

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**VLOGA IZTERJAV V MAJHNIH IN SREDNJE VELIKIH
GRADBENIH PODJETIJ**

Ljubljana, oktober 2017

ANDREJ OPEC

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Andrej Opec, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Vloga izterjav v majhnih in srednje velikih gradbenih podjetjih, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem red. prof. dr. Boštjanom Antončičem.

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil 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 poskrbel, 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 plagiatstvo – 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 plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil 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 _____

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 TERJATEV IN NJEN POMEN	3
1.1 Delitev terjatev	4
1.2 Financiranje podjetij	4
1.3 Razvrščanje na majhna in srednje velika podjetja	5
2 NAČINI POPLAČILA TERJATEV.....	6
2.1 Pobot	6
2.2 Cesija	7
2.3 Izvršba.....	7
2.4 Izvensodna poravnava.....	9
2.5 Telefonska izterjava.....	9
2.6 Asignacija	10
2.7 Akreditiv	10
3 ZAVAROVANJE TERJATEV	11
3.1 Slovenski podjetniški sklad	12
3.2 Bančna garancija.....	13
3.3 Pogodbena kazen	16
3.4 Hipoteka.....	16
3.5 Poroštvo	17
3.6 Izvršnica.....	18
4 PLAČILNA DISCIPLINA.....	20
4.1 Bonitetna ocena.....	20
4.2 Plačilni roki in disciplina v Sloveniji.....	21
4.3 Plačilna disciplina v Evropski uniji	24
5 FAKTORING	28
5.1 Pravi in nepravi faktoring	28
5.2 Odkup terjatev.....	29
5.3 Tihi odkup terjatev.....	30
6 GRADBENIŠTVO V SLOVENIJI	30
7 RAZISKAVA O VLOGI TERJATEV V MAJHNIH IN SREDNJIH VELIKIH GRADBENIH PODJETIJ.....	33
7.1 Opredelitev hipotez.....	33

7.2	Metodologija.....	33
7.3	Merjenje spremenljivk.....	34
7.4	Opis vzorca.....	34
7.5	Analiza rezultatov.....	36
7.5.1	Opisne statistike.....	36
7.5.2	Preveritev hipotez.....	41
7.5.3	Ugotovitve.....	47
SKLEP.....		49
LITERATURA IN VIRI.....		51

PRILOGA

KAZALO TABEL

Tabela 1:	Razlika med bančno garancijo in akreditivom.....	15
Tabela 2:	Število podjetij v dejavnosti gradbeništvo v letih 2008-2015.....	31
Tabela 3:	Prihodki v gradbeništvo v letih 2008-2015 (v 000 EUR).....	32
Tabela 4:	Preizkus hipoteze H1a.....	43
Tabela 5:	Preizkus hipoteze H1b.....	44
Tabela 6:	Preizkus hipoteze H2c.....	46
Tabela 7:	Preizkus hipoteze H2d.....	46
Tabela 8:	Preizkus hipoteze H2e.....	47

KAZALO SLIK

Slika 1:	Primer izvršnice.....	19
Slika 2:	Povprečni znesek dospelih neporavnanih obveznosti iz naslova izvršnice za pravne osebe po mesecih (v EUR).....	20
Slika 3:	Št. pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni neprekinjeno (po mesecih).....	23
Slika 4:	Povprečni dnevni znesek neporavnanih dospelih obveznosti nad 5 dni neprekinjeno po mesecih (v EUR).....	23
Slika 5:	Odstotek podjetij, ki ima težave zaradi plačilne nediscipline, in vrste posledic, ki nastanejo zaradi nje (v %).....	25
Slika 6:	Pravočasno plačilo poveča zaposljivost (v %).....	26
Slika 7:	Prošnja za podaljšanje plačilnih rokov (v %).....	27

Slika 8: Vzroki za zamudo pri plačilih (v %)	27
Slika 9: Dospеле neporavnane obveznosti nad 5 dni neprekinjeno v gradbeništvu v letih 2014-2015 (v EUR)	32
Slika 10: Delež anketiranih majhnih in srednje velikih gradbenih podjetij (v %)	35
Slika 11: Največ poslovno sodelujemo z (v %)	35
Slika 12: Naziv izpolnjevalca ankete (v %)	36
Slika 13: Pred začetkom poslovnega sodelovanja preverimo boniteto bodočega poslovnega partnerja (v %)	36
Slika 14: V primeru, da so reference bodočih poslovnih partnerjev negativne, zavrնemo sodelovanje z njimi (v %)	37
Slika 15: Svoje terjatve zavarujemo (v %)	37
Slika 16: Terjatve zavarujemo na naslednje načine (v %)	38
Slika 17: V primeru zamud s plačili s strani kupcev prekinemo sodelovanje z njimi (v %)	38
Slika 18: Plačilna disciplina v Sloveniji se izboljšuje (v %)	39
Slika 19: Proračunski uporabniki so boljši plačniki kot zasebna podjetja (v %)	39
Slika 20: Tuja podjetja so boljši plačniki, kot domača podjetja (v %)	40
Slika 21: Neplačane terjatve nas ovirajo pri poslovanju (v %)	40
Slika 22: Gradbena podjetja so slabši plačniki, kot preostala podjetja v drugih panogah (v %)	41
Slika 23: Drugi načini poplačila terjatev (v %)	42
Slika 24: Različni načini izterjave (v %)	42
Slika 25: Odstop terjatev realiziramo (v %)	45
Slika 26: S faktor hišo imamo sklenjeno letno pogodbo (v %)	45

UVOD

Poplačilo opravljenih storitev je za podjetje končni cilj vsakega začetega procesa, kajti le s plačilom lahko podjetje ustvari dodano vrednost, dobiček in si priskrbi sredstva za nadaljnjo rast. Na žalost se v današnjih gospodarskih razmerah velikokrat zgodi, da kupec ne poravnava svojih obveznosti ter tako povzroči težave za svojega dobavitelja. Ti se morajo nato posluževati izterjave svojih terjatev in jim ti postopki onemogočajo osredotočenje na svoje delo. Predvsem v majhnih podjetjih to pomeni veliko težavo, saj se podjetja ukvarjajo s tem, kako preživeti in ne kako ustvarjati. Z neplačilom svojih terjatev posledično podjetja sama zaidejo v plačilne težave in ne poravnajo svojih obveznosti ter se tako vrtijo v začaranem krogu. V kolikor se podjetjem nabere preveč neplačanih terjatev, to vodi v likvidnostne težave, ki so velikokrat za podjetja preveliko breme in podjetja vodijo v insolventne postopke.

V primeru, da se pojavijo težave s poplačili njihovih terjatev, se lahko podjetja poslužijo pomoči drugih podjetjih, ki se ukvarjajo z izvensodno izterjavo. Poznamo več različnih možnosti za pomoč pri izterjavi svojih terjatev. Velikokrat majhna in srednje velika podjetja nimajo zadosti izobraženih kadrov za učinkovito izterjavo, kar pripelje do likvidnostnih težav. Eden izmed načinov zaščite pred neplačili je tudi faktoring, ki je finančna storitev, s katero se prodajalci refinancirajo na podlagi dolgoročne pogodbe (Jus, 2005).

Prav tako je za podjetja zelo pomembno, da sodelujejo z dobro stoječimi poslovnimi partnerji, ki nimajo likvidnostnih težav in jim poslovni partnerji pravočasno poravnajo njihove terjatve. Podjetja morajo dobiti vpogled v poslovanje svojih poslovnih partnerjev, kar jim omogočajo bonitetna podjetja. Poslovne informacije o posameznih podjetjih nudijo celovit vpogled v poslovanje podjetij, s katero želite sodelovati oziroma že sodelujete. S tem si zmanjšajo tveganje neplačila opravljenih storitev (Stanič, 2012).

Tudi sama država se je začela zavedati, da poplačilo terjatev vodi k uspešnosti podjetij in gospodarski rasti. Tako je leta 2008 Sodstvo Republike Slovenije uveljavilo portal e-izvršba, kjer lahko vsak upnik vloži izvršbo na podlagi verodostojne listine. S tem so precej olajšali upnikom poplačilo svojih terjatev, sodstvu pa racionalizirali sodni postopek (Volk, 2015).

Kljub vsem prizadevanjem za hitro poplačilo terjatev pa v Sloveniji še vedno obstaja velika plačilna nedisciplina. To potrjuje tudi analiza evropske študije, ki jo vsako leto opravlja evropska organizacija Instrum Justitita, Slovenija pa se v njej uvršča v drugo polovico plačilne lestvice.

Plačilna nedisciplina in likvidnostne težave so do izraza prišle z začetkom krize leta 2008, ko se je začel tudi propad številnih podjetij, ki niso uspeli poplačevati svojih dobaviteljev in kreditov, najetih pri bankah. Največ teh propadlih podjetij je bilo v gradbeništvu. Zaradi asimetričnih informacij pride do motenj v finančnem sistemu, kar pripelje do finančnih kriz.

Posledica je močan upad ekonomske aktivnosti, zato finančni trgi ne morejo učinkovito razporejati sredstev od varčevalcev do investitorjev (Mishkin, 2004).

Po mnenju Mraka (2002) se finančna kriza običajno izraža v kopičenju ekonomskih neravnotežij, napihnjene vrednosti premoženja in nerealnih tečajih domače valute. Po njegovem mnenju so vzroki za finančne krize slabosti v bančnih sektorjih, kjer je upravljanje s kreditnimi tveganji slabo. Eden izmed razlogov za finančne krize je tudi dejstvo, da banke ob razpolaganju z več sredstvi, ki jih plasirajo nepremišljeno, povečujejo svoja slaba posojila. Banke zaradi svoje profitabilnosti dajejo kredite podjetjem, ki v zavarovanje ponudijo precenjene nepremičnine, s katerimi kasneje banke ne morejo pokriti svojih izgub.

Investicije so eden izmed najpomembnejših kazalnikov in pospeševalnikov gospodarske rasti, zato je zelo pomembno, kako se podjetja v panogi gradbeništvo lotevajo samega poplačila svojih terjatev. Namen magistrske naloge je analizirati težave pri plačilih investitorjev in predstaviti uspešnost izterjav gradbenih podjetij. Namen raziskave je preveriti, ali imajo podjetja kljub vsem postopkom izterjav še vedno težave pri likvidnostih sredstvih. Prav tako je namen preučiti, kako si podjetja najhitreje zagotovijo sredstva za nemoteno nadaljevanje poslovanja.

Podjetja morajo za svoje nemoteno poslovanje imeti pravilno kombinacijo odprtih obveznosti in terjatev, zato je zelo pomembno, da v njih deluje kreditna kontrola. Schaeffer (2002) pravi, da prodaja ni prodaja, dokler se račun ne poravna. Do prejetja plačila velja, da je opravljena storitev samo darilo, naloga finančnega oddelka v podjetju pa je darovanje spremeniti v prodajo. Prodaja pa mora obenem poskrbeti, da hkrati zagotovi tudi zmožnost plačevanja obveznosti samega podjetja. Po mnenju avtorice je potrebno najti pravo kombinacijo pravilne izterjave, v njej pa se prepletata umetnost in znanost.

Po mnenju Weltmana in Silbermana (2006) je denarni tok gonilna sila vsakega podjetja. Denar potrebuješ za poplačilo svojih obveznosti, delavcev in za nabavo novega materiala. Brez denarnega toka tako ni mogoče uspešno voditi podjetja. Vendar pa denarnega toka ne smemo razumeti isto kot profit podjetja. To je lahko zelo profitabilno, vendar v kolikor nima v določenem trenutku na bančnem računu na razpolago zadosti sredstev, lahko to vodi v likvidnostne težave. Vodstvo podjetja mora zato nenehno spremljati in nadzirati višino denarnih sredstev na bančnem računu.

Ravno zaradi zagotavljanja denarnega toka se je v zadnjem času v Sloveniji razširil faktoring, ki ga bom skozi teorijo podrobneje predstavil ter analiziral njegove prednosti in slabosti.

Magistrska naloga je sestavljena iz teoretičnega in empiričnega dela. V teoretičnem delu sem uporabil metodo deskripcije, ki temelji na analizi sekundarnih podatkov, torej že zbrana dejstva (članki, knjige, učbeniki, publikacije).

V empiričnem delu magistrske naloge sem uporabil metodo anketiranja. Podatke o samih gradbenih podjetjih sem črpal iz javno dostopnih podatkih s spletnega portala Ajpes, s pomočjo Statističnega urada Republike Slovenije in iz podatkovnih baz bonitetnega podjetja Bisnode. Uporabil sem vprašalnik zaprtega tipa za katero sem uporabil 5-stopenjsko Likertovo ocenjevalno lestvico.

Cilji magistrske naloge so:

- preučiti metode izterjav in kako podjetja najhitreje pridejo do plačil s strani kupcev;
- raziskati kako gradbena podjetja najhitreje pridejo do denarnih sredstev;
- predstaviti s katerimi finančnimi težavami se soočajo gradbena podjetja;
- s pomočjo podatkov pridobljenih iz anketnega vprašalnika v empiričnem delu oblikovati priporočila za izterjavo gradbenih podjetij do investitorjev.

V empiričnem delu sem preveril naslednji hipotezi, kateri bom po raziskavi ovrgel ali potrdil:

- H1: Majhna in srednje velika gradbena podjetja s pomočjo podjetij, ki se ukvarjajo z izterjavo, hitreje pridejo do plačila kupcev.
- H2: Majhna in srednje velika gradbena podjetja s pomočjo faktoringa lažje in ceneje pridejo do denarnih sredstev v primerjavi z bančnimi krediti.

1 TERJATEV IN NJEN POMEN

Izterjava svojih terjatev je končni proces proizvodnega cikla in najpomembnejši dejavnik nadaljnje rasti ter razvijanja podjetja. Podjetje mora znati izterjati terjatve in si s tem zagotovi denarni tok in plačilno sposobnost. Paziti mora, da nima podjetje previsok delež terjatev ali pa celo premajhen. Prenizek delež terjatev pomeni, da se podjetje preveč ukvarja z izterjavo in kreditno politiko, kar se pogosto odraža na izgubljanju poslov. Previsok delež terjatev pa pomeni preslabo izterjavo, kar vodi v povečanje dolga in izgube podjetja (Marriot & Marriot, 2000).

Terjatve so na premoženjskopравnih in drugih razmerjih zasnovane pravice, na podlagi katerih lahko od določene osebe zahtevamo plačilo dolga, v primeru danih predplačil pa dobavo ali opravilo določene storitve. V vsakem primeru, razen v primeru danih predplačil, gre za vzporejanje pogodbene pravice ene stranke, da dobi denar, z ustrezno obveznostjo druge pogodbene stranke, da izpolni obveznost (Slovenski inštitut za revizijo, 2016).

V praksi terjatev nastane, ko dve pogodbeni stranki podpišeta pogodbo o sodelovanju, na podlagi katere ena stranka opravi storitev za drugo, ta pa je zavezana k plačilu za opravljeno storitev. Stranki plačilne pogoje podrobneje določita v pogodbi o sodelovanju. Po opravljeni in dostavljeni storitvi upnik dolžniku izda račun, ki dolžnika zavezuje k plačilu za opravljeno storitev. Za upnika je pomembno, da izda račun takoj ob opravljeni in dobavljeni storitvi, saj z izdajo računa začne teči plačilni rok (Puharič, 2006).

Po mnenju Weltmana in Silbermana (2006) je nepravilno izdan račun prvi možni vzrok zamude pri plačilu. Upnik mora v primeru nepravilno izdanega računa, le-tega namreč ponovno izdati, s čimer se mu podaljša čas do dejanskega poplačila za opravljeno storitev, kar vpliva na zmanjšan denarni tok upnika.

Terjatev je pravica upnika, da od dolžnika zahteva poplačilo opravljene storitve v določenem roku. Čeprav ima vsak račun določen rok za plačilo, veliko podjetij tega roka ne spoštuje, s čimer povzročijo likvidnostne težave svojim dobaviteljem. Po preteku roka za plačilo upnik začne z izterjavo svojega dolžnika. Pogosto pri tem sam ni uspešen, zato terjatev odstopi zunanjim podjetjem, ki se ukvarjajo z izvensodno ali sodno izterjavo. V procesu izterjave pa je izjemno pomembno, da upnik skrbi, da njegova terjatev ne zastara, saj v primeru zastaranja ugasne tudi njegova pravica do poplačila (Schaeffer, 2002).

1.1 Delitev terjatev

Terjatve delimo po različnih kategorijah (Slovenski inštitut za revizijo, 2016):

- dolgoročna terjatev je terjatev, ki zapade v plačilo v obdobju, daljšem od leta dni po datumu bilance stanja,
- kratkoročna terjatev je terjatev, ki zapade v plačilo v obdobju, krajšem od leta dni po datumu bilance stanja,
- sporna terjatev je terjatev, ki sproži med upnikom in dolžnikom spor, ki ga rešuje sodišče,
- predujem (predplačilo, avans) je vnaprejšnje plačilo dobavitelju za obveznost, ki še ni zapadlo v plačilo. Pri kupcu je terjatev do dobavitelja, pri dobavitelju pa obveznost do kupca.

1.2 Financiranje podjetij

Po mnenju Becchetta in Trovata (2002) so majhna in srednje velika podjetja motor gospodarske rasti in prispevajo k družbenemu razvoju z ustvarjanjem novih podjetij in delovnih mest. Zato morajo tudi vlade posamezne države spodbujati rast in razvoj majhnih in srednje velikih podjetij. Zlasti inovativna majhna in srednje velika podjetja, ki imajo inovativna znanja, so gonilo razvoja v gospodarstvu in s tem gonilna sila celotnega družbenega razvoja.

Majhna in srednje velika podjetja se na začetku poslovanja soočajo s težavo, kako pridobiti začetni kapital ter s tem prepotrebna sredstva za nadaljnjo rast. Hines in Thaler (1995) nakazujeta, da se podjetja lahko razvijajo in vlagajo v razvoj le, če ustvarjajo pozitiven denarni tok ter si s tem zagotovijo prepotrebno financiranje in zmanjšujejo zunanje zadolževanje. Meyer (1998) trdi, da so poslovne banke najpomembnejši vir zunanjega financiranja majhnih in srednje velikih podjetij, saj se le-ta za pridobitev denarnih sredstev in drugih finančnih storitev zanašajo prav na banke.

V kolikor bi imela vsa podjetja, ne glede na njihovo velikost, enake možnosti za financiranje, ne bi prihajalo do težav pri finančnih strukturah podjetja. Pomanjkljivosti kapitalskega trga povzročajo kreditno omejevanje, kar do vodi do težav pri investicijah in rasti podjetja (Stiglitz & Weiss, 1981).

Fazzari et al. (1988) trdijo, da finančne omejitve na kapitalskih trgih vplivajo na naložbe in poudarjajo, da je povezava med finančnimi omejitvami in naložbami odvisna od velikosti podjetja. Manjše je podjetje, težje je pridobiti vire financiranja.

Podjetja so odvisna od različnih virov financiranja, tako notranjih kot zunanjih. Bančna posojila in dobaviteljski krediti so najpogostejši vir financiranja majhnih in srednje velikih podjetij. Medtem ko so bančna posojila najcenejši vir financiranja, trgovinski oz. dobaviteljski krediti zaradi možnosti izpogajanja odloga plačila s strani dolžnika sodijo med najdražje vire financiranja (Petersen & Rajan, 1994). Cuñat (2007) trdi, da si lahko v primeru dobaviteljskih kreditov z dogovorom o odlogu plačila podjetja pri svojih dobaviteljih izboljšajo finančne vzvode. Prodajalec namreč pri običajnem poslovanju pridobi informacije o dejanskem stanju kupčevega posla, ki ni znano finančnim posrednikom, in ima zato prednost pred njimi. En razlog, zakaj se dobavitelji odločajo za dobaviteljskih kreditov je ta, da poznajo svojega poslovnega partnerja in imajo notranje informacije o njegovem poslovanju. (McMillan & Woodruff, 1999). Drugi razlog, da se dobavitelji odločajo za dobaviteljski kredit pa je ta, da zaupajo svojemu poslovnemu partnerju in ne želijo izgubiti stranke, s katero so zadovoljni (Biais & Gollier, 1997; Smith, 1987).

Majhna in srednje velika podjetja morajo imeti sposobno računovodstvo, ki zna operirati s finančnimi postavkami ter vodstvu podjetja prikazovati natančno finančno sliko podjetja. Po mnenju Marriota in Marriota (2000) predstavlja računovodstvo najpomembnejši del majhnih in srednje velikih podjetij, saj je vodenje terjatev, računov in preostalih evidenc bistvenega pomena za poslovanje podjetja. Vodstvo majhnih podjetij namreč nima nadzora nad vodenjem vseh odprtih obveznosti in terjatev, zato mora imeti računovodstvo, ki mu popolnoma zaupa. V kolikor ima podjetje zunanje računovodstvo, mora temu računovodstvu zaupati in se dogovoriti o sprotne obveščanju glede stanja bilanc.

Računovodstvo se pogosto imenuje tudi »jezik poslovanja« (Meigs & Meigs, 1970). Ta jezik sporoča ekonomske informacije ljudem, ki odločajo o vodenju podjetja. Računovodstvo mora vodstvu podjetja sporočati natančne in pravilne informacije, ki med drugim pomagajo pri odločitvah glede dostopa do finančnih sredstev.

1.3 Razvrščanje na majhna in srednje velika podjetja

Zakon o gospodarskih družbah (Ur.l. RS, št. 65/09, v nadaljevanju ZGD-1) na podlagi meril, ki vsebujejo povprečno število delavcev v poslovnem letu, čisti prihodki od prodaje in vrednost aktive, podjetja deli na naslednje družbe:

- Mikro družba je družba, ki izpolnjuje dve od teh meril:
 - povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega deset,
 - čisti prihodki od prodaje ne presegajo 700.000 evrov,
 - vrednost aktive ne presega 350.000 evrov.
- Majhna družba je družba, ki ni mikro družba po prejšnjem odstavku, in ki izpolnjuje dve od teh meril:
 - povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 50,
 - čisti prihodki od prodaje ne presegajo 8.000.000 evrov,
 - vrednost aktive ne presega 4.000.000 evrov.
- Srednje velika družba je družba, ki ni mikro družba po drugem odstavku tega člena ali majhna družba po prejšnjem odstavku, in ki:
 - povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 250,
 - čisti prihodki od prodaje ne presegajo 40.000.000 evrov,
 - vrednost aktive ne presega 20.000.000 evrov.
- Velika družba je družba, ki ni mikro družba po drugem odstavku tega člena ali majhna družba po tretjem odstavku tega člena ali srednje družba po prejšnjem odstavku.

