

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

SABINA TRAMPUŠ

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**SPREMLJANJE IN EVIDENTIRANJE TERJATEV DO DOLŽNIKOV, KI SO V
FINANČNIH TEŽAVAH ALI INSOLVENČNIH POSTOPKIH**

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisani(-a) _____,
študent(-ka) Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtor(-ica) zaključne
strokovne naloge/diplomskega dela/specialističnega dela/magistrskega dela/doktorske disertacije
z _____ naslovom
_____,
pripravljene(-ga) v sodelovanju s _____ svetovalcem/svetovalko
in
sosvetovalcem/sosvetovalko _____.

Izrecno izjavljam, da v skladu z določili Zakona o avtorski in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami) dovolim objavo zaključne strokovne naloge/diplomskega dela/specialističnega dela/magistrskega dela/doktorske disertacije na fakultetnih spletnih straneh.

S svojim podpisom zagotavljam, da

- je predloženo besedilo rezultat izključno mojega lastnega raziskovalnega dela;
- je predloženo besedilo jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem
 - poskrbel(-a), da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam v zaključni strokovni nalogi/diplomskem delu/specialističnem delu/magistrskem delu/doktorski disertaciji, citirana oziroma navedena v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, in
 - pridobil(-a) vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti (v pisni ali grafični obliki) uporabljena v tekstu, in sem to v besedilu tudi jasno zapisal(-a);
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku (Ur. l. RS, št. 55/2008 s spremembami);
- se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predložene zaključne strokovne naloge/diplomskega dela/specialističnega dela/magistrskega dela/doktorske disertacije dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom.

V Ljubljani, dne _____

Podpis avtorja(-ice): _____

KAZALO

UVOD.....	1
1 TERJATVE	4
1.1 Klasifikacije terjatev po ZFPPIPP.....	5
1.2 Čas nastanka terjatev in zapadlosti	6
1.3 Spremljanje in evidentiranje terjatev	6
1.3.1 Opredelitev pomena in načinov spremljanja terjatev	8
1.3.2 Evidentiranje terjatev kot sporne, dvomljive, neizterljive	10
1.3.3 Vzroki in posledice neprimernega ravnanja s terjatvami.....	10
1.4 Zastaranje terjatev	11
1.5 Oblikovanje popravkov vrednosti terjatev	12
1.6 Načini izterjave terjatev	14
1.7 Opredelitev ločitvene in izločitvene pravice.....	16
1.8 Prijava terjatev v insolvenčne postopke	17
1.9 Davčna obravnava terjatev, prijavljenih v insolvenčne postopke	19
2 PODJETJA V FINANČNIH TEŽAVAH	20
2.1 Vzroki za nastanek finančnih težav podjetij	21
2.2 Vpliv dolžnikov s finančnimi težavami na upnike in njihovo ravnanje	23
2.3 Ocena stanja v Sloveniji.....	24
3 INSOLVENČNI POSTOPKI.....	26
3.1 Opredelitev insolventnosti	26
3.2 Opredelitev insolvenčnih postopkov	28
3.3 Temeljna pravila o postopkih zaradi insolventnosti	29
3.4 Vrste insolvenčnih postopkov	29
3.4.1 Stečaj.....	29
3.4.1.1 Stečajni postopek nad pravno osebo	30
3.4.1.2 Osebni stečaj	33
3.4.2 Prisilna poravnava.....	35
3.4.2.1 Postopek poenostavljene prisilne poravnave	37
3.4.3 Postopki prisilnega prenehanja	38
3.4.3.1 Izbris iz sodnega registra brez likvidacije.....	38
3.4.3.2 Prisilna likvidacija.....	38
3.5 Finančno prestrukturiranje.....	38
3.6 Insolvenčni postopki v državah članicah Evropske Unije	40
3.7 Statistika insolvenčnih postopkov v Sloveniji	42
4 RAZISKAVA O SPREMLJANJU IN EVIDENTIRANJU TERJATEV	43
4.1 Opredelitev raziskovanja in uporabljena metoda	43
4.2 Opis vzorca.....	44
4.3 Izvedba intervjujev ter analiza odgovorov.....	45
4.4 Izsledki kvalitativne analize.....	57
SKLEP	61
LITERATURA IN VIRI.....	64

PRILOGA

KAZALO SLIK

Slika 1: Terjatve po SRS	4
Slika 2: Klasifikacija terjatev	5
Slika 3: Davčno priznavanje odhodkov iz naslova prevrednotenja	14
Slika 4: Proces zaporedja dogodkov, ki vodi v insolvenčne postopke	23
Slika 5: Proces od predloga za stečaj do odločanja o začetku stečaja	31
Slika 6: Število začetih insolvenčnih postopkov med letoma 2009 in 2012.....	42
Slika 7: Dinamika insolvenčnih postopkov v letu 2013	43

KAZALO TABEL

Tabela 1: Seznam obravnavanih podjetij	45
Tabela 2: Pregled rezultatov podjetij	59

UVOD

Gospodarske razmere v svetu in posledično tudi v Sloveniji so nas pripeljale do točke, ko so postali insolvenčni postopki skorajda stalnica vsakdanjosti. Dnevno lahko zasledimo, da je za katerim izmed nekoč dobro delujočih in zvenečih podjetij ostal le še bled spomin.

Finančno krizo je povzročila globalna ekonomska recesija, zlom kreditnega trga, zmanjšano število odobrenih posojil in močan upad investicij. Vse to je pripeljalo do povečanega tveganja za nastanek insolvenčnosti, saj se je zreduciralo povpraševanje po blagu in storitvah, onemogočen je bil dostop do novih virov financiranja, posledično pa so se zmanjšala tudi plačila upnikom (Cirmizi, Klapper, & Uttamchandani, 2012, str. 185–186).

Denar je pomembnejše sredstvo, saj omogoča financiranje pri poslovanju podjetju. Sposobnost upravljanja z likvidnostjo je nepogrešljiva determinanta, ko govorimo o uspešnosti poslovanja. V času upočasnjene rasti gospodarstva je pravilno upravljanje z likvidnostnimi/obratnimi sredstvi podjetja lahko odločilen element kratkoročne in dolgoročne uspešnosti podjetja. Velikokrat vpliva na to, ali bo podjetje zmoglo premostiti težke razmere ali pa bo zapadlo v insolvenčne težave (Rastogi, 2010, str. 87–89).

Nepoplačilo zapadlih terjatev je postal problem velikih razsežnosti, s katerim se srečuje vse več podjetij. Da neporavnane zapadle terjatve ne bi ogrozile samega delovanja podjetja in vplivale na njegovo likvidnost, je pomembno, da podjetje obvladuje tveganja in se v primeru neporavnanih terjatev ustrezno zavaruje.

Dejavniki, ki nakazujejo, da je podjetje zašlo v finančne težave, so naslednji: pretirano zadolževanje glede na zmožnosti podjetja: nelikvidnost, nesposobnost poravnavanja tekočih obveznosti, neizplačilo terjatev do zaposlenih in drugi. Vsak izmed navedenih elementov indicira, da je potrebno poslovanje dolžnikov podrobneje spremljati ter razmisliti o morebitnih rešitvah, ki bi pozitivno vplivale na reševanje težav v danih pogojih.

Če dolžniki v finančnih težavah le-teh ne rešijo, se bodo skoraj neizogibno znašli v insolvenčnem postopku, kamor štejemo prisilno poravnavo, poenostavljeno prisilno poravnavo, stečaj ter likvidacijo. Insolvenčni postopki imajo pomembne posledice tako za insolventnega dolžnika, kot tudi za njegove upnike, saj lahko insolventni dolžniki ogrozijo tudi poslovanje zdravih družb. Problematika se kaže v tem, da pravočasno in z zakonom skladno postopanje ni zadosten pogoj za popačilo terjatev, ki jih ima upnik do dolžnika, ki je v insolvenčnem postopku.

V mnogih državah obstoječa zakonodaja na področju insolvenčnih postopkov ne omogoča učinkovite obravnave in reševanja v postopkih zaradi insolvenčnosti. Postopki so dragi, dolgotrajni in neučinkoviti, na kar kaže podatek, da podjetje po končanem postopku ne more več poslovati, v postopkih prisilne poravnave pa izgubi približno polovico svoje vrednosti (Cirmizi et al., 2012, str. 187–188). Delež poplačila po končanih postopkih predstavlja le majhen delež prvotne terjatve, nemalokrat pa mase za poplačilo upnikov sploh ni. Krizna obdobja pa so tista,

ki so zasejala dvom o zadostnosti insolventne zakonodaje za doseg prožnosti finančnih in gospodarskih trgov (Cizelj & Schitton, 2012, str. 27). Kljub pomanjkljivostim ima insolvenčna zakonodaja pozitiven vpliv na učinkovito razporejanje kapitala in omogoča manjše stroške pri reševanju finančnih težav, saj neučinkovita podjetja lahko prenehajo z delovanjem, med preživelimi podjetji pa se spodbuja konkurenca in rast novih podjetij (Cirmizi et al., 2012, str. 191).

V nalogi zato želim preučiti, ali lahko upnik s svojim aktivnim ravnanjem in upravljanjem terjatev vpliva na to, da bodo terjatve hitreje in pravočasno poplačane, ter ugotoviti kakšen pomen ima za upnika oseba, ki je zadolžena za ažurno spremljanje ekonomskega stanja poslovnih partnerjev, da dovolj zgodaj zazna indice, ki kažejo na težave pri poslovanju in s tem povezane morebitne zamude pri poplačilih, ter tako omogoči ukrepanje, preden pride do plačilne nesposobnosti dolžnika.

Osnovni namen magistrskega dela je proučiti načine spremljanja in evidentiranja terjatev do dolžnikov, ki so v finančnih težavah ali insolvenčnih postopkih ter jih primerjati z načini, ki jih uporabljajo podjetja za spremljanje poslovnih partnerjev, ki uspešno poslujejo, oziroma se ne soočajo s finančnimi težavami (v kolikor jih pri tovrstnih podjetjih sploh uporabljajo). Izsledki bodo lahko v pomoč vsem podjetjem v procesu odločanja o ustreznih postopkih pri spremljanju in evidentiranju terjatev.

Temeljni cilji magistrskega dela so naslednji:

- preučiti razlike v pogostosti in načinu spremljanja in evidentiranja terjatev do (1) »zdravih« dolžnikov, (2) dolžnikov v finančnih težavah in (3) dolžnikov v insolvenčnih postopkih,
- preučiti vpliv velikosti podjetja upnika na način spremljanja in evidentiranja terjatev,
- preučiti vlogo instrumenta izterjave in izvršbe pri upravljanju terjatev,
- ugotoviti, ali na pogostost spremljanja terjatev vpliva panoga, znotraj katere posluje dolžnik,
- analizirati, ali se je v zadnjih letih pri preučevanih podjetjih povečal odpis terjatev ter delež dvomljivih terjatev zaradi porasta števila insolvenčnih postopkov.

Magistrsko delo je razdeljeno na teoretični in empirični del. S teoretičnega vidika raziskovanja so uporabljene naslednje metode: deskriptivna metoda znanstveno-raziskovalnega dela, za katero je značilno opisovanje, opazovanje, primerjanje, analiziranje in sklepanje na podlagi povezav; metoda sinteze ter metoda analize. Izhajajo iz sekundarnih virov podatkov izbrane domače in tuje literature s področja terjatev in insolvenčnih postopkov, kar predstavlja osnovo teoretičnemu delu. Teoretični del predstavlja izhodišče za raziskovalni del.

Raziskovalni del magistrskega dela temelji na kvalitativni metodi raziskovanja, in sicer je uporabljena metoda polstrukturiranega intervjuja. Za to vrsto intervjuja sem se odločila, ker osebam, katerim so vprašanja postavljena, dopušča določeno mero širine pri odgovorih in tako

poveča možnost razjasnitve določenih odgovorov oziroma poveča vrednost pridobljenih informacij. Dodatni argument za uporabo polstrukturiranega intervjuja predstavlja dejstvo, da je na takšen način omogočeno primerjanje pogledov na preučevane koncepte med posameznimi udeleženci. Globinski intervju sem izvedla z desetimi posamezniki iz vrst lastnikov, finančnikov oziroma računovodij, ki so glede na lastno presojo primerni za sodelovanje. Podatki so tako zbrani na primarni način. Pomen raziskave je analizirati načine upravljanja s terjatvami do dolžnikov, ki so v finančnih težavah ali v insolvenčnih postopkih ter določiti ukrepe, ki pripomorejo k zgodnejšemu odkrivanju težav in tako povečanju možnosti za poplačilo terjatev.

Omejitve magistrskega dela so tako vsebinske narave, kot tudi metodološke. Vsebinska je predvsem ta, da je bila dne 23. 5. 2013 sprejeta novela Zakona o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (Ur.l. RS, št. 126/2007, št. 40/2009, 59/2009, 52/2010, 106/2010-ORZFPPIPP21, 26/2011, 47/2011, 87/2011-ZPUOOD, 23/2012 Odl.US: U-I-185/10-18, Up-1409/10-20, 48/2012 Odl.US: U-I-285/10-13, 47/2013, v nadaljevanju ZFPPIPP-E), ki je prinesla kar nekaj sprememb in novosti. Ta korak je sicer smiseln glede na trenutne razmere v gospodarstvu in glede na povečano število insolvenčnih postopkov. Vprašanje, ki se na tem mestu poraja, pa je, kako se bo nova zakonodaja obnesla v praksi. Naslednja omejitev je tudi to, da so podatki črpani iz sekundarnih virov.

Metodološka omejitev se po mojem mnenju odraža pri odgovorih podjetij, saj intervju omogoča subjektiven pogled na obravnavano problematiko in bi bili rezultati verjetno drugačni, v kolikor bi na vprašanja odgovarjal nekdo, ki ni neposredno povezan s preučevanim podjetjem.

Struktura magistrskega dela je oblikovana tako, da sestoji iz 4 poglavij. V prvem poglavju je podana vsebinska opredelitev terjatev, ločitvenih ter izločitvenih pravic. Sledi pregled pomena spremljanja in evidentiranja terjatev ter postopkov prijave terjatev v insolvenčne postopke. Na koncu prvega poglavja se dotaknem oblikovanja popravkov vrednosti terjatev ter davčne obravnave terjatev, prijavljenih v insolvenčne postopke. V drugem poglavju obravnavam podjetja, ki so v finančnih težavah. Navedeni so tudi vzroki za nastanek finančnih težav ter vplivi dolžnikov s finančnimi težavami na upnike. Tretje vsebinsko teoretično poglavje se nanaša na insolvenčne postopke. Sprva so opredeljeni insolvenčni postopki, pojmi vezani na insolvenčne postopke ter temeljna pravila v zvezi z insolvenčnimi postopki. V tem poglavju je grafično prikazano število insolvenčnih postopkov v zadnjih letih, bolj podrobno pa so postopki prikazani za leto 2013. Zadnje – četrto poglavje pa je namenjeno raziskovalnemu delu. Za teoretična spoznanja, ki so opredeljena skozi celotno magistrsko delo, sem preizkusila, kako se uresničujejo v vsakdanjem poslovanju slovenskih podjetij, kakšni so načini in pristopi, ki jih uporabljajo za spremljanje in evidentiranje terjatev in kako se le-ti razlikujejo glede na stanje dolžnika, v katerem se nahaja. S tem namenom sem izvedla deset polstrukturiranih intervjujev. Priporočila, ki se na koncu nahajajo, so namenjena izboljšanju sistema upravljanja terjatev in pravočasnemu odzivu na ugotovljene spremembe.

1 TERJATVE

S terjatvami opisujemo količino denarja, stvari ali pa storitev, ki jih posameznemu podjetju dolgujejo partnerji ali pa stranke. Način, s katerim poteka izterjava terjatev, je izrednega pomena. Predvsem pri majhnih podjetjih je lahko eden pomembnih faktorjev profitabilnosti. Prodaja je sicer resda pomembna, vendar nima nobene teže, v kolikor se ne sprocesirajo tudi plačila. V kolikor ima podjetje težave pri izterjavi svojih terjatev, ga to lahko vodi tudi do problemov, vezanih na plačilo obveznosti do dobaviteljev in posledično v nelikvidnost (Schmidt, 2000).

Slovenski računovodski standardi številka 5 (Ur.l. RS, št. 118/2005, v nadaljevanju SRS) terjatve opredeljujejo kot na premoženjskopравnih in ostalih razmerjih zasnovane pravice, da od določene osebe zahtevamo plačilo dolga, dobavo stvari ali izvedbo storitve. Med poslovne terjatve se ne štejejo kratkoročne in dolgoročne naložbe, temveč le tiste, povezane s finančnimi prihodki, ki izhajajo iz njih.

Terjatve se največkrat pojavljajo do kupcev ali drugih financerjev prodanih proizvodov ali opravljenih storitev, lahko pa so izkazane tudi do dobaviteljev prvin poslovnega procesa, do zaposlenih, do udeležencev pri razporejanju poslovnega izida, do financerjev ter do uporabnikov finančnih naložb. Terjatve do kupcev nastanejo s prodajo proizvodov ali trgovskega blaga, z opravljenimi storitvami ali pa v zvezi s prodanimi drugimi sredstvi. Terjatve do drugih financerjev prodanih proizvodov ter opravljenih storitev so predvsem terjatve do države, vezane na zaslužene državne podpore pri prodaji. Terjatve do dobaviteljev prvin poslovnega procesa so njim dani predujmi, terjatve do zaposlenih pa so njim dani predujmi in odškodninske obremenitve. Terjatve do udeležencev pri razporejanju poslovnega izida so terjatve do države iz naslova plačanih davkov ali pa do tistih, ki so dolžni prispevati k poravnavi izgube. Terjatve do financerjev se večinoma pojavljajo v zvezi z nevplačanim v plačilo zapadlim vpisanim kapitalom, terjatve do uporabnikov finančnih naložb pa v zvezi z njim obračunanimi obrestmi in deleži v njihovem čistem dobičku (SRS 5). Na Sliki 1 sledi prikaz terjatev do različnih udeležencev po SRS.

Slika 1: Terjatve po SRS



Glede na zapadlost v plačilo delimo terjatve na dolgoročne in kratkoročne. Kratkoročne terjatve se praviloma udenarijo v letu dni. Vse ostale terjatve se obravnavajo kot dolgoročne. Izjema so le podjetja, ki imajo poslovni cikel, to je obdobje od pridobitve sredstva za uporabo do njegove prodaje za denar, daljši od enega leta. Pri teh podjetjih se lahko med kratkoročne razvrstijo tudi terjatve, ki imajo rok zapadlosti po več kot enem letu (SRS 5).

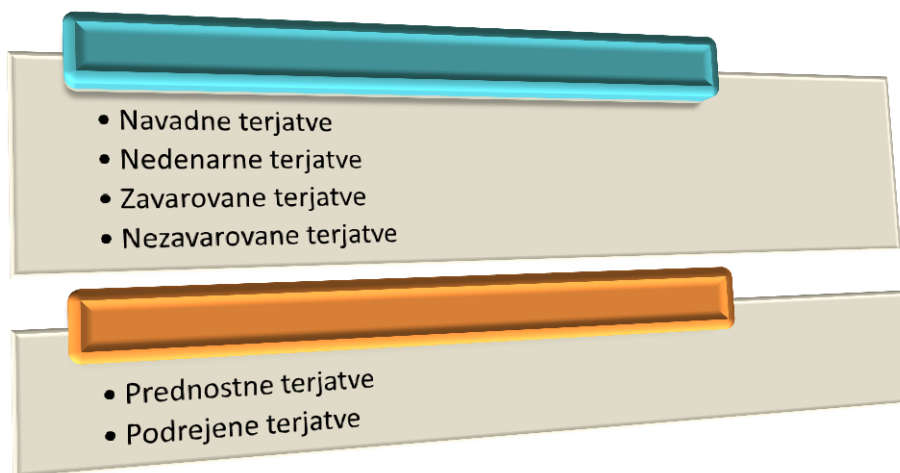
1.1 Klasifikacije terjatev po ZFPPIPP

Vrsta terjatev je zelo pomembna, saj vpliva na pravico do poplačila ter na način, preko katerega upnik lahko do dolžnika terjatev tudi uveljavlja. ZFPPIPP-E izrecno opredeljuje 6 vrst terjatev, 2 vrsti terjatev pa sta v zakonu opredeljeni implicitno. Slednji sta opredeljeni kot terjatve iz rednih poslov insolventnega dolžnika in terjatve iz nujnih poslov insolventnega dolžnika (Štefančič, 2011, str. 22).

ZFPPIPP-E v 20. členu loči med navadnimi, nadenarnimi, zavarovanimi in nezavarovanimi terjatvami. Nadalje je v 21. členu opredeljeno tudi razlikovanje med prednostnimi, podrejenimi in navadnimi terjatvami. Navadne terjatve so vse tiste nezavarovane terjatve, ki niso niti prednostne niti podrejene. Na podlagi nadenarne terjatve je upnik upravičen zahtevati od dolžnika, da izpolni nadenarno terjatev ali pa opravi določeno storitev. Zavarovana terjatev je tista, ki je zavarovana z ločitveno pravico, nezavarovana terjatev pa nima te značilnosti. Nezavarovana terjatev je tudi tisti del terjatve ločitvenega upnika, ki presega vrednost premoženja, ki je del ločitvene pravice.

