačilne roke, kot se jim zdi sprejemljivo (Intrum Justitia, 2017).

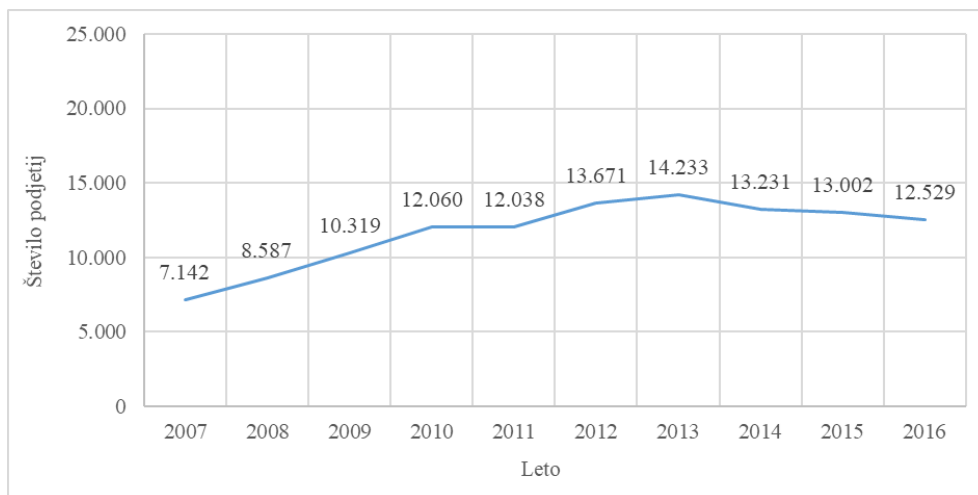
### **8.3 Demografija podjetij**

Čase trajanja plačil in število plačilnih zamudnikov sem primerjala z demografijo podjetij v obdobju od leta 2007 do vključno z letom 2016. Grafi izhajajo iz osnovnih kazalnikov demografije podjetij po standardni klasifikaciji dejavnosti 2008 (v nadaljevanju SKD). Bazo podatkov je bilo potrebno prilagoditi, in sicer izločiti podvajanja po posamezni SKD, pri čemer osnovna baza ne vključuje dejavnosti A (kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo), O (dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti), T (dejavnost gospodinjstev z zaposlenim hišnim osebjem; proizvodnja za lastno rabo) in U (dejavnost eksteritorialnih organizacij in teles). Za posamezno dejavnost sem odštela podjetja, ki so prenehala poslovati od novonastalih podjetij, ter z izračunom dodala relativno rast števila podjetij. Potrebno je poudariti, da se različne baze podatkov za isto kategorijo med seboj precej razlikujejo. Primerjala sem baze podatkov SURS-a, in sicer osnovne kazalnike demografije podjetij po dejavnosti (SKD 2008) in pravnoorganizacijski obliki, druga baza je bila poslovanje podjetij po dejavnosti (SKD 2008), tretja baza število podjetij po dejavnosti (SKD 2008). Vse SURS-ove podatke sem prav tako primerjala z AJPEŠ-ovimi podatki o številu novo registriranih in izbrisanih poslovnih subjektov in zaznala opazne

razlike. Pri spodnjih grafih sem upoštevala podatke enotne baze SURS-a, ki sem jo izbrala za analizo demografije podjetij.

Na spodnjem grafu vidimo zgolj trend števila podjetij, ki so prenehala poslovati. Od leta 2007 do 2013 je število podjetij, ki so prenehala poslovati, naraščalo. V letu 2013 je doseglo dvakratno vrednost števila podjetij, ki so prenehala poslovati glede na začetek obdobja (2007). Od leta 2013 do 2016 je število podjetij, ki so prenehala poslovati, rahlo padalo.

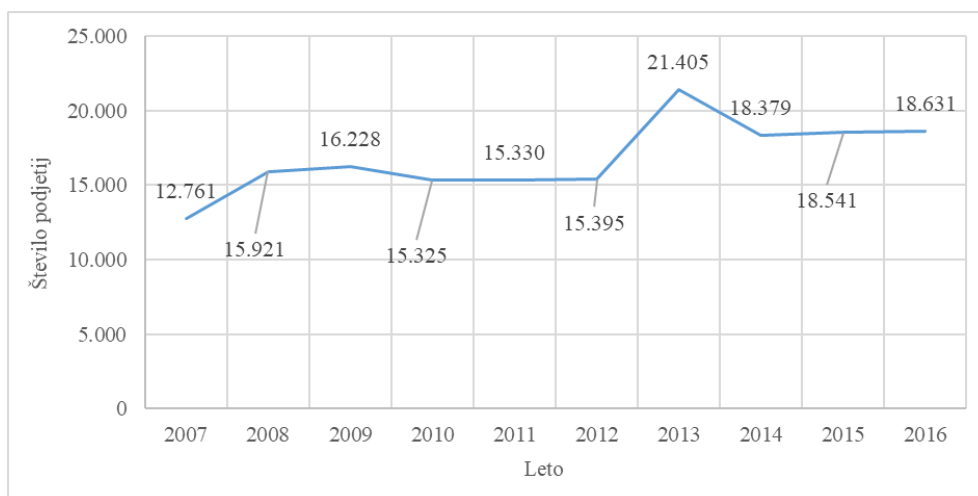
*Slika 6: Število podjetij, ki so prenehala poslovati v obdobju med letoma 2007 in 2016*



*Vir: Prirejeno po Statistični urad Republike Slovenije (brez datuma).*

Začetek obdobja, in sicer med letoma 2007 in 2008, zaznamuje rast števila novonastalih podjetij v višini 25 %. Sledi stagnacija števila novonastalih podjetij v obdobju 2008–2012. Leto 2013 se nadaljuje z izrednim povečanjem števila novonastalih podjetij. Med letoma 2013 in 2016 opazimo rahel padec števila novonastalih podjetij.

*Slika 7: Število novonastalih podjetij v obdobju med letoma 2007 in 2016*



*Vir: Prirejeno po Statistični urad Republike Slovenije (brez datuma).*



Na spodnjem grafu lahko vidimo absolutno razliko med novonastalimi podjetji in tistimi, ki so prenehala delovati v posameznem letu. Obdobje med 2008 in 2012 je zaznamovala stagnacija novonastalih podjetij, obenem pa rast podjetij, ki so prenehala delovati (neto število podjetij je padalo). Sledilo je leto številnih novonastalih podjetij, ki so kljub rasti tistih, ki so prenehala poslovati, dosegle štirikratno vrednost napram prejšnjemu letu. Število oz. izjemno rast novonastalih podjetij v letu 2013 lahko povežemo z raznimi spodbudami za nova podjetja (delna oprostitvev plačila prispevkov za pokojninsko in invalidsko zavarovanje ob prvem vpisu v poslovni register, subvencije za samozaposlitev). V obdobju od leta 2013 do leta 2016 se število podjetij, ki so prenehala poslovati, niža, obenem pa se niža število novonastalih.