2 NAČINI POPLAČILA TERJATEV

Ko dobavitelj dobavi blago je naslednji korak izstaviti račun in dobiti poplačilo s strani svojega kupca. Terjatev se lahko poplača na različne načine oziroma lahko v računovodstvu terjatev »zapirajo« na več različnih načinov (Grath, 2012).

2.1 Pobot

V kolikor imata sodelujoči podjetji medsebojne obveznosti, se lahko dogovorita za nedenarni način poravnave terjatev in dolgov. Takemu načinu izpolnitve obveznosti pravimo pobot ali kompenzacija. Po določbah Obligacijskega zakonika (Ur.l. RS št. 97/07; Odl. US: 64/16, v nadaljevanju OZ) in Zakona o pravnem postopku (Ur.l. RS št. 73/07-UPB1) je pobot materialnega prava način ugasnitve terjatve. Dolžnik lahko pobota terjatev, ki jo ima proti upniku, če se obe terjatvi glasita na denar ali na druge nadomestne stvari iste vrste in iste kakovosti ter če sta obe terjatvi zapadli. Za pobot ni potrebno pridobiti soglasja obeh strank, ampak je za nastanek pobota dovolj, da ena stran obvesti drugo. Možen je tudi dogovor, ki pa ni nujen, sam zakon pa ne predpisuje posebne oblike. Pobot velja tudi v primeru, da se nasprotna stran se strinja s pobotom in to ne vpliva na zaprtje obeh terjatev (Testen, 2008).

Poleg pobota z dvema strankama poznamo tudi verižno kompenzacijo, kjer se pobotajo obveznosti treh ali več strank. Pobote z več udeleženci pogosto izvajajo podjetja, ki se ukvarjajo specifično samo z verižnimi kompenzacijami, ki iščejo najugodnejšo verigo kompenzacij. V samem krogu v verižni kompenzaciji so udeleženci v pravnem razmerju samo z neposrednim predhodnikom in naslednikom, s preostalimi sodelujočimi v verigi pa

ne (Rejc & Petrovič, 2003). Do predhodnika je sodelujoči upnik, do naslednika pa dolžnik. Od leta 2011 lahko vsako podjetje preko portala e-Pobot v okviru Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju Ajpes), mesečno prijavi svoje obveznosti in kompenzira svoje odprte zapadle obveznosti (Ajpes, 2017c).

Ker so verižne kompenzacije zelo obsežne in običajne, imajo tudi svojo negativno plat. V kolikor podjetje večino svojih terjatev zapre prek kompenzacij, mu preprosto zmanjka denarnih sredstev, ki bi jih potrebovalo za pokritje svojih obveznosti. Teh pa ne more zapreti v okviru kompenzacij, na primer plačila dobaviteljem v tujino. Ta argument je v škodo običajnosti in razširjenosti kompenzacij (Rejs & Petrovič, 2003).

2.2 Cesija

Odstop terjatev ali cesija je pogodba, s katero upnik (cedent) prenese terjatev na novega upnika (cesionar). Pri tej pogodbi se stranki dogovorita, da se terjatev prenese na novega upnika, dolžnik (cedent) pa ostane isti. Ravno zaradi tega, ker ostaja terjatev enaka, ima dolžnik popolnoma enake pravice do novega upnika, kot ga je imel do starega. Pravni položaj upnika se ne poslabša. Pri cesiji velja načelo nevtralnosti in dolžnik nima vpliva na prenos terjatve (Dugar, 2012). Za dolžnika velja, da lahko poravna svojo obveznost cedentu, vse dokler ne dobi potrditve o prenosu terjatve na cesionarja. Do takrat za njega ne velja prenos terjatve na novega upnika in lahko izpolni svojo obveznost cedentu (Ekart, 2005).

2.3 Izvršba

Ko podjetja izkoristijo vse možnosti izvensodne izterjave, terjatev pa še vedno ni plačana, upniki izterjajo svoje terjatve preko sodne poti. Naloga sodišča je, da stranki zagotavlja pravno varstvo v sporih iz osebnih in rodbinskih razmerij, iz delovnih in drugih civilnopravnih razmerij fizičnih ter pravnih oseb, tako da abstraktno pravno normo uporabi glede na ugotovljeno dejansko stanje in izreče pravno posledico (Volk, 2015).

Upnik ima s pomočjo državnih prisilnih sredstev pravico izterjati svojo terjatev na podlagi izvršilnega naslova. Država se je začela zavedati, da poplačilo terjatev vodi k uspešnosti podjetij in gospodarski rasti. Tako je leta 2008 uvedla portal e-izvršba, kjer lahko vsak upnik vloži izvršbo na podlagi verodostojne listine. S tem je država upnikom precej olajšala poplačilo svojih terjatev, sodstvu pa omogočila racionalizacijo sodnega postopka. Dolg se lahko izterja preko sodišča z uvedbo izvršilnega postopka, ki ga je mogoče voditi na podlagi izvršilnega naslova ali na podlagi verodostojne listine (Vrhovno sodišče, 2017).

Izvršilni naslovi so skladno s 17.členom Zakona o izvršbi in zavarovanju (Ur.l. RS št. 3/07, 93/07, 37/08 – ZST-1, 45/08 – ZArbit; Odl.US: 28/09, 51/10, 26/11, 17/13; Odl. US: 45/14; Odl. US: 53/14, 58/14; Odl. US: 54/15 in 76/15, v nadaljevanju ZIZ) naslednji:

- izvršljiva sodna odločba in sodna poravnava,

- izvršljiv notarski zapis,
- druga izvršljiva odločba ali listina, za katero zakon, ratificirana in objavljena mednarodna pogodba ali pravni akt Evropske unije, ki se v Republiki Sloveniji uporablja neposredno, določa, da je izvršilni naslov.

Verodostojne listine so skladno z določbo 23. člena ZIZ naslednje:

- faktura,
- menica in ček s protestom in povratnim računom,
- javna listina (notarski zapis, če v njem ni določena neposredna izvršljivost),
- izpisek iz poslovnih knjig, overjen s strani odgovorne osebe (konto kartica, knjigovodska kartica, izpisek odprtih postavk – vedno podpisano s strani zakonitega zastopnika ali od njega pooblaščen osebe),
- po zakonu overjena zasebna listina,
- pisni obračun prejemkov iz delovnega razmerja v skladu z zakonom, ki ureja delovna razmerja (plačilna listina).

Upnik vloži predlog za izvršbo na podlagi predpisanih obrazcev ali po elektronski poti – portal e-Sodstva. Po letu 2008, ko je parlament Republike Slovenije spremenil ZIZ, se je precej poenostavilo vlaganje izvršb na podlagi verodostojne listine. Za vložitev izvršbe na podlagi verodostojne listine se ne zahteva njena predložitev, vendar pa mora podjetje pravilno navesti dolžnikove podatke in podatke o listini (Vrhovno sodišče, 2017).

Ko vloži upnik predlog za izvršbo na podlagi verodostojne listine, mora v 10 dneh poravnati sodno takso, v nasprotnem primeru sodni sistem samodejno umakne predlog. Upnik lahko predlaga naslednja izvršilna sredstva (Volk, 2015):

- premoženo premoženje,
- denarna sredstva pri organizaciji za plačilni promet (OPP),
- nepremično premoženje,
- stavbno pravico,
- plačo in druge stalne denarne prejemke,
- nematerializirane vrednostne papirje,
- deleže družbenikov v družbah,
- druge premoženjske oz. materialne pravice.

Upnikova odločitev je, na katera izvršilna sredstva bo dal zahtevek. Pri tem si lahko pomaga z javno dostopnimi podatki na spletni strani Ajpesa. Po pravnomočnosti sklepa o izvršbi lahko upnik tudi sam zahteva podatke o dolžnikih in njihovem premoženju. To stori s poizvedbo na pristojnih državnih organih, ki posredujejo podatke o lastništvu nepremičnin, transakcijskih računih, lastništvu motornih vozil, plačah itd. V skladu s 53. členom ZIZ-a lahko dolžnik ugovarja izvršbi, vendar mora vložiti pravilno obrazložen ugovor, sicer se

ugovor smatra kot neutemeljen. V primeru, da dolžnik pravilno vloži ugovor, se izvršba nadaljuje kot tožba v pravnem postopku in delo prevzame sodišče. Upnik in dolžnik se po vložitvi izvršbe lahko dogovorita za odlog same izvršbe do določenega datuma. Če do dogovorjenega datuma upnik sodišča ne obvesti o plačilu celotnega dolga, sodišče nadaljuje s postopkom izvršbe.

Terjatve, ki postanejo pravnomočne s sodno odločbo, zastarajo v roku 10 let, tudi tiste, za katere posebni zakoni določajo krajše zastaralne roke. Zastaralni rok se pretrga, ko dolžnik delno poravnava svoj dolg oz. pisno pripozna terjatve (ZGD-1).

2.4 Izvensodna poravnava

Upnik mora takoj ob zapadlosti pričeti z izterjavo svojih terjatev. Ne sme dovoliti, da bi njegov dolžnik zapadel v likvidnostne težave, obveznosti do upnika pa ne bi bile poplačane. Podjetje mora takoj po izdaji računa stranki spremljati, kaj se dogaja z njo. Z nadaljevanjem izterjave mora ukrepati najkasneje 30 dni po zapadlosti (Elliot & Elliot, 2002). Podjetje mora vnaprej sprejeti odločitev o tem, kako dolgo bo samo poskušalo izterjati svoje terjatve in kdaj bo izterjavo predalo agenciji za izvensodno izterjavo. V Sloveniji imamo kar nekaj agencij, ki se ukvarjajo z domačimi in tujimi izvensodnimi poravnami. Za storitev izvensodne poravnave podjetje podpiše pogodbo z agencijo, ki bo to storitev opravljala in se dogovori za provizijo izterjanega zneska. Provizija je odvisna od več dejavnikov, kot so znesek in starost zapadle terjatve, ter čas v katerem se izterja terjatev.

Izterjava s pomočjo zunanjih agencij je po mnenju Staničeve (2012) precej bolj uspešna kot izterjava, ki jo izvaja podjetje samo. Prednost izterjave prek zunanje agencije je predvsem v tem, da dolžnik odgovorneje pristopi k poplačilu svojih obveznosti. V primerjavi z izterjavo prek izvršbe ima izvensodna izterjava tudi številne druge prednosti. Agencija in dolžnik se lahko dogovorita za obročno odplačevanje dolga, kar v primeru izvršbe ni mogoče. Časovni okvir izterjave je običajno krajši, podjetja pa nimajo stroškov odvetniških storitev. Z izvensodnim terjanjem upnik s tem, ko upnik začne izvensodno terjati dolžniku sporoči, da resno upravlja s svojimi terjatvami in bo dolžnika prednostno obravnaval.

2.5 Telefonska izterjava

Najbolj pristen stisk z dolžnikom se pojavi prek telefonske izterjave. Upnik s telefonsko izterjavo in neposrednim pogovorom vrši določen pritisk na dolžnika, sočasno pa lahko izve razlog, zakaj njegova terjatev še ni bila poplačana. Agencija za izterjavo ima svoj klicni center, kjer zaposleni prek telefona izterjajo dolg do svojih poslovnih partnerjev. Po mnenju Preka (1999) se morajo ti zaposleni ukvarjati zgolj s telefonsko izterjavo. Delo morajo opravljati v istem prostoru, saj se medsebojno motivirajo. Za izterjevalce je pomembno, da pri delu niso preveč čustveni, saj pretirana čustva vplivajo na njihovo samozavest in prepričljivost.

Za telefonske izterjevalce je pomembno (Elliot & Elliot, 2002):

- da poznajo svoje podjetje,
- da podrobno vedo za kakšno terjatev gre,
- da so seznanjeni, kakšen opomin in dopis sta bila poslana na dolžnikov naslov, saj njuna ostrina vpliva na telefonski nastop,
- da si pripravijo scenarije za možne pogovore,
- da si pripravijo odgovore na najpogostejše ugovore.

Čeprav po mnenju Preka (1999) čas ni faktor uspešnosti, je to norma, ki se postavi telefonistu. Zelo pomemben je glas telefonista. Je namreč edini element, po katerem si sogovornik ustvari podobo o tistem, s katerim se pogovarja.

2.6 Asignacija

Asignacija je nakazilo na bančni račun ali na osebni račun posameznika, pri katerem ima asignant pokritje ali kredit z namenom, da se drugi osebi izplača določen znesek ali nakaže kredit na račun nakazovalca. Asignacija je najbolj razširjeno sredstvo indirektnega kreditiranja ali denarnega plačila (Kovač, 2011). Nakazilo po asignaciji je razmerje treh oseb: nakazovalca, nakazanca in prejemnika nakazila teh dveh enostranskih poslov. Pri nakazilu nakazovalec pooblasti nakazanca, da na njegov račun izpolni obveznost prejemniku nakazila, slednjega pa pooblašča, da v svojem imenu sprejme izpolnitev. Pri nakazilu asignacije se dolg niti ne prenese niti ne prevzame in gre za predhodni dogovor med prejemnikom nakazila in nakazovalcem (Kovač, 2011).

V pravni teoriji ločimo tri vrste razmerij, in sicer (Puharič, 2006):

- **abstraktno razmerje** je med nakazancem in prejemnikom nakazila, ker do asignacije med njima ni bilo nobenega pravnega razmerja in je to nastalo šele z izvedenim nakazilom,
- **valutno razmerje** je med nakazovalcem in prejemnikom nakazila, ker dobi prejemnik nakazila denar (valuto) od nakazovalca,
- **kritno razmerje** je med nakazovalcem in nakazancem, ker nakazovalec pokrije dolg oz. izpolni obveznost namesto nakazanca.

2.7 Akreditiv

Akreditiv je dokument, ki nastane z zavezo banke, da bo upravičencu izplačala denarna sredstva na zahtevo naročitelja. Pogoj je, da so do določenega časa izpolnjeni pogoji za nakazila akreditiva, ki so navedeni v zahtevi za akreditiv. Je neodvisen od pravnega posla ali drugega posla, ki ni povezan z odprtjem akreditiva s sprejetjem (Prek & Rems, 1999). Akreditiv mora biti dogovorjen v pisni obliki. Akreditivna banka je v zavezi od trenutka, ko

naročitelju sporoči, da mu je odprla akreditiv, naročnika pa nalog za njegovo odprtje veže od trenutka, ko prispe v banko (Banka Intesa Sanpaolo d.d., 2017).

Poznamo dve vrsti akreditiva. Pri obeh se banka zaveže, da bo izvršila plačilo pod pogoji, ki so določeni v posameznem akreditivu. Prvi je **preklicen akreditiv** in je odprt za določeno obdobje, v kolikor se stranki ne dogovorita drugače. Tega lahko banka vedno spremeni ali prekliče na zahtevo naročitelja, lahko pa tudi spremeni na svojo pobudo, če je to v korist naročitelja. Druga vrsta akreditiva pa je **nepreklicen dokumentarni akreditiv**, ki vsebuje neposredno obveznost banke nasproti upravičencu. Banka v primeru potrditve nepreklicnega akreditiva prevzame obveznost do upravičenca. Obveznost se lahko prekliče samo na podlagi sporazuma med vsemi strankami (Nova KBM d.d., 2017).

Odgovornost banke je, da preveri ali so dokumenti povsem v skladu z zahtevami naročitelja. V kolikor obstajajo v dokumentih nepravilnosti ali pomanjkljivosti, mora banka v najkrajšem možnem času o tem obvestiti naročitelja. Banka sama ne prevzema nobene odgovornosti, če so predloženi dokumenti na videz skladni z navodili naročitelja, prav tako pa ne prevzema nobene obveznosti glede opravljene storitve, ki je predmet odprtega akreditiva (Prek & Rems, 1999).

3 ZAVAROVANJE TERJATEV

Zavarovanje terjatev je instrument, s katerim zavarovalnice izvajajo zavarovanje terjatev. Zavarovanje terjatev lahko ponujajo samo podjetja, ki so v Sloveniji registrirana pri Agenciji za zavarovalni nadzor (Stanič, 2012). Zavarovanje terjatev je za majhna podjetja zahtevna pogodba, saj je relativno kompleksna in predvideva visoko stopnjo kontrole nad izpostavljenostjo, plačilnimi roki in občasnimi poročanji zavarovalnici. Podjetja morajo pred podpisom zavarovalne pogodbe dobro preučiti vse podrobnosti in obveznosti, ki jih ima zavarovanec do zavarovalnice, hkrati pa morajo uskladiti zavarovalne pogoje s svojimi pogoji poslovanja. Zavarovalnice se pogosto tudi sklicujejo na najmanjša odstopanja od zavarovalnih pogojev, določenih v zavarovalni pogodbi, s čimer želijo zavrniti izplačilo škode.

Nekatere pomembne in dobre plati zavarovanja terjatev pri zavarovalnici so (Cuñat, 2007):

- zagotovljeno plačilo v primeru zamude ali insolventnosti dolžnika (v višini dogovorjenega zavarovalnega odstotka in v primeru izpolnjevanja vseh določil zavarovalne pogodbe),
- kakovost dolžnikov je pod nadzorom nevtralne stranke,
- dolžnik izve, da je upnik zavaroval svojo terjatev, v kolikor ne spoštuje dogovorjenih plačilnih rokov,
- zavarovalno polico je možno odstopiti v korist banke ali faktorju, s čimer si upnik izboljša likvidnost.

Na podlagi pogodbe, ki jo zavarovanec sklene z zavarovalnico, plača zavarovanec premijo za primer neplačila s strani dolžnika. Zavarovalnica pokrije dolžnikovo plačilo v primeru insolventnosti (stečaj ali prisilna poravnava) in zaradi neplačila v dogovorjenem roku. V teh primerih zavarovalnica pokrije od 80 do 90 % neto ali bruto zneska odobrene izpostavljenosti ali prometa, odvisno od dogovora pogodbenih strank (Jus, 2013).

V svetu obstajajo različne možnosti zavarovanja terjatve, v Sloveniji pa je najbolj pogost način zavarovanja celotnega portfelja dolžnikov ali del portfelja, ki ga zavarovalnica odobri. Zavarovalnice ponujajo tudi možnost zavarovanja terjatev samo za dolžnike na tujih trgih. Preden stranki podpišeta pogodbo, zavarovanec pošlje zavarovalnici podatke o njegovih poslovnih partnerjih in višini potrebnega limita za vsakega posameznega poslovnega partnerja. Zavarovalnica ob prejemu teh podatkov preveri boniteto kupca in na podlagi pregleda podjetja odobri, delno odobri ali zavrne zahtevek za limit posameznega kupca. Zavarovalnica lahko naknadno ukine limit za kupca, ki se mu spremeni finančna slika tudi po tem, ko je pogodba že podpisana. Zavarovanec in zavarovalnica morata biti zaradi tega neprestano v kontaktu. V pogodbi se določijo plačilni roki, v katerih mora kupec poravnati svoje obveznosti, ter pogoji poročanja in ukrepanja, ki se jih zavarovanec mora držati. V primeru, da pride do prekinitve limita, ima zavarovanec zavarovano dobavljeno blago do prekinitve limita, vso nadaljnjo dobavo pa ne (Grath, 2012).

3.1 Slovenski podjetniški sklad

Podjetja se na začetku svojega poslovanja soočajo z vprašanjem financiranja, ki jim omogoča obstoj in kasneje širitev poslovanja tako na domačem kot tujem trgu. Za pomoč podjetjem pri uresničevanju njihovih poslovnih ciljev, je bil v Sloveniji ustanovljen Slovenski podjetniški sklad. Slovenski podjetniški sklad je javni finančni sklad, ki ponuja ugodne spodbude slovenskim mikro, majhnim in srednje velikim podjetjem. Sklad financira dve skupini podjetij (Slovenski podjetniški sklad, 2017a):

- Majhna in srednje velika podjetja z velikim povpraševanjem, pri katerih obstaja tržna vrzel pri pridobivanju finančnih sredstev,
- posebne skupine majhnih in srednje velikih podjetij ter ostalih podjetij, ki potrebujejo posebne finančne spodbude za prodor na trg ali rast na določenem ranljivem trgu.

Slovenski podjetniški sklad deli finančne spodbude na 4 razvojne faze (Slovenski podjetniški sklad, 2017b):

- v prvi mladim podjetjem podeli zagonsko spodbudo. V tej fazi so podjetja šele na začetku svoje poti, imajo pozitivni gospodarski pomen ter so skladno z analizo tržnih vrzeli ocenjena kot izredno ranljiva skupina na trgu, zaradi česar je ogrožen njihov obstoj. Namen prve faze je spodbujanje ustanovitve in zagona nastajajočih podjetij, razvoj podjetij ter uspešen prenos idej podjetnih posameznikov in skupin v tržno uspešne podjeme, ki imajo pozitiven gospodarski in družbeni pomen.

- V drugi razvojni fazi mladih podjetij (mlajših od 5 let) se za njihov vstop na trg podeli semenski kapital. Holdinški sklad sam ali skupaj z zasebnimi investitorji neposredno soinvestira v obliki konvertibilnega posojila. Tukaj gre za posojila mladim inovativnim podjetjem, ki želijo dokončati svoj produkt, vstopiti na trg in poiskati potencialne kupce. Sklad lahko tudi neposredno vloži kapital skupaj z zasebnimi investitorji in investira v mlada inovativna podjetja, ki že imajo dokončan produkt in ga že tržijo. Pomoč v obliki denarnih sredstev je v tem primeru namenjena za njihovo širitev in rast na domačem ter tujem trgu.
- V tretji fazi razvoja sklad podeli mladim podjetjem tvegan kapital in tako vstopi v njihovo lastniško strukturo ter v upravo skupaj z zasebnimi investitorji s kapitalskimi vložki. Gre za podporo v obliki kapitalskih vložkov in financiranja v hitrorastoča inovativna podjetja skupaj s privatnimi investitorji preko družb tveganega kapitala, ki omogoča mladim inovativnim podjetjem hitro globalno rast.
- Za nemoteno poslovanje in krepitev podjetniške aktivnosti sklad nudi tudi mikrokredite, ki predstavljajo neposredne kredite sklada in jih podeli malim podjetjem po ugodni obrestni meri. Namen finančnega instrumenta je omogočiti majhnim podjetjem, ki v Sloveniji predstavljajo določeno tržno vrzel, dostop do ugodnih virov financiranja. Ti se kažejo v nižji obrestni meri, nižjih zahtevah po zavarovanju, ročnosti kredita in možnostjo koriščenja moratorija pri vračilu kredita ter omejitvijo izvajanja prekomernih postopkov odobritve kredita.
- Sklad malim in srednje velikim podjetjem podeli tudi subvencije za zavarovanje bančnih kreditov. S tem omogočajo hitrejšo, lažje in predvsem cenejše pridobivanje bančnih kreditov za obratna sredstva ali večje investicije, ki omogočajo konkurenčno uveljavljanje na trgu in izboljšajo tržni položaj. Kredit je zavarovan z garancijo sklada, da je za podjetja ugodnejši zaradi nižjih zahtev po zavarovanju, nižjih obrestnih merah, daljši ročnosti kredita in možnosti koriščenja moratorija pri vračanju kredita. Stroški odobritve garancije se ne zaračunavajo.