Podrejene terjatve so tiste nezavarovane terjatve, ki se na podlagi pravnega razmerja med dolžnikom in upnikom poplačajo šele takrat, ko so že poplačane druge nezavarovane terjatve do dolžnika, če le ta postane insolventen. Na Sliki 2 je podana klasifikacija terjatev.

Slika 2: Klasifikacija terjatev



1.2 Čas nastanka terjatev in zapadlosti

Čas nastanka terjatve je eno od določil, ki vpliva na način uveljavljanja terjatve in pravico do poplačila. V tem okviru je potrebno ločiti med časoma nastanka terjatve in pa časom zapadlosti terjatve.

V praksi podjetij se kot najpogostejši in najobičajnejši pravni temelj nastanka terjatev upnikov pojavlja pogodba oziroma pravni posel. Terjatev kot pravica, da se zahteva izpolnitev pogodbe, tako nastane s trenutkom sklenitve pogodbe ali pa pravnega posla. Trenutek zapadlosti pa navadno določa dan, ki ga pogodbeni stranki določita s pogodbo ali pa s pravnim poslom. Če zapadlost ni definirana, pa terjatev zapade takoj, ko upnik pozove dolžnika, da svojo obveznost izpolni (Štefančič, 2011, str. 22).

Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (Ur.l. RS, št. 18/2011, 57/2012–ZpreZP-1, v nadaljevanju ZPreZP) določa v 12. členu, da če rok plačila obveznosti ni dogovorjen v pogodbi, mora svojo denarno obveznost dolžnik izpolniti v roku 30 dni po prejemu računa. Prav tako ZPreZP v 10. členu navaja maksimalno dolžino plačilnega roka. Plačilni rok ne sme biti daljši od: 60 dni od dneva prejema računa; 60 dni od dneva prejema blaga ali opravljene storitve, če račun ni bil prejet ali pa je dan prejema računa sporen; 60 dni od dneva prejema blaga ali opravljene storitve, če je dolžnik prejel račun, preden je prejel blago ali je bila storitev opravljena ali 60 dni od dneva pregleda blaga ali storitve, če je dogovorjen ali zakonsko predpisan pregled blaga ali storitve ter je dolžnik prejel račun pred dnevom pregleda. Izjemoma je lahko dogovorjeni rok za plačilo daljši od 60 dni, če je dolžina roka dogovorjena pisno in takšen rok ne predstavlja očitno nepravilnega dogovora.

1.3 Spremljanje in evidentiranje terjatev

Spremljanje in evidentiranje terjatev predstavljata del politike upravljanja terjatev posameznega podjetja. Ključnega pomena pri upravljanju pa je kreditna politika. Oblikovanje močne in učinkovite kreditne politike bi moralo vključevati naslednje ukrepe (Perlmutter, 2009, str. 20):

- informiranje o pogojih poslovanja in posledicah njihovega neizpolnjevanja,
- spodbude za zgodnja plačila in kazni za zakasnela plačila,
- zbiranje informacij o kreditni sposobnosti podjetja,
- zbiranje informacij za izterjavo dolga.

Sestavni del kreditne politike je tudi računovodstvo, katerega vloga se kaže v tem, da za potrjenim naročilom takoj izda račun z vsemi potrebnimi sestavinami ter s tem skrbi za minimizacijo napak pri izdaji računov, v kolikor je odgovorno za tovrstna dejanja. Kontinuirano mora izvajati nadzor nad dolžniki, pošiljati izpise odprtih postavk in jih spodbujati k temu, da poravnajo svoje obveznosti (Perlmutter, 2009, str. 20).

Kadar govorimo o učinkovitem in konsistentnem spremljanju terjatev, ima pomembno vlogo nabor oziroma portfolio terjatev, ki bi moral biti merljiv in zasnovan na takšen način, da se lahko hitro zazna problematične terjatve, se jih izolira in tako minimizira morebitne negativne učinke (Asselbergh, 1999, str. 10). Da bi zagotovili učinkovitost spremljanja kupcev, jih je smiselno razvrstiti v skupine. Merilo je lahko velikost, pogostost sodelovanja ali pa geografska razdelitev (Hrovat, 2001, str. 126–127). Poznavanje razmer na trgu in posledično kupcev lahko olajša spremljanje posameznega kupca z vidika dolgoročnega odnosa (Florentsen, Moller, & Nielsen, 2003, str. 47).

Kazalnik dnevi vezave terjatev (angl. *Days sales outstanding*) je pokazatelj, ki je najpogostejše uporabljen in pove, koliko dni v povprečju podjetja čakajo na plačilo. Dnevi vezave terjatev so izračunani iz razmerja med dnevi v letu in koeficientom obračanja terjatev, pri tem je koeficient obračanja poslovnih terjatev izračunan kot kvocient med prihodki iz poslovanja in povprečnimi terjatvami iz poslovanja (Hočevár, Igličar, & Zaman Groff, 2007, str. 296–297). Realnost rezultatov, ki jih kazalnik na tak način pokaže, je vprašljiva v primeru, ko ima podjetje med posameznimi meseci močno nihajoče prihodke. V tem primeru je smiselna primerjava kazalnika po posameznih mesecih različnih let ali pa med podjetji, predpogoj pa je, da se pojavljajo podobni vzorci, vezani na roke plačil zapadlih terjatev, kar pa je v praksi skorajda nemogoče zagotoviti (Lewellen & Johnson, 1972, str. 103–104). Tradicionalna literatura s področja upravljanja terjatev zagovarja tezo, da bi moralo podjetje v primeru, ko ima kazalnik dnevi vezave terjatev velik, razmisliti o možnosti, da bi terjatve upravljal zunanji izvajalec (Asselbergh, 1999, str. 5). Pogostejše kot podjetje posluje z določenim partnerjem, boljši ima vpogled v plačilne navade in lažje lahko takšnega kupca spremlja (Asselbergh, 1999, str. 9).

Spremljati je potrebno tudi zneske, ki jih podjetju dolgujejo dolžniki in jih upnik odpiše ter s tem izkaže kot poslovno izgubo, saj terjatev ni mogoče izterjati in so bili vsi načini za poplačilo terjatev izčrpani (angl. *Bad debt*). Da bi bilo neizterljivih terjatev čim manj, je smiselno kupce v poslovnem procesu rangirati znotraj podjetja ter jih po potrebi tudi osebno obiskati ter preveriti njihovo poslovanje (Asselbergh, 1999, str. 10). Praksa kaže, da osebni stik med upnikom in dolžnikom velikokrat obrodi dobre rezultate, kar pomeni hitrejša in lažja poplačila upnika ter s tem nižje transakcijske stroške, ki so vezani na pogajanja s kupci in na njihovo spremljanje (Asselbergh, 1999, str. 4).

Posameznega kupca je najlažje spremljati s periodičnimi poročili, s spremljanjem terjatev po številu dni zapadlosti oziroma preko starostne strukture terjatev (Perlmutter, 2009, str. 20). Spremljanje terjatev po zapadlosti prav tako lahko daje napačne signale, če prodaja po posameznih mesecih močno variira, saj je znižanje kumulativne odprtih terjatev lahko posledica padca prodaje in ne poplačila terjatev.

Glede na pomanjkljivosti, ki jih imata dva najpogostejše uporabljena pristopa, je smiselna členitev periodičnih terjatev po posameznih skupinah, saj daje bolj logične rezultate, vse do tedaj, ko je stopnja plačil nespremenjena. Prikaz stanja terjatev je pomemben tudi z vidika financiranja, saj kaže strukturo terjatev. Podjetja bi morala redno pregledovati stanje odprtih

terjatev in si določiti neko višino odprtih terjatev, ki bi jim dala znak, da je potrebno način spremljanja oziroma upravljanja s terjatvami vzeti pod drobnogled in razmisliti o spremembah (Lewellen & Johnson, 1972, str. 105–108).

1.3.1 Opredelitev pomena in načinov spremljanja terjatev

Terjatve do kupcev navadno predstavljajo velik delež sredstev v bilanci stanja posameznega podjetja, ob tem pa je potrebno vedeti, da nenehno variirajo. V trenutku poplčila terjatve iz naslova zaključenega posla že nastane nova, ki je rezultat aktivnega delovanja prodajnikov podjetja. Glede na zaostrene tržne razmere je za dobro poslovanje potrebno sodelovanje oddelka financ in prodaje ter medsebojna izmenjava razpoložljivih informacij o kupcih (Asselbergh, 1999, str. 1–2).

Podjetja v današnjih časih le redko zahtevajo takojšnje plačilo, saj se zavedajo, da je odlok plačila instrument, ki večini poslovnih partnerjev veliko pomeni in kaže na bolj fleksibilno politiko upravljanja terjatev, na drugi strani pa povečuje izpostavljenost moralnemu tveganju, ki je manjše, v kolikor podjetje deluje v stabilnem in predvidljivem okolju. Izjema od navedenega so le kupci, pri katerih zagotovo obstaja dvom o sposobnosti poplčila terjatev. Dejstvo je, da prodajalec za čas, ki mine od opravljene storitve oziroma dobave blaga, do datuma zapadlosti kreditira kupca. Da bi bilo tveganje v tem vmesnem obdobju čim manjše, je potrebno aktivno sodelovanje računovodstva in oseb oziroma oddelka, zadolženega za izterjavo. Nič manj pa ni pomembno spremljanje podjetij, ki predstavljajo bodoče potencialne poslovne partnerje (Asselbergh, 1999, str. 1–2).

Razlog za posvečanje pozornosti potencialnim partnerjem se kaže tudi v tem, da ima podjetje čas, da pridobi čim več informacij, razmisli o potrebi po zavarovanju terjatev, se o plačilnih navadah pozanima tudi pri njegovih partnerjih ter se na takšen način lažje odloča o načinu upravljanja terjatev, ki ga bo vodilo v primeru sklenitve posla. Asselbergh (1999, str. 2) daje poudarek pri tovrstnih kupcih aktivni vlogi upnika, ki mora s tem, ko omogoči novemu kupcu odlok plačila, prevzeti vrsto tveganj, predvsem kreditno, poleg tega pa mora upoštevati, da lahko pride do dodatnih stroškov, vezanih na izterjavo. Na odločitev, ali bo podjetje novemu kupcu omogočilo odlok plačila, vpliva tudi možnost dostopanja do virov financiranja na strani upnika (Asselbergh, 1999, str. 6). Odlok plačila daje kupcu možnost, da stvar preizkusi, na drugi strani pa popusti spodbujajo takojšnje oziroma predčasno plačilo. Ker se tovrstna asimetrija informacij zmanjšuje s krepitvijo medsebojnega zaupanja in sodelovanja med poslovnima partnerjema, upniki nimajo potrebe po dodatnih signalih, ki bi jim sporočali o plačilni disciplini kupcev in tako uberejo bolj tog način spremljanja teh terjatev (Asselbergh, 1999, str. 7).

Slovenska podjetja vse premalo spremljajo svoje poslovne partnerje pred sklenitvijo posla in med samimi izvajanjem poslov. Pri preverjanju največkrat upoštevajo pregled finančnih podatkov, bonitetnih ocen, blokad na transakcijskih računih, podatkov o izterjavah in tožbah ter podatkov o insolvenčnih postopkih. Podjetja, ki zamujajo s plačili, poskušajo takšne težave čim dlje prikrivati, zato ne zadošča samo spremljanje bonitetnih ocen, ki temeljijo na preteklih

podatkih (Šubic, 2013). Zagotovitev resničnega stanja omogoča le aktivna vloga upnika, tudi tako da je sprotno obveščen o novih znanih dejstvih, tako iz medijev kot tudi iz poslovnega okolja, kjer dolžnik deluje.

V razmerju do insolventnega dolžnika je pomembno, da pridobimo podatke o finančnih dejanjih, ki so verodostojni in na katere se lahko zanesemo. Pri začetku postopka prisilne poravnave ima upnik na voljo dostop do dokumentacije, ki izkazuje dolžnikovo stanje. Ti dokumenti se nanašajo na zadnji dan zadnjega četrtertletja pred vložitvijo predloga za prisilno poravnavo, kasneje pa imajo upniki na voljo redna poročila insolventnega dolžnika o njegovem poslovanju (Bolarič, 2013).

Za večino storitvenih podjetij je najprimernejši način fakturiranja izdajanje računov na mesečni ravni. Tudi če upoštevajo dnevno izstavljanje faktur, je na tem mestu še vedno prisotno kreditno tveganje za čas, ko je račun narejen, pa vse do takrat, ko pride fizično do stranke, da ne bo poravnani. Edina možnost, da se izognemo tveganju nepoplačila, je predplačilo, ki je ena boljših možnosti zavarovanja terjatev (Florentsen et al., 2003, str. 46). Tisti, ki se v poslovnem življenju srečujejo s plačilno nedisciplino, se zelo kmalu zavedo, kako pomembno je znanje o instrumentih, ki so vezani na zavarovanje njihovih plačil (Bardutzky, 2006, str. 34).

Ena od možnosti, da se zmanjša tveganje, je prav gotovo zavarovanje terjatev. Cena zavarovanja terjatev se giblje med 0,15 in 0,24 odstotka zavarovanih vrednosti terjatev. Za primere stečaja pa so zavarovalnice navadno pripravljene dati do 80 odstotkov vrednosti terjatev. Tovrstna oblika je nemalokrat neprimerna za majhna podjetja, saj morajo zavarovalnici redno poročati o odprtih terjatvah, spremembah pri poslovanju dolžnika in slediti naloženim obveznostim, da so sploh upravičeni do izplačila škode, usposobljenega kadra pa za tovrstne zadeve pa velikokrat nimajo. Možni alternativni zavarovanju terjatev, ki se pogosto uporabljata, sta menica in bančna garancija (Petavs, 2013). V zadnjem času se je pojavila nova oblika zavarovanja, to je tako imenovana izvršnica, ki je bolj učinkovita, saj dolžnik s tem, ko jo potrdi notar, pripozna dolg. Ker gre za nov in še ne uveljavljen institut, bo čas pokazal, v kolikšni meri se bo uporabljala v praksi. Zavarovanje je mogoče tudi z uporabo cesije, are ali pa bančne garancije.

Naslednja možnost je factoring, kjer je razlika med višino terjatve in prodajno ceno davčno priznan odhodek. Asselbergh (1999, str. 3) navaja, da factoring omogoča podjetjem 3 vrste podpornih storitev. Prva je finančna, druga je nadzor tveganja, tretja pa so aktivnosti, ki so vezane na beleženje terjatev, preverjanje dolžnikov in skrb za poplačilo terjatev (Bardutzky, 2006, str. 35).

Ko je podjetje v finančnih težavah, je še možnost, da bo terjatev poplačana, ko pa zapade v enega izmed insolvenčnih postopkov, se te možnosti zmanjšujejo. Iz tega razloga je izrednega pomena, da pravočasno uporabimo izvršbo ali pa kateri drugi instrument izterjave. Kot že omenjeno v magistrskem delu, se na tem mestu pojavi vprašanje ali izvajati izterjavo znotraj podjetja, ali pa jo prepustiti zunanjim izvajalcem.

Zunanji izvajalci so bolj učinkoviti, imajo dostop do več orodij, ki olajšajo delo, podjetju pa tako v ta orodja ni potrebno investirati. Tako se ne znižajo toliko stroški izterjave, kolikor se skrajša rok poplačila terjatev ter zmanjša število slabih terjatev (Bassford, 2010, str. 39–41).

Ko podjetju sistem, s katerim spremlja terjatve, da signal, da obstaja dvom o poplačilu terjatve, se nemalokrat vpraša, ali je za to kriv sistem, ali pa so terjatve dejansko ušle izpod nadzora. Večina sistemov, ki so uporabljeni za spremljanje terjatev, dopušča možnost, da so zavajajoči in da se lahko pojavljajo napake (Lewellen & Johnson, 1972, str. 101–102). Pomen analize terjatev in njihovega spremljanja je ključen, saj je cilj vsakega podjetja, da ima čim manj neizterljivih terjatev in nerednih plačnikov. Zaposnela plačila vplivajo tako na donosnost, kot tudi na konkurenčnost (Vodlan, 2010, str. 539–540). Univerzalnega načina za spremljanje terjatev ni, vendar je pomembno, da je sistem postavljen na takšen način, da zazna odklone od podjetju še sprejemljivega delovanja (Lewellen & Johnson, 1972, str. 109).

1.3.2 Evidentiranje terjatev kot sporne, dvomljive, neizterljive

Terjatve, za katere se pričakuje, da ne bodo poravnane oziroma ne bodo poravnane v celoti, je potrebno upoštevati kot dvomljive, v kolikor se zaradi določenih terjatev prične sodni postopek, pa kot sporne. Navedeno še ne pomeni, da je potrebno oblikovati popravek vrednosti terjatev, ampak zgolj oblikovati analitično evidenco obravnavanih terjatev na izbranih kontih ali pa na posebej označenih kontih, da se omogoči pregled nad takimi terjatvami (Bohte, 2010, str. 4). Neizterljive terjatve zajemajo vse terjatve, ki jih na takšen ali drugačen način ni mogoče izterjati.

Pri dvomljivih terjatvah je potrebno narediti oslabitev, glede na izkušnje in pričakovanja glede zneska terjatve, za katerega se pričakuje, da ne bo poplačan. Med dvomljive terjatve sodijo terjatve do dolžnikov, ki so enem izmed insolvenčnih postopkov, ter terjatve, ki bodo kmalu zastarale.

Za terjatve, ki so sporne, ne velja nujno, da so tudi dvomljive, v kolikor tožeča stranka utemeljeno pričakuje, da se bo sodni postopek razpletel v njeno korist in se tako v tem primeru tudi ne oblikuje popravkov vrednosti terjatev.

1.3.3 Vzroki in posledice neprimerne ravnanja s terjatvami

Vzroki neprimerne upravljanja s terjatvami so najpogostejše posledica sprejemanja napačnih odločitev ali pa pomanjkanja znanja oziroma izkušenj. V kolikor določeno podjetje ne premore znanja ali se ne zna spopasti s problemi in posledicami, ki jih s seboj prinesejo neporavnane terjatve, je bolje, da za to sklene pogodbo z zunanjim izvajalcem. Na tem mestu je potrebno tudi preučiti ekonomsko smiselnost dodatno nastalih stroškov, ki ob tem nastopijo. Podjetja, ki imajo kazalnik dnevi vezave terjatev večji, se bodo bolj pogosto odločala za zunanje sodelovanje, kot podjetja, ki imajo ta kazalnik nižji. Po drugi strani pa bodo podjetja, katerih politika že prvotno dopušča daljši rok plačila, rajši investirala v znanje ter nakup orodij, ki omogoča spremljanje terjatev ter usposabljanje za to pristojnega kadra. Enako velja za podjetja, ki so kljub možnim odlogom plačila dovolj likvidna in lahko nemoteno poslujejo.

Vzrok za težave pri poplačilu je lahko tudi neprimerno sestavljena kupoprodajna pogodba, ki ne vključuje klavzule o pridržku lastninske pravice, ki pomeni, da je blago, ki je predmet pogodbe, last upnika, vse dokler ne pride do celotnega poplačila tega blaga.

Nepravilno upravljanje s terjatvami lahko podjetju povzroči kar nekaj težav, v končni fazi lahko povzroči propad podjetja. Neporavnane terjatve v prvi vrsti povzročajo dodatne režijske stroške, ki zajemajo pisanje opominov, vlaganje izvršb ali opravljanje telefonskih klicev. V kolikor se neporavnane terjatve nakopičijo in je njihov znesek znaten, podjetje lahko samo postane nelikvidno iz zapade v katerega izmed insolvenčnih postopkov, kar nadalje vodi k slabi klimi v podjetju, lahko pa tudi v odpuščanje zaposlenih. Cirmizi et al. (2012, str. 192) zato navaja, da je pri delovno intenzivnih podjetjih potrebno posvečati več pozornosti finančnemu prestrukturiranju, v kolikor pride do insolventnosti, kot pri kapitalsko usmerjenih podjetjih, ki so osredotočena na zadolževanje in s tem povezano rast podjetja.

Neprimerno upravljanje s terjatvami lahko pomeni, da se podjetje sooča s problemom financiranja svojega poslovnega procesa, saj iz naslova zapadlih neporavnanih obveznosti nima prilivov. Do tega lahko pride v primeru, ko kupcev že ob prvotnem identificiranju in spremljanju ne razvršča glede na to, kolikšna je verjetnost, da postanejo insolventni ali pa zaidejo v finančne težave. Le-to bi moralo biti tudi merilo pri določanju »cene«, za katero je možen odlok plačila, poudarja Florentsen et al. (2003, str. 50–51). Spremljanje terjatev je kompleksno, sploh ob upoštevanju zakonskih in gospodarskih aspektov (Florentsen et al., 2003, str. 52–53).