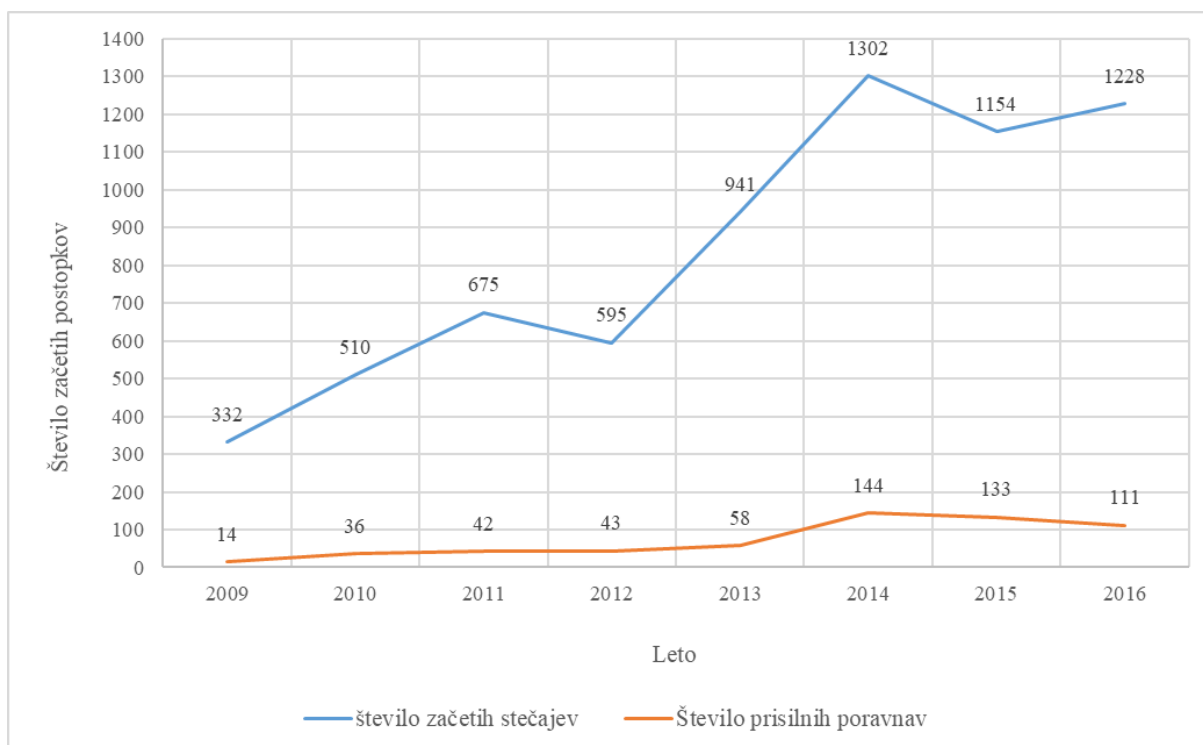
*Slika 8: Trend gibanja števila podjetij (absolutno in relativno)*



*Vir: Prirejeno po Statistični urad Republike Slovenije (brez datuma).*

Spodnji graf ponazarja gibanje števila začelih stečajev in prisilnih poravnav zaradi insolventnosti podjetij. Leta 2014 oz. eno leto za tem, ko je bilo v Sloveniji največje število PO, SP in FO z dospelimi neporavnanimi obveznostmi, je bilo začelih največ stečajev ter opravljenih največ prisilnih poravnav. V letu 2012 pa je bilo največje število podjetij, ki so prenehala poslovati. Konec obdobja se je število stečajev povečalo skoraj za štirikrat glede na začetek obdobja oz. leto 2009 (AJ PES, 2018).

Slika 9: Število začelih postopkov zaradi insolventnosti



Vir: AJ PES (2018).

#### 8.4 Primerjava podatkov vseh grafičnih prikazov

V letu 2013 je bila rast odpisa dolga v sodelujočih evropskih državah za 60 % višja kot leta 2007 glede na podatke Intrum Justitie. Trend trajanja plačil pa se je v tem času izboljšal, in sicer v poslih med podjetji za okoli 12 % ter v poslih med javnimi organi in podjetji za okoli 16 %. Vrednost odpisa dolga je torej skozi obravnavana leta naraščala, povprečni čas trajanja plačil pa se je krajšal. Podjetja v vseh državah članicah, kjer je potekala raziskava Intrum Justitie trdijo, da se v obdobjih negotovosti, kot je bila npr. nedavna finančna kriza strinjajo z daljšimi plačilnimi pogoji. Vendarle pa tega trenda v obdobju zadnje finančne krize ni bilo zaznati, saj je celotni čas trajanja plačil med letom 2007 in 2017 glede na raziskave Intrum Justitie padal.

Trend trajanja plačil po podatkih Intrum Justitie se je v Sloveniji gibal precej podobno kot število pravnih oseb, samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb, ki opravljajo registrirane dejavnosti, z dospelimi neporavnanimi obveznostmi. Od leta 2012 do 2014 se je čas trajanja plačil podaljševal, potem pa je začel padati. Število plačilnih zamudnikov je v Sloveniji naraščalo do leta 2013, potem pa je začelo padati. Od leta 2010 do leta 2013 je število PO, SP in FO z dospelimi neporavnanimi obveznostmi naraslo za več kot dvakrat toliko, kot jih je bilo v letu 2010. V obdobju med 2010 in 2017 pa je bila rast števila PO, SP in FO z dospelimi neporavnanimi obveznostmi 12 %. Isti trend je viden pri dnevni znesku dospelih neporavnanih obveznostih, pri čemer je bil znesek v letu 2017 za 4 % manjši od