3.2 Bančna garancija

Bančna garancija je instrument zavarovanja pred različnimi vrstami tveganj, ki nastajajo pri poslovanju. Obligacijski zakonik pravi, da banka z bančno garancijo prevzema obveznost do upravičenca iz garancije, da mu bo poravnala obveznost, katere tretja oseba (naročnik garancije) ob zapadlosti ne bi izpolnila, če bodo izpolnjeni vnaprej določeni pogoji iz garancije. Pri bančni garanciji gre za enostransko obveznostno pogodbo v breme tretjega, pri kateri je zavezan samo garant, upnik (upravičenec iz garancije) pa je zgolj upravičen prejeti izpolnitev (OZ).

Značilnosti garancijskega razmerja iz bančne garancije so zlasti (Ivankovič, 2006):

- bančna garancija velja za dražjo obliko zavarovanja, vendar je ena izmed učinkovitejših sredstev zavarovanja,

- naročnik mora v primeru unovčitve, banki ponuditi jamstvo oziroma ustrezno zavarovati terjatev banke,
- poznamo dve vrsti bančne garancije. Pri odvisni garanciji banka uveljavlja vse ugovore iz temeljnega posla, pri neodvisni pa je zaveza banke abstraktna in banka ne more uveljavljati ugovora iz posla med naročnikom garancije in upravičencem, lahko pa uveljavlja ugovore, ki izhajajo iz same bančne garancije,
- pisna oblika je pogoj za veljavnost bančne garancije.

Majhna in srednje velika podjetja se pogosto znajdejo v težavah, ko želijo pridobiti denarna sredstva za širitev svojega poslovanja. Banke namreč zahtevajo dobra zavarovanja, večinoma hipotekarne in poroštvene kredite. Različne študije so pokazale, da večina majhnih podjetij začne poslovno pot brez vpletenosti finančnih institucij, začetni kapital predstavljajo lastni prihranki in finančna pomoč družine. Vendar za nadaljnjo rast podjetja to običajno ne zadostuje in je potrebna pomoč posojilodajalcev (Meyer, 1998).

Po mnenju Prasada in Levitsky (1996) so razlogi za nepridobitev bančnega posojila sledeči:

- kreditiranje majhnih podjetij se šteje za tvegano. Negotovosti, s katerimi se soočajo na začetku poslovanja, so prevelika skrb, da bi banke odobrile posojila. Prav tako je oteževalna okoliščina, da je veliko podjetij, ki ne preživijo začetka.
- Banke in finančne institucije so naklonjene posojanju denarja velikim podjetjem. V nekaterih državah obstajajo povezave med bankami in podjetniškimi posojilojemalci, s katerimi ima banka skupne lastnike in druge skupne finančne posle.
- Administrativni stroški odobritve in obrestna mera so za majhna podjetja preveliki in posledično ne morejo pridobiti posojila.
- Majhna podjetja, ki potrebujejo posojilo, ne morejo ali ne želijo predložiti računovodskih evidenc in druge dokumentacije, ki jih banka želi za njegovo odobritev.

Majhnim podjetjem z velikim tveganjem pri posojilih in z nezmožnostjo zagotavljanja zavarovanja so pogosto v pomoč kreditne garancije. Vzpostavljene so z namenom, da pokrijejo nastale izgube, ko posojilojemalec ne izpolnjuje obveznosti za vrnitev posojila. Namen takšnih garancij je spodbuditi finančne institucije in poslovne banke, da dajejo posojila majhnim podjetjem z zagotovljenimi uspešnimi projekti in dobrimi možnostmi za uspeh, vendar ne morejo pridobiti ustreznega zavarovanja in morajo dokazovati, da so kreditno sposobna (McMillan & Woodruff, 1999).

Garancije so lahko izdane za posojila v osnovna sredstva, nekatere pa podjetja dobijo v zavarovanje za primere obratnega kapitala. Osnovna značilnost garancij je, da se tveganje neplačila deli v dogovorjenem razmerju med posojilodajalcem in garancijsko organizacijo. Izkušnje kažejo, da so garancije najučinkovitejše, ko so za kreditno sposobna podjetja dana jamstva z dobrimi projekti, vendar ne zadovoljijo zahtev za posojilodajalca za zavarovanje (Ilešič, 1993).

Banke se zavedajo tveganja za neplačila posojenega denarja in ga vzamejo kot del njihovega poslovanja. Skladi, kot je Slovenski podjetniški sklad, pomagajo mikro in majhnim podjetjem pri pridobitvi bančnih posojil, pri tem pa prevzemajo tveganja morebitnih izgub. Noben znesek ali zavarovanje ne more popolnoma odpraviti tveganja, zato je v praksi večina bančnih posojil dana podjetjem, organizacijam ali posameznikom, ki že poslovno sodelujejo z banko. Ker stranke med seboj poslovno že sodelujejo, se tveganje izgub zaradi nepričakovanih dogodkov zmanjša. Podjetja, ki prvič najamejo posojilo in pri bankah še nimajo zavedenih dobrih poslovnih praks, težje pridobijo bančno garancijo (Smith & Begeman, 1997).

Banke bi morale razširiti svoj portfelj tudi z večkratno odobritvijo nezavarovanih kreditov na podlagi poznavanja poslovnih sposobnosti drugih posameznih posojilojemalcev in gospodarskih obetov. Tak način poslovanja bi banke lahko uporabile pri posojanju kratkoročnih kreditov. Vendar se v praksi banke tega ne poslužujejo in v zavarovanje zahtevajo vrednostne papirje ali zastavo nepremičnin in premičnin (Lavitsky & Prasad, 1995).

Bančna garancija in akreditiv imata nekatere podobnosti, in sicer imata nepreklicno zavezo banke, transakciji sta ločeni od temeljnega posla ter imata tudi izločitev tveganja finančne in poslovne bonitete poslovnega partnerja. Finančna instrumenta imata tudi nekaj razlik, ki so obrazložene v Tabeli 1.

Tabela 1: Razlika med bančno garancijo in akreditivom

Bančna garancija	Akreditiv
Instrument zavarovanja.	Plačilni instrument in instrument zavarovanja.
Unovčenje je izjema (če je temeljni posel kršen oz. naj bi bil kršen).	Unovčenje je pravilo (če je obveznost iz temeljnega posla realizirana).
Ni zagotovljena pravočasnost plačila (plačilo je posledica neizpolnitve obveze s strani naročnika garancije).	Zagotovljena pravočasnost plačila (plačilni instrument - namesto nalogodajalca (kupec) plača banka).
Primeren za ponavljajoče se nakupe po pogodbi, za zavarovanje obveze izvajalca.	Primeren za enkratne posle pri nakupu blaga.

3.3 Pogodbena kazen

V primeru zamude pri dolžnikovem plačilu se lahko upnik in dolžnik dogovorita, da bo dolžnik poravnal določen denarni znesek ali mu priskrbel kakšno drugo premoženjsko korist, v kolikor ne izpolni svojih obveznosti na rok ali če zamudi z njeno izpolnitvijo. Pogodbena kazen pa ne more biti dogovorjena za denarne obveznosti. Kazen je dogovorjena v primeru, če dolžnik zamudi z izpolnitvijo, razen če iz pogodbe ne izhaja kaj drugega (247. člen OZ).

Značilnosti ureditve pogodbene kazni so zlasti (Djinović & Globočnik, 2009) :

- varuje se pravni položaj pogodbi zvesti stranki in predstavlja civilno sankcijo, v kolikor je neizpolnitev ali zamuda z izpolnitvijo na dolžnikovi strani in se je ta zavezal, da bo upniku plačal v denarni ali nedenarni obliki,
- z razliko od poročstva in bančne garancije, pogodbena kazen ne jamči za izpolnitev obveznosti, saj za njo ne jamči tretja oseba, a ima dodatna varovanja, ki posredno sili dolžnika k izpolnitvi, zato smatramo pogodbeno kazen kot utrditev upoštevanja same pogodbe,
- za določitev pogodbene kazni je potrebno dogovor za njo zapisati v pisni obliki v sami pogodbi med strankama,
- sporazum o pogodbeni kazni je odvisne narave,
- način določitve je lahko v pavšalnem znesku, v odstotku, ali glede na enoto (npr. dan zamude...),
- pogodbena kazen se uveljavi ob pogoju, da je dolžnik kršil dogovorjeno pogodbeno obveznost tako, da je ni izpolnil ali jo je izpolnil z zamudo,
- v kolikor dolžnik krši pogodbo mora za pogodbeno kazen obveljati še, da je do kršitve prišlo iz vzroka, za katerega odgovarja dolžnik, pri tem pa se dolžnikova odgovornost domneva in mora dolžnik dokazati nasprotno.

3.4 Hipoteka

138. člen Stvarnopravnega zakonika (Ur.l. RS, št. 87/02 in 91/13, v nadaljevanju SPZ) pravi, da je hipoteka zastavna pravica na nepremičninah, pri tem pa zastavitelj ohrani neposredno lastniško posest na obremenjeni nepremičnini in mu je s tem omogočena nadaljnja raba oziroma gospodarsko izkoriščanje. Hipoteka tako omogoča zastavnemu upniku, da se poplača iz zastavljene stvari, v kolikor dolžnik ne izpolni svoje obveznosti ob njeni dospelosti.

Značilnosti ureditve hipoteke so zlasti (SPZ):

- načelo akcesornosti (postranskosti) je eno ključnih načel zastavnega in hipotekarnega prava.

- Za hipoteko veljajo enaka načela, kot veljajo za zemljiškoknjižno pravo. Hipoteka velja za stvarno pravico. Za njo velja načelo javnosti, ki pravi, da so vse stvarne pravice znane tretjim osebam in so tako javno dostopne iz uradnih evidenc lastninskih pravic, to področje ureja zemljiška knjiga. Prav tako za njo velja načelo absolutnosti, kar pomeni, da daje hipotekarnemu upniku izključujoča oblastna upravičenja glede obremenjene nepremičnine, v povezavi z načelom vrstnega reda (prednostno načelo). Za prednostno načelo velja, da imajo starejše hipoteke prednost pred mlajšimi pri poplačilu iz vrednosti zastavljene stvari.
- Hipoteka obsega nepremičnino v celoti, kot tudi vse njene druge sestavine, dokler niso ti pravno ločeni od glavne nepremičnine.
- Vsak solastnik pa lahko vpiše hipoteko na svojem idealnem deležu brez soglasja drugih solastnikov. V tem obsegu gre za odmik načela, da hipoteka obsega nepremičnino v celoti. Soglasje vseh lastnikov je potrebno za vpis hipoteke na celotni nepremičnini, ki je predmet solastnine. Če je nepremičnina v skupni lastnini, je lahko hipoteka ustanovljena le na nepremičnini kot celoti. Predmet hipoteke je lahko tudi etažna lastnina in stavbna pravica.
- Hipoteka nastane na podlagi:
 - pravnega posla kot zasebne listine in javne listine v obliki notarskega zapisa
 - sodne odločbe (prisilna hipoteka na podlagi sklepa o izvršbi)
 - zakona (zakonita hipoteka), z izpolnitvijo pogojev, predpisanih z zakonom.

3.5 Poroštvo

1012. člen OZ pravi, da je poroštvo pravni posel oz. pogodba, s katero se porok zaveže, da bo izpolnil veljavno in dospelo obveznost dolžnika, če dolžnik svoje obveznosti nasproti upniku ne bi izpolnil. Za poroštvo je značilno, da sodelovanje dolžnika ni potrebno, saj sta stranki poroštvenega razmerja samo porok in upnik. Pri tem gre za enostransko obveznostno pogodbo, pri kateri je zavezan samo porok. Kljub temu, da sodelovanje dolžnika ni potrebno, je v poslovni praksi običajno, da sodeluje tudi dolžnik (Tratnik, 2010).

Značilnosti poroštvenega razmerja so zlasti (Stanič, 2012):

- obveznosti poroka in dolžnika sta hkrati ločeni obveznosti, porok se pa zaveže izpolniti obveznosti zraven dolžnika,
- v kolikor poroštvena izjava ni zapisana v pisni obliki, poroka ne zavezuje izpolnjevati obveznosti,
- v kolikor preneha obveznost iz temeljnega posla, preneha tudi poroštvo. Poroštvo je v odvisnem razmerju kot zaveza iz temeljnega posla, kar pomeni, da v primeru zastaranja obveznosti dolžnika, zastara tudi poroštvena obveznost,
- značilnost subsidiarnega poroštva je ta, da upnik naprej terja svojega dolžnika in v primeru, da ni uspešen, sme zahtevati izpolnitev obveznosti od poroka.

Poroštvo, ki izvira iz gospodarske pogodbe je solidarno, razen če se stranki ne dogovorita drugače. Za solidarno poroštvo velja, da porok odgovarja upniku enako kot glavni dolжник, in sicer za celotno obveznost, upnik pa lahko zahteva izpolnitev od dolžnika ali od poroka ali od obeh hkrati (Prek & Rems, 1999).

3.6 Izvršnica

Od leta 2012 naprej je v uporabi novo izvršilno sredstvo imenovano izvršnica. Izvršnico opredeljuje Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (Ur.l. RS, št. 57/12, v nadaljevanju ZpreZP-1). Ta overjen dokument omogoča upniku, da unovči izvršilno listino na banki in si zagotovi takojšnje poplačilo terjatev. Predpogoj za poplačilo je, da ima dolжник na svojem transakcijskem računu na voljo denarna sredstva. Izvršnica je enostavni dokument, ki ga zakoniti zastopnik overi na katerikoli upravni enoti ali pri notarju. Od same uvedbe naprej je izvršnica pogosto uporabljen način zavarovanja plačila. Težava nastopi, v kolikor dolжник na transakcijskem računu nima denarnih sredstev ali pa ima blokiran. Izvršnica je vnovčljiva in izvršljiva tri leta po dospelosti obveznosti določene na izvršnici. Ko upnik vloži izvršnico na primarno dolžnikovo banko, banka sama preveri v kolikor ima dolжник odprte transakcijske račune še na drugih bankah in v kolikor so na voljo denarna sredstva na katerikoli bančnem računu, jih banka nakaže upniku (41. člen ZPreZP-1).

Izvršnica mora obvezno vsebovati naslednje elemente, v nasprotnem primeru je neveljavna (39. člen ZPreZP-1):

- navedbo, da gre za izvršnico,
- davčno številko ter firmo ali ime dolžnika in njegov sedež ali poslovni naslov,
- davčno številko ter firmo ali ime upnika in njegov sedež ali poslovni naslov,
- v eurih navedeno ter s številko in besedo zapisano denarno obveznost dolžnika, če se obveznost obrestuje, pa tudi podatke o začetku teka obresti in obrestni meri,
- dan dospelosti obveznosti iz prejšnje točke,
- kraj in datum izdaje izvršnice,
- podatke o pogodbi oziroma drugem pravnem temelju nastanka obveznosti,
- notarsko ali upravno overjen podpis dolžnika iz izvršnice.

Primer izvršnice prikazuje Slika 1. Pri Sliki 2 vidimo, da se je znesek neporavnanih obveznosti iz naslova izvršnice v obdobju od septembra 2014 do decembra 2016 skozi večino mesecev zmanjševal. Zelo izraziti padec zneska neporavnanih obveznosti iz naslova izvršnice beležimo v dveh obdobjih, in sicer od septembra 2014 do novembra 2014 ter od oktobra 2016 naprej. Septembra 2014 je bilo neplačanih obveznosti v znesku 2.509.000 evrov, konec decembra 2016 pa je ta znesek znašal 840.000 evrov, kar pomeni 67% padec neporavnanih obveznosti. V tem obdobju je bilo v mesečnem povprečju neplačanih obveznosti iz naslova izvršnice 1.491.000 evrov.

Slika 1: Primer izvršnice

IZVRŠNICA	
DOLŽNIK	_____
	ime ali firma

	sedež ali poslovni naslov

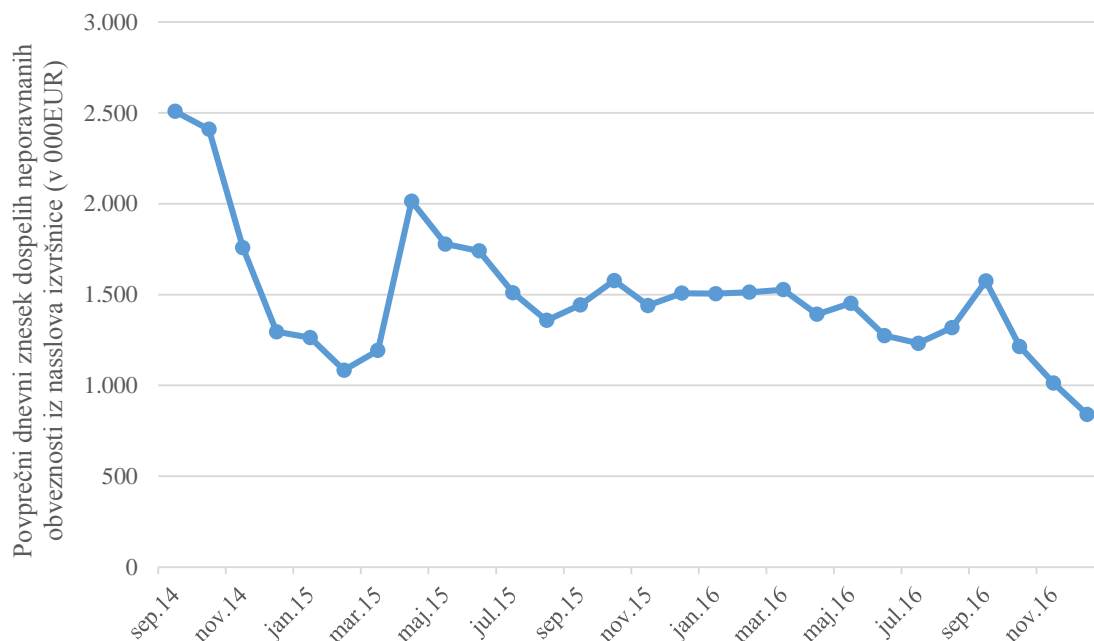
	davčna številka
se zavezujem plačati	
UPNIKU	_____
	ime ali firma

	sedež ali poslovni naslov

	davčna številka
NEPOGOJNO DENARNO OBVEZNOST v denarnem znesku v EUR	
_____	_____
s številko	z besedo
_____	_____
začetek teka obresti	obrestna mera s številko in besedo
na podlagi _____	
	pravni temelj nastanka obveznosti
ki se sme izplačati _____	
	datum dospelosti s številko (dd/mm/llll) in besedo
Dolžnik nepreklicno pooblašča upnika, da zahteva izvršitev plačilne transakcije v breme svojih denarnih sredstev pri ponudnikih plačilnih storitev.	
_____	_____
kraj izdaje datum	ime in priimek ter podpis zakonitega zastopnika dolžnika*
Dolžnik podeljujem nepreklicno soglasje vsem svojim ponudnikom plačilnih storitev, da v breme svojih denarnih sredstev izvršijo plačilno transakcijo, ki jo zahteva upnik.	
Prostor za oznake banke:	
OVERITEV NOTARJA / UPRAVNE ENOTE:	

Vir: Ministrstvo za finance, Vzorec izvršnice, 2012.

Slika 2: Povprečni znesek dospelih neporavnanih obveznosti iz naslova izvršnice za pravne osebe po mesecih (v EUR)



Vir: AJPES, Poslovni objekti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi iz naslova izvršnice, 2017a.

4 PLAČILNA DISCIPLINA

4.1 Bonitetna ocena

S pridobitvijo informacij o poslovanju poslovnega partnerja, tako kupca kot dobavitelja, podjetje dobi vpogled v finančno stanje svojega partnerja, kar mu omogoča pravočasno zaščito lastnega poslovanja. Podjetje mora preveriti bonitetno oceno poslovnega partnerja in se ne zanašati na osebne občutke. Zakaj je pomembna bonitetna ocena oziroma finančna slika poslovnega partnerja? Preden podjetje sklene pogodbo se mora namreč zavarovati pred neplačilom s strani svojega poslovnega partnerja. Podjetje mora strmeti k temu, da še pred poslovnim sodelovanjem pozna finančno stanje svojega kupca. Najlažji in najbolj varen način je, da pri bonitetnih hišah, ki so specializirane za oceno podjetij preveri, v kakšnem stanju je njegov morebitni kupec (Weltman & Silberman, 2006).

Bonitetno oceno določa zunanje specializirano podjetje na podlagi analize finančnih postavk iz bilance stanja in uspeha. Velikokrat se razlikujejo od ocene, ki jih gospodarstvenik dobi tekom poslovnih pogovorov. Večina bonitetnih hiš oceno podeljuje na podlagi posebnih izračunov in izračunov likvidnosti ter določijo višino tveganja s podjetjem. Na podlagi finančnih in računovodskih podatkov oceni možnost, da bo ocenjeno podjetje postalo insolventno (stečaj, prisilna poravnava in prisilna likvidacija v primeru gospodarskih družb in zadrug ter osebni stečaj podjetnika in prisilna poravnava nad podjetnikom v primeru

samostojnih podjetnikov) v prihodnjih 12 mesecih po izdelavi bonitetne ocene. Najboljšo oceno dobi podjetje, ki ima uravnoteženo razmerje med kratkoročnimi finančnimi in poslovnimi obveznostmi, sredstvi podjetja, terjatvami, prometom in drugimi predpostavkami. V kolikor pa podjetje ne izpolnjuje zahtevanega razmerja, med zgoraj omenjenimi predpostavkami, ima slabšo bonitetno oceno, kar pomeni, da ima nizko likvidnost in obstaja povečana možnost nepravočasnega plačevanja obveznosti (Stanič, 2012).

V Sloveniji imamo več podjetij, ki se ukvarjajo z izdelavo bonitetnih ocen. Eno izmed teh agencij je tudi AJPES, ki s pomočjo bonitetnega modela S.BON razvršča slovenske poslovne objekte (gospodarske družbe, zadruga, samostojne podjetnike) v 10 bonitetnih razredov. Ocena SB1 pomeni najboljša ocena, SB10 pa najslabša. Prvih 10 bonitetnih ocen (od SB1 do SB10) predstavlja razrede plačnikov, bonitetna ocena SB10d pa razred neplačnikov. Bonitetno oceno SB10d dobijo poslovni subjekti, pri katerih je dejansko prišlo do nastopa dogodka neplačila ne glede na bonitetno oceno, ki jo je imel subjekt pred nastopom dogodka neplačila. Pri bonitetni oceni SB1 je najmanjša možnost za neplačevanje obveznosti poslovnega subjekta in z eksponentno funkcijo narašča proti bonitetni oceni SB10 (Kovač, 2011).