1.4 Zastaranje terjatev

Z zastaranjem preneha pravica zahtevati izpolnitev obveznosti in nastane, ko preteče z zakonom določen rok, v katerem ima upnik še možnost zahtevati izpolnitev obveznosti. V kolikor pride do spora na sodišču, se mora dolžnik nanj sklicevati, saj v nasprotnem primeru sodišče ne sme samo uporabiti zastaranja kot razloga za nepoplačilo. Zastaranje prične teči naslednji dan po dnevu, ko je imel upnik to pravico, da je terjal izpolnitev določene obveznosti, in nastopi, ko se izteče zadnji dan, ki je z zakonom določen kot zastaralni rok. V zastaranje se všteva tudi čas, ki je potekel v prid dolžnikovim prednikom.

Mnogokrat se zgodi, da dolžnik izpolni zastarano terjatev in kasneje želi terjati nazaj, kar je plačal. Navedeno v skladu z 342. členom Obligacijskega zakona (Ur.l. RS, št. 97/2007-UPB1, 30/2010 Odl.US: U-I-207/08-10, Up-2168/08-12, v nadaljevanju OZ) ni mogoče. To potrjuje tudi sodna praksa, konkretno v odločbi številka I Cp 364/06 Višjega sodišča v Mariboru, kjer je določeno, da zastaranje terjatve pomeni zgolj prenehanje pravice upnika (tožeče stranke) zahtevati njeno izpolnitev. Zastarana terjatev še vedno obstoji in jo je mogoče tudi veljavno izpolniti. Velja, da, če dolžnik izpolni zastarano obveznost, nima pravice terjati nazaj tistega, kar je dal, niti tedaj, če ni vedel, da je obveznost zastarana.

Splošni zastaralni rok je 5 let. Terjatve iz naslova začasnih dajatev, ki dospevajo letno ali pa v krajših časovnih presledkih, zastarajo v 3 letih od zapadlosti vsake posamezne dajatve. Enako velja tudi za anuitete, ne velja pa za obročna odplačila in druge delne izpolnitve. Najbolj pogosto

obravnavane so terjatve iz gospodarskih pogodb ter terjatve za povrnitev izdatkov, vezanih na te pogodbe, ki zastarajo v 3 letih. Potrebno pa je poudariti, da teče zastaranje posebej za vsako dobavo blaga, opravljeno delo ali pa storitev.

Za določilo, ali terjatev izhaja iz gospodarske pogodbe ali ne, se presoja na podlagi dejstva, ali subjekt opravlja pridobitno dejavnost o čemer priča tudi sodba I Cp 2651/2008 (Drobež-Tomšič, 2012).

Enoletni zastaralni rok velja za naslednje terjatve (OZ, 355. člen):

1. terjatve za dobavljeno električno in toplotno energijo, plin, vodo, za dimnikarske storitve in vzdrževanje snage, če je bila dobava oziroma storitev izvršena za potrebe gospodinjstva;
2. terjatve radijske in televizijske postaje za sprejem programov;
3. terjatve pošte, telegrafa in telefona za uporabo telefonov in poštnih predalov, kot tudi druge njihove terjatve, ki se plačujejo v trimesečnih ali krajših rokih;
4. terjatve za naročnino na občasne publikacije, šteto od takrat, ko je iztekel čas, za katerega je bila publikacija naročena;
5. terjatev za storitve zagotavljanja dostopa do medmrežja, za storitve zagotavljanja uporabe elektronske pošte in elektronskih poštnih predalov, za storitve vzdrževanja spletnih strani in za storitve, povezane z dostopom do kabelskih in satelitskih radijskih in televizijskih programov, ki se plačujejo v trimesečnih ali krajših rokih;
6. terjatve upravnikov večstanovanjskih hiš za storitve upravljanja ter druge njihove terjatve, ki se plačujejo v trimesečnih ali krajših rokih.

Za zgoraj naštete terjatve velja, da zastaranje začne teči po poteku leta, v katerem je terjatev dospela v plačilo in je v teku, čeprav se dobave nadaljujejo. Za terjatve, ki so bile ugotovljene s pravnomočno sodno odločbo ali z odločbo drugega pristojnega organa ali s poravnavo pred sodiščem ali drugim pristojnim organom, velja, da zastarajo v 10 letih. Rok 10 let velja tudi za terjatve, za katere zakon drugače določa krajši zastaralni rok. Občasne terjatve, ki izvirajo iz omenjenih odločb ali poravnav, pa zastarajo v roku, ki velja za zastaranje občnih terjatev.

Zastaranje se lahko pretrga, ko dolžnik pripozna dolg, in sicer ne le z dano izjavo, temveč tudi tako, da kaj plača na račun, da plača obresti ali pa zavarovanje. Po samem pretrganju začne zastaranje znova teči in se čas, ki je pretekel pred pretrganjem, ne šteje v zastaralni rok, ki ga zakon določa.

1.5 Oblikovanje popravkov vrednosti terjatev

Popravek vrednosti terjatev pomeni, da terjatev še vedno obstaja in se vodijo tudi vse aktivnosti, vezane na poplačilo terjatve, podjetja pa z njim v računovodskih izkazih prikazujejo stanje po poštenu vrednosti terjatev. Slabitev terjatev knjižimo na konto 129 (oslabitev kratkoročnih terjatev) in konto 721 (prevrednotovalni poslovnih odhodki).

Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (Ur.l. RS, št. 117/2006, 90/2007, 56/2008, 76/2008, 92/2008, 5/2009, 96/2009, 110/2009-ZDavP-2B (1/2010 popr.), 43/2010, 59/2011, 24/2012, 30/2012, 94/2012, v nadaljevanju ZDDPO-2) v 21. členu določa, da davčno priznani odhodki zaradi prevrednotenja terjatev, povezani z oslavitvami terjatev, ne smejo presegati nižjega izmed dveh zneskov. Prvi je aritmetična sredina v preteklih treh davčnih obdobjih dejansko odpisanih terjatev, ki morajo biti skladni z zakonom. Drugi pa je znesek, ki predstavlja 1% obdavčljivih prihodkov davčnega obdobja.

Popravki vrednosti terjatev se za terjatve, ki jih ni mogoče poplačati, lahko med letom oblikujejo posamično ali pa v odstotku glede na pretekle izkušnje ali pa na podlagi pričakovanj v prihodnosti. Na koncu poslovnega leta pa je potrebno saldo popravka vrednosti uskladiti s še neporavnanimi obveznostmi ter ga ustrezno povečati ali pa zmanjšati. Po metodi posamičnega popravka vrednosti terjatev se vsaka terjatev obravnava individualno, skladno z računovodsko usmeritvijo podjetja. Podlaga je lahko dvom o poplačilu zaradi reklamacije, uvedbe prisilne poravnave ali stečaja, pri terjatvah manjših zneskov pa predvsem visoki stroški izterjave. SRS v uvodu določajo, da je sredstvo oslabiljeno, če njegova knjigovodska vrednost presega njegovo nadomestljivo vrednost. Nadomestljiva vrednost sredstva ali denar ustvarjajoče enote je večja izmed dveh postavk: njegova (njena) poštena vrednost, zmanjšana za stroške prodaje, ali njegova (njena) vrednost pri uporabi. Vrednost pri uporabi je sedanja vrednost prihodnjih denarnih tokov, ki bodo izhajali iz sredstva ali denar ustvarjajoče enote. Poštena vrednost, zmanjšana za stroške prodaje, pa je znesek, ki ga je mogoče pridobiti s prodajo sredstva ali denar ustvarjajoče enote v poslu med dobro obveščenima in voljnima strankama, v katerem sta medsebojno neodvisni in enakopravni (Bohte, 2010, str. 5–6).

Z vidika knjigovodskega evidentiranja odpisa terjatev je mogoče ločiti med posrednim odpisom (metodo oblikovanja popravka vrednosti) ter neposrednim odpisom. Pri posrednem odpisu so podlaga izkušnje oziroma pričakovanja, neposreden odpis pa sloni na dejanskih poslovnih dogodkih, med katere sodi uspešno zaključen postopek stečaja, prisilne poravnave ali pa izvršilni postopek. V teh primerih se na podlagi ustrezne listine vrednost sporne ali pa dvomljive terjatve neposredno odpiše v breme predhodno oblikovanega popravka vrednosti terjatev. Kadar se oblikuje popravke vrednosti terjatev, je potrebno upoštevati dejstvo, da verjetnost, da določena terjatev ne bo poplačana, narašča s časom njenega neplačila (Bohte, 2010, str. 5–6). Odprava oslavitve je davčno nevtralna, kar pomeni, da se prihodki iz odprave ne obdavčijo, če so bili odhodki davčno nepriznani.

Razmerje med višino terjatve in stroški izterjave, če je višina terjatve sorazmerno majhna, še ni zadostna podlaga za odpis terjatve. Odločitev, da tovrstnih terjatev ne bomo terjali, bi morala temeljiti na predhodnih izkušnjah s takšnimi terjatvami – torej na podlagi ocene, kolikšen delež takšnih terjatev ni bil poplačan. Na Sliki 3 prikazujem pregled prevrednotenja terjatev po letih ter davčno priznavanje odhodkov iz naslova prevrednotenja.

Slika 3: Davčno priznavanje odhodkov iz naslova prevrednotenja

Leto 2004, podlaga Zakon o davku od dobilka pravnih oseb	• davčno priznan odhodek v celoti (razen popravki vrednosti terjatev do povezanih oseb)
Leto 2005, podlaga 17. člen ZDDPO-1	• davčno nepriznan odhodek v celoti
Leto 2006, podlaga 17. člen ZDDPO-1	• davčno nepriznan odhodek v celoti
Leto 2007, podlaga 21. člen ZDDPO-2	• davčno priznan odhodek do nižjega od obeh zneskov
Leto 2008, podlaga 21. člen ZDDPO-2	• davčno priznan odhodek do nižjega od obeh zneskov
Leto 2009, podlaga 21. člen ZDDPO-2	• davčno priznan odhodek do nižjega od obeh zneskov

Vir: Povzeto po B. Guzina, *Davek od dohodkov pravnih oseb 2012 in mednarodno obdavčenje (interno gradivo)*, 2013, str. 16.

1.6 Načini izterjave terjatev

Kreditiranje kupcev po svoje pomeni določeno vrsto zaupanja, saj dobavitelji pričakujejo plačilo. Toda zaostrene razmere so tovrstna pričakovanja podrla, saj se veliko kupcev rokov ne drži ali pa na koncu sploh ne prihaja do poplčila obveznosti.

Podjetja z likvidnostnimi težavami se za vrstni red poplčil velikokrat odločajo na podlagi lastne presoje o tem, kako pomemben je zanje proizvod ali storitev, dobavljena s strani dobavitelja; odnosa, ki ga imajo do upnika in je lahko zasebne ali pa poslovne narave ter plačilnih pogojev, ki jih dobavitelj postavi. Potrebo po določenem blagu ali opravljeni storitvi in odnos med kupcem in dobaviteljem je težko nadzorovati. Na drugi strani pa so plačilni pogoji in politika poslovanja dobavitelja, ki pokuši kupcem vzbuditi nekakšno moralno odgovornost, da se držijo rokov in se zavedajo posledic, če plačilo ne bo pravočasno izvedeno. Vprašanje, ki se na tem mestu poraja, je, kako to politiko poslovanja približati kupcem na takšen način, da se bodo držali rokov in ob tem prišli do spoznanja, da je to nujno potrebno za omogočanje nemotenega poslovanja ter ohranitev dobrih poslovnih odnosov. Rešitev te problematike se kaže v tem, da je potrebno že na začetku poslovanja dati dolžnikom zelo jasno vedeti, da se pričakuje izpolnitev obveznosti, da se jih redno opominja k izpolnitvi obveznosti ter da so seznanjeni s stroški v primeru neizpolnitve obveznosti. Predpogoj za obstoj takšnega sistema pa je dobro zasnovana kreditna politika. Kreditna politika je navadno osnova, ki določa, ali bo posel uspel ali pa bo propadel. V kolikor je preveč liberalna, se lahko pojavi močna izguba, če pa je preveč restriktivna, sta ogrožena rast in potencial podjetja (Perlmutter, 2009, str. 18–19). Liberalne politike se navadno poslužujejo podjetja v začetni fazi, ko želijo prodreti na trg (Florentsen et al., 2003, str. 53).

Izterjava se lahko izvaja zunaj podjetja, torej je prepuščena v izvajanje zunanjemu podjetju ali pa se v prvi fazi odvija v podjetju, kasneje pa prevzamejo to vlogo odvetniki ali pa izterjevalske agencije. Kadar se podjetje odloča za sodelovanje s tovrstnimi podjetji, bi moralo pregledati

priporočila, preučiti vsebino pogodbe, preden jo sklene, ter poizvedeti o metodah, ki jih uporabljajo (Perlmutter, 2009, str. 20–21). Nadalje izterjave lahko potekajo v okviru sodnega ali pa izvensodnega postopka. Pri izvensodnem postopku podjetja lahko uporabljajo opomine, pozive k plačilom obveznosti ter izvensodne dogovore (Izterjava dolgov).

Uspešnost izterjave je toliko večja, kolikor je v podjetju urejena na takšen način, da jo vodi en sam oddelk oziroma posamezne osebe, ki so za izterjavo usposobljene in ki poznajo načine, s katerimi se dolžnike pripravi do tega, da poravnajo svoje obveznosti. Nenehno je potrebno spremljati terjatve, za katere obstaja večja verjetnost, da ne bodo poplačane. Ob navedenem pa je potrebno dopustiti tudi možnost, da se izterjava dodeli zunanjemu izvajalcu oziroma izbranemu podjetju, ki se ukvarja z izterjavo in je pri tem učinkovito (Parrish, 2006, str. 26).

Pogoj, da je izterjava lahko uspešna, je natančno vodenje evidence seznama dolžnikov, odgovorov oziroma celotne korespondence. Načinov za izterjavo dolga je veliko, le malokateri med njimi pa se izkažejo za učinkovite. V nadaljevanju so opisani posamezni načini za izterjavo dolga (Kako izterjati dolgove, 2013).

Dopisi in opominjanje

Podjetja se vse premalo zavedajo pomembnosti upravljanja terjatev. Nekateri neprestano pošiljajo opomine z enako vsebino in tega dolžniki po določenem času ne jemljejo več za verodostojno, spet drugi pa tovrstna dejanja prepuščajo zunanjim izvajalcem, kar pa za podjetje pomeni dodatne stroške. Pisni opomini bi se morali po vsebini stopnjevati glede na predhodno poslane opomine. Pisni opomin mora biti osebno podpisan, naslovljen na konkretno osebo in poslan čim hitreje po datumu zapadlosti.

Tudi dopis na odgovorno osebo je smotno stopnjevati. Ob pozornem spremljanju učinkov opominov je mogoče zaslediti, koliko dolga lahko izterjamo na takšen način. Zaradi neplačevanja dospelih obveznosti ni smotno zaustaviti dobav, boljša možnost je zahtevati vnaprejšnje plačilo.

Telefonska podpora izterjave dolga

V kolikor želimo učinkovito izterjati dolgove, je potrebno poslane opomine in dopise za neplačane zapadle obveznosti podpreti tudi s telefonskim klici. Pomembno je, da se v podjetju zadolži ljudi, ki se bodo ukvarjali s tem, rezultati pa so odvisni od motivacije zadolžene osebe. Najprimernejši čas za izterjavo je od 8. do 11. ure. Učinkovitost je večja, če je telefonski razgovor vnaprej pripravljen, voditi pa je potrebno evidenco o datumu in uri pogovora, imenu in priimku osebe, s katero smo govorili, ter napisati opombe o planu plačevanja obveznosti.

Obiski dolžnikov

Obisk pri dolžniku, ki naj bo nenapovedan, je zadnje dejanje, ki ga načrtujemo v zvezi z izterjavo dolga. V kolikor dobimo zagotovilo, da bo dolg poplačan, je potrebno opozoriti, da bo v primeru neplačila zoper sledil obisk.

Opomin pred tožbo

Preden se odločimo, da bomo določene zapadle terjatve prepustili sodišču, pošljimo še zadnje opozorilo in zadnji možni rok za plačilo. S tem pozivamo dolžnika, naj plača zapadli dolžni znesek brez dodatnih sodnih stroškov.

Izterjava preko e-izvršbe

Storitev je ažurna, saj je predlog za izvršbo posredovan v 48-ih urah, zapleti pa lahko nastanejo s pritožbo dolžnika. Pritožba dolžnika namreč povzroči, da se postopek preseli na pristojno sodišče, ki pa je sodišče po sedežu dolžnika. Če določimo napačno pristojno sodišče, se postopek zavleče za čas ugotavljanja pristojnosti.

Izterjava dolgov preko agencij

S postopki izterjave so v zadnjem času pričele tudi izterjevalne agencije. Izterjevalne agencije običajno uporabljajo bolj trde pristope in so pri izterjavi bolj agresivne.

Vodstvo podjetja bi se moralo zavedati, da, v kolikor obdrži izterjavo dolgov v svojih rokah, poveča preglednost in je bolj seznanjeno s celotnim potekom izterjave. Iz tega razloga se je potrebno čim hitreje spopasti s problematiko izterjave dolgov in pripraviti ustrezno strategijo izterjave glede na podjetje.

1.7 Opredelitev ločitvene in izločitvene pravice

Ločitvena pravica daje upniku pravico, da je poplačan iz premoženja dolžnika, ki je insolventen, pred poplačilom terjatev drugih upnikov. Ločitveni upnik v insolvenčnem postopku uveljavlja terjatev, ki je zavarovana z ločitveno pravico. Ločitvena pravica se v praksi najpogosteje pridobi kot zastavna pravica na podlagi pravnega posla ali pa na podlagi posameznih procesnih dejanj v postopku zavarovanja ali pa v izvršilnem postopku.

Če je upnik pravočasno prijavil ločitveno pravico in je bila ta priznana oz. je bilo pozneje, a pred prodajo, v pravdi ugotovljeno, da ločitvena pravica obstaja, se uporabljajo določbe 345. člena ZFPPIPP-E. Z ločitveno pravico obremenjeno premoženje, ki tvori posebno stečajno maso, se proda po splošnih pravilih, ki veljajo za unovčevanje premoženja v stečaju, z dodatkom, da je potrebno mnenje ali soglasje ločitvenega upnika. To pa pomeni, da ni možnosti zunajsodne prodaje z ločitveno pravico obremenjenega premoženja, če ločitveni upnik prijavi svojo terjatev z ločitveno pravico v stečaju. Če ima ločitveni upnik po splošnih pravilih, ki se uporabljajo za njegovo ločitveno pravico, pravico opraviti zunajsodno prodajo premoženja, ki je predmet ločitvene pravice, zaradi plačila terjatve, zavarovane s to ločitveno pravico, to pravico obdrži tudi po začetku stečajnega postopka. Ločitvenemu upniku s tako pravico ločitvene pravice ni treba prijaviti v stečajnem postopku, temveč jo lahko uveljavi zunajsodno v skladu s splošnimi pravili, ki se uporabljajo za to ločitveno pravico. Instrument zunajsodne prodaje z ločitveno pravico je pomemben, saj se z njim stečajni postopek razbremeni dejanj, ki jih upnik lahko opravi zunaj njega (Šlamberger, 2008, str. 10).

Izločitvena pravica pa je pravica upnika od insolventnega dolžnika zahtevati, da lastniku izroči premično stvar, ki jo ima v posesti. Izločitveni upnik pa je tisti upnik, ki v postopku zaradi insolventnosti uveljavlja izločitveno pravico do insolventnega dolžnika.

1.8 Prijava terjatev v insolvenčne postopke

V postopku stečaja mora upnik v roku 3 mesecev po objavi oklica o začetku postopka prijaviti terjatev, ki jo izkazuje do insolventnega dolžnika, v postopku prisilne poravnave pa je potrebno prijaviti terjatev v 1 mesecu po objavi oklica, da se je postopek pričel.