primerjalnega leta 2010. V letu 2013 je bil povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti v Sloveniji najvišji, prav tako je bilo največje število PO, SP in FO z dospelimi neporavnanimi obveznostmi. V tem letu je bilo v Sloveniji tudi največ podjetij, ki so prenehala poslovati, in obenem novonastalih podjetij. Leto kasneje pa je bilo največ začelih postopkov stečaja in izvedenih prisilnih poravnav. Leto 2012 je bilo zaznamovano z najmanjšo razliko med novonastalimi podjetji in tistimi, ki so prenehala poslovati, in sicer je bilo število podjetij, ki so prenehala poslovati, precej višje od števila novonastalih podjetij in s tem najnižja relativna rast števila podjetij v celotnem obravnavanem obdobju. Zanimivo pa je, da je v tem letu število stečajev v primerjavi s prejšnjim padlo in je bilo glede na celotno obdobje po številu stečajev v spodnji tretjini. Kot lahko opazimo, se časi trajanja plačil zmanjšujejo in se približujejo plačilnim rokom, določenim v LPD. V letu po implementaciji pa se je število dolžnikov ter vrednost dospelih neporavnanih obveznosti povečala. Prav tako se je povečalo število stečajev, prostovoljnih in prisilnih poravnav, zaradi česar ne moremo z gotovostjo trditi, da je implementacija LPD bistveno prispevala k manj plačilnim zamudam.

Analiza o časih trajanja plačil bi lahko bila podporna raziskava podatkom o dospelih neporavnanih obveznostih, zbranim s strani AJPES-a, in podatkom o demografiji podjetij, zbranim s strani SURS-a. Intrum Justitia pa žal v svojih poročilih ni objavila števila anketiranih podjetij v Sloveniji in načina izbire enot oz. vzorčenja, kar posledično pomeni, da rezultati niso nujno reprezentativni. Poleg tega evidenca AJPES-a ne vsebuje dospelih neporavnanih obveznosti z naslova neplačanih računov med upniki in dolžniki, pač pa samo dospele neporavnane obveznosti z naslova sodnih sklepov in davčnega dolga do uvedbe postopkov zaradi insolventnosti.

## **9   NORMATIVNI PREDLOGI IZBOLJŠAV**

Po pregledu znanstvene in strokovne literature ter narejeni analizi ni mogoče trditi, da bi trg sam reguliral plačilne zamude. Subjekt v vlogi upnika (predvsem majhna podjetja) potrebuje intervencijo vlade, tretjih strani oz. kombinacijo obeh. V času pred uvedbo Direktive 2000/35/ES (Uradni list Evropskih skupnosti L 200/35) in LPD so ravno podjetja težila k temu, da zakonodajalec posreduje pri odpravi plačilnih zamud na podlagi zakonov, sprejetih v ta namen. LPD na eni strani ponuja marsikatero rešitev za zaščito upnika in teži k večji učinkovitosti, po drugi strani pa s precej specifičnimi omejitvami še zmeraj ne omogoča večjega premika k odpravi plačilnih zamud.

Načela Mednarodnega inštituta za poenotenje zasebnega prava (UNIDROIT, 2013) v svoji zbirki načel vključujejo tudi pogodbeno svobodo, ki strankam omogoča, da svobodno sklenejo pogodbo in določijo njeno vsebino. Temelj pogodbene svobode je medsebojni dogovor strank in obenem njuna svobodna izbira brez zunanje nadzora, kot je recimo zakonodajalec (USLegal, brez datuma). Pogodbena svoboda je bistvenega pomena za mednarodno trgovino. Pravica poslovnih subjektov, da svobodno odločajo, komu bodo

ponudili svoje blago ali storitve in kdo bo njihov dobavitelj ter možnost, da se prosto sporazumejo o pogojih posameznih transakcij, so temelj odprte, tržno usmerjene in konkurenčne mednarodne gospodarske ureditve (UNIDROIT, 2013). LPD na nek način posega v to pogodbeno svobodo preko maksimalno določenih rokov trajanja plačil. Po eni strani pušča možnost podaljšanja rokov plačil, po drugi strani pa se spušča v vsebino pogodbe, ki jo v prvi vrsti dorečeta stranki na podlagi medsebojnega dogovora. Vsakršno izključevanje obresti za zamude plačil in nadomestila za stroške izterjave se smatrajo za skrajno nepošten pogodbeni pogoj, ne glede na to, da se stranki o izključitvi odločita na podlagi svobodne izbire in da je v uvodni izjavi 16 jasno zavedeno, da LPD upniku omogoča ne pa ga tudi zavezuje k zaračunavanju zamudnih obresti. Nekatere države, kot so npr. Avstrija, Francija, Nemčija in Španija, pri definiranju maksimalnih rokov trajanja plačil ne ponujajo možnosti podaljšanja le teh in v svojih implementacijah LPD določajo plačilna obdobja brez odstopanj.

Obresti za zamudo pri plačilu so postavljene glede na referenčno stopnjo in vsaj osem odstotnih točk. Postavitev te meje je bila določena z namenom kompenziranja majhnih podjetij in na podlagi njihovih povprečnih stroškov kapitala. Vendar pa ta stopnja velja tudi za velika podjetja in javne organe, ki imajo praviloma precej manjše stroške kapitala. Strinjam se z Wilsonom (2008, str. 20), ki meni, da so velika podjetja s tem na nek način »več kot poplačana« in jim je v določenih primerih lahko v interes, da zaračunavajo obresti na zamudo plačil. Do tega lahko prihaja predvsem v primerih, kadar jih ne skrbi, da bi izgubili posel kljub zaračunavanju obresti, torej kadar je njihova pogajalska moč v odnosu z njihovimi dobavitelji precej velika.

Dvomljivi termini, ki jih uporablja LPD, lahko povzročijo precej nestrinjanj. Med glavne spotike spadata besedni zvezi »skrajno nepošten« pogodbeni pogoj ter »izrecno dogovorjeno«. Obe sta lahko interpretirani precej široko. LPD sicer ponuja kratko razlago okoliščin »skrajno nepoštenih« pogodbenih pogojev, vendar se v praksi pojavlja dvomljivost in obenem pobude za temeljitejšo razlago tega termina. Nekaj težav v konkretnih primerih je povzročila tudi definicija »trgovinskih poslov«, ki se od države do države razlikuje in posledično ne vključuje istih pogodbenih odnosov. V praksi pa se odločevalci srečujejo tudi z nejasnostjo začetne točke izračuna plačilnih rokov.