4.2 Plačilni roki in disciplina v Sloveniji

Po mnenju Zorka (2003) mora podjetje za uspešno notranje obvladovanje kreditnega tveganja poskrbeti za šest temeljnih področij in sicer:

- strokovno bonitetno oceno, ki oceni kreditno tveganje in daje ustrezno priporočilo,
- ustrezno kadrovske, podatkovno in informacijsko podporo,
- nabor instrumentov zavarovanja, ki jih ponudi kupcu glede na ocenjeno tveganje, pomembnost trga in kupca in poslovno prakso v državi kupca,
- usklajeno delovanje v odnosu s kupcem na vseh ravneh v podjetju, s poudarkom na usklajenem delovanju finančnikov in komercialistov s skupnim ciljem doseči plačano realizacijo,
- zagotoviti pravočasen pretok notranjih in zunanjih informacij,
- določiti postopke učinkovitih izterjav.

Plačilni roki v Sloveniji med gospodarskimi subjekti ne smejo biti daljši od 30 dni od prejema računa oz. opravljene storitve, v primeru da je dolžnik javni organ in 60 dni, če je dolžnik gospodarski subjekt (ZpreZP-1). Po dogovoru med gospodarskimi subjekti je možen tudi daljši plačilni rok, vendar morata oba gospodarska subjekta soglašati in se pisno dogovoriti. Prav tako dogovor ne sme biti nepravilčen do nobene stranke v dogovoru.

V praksi je zadeva precej drugačna. Predvsem trgovska podjetja se ne držijo dogovorov in imajo plačilne roke precej daljše od dogovorjenih, marsikatero izmed trgovskih podjetij tudi nad 90 dni. Za majhna podjetja je ta rok absolutno predolg, saj je pogosto njihovo poslovanje

omejeno na enega ali dva kupca in izpad denarnega toka za več mesecev lahko povzroči podjetju likvidnostne težave. Zato so predvsem majhna podjetja primorana razmišljati o drugih načinih financiranja. Velika podjetja se namreč financirajo ravno s podaljševanjem roka plačil in s tem rešujejo svoje likvidnostne težave (Prodana Rešaver, 2012).

Vlada Republike Slovenije je v sodelovanju s Komisijo za preprečevanje korupcije (v nadaljevanju KPK) leta 2016 prenovila in izboljšala spletno aplikacijo Erar (naslednica aplikacije Supervisor), kjer so od 01.05.2016 vidni vsi izdani računi do ali od proračunskih uporabnikov. Prav tako se na aplikaciji prikazujejo vse transakcije, ki jih opravijo podjetja v državni lasti. S tem je KPK omogočila vpogled v porabo javnega denarja in pregled transparentnosti delovanja države. Kljub zakonu in pregledu poslovanja javnih organov prihaja v nekaterih podjetjih do velikih zamud pri plačilu. Eden izmed večjih zamudnikov pri plačilih je Univerzitetni klinični center Ljubljana, kjer plačujejo tudi do 4-6 mesecev po zapadlosti (Komisija za preprečevanje korupcije, 2017).

Splošni zastaralni rok je 5 let, v kolikor ni z zakonom drugače določeno. Terjatve iz gospodarskih pogodb kot tudi terjatve za povrnitev izdatkov, nastalih v zvezi s temi pogodbami, zastarajo v treh letih (349. člen OZ). Zastaralni rok začne ponovno teči ob vsakem dolžnikom plačilu ali pisnim pripoznanjem dolga.

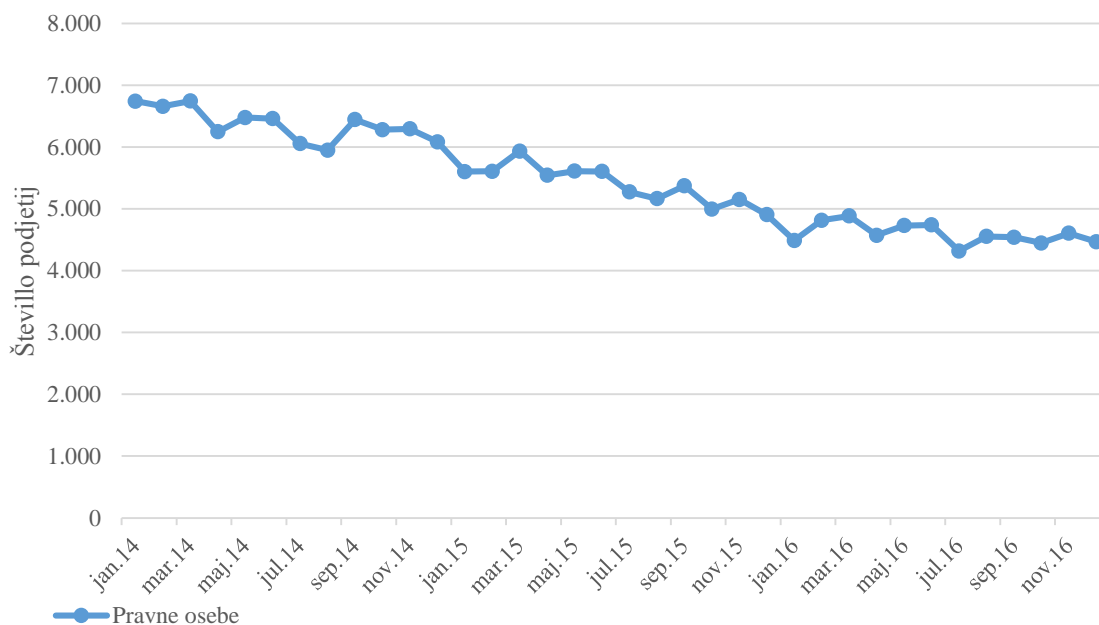
Zamudna obrestna mera se določi na podlagi obračuna od dneva nastanka dolžnikove zamude do dneva plačila. Predpisana obrestna mera zamudnih obresti je letna obrestna mera, po kateri se obrestujejo denarne obveznosti od dneva nastanka dolžnikove zamude do dneva plačila. Izračuna se pa na naslednji način: del obrestne mere dvakrat na leto določi Evropska centralna banka, imenuje se vodilna obrestna mera za operacije glavnega refinanciranja, ta mera pa se poveča za 8 %. V kolikor je vodilna obrestna mera negativna, se vzame za izračun 0 % vodilne obrestne mere. Predpisano obrestno mero določa Zakon o predpisani obrestni meri zamudnih obresti in velja za šestmesečno obdobje, ki se začne s 1. januarjem oz. 1. julijem (Ur. L. RS, št. 11/07-UPB1).

V Sloveniji statistične podatke o neporavnanih obveznosti vodi Ajpes, ki mesečno objavlja podatke o plačilni statistiki podjetij. Vodi različne evidence kot so dospele neporavnane obveznosti nad 5 dni in nad 60 dni, prav tako poroča statistično analizo po regijah in dejavnostih (Ajpes, 2017b).

Kot je razvidno iz Slike 3 se število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi iz leta v leto zmanjšuje, kar nakazuje, da je vse manj podjetij s težavami pri plačilih. Največ podjetij z neplačanimi obveznostmi je bilo marca 2014, in sicer 6.744. Od marca 2014 pa se je začel trend padanja števila podjetij, ki imajo dospele neporavnane obveznosti nad 5 dni neprekinjeno. Tako je bilo decembra teh podjetij 4.468, kar pomeni, da se je število

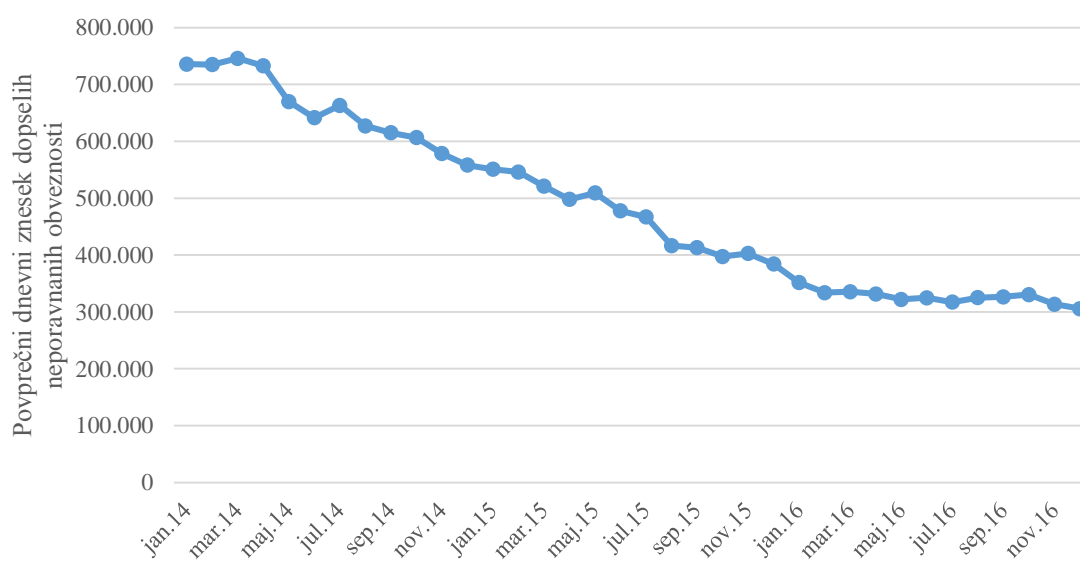
zmanjšalo za 34 %. Od januarja 2014 je bilo povprečje števila podjetij v tem rangi enako 5.455.

Slika 3: Št. pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni neprekinjeno (po mesecih)



Vir: AJPES, Poslovni subjekti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni neprekinjeno, 2017b.

Slika 4: Povprečni dnevni znesek neporavnanih dospelih obveznosti nad 5 dni neprekinjeno po mesecih (v EUR)



Vir: AJPES, Poslovni subjekti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni neprekinjeno, 2017b.

Iz Slike 4 vidimo, da v skladu s padanjem števila podjetij z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni, pada tudi znesek neporavnanih dospelih obveznosti nad 5 dni. Tako je bil še januarja 2014 ta znesek 735.840.000 evrov in do decembra 2016 je znesek neporavnanih obveznosti nad 5 dni neprekinjeno padel na 305.605.000 evrov, kar pomeni da v tem času beležimo 59 % padec. Povprečno je bilo v tem obdobju vsak mesec neplačanih obveznosti 483.627.000 evrov.

4.3 Plačilna disciplina v Evropski uniji

V zadnjih letih se je začela gospodarska rast v večini evropskih držav ponovno dvigovati. Na to kažejo tudi makroekonomski podatki, ki potrjujejo, da so se tudi majhna in srednje velika podjetja začela razvijati in povečevati svoj obseg dela. To pa so uspela doseči kljub še vedno prisotnim težavam s plačilnimi roki, kar ovira podjetja pri njihovem razvoju, večanju zaposlenosti in investiranju.

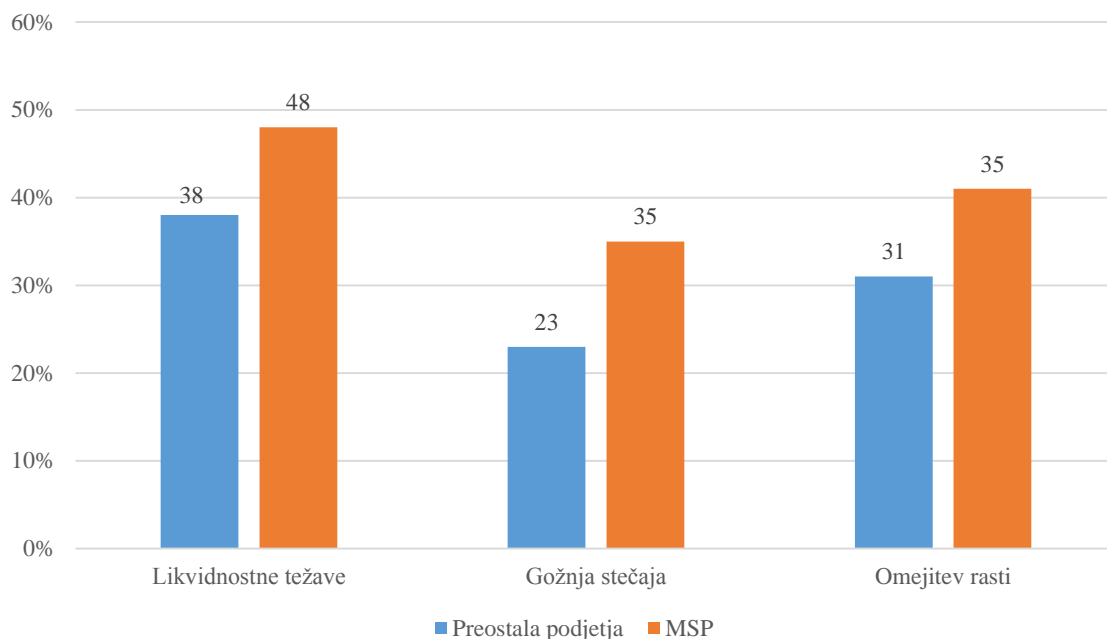
Intrum Justitia je eno izmed vodilnih evropskih podjetij, ki se ukvarjajo z analizo kreditne in bančne panoge ter z analizo plačilnih navad v Evropi. Že več let v sodelovanju z Evropsko Unijo pripravlja analizo plačilne discipline v Evropi in posledice plačilne nediscipline.

Intrum Justitia (2016) je med februarjem in aprilom 2016 v 29 evropskih državah naredila raziskavo med 9.440 podjetji o plačilni disciplini v posamezni državi (angl. *European payment report*). Nekaj izmed pomembnih ugotovitev bom predstavil v nadaljevanju.

Kriza in želja po dosegu stopnje gospodarske rasti, kot je bila pred finančno krizo leta 2008, sta evropsko centralno banko pripeljali do odločitve, da obrestno mero spusti na 0 %. V tem trenutku lahko vidimo celo, da je obrestna mera negativna. Kljub temu pa ugotovitve raziskave kažejo, da takšna iniciativa ne pomaga pri odpiranju novih delovnih mest, povečanju investiranja in razvoja podjetij, saj kar 84 % podjetij potrjuje to predpostavko. Podjetja so še vedno v strahu, da se bo huda finančna kriza ponovila in posledično povzročila nova odpuščanja.

Težave majhnim in srednje velikim podjetjem povzročajo tudi multinacionalke, ki lahko zaradi svoje moči in vpliva pritiskajo na njih in zahtevajo daljše plačilne roke. To pomeni, da se velika podjetja financirajo na račun malih podjetij. Evropska direktiva 2011/7/EU naj bi rešila ta problem, vendar od leta 2013, ko je bila sprejeta zadnja sprememba direktive, raziskava ne potrjuje, da bi ta pomagala pri rešitvi problematike dolgih plačilnih rokov. Vsekakor je tudi velikim podjetjem v interesu, da bi majhna podjetja imela težave pri svoji likvidnosti, saj s propadom izgubijo svoje poslovne partnerje.

Slika 5: Odstotek podjetij, ki ima težave zaradi plačilne nedisciplin, in vrste posledic, ki nastanejo zaradi nje (v %)



Vir: Intrum Justitia, European payment report, 2016.

Opazna razlika (Slika 5) se pojavi med velikimi in manjšimi podjetji v posledicah kasnejšega plačila. Tako 41 % malih in srednje velikih podjetij trdi, da zamude pri plačilih ovirajo njihovo rast, medtem ko enako trdi le 30 % velikih podjetij. Še več majhnih in srednje velikih podjetij trdi (48 %), da zamude pri plačilih povečujejo njihove likvidnostne težave. 35 % pa jih navaja, da zamude pri plačilih pomenijo grožnjo, ki bi lahko privedla do njihovega stečaja.

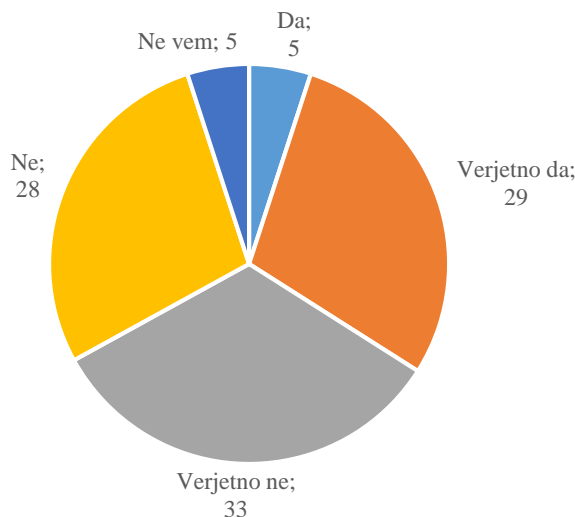
Tudi vsa sredstva, ki pomagajo pri izterjavi terjatev, ne pomagajo pri zmanjševanju zamud. 28 % majhnih in srednje velikih podjetij namreč trdi, da bančne garancije, zavarovanje terjatev, faktoring ali izterjave ne ščitijo podjetij pred slabimi plačili.

Ironično je, da velika podjetja izsiljujejo majhna s podaljševanjem plačilnih rokov. 39 % majhnih in srednje velikih podjetij pravi, da so s strani velikih podjetij prejela predlog za podaljšanje plačilnih rokov. V Evropi je največji odstotek teh podjetij v Skandinaviji, kar ni ravno v skladu s splošnimi pričakovanji in ugledom, ki ga imajo skandinavske države. Kar 73 % majhnih in srednje velikih podjetij je namreč bilo na Finskem pod pritiskom, da naj podaljšajo plačilne roke.

V raziskavi je bilo eno izmed vprašanj tudi, kako bi hitrejše plačilo vplivalo na zaposlitev novih delavcev. Iz Slike 6 vidimo, da je na vprašanje, če bi hitrejše plačilo omogočilo dodatne zaposlitve, je pritrnilo 34 % majhnih in srednje velikih podjetij, kar pomeni, da bi se v Evropi na novo lahko odprlo potencialnih 7,7 milijonov delovnih mest. Tudi nova evropska direktiva po mnenju majhnih in srednje velikih podjetij ne pomaga pri

pravočasnem plačevanju. S trditvijo, da je direktiva pozitivno vplivala na plačevanje, se strinja zgolj 17 % majhnih in srednje velikih podjetij in le 29 % jih uporabi možnost zaračunavanja stroškov izterjatev v znesku 40 evrov z dodatno obračunanimi zamudnimi obrestmi. Podjetja skrbijo, da bi dodatno zaračunavanje pomenilo razhod z njihovimi poslovnimi partnerji.

Slika 6: Pravočasno plačilo poveča zaposljivost (v %)



Vir: Intrum Justitia, *European payment report*, 2016.

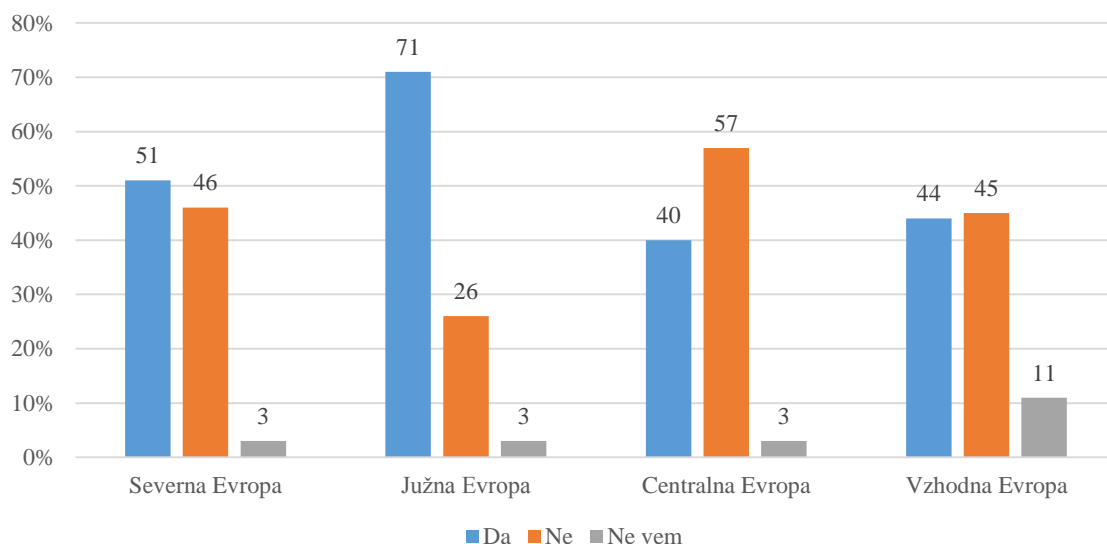
V raziskavi so ugotovili marsikatero značilnost, ki je eksplicitna za posamezno evropsko regijo. Pri tem so Evropo razdelili na sledeče regije: Severna (Skandinavske in Baltske države), Južna (Španija, Portugalska, Italija in Grčija), Centralna (Velika Britanija, Švica, Nizozemska, Irska, Madžarska, Nemčija, Francija, Belgija in Avstrija) in Vzhodna (Slovenija, Slovaška, Srbija, Romunija, Poljska, Češka, Hrvaška, Bolgarija ter Bosna in Hercegovina).

Za podjetja v Južni Evropi so značilni zelo dolgi plačilni roki, saj je kar 71 % podjetij s strani poslovnih partnerjev iz te regije prosilo za njihovo podaljšanje (Slika 7). Finančna kriza je namreč leta 2008 najbolj prizadela prav ta del Evrope in tamkajšnje gospodarstvo, ki si še sedaj ni dokončno opomoglo od padca. Prav te države imajo še vedno največjo brezposelnost. V teh državah je tudi največji razlog za zamude pri plačilih in finančne težave poslovnih partnerjev, kar 87 % anketiranih podjetij trdi, da do zamud prihaja zaradi likvidnostnih težav. Medtem v Skandinavskih državah isto trdi 62 % anketiranih podjetij (Slika 8).