Navadne terjatve upnikov, katerih nastanek sega v obdobje do začetka postopka prisilne poravnave nad dolžnikom, je potrebno prijaviti v postopek prisilne poravnave, če ne želimo izgubiti možnosti pridobitve glasovalne pravice pri odločanju o potrditvi prisilne poravnave. Opustitev prijave navadnih terjatev za posledico nima prenehanje terjatev. Poleg izgube možnosti pridobitve glasovalne pravice in nepridobitve pravice opravljanja procesnih dejanj je najpomembnejša razlika v položaju upnikov, ki opustijo prijavo svojih terjatev v postopek prisilne poravnave, saj se prijavljene navadne terjatve (pod pogojem, da so priznane) navedejo v posebnem seznamu, ki je sestavni del sklepa o potrditvi prisilne poravnave. Na takšen način upnik pridobi izvršilni naslov za uveljavitev svojih terjatev do dolžnika v izvršilnem postopku in mu teh terjatev ni treba uveljavljati v pravnem postopku, s čimer se izogne stroškom in številnim zapletom pri dokazovanju tako obstoja, kot tudi višine svojih terjatev. Poleg navedenega se s prijavo navadne terjatve upnika v postopek prisilne poravnave pretrga tek zastaranja njegove terjatve do insolventnega dolžnika. ZFPPIPP-E sicer ne vsebuje določbe, ki bi izrecno določala pretrganje zastaranja v primeru prijave terjatve v postopek prisilne poravnave, kot to izrecno določa za prijavo terjatve v stečajni postopek (258. člen ZFPPIPP-E), zato je potrebno uporabiti pravila OZ o zastaranju. 365. člen OZ določa, da se zastaranje pretrga z vložitvijo tožbe in vsakim drugim upnikovim dejanjem zoper dolžnika pred sodiščem ali drugim pristojnim organom, da bi se ugotovila, zavarovala ali izterjala terjatev. Prijava terjatev v postopek prisilne poravnave je prav gotovo tako dejanje upnika. To pa pomeni, da je s prijavo terjatev v postopek prisilne poravnave pretrgano zastaranje teh terjatev upnika do insolventnega dolžnika. Pretrganje zastaranja pomeni, da začne zastaranje teči znova in se čas, ki je potekel pred pretrganjem, ne šteje v zastaralni rok, ki ga določa zakon. S prijavo terjatev v postopek prisilne poravnave začne zastaralni rok vnovič teči, ko je ta postopek končan. Upnik navadne terjatve tako v primeru potrditve prisilne poravnave pridobi do insolventnega dolžnika judikatno terjatev, ki zastara v desetih letih (razen za obresti, ki zastarajo v treh letih) (Štefančič, 2011, str. 23–28). Določilo, da navadnih terjatev ni potrebno prijaviti, pa ne velja za stečajni postopek, kamor je potrebno prijaviti navadne terjatve, ne glede na čas nastanka.

Obveznost prijave **zavarovanih terjatev** v postopek prisilne poravnave ZFPPIPP-E ne določa in nanje prisilna poravnava ne učinkuje, to pa ne pomeni, da jih upnik ne sme prijaviti. Kljub navedenemu je priporočljivo, da upnik zavarovane terjatve prijavi, saj se le na takšen način lahko ugotovijo v postopku prisilne poravnave in je tako izkazan obstoj in višina terjatve. Če kasneje

pride do začetka stečajnega postopka, je potrebno zavarovano terjatev skupaj z ločitveno pravico tudi prijaviti. V nasprotnem primeru ta terjatev preneha.

Prijava **podrejenih terjatev** v postopke prisilne poravnave ni smiselna, saj upnik nima pravice uveljavljati tovrstne terjatve po pravnomočno potrjeni prisilni poravnavi v sodnem ali pa katerem drugem postopku. Nasprotno pa velja v primeru začetka stečajnega postopka. ZFPPIPP-E določa, da se podrejene terjatve poplačujejo kot tretje v vrstnem redu iz splošne razdelitvene mase. Na vrsti so po poplačilu prednostnih in navadnih terjatev.

Potrjena prisilna poravnava na prijavo **prednostnih terjatev** ne učinkuje. Velja enako kot za zavarovane terjatve, da je kljub navedenemu smiselno, da se prijavijo in se tako zagotovi dodaten dokaz o obstoju in višini terjatev. Prednostne terjatve pa je potrebno prijaviti v primeru začetka teka postopka stečaja ne glede na čas njihovega nastanka. Izjema je dopustna le v primerih, ko je prednostna terjatev nastala do začetka postopka prisilne poravnave in so jo upniki že prijavili v ta postopek pred začetkom stečajnega postopka.

Vsebino prijave terjatve določa 60. člen ZFPPIPP-E. Prijava terjatve mora vsebovati zahtevek za priznanje terjatev v postopku ter opis dejstev in dokaze, ki utemeljujejo zahtevek. Zahtevek za priznanje terjatve pa mora vsebovati: znesek glavnice; če upnik uveljavlja obresti, kapitalizirani znesek obresti od dospelosti do začetka postopka zaradi insolventnosti; zneske stroškov, ki so upniku nastali z uveljavljanjem terjatev v sodnem ali drugem postopku pred začetkom postopka; določen zahtevek za prednostno terjatev, če jo upnik uveljavlja; opis okoliščin, ki pomenijo uresničitev odložnega ali razveznega pogoja, s katerim je vezana terjatev.

Če sestavni del prijave ni opis okoliščin in manjkajo dokazi, upnika bremenijo stroški za ugotovitev obstoja terjatev, ob predpostavki, da bi bila prerekana in se prijava ne obravnava kot popolna. Če upnik uveljavlja obresti do začetka postopka, zahtevek pa ne vsebuje kapitaliziranega zneska obresti, mora upravitelj v stečajnem postopku, če je predmet prijave prednostna, ob preizkusu te terjatve izračunati kapitalizirani znesek obresti in ga vnesti v osnovni seznam preizkušenih terjatev. V drugih primerih velja, da upnik ne uveljavlja obresti. Če zahtevek tudi ne vsebuje navedbo dodatnih stroškov, velja, da jih ne uveljavlja.

Osnovni seznam terjatev

Upravitelj mora v 1 mesecu po preteku roka za pravočasno prijavljene terjatve določiti, ali jo priznava ali pa jo prereka. Če navedeno ni mogoče storiti v roku 1 meseca, lahko sodišče rok podaljša za največ 1 mesec. O pravočasno prijavljenih terjativah se izreče tako, da sodišču predloži osnovni seznam preizkušenih terjatev. Če upravitelj terjatev prereka, mora navesti dejstva, da terjatev ali del terjatve ne obstaja. Po tem, ko je osnovni seznam preizkušenih terjatev objavljen, priznanih terjatev upravitelj ne more več prerekati.

Ugovor proti osnovnemu seznamu preizkušenih terjatev

Ugovor lahko poda upnik, če njegove pravočasno prijavljene terjatve ni na seznamu ali če so navedeni napačni podatki. Rok za ugovor je 15 dni po objavi preizkušenega seznama terjatev. Če

je ugovor utemeljen, mora upravitelj v 8 dneh po poteku 15 dnevnega roka sodišču predložiti popravek osnovnega seznama.

Ugovor o prerekanju terjatev

Upnik lahko prereka pravočasno prijavljeno terjatev drugega upnika. Rok za ugovor je 15 dni po objavi osnovnega seznama preizkušenih terjatev v postopku prisilne poravnave in 1 mesec v postopku stečaja. Če ugovor ne vsebuje potrebnih podatkov, ga sodišče zavrže.

Dopolnjeni seznam preizkušenih terjatev

Če je bil podan ugovor proti osnovnemu seznamu preizkušenih terjatev ali ugovor o prerekanju terjatev, mora upravitelj sodišču predložiti dopolnjen osnovni seznam preizkušenih terjatev, s katerim dopolni osnovni seznam preizkušenih terjatev.

Ugovor proti dopolnjenemu seznamu preizkušenih terjatev

Tovrstni ugovor lahko vloži upnik, ki je pravočasno vložil ugovor proti osnovnemu seznamu preizkušenih terjatev in ugovor ni upoštevan, ali pa upnik, ki je pravočasno vložil ugovor o prerekanju in seznam ne vsebuje njegovega ugovora ali pa so podatki o ugovoru nepravilni. Rok za ugovor je 15 dni po objavi dopolnjenega seznama preizkušenih terjatev.

Sklep o preizkusu terjatev

Sodišče s sklepom o preizkusu terjatev odloči o ugovorih proti dopolnjenemu seznamu preizkušenih terjatev in o zavrženju ugovorov. Odloči tudi, katere terjatve so dokončno priznane ali prerekane. Sodišče navede končni seznam preizkušenih terjatev, ki je sestavni del izreka sklepa o preizkusu terjatev. Sodišče sprejme sklep o preizkusu terjatev in o tem obvesti upravitelja. Upravitelj mora v 3 delovnih dneh po prejemu obvestila sodišču predložiti končni seznam preizkušenih terjatev. Končni seznam je potrebno posodablјati tako, da se dopolnijo podatki o prerekanih terjativah.

1.9 Davčna obravnava terjatev, prijavljenih v insolvenčne postopke

Prijava navadnih terjatev v postopek prisilne poravnave je pomembna tudi z davčnega vidika. V skladu z 21. členom ZDDPO-2 je odpis terjatev priznan kot odhodek na podlagi pravnomočnega sklepa sodišča o zaključenem stečajnem postopku ali na podlagi pravnomočnega sklepa o potrditvi prisilne poravnave ter na podlagi neuspešno zaključenega izvršilnega postopka sodišča, v delu, v katerem terjatve niso bile poplačane oziroma niso bile poplačane v celoti. Odpis je davčno priznan tudi v primerih brez sodnega postopka, če se lahko dokaže, da bi stroški sodnega postopka presegli znesek poplačila terjatev ali če se dokaže, da so bila opravljena vsa dejanja, ki bi jih s skrbnostjo opravil dober gospodarstvenik za doseg poplačila terjatev in so nadaljnji postopki ekonomsko neupravičeni (Guzina, 2013, str. 15).

S tem ko se večja število postopkov zaradi insolvenčnosti, se povečuje tudi število gospodarskih družb, ki bodo morale zaradi stečaja ali prisilne poravnave partnerja odpisati večji delež terjatve. Tako poleg zaostrenih gospodarskih razmer svoje doprinese še davčna zakonodaja, ki je zaradi

določenih omejitev pri davčnem priznavanju odhodkov in vračilu davkov zelo obremenjujoča. Iz tega razloga je za upnike, ki imajo terjatev do insolvenčnih dolžnikov, pomembno, da so upravičeni zahtevati vračilo sorazmernega dela obračunanega ddv-ja, in sicer v delu, kjer terjatev ni bila poplačana (Mercina, 2011, str. 13). V kolikor davčni zavezanec prijavi svojo terjatev v postopku prisilne poravnave ali pa stečaja in je ta terjatev tudi priznana, pa lahko davek na dodano vrednost popravi že ob priznanju terjatve. To velja za vse postopke, zoper katerih je bil izdan sklep o začetku postopka po 1. januarju 2011.

Davek na dodano vrednost predstavlja v državah članih OECD kar 18 % prihodkov iz naslova pobranih davkov in iz tega razloga ima vračilo obračunanega, toda neplačanega davka na dodano vrednost, kljub temu da se zdi moralno pravično, svoje slabosti. Potrebe po tem, da bi prodajalec kupca kreditiral, s tem ko je mogoč odlok plačila, ni. Boljše bi bilo, da bi si kupec denar sposodil npr. pri banki in prodajalcu takoj plačal davek na dodano vrednost. Glede na razmere, ki vladajo, si vsako podjetje želi preživeti in da preživi, se mora zadolžiti, da pride do potrebnih produktov ali storitev za servisiranje svojega poslovanja in tako preceni svoje finančne sposobnosti. Ker prodajalec navadno ne zaračunava obresti, je za kupca sprejemljivejše, da ga financira prodajalec kot banka, in ima tudi z vidika vračila davka na dodano vrednost prodajalec prednost pred finančnimi institucijami (Florentsen et al., 2003, str. 44–49, 54–55).

Težave se prav tako pojavljajo pri obračunih davka od dohodka pravnih oseb. Prihodek, ki je nastal na podlagi izdanega računa, se vključi v izkaz poslovnega izida in vpliva na obračun davka od dohodka pravnih oseb, ne glede na to, ali je bil plačan ali pa ne. Če se kasneje prične nad tem dolžnikom insolvenčni postopek, je upnik skladno s SRS dolžan narediti prevrednotenje terjatev na ocenjeno izterljivo vrednost. Ko pa je postopek zaključen, lahko šele dokončno zbriše terjatev iz poslovnih knjig. Odhodki zaradi prevrednotenja iz naslova oslabitve v posameznem davčnem obdobju ne smejo presegati nižjega izmed naslednjih zneskov: zneska, ki je enak aritmetični sredini v preteklih treh davčnih obdobjih dejansko odpisanih terjatev, ali zneska, ki predstavlja 1% obdavčljivih prihodkov davčnega obdobja. Del odhodkov, ki ob prevrednotenju zaradi preseganja omejitev ni bil davčno priznan, se v celoti prizna ob odpisu terjatve (Mercina, 2011, str. 13–14).

2 PODJETJA V FINANČNIH TEŽAVAH

Kriza je tista prelomnica, ki nastane, ko je potrebno spremeniti smer razvoja, ali zaradi sprememb v sistemu samem ali pa zaradi sprememb zunaj njega. Če sistem te točke ne zazna, lahko sledi propad. Krize v večini primerov vodijo v položaj, ko se pojavijo finančne težave. Problem, ki se na tem mestu pojavlja, je ta, da poslovodstvo podjetja, ki je v dobrem položaju, ne razmišlja o morebitnih nevarnostih, kar pomeni odsotnost sistematičnega obvladovanja tveganja. Ko pa pride do odkritja znakov krize, zavlada panika. Iz znakov krize je mogoče ugotoviti tudi vzroke zanje. Kontrola in revizija poslovanja sta pri tem lahko v veliko pomoč (Bergant, 2000, str. 1496–1502).

Finančna kriza ima močne učinke na gospodarstvo in finančni sektor, zato so navadno potrebna vmešavanja države z raznovrstnimi ukrepi. Vzrokov za finančno krizo je več, mogoče pa jih je razdeliti v dve skupini, in sicer prvo, v kateri so običajni dejavniki za nastanek krize, in drugo, kjer so dejavniki, ki so prišli bolj do izraza v zadnjem času. V prvo skupino sodijo: porast cen premoženja, kar je vodilo v kreditiranje. Nadalje je prišlo do pretiranega kreditiranja in s tem izpostavljenosti tveganju. Svoje pa je doprineslo še premalo izrazito nadziranje in pomanjkanje regulatornih ukrepov. Drugo skupino vzrokov pa sestavljajo predvsem znatno povečana hipotekarna posojila. Zaradi velikega števila je nepremičninam padla vrednost, ljudje niso bili več sposobni odplačevati dolgov, tveganje za poplačilo pa se je znatno povečalo. Doprinos je naredila tudi medsebojna povezanost finančnih trgov, ki sama po sebi ni vzrok, je pa krizi omogočila, da je postala globalna. Nejasni in kompleksni finančni instrumenti so se naenkrat pričeli prodajati z namenom zbiranja sredstev, zaupanje v finančni sistem pa je močno upadlo (Claessens, 2010, str. 178–183).

Prepozno odkrivanje krize lahko vodi v finančne težave podjetja ali pa celo v enega izmed insolvenčnih postopkov. To pa nadalje lahko vpliva tudi na upnike, ki so zdrava podjetja in so poslovno sodelovala s podjetji v finančnih težavah.

Predvidevanje možnih finančnih neuspehov v prihodnosti je ključnega pomena za preprečevanje oziroma omilitve negativnih gospodarskih ciklov. Modeli za predvidevanje finančnih težav pomagajo pri zaznavanju tovrstnih težav in dajejo opozorilne signale dovolj zgodaj, ko se je še mogoče ogniti posledicam. Njihov namen je oceniti finančno stanje podjetja. Finančne težave pa lahko podjetje zelo hitro pripeljejo tudi do stečaja (Simić, Kovačević, & Simić, 2012, str. 536–538). V preteklosti se je dogajalo, da se regulatorni ukrepi v finančnem sektorju niso izvajali z enako intenziteto, kot so se dogajale spremembe na finančnem področju. Rezultat je bil takšen, da je precejšen delež finančnega sektorja deloval izven meja bančnih pravil in zato je prihajalo do velikih tveganj, pomanjkanja nadzora in posledično do finančnih težav (Claessens, 2010, str. 177–178). Velja, da na trgih, kjer ni močne regulacije, ni mogoče zagotoviti stabilnosti. Pojavljajo se cikli in finančne krize, ki nastanejo, niso nič neobičajnega (Frenkl & Rapetti, 2009, str. 687).

Skladno z navedenim je bistvenega pomena za preprečevanje nastanka finančnih težav in nadalje insolvenčnih podjetij prav sistem pravil, v okviru katerega naj bi poslovanje podjetij potekalo. V razvijajočih se državah pa se za tovrstne ukrepe ne pričakuje le regulacija finančnih sistemov s strani države, temveč tudi niz ustreznih makroekonomskih ukrepov. Ti ukrepi bi morali zajemati politiko deviznega tečaja, zalog deviznih rezerv ter uravnoteženo plačilno bilanco (Frenkl & Rapetti, 2009, str. 685–686, 701).

2.1 Vzroki za nastanek finančnih težav podjetij

Finančne težave podjetja so pojav, ki se pri podjetju ne pojavi kar nenadoma, ampak se pred samim nastankom kažejo indici, katerim bi bilo potrebno nameniti pozornost. Iz tega razloga je naloga vseh udeležencev v podjetju, da zaznavajo spremembe in proaktivno ukrepajo. Vzrokov

za nastanek finančnih težav podjetij je več, v grobem pa bi jih lahko prvotno razdelili na zunanje in notranje. Prvi so torej eksogeni in nastanejo zunaj podjetja, drugi pa so endogeni in je njihovo jedro v samem podjetju. Na prve podjetje ne more vplivati, se jim pa mora znati prilagoditi, če želi uspešno nadaljevati s svojim poslovanjem, drugi pa imajo izvor v podjetju in imajo navadno večje posledice, kot zunanji.

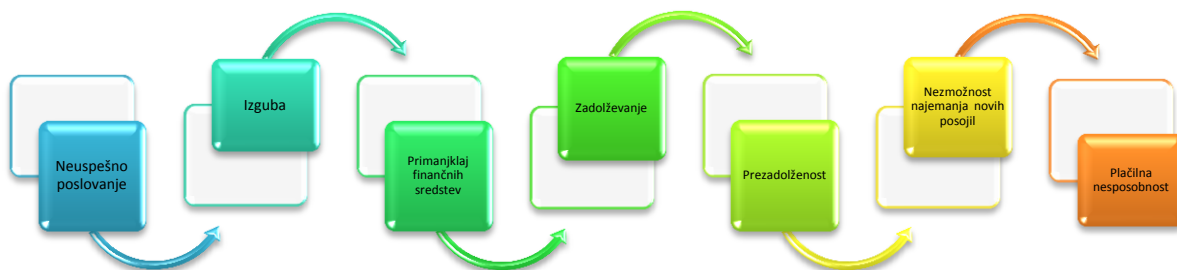
Dubrovski (2006, str. 1796–1797) kot zunanje vzroke krize v podjetju opredeljuje naslednje:

- splošna gospodarska klima, v kateri je viden odsev posledic krize. Zmanjšuje se gospodarska rast, moč je zaznati padec investicij, prisotni so varčevalni ukrepi, ki posledično privedejo tudi do manjšega povpraševanja;
- spremembe na trgu, ki zajemajo bolj izrazito konkurenco, spremembe v navadah potrošnikov;
- spremembe v panogi. Na tem mestu lahko vplivajo distribucijske in reprodukcijske verige, nezmožnost dobave določenega blaga;
- politične spremembe, ki pogojujejo določila posameznih zakonov ali aktov;
- ukrepi na področju financiranja, ki npr. zaostrejuje pogoje za pridobitev virov financiranja;
- povečanje davčnih obremenitev za podjetja;
- socialnopatološki pojavi, kot so izsiljevanja, terorizem in sabotaže;
- naravne nesreče;
- makroekonomski ukrepi, ki pa vključujejo tudi carinske ukrepe.

Zunanji vzroki so povod le v primerih, ko jih podjetje pravočasno ne zazna oziroma ni sposobno pravočasno in pravilno odreagirati, saj nima znanja, da bi spremembe absorbiralo in jih morda izkoristilo kot novo poslovno priložnost.

Na drugi strani pa so notranji vzroki, ki niso nič manj pomembni. Problematika pa se kaže v tem, da podjetja sprva rešujejo zunanje vzroke, notranjim pa se ne posvečajo oziroma se jih dotaknejo šele takrat, ko je mnogokrat že prepozno. Notranji vzroki so navadno dokaz, da management podjetja ne deluje dobro in ne sprejema pravih odločitev. Notranji vzroki so tudi posledica tega, da podjetje ni prilagodilo svojih strategij, ukrepov in marketinških prijemov spremembam v zunanjih dejavnikih. Management je lahko opustil pravilno ravnanje in s tem uporabil napačne poslovne odločitve, morda celo neetične odločitve. Napačno ravnanje je mogoče zaznati in ga tudi oceniti, medtem ko odločitve, ki bi morale biti sprejete pravočasno, pa niso bile, težje določamo in ocenjujemo. Med tovrstne odločitve sodijo izgubljena poslovna priložnost, ki bi lahko omogočila ponoven zagon, pa jo je potem izkoristila konkurenca ter nezmožnost sledenja tehnološkemu in programskemu napredku (Dubrovski, 2006, str. 1798). V nadaljevanju je na Sliki 4 podan grafičen pregled sosledja dogodkov, ki vodijo v insolvenčne postopke, kateri so posledica omenjenih vzrokov.