Precejšnja pomanjkljivost LPD je dejstvo, da se večji delež MSP v primerjavi z velikimi podjetji, ne odloča za koriščenje pravic in zaračunavanje nadomestil in zamudnih obresti v primeru plačilnih zamud. Glede na to, da je bila LPD uvedena z namenom učinkovitejšega ščitenja MSP pred velikimi podjetji, se v tem primeru ustvari še večja neenakost. Večji delež MSP ne terja zamudnih obresti od pogodbenih partnerjev, ki so velika podjetja. Ta pa pravice iz LPD v primerjavi z MSP koristijo pogosteje, kar ni ravno v skladu s cilji, ki jih ima Komisija za olajšanje poslovnega okolja v »Aktu za mala podjetja za evropska MSP«.

Številni dejavniki plačilnih zamud padejo izven obsega nacionalnih in evropskih zakonodajnih ukrepov, kar predstavlja vrzel tovrstnih regulacij. To se zgodi v primerih, ko so podjetja v dobavni verigi izpostavljena likvidnostnim omejitvam in jim pridobitev brezplačnih kreditov od dobaviteljev predstavlja najlažjo rešitev za težave z denarnim tokom. Ravno tako je v primerih neravnovesja moči na trgu, kar lahko delno pojasni, zakaj je povprečno trajanje plačil večje od 30 dni. Pojasni lahko tudi dejstvo, da podjetja sprejemajo daljše plačilne pogoje od željenih zlasti v pogodbah z močnejšimi partnerji, ki pogosto diktirajo pogoje. Marsikje so zamude pri plačilih postale del vsakodnevnega poslovanja, kjer podjetja niti niso pripravljena izpodbijati statusa »quo« (Hausemer in drugi, 2015).

Izpostavljajo se mnoge druge rešitve v povezavi s problematiko zamud pri plačilih. V mnogih podjetjih je kreditno upravljanje zanemarjena funkcija, kjer je še zmeraj poudarek na končnem in ne predhodnem reagiranju. Podjetja v teh primerih ne delajo dovolj na aktivnostih pred vzpostavitvijo odnosov s poslovnimi partnerji. Predhodna pogajanja, preverjanja tveganj, uporaba kreditnih informacij in vzpostavitev jasnih kreditnih politik bi lahko podjetjem pomagalo pri zmanjšanju pojavnosti plačilnih zamud (Wilson, Watson & Summers, 1995).

Spodbujanje avtomatizirane izterjave računov je eden od pristopov, ki se morda zdijo manj sovražni plačnikom, in bi pripomogel pri nadzoru in obvladovanju plačilnih rokov. Eden od možnih načinov, kako prepričati subjekte, da plačujejo točneje, je pomagati le tem, da izterjajo dolgove na učinkovit način. V ta namen je pomembno identificirati vse obstoječe ovire za premagovanje zamud pri plačilih. Oblikovalci politik pa morajo pridobiti razumevanje o tem, zakaj posamezni subjekti zamujajo s plačili, da lahko v skladu s tem spoznajo, kaj bi bilo potrebno uvesti za zmanjšanje pojavnosti zamud pri plačilih. V številnih državah pravna opredelitev pravočasnega plačila upošteva tudi norme sektorja, ki pomagajo odločiti, ali je kupec nepošteno obravnaval določenega dobavitelja glede na specifiko sektorja (ACCA Global, 2015). Podobno kot pri vseh kulturnih spremembah pa je potrebno začeti pri posamezniku in kasneje pri splošni izobrazbi plačilne kulture.

## **SKLEP**

Pregled skozi strokovno in znanstveno literaturo mi je omogočil odgovoriti na eno izmed raziskovalnih vprašanj o vzrokih za slabo plačilno disciplino. Veliko primerov kaže na to, da so zamude pri plačilu neizogiben stranski produkt negotovosti, povezanih z upravljanjem denarnih tokov ter splošne potrebe po financiranju, zlasti za manjše in rastoče družbe. Na plačilne zamude vpliva tudi struktura trga z dominacijo velikih podjetij nad manjšimi, finančna stiska subjektov, slaba kakovost izdelkov ali storitev pa tudi domino efekt plačilnih zamud, ki deluje kot vzrok in posledica zamud pri plačilih (Wilson, 2008, str. 206). Precej problematično je dejstvo, da zamude pri plačilih v najslabših primerih vplivajo na to, da podjetja prenehajo poslovati in to tudi takrat, ko so konkurenčna in poslujejo učinkovito.

Hausemer in drugi (2015) so skozi analizo plačilnih zamud evropskega gospodarstva ugotovili, da so pri zmanjšanju plačilnih zamud bolj pomembna dogajanja na državni ravni in v posameznem gospodarskem sektorju kot sama zakonodaja in njeni učinki. Gospodarska kriza na primer, je pokazala, da ima plačilno obnašanje močno ciklično komponento in se lahko med nekaterimi podjetji in gospodarskimi panogami poslabša z gospodarskim ciklom (Wilson, 2008, str. 14).

Komponenta, ki je vidno vplivala na stanje plačilnih zamud je bila prav gotovo zadnja gospodarska kriza. Pri enem izmed odgovorov na raziskovalno vprašanje o stanju plačilnih zamud pred uvedbo LPD, se po eni strani jasno izraža vpliv te komponente, po drugi strani pa je na podlagi analize časov trajanja plačil viden pozitiven trend v obdobju med letoma 2007 do 2017. Gre za obdobje pred uvedbo preučevane LPD in po njej. Kljub pozitivnemu trendu časov trajanja plačil, je nemogoče vse zasluge pripisati zgolj implementaciji LPD, obenem pa je potrebno omeniti rast odpisa dolga. Ker plačilne zamude izvirajo iz številnih kompleksnih dejavnikov, na izboljšanje ali poslabšanje stanja posledično vplivajo številni trendi posameznih dejavnikov. Na krajše plačilne čase in s tem manj plačilnih zamud je poleg implementiranih mehanizmov za boj proti plačilnim zamudam vplivala tudi gospodarska rast, boljša likvidnost, dostopnost informacij v zvezi s plačilno sposobnostjo kupca ter drugi dejavniki. Kaj od tega je dejansko neposredno povezano z uvedbo LPD je težko identificirati, zagotovo pa je nemogoče trditi, da so se časi trajanja plačil zmanjšali samo iz tega razloga.