Prav tako 62 % podjetij v južni Evropi sprejme daljše plačilne roke, čeprav ima to za njih negativne posledice. Na splošno ima severna Evropa najkrajšo plačilno zamudo v primerjavi s preostalimi evropskimi državami. Vendar pa je ob primerjavi majhnih in srednje velikih podjetij z multinacionalkami ravno v severni Evropi največja razlika med tema sektorjema. V treh od štirih regij prihaja do zahteve za podaljšanje plačilnih rokov s strani majhnih in

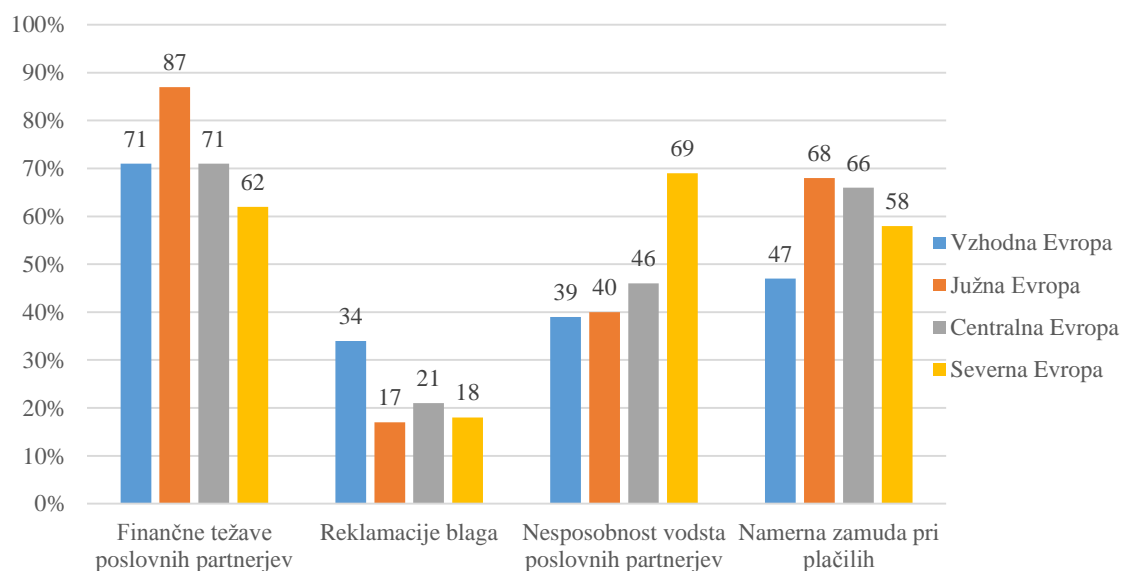
srednje velikih podjetij, medtem ko pa v severni Evropi največ zahtev za podaljšanje plačilnih rokov prihaja s strani velikih podjetij. 25 % podjetij v severni Evropi sprejme brezpogojno podaljšanje rokov, kar v primerjavi s preostalimi regijami pomeni veliko razumevanje za zamudo.

Slika 7: Prošnja za podaljšanje plačilnih rokov (v %)



Vir: Intrum Justitia, European payment report, 2016.

Slika 8: Vzroki za zamudo pri plačilih (v %)



Vir: Intrum Justitia, European payment report, 2016.

V centralni Evropi 38 % podjetij trdi, da zaradi zamud pri plačilih ne morejo zaposlovati novih delavcev oz. 31 % jih trdi, da zamude vodijo v odpuščenje ljudi. Za primerjavo je v

severni Evropi takih podjetij samo 8 %. Kljub najmanjšemu odstotku podjetij, ki so povprašani za podaljšanje plačilnih rokov, kar 39 % vidi to kot grožnjo za njihov obstoj.

5 FAKTORING

Pogodba o faktoringu kot ena izmed vrst pogodb novejšega časa je metoda zunanjega financiranja gospodarskih subjektov. Za majhna in srednje podjetja v današnjem času predstavlja najpogostejši vir financiranja in nov način zagotavljanja virov sredstev. V primerjavi s krediti je precej enostavnejši in hitrejši način pridobivanja denarnih sredstev, kar vodi v večjo likvidnost podjetij. Glede na svojo funkcijo je faktoring posel bančnega prava, zato pa ga številne ureditve izrecno navajajo v bančnih predpisih. Faktoring predstavlja tristransko razmerje, v katerem upnik s cesijo prenese na faktorja svoje obstoječe in bodoče terjatve, ki jih ima do svojih dolžnikov iz naslova blaga in opravljenih storitev (Dugar, 2012).

Larenz in Canaris (1995) opredeljujeta pogodbo o faktoringu kot okvirno pogodbo, na podlagi katere je faktor zavezan pridobivati terjatve, klient pa terjatve faktorju ponuditi. Okvirna pogodba praviloma omogoča, da se faktor odloči o izbiri modalitete faktoringa, Tako lahko faktor prevzame terjatev v smislu pravega faktoringa le do določene višine, preostanek pa kot nepravi faktoring, ker ne želi nositi bonitetnega tveganja preko določenega limita. Klient prenese faktorju s sklenitvijo okvirne pogodbe vse terjatve, in sicer pod pogojem, da faktor vsakokratno ponudbo za sklenitev posamezne pogodbe sprejme.

5.1 Pravi in nepravi faktoring

Funkcija financiranja na podlagi faktoringa, ki omogoča podjetjem povečanje konkurenčnosti svoje prodaje (na kredit oziroma odloženo plačilo), je bistvena in glavna značilnost te storitve. Z refinanciranjem pri faktorinških družbah si odstopnik zagotovi potrebno likvidnost, ki jo pri bankah in drugih kreditnih institucijah, ne dobi zaradi svoje zadolženosti z drugimi obveznostmi. Pri faktoringu namreč ni pomembna boniteta in kreditna sposobnost samega odstopnika, ampak predvsem boniteta dolžnika. Ker gre pri pravem faktoringu za enega od načinov financiranja na podlagi določenega premoženja-terjatve, je tako financiranje še posebej pomembno za majhna in srednje velika ter hitro rastoča podjetja, katerih kreditna sposobnost je sicer lahko omejena. Uporaba faktoringa lahko torej podjetjem omogoča rast poslovanja, pri čemer pa podjetjem ni treba povečevati svoje zunanje zadolženosti ali lastnega kapitala (Jus, 2005).

V poslovni praksi sta znani predvsem dve obliki faktoringa; pravi in nepravi faktoring. Pravi faktoring združuje vse njegove osnovne funkcije: zavarovanje plačila oz. prevzem bonitetnega tveganja, financiranje in upravljanje terjatev. Faktor zavaruje odstop terjatve in običajno se o prenosu terjatve obvesti dolžnika. Odstopnik terjatve se s pogodbo o faktoringu zaveže, da bo svoje dolžnike obvestil o odstopu terjatve in spremembo upnika. Pri pravem

faktoringu nosi tveganje neplačila s strani dolžnika faktor in je zato tudi strošek odstopnika sorazmerno večji (Vrenčur & Ašič, 2011).

Pri nepravem faktoringu govorimo o regresni zavezi. Odstopnik dobi takojšnje izplačilo, vendar pa v primeru neplačila s strani dolžnika odstopnik faktorju sam vrne terjatve. Temu pogodbenemu členu pravimo regresna zaveza. V primeru, da odstopnik faktorju vrne prejeti znesek, mu ta v skladu s pogodbo prenese terjatev nazaj v upravljanje. Pri pravem faktoringu faktor torej prevzame celotno tveganje s strani dolžnika, vendar pa v primeru, da odstopnik ni izpolnil svojih obveznosti oziroma je obveznost izpolnil na nepravilen način, je faktor kljub klavzuli o neregresni pravici, upravičen do regresa - do plačila s strani odstopnika (Nikolič, 1995).

V nemškem pravu je nepravi faktoring opredeljen kot posojilno oz. kreditno razmerje. Ker so interesi odstopnika usmerjeni k pridobitvi predplačila od faktorja, ki ga odstopnik potrebuje za opravljanje dejavnosti, je podana tipična kreditna situacija (Martinek, 1991). Plačilo s strani dolžnika je iz njegovega vidika plačilo storitev, z vidika faktorja in odstopnika pa je isto kot vračilo posojila, ki je zavarovano z obveznostjo dolžnika. Šele v primeru neplačila s strani dolžnika je odstopnik pozvan k vrnitvi odstopljene terjatve. To se dogaja poredko in se zgodi takrat, ko dolžnik postane nelikviden. Faktor je nato zavezan prenesti terjatev nazaj na klienta (Hill & Sartoris, 1995).

Pri faktoringu se odstop sporoči dolžniku. Odstopnik je običajno na podlagi pogodbe o faktoringu zavezan, da na računu opozori dolžnika na izpolnitev obveznosti faktorju. Če faktor ali odstopnik nepravočasno obvestita dolžnika o odstopu terjatve, se lahko zgodi, da dolžnik poravnava svojo obveznost odstopniku. Po našem pravu je tedaj dolžnik prost obveznosti, vendar samo v primeru, da ni vedel za odstop; sicer obveznost ostane in jo mora izpolniti prevzemniku (drugi odstavek 419. člena OZ).

Faktorji načeloma ne prevzemajo že zapadlih terjatev ali tistih s kratkimi plačilnimi roki, kakor tudi ne terjatev med povezanimi osebami. Prav tako za faktoring niso najprimernejše terjatve iz naslova celotne prodaje iz gradbeništva ali iz prodaje hitro pokvarljivega blaga (Jus, 2005).

5.2 Odkup terjatev

V zadnjih letih se je v Sloveniji razširil predvsem odkup posamezne terjatve, kjer odstopnik odstopi faktorju le del terjatev do določenega podjetja. Pri novi izdaji faktur pa lahko odstopi terjatve drugemu faktorju in se tako nikoli ne veže samo na enega faktorja (Juhart, 1996). Odstopnik ima prednost v tem, da si tako znižuje stroške, saj si lahko pri naslednjem odstopu izpogaja cenejše financiranje pri drugem faktorju. Zaradi ostre konkurence na trgu faktorskih hiš so ti primorani spuščati ceno storitev.

V nasprotju s faktoringom na osnovi celotne prodaje se odkupov posameznih terjatev predvsem poslužujejo gradbena podjetja, saj imajo podizvajalci velikokrat težave pri izplačilu s strani izvajalca. Tu gre predvsem za plačilno nedisciplino ali pa za dolge plačilne roke izvajalcev. Podizvajalcem tako velikokrat zmanjka denarnih sredstev za plačilo svojih obveznosti in so primorani svoje terjatve odstopiti faktorju (Jus, 2005).

V zadnjem času se je zaradi povečanja števila odstopov terjatev faktorju v gospodarstvu, povečalo število pogodb med upnikom in dolžnikom, kjer v pogodbi dolžnik prepove cediranje terjatev faktorju ali pa sami dolžniki ob zahtevanem popustu predčasno poravnajo svoje terjatve. V kolikor pa v pogodbi ni zapisana prepoved cediranja terjatve, je dovolj, da je dolžnik obveščen o prenosu terjatev na tretjo osebo (419. člen OZ). 420. člen istega zakonika trdi, da v kolikor upnik prenese terjatev različnim osebam, pripada terjatev tistemu, ki je prvi obvestil dolžnika ali tistemu, ki se je prvi oglasil pri dolžniku.

5.3 Tihi odkup terjatev

Poznamo še eno vrsto odstopa terjatev, in sicer tihi odstop terjatev. Pri tej vrsti odstopa terjatve se dolžnika ne obvešča o odstopu, ampak se odstopnik in faktor dogovorita, da bo faktor predčasno izplačal njegovo terjatev, zmanjšano za provizijo, odstopnik pa bo v polnem znesku terjatev vrnil ob plačilu s strani dolžnika (Vrenčur & Ašič, 2011). Za to vrsto odstopa se odločajo faktor hiše v primeru zelo dobre bonitete dolžnika ali ob primernem zavarovanju s strani odstopnika. Dejansko gre pri tihem odstopu za kreditiranje oz. kratkoročno posojilo. Posluževanje faktoring storitev, ki podjetjem nudi financiranje in zaščito pred riziki, lahko podjetjem izboljša nekatere kazalce poslovanja, kar pozitivno vpliva na njihovo boniteto in kreditno sposobnost ter jim zato lahko olajša poslovanje z dobavitelji.

Stroški faktoringa so odvisni od več dejavnikov, najbolj pomemben pa je vrsta faktoringa. Pri pravem faktoringu je strošek sorazmerno večji, po navadi faktor izplača med 80–90 % celotne vrednosti terjatve. Preostanek si obračuna za stroške vodenja, morebitno izterjavo in zavarovanja dolžnikovega plačila. Pri odkupu terjatev pa je strošek precej nižji, saj faktor obračuna dejanske stroške od dneva odkupa terjatev do izvedenega plačila s strani dolžnika (Šuštar, 1999). Zaradi vse večje konkurence med faktorji v Sloveniji, se ta odstotek niža in je trenutno med 0,5–3 % na mesečni ravni. Eden izmed stroškov faktoringa je včasih tudi provizija, ki jo vzame dolžnik, faktor pa jo prenese na odstopnika. Ti dolžniki predvsem prihajajo iz trgovske panoge in upravičijo ta strošek kot t.i. »preknjižbo« obveznosti na novega dolžnika.

6 GRADBENIŠTVO V SLOVENIJI

Leta 2006 je bila v gradbeništvu zaposlena skoraj desetina vseh delovno aktivnih ljudi v Sloveniji. Veliko se je gradilo, zaposlovalo in hkrati s tem tudi zadolževalo. Majhna podjetja so presegla svoje zmogljivosti in niso bila sposobna izvršiti vseh sprejetih naročil. K

strmemu vzponu gradbeništva je s svojo politiko zadolževanja in z množičnim dajanjem kreditov pripomogla tudi država. Državne investicije se bile na vrhuncu – med drugim se je gradil avtocestni križ in veliki stanovanjski kompleksi (Prodana Rešaver, 2012).

Nekateri ekonomisti so opozarjali na prehitro rast gradbeništva, ki lahko pripelje do številnih negativnih posledic. Kriza, ki je nastopila v gradbeništvu, je za kar nekaj let zaznamovala celoten gospodarsko-družbeni prostor Slovenije. Podjetja so bila prezadolžena, kapitalsko neustrezna in popolnoma nepripravljena na krizo. Konec leta 2009 je bil povprečni znesek zapadlih neporavnanih obveznosti v gradbeništvu kar trikrat večji kot konec leta 2008 (AJ PES, 2017c). Številni podizvajalci niso dobili plačila za svoje delo, nekateri so se tudi psihično zlomili.

Leta 2006 je bilo v Sloveniji registriranih okrog 16.500 gradbenih podjetij, leta 2010 pa le še okrog 6.800 (Statistični urad Republike Slovenije, 2017b). Največja gradbena podjetja v Sloveniji so končala v stečaju - SCT, Vegrad, Cestno podjetje Maribor, Konstruktor, Gradis Celje, Primorje, Kraški Zidar.

Pri analizi gibanja rasti števila gradbenih podjetij v zadnjih letih sem uporabil podatke od leta 2008 do leta 2015. Leto 2008 je bilo zadnje leto pred veliko finančno krizo. Iz Tabele 2 vidimo, da se je število gradbenih podjetij od leta 2008 do leta 2012 zmanjšalo za 28 %, nato se je v letih 2013 in 2014 stanje stabiliziralo, po letu 2015 pa se število majhnih gradbenih podjetij povečuje. Podoben trend velja tudi za srednje velika gradbena podjetja, s to razliko, da se je število srednje velikih gradbenih podjetij začelo izboljševati komaj v letu 2015. Skupno število vseh gradbenih podjetij v Sloveniji se od leta 2009 konstantno zmanjšuje.

Tabela 2: Število podjetij v dejavnosti gradbeništvo v letih 2008-2015

Leto	Majhna podjetja	Srednje velika podjetja	Vsa podjetja
2008	1.316	187	21.056
2009	1.290	169	22.047
2010	1.168	142	22.245
2011	1.053	120	21.618
2012	1.944	198	20.871
2013	1.963	193	20.291
2014	1.984	181	20.133
2015	1.038	185	19.878

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, Število podjetij po dejavnosti po SKD 2008, 2017b.

Po analizi prihodkov gradbenih podjetij med leti 2008 in 2015 ugotovimo, da se je prihodek majhnih gradbenih podjetij zmanjšal za manjši delež kot prihodek srednjih in preostalih gradbenih podjetij. Največji padec prihodkov so majhna gradbena podjetja doživela leta 2009, od leta 2010 do leta 2014 pa se je prihodek majhnih gradbenih podjetij celo povečeval.

Pri srednje velikih gradbenih podjetjih beležimo rast prihodkov šele po letu 2014, ko je gradbeništvo ponovno dobilo zagon. Iz Tabele 3 je razviden padec skupnih prihodkov v gradbeništvu v letu 2015, kar je posledica zaključka evropske finančne perspektive 2007-2013.

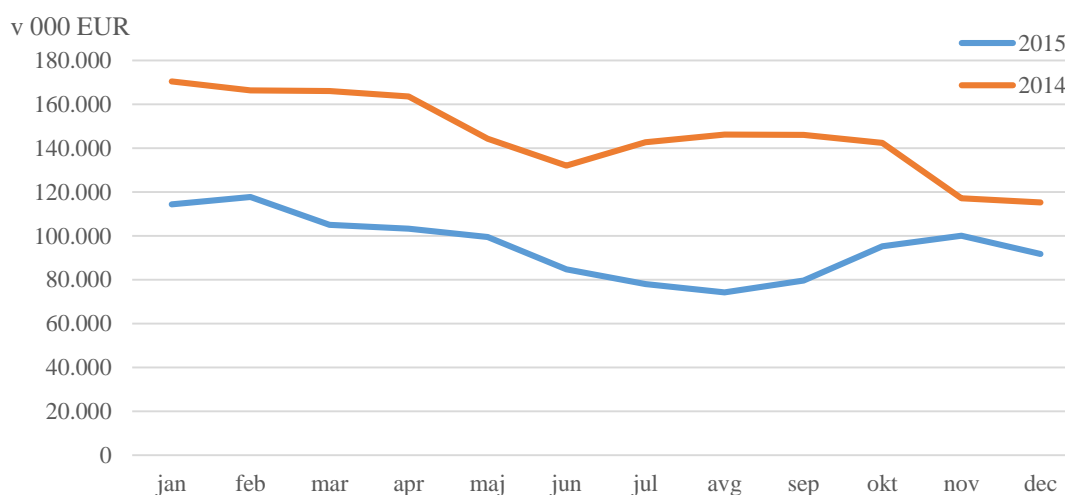
Tabela 3: Prihodki v gradbeništvu v letih 2008-2015 (v 000 EUR)

Leto	Majhna podjetja	Srednje velika podjetja	Vsa podjetja
2008	2.054.445	1.977.611	8.333.376
2009	1.596.041	1.820.156	6.808.302
2010	1.373.303	1.548.520	5.983.045
2011	1.468.507	1.266.138	5.187.863
2012	1.450.752	1.157.362	4.840.334
2013	1.485.084	1.831.115	4.432.896
2014	1.526.520	1.871.531	4.773.688
2015	1.357.934	1.828.692	4.589.801

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, Prihodek po dejavnostih po SKD 2008, 2017a.

Slika 9 prikazuje znesek dospelih neporavnanih obveznosti nad 5 dnevi neprekinjeno v gradbeništvu skozi leti 2014 in 2015. Znesek neporavnanih zapadlih obveznosti v gradbeništvu na začetku koledarskega leta naraste, saj prvi meseci leta gradbeništvo predstavljajo t.i. »mrtvo sezono« tj. čas, ko gradbena podjetja iz svojega poslovanja ne dobijo dovolj denarnih sredstev za poravnavo svojih obveznosti.

Slika 9: Dospеле neporavnane obveznosti nad 5 dni neprekinjeno v gradbeništvu v letih 2014-2015 (v EUR)



Vir: AJPEŠ, Poslovni subjekti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi po dejavnostih, 2017.

Intenzivno poslovanje gradbenih podjetij in s tem večji denarni tok ter manjši dolg podjetij, nastopi s pomladnimi meseci. Slika 9 prikazuje pozitiven trend zmanjševanja dolga, saj je

bil skozi vse leto 2015 zapadel dolg manjši kot leta 2014. Vzrok je v manjših prihodkih v gradbeništvu v letu 2015 in v dejstvu, da so po koncu krize na trgu obstala večino le zdrava gradbena podjetja.

7 RAZISKAVA O VLOGI TERJATEV V MAJHNIH IN SREDNJIH VELIKIH GRADBENIH PODJETIJ

Raziskava o vlogi neplačanih terjatvah v majhnih in srednje velikih gradbenih podjetjih se je osredotočila na vprašanje, kako neplačane terjatve vplivajo na poslovanje podjetij in kakšno oviro predstavljajo za nadaljnje širjenje podjetja. Rezultati raziskave bodo podjetjem v pomoč pri poslovnih odločitvah glede najhitrejšega načina poplačila s strani kupcev. Podjetja bodo rezultate raziskave lahko uporabila že v fazi vzpostavitve sodelovanja s poslovnimi partnerji, v okviru pogovorov o načinu plačila terjatev.

V raziskavi sem si opredelil dva cilja raziskovalne naloge:

- prvi cilj: ugotoviti, na kakšen način majhna in srednje velika gradbena podjetja najhitreje pridejo do plačila s strani kupcev,
- drugi cilj: ugotoviti, na kakšen način majhna in srednje velika gradbena podjetja hitreje in ceneje pridejo do denarnih sredstev (pri tem sem se še posebej osredotočil na agencije za izterjavo terjatev in najem bančnih kreditov).

7.1 Opredelitev hipotez

Pravočasna izterjava in plačilo s strani kupcev sta dva izmed največjih pogojev za širjenje podjetja in pravočasno poplačilo dobaviteljev. Podjetje mora ob tem imeti odlično finančno računovodsko službo, ki skrbi za kupčeva plačila. Zaradi nedavne finančne krize imajo banke zaostrene pogoje za pridobitev bančnih posojil, čemur so se morala prilagoditi tudi podjetja in denarna sredstva poiskati na drug način. V Sloveniji se je v zadnjem času razširil faktoring, ki bi naj pomagal podjetjem pri hitrejšem pridobivanju denarnih sredstev, obenem pa imamo v Sloveniji številna podjetja, ki se ukvarjajo z izterjavo neplačanih terjatev. Na teh predpostavkah sem opredelil dve hipotezi, ki sem ju skozi raziskavo potrdil oziroma ovrigel.

7.2 Metodologija

Empirično-raziskovalni del magistrske naloge sem analiziral na kvantitativen način. Podatke sem pridobil z odgovori na vprašanja v anketnih vprašalnikih, ki sem jih posredoval majhnim in srednje velikim gradbenim podjetjem na njihov uraden elektronski naslov. Za pošiljanje anketnih vprašalnikov in pridobivanje odgovorov s strani podjetij sem uporabil spletno aplikacijo 1ka. Pri analizi odgovorov so bili uporabljeni primarni podatki, pridobljeni z vprašanji zaprtega tipa, kjer so bili podjetjem vnaprej ponujeni možni odgovori.