Slika 4: Proces zaporedja dogodkov, ki vodi v insolvenčne postopke



Vir: D. Dubovski, Insolvenčni postopki kot oblika uspešnega ali neuspešnega razreševanja kriz v podjetjih, 2006, str. 1798.

Poleg zunanjih in notranjih vzrokov, ki so povod za nastanek finančnih težav, pa je potrebno omeniti tudi tiste, ki povzročijo, da podjetja, ki imajo finančne težave ali pa so insolventna, zapadejo v enega izmed insolvenčnih postopkov (Dubovski, 2006, str. 1798):

- odhod ključnih zaposlenih v podjetju,
- odpoved pogodb s strani večjih kupcev,
- različni interesi udeležencev v podjetju,
- neuspešno izveden krizni management,
- onemogočen dostop do materialov, surovin ter storitev, ki jih podjetje potrebuje za opravljanje dejavnosti,
- nezmožnost izterjave zapadlih plačil,
- stavke ali kakšna druga vrsta zaustavitve delovnega procesa,
- nezmožnost dogovora med dolžnikom in upniki,
- nepripravljenost upnikov, da bi stopili dolžniku naproti in mu pomagali pri njegovih finančnih potrebah.

2.2 Vpliv dolžnikov s finančnimi težavami na upnike in njihovo ravnanje

Kreditno tveganje je eno tistih tveganj, ki je danes zelo močno zastopano, saj le v malo primerih upnik prejme takojšnje plačilo. Opredeljeno je kot tveganje nastanka izgube iz razloga neizpolnitve obveznosti dolžnika do družbe. V večini primerov prihaja do plačil celo po dogovorjenem roku in tako to vmesno obdobje za upnika predstavlja tveganje, da do plačila sploh ne bo prišlo.

Iz tega razloga je zelo pomembno, da se je upnik sposoben osredotočiti na obvladovanje tveganj. Večina katastrofalnih dogodkov pred nastankom daje določene signale, proaktiven management pa mora tovrstne signale pravočasno zaznati, določiti širino vpliva in se seveda ustrezno odzvati (Lumsdaine, 2009, str. 40–42). Bistvo analize izpostavljenosti tveganjem je torej identificiranje tveganj, ki lahko vplivajo na pričakovanja in napovedi (Kunšek, 2009, str. 8).

Obvladovanje tveganj je v zadnjem desetletju doživelo velik razvoj, predvsem na finančnem področju. Razvile so se tudi nove metode za merjenja tveganj, ki so jih s pridom izkoristile tudi banke (Drzik & Wynan, 2005, str. 26–29). Kreditno in tržno tveganje bi lahko opisali kot "znani" tveganji, saj se njuna pogostnost, izrazitost in verjetnost izgube lahko izmeri ali pa vsaj razumno oceni. Na drugi strani pa so tveganja, katerih razsežnosti oziroma vpliv je težje določiti. Sem sodi predvsem operativno tveganje z vidika prisotnih goljufij ali pa pravna tveganja (Drzik & Wynan, 2005, str. 33–34). Operativno tveganje je opredeljeno tudi kot tveganje nastanka izgube zaradi neprimernega izvajanja notranjih postopkov ali pa zunanjih dogodkov oziroma dejanj (Risk and Diversification: Different Types of Risk b.l.).

Ob poslovanju z dolžnikom v finančnih težavah pa upnik ni izpostavljen le kreditnemu tveganju, ampak lahko tak dolžnik ali celo več takšnih dolžnikov močno vpliva na samo likvidnost upnika. Tveganje nastanka izgube zaradi kratkoročne plačilne nesposobnosti je likvidnostno tveganje.

Empirične študije pa so dokument, ki je pokazal, da v mnogih državah podjetja rešujejo finančne težave zasebno – s pomočjo dolžniških pogodb. Le-te omogočajo velikim upnikom, da odločajo o reorganizaciji ali likvidaciji dolžnika v primeru nepoplačila. Uporaba omenjenega instrumenta se kaže v pozitivnih učinkih učinkovite reorganizacije po sprejetih ukrepih ali pa v poplačilu upnikov in razvoju trga še preden pride do sprožitve postopkov (Gennaioli & Rossi, 2012, str. 602–603).

2.3 Ocena stanja v Sloveniji

Finančne težave so del vsakodnevnega poslovnega dogajanja v Sloveniji. Nekatera podjetja so jim izpostavljena bolj, spet druga manj. Vse je odvisno od znanja, ki ga družba ima za reševanje kriznih situacij, zunanjih dejavnikov, na katere večina podjetij nima vpliva in ne nazadnje tudi panoge, v kateri deluje. Ali manjša podjetja hitreje zapadejo v finančne težave kot večja podjetja, je težko določiti, saj imajo na eni strani majhna podjetja to pomanjkljivost, da se težje prilagodijo večjim spremembam na trgu zaradi manjše razpoložljivosti sredstev in kadra. Večjim podjetjem pa navadno kader ali sredstva ne predstavljajo omejitve, ima pa neuspešna prilagoditev zato bolj globalne posledice, ki prizadenejo širši krog.

Kazalnik gospodarske klime ostaja v Sloveniji že kar nekaj časa negativen in znaša maja leta 2013 -14 odstotnih točk. Ta kazalnik je tehtani sintezni kazalnik, sestavljajo pa ga kazalnik zaupanja v predelovalnih dejavnostih, trgovini na drobno, gradbeništvu, storitvenih dejavnostih in kazalnik zaupanja potrošnikov. Pri trgovini na drobno največje omejitve predstavljajo nizko povpraševanje in pa konkurenca v sektorju ter visoki stroški dela. V sektorju gradbeništva se pojavita še dve dodani omejitvi, in sicer visoki finančni stroški ter težave pri pridobivanju kreditov. Pri storitvenih dejavnostih so omejitve tudi pomanjkanje delovne sile (Statistični urad Republike Slovenije, 2013a, v nadaljevanju SURS).

Bruto domači proizvod (v nadaljevanju BDP) se je v prvem četrtletju leta 2013 v primerjavi s prvim četrtletjem leta 2012 zmanjšal za kar 4,8 %, BDP, popravljen za vplive koledarja in

sezone, pa se je zmanjšal za 3,3 %. Pozitiven vpliv ima le izvoz, saj je bil v prvem četrtletju višji za 1,8 % kot v enakem obdobju leta 2012. Izvoz se povečuje hitreje kot uvoz, tako da saldo menjave blaga in storitev pozitivno vpliva na gospodarsko rast. Pri transakcijah blaga in storitev s tujino je Slovenija beležila presežek, in sicer v višini 5,4 % BDP. Prav tako so znašale celotne transakcije s tujino 3,4 % BDP (SURS, 2013b).

Število podjetij v finančnih težavah se veča tudi zato, ker je okolje neprimerno za razvoj in ne omogoča oziroma ne vzpodbuja razvoja podjetništva, ki je bilo prisotno pred leti, ovir za vstop na trg pa skorajda ni bilo. Danes smo priča tudi otežkočenemu dostopu do virov financiranja. Implementacija ukrepov za stabilno gospodarstvo bi omogočila, da bi se razmere v domačem bančnem sektorju izboljšale tako, da bi se percepcija Slovenije izboljšala in bi se olajšal dostop do virov financiranja tako državi, kot tudi podjetjem. Le na takšen način bi se lahko ponovno zagnal tok gospodarske rasti.

Banka Slovenije si prizadeva, da bi se perspektivna podjetja lahko rešila iz finančnih težav, preden se njihova zgodba o neuspešnem koncu zaključi, čeprav težnje države ne gredo v enaki smeri glede na zakonski okvir in ekonomske politike. Banke upnice in lastniki prezadolženih podjetij si želijo čim uspešnejšega prestrukturiranja in s tem ohranjanja zdravih jeder ter nadaljevanja njihovega poslovanja.

Država je z namenom, da bi dosegla bolj konkurenčno okolje, spremenila tudi Zakon o delovnih razmerjih, katerega poglobljena namena sta bila povečati prožnost trga delovne sile ter zmanjšati segmentacijo na trgu dela. Večja prožnost pa sama od sebe ne bo pripomogla k odpiranju novih delovnih mest, večanju zaposlovanja in tako posledično k zmanjšanju brezposelnosti. V zadnji krizi je bilo moč opaziti, da so se bolje znašle države z razvitejšo delovno zakonodajo. Zniževanje stroškov na račun delavčevih pravic ne bo pripomoglo k temu, da bi Slovenija veljala za visoko konkurenčno in inovativno družbo. Uspešnost je odvisna od okolja, ki mora spodbujati ustvarjalnost in inovativnost, od razvojnih potencialov gospodarstva in prestrukturiranja podjetij (Kresal, 2013, str. 18).

Panoge, ki bodo v letu 2013 po predvidevanjih slabše poslovale, so: dejavnosti proizvodnje dragih vozil in plovil, proizvodnje oblačil, zračnega prometa, strežbe jedi in pijač, gradnje stavb, proizvodnje pohištva ter radijska in televizijska dejavnost. Boljši obeti pa se napovedujejo podjetjem iz dejavnosti socialnega varstva z nastanitvijo in zdravstva, ravnanja z odpadki, pravne in računovodske dejavnosti, veterinarstva, komunalne dejavnosti in računalniško programiranje in svetovanje (Določitev bonitetnih ocen za leto 2012 – izstopajoči gospodarski sektorji b.l.).

Finančna kriza v Sloveniji je omogočila, da so podjetja, ki so bila slabo delujoča in pri svojem poslovanju niso bila več uspešna in učinkovita, prenehala z delovanjem. Plačila z 90 do 180 dnevi zamude so postala stalnica predvsem v sektorju gradbeništva. Tudi plačila, ki so presegla valuto za več kot 1 leto, so bila prej pravilo, kot pa izjema. Zamude pri plačilih so predvsem občutila majhna podjetja. Kljub navedenemu pa je sprememba zakonodaje predvsem v letu 2011

tudi z obveznim večstranskih pobotom imela pozitiven učinek na plačilno disciplino, podjetja so se bolj začela posvečati spremljanju partnerjev. V letu 2011 je v Sloveniji na rok plačevalo v povprečju kar 36,2 % podjetij, kar je več kot v letu 2010 ali 2009 in v merah evropskega povprečja. Delež podjetij, ki je s plačilom zamujalo več kot 90 dni, je bil 2,2 %, tistih, ki so zamujali do 30 dni, je bilo za 53,7 %, kar predstavlja večino. 5,9 % podjetij je plačevalo z zamudo med 30 in 60 dni, 2 % pa od 60 do 90 dni. Če pogledamo plačilno disciplino z vidika velikosti podjetij, so bila najboljši plačniki mikro podjetja. Kar 71 % velikih podjetij in 66 % srednjih podjetij je s plačilom zamujalo do 30 dni. Glede na poslovanje po sektorjih so se kot najboljši plačniki (plačila na rok) izkazala tista podjetja, ki delujejo v finančnem sektorju, ki opravljajo druge storitve ter trgovine na drobno (Trosič, 2012, str. 114–121).

In navedenega je mogoče sklepati, da bodo finančne težave podjetij še naprej prisotne v gospodarskem prostoru, saj manevra, da bi se stanje na hitro izboljšalo, preprosto ni. Velika podjetja, ki so v finančnih težavah, so za seboj potegnili tudi majhna, ki so od njih ekonomsko odvisna. Gospodarska klima je negativna in ne daje spodbud, ki bi ljudi pripeljale do tega, da bi verjeli sistemu in upali na svetlejšo prihodnost, ki bi omogočala povečanje investiranja, razvoj ter povečano število zaposlitev. Kljub temu bodo po podatkih Ajpesa nekatere panoge v boljšem izhodiščnem položaju.

3 INSOLVENČNI POSTOPKI

Globalna finančna kriza v letu 2008 je povzročila porast insolvenčnih postopkov po vsem svetu. Pomembna značilnost insolvenčne zakonodaje bi morala biti ta, da loči med neuspešnimi podjetji, ki jih je potrebno likvidirati, in podjetji, ki so sicer uspešna, nimajo pa možnosti dostopati do posojil ali pa trpijo zaradi kratkoročnega upada povpraševanja. Takšna prerazporeditev bi pospešila izhod iz krize (Cirmizi et al., 2012, str. 194–195). Primeri iz prejšnjih kriz so tudi dokaz, da je potrebno za namene zmanjšanja stroškov postopkov in da bi se izognili njihovi dolžini, dati prednost možnosti izvensodne poravnave z večino upnikov. Glavni cilji reform insolvenčne zakonodaje bi morali biti izboljšanje ekonomske učinkovitosti, krepitev tržne prožnosti ter zreduciranje dolžine insolvenčnih postopkov (Cirmizi et al., 2012, str. 196–199). Država, ki želi investiranje tujih vlagateljev, mora zmanjšati tveganje, povezano z dolžino insolvenčnih postopkov (Cizelj & Schitton, 2012, str. 28). Zakon dobro opredeljuje domnevo insolventnosti in tako olajša odločanje upnikom, dolžniku ali pa sodišču. Če ni natančne opredelitve domnev, smo prepuščeni praksi sodišč. Sodbe višjih sodišč so v pomoč, za sodbe vrhovnih sodišč pa velja, da so zavezujoče (Volk, 2013).

3.1 Opredelitev insolventnosti

14. člen ZFPPIPP-E določa, da je insolventnost položaj, ki nastane, če dolжник (oziroma dolžnica) v daljšem obdobju ni sposoben poravnati vseh svojih obveznosti, ki so zapadle v tem obdobju ali pa postane dolgoročno plačilno nesposoben, opredeljuje pa tudi trajno nelikvidnost ter dolgoročno plačilno nesposobnost. Cizelj & Schitton (2012, str. 24) opredelujeta insolventnost

kot trenutno nezmožnost plačila, kar pa ne pomeni, da dolžnik nima dovolj premoženja za poplačilo dolgov. Prezadolženost nastopi, ko so dolgovi podjetja večji od njegovega premoženja.

Pravna oseba, podjetnik ali zasebnik je trajneje nelikviden, če za več kot 2 meseca zamuja z izpolnitvijo ene ali več obveznosti v skupnem znesku, ki presega 20 % zneska njegovih obveznosti, izkazanih v letnem poročilu za zadnje poslovno leto ali pa če sredstva na njegovih računih ne zadoščajo za izvršitev sklepa o izvršbi ali poplačilo izvršnice in tako stanje traja neprekinjeno zadnjih 60 dni ali s prekinitvami več kot 60 dni v obdobju zadnjih 90 dni, in takšno stanje traja na dan vložitve predloga za začetek stečajnega postopka. Enako velja, če pravna oseba, podjetnik ali zasebnik za več kot 3 mesece zamuja s plačilom plač delavcem do višine minimalne plače ali s plačilom davkov in prispevkov, ki jih mora izplačevalec obračunati ali plačati hkrati s plačilom plač delavcem, razen če je bilo plačilo teh davkov in prispevkov odloženo v skladu z zakonom, ki ureja davčni postopek.

Trajneje nelikviden je tudi dolžnik, nad katerim je tekel postopek prisilne poravnave ali pa poenostavljene prisilne poravnave in je bil zaključen s pravnomočno potrditvijo ene izmed vrst prisilnih poravnav, če za več kot 2 meseca zamuja s plačilom obveznosti na podlagi potrjene prisilne poravnave ali poenostavljene prisilne poravnave ali s plačilom do ločitvenih upnikov (velja za obveznosti, nastale pred začetkom postopka prisilne poravnave ali poenostavljene prisilne poravnave) ali pa z izvedbo ukrepov finančnega prestrukturiranja, ki so bili določeni v načrtu finančnega prestrukturiranja.

Če se ne dokaže drugače, velja, da je dolžnik postal dolgoročno plačilno nesposoben če je vrednost njegovega premoženja manjša od vsote njegovih obveznosti, torej je prezadolžen. Pri dolžniku, ki je kapitalska družba, pa tudi, če je izguba tekočega leta skupaj s prenesenimi izgubami dosegla polovico osnovnega kapitala in te izgube ni mogoče pokriti v breme prenesenega dobička ali rezerv.

Na tem mestu je pomembno razlikovanje kratkoročne in dolgoročne plačilne sposobnosti. Kratkoročna plačilna sposobnost je sposobnost pravne ali fizične osebe v določenem časovnem obdobju poravnati vse obveznosti, ki so zapadle v tem časovnem obdobju, dolgoročna plačilna sposobnost je trajna sposobnost pravne ali fizične osebe izpolniti vse obveznosti ob njihovi zapadlosti. Pravna oseba ali podjetnik je dolgoročno plačilno sposoben, če je obseg njegovih dolgoročnih virov financiranja zadosten glede na obseg in vrste poslov, ki jih opravlja, ter tveganja, ki jim je izpostavljen pri opravljanju teh poslov.

Bergant (2000, str. 1500) navaja dejavnike, ki kažejo na zmanjšano dolgoročno plačilno sposobnost, ter dejavnike, ki kažejo znake kratkoročne plačilne nesposobnosti. Med prve uvršča: poslovanje z izgubo, povečanje stopnje zadolženosti, zmanjšanje obratnega kapitala podjetja, zmanjševanja dobičkonosnosti iz osnovne dejavnosti, zmanjševanje denarnega toka. Premalo razpoložljivih denarnih sredstev glede na zapadle obveznosti, presežek odtokov sredstev nad pritoki v posameznem časovnem obdobju ter povečanje stopnje zadolženosti pa kaže na kratkoročno plačilno nesposobnost.

3.2 Opredelitev insolvenčnih postopkov

Insolvenčni postopki so postopki, ki se pričnejo nad dolžnikom zaradi daljše plačilne nesposobnosti ali pa prezadolženosti. Veliko število podjetij se je predhodno prezadolžilo glede na svoje zmožnosti, ko pa se je pojavila kriza in so se pogoji financiranja zaostri, ta podjetja niso bila več sposobna financirati svojega poslovanja.

Postopek zaradi insolventnosti je sestavljen iz predhodnega in glavnega postopka. Predhodni se prične z vložitvijo predloga za začetek postopka in v njem sodišče odloča, ali so izpolnjeni pogoji za začetek postopka, glavni postopek pa se prične s sklepom, s katerim sodišče odloči o začetku insolvenčnega postopka.

Med insolvenčne postopke sodijo: stečaj, prisilna poravnava, poenostavljena prisilna poravnava, ki je novost dopolnitve ZFPPIPP in postopki prisilnega prenehanja, ki so v nadaljevanju magistrskega dela opredeljeni. V Sloveniji je področje insolvenčnosti urejalo več zakonov, danes pa je najpomembnejši ZFPPIPP-E, ki je v letošnjem letu doživel spremembo, saj so insolvenčni postopki dolgotrajni, povprečno poplačilo upnikov pa je zelo nizko. V veliko primerih je iz razloga premajhnega nadzora prihajalo tudi do večjih zlorab in oškodovanj, predvsem na strani upraviteljev postopkov. Plavšak (2013c, str. 7) meni, da s tem, ko imajo upniki pravico, da razrešijo upravitelja, ki ga je določilo sodišče, dobijo moč, da odločajo o razrešitvi brez objektivnega razloga. Okoliščina, da upravitelj ne uživa več zaupanja, je namreč stvar subjektivne presoje.

Glavni cilji predloga zakona so bili naslednji (Ilič, 2013, str. 3):

- povečati učinkovitost prestrukturiranja insolventnih podjetij z namenom ohranjanja zdravih jeder pa tudi ohranjanja zaposlitev delavcev in omogočanja njihove zaščite,
- zagotoviti strožji nadzor nad upravitelji postopkov,
- dodeliti upnikom več pristojnosti oziroma izboljšati položaj upniškega odbora,
- omogočiti večjo učinkovitost prodaje premoženja na javnih dražbah,
- omogočiti večje poplačilo upnikov ter skrajšati insolvenčne postopke in s tem tudi stroške postopkov.

Novi zakon je prinesel tudi nov postopek, in sicer postopek poenostavljene prisilne poravnave, omogoča pa tudi učinkovitejše unovčenje stečajne mase s pomočjo zniževanja izklicne cene na javni dražbi. Sklop, ki bo verjetno v praksi predstavljal velik problem, pa se nanaša na upravitelje postopkov ter posledično na neodvisne pravniške poklice. Izvršilna in zakonodajna oblast je namreč z določbami, vezanimi na upravitelje in odvetnike, predstavila populističen odnos do njih ter jih je označila za »nesposobne oziroma pokvarjene«. Pojavljajo se dileme, ali je odvetnik primeren za delo upravitelja (Plavšak, 2013a, str. 3). Novela ZFPPIPP tako določa prepoved upravitelju, da kot odvetnik zastopa stečajnega dolžnika v sodnih ali drugih postopkih, ki so vezani na stečajni postopek, kjer je bil upravitelj imenovan (Plavšak, 2013c, str. 6).