Slovenija je skoraj z dobesednim prevodom določb implementirala LPD skozi ZPreZP-1, kar nudi odgovor raziskovalnemu vprašanju o implementaciji LPD v nacionalno zakonodajo. Z ZPreZP-1 je podprla izvajanje LPD skupaj z vsemi dodatnimi ukrepi, ki so bili uvedeni; register protestiranih menic, prostovoljno in obvezno večstransko pobotanje, izvršna pravica ter možnost do odbitka DDV. Nekatere določbe LPD so bile v slovenski zakonodaji veljavne že pred njeno uvedbo, kot na primer pridržna pravica v OZ ali izterjava nespornih terjatev v ZPP. Ker naloga temelji na rezultatih plačilne discipline v Sloveniji, je na raziskovalna vprašanja o stanju s plačilnimi zamudami pred in po uvedbi LPD smiselno odgovoriti ločeno od splošnega stanja v Evropi. Obdobje pred uvedbo ZPreZP-1 in leto po tem je bilo zaznamovano z naraščanjem plačilnih zamud in vrednostjo neporavnanih obveznosti, potem pa so te v letu 2013 začele padati in obenem konec obravnavanega obdobja dosegle nižjo raven kot leta 2012, ko je bila LPD implementirana v slovensko zakonodajo. Pozitiven trend je viden tako pri kazalcu časa trajanja plačila (vse od leta 2014 naprej), kot pri številu plačilnih zamudnikov ter vrednosti dospelih neporavnanih obveznosti (vse od leta 2013 naprej). Ukrepi ZPreZP-1 so ublažili težave z zamudami pri plačilih in olajšali reševanje marsikaterega zapleta povezanega s plačilnimi zamudami. Na podlagi rezultatov analize o dospelih neporavnanih obveznostih in časih trajanja plačil pa na žalost ne moremo trditi, da so (in v kolikšni meri) uvedeni mehanizmi za boj proti plačilnim zamudam prispevali k zmanjšanju plačilnih zamud in spremembi plačilne kulture.

Ali je implementacija LPD pripomogla k skrajševanju plačilnih zamud oz. plačilnih rokov, kot že zgoraj navedeno ni mogoče trditi iz dveh razlogov, in sicer so časi trajanja plačil v EU padali vse od leta 2007 do 2017, torej v obdobju pred in v obdobju po uvedbi LPD, obenem pa je rasla vrednost odpisa dolga. Raziskave med podjetji v Evropi v obravnavanem obdobju so prav tako poudarjale pomen gospodarske krize, ki se je začela pred uvedbo LPD in končala po njej kar vzbuja dvom o rezultatih analize. Zamude pri plačilih bodo le stežka povsem odpravljene tudi zaradi plačilnega obnašanja, ki je v veliki meri odvisno od finančne situacije in strokovnosti vodenja posameznega subjekta (gospodarskega ali javnega) ter odnosa do zamud pri plačilih. Podjetja pogosto tolerirajo plačilne zamude zaradi njihovih vzajemnih učinkov ter medsebojne povezanosti v smislu, enkrat si dolжник ti, naslednjič to uslugo koristim jaz. S tem pojavom delujejo plačilne zamude kot sprejeta norma in posledično del kulture. Na to splošno sprejeto normo pa ima velikokrat vpliv tudi država s svojim odnosom do plačilnih zamud.

Na v uvodu postavljeno raziskovalno vprašanje o tem, ali je LPD kot pravno sredstvo zaščite upnikov tudi vodilna spodbuda za dolžnike (in upnike) pri upoštevanju plačilnih rokov ne morem pritrtilno odgovoriti, kljub temu, da se časi trajanja plačil krajšajo in so precej blizu rokom določenim v LPD. Uporaba mehanizmov uvedenih skozi LPD nedvomno narašča in pripomore k lažji izterjavi dolga ter k učinkovitejšemu poslovanju. V določeni meri je LPD zaščitila upnike in ponudila nekatere rešitve, po drugi strani pa je s svojimi določbami krepko posegla v pogodbeno svobodo in povzročila še večjo vrzel med MSP in velikimi podjetji. Obresti za zamude pri plačilih je postavila na enotno raven za MSP, velika podjetja in javne organe kljub veliki razliki povprečnih stroškov kapitala. Obenem je dosegla neželen učinek, ko MSP ne koristijo pravic iz LPD zaradi strahu pred razdrtjem poslovnih odnosov, velika podjetja pa te pravice s pridom izkoriščajo.

Merljivost učinkov ob implementaciji direktiv je eden ključnih dejavnikov merjenja uspešnosti sprejete zakonodaje. V primeru plačilne discipline in zamud s plačili primanjkuje primerljivih podatkov skozi daljše časovno obdobje. Od uvedbe LPD pa do danes se vpliv LPD ni meril skozi statistične kazalce Eurostat-a in nacionalnih statističnih uradov, ampak zgolj zunanjih institucij, ki so načine izračuna skozi leta spreminjale, prav tako so se spreminjali kazalci skozi katere se je ocenjevala plačilna disciplina. Potrebno bi bilo vzpostaviti enoten sistem merjenja ključnih dejavnikov po posameznih državah članicah za privatni in javni sektor. Pri tem je pomembna enotna metodologija. Eden izmed glavnih ciljev magistrske naloge je ovrednotiti učinek sprejete LPD skozi analizo časov trajanja plačil, ki pa je v veliki meri otežen zaradi nepopolnih podatkov. Z željo po večji gotovosti o reprezentativnih rezultatih sem za razlago nejasnih in nepopolnih podatkov nekajkrat neuspešno kontaktirala Intrum Justitio. SURS, Eurostat, Statistics Austria in Statistics Netherlands pa mi pri iskanju podatkov na temo plačilne discipline niso znali pomagati, saj tovrstnih podatkov sami ne zbirajo. Pri tem sem ugotovila, da je ključna institucionalna pomanjkljivost implementirane LPD v tem, da na ravni Evropske Unije sprejemamo zakonodajo za katero ne vemo niti kakšne učinke ima.

Kot možne rešitve pri problematiki plačilnih zamud se v literaturi in izvedenih raziskavah na temo plačilnih zamud navajajo spodbude takojšnjih plačil z uporabo popustov za predplačila, zagotovitev podporne zakonodaje, plačevanje s spodbujanjem elektronskih plačil in učinkovitosti tovrstnih sistemov, izboljšanje pretoka finančnih sredstev za mala podjetja in uvajanje novih finančnih produktov za mala podjetja, izboljšanje pretoka informacij povezanih s plačilnim vedenjem, izboljšanje pretoka kreditnih informacij za oceno tveganja, spodbujanje k boljšim praksam upravljanja kreditov, spoprijemanje s težavami v sektorjih z nepopolno konkurenco (Wilson, 2008; Wongsaraj & Miller, 2017). Vsekakor pa je potrebno sprejeto zakonodajo težiti k temu, da se število plačilnih zamud manjša, omogoča učinkovito izterjavo dolgov ob upoštevanju specifik posameznega sektorja ter nedvomljivo in jasno definira posamezne določbe pri čemer ne krši pogodbene svobode.