Za vzorec raziskovanja gradbenih podjetij sem izbral zgolj majhna in srednje velika gradbena podjetja, saj bi bil z vključitvijo vseh gradbenih podjetij v Sloveniji vzorec populacije prevelik, rezultati pa neuporabni. Po standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD) sem izbral klasifikacijo F - gradbeništvo. Seznam majhnih in srednje velikih gradbenih podjetij sem pridobil na podlagi spletne aplikacije Bonitete.si. Pod majhna in srednje velika podjetja spadajo podjetja, ki izpolnjujejo merila po 55. členu ZGD-1 Na dan, 01.05.2017, smo v Sloveniji imeli 203 majhnih gradbenih podjetij in 53 srednje velikih gradbenih podjetij (Bisnode, 2017). Na spletu sem našel spletne aktivne poštne naslove za 180 majhnih gradbenih podjetij in 45 srednje velikih gradbenih podjetij.

7.3 Merjenje spremenljivk

Vprašalnik sem sestavil iz dveh delov. Prvi del je vseboval splošne podatke o posameznem podjetju, informacije o osebi, ki je izpolnjevala anketni vprašalnik, velikost podjetja in informacije o tem, s kom podjetje največ posluje (ali z domačimi ali s tujimi podjetji ali z vsemi enakomerno).

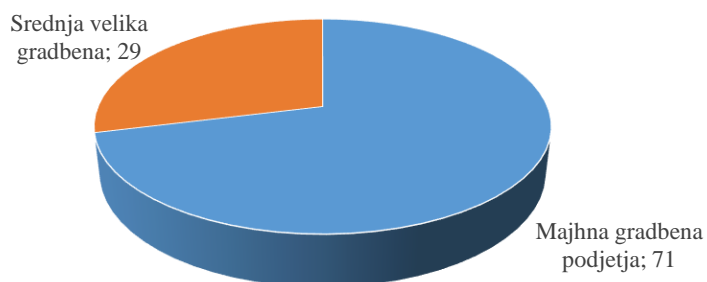
Drugi del anketnega vprašalnika se je nanašal na temo magistrske naloge. Razdelil sem ga na dva sklopa. Prvi sklop je vseboval splošna vprašanja o poslovanju podjetja, s pomočjo katerih sem ugotovil težave pri neplačilih in kako se podjetja spopadajo z njimi. Drugi sklop pa je vseboval vprašanja, ki so potrdila ali ovrgla hipotezi.

Vprašanja so bila oblikovana na različne načine. Pri splošnih vprašanjih sem vnaprej ponudil možne odgovore, podjetja pa so obkrožila ustrezen odgovor. Drugi del vprašanj je bil sestavljen iz dveh načinov ponujenih odgovorov. Pri prvem načinu so bili prav tako ponujeni različni odgovori in je podjetje obkrožilo ustreznega, drug način vprašanj pa je vseboval trditve, zraven katerih je bila podana Likertova ocenjevalna lestvica z odgovori od 1 do 5. Ocena 1 je pomenila, da se podjetje s trditvijo sploh ne strinja, ocena 5 pa, da se s trditvijo popolnoma strinja.

7.4 Opis vzorca

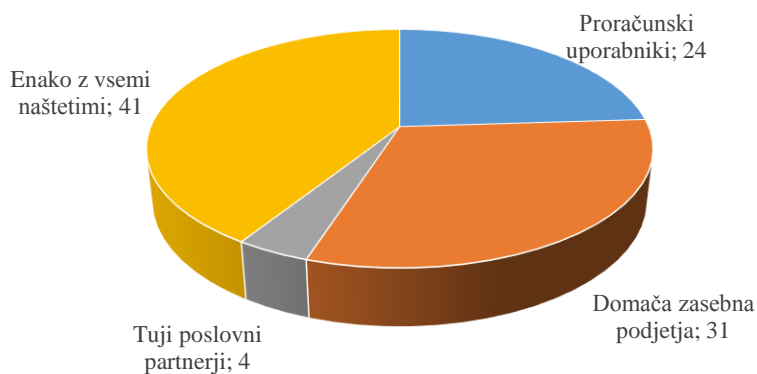
V vzorec merjenja sem vzel vsa majhna in srednje velika gradbena podjetja registrirana v Sloveniji, razen tistih, za katere na spletu nisem našel uradnega elektronskega naslova ali je bil na spletu naveden elektronski naslov nepravilen. Vprašalnik sem tako poslal 180 majhnim gradbenim podjetjem in 45 srednje velikim gradbenim podjetjem. Izpolnjen vprašalnik je vrnilo 69 majhnih gradbenih podjetij, kar predstavlja 38 % vseh anketiranih podjetij in 28 srednje velikih gradbenih podjetij, kar predstavlja 62 % vseh anketiranih podjetij. Skupaj je odgovore na anketni vprašalnik posredovalo 97 podjetij ali 43 % vseh anketiranih podjetij (Slika 10). Večji delež vrnjenih anketnih vprašalnikov predstavljajo majhna gradbena podjetja. Upošteval sem samo odgovore podjetij, ki so v celoti izpolnile anketni vprašalnik.

Slika 10: Delež anketiranih majhnih in srednje velikih gradbenih podjetij (v %)



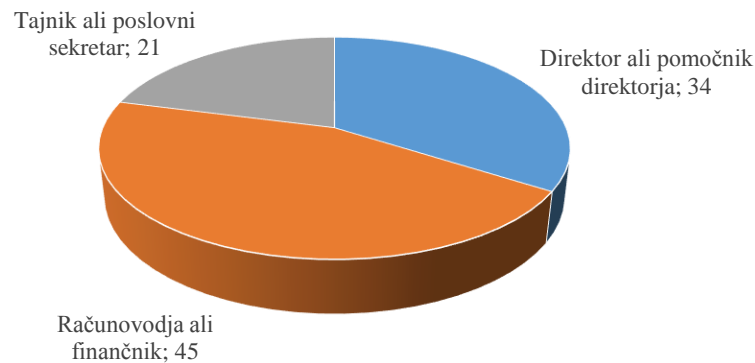
Na vprašanje, s katero vrsto podjetij (domače ali tuje podjetje ali proračunski uporabniki) pretežno poslovno sodelujejo, je največ anketiranih odgovorilo, da sodelujejo enako z vsemi naštetimi. Samo s tujimi poslovnimi partnerji sodeluje 4 % anketiranih podjetij, medtem ko za odtenek več podjetij sodeluje z zasebnimi podjetji, kot s proračunskimi uporabniki (Slika 11).

Slika 11: Največ poslovno sodelujemo z (v %)



Anketni vprašalnik so izpolnjevali direktorji, njihovi pomočniki, računovodje, finančniki, tajniki ali poslovni sekretarji, drugi zaposleni na anketo niso odgovarjali. Največ odgovorov so podali računovodje in finančniki, sledijo direktorji s pomočniki (Slika 12).

Slika 12: Naziv izpolnjevalca ankete (v %)



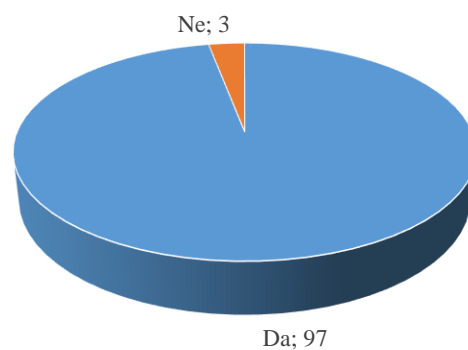
7.5 Analiza rezultatov

7.5.1 Opisne statistike

Pred samo analizo hipotez bom predstavil rezultate vprašanj, ki so mi pomagali pri raziskovanju hipotez, a se niso eksplicitno nanašali na njihovo preveritev. Analiziral sem plačilno disciplino v Sloveniji, alternativne načine poplačil, zavarovanje terjatev in dejstvo, ali podjetja pred začetkom poslovanja preverijo boniteto kupcev. Zanimalo me je tudi, kakšno je mnenje gradbenih podjetij o plačilnih navadah podjetij iz iste dejavnosti.

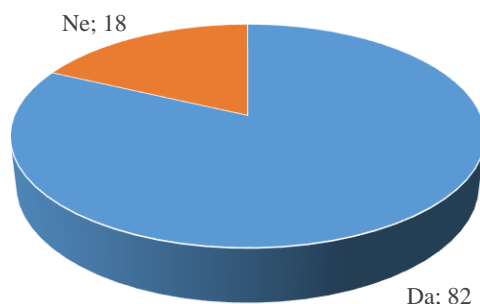
Preden začnejo podjetja poslovno sodelovati z drugimi podjetji preverijo njihovo boniteto in poslovne reference pri drugih podjetjih (Slika 13). Podjetjem se zdi zelo pomembno, da imajo vpogled v finančno stanje morebitnega bodočega poslovnega partnerja.

Slika 13: Pred začetkom poslovnega sodelovanja preverimo boniteto bodočega poslovnega partnerja (v %)



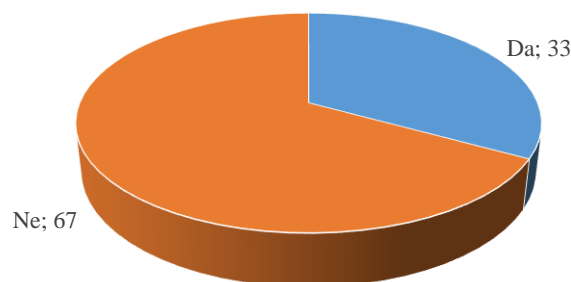
Za poslovno sodelovanje so pomembne pozitivne reference, saj kar 82 % podjetij zavrne sodelovanje z morebitnimi bodočimi partnerji, v kolikor so njihove reference negativne (Slika 14).

Slika 14: V primeru, da so reference bodočih poslovnih partnerjev negativne, zavrtnemo sodelovanje z njimi (v %)



Dve tretjini podjetij zaupa svojim poslovnim partnerjem in ne zavaruje svojih terjatev pred neplačili. Na tak način podjetja ohranjajo zaupanje in krepijo sodelovanje s poslovnimi partnerji. Le ena tretjina podjetij se odloči zavarovati terjatve na različne načine (Slika 15).

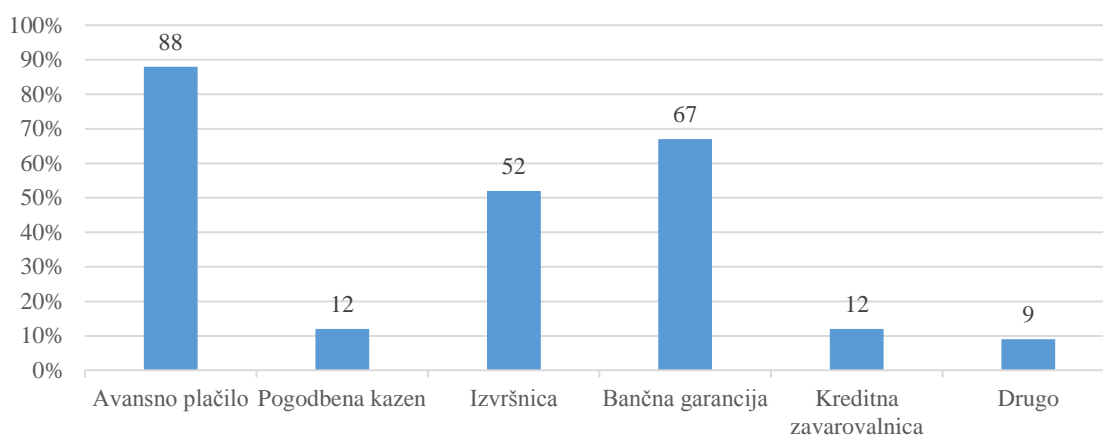
Slika 15: Svoje terjatve zavarujemo (v %)



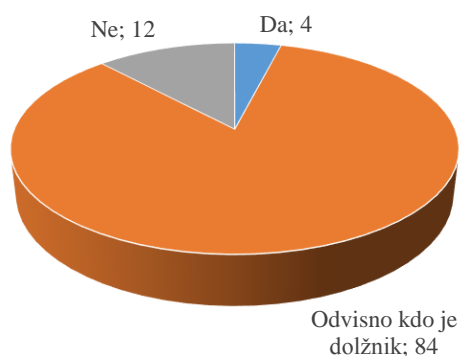
Podjetja, ki se odločijo zavarovati svoje terjatve, najpogosteje izberejo način avansnega plačila (88 %). Med načini zavarovanja sledita bančna garancija (67 %) in izvršnica (52 %), ki se je, kot zavarovanje med podjetji razširila v zadnjem obdobju. Manjši delež podjetij se odloči za zavarovanje terjatev pri kreditni zavarovalnici (12 %) ali z določitvijo pogodbene kazni (12 %) že pred začetkom poslovnega sodelovanja (Slika 16).

V primeru zamujanja kupčevega plačila terjatve, se za prekinitve poslovnega sodelovanja odloči le 4 % vprašanih podjetij, medtem ko je pri večini (84 %) podjetij pri prekinitvi sodelovanja pomembno, kdo so poslovni partnerji, ki s plačilom zamujajo. Za nadaljevanje poslovnega sodelovanja se odloči 12 % podjetij (Slika 17).

Slika 16: Terjatve zavarujemo na naslednje načine (v %)



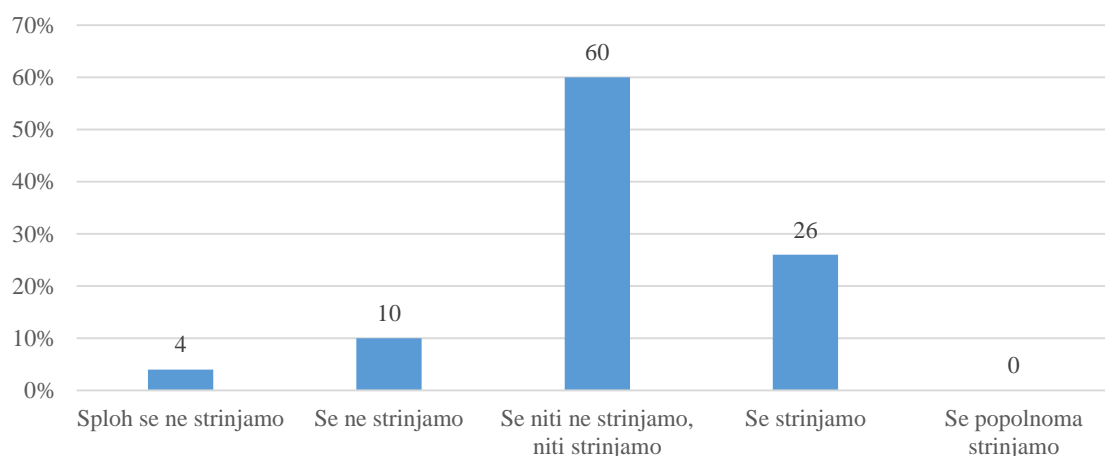
Slika 17: V primeru zamud s plačili s strani kupcev prekinemo sodelovanje z njimi (v %)



Naslednja vprašanja v anketnem vprašalniku so se nanašala na vprašanja o plačilni disciplini v Sloveniji in v tujini ter na razliko v načinu plačevanja zasebnih podjetij in proračunskih uporabnikov. Pri oblikovanju ponujenih odgovorov sem uporabil Likertovo lestvico z ocenami od 1 do 5. Ocena 1 pomeni, da se podjetja s trditvijo sploh ne strinjajo, 5 pa, da se s trditvijo popolnoma strinjajo.

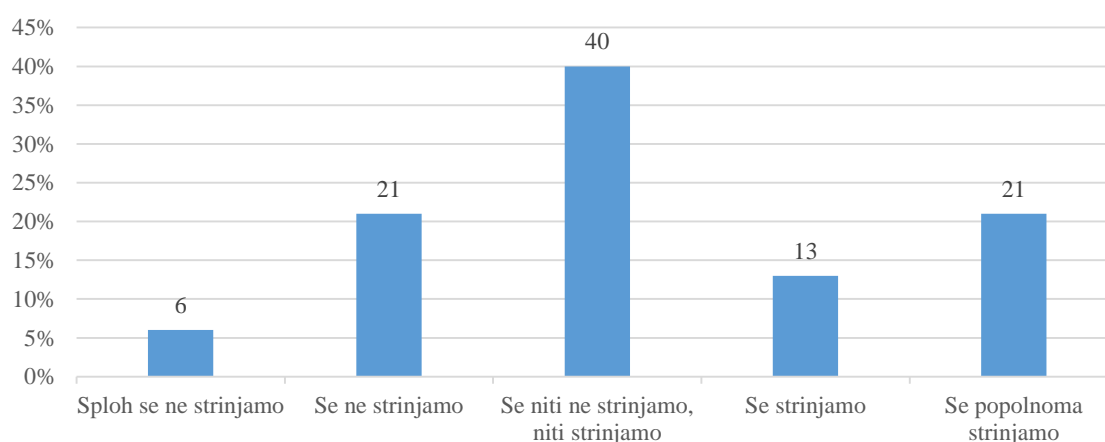
Po mnenju večine anketiranih podjetij se plačilna disciplina v Sloveniji niti ne izboljšuje niti poslabšuje. Podjetja kljub gospodarski rasti ne zaznajo izboljšav na področju plačilne discipline (Slika 18).

Slika 18: Plačilna disciplina v Sloveniji se izboljšuje (v %)



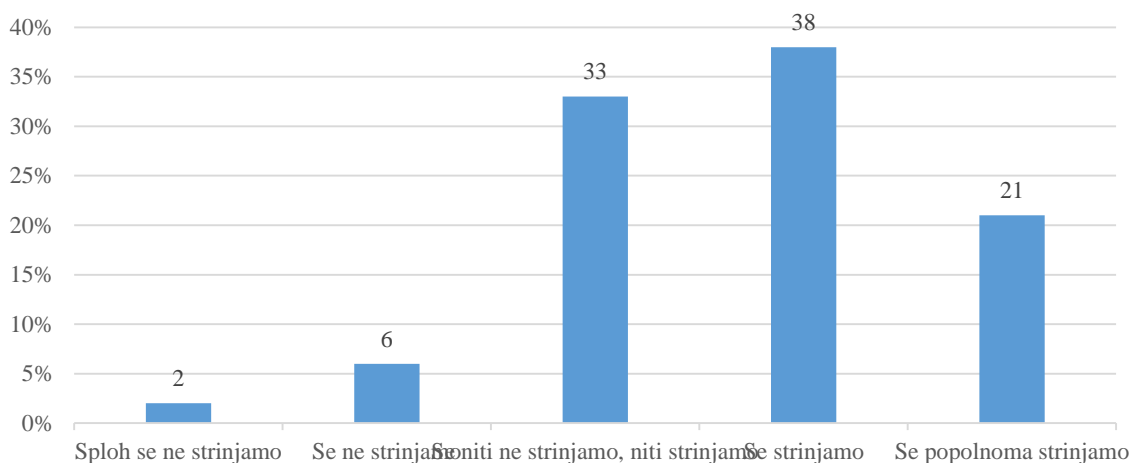
13 % podjetij se strinja, da so proračunski uporabniki boljši plačniki kot zasebna podjetja. Če tem podjetjem prištejemo še tista podjetja, ki se s to trditvijo popolnoma strinjajo, skupni odstotek podjetij, ki so se pozitivno opredelila do te trditve, naraste na 34 %. Na drugi strani pa je 27 % podjetij, ki se s to trditvijo ne strinja. Očitno imajo podjetja zelo različne izkušnje poslovnega sodelovanja s proračunskimi uporabniki (Slika 19).

Slika 19: Proračunski uporabniki so boljši plačniki kot zasebna podjetja (v %)



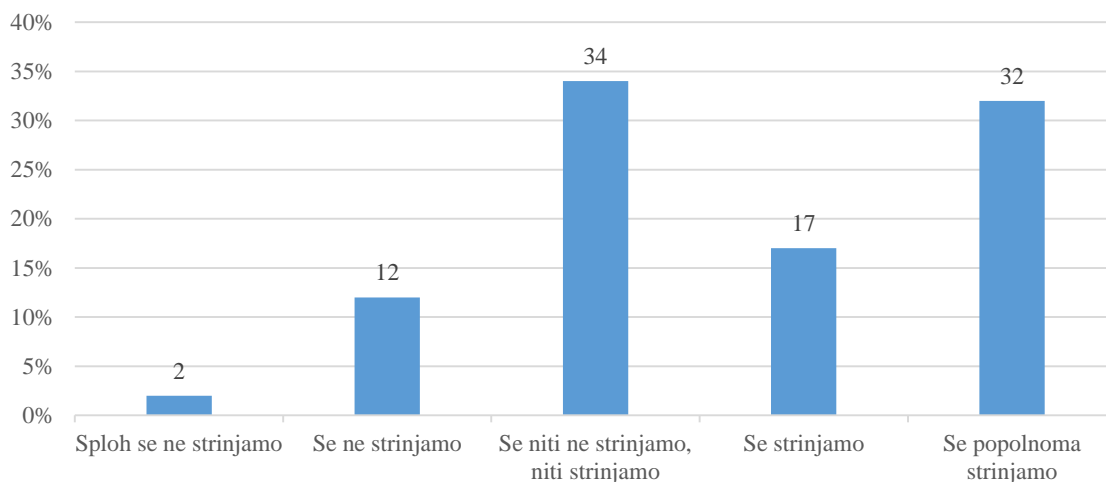
Po mnenju anketiranih podjetij so poslovni partnerji iz tujine boljši plačniki kot poslovni partnerji iz Slovenije. 59 % anketiranih podjetij namreč trdi, da so boljši plačniki poslovni partnerji iz tujine, in le 8 %, da so boljši plačniki poslovni partnerji iz Slovenije (Slika 20).

Slika 20: Tuja podjetja so boljši plačniki, kot domača podjetja (v %)



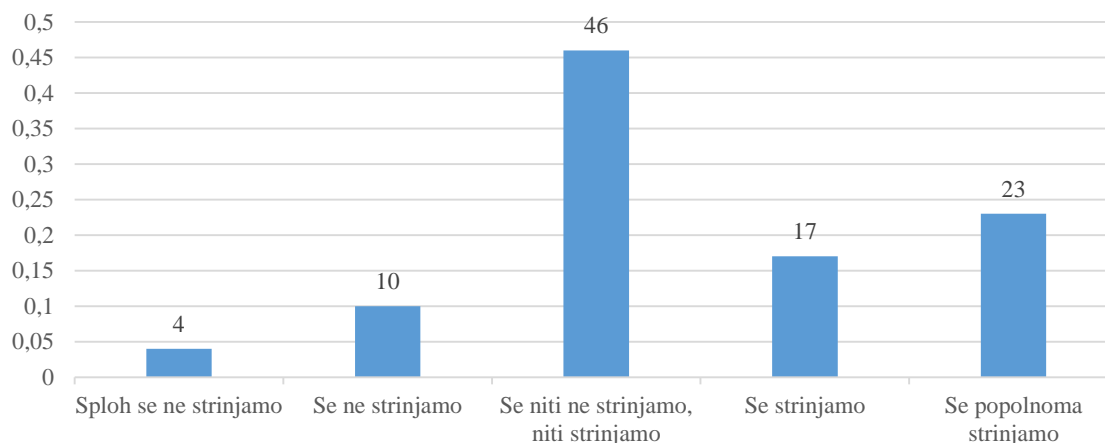
32 % anketiranih podjetij se popolnoma strinja, da jih neplačane terjatve ovirajo pri poslovanju in širitvi podjetja, 17 % se jih s trditvijo strinja in le 15 % podjetij trdi, da neplačane terjatve ne vplivajo na njihovo poslovanje in širitev (Slika 21).