Problem, ki se pri insolvenčnih postopkih pojavlja, je ta, da je veliko podjetij, ki so že zrela za insolvenčni postopek, pa se vodstvo zanj ne odloči in podjetja nadaljujejo s poslovanjem. Zaradi navedenega pride do oškodovanja upnikov, ki so v podrejenem položaju, podjetje pa se postopno izčrpava. Ključnega pomena je, da se vodstvo zaveda problematike in pravočasno sproži postopke prestrukturiranja. S tovrstnim ravnanjem bi se postopki skrajšali, saj bi bili pravočasno izvedeni, poleg tega pa bi podjetje imelo večje možnosti za nadaljevanje poslovanja (Knez, 2013).

3.3 Temeljna pravila o postopkih zaradi insolventnosti

Temeljna pravila o postopkih zaradi insolventnosti se uporabljajo za vse postopke zaradi insolventnosti, razen če ni z zakonom drugače določeno, obravnava pa jih ZFPPIPP-E v členih od 45–48.

Prvo načelo je načelo enakega obravnavanja upnikov. Skladno z njim je potrebno vse upnike, ki so v razmerju do insolventnega dolžnika v enakem položaju, obravnavati enako, ne glede na to, ali gre za domače ali pa tuje upnike. V trenutku, ko postane družba insolventna, ni dovoljeno poslovodstvu ali pa kateremu drugemu organu družbe, da bi s svojim ravnanjem upnike, ki so v enakovrednem položaju do dolžnika, obravnavali neenakovredno. Novi zakon z dodanim 128. a členom omogoča upniku, da, v kolikor meni, da ravnanje upravitelja, drugih upnikov ali pa upniškega odbora posega v njegovo pravico do enakega obravnavanja upnikov, vloži pri sodišču ugovor ter poda obrazložen predlog, kako naj upravitelj v konkretnem primeru ravna. Sodišče mora ugovor vročiti upravitelju in članom upniškega odbora, ki se morajo o njem izjaviti, izjavo pa mora vročiti vlagatelju ugovora. Če sodišče presodi, da je ugovor smotrni, razpiše obravnavo.

Drugo načelo je načelo zagotavljanja najboljših pogojev za poplačilo upnikov in pomeni, da mora biti postopek zaradi insolventnosti izveden tako, da so zagotovljeni najugodnejši pogoji za poplačilo terjatev upnikov glede višine plačila in rokov plačila.

Načelo hitrosti postopka je tretje načelo, sodiščem pa nalaga, da procesna dejanja v postopkih zaradi insolventnosti izvajajo v zakonsko določenih rokih, prav tako pa morajo izvajati nadzor nad upravitelji, da tudi ti vsa svoja dejanja opravljajo skladno z zakonom.

3.4 Vrste insolvenčnih postopkov

3.4.1 Stečaj

ZFPPIPP-E pod postopek stečaja umešča stečajni postopek nad pravno osebo, osebni stečaj in postopek stečaja zapuščine. Vprašanje, ki se v praksi večkrat poraja, je, kakšen vpliv imajo podjetja v stečaju na druga podjetja. Stečaj posameznih podjetij zmanjša verodostojnost ostalih tekmecev in znatno poveča njihove stroške financiranja, saj navedeno bančni sektor jemlje kot izpostavljenost tveganju. Vseeno pa je težko najti vzročno povezavo med podjetji, ki so v finančnih težavah ali pa v insolvenčnih postopkih in s tem vezano ceno financiranja za podjetja,

ki delujejo v isti panogi, a nimajo finančnih težav (Benmelech & Bergman, 2011, str. 337–339). Poglavitno vlogo pri udejanjanju ukrepov z namenom preprečiti finančne težave ali pa insolvenčnost ima poslovodstvo, saj je obvezano, da ravna skladno z zakonom in pravili dobre poslovne prakse ter se je sposobno soočati z raznovrstnimi oblikami tveganja.

3.4.1.1 Stečajni postopek nad pravno osebo

Stečajni postopek se lahko vodi nad vsako pravno osebo, nad invalidskim podjetjem pa ga je mogoče pričeti le v primerih, ko to predhodno dovoli Vlada Republike Slovenije. Premoženje, ki se v postopku uporabi za kritje stroškov postopka in poplačilo upnikov, predstavlja stečajno maso. Splošno stečajno maso je potrebno ločiti od posebne, saj le-ta obsega premoženje, ki je predmet ločitvene pravice. Masa, ki je namenjena končnemu poplačilu terjatev upnikov, se imenuje razdelitvena masa, ki pa je velikokrat v praksi zelo majhna oziroma je sploh ni.

Za stečajni postopek sta poleg temeljnih načel pomembni še dve načeli. Prvo je načelo koncentracije in določa, da upnik lahko zahteva izpolnitev obveznosti, ki so nastale do začetka stečajnega postopka, pri tem pa mora upoštevati časovni okvir, znotraj katerega lahko zahteva izpolnitev obveznosti. Drugo načelo je načelo omejevanja tveganj, ki ga opredeljuje 228. člen ZFPPIPP-E. V stečaju je dovoljeno prevzemati le tista poslovna tveganja, ki so potrebna za poplačilo terjatev, ki jih upniki uveljavljajo v postopku.

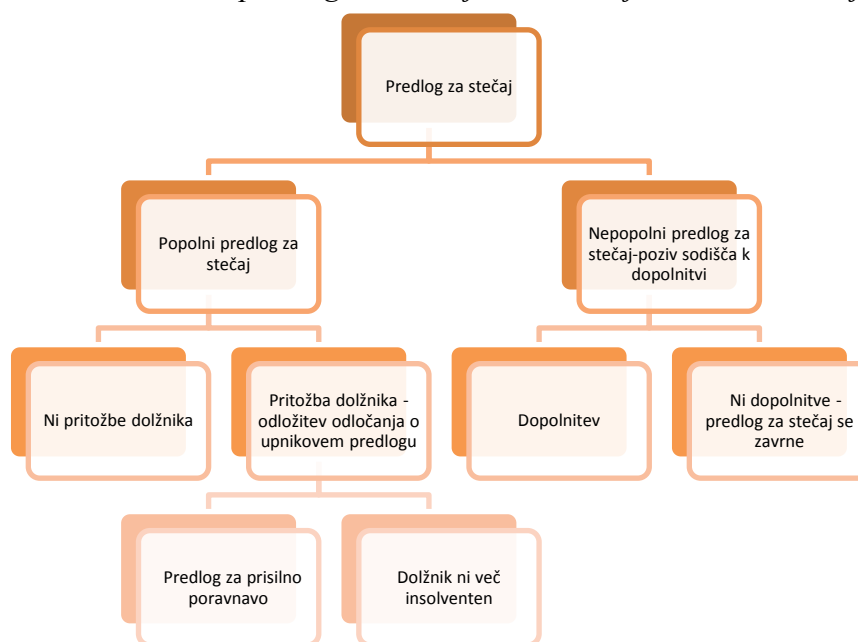
O začetku stečajnega postopka odloči sodišče na predlog upravičenega predlagatelja, v register se vpiše začetek stečajnega postopka in sklep o njegovem končanju. Upravičen predlagatelj je lahko sam dolжник, osebno odgovorni družbenik dolžnika ali pa upnik, ki ima do dolžnika, za katerega postopek predlaga, terjatev. Dokazati mora tudi to, da s plačilom terjatve dolжник zamuja več kot 2 meseca.

Če predlagatelj stečajnega postopka ne založi predujma za kritje stroškov postopka ali če predlog ni popoln, ga sodišče pozove, da pomanjkljivosti odpravi oziroma, da poravna predujem. Sodišče mora sklep o dopolnitvi predloga izdati v roku 8 dni po vložitvi predloga za začetek stečajnega postopka. V roku 15 dni od prejema sklepa o dopolnitvi pa mora predlagatelj ustrezno ukrepati, v nasprotnem primeru sodišče zavrže predlog v roku 8 dni po poteku določenega roka. Možnost, ki jo zakon dopušča, je tudi pravica do oprostitev plačila predujma, če pravna oseba nima sredstev za založitev predujma. Novi zakon poleg navedenega omogoča, da, če poda predlog za začetek stečajnega postopka dolжник, le-ta ni dolžan založiti predujma za kritje začetnih stroškov, vezanih na postopek. Če dolжник na računu nima zadostnih sredstev za plačilo predujma in upravitelj oceni, da premoženje ne zadošča za kritje stroškov postopka, lahko pozove upnike, da znesek predujma plačajo sami. Plavšak (2013c, str. 8) meni, da je na tem mestu vprašljiva smiselnost dejanja, da upniki založijo predujem za kritje stroškov objav in stroškov najnižjega nadomestila za upravitelja, če masa ne zadošča za razdelitev med upnike in stroške stečajnega postopka, ki se konča brez razdelitve upnikom, saj pri takem položaju upniki nimajo interesa za vodenje stečajnega postopka, saj se zavedajo, da ne bodo dosegli poplačila svojih terjatev. Če

nihče ne plača predujma in je dolžnik pravna oseba, sodišče na predlog upravitelja izda sklep o izbrisu dolžnika.

V kolikor dolžnik predlaga začetek stečajnega postopka, velja, da je insolventen, razen če temu ugovarja družbenik ali dolžnik, če je predlog podal osebno odgovorni družbenik. Domnevno insolventnost je mogoče izpodbijati tako, da se vloži pritožbo zoper sklep o začetku stečajnega postopka. Pri tem je potrebno predložiti tudi dokaze. V primerih, ko pa predlaga začetek stečajnega postopka upnik, mora dolžniku sodišče v roku 3 delovnih dni po prejemu vročiti upnikov predlog. Tudi tu ima dolžnik pravno varstvo in lahko v roku 15 dni po prejemu upnikovega predloga ugovarja zoper insolventnost ali pa zoper obstoj terjatve. Če ne ugovarja ali pa ne zahteva odložitve odločanja o upnikovem predlogu za začetek stečajnega postopka velja, da je dolžnik insolventen. Zahtevo za odložitev odločanja o upnikovem predlogu lahko poda, ko bo dolžnik sam izvedel finančno prestrukturiranje in tako odpravil insolventnost. Rok za odložitev je lahko največ 2 meseca in ga ni mogoče podaljševati. Do poteka 2 mesečnega roka mora dolžnik predložiti dokaze, da ni več insolventen ali pa podati predlog za prisilno poravnavo. V nadaljevanju je na Sliki 5 grafično pokazan proces od predloga za stečaj do odločanja o začetku stečaja.

Slika 5: Proces od predloga za stečaj do odločanja o začetku stečaja



Odločanje o začetku stečajnega postopka

Sodišče izda sklep o začetku stečajnega postopka zunaj naroka in ne da bi izvajalo dokaze o tem, ali je dolžnik insolventen in ali je bil upnik procesno legitimiran vložiti predlog, v kolikor začetek stečajnega postopka predlaga dolžnik. Če dolžnik v 15 dneh po prejemu upnikovega predloga za začetek stečajnega postopka vloži ugovor, mora sodišče v 3 delovnih dneh po prejemu ugovora razpisati narok za začetek stečajnega postopka na dan, ki ne sme biti poznejši od 1 meseca po prejemu ugovora. Na naroku za začetek stečajnega postopka sodišče izvede dokaze o upnikovi procesni legitimaciji za vložitev predloga in o tem, ali je dolžnik insolventen,

ter odloči o upnikovem predlogu za začetek stečajnega postopka na podlagi izida dokaznega postopka (ZFPPIP, 239. člen).

Začetek stečajnega postopka

Sodišče mora izdati sklep, s katerim odloči o začetku stečajnega postopka v roku 3 delovnih dni od vložitve predloga za začetek stečajnega postopka, če začetek predlaga dolžnik ali osebno odgovorni družbenik ali od poteka roka za ugovor ali od poteka roka za dopolnitev zahteve ali od poteka dvomesečnega obdobja odložitve. Sklep mora biti objavljen na isti dan, ko je bil sklep izdan. Sodišče upnike obvesti o začetku stečajnega postopka z oklicem. S samim oklicem je tudi določen rok, znotraj katerega morajo upniki prijaviti svoje terjatve, ločitve in pa izločitvene pravice v dveh izvodih. Ta rok je 3 mesece po objavi oklica. Tudi oklic mora biti objavljen na isti dan, kot je bil objavljen sklep o začetku stečajnega postopka.

Pravne posledice stečajnega postopka

Z začetkom stečajnega postopka se vsa pooblastila prenesejo na stečajnega upravitelja, pooblastila prokuristov, posloводства in drugih organov dolžnika pa prenehajo. Dolžnikovi nalogi in druga plačila v bremen njegove transakcijskega računa prenehajo veljati. Izvajalec plačilnega prometa ne sme izvesti nobenega plačila v breme transakcijskega računa insolventnega dolžnika na podlagi sklepa o izvršbi ali sklepa o prisilni izterjavi, tudi če do takrat, ko so izpolnjeni pogoji za izvršitev tega plačila, še ni prejel sklepa o prekinitvi postopka izvršbe, razen plačila do višine denarnega dobroimetja po stanju ob začetku stečajnega postopka (zadržana sredstva).

Izpodbijanje pravnih in drugih poslov

Pravne posle in druge posle, ki jih je dolžnik sklenil v obdobju od zadnjih 12 mesecev pred začetkom postopka, je mogoče izpodbijati. Razlog za navedeno mora biti dejanje, ki je povzročilo zmanjšanje čiste vrednosti premoženja ali pa da je določen upnik pridobil ugodnejše pogoje za poplačilo svojih terjatev do stečajnega dolžnika.

Končanje nujnih poslov in nadaljevanje poslovanja stečajnega dolžnika

Po začetku stečajnega postopka se lahko končajo le posli, ki jih je dolžnik pričel opravljati pred začetkom stečajnega postopka, v kolikor sodišče dovoli končanje. Ti posli morajo učinkovati v smislu delovanja upravljanja in unovčenja stečajne mase.

Upravljanje in unovčenje stečajne mase

Unovčenje stečaje mase zajema aktivnosti, vezane na prodajo premoženja, ki ga lastnik ima, izterjavo njegovih terjatev in kateri koli drug posel, ki omogoča uresničevanje premoženjskih pravic. Pod upravljanje stečaje mase pa sodi oddaja dolžnikovega premoženja v najem ter nalaganje denarnega dobroimetja stečajnega dolžnika. Za vsak posel upravljanja stečajne mase mora upravitelj pred sklenitvijo pogodbe ali izvedbo drugega pravnega posla dobiti soglasje sodišča, sicer pravni posel nima pravnega učinka.

Prodaja premoženja stečajnega dolžnika

Preden pride do prodaje je potrebno oceniti vrednost premoženja ter zbrati informacije za presojo najugodnejših pogojev glede rokov prodaje. Če ni mogoče narediti ocene na podlagi primerljivih tržnih cen, mora upravitelj objaviti nezavezujoče zbiranje ponudb. Pogodba o prodaji se sklene le na podlagi javne dražbe ali pa zavezujoče ponudbe. Javna dražba se lahko izvede kot javna dražba z zviševanjem ali pa z zniževanjem izklicne cene. Pri javni dražbi z znižanjem izklicne cene le-ta ne sme biti nižja od vrednosti, ocenjene na podlagi likvidacijske vrednosti, povečane za 25 %. Začetek prodaje določi sodišče s sklepom o prodaji.

Plačila v breme stečajne mase

Plačilo v breme stečajne mase lahko upravitelj opravi le na podlagi sklepa sodišča. Stroški stečajnega postopka predstavljajo obveznosti stečajnega dolžnika, ki nastanejo po začetku stečajnega postopka. Stroški stečajnega postopka so sestavljeni iz tekočih in občasnih stroškov.

Razdelitev splošne razdelitvene mase ter razdelitev posebne razdelitvene mase

Pri razdelitvi splošne razdelitvene mase se upoštevajo nezavarovane terjatve, predpogoj za upoštevanje pa je pravočasna prijava terjatev in njeno priznanje. Sprva se poplačajo prednostne terjatve, sledijo navadne in na koncu so podrejene terjatve.

Pri razdelitvi posebne razdelitvene mase pa se upošteva terjatve, zavarovane z ločitveno pravico na premoženju, ki sodi v to posebno razdelitveno maso, če sta bili terjatev in ločitvena pravica v stečajnem postopku pravočasno prijavljeni in priznani. Ko je unovčena vsa stečajna masa, je na vrsti še končna razdelitev. Po opravljeni končni razdelitvi mora upravitelj v roku 1 meseca sodišču predložiti svoje končno poročilo. Sodišče s sklepom o končanju stečajnega postopka odloči, da se stečajni postopek konča in razreši upravitelja. Na podlagi pravnomočnega prej omenjenega sklepa, se dolžnika po uradni dolžnosti izbriše iz registra. Če stečajna masa ne krije niti stroške stečajnega postopka, sodišče odloči, da se postopek stečaja konča, ne da bi prišlo do razdelitve mase. V tem primeru se tudi ne opravi preizkus terjatev.

3.4.1.2 Osebni stečaj

Postopek osebnega stečaja je relativno nova oblika postopka, ki je bila dodana s sprejetjem ZFPPIPP, je pa zato danes toliko bolj zastopana, saj se veliko posameznikov odloči za tovrsten postopek. Dick & Lehnert (2010, str. 655–658) pravita, da navedeno ne velja za Združene države Amerike, kjer se je ta oblika pojavila že predhodno in je bila posledica bančne deregulacije v osemdesetih, ki je povečala konkurenčnost med bankami iz tega vidika, da je bila močno olajšana pridobitev potrošniških kreditov v devetdesetih letih, znižali pa so se tudi transakcijski stroški posojil.

Razlog za povečanje števila tovrstnih postopkov je mogoče najti v različnih dejavnikih. Ena od možnosti je ta, da je porast posledica izkoriščanja zakonodaje, ki obravnavani postopek omogoča. Druga možnost je ta, da se je stiska ljudi in s tem posledično gospodinjstev povečala, saj se stroški stanovanj, zdravstveni stroški in splošni stroški za življenje iz dneva v dan večajo.

Razlog pa je tudi v tem, da je prisotno zmanjšanje socialne stigme, ki se kaže v tem, da so se zmanjšali stroški, povezani z osebnim stečajem, ljudje so bolj podučeni o osebnem stečaju, dostop do posojil pa je bil v preteklosti omogočen tudi bolj tveganim posojilojemalcem. Glavna dejavnika povečanega števila osebnih stečajev v zadnjih letih pa sta bila liberalizacija kreditnega trga in spremembe v stečajni zakonodaji (Dick, Lehnert, 2010, str. 659–661, 683–684). Kar nekaj osebnih stečajev pa je bilo tudi posledica neuspešnih poslovnih odločitev, saj tisti, ki daje posojilo majhnim podjetjem nemalokrat zahteva osebno jamstvo za poplačilo (Cirmizi et al., 2012, str. 193).

Raziskava Eurobarometerja je pokazala, da je strah posameznikov pred stečajem najpogostejši razlog, da se ne odločajo za lastno podjetniško pot (Cirmizi et al., 2012, str. 190). Postopek osebnega stečaja je mogoče voditi nad premoženjem fizične osebe, ki ima prebivališče v Sloveniji. Pogoj je izpolnjen tudi v primerih, ko ga nima, prejema pa plačo ali pa katere druge prejemke v Republiki Sloveniji. Osebni stečaj se lahko izvaja tudi nad podjetnikom ali zasebnikom, če ima sedež v Republiki Sloveniji, nima pa prebivališča.

Značilnost postopka osebnega stečaja je, da terjatve, ki niso poplačane, ne prenehajo, upnik pa jih lahko uveljavlja tudi po zaključenem stečajnem postopku. Sodišče mora na podlagi poročila o dolžnikovem finančnem položaju presoditi, ali je dolžnik insolventen, in odločiti o začetku stečajnega postopka na podlagi te presoje. Poročilo o stanju premoženja mora dolžnik, proti kateremu je vložen predlog za začetek postopka osebnega stečaja, predložiti sodišču.

Tudi v postopku osebnega stečaja je določena omejitev poslovne sposobnosti stečajnega dolžnika, saj ne more sklepati pogodb in opravljati drugih poslov, pri katerih bi razpolagal s svojim premoženjem. Brez soglasja sodišča ne more najeti kreditov, odpreti novega transakcijskega računa ali se odpovedati premoženjskim pravicam oziroma dediščini. Dodatno posledico pa ima osebni stečaj za podjetnika oziroma zasebnika, saj mu z začetkom stečaja prenehajo vsa socialna zavarovanja, v katera je bil vključen na podlagi statusa. Sodišče je dolžno v roku 3 delovnih dni, po dnevu, ko postane sklep o začetku postopka osebnega stečaja pravnomočen, obvestiti agencijo, ki mora zasebnika po uradni dolžnosti izbrisati iz registra.

Naslednji delovni dan po začetku postopka osebnega stečaja, mora upravitelj odpreti poseben denarni račun, preko katerega sme sprejemati vplačila na podlagi unovčenja in upravljanja stečajne mase. Izplačila pa smejo biti le za stroške postopka osebnega stečaja in poplačilo terjatev upnikov. V stečajno maso v postopku osebnega stečaja sodijo tudi plača in drugi prejemki, ki jih dolžnik pridobi med postopkom osebnega stečaja, pa tudi premoženje, ki ga pridobi na podlagi dedovanja.