## LITERATURA IN VIRI

1. ACCA Global. (2015, februar). *Ending late payment*. Pridobljeno 1. januarja 2018 iz <https://www.accaglobal.com/us/en/technical-activities/technical-resources-search/2015/february/ending-late-payment.html#>
2. Accounting Coach. (brez datuma). *What is an early payment discount?* Pridobljeno 10. marca 2018 iz <https://www.accountingcoach.com/blog/what-is-an-early-payment-discount>
3. AJPES. (2017a, 12. marec). *Obvezni večstranski pobot*. Pridobljeno 10. novembra 2017 iz [https://www.ajpes.si/bonitetne\\_storitve/vecstranski\\_pobot/obvezni/opredelitev\\_zamude#b100](https://www.ajpes.si/bonitetne_storitve/vecstranski_pobot/obvezni/opredelitev_zamude#b100)
4. AJPES. (2017b, 12. marec). *Skupno spodbujanje plačilne discipline v državi*. Pridobljeno 10. novembra 2017 iz [https://www.ajpes.si/doc/Bonitete/Pobot/Spodbujanje\\_placilne\\_discipline\\_GZS\\_23\\_6\\_2010.pdf](https://www.ajpes.si/doc/Bonitete/Pobot/Spodbujanje_placilne_discipline_GZS_23_6_2010.pdf)
5. AJPES. (2018). *Objave v postopkih zaradi insolventnosti*. Pridobljeno 4. novembra 2018 iz [https://www.ajpes.si/Uradne\\_objave/eObjave\\_v\\_postopkih\\_zaradi\\_insolventnosti/Porocila](https://www.ajpes.si/Uradne_objave/eObjave_v_postopkih_zaradi_insolventnosti/Porocila)
6. AJPES. (brez datuma a). *Statistike plačilnega prometa*. Pridobljeno 21. aprila 2018 iz [https://www.ajpes.si/Statistike/Statistike\\_placilnega\\_prometa/Neporavnane\\_obveznosti/Splosno](https://www.ajpes.si/Statistike/Statistike_placilnega_prometa/Neporavnane_obveznosti/Splosno)
7. AJPES. (brez datuma b). *Poslovni subjekti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi: 2003–2017*. Pridobljeno 21. aprila 2018 iz [https://www.ajpes.si/Statistike/Statistike\\_placilnega\\_prometa/Neporavnane\\_obveznosti/Porocila#b250](https://www.ajpes.si/Statistike/Statistike_placilnega_prometa/Neporavnane_obveznosti/Porocila#b250)
8. Bag, S. (2018). *Economic Analysis of Contract Law: Incomplete Contracts and Asymmetric Information*. Cham: Palgrave Macmillan.
9. Banka Slovenije. (2010). *Poročilo o finančni stabilnosti*. Ljubljana: Banka Slovenije.
10. Bilotta, C. (2013). Ending the Commercial Siesta: The Shortcomings of European Union Directive 2011/7 on Combating Late Payments in Commercial Transactions. *Brooklyn Journal Of International Law*, 38(2), 699–728.



11. Birmingham, P. & Wilkinson, D. (2003). Using research instruments. *A guide for researchers*. London: RoutledgeFalmer.
12. Bregar, L., Ograjenšek, I. & Bavdaž, M. (2005). *Metode raziskovalnega dela za ekonomiste: Izbrane teme*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Connell, W. (2014, september). *The Economic Impact of Late Payments*. Bruselj: Generalni direktorat za gospodarske in finančne zadeve.
14. Di Lorenzo, V. (2007). Business ethics: Law as a determinant of business conduct. *Journal of Business Ethics*, 71(3), 275–299.
15. Ene, C. (2015). The late payment under the EU legislation. *Juridical Tribune Journal*. 5(2), 291–300.
16. Evropska komisija. (2016a, 26. avgust). *Evaluation of the Late Payment Directive/ REFIT Evaluation Accompanying the document Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the implementation of Directive 2011/7/EU on combating late payment in commercial transactions*. Bruselj: Generalni direktorat za notranji trg, industrijo, podjetništvo ter mala in srednja podjetja.
17. Evropska komisija. (2016b, 26. avgust). *Poročilo o izvajanju Direktive 2011/7/EU Evropskega parlamenta in Sveta z dne 16. februarja 2011 o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih*. Poročilo komisije Evropskemu parlamentu in Svetu. Bruselj: Evropska komisija.
18. Evropska komisija. (2017a, 10. oktober). *Late Payment Directive*. Evropska komisija: Rast, notranji trg, industrija, podjetništvo ter MSP. Pridobljeno 10. oktobra 2017 iz [https://ec.europa.eu/growth/smes/support/late-payment\\_sl](https://ec.europa.eu/growth/smes/support/late-payment_sl)
19. Ferrando, A. & Mulier, K. (2013). Do firms use the trade credit channel to manage growth? *Journal of Banking & Finance*, 37, 3035–3046.
20. Gray, S. (1997). *Who Needs a Late Payment Law?* v Wilson, N. (2008). An investigation into payment trends and behaviour in the UK: 1997–2007. Leeds: University Business School, Credit Management Research Centre.
21. Grigonytė, I. & Maknickienė, N. (2014). Impact of the European Payment Index on key macroeconomic and social indicators of a country. *Business, Management and Education* 12(1), 60–73.
22. Guariglia, A. & Mateut, S. (2006). Credit channel, trade credit channel, and inventory investment: Evidence from a panel of UK firms. *Journal of Banking & Finance*, 30(10), 2835–2856.
23. Gunningham, N., Grabosky, P. & Sinclair, D. (1998). *Smart Regulation: Designing Environmental Policy*. Oxford: Oxford University Press.
24. Gunningham, N. & Sinclair, D. (2017). Smart regulation, v Drahos, P. (Ed.), *Regulatory Theory: Foundations and applications* (str. 133–148). Australia: ANU Press.
25. Hausemer, P., Rzepecka, J., Lofstrom, F., Eparvier, P., Rivoire, L., Gallo, C. & Maroulis, N. (2015, 20. november). *Ex-Post Evaluation of Late Payment Directive*. Valdani, Vicari Associati, Tehnopolis Group, Ernst & Young za Evropsko Komisijo. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