Slika 21: Neplačane terjatve nas ovirajo pri poslovanju (v %)



Skoraj polovica anketiranih podjetij trdi, da ni razlik med plačevanjem terjatev s strani gradbenih podjetij in preostalih podjetij iz drugih panog. S to trditvijo se popolnoma strinja 23 % anketiranih podjetij, medtem ko se s trditvijo ne strinja 14 % anketiranih podjetij (Slika 22).

Slika 22: Gradbena podjetja so slabši plačniki, kot preostala podjetja v drugih panogah (v %)



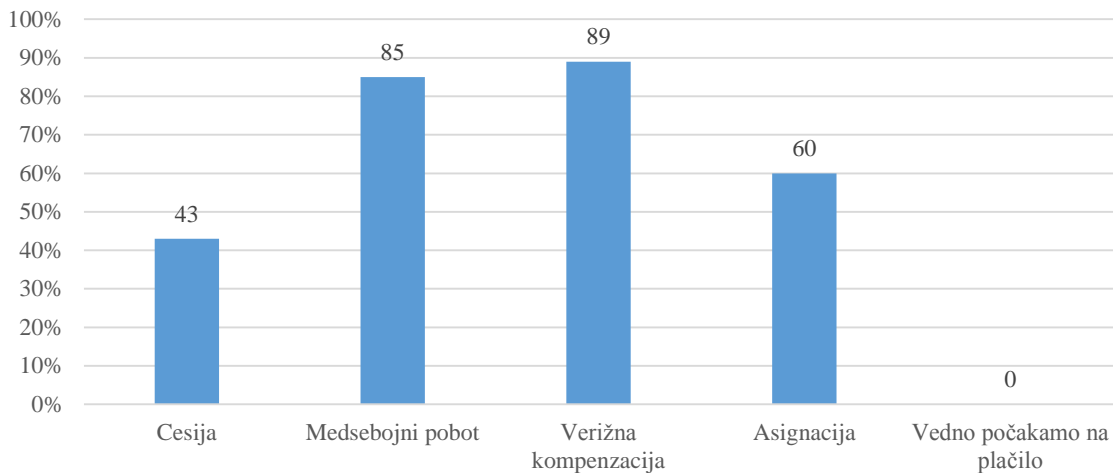
7.5.2 Preveritev hipotez

Zaradi samega sklopa vprašanj sem hipotezi analiziral po mešanici treh metod in sicer po raziskovalnih vprašanjih, kvantitativni metodi in po z-testu, ki sem ga testiral prek programa SPSS. Po mnenju Jusa (2005) si podjetja s pomočjo faktoringa zagotovi potrebno likvidnost, ki si jo pri bankah zaradi zadolženosti ne more priskrbeti, hkrati pa Vrenčur in Ašič (2011) trdita, da je odstop terjatev najcenejša oblika bančnega posla. Schaeffer (2002) trdi, da s pomočjo podjetij, ki se ukvarjajo z izterjavo podjetja lažje pridejo do plačila in s tem preprečijo morebitne likvidnostne težave. Zato sem si na podlagi te teh trditev postavil dve hipotezi, ki ju bom skozi prihodnja anketirana vprašanja ovrgel ali potrdil.

- Hipoteza 1: Majhna in srednje velika gradbena podjetja s pomočjo podjetij, ki se ukvarjajo z izterjavo, hitreje pridejo do plačila s strani kupca.
- Hipoteza 2: Majhna in srednje velika gradbena podjetja s pomočjo faktoringa lažje in ceneje pridejo do denarnih sredstev v primerjavi z bančnimi krediti.

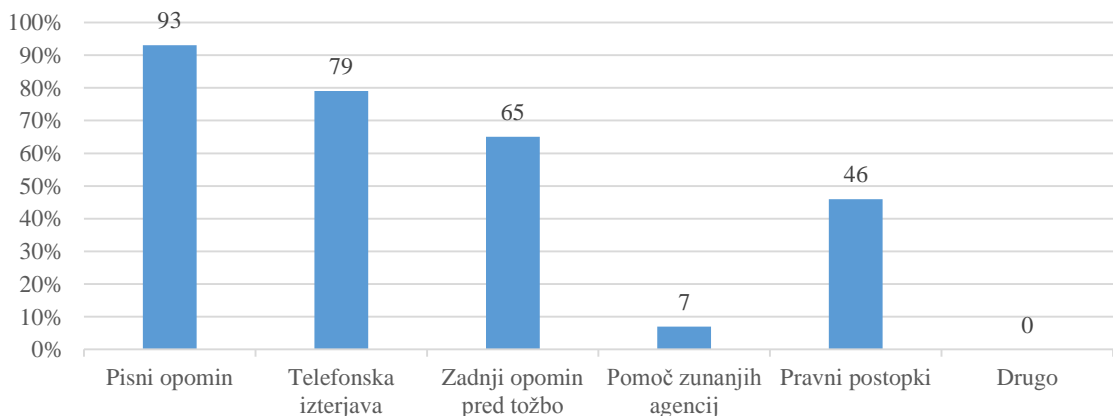
Ali se v malih in srednjih velikih gradbenih podjetjih odločajo tudi za druge načine poplačila terjatev? Prvo raziskovalno vprašanje, ki pod vprašaj postavlja, ali se v malih in srednje velikih gradbenih podjetjih odločajo tudi za druge načine poplačila terjatev, sem preveril s pomočjo opisnih odgovorov. V anketi je na to vprašanje odgovorilo 97 anketiranih podjetij in zanimivo je, da se prav vsi odločajo tudi za alternativne poplačila terjatev (Slika 23). Podjetja se rada odločajo za medsebojne pobote in verižne kompenzacije, kjer denar dejansko »ne kroži« in se samo terjatve računovodsko zapirajo. Na podlagi analize teh rezultatov lahko na to vprašanje odgovorim, da se podjetja odločajo tudi za druge načine poplačil terjatev.

Slika 23: Drugi načini poplačila terjatev (v %)



Ali se pri postopku izterjave majhna in srednje velika gradbena podjetja odločajo za različne načine izterjave? Pri tem raziskovalnem vprašanju sem uporabil opisne odgovore. Večina 93 % podjetij se odloči za izterjavo prek pisnega opomina, ki očitno najbolj pomaga pri plačilih. Nato se podjetja odločajo tudi za taktiko telefonske izterjave 79 % podjetij, tej pa sledi zadnji opomin pred tožbo in pravni postopki. Zelo malo podjetij le 7 % podjetij se odloča za izterjavo prek zunanjih agencij (Slika 24). Na podlagi tega lahko sklepam, da želijo s svojimi poslovnimi partnerji ohraniti dobre odnose in se odločijo za pomoč tovrstnih agencij kot zadnje rešitev. Še vedno pa ostajajo pri najbolj učinkoviti izterjavi – telefonski izterjavi, kjer s kupci navežejo stik in lahko že preko pogovora ugotovijo, kdaj bo njihova terjatev poplačana.

Slika 24: Različni načini izterjave (v %)



Naslednji dve splošni hipotezi, ki sta tudi moji glavni hipotezi sem analiziral s pomočjo raziskovalnih vprašanj in s pomočjo statističnega programa SPSS, kjer sem izračunal aritmetično sredino, standardni odklon. Na podlagi teh dveh podatkov sem s pomočjo z-testa

ovrgel ali potrditev posamezno hipotezo. Pri vprašalniku sem uporabil Likertovo lestvico od 1 do 5, kjer 1 po pomeni »se sploh ne strinjam« in 5 pomeni »se popolnoma strinjam«.

H1a): Ostrejši postopki izterjave poslabšajo poslovni odnos s poslovnimi partnerji. V prvi hipotezi v okviru prve glavne hipoteze, ki sem jo preizkusil s pomočjo statistike, sem predpostavil, da ostrejši postopki izterjave poslabšajo odnose s poslovnimi partnerji. Ničelna hipoteza pravi, da ostrejši postopki ne poslabšajo odnosa s poslovnimi partnerji, medtem ko alternativna hipoteza trdi, da ostrejši postopki negativno vplivajo na odnos s kupci. Preizkus je predstavljen v Tabeli 4, kjer so prikazani odgovori 97 podjetij. Na podlagi analize odgovorov aritmetična sredina znaša 3,44 in standardni odklon 0,987. Za potrditev ali zavrnitev ničelne hipoteze sem uporabil izračun z-testa. Za z-test velja, da mora biti izračun, po enačbi (1) z-testa večji od z-vrednosti pri izračunani stopnji značilnosti, da lahko potem ničelno hipotezo zavrnemo in sprejmemo alternativno. Izračunana p-vrednost je enaka 0,003, (ta vrednost je manjša od 0,005, zato lahko vzamemo vrednost pri tej stopnji zaupanja) z vrednost pri stopnji zaupanja 99,5 % je enaka 2,58. Izračunana z vrednost iz moje analize je enaka 4,32 kar pomeni, da lahko ničelno hipotezo zavrnem in sprejemam alternativno hipotezo pri stopnji zaupanja 99,5 %. Rezultat nakazuje, da je moja alternativna hipoteza statistično zelo značilna.

Enačbe pri izračunu z-testa (velja tudi za vse nadaljnje obravnavane hipoteze):

$$z_{izr} > z_{\alpha} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} H_0: \mu < 3 & \quad z_{0,99} = 2,33 \\ H_{alt}: \mu \geq 3 & \quad z_{0,995} = 2,58 \end{aligned}$$

H_0 zavrnemo če velja $z_{izr} > z_{\alpha}$ in sprejmemo H_{alt} pri stopnji značilnosti α . V raziskovalnem primeru to pomeni, da je $4,32 > 2,58$. Ničelno hipotezo tako zavrnem ter sprejemam alternativno hipotezo pri stopnji zaupanja 99,5 %.

Tabela 4: Preizkus hipoteze H1a

Ostrejši postopki izterjave poslabšajo odnose s poslovnimi partnerji	Št. enot	Aritmetična sredina	Standardna napaka	Standardni odklon	z-test	p-vrednost
	97	3,44	0,108	0,987	4,32	0,003

H1b): S pomočjo faktor hiš in podjetij specializiranih za izterjavo majhna in srednje velika gradbena podjetja hitreje pridejo do plačila s strani kupcev. Druga hipoteza, ki mi bo pomagala pri analizi prve glavne hipoteze, je trditev, da s pomočjo faktor hiš in

podjetij, ki so specializirane za izterjavo, podjetja hitreje pridejo do poplačila svojih terjatev. Ničelna hipoteza pravi, da s pomočjo faktor hiš in podjetij, specializiranih za izterjavo, majhna in srednje velika gradbena podjetja težje pridejo do plačila s strani kupcev. Alternativna hipoteza pa trdi, da s pomočjo teh podjetij majhna in srednje velika gradbena podjetja hitreje pridejo do poplačila terjatev. Izračun na podlagi rezultatov ankete je pokazal, da je aritmetična sredina 3,27, standardni odklon pa ima vrednost 0,987 (Tabela 5). Na podlagi teh podatkov je z vrednost enaka 2,62 pri p-vrednosti 0,009. Za primerjalno z vrednost vzamem vrednost pri stopnji značilnosti 0,01, ki je 2,33. Iz tega sledi, da je $z_{izr} > z_{0,99}$. Ničelna hipoteza je zavrnjena, alternativna hipoteza pa sprejeta pri stopnji zaupanja 99 %. Drugo hipotezo v okviru prve glavne hipoteze sem tako potrdil in je statistično zelo značilna.

Tabela 5: Preizkus hipoteze H1b

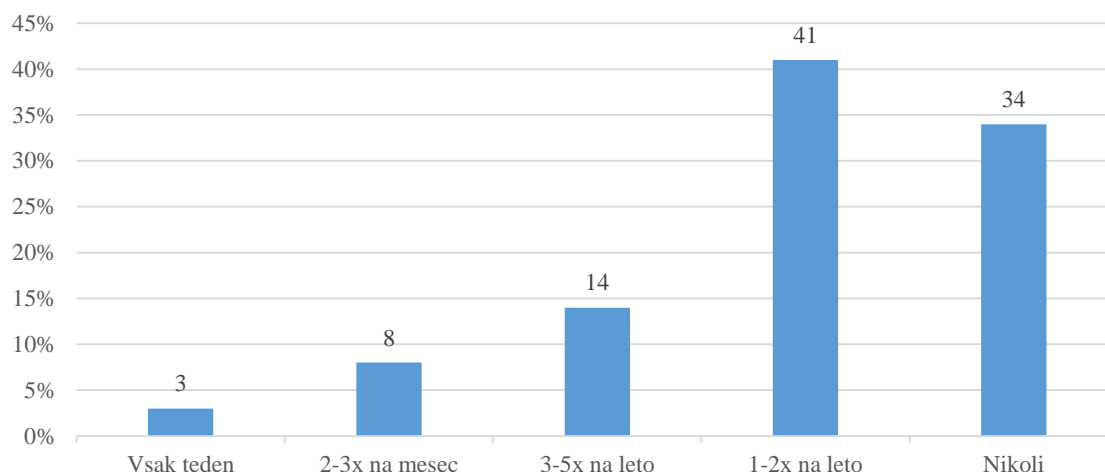
S pomočjo faktor hiš in podjetij specializiranih za izterjavo, hitreje pridemo do plačila s strani kupca	Št. enot	Aritmetična sredina	Standardna napaka	Standardni odklon	z-test	p-vrednost
	97	3,27	0,103	1,016	2,62	0,009

Ali se majhna in srednje velika gradbena podjetja na mesečni ravni odločajo za odstop terjatev? Prvo raziskovalno vprašanje, s pomočjo katerega bom poskusil potrditi ali ovreči drugo splošno hipotezo, pod vprašaj postavlja, ali se majhna in srednje velika gradbena podjetja mesečno odločajo za odstop terjatev faktor hišam. Iz odgovorov vidimo, da se za odstop terjatev tedensko odloči le 3 % anketiranih podjetij, za enkrat mesečno pa dodatnih 8 %, kar skupaj nanese le 11 %. Za enkrat ali dvakrat letno se odloči 41 %. Da se še nikoli niso poslužili odstopa terjatev pa trdi 34 % anketiranih podjetij (Slika 25).

Na podlagi teh odgovorov lahko na to raziskovalno vprašanje odgovorim, da se majhna in srednje velika gradbena podjetja ne odločajo za odstop terjatev na mesečni ravni.

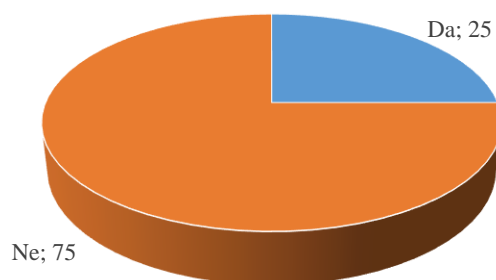
Ali imajo majhna in srednje velika gradbena podjetja, ki se odločajo za odstop terjatev, praviloma sklenjeno letno pogodbo s faktor hišo? To raziskovalno vprašanje sem preveril s pomočjo opisnih odgovorov iz anketnega vprašalnika. 75 % anketiranih podjetij je odgovorilo, da kljub odstopu terjatev nimajo sklenjenih letnih pogodb s faktor hišami, to ima sklenjeno le 25 % (Slika 26).

Slika 25: Odstop terjatev realiziramo (v %)



Na podlagi premajhnega vzorca vrnjenih odgovor, ne morem ne potrditi ne zanikati ali imajo majhna in srednje velika gradbena podjetja v primeru odstopa terjatev sklenjeno letno pogodbo.

Slika 26: S faktor hišo imamo sklenjeno letno pogodbo (v %)



H2c): Odstop terjatev je hitrejši in lažji način pridobitve denarnih sredstev, kot najem bančnega kredita. Naslednja hipoteza v okviru druge glavne hipoteze pravi, da je odstop terjatev hitrejši in lažji način pridobitve denarnih sredstev kot najem bančnega kredita. Z ničelno hipotezo sem predpostavil, da je odstop terjatev počasnejši in težji način pridobitve denarnih sredstev. Alternativna hipoteza pa trdi, da je odstop terjatev hitrejši in lažji način pridobitve denarnih sredstev, kot najem bančnega kredita. Izračun na podlagi rezultatov anketnega vprašalnika je pokazal, da je aritmetična sredina enaka 3,77, standardni odklon pa znaša 0,995 (Tabela 6). Na podlagi teh podatkov sem s pomočjo SPSS dobil vrednost z-testa, ki znaša 7,62 in p-vrednost znaša 0,0001. Za primerjalno vrednost sem uporabil vrednost pri stopnji značilnosti 0,005, ki je 2,58. Iz tega sledi, da je $z_{izr} > z_{0,995}$. Ničelna hipoteza je zavrnjena, alternativna hipoteza pa sprejeta pri stopnji zaupanja 99,5 %. Hipotezo sem potrdil in je statistično zelo značilna.

Tabela 6: Preizkus hipoteze H2c

Odstop terjatev je hitrejši in lažji način pridobitve denarnih sredstev, kot najem bančnega kredita	Št. enot	Aritmetična sredina	Standardna napaka	Standardni odklon	z-test	p-vrednost
	97	3,77	0,101	0,995	7,62	0,0001

H2d): Odstop terjatev je cenejši vir pridobitve denarnih sredstev, kot najem bančnega kredita. Hipoteza v okviru druge glavne hipoteze pravi, da je odstopev terjatev cenejši vir pridobitve denarnih sredstev, kot najem bančnega kredita. Za ničelno hipotezo sem predpostavil, da je odstopev terjatev dražji vir pridobitve denarnih sredstev. Alternativna hipoteza pa trdi, da je odstopev terjatev cenejši vir pridobitve denarnih sredstev, kot najem bančnega kredita. Izračun na podlagi rezultatov anketnega vprašalnika je pokazal, da je aritmetična sredina pri tem vprašanju enaka 3,56, standardni odklon znaša 1,080 (Tabela 7). Na podlagi teh podatkov sem s pomočjo SPSS dobil vrednost z-testa, ki znaša 5,10 in pri p-vrednosti 0,001. Za primerjalno vrednost sem uporabil vrednost pri stopnji značilnosti 0,005, ki je 2,58. Iz tega sledi, da je $z_{izr} > z_{0,995}$. Ničelna hipoteza je zavrnjena, alternativna hipoteza pa sprejeta pri stopnji zaupanja 99,5 %. Hipotezo sem potrdil in je statistično zelo značilna.

Tabela 7: Preizkus hipoteze H2d

Odstop terjatev je cenejši vir pridobitve denarnih sredstev, kot najem bančnega kredita	Št. enot	Aritmetična sredina	Standardna napaka	Standardni odklon	z-test	p-vrednost
	97	3,56	0,110	1,080	5,10	0,001

H2e): Faktor hiša zahteva manjše zavarovanje, kot zahteva banka za najem kratkoročnega kredita. Zadnja hipoteza v okviru druge glavne hipoteze pravi, da faktor hiše zahtevajo manjša zavarovanja, kot zahteva banka za najem bančnega kredita. Za ničelno hipotezo sem predpostavil, da faktor hiše zahtevajo več zavarovanja za sklenitev posameznega posla, kot banke za kredit. Alternativna hipoteza pa trdi, da faktor hiše zahtevajo manjše zavarovanje, kot ga zahteva banka za najem bančnega kredita. Izračun na podlagi rezultatov ankete je pokazal, da je aritmetična sredina pri tem vprašanju enaka 3,33 standardni odklon pa znaša 1,125. Na podlagi teh podatkov sem s pomočjo SPSS dobil vrednost z testa, ki znaša 2,89 in pri p-vrednosti 0,004 (Tabela 8). Za primerjalno vrednost sem uporabil vrednost pri stopnji značilnosti 0,005, ki je 2,58. Iz tega sledi, da je $z_{izr} > z_{0,995}$. Ničelna hipoteza je zavrnjena, alternativna hipoteza pa sprejeta pri stopnji zaupanja 99,5 %. Hipotezo sem potrdil in je statistično zelo značilna.

Tabela 8: Preizkus hipoteze H2e

Faktor hiša zahteva manjše zavarovanje, kot zahteva banka za kredit	Št. enot	Aritmetična sredina	Standardna napaka	Standardni odklon	Z test	p-vrednost
	97	3,33	0,114	1,125	2,89	0,004

7.5.3 Ugotovitve

Majhna in srednje velika gradbena podjetja se odločajo za različne načine poplačila terjatev. Številna podjetja še vedno uporabljajo standardno izterjavo, pri čemer imajo terjatve velik vpliv na njihovo poslovanje in širjenje podjetja. Večino hipotez, ki so mi bile v pomoč pri ugotavljanju obeh glavnih hipotez, sem potrdil. Glavni hipotezi, postavljeni na začetku raziskave, pa bom ovrgel ali potrdil skozi analizo hipotez in anketnega vprašalnika.

Pred začetkom poslovnega sodelovanja, podjetja preverijo reference novih poslovnih partnerjev in bonitetno oceno podjetja, s čimer se izognejo morebitnim težavam pri neplačilih s strani bodočih poslovnih partnerjev. Za preverjanje referenc in bonitet se odloči več kot tri četrtine podjetij. 80 % podjetij se v primeru negativnih referenc ne odloči za poslovno sodelovanje.

Dve tretjini anketiranih podjetij se odloči zavarovati terjatve na različne načine, tretjina pa zaupa svojim partnerjem, da bodo njihove terjatve na koncu tudi poplačane. Večina podjetij izbere najbolj varen način zavarovanja in sicer predčasno plačilo oz. avansno plačilo. Drugi najpogostejši način zavarovanja je zavarovanje prek bančne garancije, ki sodi med manj tvegana zavarovanja. Po rezultatih raziskave se podjetja torej odločajo za varna zavarovanja, ki zagotavljajo plačilo. V primeru, da poslovni partner zamuja s plačilom, se podjetja različno odzovejo na intenziteto izterjave, kajti za njih je zelo pomembno, kdo zamuja s plačilom. V redkih primerih se podjetja odločajo tudi za prekinitvev sodelovanja s poslovnimi partnerji.