Stečajni dolžnik lahko po začetku osebnega stečaja začne poslovati kot podjetnik ali zasebnik, če mu navedeno dovoljuje sodišče. Sodišče dopušča tovrstno ravnanje, če je hkrati ali predhodno izdalo sklep o začetku odpusta obveznosti in če je z več ko 50 % verjetnostjo mogoče oceniti, da dolžnik ni namerno povzročil insolventnosti in da ne bo posloval z izgubo.

Obdobje, v katerem je mogoče izpodbijati pravne posle in druga dejanja, je nekoliko daljše, kot v primeru stečaja nad pravno osebo in znaša 3 leta. Posebnost je tudi ta, da lahko premoženje dolžnika oceni upravitelj. Iz tega so izvzeta umetniška dela in druge dragocenosti.

S sklepom o končanju stečajnega postopka sodišče odloči, katere so terjatve, ki so bile prijavljene in so priznane in o znesku teh terjatev, ki ni bil poplačan. Dolžniku tudi naloži plačilo neplačanih terjatev. Pravnomočni sklep o končanju osebnega stečaja je izvršilni naslov za izterjavo neplačanih terjatev.

Pri postopku osebnega stečaja ima pomembno vlogo tudi možnost odpusta obveznosti dolžnika in se nanaša na tiste obveznosti, ki so nastale do začetka postopka in v delu, ki ne bo poplačan. Če sodišče zazna ovire, predlog zavrne, v nasprotnem primeru pa izda sklep, s katerim začne postopek odpusta obveznosti. Odpust obveznosti ne učinkuje na prednostne terjatve ter terjatve, vezane na denarne kazni ali odvzem premoženjskih koristi, pridobljenih s kaznivim dejanjem.

3.4.2 Prisilna poravnava

Predlog za prisilno poravnavo mora poslovodstvo vložiti v roku 3 mesecev po nastanku insolventnosti, če se ne opravi povečanje osnovnega kapitala ali pa poslovodstvo meni, da obstaja najmanj 50 % verjetnost, da bo mogoče uspešno izvesti prisilno poravnavo.

Prisilno poravnavo je dovoljeno voditi nad pravno osebo ali pa nad podjetnikom. Namen prisilne poravnave je insolventnemu dolžniku omogočiti finančno prestrukturiranje, s katerim zopet postane plačilno sposoben, ter da se upnikom zagotovijo boljši pogoji za poplačilo terjatev, kot bi jih imeli v primeru stečaja.

V register se v zvezi z postopkom prisilne poravnave vpišejo naslednji podatki: začetek postopka prisilne poravnave, ustavitev postopka prisilne poravnave in začetek stečajnega postopka ter zavrnitev predloga za postopek prisilne poravnave. Ob izdaji pravnomočnega sklepa o potrditvi prisilne poravnave, se v register vpiše tudi opravilna številka ter datum izdaje sklepa. Če pride do tega, da je potrjena prisilna poravnava razveljavljena, se na podlagi pravnomočnega sklepa o razveljavitvi potrjene prisilne poravnave vpiše tudi ta podatek.

O začetku postopka prisilne poravnave odloča sodišče, ko predlog poda upravičeni predlagatelj, ki je lahko dolžnik ali pa osebno odgovorni družbenik dolžnika. Predloga ni dovoljeno vložiti, če je vložen pred potekom 3 let, ko je dolžnik izpolnil vse obveznosti iz predhodne potrjene prisilne poravnave ali 2 letnega roka po ustavitvi postopka prisilne poravnave. Predlog prisilne poravnave omogoča upnikom, da pristanejo na zmanjšanje poplačila navadnih terjatev ter odložitve rokov za njihovo poplačilo. Upnikom mora biti zagotovljeno vsaj 50 % poplačilo v obdobju, ki ne sme biti daljše od 4 let, in sicer na takšen način, da prejmejo v prvem letu najmanj 1/8, v drugem letu 2/8, v tretjem letu 3/8 plačila in v četrtem letu preostanek.

Če predlog za začetek postopka prisilne poravnave ni popoln, sodišče predlagatelju naloži, da v roku 15 dni po prejemu sklepa o dopolnitvi ustrezno dopolni predlog. Sklep o dopolnitvi mora sodišče izdati v 8 dneh po vložitvi predloga za začetek postopka prisilne poravnave. Če predlagatelj predloga ne dopolni, sodišče zavrne predlog za prisilno poravnavo in izda sklep o začetku stečajnega postopka.

V 8 dneh po vložitvi predloga za začetek postopka prisilne poravnave mora sodišče ta predlog objaviti. Če je bil izdan sklep o dopolnitvi, je potrebno objaviti tudi slednjega. Pravne posledice postopka prisilne poravnave nastanejo naslednji dan po vložitvi predloga in trajajo do zaključka postopka prisilne poravnave. Nanašajo se na prepoved razpolaganja s premoženjem, prepoved najemanja kreditov ali dajanja poroštev.

Odločanje o začetku postopka prisilne poravnave

Sodišče izda sklep, s katerim odloči o začetku postopka prisilne poravnave, predlagatelju pa naloži plačilo predujma za kritje stroškov postopka prisilne poravnave. Rok za plačilo mora biti med 8 in 15 dni po prejemu sklepa. Upniki so o začetku postopka prisilne poravnave obveščeni z oklicem.

Upravitelj ali pa upniki imajo možnost, da vložijo ugovor, ker ne obstajajo pogoji za vodenje postopka prisilne poravnave. To je mogoče v primerih, ko dolжник ni insolventen ter lahko v celoti izpolni svoje obveznosti; če lahko dolжник obveznosti izpolni v večjem deležu in krajših rokih, kot to določa predlog prisilne poravnave; če obstaja verjetnost, da bo uspeh finančnega prestrukturiranja nižji od 50 % ali pa več kot 15 dni zamuja s plačilom plač delavcem do višine minimalne plače oziroma plačilom davkov in prispevkov, ki jih mora izplačevalec plačati in obračunati hkrati s plačilom delavcem. Ugovor proti vodenju je potrebno vložiti najkasneje v roku 3 mesecev po objavi oklica o začetku postopka prisilne poravnave.

Upniki z glasovanjem odločajo o sprejetju prisilne poravnave. Vsak upnik s priznано ali verjetno izkazano terjatvijo, ima pravico glasovati o prisilni poravnavi. Pri zavarovani terjatvi (razen, če jo je prenesel na insolventnega dolžnika v postopku spremembe osnovnega kapitala zaradi izvedbe finančnega prestrukturiranja) ali prednostni terjatvi upnik nima pravice glasovati. Novost je tudi to, da upnik nima pravice glasovati, če ima do insolventnega dolžnika položaj povezane osebe ali ožje povezane osebe, ki ju opredeljuje 527. člen Zakona o gospodarskih družbah (U.I. RS, št. Uradni list RS, št. 42/2006, 60/2006 - popr., 26/2007 - ZSDU-B, 33/2007 - ZSReg-B, 67/2007 - ZTFI, 10/2008, 68/2008, 42/2009, 33/2011, 91/2011, 100/2011 - Skl. US, 32/2012, 57/2012, 44/2013 - Odl. US: U-I-311/11-16 v nadaljevanju ZGD).

Če večina, ki je potrebna, da se prisilna poravnava sprejme, ni dosežena, sodišče postopek prisilne poravnave ustavi in izda sklep o začetku stečajnega postopka. Sklep mora sodišče objaviti naslednji delovni dan po prejemu poročila upravitelja o izidu glasovanja glede prisilne poravnave. Če pa je dosežena večina, sodišče izda in objavi sklep, s katerim potrdi prisilno poravnavo najkasneje v 3 delovnih dneh po prejemu poročila upravitelja o izidu. S sklepom o potrditvi prisilne poravnave sodišče odloči, da se prisilna poravnava potrdi in navede deleže

plačila upnikom in roke za poplačilo. Odloči tudi, katere terjatve so ugotovljene in navede obrestno mero, po kateri se obrestuje terjatev od začetka postopka prisilne poravnave do poplačila.

3.4.2.1 Postopek poenostavljene prisilne poravnave

Postopek poenostavljene prisilne poravnave je nova vrsta postopka zaradi insolventnosti, ki je urejena z novelo ZFPPIPP. Vodi se lahko le nad gospodarskimi družbami, ki ustrezajo merilom mikro družbe po 55. členu ZGD, ter samostojnimi podjetniki, pri katerih povprečno število zaposlenih ne presega 10 in čisti prihodki od prodaje ne presegajo 2 milijona evrov. Skladno z navedenimi kriteriji se je leta 2012 med mikro družbe uvrščalo kar 93,6 % vseh družb (Plavšak, 2013b, str. 6). V postopku poenostavljene prisilne poravnave se ne uporabljajo določila ZFPPIPP v zvezi z upniškim odborom in upraviteljem, poleg tega pa se ne prijavljajo terjatve pa tudi preizkus terjatev se ne izvede tako, kot je to značilno za postopek redne prisilne poravnave (Plavšak, 2013b, str. 7).

Enako kot v postopku redne prisilne poravnave se tudi v postopku poenostavljene prisilne poravnave odloča o predlogu za začetek zunaj naroka, presoditi pa se mora tudi, ali so izpolnjene predpostavke za vodenje postopka (Plavšak, 2013b, str. 8). Predlog za poenostavljeno prisilno poravnavo ni dovoljen, če ni potekel rok 3 let od dneva, ko je dolžnik izpolnil vse obveznosti iz prejšnje prisilne poravnave. Predlogu za začetek poenostavljene prisilne poravnave mora biti priložena izjava v obliki notarskega zapisa, ki potrjuje, da je poročilo o finančnem položaju in poslovanju dolžnika resnično in pošteno ter načrt finančnega prestrukturiranja. Predujem za stroške postopka je precej nižji od predujma v postopku redne prisilne poravnave.

Postopek poenostavljene prisilne poravnave ne določa, da v primeru, ko predlagatelj ne dopolni nepopolnega predloga za začetek postopka, uvede stečaj, temveč le zavrže predlog za pričetek postopka. O postopku poenostavljene prisilne poravnave ima pravico glasovati vsak upnik, katerega terjatev se nahaja na seznamu in je vključena v poročilo o finančnem položaju in poslovanju dolžnika. Postopek je sprejet, če zanj glasujejo upniki, katerih skupni znesek terjatev znaša najmanj 6/10 osnove (vse navadne terjatve iz seznama poročila) in več kot polovica upnikov, katerih terjatve so na seznamu. Upnik za sprejetje postopka glasuje tako, da sklene z dolžnikom pogodbo o soglasju za sprejetje poenostavljene prisilne poravnave, ki mora biti sklenjena v obliki notarskega zapisa. Predlagatelj postopka mora v roku 4 mesecev od objave oklica o začetku postopka vložiti zahtevo za potrditev prisilne poravnave. Sodišče izda sklep, s katerim potrdi postopke poenostavljene prisilne poravnave.

Potrjena poenostavljena prisilna poravnava učinkuje na vse navadne terjatve upnikov do dolžnikov, ki so nastale do začetka postopka, ne glede na to, ali so del seznama navadnih terjatev, ki je sestavni del dolžnikovega poročila o finančnem položaju in poslovanju, ali ne. Možnosti za zlorabo tovrstnega postopka bodo več kot očitne takrat, ko dolžnik v poročilu o finančnem položaju ne bo navedel vseh terjatev, ki dejansko obstajajo (Plavšak, 2013b, str. 9).

3.4.3 Postopki prisilnega prenehanja

ZFPPIPP-E med postopke prisilnega prenehanja uvršča izbris iz sodnega registra brez likvidacije ter prisilno likvidacijo.

3.4.3.1 Izbris iz sodnega registra brez likvidacije

Razlogi, zaradi katerih je mogoč izbris brez likvidacije, so naslednji: pravna oseba je nehala poslovati, nima premoženja in ima poravnane vse obveznosti ali ne posluje na naslovu, ki je vpisan v sodni register. Za prvi razlog se uporablja določilo, če gospodarska družba v 2 zaporednih letih ni predložila svojega letnega poročila agenciji. Za drugi razlog pa se šteje nesprejemanje uradnih poštних pošilk ali delovanje na objektu, katerega je lastnik druga oseba in le-ta ni dala dovoljenja za poslovanje na navedenem naslovu.

Sklepi v postopku izbrisa se vročijo udeležencem in se objavijo. Sodišče odloči o začetku postopka izbrisa po uradni dolžnosti na podlagi obvestila agencije ali na predlog upravičenega predlagatelja. Če registrsko sodišče presodi, da obstaja izbrisni razlog, prične postopek izbrisa in izda sklep o začetku postopka izbrisa. Proti sklepu o začetku postopka izbrisa je mogoče vložiti ugovor v roku 2 mesecev od vročitve sklepa o začetku postopka izbrisa, če vloga ugovor pravna oseba, nad katero je začel postopek, v drugih primerih pa 2 meseca od objave sklepa o začetku postopka izbrisa. V kolikor obstajajo izbrisni razlogi, registrsko sodišče izda sklep o obstoju izbrisnega razloga. Ko postane sklep pravnomočen, registrsko sodišče odloči o izbrisu pravne osebe iz sodnega registra. Izbris iz sodnega registra ne vpliva na pravico upnikov, da od osebno odgovornih družbenikov zahtevajo plačilo terjatev. Če se naknadno najde premoženje in tega ni mogoče več uveljavljati v postopku izbrisa, se nad njim opravi stečajni postopek.

3.4.3.2 Prisilna likvidacija

Postopek prisilne likvidacije je postopek likvidacije nad pravno osebo, če zakon določa, da postopek izpelje sodišče. Stranke postopka pri prisilni likvidaciji so družbeniki pravne osebe, nad katero se izvaja postopek. Upniki v postopku prisilne likvidacije niso stranke postopka. Če upravitelj pravne osebe, nad katero je bil začel postopek prisilne likvidacije, ugotovi, da je postala insolventna, mora v njenem imenu sodišču predlagati, da prične stečajni postopek. Skladno s predlogom se ustavi postopek prisilne likvidacije in se začne stečajni postopek brez presoje o tem, ali je pravna oseba insolventna ali ni.

3.5 Finančno prestrukturiranje

Obstoječa literatura o insolvenčnih postopkih se osredotoča na pomen reorganizacije in pa likvidacijskih postopkov. V primeru reorganizacije upniki zahtevajo določeno mero gotovosti, da le-ta spodbudi sodelovanje v procesu reorganizacije, saj v nasprotnem primeru vodi v nepotrebne zamude pri izvrševanju njihovih pravic (Cirmizi et al., 2012, str. 189). Podjetja, ki morajo prestrukturirati svoje dolgove v času finančne nestabilnosti, imajo na voljo dve možnosti. Prva je ta, da poskušajo svoje dolgove poravnati in spore rešiti izven sodnih postopkov, druga pa, da

vložijo predlog za prisilno poravnavo na sodišču. Finančna stiska navadno bremeni podjetja, ki imajo znatne administrativne in posredne stroške. Učinkovita izbira prestrukturiranja je tista, ki bo s seboj prinesla minimalne dodatne obremenitve. Na področju prestrukturiranja so bile izvedene številne študije, ki so merile stroške implementacije formalne in neformalne oblike prestrukturiranja. Izsledki so pokazali, da so znatno nižji stroški prisotni pri izvensodnih postopkih (Jostarndt & Sautner, 2010, str. 623–624). Poleg navedenega pa izogibanje stečajju poveča koristi vseh deležnikov v podjetju in tudi upnikov (Cizelj & Schitton, 2012, str. 26).

Odločitev, ali se bo podjetje odločilo za formalen ali neformalen pristop k prestrukturiranju, je navadno odvisna ne samo od višine stroškov, ampak tudi od pričakovanih posledic. V kolikor ima upnik terjatve zavarovane, se bo rajši odločil za formalno pot. Če pa temu ni tako, bo razmišljal tudi o neformalnih postopkih, saj je za formalne značilen daljši čas odplačevanja in, kot že navedeno, višji stroški postopka (Cizelj & Schitton, 2012, str. 23).

Če družba postane insolventna, mora poslovodstvo družbe v roku 1 meseca po nastanku insolventnosti nadzornemu svetu predložiti poročilo o ukrepih finančnega prestrukturiranja. Takšno poročilo mora vsebovati opis finančnega položaja družbe ter analizo vzrokov za insolventnost. Priloženo mora biti tudi mnenje poslovodstva, da obstaja najmanj 50 % verjetnost, da bo podjetje zopet kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobno po končanem finančnem prestrukturiranju (ZFPPIPP-E, 35. člen).

Finančno prestrukturiranje sestavlja celota ukrepov, ki se izvedejo, da bi dolžnik postal kratkoročno in dolgoročno plačilno sposoben. Tako prestrukturiranje lahko vključuje: zmanjšanje in odložitev zapadlosti dolžnikovih obveznosti, izvedbo povečanja osnovnega kapitala z novimi stvarnimi vložki, katerih predmet so terjatve upnikov do dolžnika, ali z novimi denarnimi vložki (to velja za kapitalsko družbo) ter druge ukrepe, katerih izvedba v skladu s pravili poslovnofinančne stroke omogoča odpravo vzrokov dolžnikove insolventnosti in zagotavlja, da dolžnik postane kratkoročno in dolgoročno zopet plačilno sposoben (ZFPPIPP-E, 15. člen). Plavšak (2013c, str. 4–5) navaja, da so pravila poslovnofinančne stroke tista, ki jih je znanost priznala kot teoretično pravilna, ki so v strokovnem krogu znana in priznana ter se v praksi tudi uporabljajo. Eno temeljnih pravil je tako določilo, da se poslovnemu subjektu, ki postane insolventen, omogoči izvedbo finančnega prestrukturiranja, če se lahko realno pričakuje, da bo prestrukturiranje odpravilo vzroke insolventnosti in bo dolžnik zopet postal kratkoročno in dolgoročno plačilno sposoben. Naslednje načelo je, da je potrebno nad gospodarskim subjektom, ki nima možnosti uspeha s pomočjo finančnega prestrukturiranja, čimprej začeti stečajni postopek, prodati premoženje in poplačati upnike.

Aktivnosti podjetja, kot so zmanjševanje števila zaposlenih, prodaja ali zaustavitev določenih proizvodnih linij, zapiranje obratov, konsolidacija, pripojitve, združitve ali pa selitev proizvodnje, so navadno vpeljane kot strategije, katerih namen je izboljšati učinkovitost poslovanja, obvladovati nastale stroške ter prilagoditi se spreminjajočemu se poslovnemu okolju (Lin, Lee, & Peterson, 2006, str. 655). Kljub namenu, ki ga tovrstni ukrepi imajo, pa se lahko zgodi ravno nasproten učinek. Poslovanje lahko postane nestabilno, pojavi se vpliv na zaslužke in denarni tok,

temu pa sledi potreba po prestrukturiranju. Empirične študije so dokaz, da se postopek prestrukturiranja nemalokrat uporablja v primerih, ko se želi popraviti pretekle neučinkovite širitve ali pa diverzifikacije podjetja, ki so bile izvedene zaradi zunanjih ali pa notranjih pritiskov. Potreba po prestrukturiranju se lahko pojavi tudi v primerih, ko ima podjetje omejene možnosti investiranja, ko je prisotno slabo upravljanje podjetja ali pa ko mu grozijo prevzemi s strani drugih družb (Lin et al., 2006, str. 656). Nazadnje pa so vzrok lahko tudi spremembe v poslovnem okolju, ki se jim podjetje ni sposobno prilagoditi (Lin et al., 2006, str. 656–657).

Finančno prestrukturiranje se izvaja na strani sredstev, na strani obveznosti do virov sredstev ali pa kar na obeh straneh hkrati. Bančna posojila predstavljajo enega izmed virov financiranja. Če podjetje ni sposobno odplačevati svojih obveznosti do bank, se že kažejo znaki, da je podjetje v težavah. Ker dolžnik ve, da bodo banke v primeru neplačila ukrepale, svoje poslovanje podredi temu, da sprva odplačuje posojilo do banke. Banke predvidijo kreditno tveganje za primere, če bi posojiljemalec postal plačilno nesposoben ali pa bi celo bankrotiral, in se skladno z navedenim tudi zavarujejo. V koliko pride do tega, sta banka in dolžnik podvržena sodnim postopkom, vedno pa obstaja tudi možnost, da zadevo rešita sporazumno in na neformalen način. Ena od možnosti je na primer dogovor, da zmanjšata obrok odplačila in tako podaljšata dobo odplačila posojila. Preložitev zapadlosti dolžnikovih obveznosti ter njihovo zmanjšanje pomeni pomemben del finančnega prestrukturiranja. Poglavitni cilj postopkov prestrukturiranja je ta, da preživijo tisti poslovni subjekti, ki lahko s sodelovanjem upnikov zopet dosegajo pozitivne poslovne rezultate, se izkopljejo iz rdečih števil ter ohranijo zdrava jedra (Cizelj & Schitton, 2012, str. 22–25).