26. Hegarty, W. H. & Sims, H. P. Jr. (1978). Some determinants of unethical decision behavior: An experiment. *Journal of Applied Psychology*, 63(4), 451–457.
27. Hermalin, B., E., Katz, A., W. & Craswell, R., (2007). Contract Law v Polinsky, A., M. & Shavell, S., (2007). Handbook of Law and Economics, 1, 3–138.
28. Howorth, C. & Wilson, N. (1998). Late payment and the small firm: an examination of case studies. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 5(4), 307–315.
29. Hussey, J. & Hussey, R. (1997). *Business Research. A Practical Guide for Undergraduate and Postgraduate Students*. Basingstoke: Macmillan Press.
30. Intrum Justitia. (2007). European Payment Index 2007. (Stockholm: Intrum Justitia). Pridobljeno 3. novembra 2017 iz [https://www2.intrum.es/files/EPI2007\\_Primavera.pdf](https://www2.intrum.es/files/EPI2007_Primavera.pdf)
31. Intrum Justitia. (2008). European Payment Index 2008. (Stockholm: Intrum Justitia). Pridobljeno 3. novembra 2017 iz [https://www.humanitech.it/wp-uploads/2009/02/2008\\_9\\_16\\_epi\\_eng\\_2008.pdf](https://www.humanitech.it/wp-uploads/2009/02/2008_9_16_epi_eng_2008.pdf)
32. Intrum Justitia. (2009). European Payment Index 2009. (Stockholm: Intrum Justitia). Pridobljeno 3. novembra 2017 iz [https://cebre.cz/dokums\\_raw/epi\\_uk2009secure.pdf](https://cebre.cz/dokums_raw/epi_uk2009secure.pdf)
33. Intrum Justitia. (2010). European Payment Index 2010. (Stockholm: Intrum Justitia). Pridobljeno 3. novembra 2017 iz [https://www.intrum.com/globalassets/corporate/ir/annual-reports/ijar\\_2010\\_en.pdf](https://www.intrum.com/globalassets/corporate/ir/annual-reports/ijar_2010_en.pdf)
34. Intrum Justitia. (2011). European Payment Index 2011. (Stockholm: Intrum Justitia). Pridobljeno 3. novembra 2017 iz [http://aicswb.it/documenti/2011/INTRUM%20EPI\\_2\\_11.pdf](http://aicswb.it/documenti/2011/INTRUM%20EPI_2_11.pdf)
35. Intrum Justitia. (2012). European Payment Index 2012. (Stockholm: Intrum Justitia). Pridobljeno 3. novembra 2017 iz <https://www.suedwesttextil.de/download/uploads/388>
36. Intrum Justitia. (2013). European Payment Index 2013. (Stockholm: Intrum Justitia). Pridobljeno 3. novembra 2017 iz [http://www.w-t-w.org/en/wp-content/uploads/2013/11/IJ\\_EPI\\_2013\\_UK\\_SEC.pdf](http://www.w-t-w.org/en/wp-content/uploads/2013/11/IJ_EPI_2013_UK_SEC.pdf)
37. Intrum Justitia. (2014). European Payment Index 2014. (Stockholm: Intrum Justitia). Pridobljeno 3. novembra 2017 iz <http://poslovnportal.si/library/EPI2014.pdf>
38. Intrum Justitia. (2017). European Payment report 2017. (Stockholm: Intrum Justitia). Pridobljeno 3. novembra 2017 iz <https://www.intrum.com/media/2634/epr2017.pdf>
39. Isaac Kwame Essien, O. (2017). Delaying Payments after the Financial Crisis: Evidence from EU Companies. *Acta Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 65(2), 447–463.
40. Kaptein, M. (1998). The ethics thermometer: An audit-tool for improving the corporate moral reputation. *Corporate Reputation Review*, 2(1), 10–15.
41. Kaptein, M. (2008). Developing and testing a measure for the ethical culture of organizations: The corporate ethical virtues model. *Journal of Organizational Behavior*, 29(7), 923–947.
42. Kazlauskienė, V. & Christauskas, Č. (2008). Business valuation model based on the analysis of business value drivers. *Engineering economics*, 2, 23–31.

43. Kovač, M. (2017). *Business-to-business transactions: a comparative analysis of legal measures vs. soft-law instruments for improving payment behaviour*. Bruselj: Country Legal Research for Slovenia. Evropska komisija: Generalni direktorat za finančno stabilnost, finančne storitve in unijo kapitalskih trgov.
44. Kovač, M. (2016). *Competition law and behavioural evidence in a courtroom?* V: Kovač, M. (ur.) & Vandenberghe, A. (ur.). (2016). *Economic evidence in EU competition law. European studies in law and economics, 18*. Cambridge: Antwerp: Portland: Intersentia. cop. 2016, 106–112.
45. Kovač, M., & Zajc, K. (2010). Uvod v pogodbeno pravo (ekonomska analiza pogodbenega prava).
46. Lee, Y., W. & Stowe, J., D. (1993). Product Risk, Asymmetric Information, Trade Credit. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 28(2), 285–300.
47. Logsdon, J., M., & Yuthas, K. (1997). Corporate Social Performance, Stakeholder Orientation, and Organizational Moral Development. *Journal Of Business Ethics*, 16(12/13), 1213–1226.
48. Mare, D. O. da Empoli, Radic N. & Fiordelisi F. (2012). *Government late payments: the effect on the Italian economy*. Financial Intermediation Network of European Studies.
49. Paul, S.Y. (2007). Trade credit: a taste of things to come, credit management. *Journal of the Institute of Credit Management*, 38–41.
50. Paul, S. & Boden, R. (2008). The secret life of UK trade credit supply: setting a new research agenda. *The British Accounting Review*, 40 (3), 272–281
51. Paul, S. & Boden, R. (2011). Size matters: the late payment problem. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(4), 732–747.
52. Paul, S. Y., Devi, S., & Teh, C. G. (2012). Impact of late payment on Firms' profitability: Empirical evidence from Malaysia. *Pacific-Basin Finance Journal*, 20, 777–792.
53. Pejic-Bach., M. (2003). Surviving in an environment of financial indiscipline: a case study from a transition country. *System Dynamics Review*, 19(1), 47–74.
54. Petrol d. d. (2017, 14. december). *Politika upravljanja družbe Petrol d.d.* Ljubljana: Petrol d.d. Pridobljeno 21. aprila 2018 iz [https://www.petrol.si/sites/www.petrol.si/files/attachment/politika\\_upravljanja\\_druzbe\\_petrol\\_d.d.%2C\\_ljubljana\\_-\\_december\\_2017.pdf](https://www.petrol.si/sites/www.petrol.si/files/attachment/politika_upravljanja_druzbe_petrol_d.d.%2C_ljubljana_-_december_2017.pdf)
55. Petersen, M. A. & Rajan, R. G. (1995). The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships. *Quarterly Journal of Economics*, 110, 407–443.
56. Petersen, M., A. & Rajan, R., G. (1997). Trade Credit: Theories and Evidence. *The Review of Financial Studies*, 10, 661–691.
57. Pike, R.H. & Cheng, N. (2002). Trade credit, late payment and asymmetric information. Bradford, Working Paper, št. 02/09. Bradford University, School of Management.
58. Polinsky, A., M. & Shavell, S. (2000). The Economic Theory of Public Enforcement of Law. *Journal Of Economic Literature*, 38(1), 45–76.