Po mnenju večine anketiranih podjetij se plačilna disciplina v Sloveniji ne spreminja in skozi obdobja ostaja na isti ravni, zaradi česar svoje hipoteze v tej točki nisem mogel na potrditi ne ovreči. Glede plačilnih razlik med proračunskimi uporabniki in privatnimi podjetji so anketirana podjetja podala zelo različne odgovore. Odstotek je precej enakomerno porazdeljen med tiste, ki trdijo, da so proračunski uporabniki boljši plačniki, in tiste, ki trdijo da se s tem ne strinjajo. Svoje hipoteze tako tudi v tej točki ne morem ne ovreči ne potrditi.

Na podlagi pridobljenih odgovorov pa potrjujem hipotezo, ki pravi, da so tuja podjetja boljši plačniki kot slovenska podjetja. Anketirana podjetja imajo tako očitno s tujimi podjetji boljše

izkušnje, kot z domačimi. Skoraj tri petine anketiranih podjetij se namreč s to trditvijo strinja ali pa popolnoma strinja.

Zelo podobne odgovore sem pridobil pri vprašanju, kako neplačane terjatve vplivajo na poslovanje in širitev podjetja. Skoraj 60 % anketiranih podjetij trdi, da jih neplačilo ovira pri nadaljnji širitvi poslovanja. Hipotezo sem v tej točki potrdil. Hipoteze, da so gradbena podjetja slabši plačniki kot preostala podjetja v drugih panogah, zaradi indiferentnosti anketiranih podjetij do tega vprašanja ne morem potrditi ne zavrniti.

Na vprašanje, da se v malih in srednje velikih podjetjih odločajo za različne načine poplačila, so vsa anketirana podjetja odgovorila pritrdilno, kar potrjuje postavljeno hipotezo. Večina anketiranih podjetij se odloča za medsebojne pobote in verižne kompenzacije. To pomeni, da podjetja dejansko ne izplačujejo sredstev, ampak jih medsebojno zapirajo. Pri tem pa lahko nastanejo težave v obliki zamud pri drugih plačilih kot so davki, plače itd.

Naslednja hipoteza, ki sem jo potrdil, je bila, da se podjetja odločajo za različne načine izterjave. Več kot 75 % anketiranih podjetij se najprej odloči za pisni opomin in telefonsko izterjavo. Majhen delež anketiranih podjetij pa se odloča za izterjavo prek zunanjih agencij. Po mojem mnenju bi se podjetja morala v večji meri posluževati izterjave preko zunanjih agencij, saj gre za agencije, specializirane za izterjave, s pomočjo katerih bi podjetja hitreje prišla do poplačila terjatev. Zmanjšal bi se tudi delež zastaranih ali prepoznih terjatev. Zanimiva je tudi ugotovitev, da se podjetja raje odločijo za pravne postopke kot za pomoč zunanjih agencij za izterjavo, kar pomeni, da podjetja agencijam ne zaupajo oz. ne verjamejo, da bi z njihovo pomočjo lahko prišli do poplačila svojih terjatev.

Pri vprašanju ostrejši postopki izterjave sem hipotezo statistično potrdil, saj je aritmetična sredina enaka 3,44 in na podlagi tega sem izračunal, da lahko z 99,5 % gotovostjo trdimo, da je hipoteza potrjena. Podjetja se bojijo, da bi s ostrejšimi načini izterjave lahko izgubili stranke in s tem tudi velikost svojega poslovanja. Zato se včasih raje odločijo počakati dlje časa na plačilo, kot pa takoj izterjati svoje kupce. Vprašanje je kako dolgo odlašati z izterjavo, saj bi predolgo čakanje lahko pomenilo, da njihov partner postane nelikviden in s tem nezmožen plačevanja. Naslednjo hipotezo nisem mogel tako statistično značilno potrditi kot prejšnje, kljub temu pa lahko z 99 % gotovostjo trdim, da s pomočjo faktor hiš in podjetij, specializiranih za izterjavo, podjetja lažje pridejo do plačil terjatev

Na podlagi ugotovitev, ki se nanašajo na zgornje hipoteze, lahko potrdim mojo prvo glavno hipotezo, ki pravi, da s pomočjo podjetij, ki se ukvarjajo z izterjavo, majhna in srednje velika gradbena podjetja hitreje pridejo do plačil s strani svojih poslovnih partnerjev. To ne pomeni, da vodstvo podjetij ne pozna načinov za izterjavo terjatev, temveč da je reakcija njihovih poslovnih partnerjev aktivnejša v primeru izterjave s strani zunanjih agencij. Izterjava preko zunanjih agencij pa po drugi strani negativno vpliva na sodelovanje med poslovnimi partnerji, saj pogosto vodi tudi do prekinitve sodelovanja.

Na raziskovalno vprašanje o pogostosti odstopa terjatev, je 75 % anketiranih podjetij odgovorilo, da se odstopa terjatev poslužujejo največ dvakrat na leto. Dobljeni odgovori pri tem raziskovalnem vprašanju so me glede na odgovore pri prejšnjih vprašanjih presenetili. Kljub temu, da podjetja trdijo, da s pomočjo agencij za izterjavo lažje pridejo do denarnih sredstev, se podjetja ne odločajo za odstop terjatev. Razlogov je lahko več. Od tega, da imajo prepoved odstopa, do tega, da ne rabijo denarnih sredstev ali da nočejo, da njihovi poslovni partnerji vedo, da potrebujejo denarna sredstva. Hipotezo, da se podjetja mesečno odločajo za odstop terjatev, lahko na podlagi ugotovitev v tej točki zavržem.

Na podlagi prejšnjih odgovorov in premajhnega vzorca anketiranih podjetij pa ne morem ne potrditi in ne zavreči moje hipoteze, da imajo podjetja sklenjene letne pogodbe s faktor hišami. Naslednji dve hipotezi, da je odstop terjatev cenejši in lažji način pridobitve denarnih sredstev ter hipoteza, da faktor hiša zahteva manjše zavarovanje kot banka pri posojil, sem statistično potrdil hipotezi. Glede na to, da sta obe hipotezi statistično zelo značilni, pričakujem v prihodnje, da se bodo podjetja pogosteje odločala za odstop terjatev. Podjetja trdijo, da faktor hiše ne potrebujejo toliko zavarovanja za svoje terjatve in to bi lahko pomenilo za njih nov vir financiranja. Na podlagi rezultatov hipotez, ki se nanašajo na mojo drugo glavno hipotezo, lahko potrdim hipotezo, da majhna in srednje velika gradbena podjetja s pomočjo faktoringa, lažje in ceneje pridejo do denarnih sredstev, kot pri najemu bančnega kredita.

SKLEP

Zamude pri plačilih še vedno ostajajo velika težava slovenskega gospodarstva. Podjetja se bodo morala začeti zavedati, da samo pravočasno plačilo omogoča rast in širitev poslovanja vsakega posameznega podjetja in posledično celotnega gospodarstva.

Skozi magistrsko nalogo sem predstavil načine zavarovanja terjatev pred morebitnimi neplačili s strani kupcev. Podjetja se morajo zavedati, da samo zavarovane terjatve omogočajo skoraj zagotovo plačilo.

Predvsem v gradbenem sektorju lahko pride do težav in zamikov pri plačilih. Zaradi gospodarske situacije, v kateri po večletnem stagniranju beležimo rast poslovanja v gradbeništvu, imajo podjetja več možnosti za poslovno sodelovanje z različnimi poslovnimi partnerji ter s tem večjo pogajalsko moč pri pogajanjih o zavarovanju terjatev.

V času tehnološkega razvoja in digitalizacije, ki podjetjem omogočata pridobitev številnih informacij o poslovnih partnerjih, morajo podjetja aktivno spremljati bonitetne informacije o svojih bodočih in sedanjih poslovnih partnerjih. Le natančne in pravočasne informacije lahko preprečijo morebitna neplačila.

Podjetja morajo skrbno voditi svoje finančno poslovanje, v primeru likvidnosti težav pa pravočasno odreagirati, da preprečijo propad podjetja. Država z uvedbo novih zavarovalnih

instrumentov in s posodobitvijo sodnega sistema pomaga gospodarstvu pri odpravi plačilne nediscipline, veliko dela pa jo čaka še na področju zmanjšanja sodnih zamud.

V raziskavi sem ugotovil, da se podjetja premalo odločajo za izterjavo prek zunanjih agencij in raje dlje časa čakajo na plačilo. Menim, da s tem podjetja delajo napako, kajti si s sodelovanjem z agencijami za izterjavo lahko pravočasno zagotovijo plačilo, preden kupec postane nelikviden. Takrat podjetju namreč ne preostane nič drugega kot dolgo pravdanje na sodiščih, kar pa prinese podjetju dodatne stroške. Vprašanje pa je tudi, koliko terjatev bi dejansko dobili poplačanih. Ugotavljal sem tudi, kako se podjetja spopadajo z zamudami pri plačilih. Odločajo se predvsem za mehke načine izterjave, kot sta telefonski klic in pisni opomin.

V raziskavi me je presenetila ugotovitev, da se gradbena podjetja v manjši meri odločajo za odstop terjatev, kljub njihovim trditvam, da je to cenejši in lažji način pridobitve denarnih sredstev. Med razlogi tega dejstva je verjetno miselnost majhnih in srednje velikih gradbenih podjetij v Sloveniji, da odstop terjatev pomeni likvidnostne težave podjetja. Po raziskavi Instrum Justitia namreč podjetja v drugih dejavnostih menijo, da jim odstop terjatev pomaga pri pridobivanju hitrih denarnih sredstev.

V situaciji, ko banke ne dajejo posojil v obsegu, kot pred finančno krizo, za podeljene kredite pa zahtevajo večja zavarovanja, imajo podjetja možnost, da denarna sredstva pridobijo s faktoringom. Podjetja se morajo zavedati, da samo pravočasna plačila vodijo do zadovoljstva vseh vpletenih poslovnih partnerjev, države in zaposlenih.

LITERATURA IN VIRI

1. AJPES. (2017a). *Mesečna poročila o dospelih neporavnanih obveznosti od 2003 do 2016*. Ljubljana: AJPES.
2. AJPES. (2017b). *Poslovni subjekti z neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni neprekinjeno*. Ljubljana: AJPES.
3. AJPES. (2017c). *Večstranski pobot obveznosti - ePobot*. Ljubljana: AJPES.
4. Banka Intesa Sanpaolo d.d. (b.l.). *Dokumentarni akreditiv*. Najdeno 16. junija 2017 na spletnem naslovu http://www.intesasanpaolobank.si/Pravne_osebe/Zavarovanje_poslovanja/Dokumentarni_akreditiv
5. Becchetti, L., & Trovato, G. (2002). The Determinants of Growth for Small and Medium Sized Firms. The Role of the Availability of External Finance. *Small Business Economics*, 19(4), 291–306.
6. Biais, B., & Gollier, C. (1997). Trade credit and credit rationing. *Review of Financial Studies*, 10(4), 903–938.
7. Bisnode d.o.o. (b.l.). *Bisnode – Bonitete.si*. Najdeno 02. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.bisnode.si/produkti-in-resitve/bonitetes>
8. Cuñat, V. (2007). Trade Credit: Suppliers as Debt Collectors and Insurance Providers. *Review of Financial Studies*, 20(2), 491-527.
9. Djinović, M., & Globočnik, N. (2009). *Zavarovanje obveznosti*. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
10. Dugar, G. (2012). Pobot z odstopljeno terjatvijo. *Pravni letopis*, 4, 149-165.
11. Ekart, A. (2005). Fiduaciarna cesija ali zastavitev terjatve?. *Pravna praksa*. 24(26), str. 11-12.
12. Elliot, B., & Elliot, J. (2002). *Financial accounting & reporting*. Harlow: Financial Times/Prentice Hall.
13. Fazzari, S., M., Hubbard, R., G., & Petersen, B. C. (1988). Financing Constraints and Corporate Investment. *Brookings Papers on Economic Activity*, 19(1), 141–195.
14. Grath, A. (2012). *The handbook of international trade and finance*. London: Kogan page.
15. Hill, N., & Sartoris, L. (1995). *Short-term financial management : text and cases*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
16. Hines, J. R. Jr., & Thaler, R. (1995). The flypaper effect. *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 217-226.
17. Ilešič, M. (1993). Bančne garancije v mednarodnih pravilih in praksi. *Poslovna praksa*, 12(9-10), 15-26.
18. Intrum Justitia. (2016). *European payment report 2016*. Najdeno 15. maja 2017 na spletnem naslovu <https://www.intrum.com/en/investor-relations/reports-presentations/>
19. Ivankovič, G. (2009). *Osnove poslovnih financ*. Portorož: Fakulteta za turistične vede.
20. Juhart, M. (1996). *Cesija : pogodbeni odstop terjatve*. Gospodarski vestnik: Ljubljana.
21. Jus, M. (2005). Faktoring, *Mednarodno poslovno pravo*, 17(196), str. 17-21.

22. Jus, M. (2013). *Credit insurance*. Oxford: Elsevier.
23. Knez, I., Stanič, K., Geisler, R., Globočnik, N., Lahne, N., Djinović, M., Natlačen, M., Kos, A., Tesla, M., Škof, M., Race, R., & Gürke, T. (2012). *Upravljanje terjatev malih in srednjih podjetij pri poslovanju v EU*. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
24. Komisija za preprečevanje korupcije. (2016). *Erar - Aplikacija za prikaz porabe javnega denarja v Republiki Sloveniji*. Ljubljana: Komisija za preprečevanje korupcije.
25. Kovač, M. (2011). *Plačilni sistemi in plačilna disciplina*. De VESTA: Maribor.
26. Larenz, K., & Canaris, C. (1995). *Methodenlehre der Rechtswissenschaft*. Berlin: Springer.
27. Levitsky, J., & Prasad, N., (1995). *Credit guarantee schemes for small and medium enterprises*. The world bank: Washington.
28. Marriott, N., & Marriott, P. (2000). Professional accountants and the development of a management accounting service for the small firm: barriers and possibilities. *Management Accounting Research*, 11(4), 475-492.
29. Martinek, M. (1991). *Moderne Vertragstypen. Bd. 1, Leasing und factoring*. München: C. H. Beck.
30. McMillan, J., & Woodruff, C. (1999). Interfirm relationships and informal credit in Vietnam. *Quarterly Journal of Economics*, 114(4), 1285-1320.
31. Meigs, W. B., & Meigs, R. F. (1970). *Financial Accounting* (4th ed.). New York: McGraw-Hill.
32. Meyer, L. H. (1998). The Present and Future Roles of Banks in Small Business Finance. *Journal of Banking and Finance*, 22(7), 1109–1116.
33. Ministrstvo za finance. (2012). *Vzorec izvršnice*. Ljubljana: Ministrstvo za finance.
34. Mishkin, F. (2004). *The economics of money, banking, and financial markets* (7th edition). Boston: Pearson.
35. Mrak, M. (2002). *Mednarodne finance*. Ljubljana: GV založba.
36. Nikolić, R. (1995). *Factoring, instrument za finančno likvidnost*. Gospodarski vestnik: Ljubljana.
37. Nova KBM d.d. (2017). *Akreditiv*. Najdeno 16. junija 2017 na spletnem naslovu <https://www.nkbm.si/akreditiv>
38. Obligacijski zakonik. *Uradni list RS št. 97/07-UPB1*.
39. Petersen, M. A., & Rajan, R. G. (1994). The Benefits of Lending Relationships. Evidence from Small Business Data. *Journal of Finance*, 49(1), 3–37.
40. Prek, M., & Rems, M. (1999). *Učinkovita izterjava dolgov*. Primath: Ljubljana.
41. Prodana Rešaver, R. (2012). Vpliv finančne krize na dejavnost gradbeništva v Sloveniji. *Zbornik 9. festivala raziskovanja in managementa* (str. 371-378). Koper, Celje, Škofja Loka: Fakulteta za management Koper.
42. Puharič, K. (2006). *Pravo družb in poslovno pravo*. Ljubljana: Tiskarna Ljubljana.
43. Rejc, B., & Petrovič, T. (2003). Verižna kompenzacija je običajen način izpolnitve. *Pravna praksa*, 22(3), 7-9.

44. Schaeffer, M. (2002). *Essentials of credit, collections, and accounts receivable*. Hoboken (N.J): John Wiley.
45. Slovenski inštitut za revizijo. (2016). *Slovenski računovodski standardi*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
46. Slovenski podjetniški sklad. (2017a). *Boljši dostop do ugodnih virov financiranja za rast in razvoj vašega podjetja*. Maribor: Slovenski podjetniški sklad.
47. Slovenski podjetniški sklad. (2017b). *Slovenski podjetniški sklad*. Najdeno 10. maja 2017 na spletnem naslovu: <http://www.podjetniskisklad.si/sl/>
48. Smith, Beaumont, M., & Begemann, E. (1997). Measuring Association between Working Capital and return on Investment. *South African Journal of Business Management*, 28(1), 1-5.
49. Statistični urad Republike Slovenije. (2017a). *Prihodki podjetij po dejavnosti SKD 2008*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
50. Statistični urad Republike Slovenije. (2017b). *Število podjetij po dejavnosti SKD 2008*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
51. Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 71(3), 393–410.
52. Stvarnopravni zakonik. *Uradni list RS* št. 87/02 in 91/13.
53. Šuštar, B. (1999). Faktoring in odkup terjatev. *Svetovalec*, 48(25), 73-75.
54. Testen, A. (2008). Pobot – ali teorija podpira prakso. *Pravna praksa*, 27(11), 8-10.
55. Volk, D. (2015). *Izvršba : izterjava denarnih terjatev*. Maribor: Poslovna založba MB.
56. Vrenčur, R. (2012). Odstop terjatve v zavarovanje in zastavna pravica na terjatvi. *Pravni letopis*, 4, 121-136.
57. Vrenčur, R., & Ašič, D., (2011). Pravni in ekonomski vidiki faktoringa. *Revizor*, 22(6), 7-22.
58. Vrhovno sodišče Republike Slovenije. (2017). *Portal e-Sodstvo*. Ljubljana: Ministrstvo za pravosodje.
59. Weltman, B., & Silberman, J., (2006). *Small business survival book : 12 surefire ways for your business to survive and thrive*. Hoboken: J. Wiley & Sons.
60. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1). *Uradni list RS* št. 65/09, 33/11, 91/11, 32/12, 57/12, 44/13; *Odl. US*: 82/13, 55/15 in 15/17.
61. Zakon o izvršbi in zavarovanju. *Uradni list RS* št. 3/07, 93/07, 37/08 – ZST-1, 45/08 – ZArbit; *Odl.US*: 28/09, 51/10, 26/11, 17/13; *Odl. US*: 45/14; *Odl. US*: 53/14, 58/14; *Odl. US*: 54/15 in 76/15.
62. Zakon o pravdnem postopku. *Uradni list RS* št. 73/07-UPB1.
63. Zakon o predpisani obrestni meri zamudnih obresti. *Uradni list RS* št. 11/07-UPB1.
64. Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih. *Uradni list RS* št. 57/12.
65. Zorko, N. (2003). Ko so plačilni roki vse daljši... *Gospodarski vestnik*, 52(20), 66-68.

PRILOGA

PRILOGA 1: Anketni vprašalnik

1.DEL

1. Po velikosti smo:

- Malo gradbeno podjetje
- Srednje veliko gradbeno podjetje

2. Poslovno sodelujemo največ s:

- Proračunskimi uporabniki
- Zasebnimi podjetji
- Tujimi poslovnimi partnerji
- Enako z vsemi naštetimi

3. Kakšen je naziv vašega delovnega mesta v podjetju:

- Direktor ali pomočnik direktorja
- Tajnik ali poslovni sekretar
- Računovodja ali finančnik
- Drugo

2.DEL

1. Pred začetkom poslovnega sodelovanja preverimo boniteto bodočega poslovnega partnerja:

- Da
- Ne

2. V primeru, da so reference negativne zavrremo poslovno sodelovanje z njimi:

- Da
- Ne

3. Svoje terjatve zavarujemo:

- Da
- Ne

4. Terjatve zavarujemo na naslednji način:

- Avansno plačilo
- Pogodbena kazen

- Izvršnica
- Bančna garancija
- Kreditna zavarovalnica
- Drugo (dopišite na kakšen način)

5. V primeru zamud s plačili s strani kupcev prekinemo poslovno sodelovanje z njimi

- Da
- Ne
- Odvisno kdo je dolžnik

6. V našem podjetju se odločamo tudi za druge načine poplačila terjatev (možnih več odgovorov):

- Cesija
- Medsebojni pobot
- Verižna kompenzacija
- Asignacija
- Vedno počakamo na plačilo

7. Pri postopku izterjave se odločamo za naslednje načine izterjav (možnih več odgovorov):

- Pisni opomin
- Zadnji opomin pred tožbo
- Telefonska izterjava
- Pomoč zunanjih agencij
- Pravni postopki
- Drugo (dopišite)

8. Kako pogosto se poslužujemo odstopa terjatev:

- Vsak teden
- 2-3x na mesec
- 3-5x na leto
- 1-2x na leto
- Nikoli

9. V primeru, da odstopamo terjatve faktor hišam imamo z njimi sklenjeno letno pogodbo:

- Da
- Ne

10. Prosim, označite, kako zelo se strinjate s posamezno trditvijo. Vrednost 1 pomeni "se sploh ne strinjamo", vrednost 2 pomeni "se ne strinjamo", vrednost 3 pomeni "se niti ne strinjamo, niti strinjamo", vrednost 4 pomeni "se strinjamo", vrednost 5 pa "se popolnoma strinjamo".

Plačilna disciplina v Sloveniji se izboljšuje	1	2	3	4	5
Proračunski uporabniki so boljši plačniki, kot zasebna podjetja	1	2	3	4	5
Tuja podjetja so boljši plačniki, kot domača podjetja	1	2	3	4	5
Neplačane terjatve nas ovirajo pri poslovanju	1	2	3	4	5
Gradbena podjetja so slabši plačniki, kot preostala podjetja v drugih dejavnosti	1	2	3	4	5
Ostrejši postopki izterjave poslabšajo odnose s poslovnimi partnerji	1	2	3	4	5
S pomočjo faktor hiš in podjetij specializiranih za izterjavo, hitreje pridemo do plačila s strani kupcev	1	2	3	4	5
Odstop terjatev je hitrejši in lažji način pridobitve denarnih sredstev, kot najem bančnega kredita	1	2	3	4	5
Odstop terjatev je cenejši vir pridobitve denarnih sredstev, kot najem bančnega kredita	1	2	3	4	5
Faktor hiša zahteva manjše zavarovanje za odstop terjatev, kot zahteva banka za posojilo	1	2	3	4	5