59. Prašnikar, J., Pahor, M. & Cirman, A. (2004). Late payments in Accession Countries: Causes and International Comparison. *The Journal of Entrepreneurial Finance*, 9(1), 51–72.
60. CICM. (brez datuma). *Prompt Payment Code*. Pridobljeno 4. marca 2018 iz <http://www.promptpaymentcode.org.uk/>
61. Robertson, D. C. & Rymon, T. (2001). Purchasing agents' deceptive behavior: A randomized response technique study. *Business Ethics Quarterly*, 11(3), 455–479.
62. Schnatterly, K. (2003). Increasing firm value through detection and prevention of whitecollar crime. *Strategic Management Journal*, 24(7), 587–614.
63. Slovenski inštitut za revizijo. (1997). *Kodeks poslovnofinančnih načel*. Pridobljeno 21. aprila 2018 iz [http://www.si-revizija.si/sites/default/files/fin-kodeks\\_posfin\\_nacel-celotno.pdf](http://www.si-revizija.si/sites/default/files/fin-kodeks_posfin_nacel-celotno.pdf)
64. Smith, J., K. (1987). Trade Credit and Information Asymmetry. *Journal of Finance*, 42(4), 863–872.
65. Sporočilo Komisije. (2014, 15. julij). *Boj proti nepoštenim trgovinskih praksam v verigi preskrbe s hrano med podjetji*. Sporočilo Komisije Evropskemu parlamentu, Svetu, Evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in odboru regij, COM(2014) 472.
66. Statistični urad Republike Slovenije. (2017, 13. oktober). *Desezoniranje časovnih vrst*. Splošna metodološka pojasnila. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
67. Statistični urad Republike Slovenije. (brez datuma). *Demografija podjetij*. Pridobljeno 5. avgusta 2018 iz [https://pxweb.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko/14\\_poslovni\\_subjekti/03\\_14184\\_demogr\\_podj/03\\_14184\\_demogr\\_podj.asp](https://pxweb.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko/14_poslovni_subjekti/03_14184_demogr_podj/03_14184_demogr_podj.asp)
68. Šalamon, T., Milfelner, B., & Belak, J. (2015). Late Payments and Ethics of Management: Possible Solutions for Local Economies. *Lex Localis – Journal of Local Self-Government* 13(3), 351–373.
69. Šalamon, T., Milfelner, B., & Belak, J. (2016). Late payments explained by ethical culture. *Journal for East European Management Studies*, 21(4), 458–488.
70. Šalamon, T., Milfelner, B., & Belak, J. (2017). Ethical culture as a predictor of late payments. *Kybernetes*, 46(4), 1–36.
71. Šalamon, T. & Meško, M. (2015). Vpliv dejavnikov na ravni podjetja in ravni dejavnosti na plačilno disciplino podjetij. *Revija za univerzalno odličnost*, 4(2), 33–46.
72. Šalamon, T. & Meško, M. (2016). Can an Ethical Work Climate Influence Payment Discipline? *Journal of Industrial Engineering and Management*, 9(1), 73–89.
73. Stražišar, N., Strnad, B. & Štemberger P. (2015). *Nacionalni računi o gospodarski krizi v Sloveniji*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
74. Tot, I. (2016). Late Payment Directive: Recent and Pending Cases at the Court of Justice. *InterEULawEast*, 3, 71–86.
75. Tsai, C. Y. (2011). On delineating supply chain cash flow under collection risk. *International Journal of Production Economics*, 129(1), 186–194.

76. UNIDROIT. (2013, 2. december). *Article 1.1 Freedom of contract*. Pridobljeno 20. junija 2018 iz <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2010/414-chapter-1-general-provisions/863-article-1-1-freedom-of-contract>
77. USLegal. (brez datuma). *Freedom of Contract Law and Legal Definition*. Pridobljeno 10. avgusta 2018 iz <https://definitions.uslegal.com/f/freedom-of-contract/>
78. Vilà Costa, B. (2016, 28. junij). Las directivas de morosidad 2000/35/CE y 2011/7/UE y el pago a proveedores de la administración, ante el Tribunal de justicia de la UE: Por una interpretación coherente con el *acquis*. *Àrea de Dret Internacional Privat*. Pridobljeno 20. avgusta 2018 iz <http://blogs.uab.cat/adipr>
79. Vojinović, B., Mikac, M. & Oplotnik, Ž. J. (2013). The microeconomics of regional development: Measuring convergences of local and regional business cycles. *Lex Localis – Journal of Local Self-Government*, 11(3), 777–797.
80. Voller, T., & Molling, M. (2015). EU Late Payment Directive in Place in Member States, Needs More Promotion for Creditors to Reap Benefits. *Business Credit*, 117(7), 4–9.
81. Williams, Charles & Scott LTD. (brez datuma). *Impact of Bad Debt Write-Off On Sales/Day Sales Outstanding*. Pridobljeno 30. maja 2018 iz <http://wscollects.com/wp-content/uploads/2016/05/wcs-impact-of-bad-debt.pdf>
82. Wilner, B.S. (2000). The Exploitation of Relationships in Financial Distress: The Case of trade Credit, *Journal of Finance*, 55(1), 153–178.
83. Wilson, N. (2008). *An investigation into payment trends and behaviour in the UK: 1997–2007*. Credit Management Research Centre. Leeds: University Business School.
84. Wu, W., Firth, M. & Rui, O. M. (2014). Trust and the provision of trade credit. *Journal of Banking & Finance*, 39, 146–159.
85. Wongsaroj, S. & Miller, T. (2017). *The Domino Effect: the impact of late payments*. Pridobljeno 20. junija 2018 iz <https://www.sage.com/en-us/blog/wp-content/uploads/sites/2/2017/12/Domino-Effect-Late-Payments-Research-Sage.pdf>