3.6 Insolvenčni postopki v državah članicah Evropske Unije

Dolžniška kriza ima neposreden vpliv na ljudi, delo in gospodarstvo in je močno povečala število propadlih podjetij. V letih med 2009 in 2011 je v Evropski uniji (v nadaljevanju EU) šlo v stečaj kar 200.000 podjetij, polovica novoustanovljenih podjetij pa ne dočaka prvih 5 let poslovanja, ki predstavljajo nekakšen mejnik v delovanju podjetij (European Commission, 2012, str. 2).

Spremembe zakonskih določil članic EU glede insolvenčnosti gredo v smeri olajšanja preživetja podjetij v težkih razmerah ter možnosti razvoja podjetništva, ki je ključen element delovanja trga. Evropska zakonodaja bo tako morala ustvariti pogoje za učinkovit sistem prestrukturiranja podjetij, da bodo ta lahko preživela krizo, ter v primerih, ko jim to ne bi uspelo, imela možnost ponovnega začetka. Učinkovito ravnanje v insolvenčnih postopkih je pomembno tako za evropsko gospodarstvo, kot tudi za trajnostno rast (European Commission, 2012, str. 2).

Pravila, ki jih za insolvenčne postopke določa komisija in njihova harmonizacija med državami članicami EU, so sprejeta za namene urejanja čezmejnih postopkov, da podjetja ne bi iskala države, ki bi bila za razplet postopka ugodnejša in bi bila pravna določila manj rigorozna. Čeprav je cilj harmonizacija med državami članicami EU, pa še vedno obstajajo razlike med posameznimi zakoni, ki urejajo postopke insolvenčnosti na ravni posamezne države, saj so izhodiščni položaji različni. Učinkovit insolvenčen zakon bi moral biti zasnovan tako, da bi

pomagal podjetjem, da preživijo in spodbujal podjetnike, da ponovno poskusijo. Prav tako bi moral zagotavljati hitrejša in učinkovite postopke v interesu upnika in dolžnika. Le takšen sistem lahko pripomore k zmanjšanju tveganja in spodbudi poslovanje izven meja (European Commission, 2012, str. 3).

Komisija je izvedla študijo dinamike poslovanja podjetij, ki zajema novoustanovljena podjetja, prenosa podjetij ter stečaje. Ugotovljeno je bilo, da pravni sistem nima največjega vpliva na določanje ravni podjetništva. Na to nakazuje dejstvo, da učinkoviti insolvenčni postopki niso določeni z dejavniki, kot je pravni okvir, pač pa z možnostmi izvensodne poravnave, omogočenimi postopki poizvedbe po podjetjih, dovolj zgodnjimi opozorili in s samo učinkovitostjo izvajanja pravnega sistema v praksi.

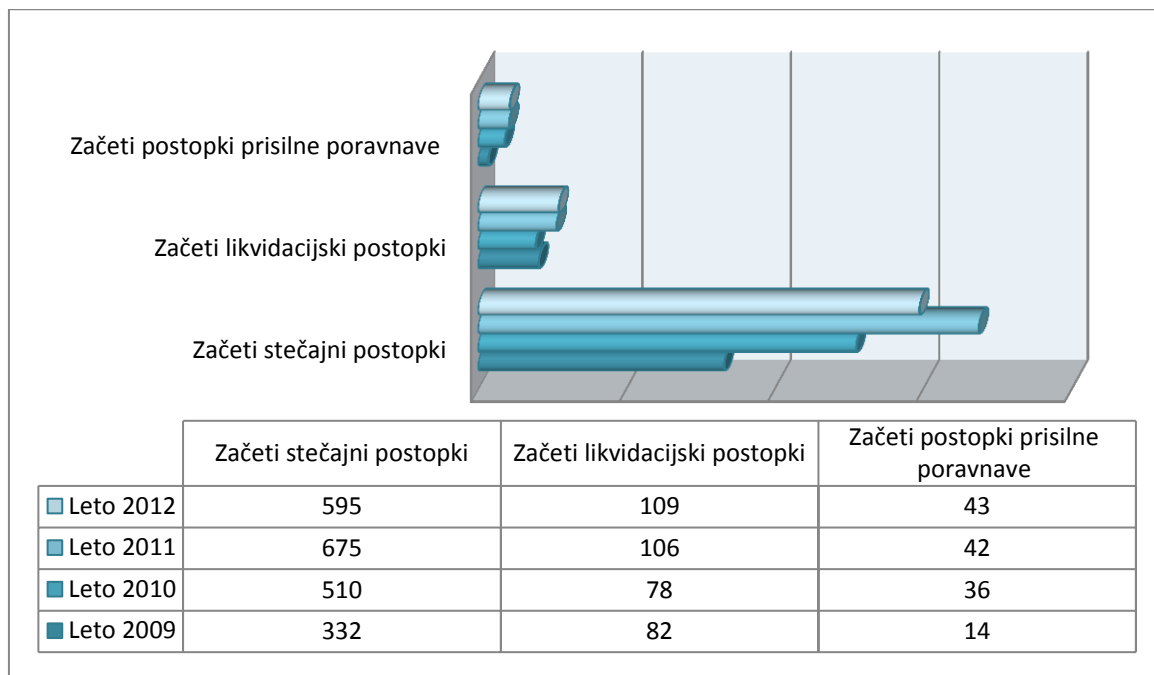
Med državami članicami EU so različni kriteriji za pričetek insolvenčnega postopka. Pri nekaterih članicah se postopek lahko prične nad dolžniki, ki se soočajo s finančnimi težavami in so insolventni, v drugih se postopek lahko prične že, če predvidevajo insolvenčnost v prihodnosti. Raznolikost se kaže tudi v rokih, ko morajo podjetja vložiti predlog za pričetek postopka zaradi insolvenčnosti. V nekaterih članicah ima dolžnik 2 tedna časa, da vloži vlogo za pričetek stečaja, v drugih članicah sta to lahko 2 meseca. Spet tretja država ima zakonska določila, da mora vložiti predlog za pričetek stečaja najkasneje 45 dni po prenehanju vseh plačil. Z namenom zmanjšati negotovost in ustvariti enakovredno obravnavo med upniki posameznih držav članic se uveljavljajo pravila za prijavo in potrjevanje terjatev, ki so med državami članicami vse bolj usklajena glede časovnih okvirjev in samih postopkov (European Commission, 2012, str. 6). Transparentnost in učinkovitost sistema prijav in potrjevanja terjatev ima velik vpliv na pozitivne zaključke oziroma poplačilo v stečajnih postopkih. Razlike, ki se pojavljajo, so predvsem v omejenem času, ki ga imajo upniki, da terjatve prijavijo ter razpoložljivost in dostopnost do informacij o procesnih zahtevah.

Pravila, ki določajo načrte prestrukturiranja imajo odločilno vlogo pri ustvarjanju pogojev za uspešno prestrukturiranje v insolvenčnih postopkih. Toga in nepraktična pravila lahko zmanjšajo možnost uresničitve načrta prestrukturiranja, ko ne dopuščajo alternativ. Komisija posveča veliko pozornost majhnim in srednjim podjetjem ter meni, da bi morala biti na voljo pomoč za tovrstna podjetja, ki se soočajo z ekonomskimi težavami predvsem pri preprečitvi nastanka stečajev ter poenostavitvi insolvenčnih postopkov. Prestrukturiranje je za mala podjetja velikokrat predrago in ostane jim le stečaj. Izvensodni postopki bi morali biti dostopni vsem, ne glede na razpoložljiva sredstva, ki jih imajo. Povprečen čas izvensodnih postopkov je relativno kratek, odstotek dosega poravnave pa je nad 50 %. Majhna in srednja podjetja kot upniki izgubijo znaten delež terjatev v insolvenčnih postopkih zaradi dolžine postopkov (European Commission, 2012, str. 7–8). ZFPPIPP-E omogoča uporabo mediacije v postopkih zaradi insolventnosti. Namen je nudenje pomoči strankam v postopkih, da bi dosegli sporazum. Položaj v insolvenčnem pravu, kjer bi bilo mogoče ta instrument uporabiti, ne more nastati, saj ima postopek zaradi insolventnosti značilnosti nepravdnega postopka (Plavšak, 2013c, str. 5).

3.7 Statistika insolvenčnih postopkov v Sloveniji

Število posameznih insolvenčnih postopkov od leta 2009 v Sloveniji narašča. Za primerjavo so v nadaljevanju podani podatki od leta 2009 do leta 2012 na Sliki 6, sledi pa tudi dinamika gibanja insolvenčnih postopkov v prvih 4 mesecih leta 2013 na Sliki 7.

Slika 6: Število začeti insolvenčnih postopkov med letoma 2009 in 2012

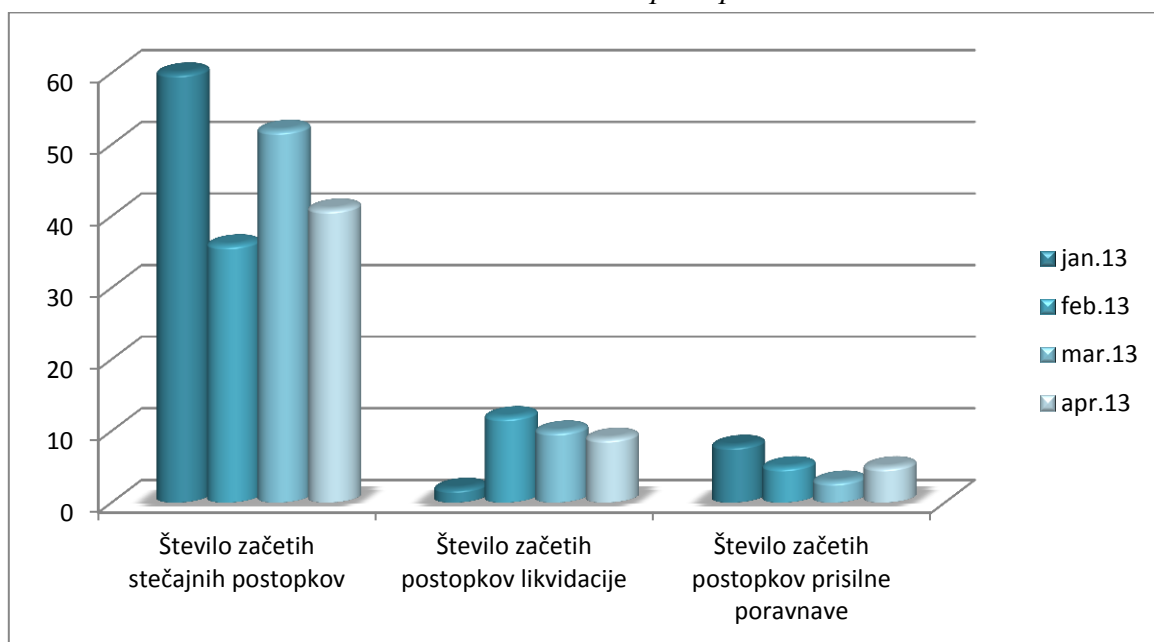


Vir: Število poslovnih subjektov z začeti postopki zaradi insolventnosti v letih 2009 do 2012, 2013.

Iz prikaza je moč razbrati, da se je od leta 2009 do leta 2012 najbolj intenzivno povečalo število začeti stečajnih postopkov, in sicer iz 332 leta 2009 na kar 595 v letu 2012. Vrh so pričeti stečajni postopki doživeli v letu 2012. Manjši porast je bil prisoten skozi leta pri pričetih likvidacijskih postopkih, ki so se od leta 2009 z 82 primeri povzpeli na 109 v letu 2012. Tudi začeti postopki prisilne poravnave so porasli iz 14 postopkov leta 2009 na 43 postopkov v letu 2012.

Kakšno pa je stanje v letu 2013? Po podatkih Ajpesa je bilo v prvih 4 mesecih letošnjega leta pričetih 189 stečajnih postopkov, od tega 171 nad gospodarskim družbami in zadrugami, 17 nad samostojnimi podjetniki posamezniki ter 1 postopek nad drugimi. Iz registra pa je bilo izbrisanih kar 152 poslovnih subjektov zaradi končanega stečajnega postopka. Število začeti postopkov likvidacije, ki vključuje tako prostovoljno, kot tudi prisilno likvidacijo, je bilo 33. Pri tem 51,52 % zavzemajo gospodarske družbe in zadruge, 48,48 % pa ostali. Zaradi končanih likvidacijskih postopkov pa je bilo iz registra izbrisanih 25 poslovnih subjektov. Število prisilnih poravnave je številčno nekoliko nižje, saj je bilo tovrstnih postopkov pričetih le 21. Pri tem je bilo udeleženih 19 gospodarskih družb, 1 podjetnik posameznik, 1 postopek pa se je pričel voditi nad drugimi. Dinamika po posameznih mesecih je prikazana na Sliki 7.

Slika 7: Dinamika insolvenčnih postopkov v letu 2013



Vir: E-objave v postopkih zaradi insolventnosti – število postopkov, b.l..

4 RAZISKAVA O SPREMLJANJU IN EVIDENTIRANJU TERJATEV

V nadaljevanju sledi analiza spremljanja in evidentiranja terjatev med podjetji, ki so predmet mojega neposrednega obravnavanja. Kot osnova so vzeti teoretični koncepti, ki so uporabljeni v prvih 3 poglavjih magistrskega dela in so namenjeni primerjavi z ravnanjem podjetij v praksi.

4.1 Opredelitev raziskovanja in uporabljena metoda

Empirični del magistrskega dela temelji na kvalitativnem pristopu uporabljene metode polstrukturiranega intervjuja. Prednosti tovrstne metode se kažejo na eni strani v omogočanju velike mere strukturiranosti vprašanj, na drugi strani pa v možnostih postavljanja podvprašanj z namenom pojasnitve določenih vprašanj ali pa dilem. Podatki so na takšen način pridobljeni primarno in imajo večjo vrednost, saj kažejo resnično stanje problematike v praksi. Za namene intervjuja sem oblikovala opomnik, ki ga sestavlja 13 vprašanj, od tega se prvih 5 navezuje na spremljanje terjatev, nadaljnjih 6 pa na njihovo evidentiranje. Opomnik je sestavljen na takšen način, da v celoti zajame problematiko obravnavane teme.

Intervjuji so izvedeni v poslovnih prostorih obravnavanih podjetij in v večini primerov potekajo z direktorji družb oziroma z vodji finančno-računovodske službe, saj imajo le-ti neposreden in vsakodneven stik z upravljanjem terjatev. Z večino sodelujočih sem se predhodno dogovorila za sestanek preko telefona ali elektronske pošte. Intervju je v povprečju trajal 45 minut, dolžina pa je bila odvisna od razpoložljivega časa sogovornika na drugi strani. Vsi intervjuji so bili snemani, razen dveh, pri katerih se odgovorni osebi s snemanjem nista strinjali. Posnetek mi je bil v veliko pomoč, saj sem za namene nadaljnje analize naredila transkripte intervjujev. Odločila sem se za navzkrižno analizo odgovorov in tako primerjala posamezne sklope med podjetji. Namen uporabe polstrukturiranega intervjuja je ugotoviti dejanske načine in pristope, ki

jih podjetja uporabljajo za spremljanje terjatev do dolžnikov glede na dejstvo, ali gre za zdravo podjetje, podjetje v insolvenčnih težavah, ali pa podjetje, ki je v enem od insolvenčnih postopkov. Moja predpostavka temelji na tem, da se glede na stanje, v katerem se dolžnik nahaja, razlikuje tudi pogostost spremljanja terjatev. Aktivna vloga upnika lahko veliko pripomore k povečanemu poplačilu terjatev, zato je namen tudi raziskati, katere ukrepe podjetja uporabljajo z namenom, da bi znižala delež odprtih terjatev ter ali se pri tem poslužujejo tudi instrumenta izvršbe in izterjave ter kakšen vpliv ima uporaba tovrstnih ukrepov na poplačilo, pa tudi na nadaljnji poslovni odnos. Ker je za aktivno politiko navadno zadolžena oseba ali pa določen oddelek, se pojavi vprašanje, ali to osebo ali pa oddelek motivirati ter ali je mogoče s tem ukrepom povečati poplačilo terjatev.

Plačilna disciplina je področje, ki je deležno velike pozornosti predvsem zato, ker nas je vsaj deloma pripeljala v stanje, kjer se danes slovensko gospodarstvo nahaja. Kot že navedeno v nalogi, je raziskava za leto 2011 pokazala, da plačilna disciplina ni bila tako slaba, kot je bila prikazana, še več, bili naj bi v povprečju, ki velja za Evropo. Iz tega razloga je v intervju vključen tudi sklop, ki se nanaša na ugotavljanje plačilne discipline poslovnih partnerjev obravnavanih podjetij.

Drugi sklop vprašanj se nanaša na evidentiranje terjatev. Pomembno se mi je zdelo preučiti, na kakšen način podjetja ločijo med seboj terjatve do zdravih družb, do tistih, ki so v finančnih težavah in do tistih, ki so v insolvenčnih postopkih. Na to se navezuje tudi določitev podlage za oblikovanje popravkov vrednosti terjatev in pogostost njihovega oblikovanja. Glede na to, da velja predpostavka, da se je v zadnjem času povečalo število insolvenčnih postopkov, me zanima, ali so to občutila tudi podjetja in so morala skladno s tem povečati popravke vrednosti terjatev ali pa terjatve celo odpisati. Insolvenčni postopki so dolgotrajni, po zaključku pa mase za razdelitev med podjetja ni ali pa je zelo majhna. Preučevala sem, kako so se pri intervjuvanih podjetjih zaključevali insolvenčni postopki ter koliko časa so v povprečju trajali.

4.2 Opis vzorca

Vzorec sestavlja 10 podjetij, ki so sodelovala v intervjuju. Prvi kriterij za izbiro podjetij predstavlja panoga, znotraj katere deluje posamezno podjetje, saj sem želela v raziskavo zajeti čim bolj raznolike dejavnosti in ugotoviti, kako se načini spremljanja in evidentiranja razlikujejo med njimi. Drugi kriterij izbire podjetij predstavlja velikost podjetja, ki je opredeljena po merilih ZGD. Predpostavljala sem namreč, da se načini pri velikih podjetjih razlikujejo od načinov pri malih in mikro, saj imajo večja podjetja na voljo več kadra in posledično tudi več znanja. Zaradi zaupnosti informacij nazivov podjetij ne navajam, temveč so podjetja označena z zaporednimi črkami abecede. Seznam obravnavanih podjetij ter njihove osnovne značilnosti so podane v nadaljevanju v Tabeli 1.

Tabela 1: Seznam obravnavanih podjetij

Podjetje	Velikost	Panoga	Funkcija	Spol	Starost
Podjetje A	Majhno	Podizvajalec v gradbeništvu	Direktor	M	50 let
Podjetje B	Mikro	Finančne storitve	Direktorica	Ž	47 let
Podjetje C	Srednje	Proizvodnja, servis, transport	Vodja finančno-računovodske službe	Ž	39 let
Podjetje D	Veliko	Tovarna lakov in barv	Finančni direktor	Ž	45 let
Podjetje E	Majhno	Trgovina	Pomočnik direktorja	Ž	57 let
Podjetje F	Majhno	Leasing družba	Risk manager	Ž	39 let
Podjetje G	Srednje	Farmacevtsko podjetje	Direktorica računovodstva/financ	Ž	45 let
Podjetje H	Srednje	Oglaševalska agencija	Finančni direktor	M	39 let
Podjetje I	Mikro	Računovodski servis	Finančni direktor	Ž	40 let
Podjetje J	Srednje	Predelava termoplastov in izdelava orodij	Finančni analitik	Ž	40 let

4.3 Izvedba intervjujev ter analiza odgovorov

Ugotovitve analize podajam glede na posamezne tematske sklope in skladno s postavljenimi cilji. Prvi sklop se nanaša na spremljanje terjatev in zajema 5 vprašanj, vezanih na to tematiko, drugi pa 6 in zajema evidentiranje terjatev.

Načini/orodja za spremljanje terjatev do dolžnikov, ki so (a) zdrava podjetja, (b) podjetja v insolvenčnih težavah in (c) podjetja v finančnih težavah

V podjetju (A) imajo za spremljanje dolžnikov nastavljeno avtomatsko sledenje v credit-checku, kjer prejmejo obvestila o kakršnikoli spremembi, o rezervacijah, o blokadah ter opozorilih na tožbe, ki je eno od pomembnejših meril. Spremljanje dolžnikov v insolvenčnih postopkih je po navedbah sogovornika katastrofalno, saj zakonodaja močno ščiti dolžnika. Podjetja s finančnimi težavami so predmet vsakodnevnega spremljanja, dnevno jih tudi kličejo, pošiljajo elektronsko sporočilo – uporabljajo vsa razpoložljiva komunikacijska sredstva, na poslovne partnerje pa se ne obračajo, da bi pridobili podatke o stanju dolžnika.

Podjetje (B) ne beleži težav s terjatvami. Dolžnike spremljajo s pomočjo javnih in lastnih baz podatkov. Navajajo, da so javni podatki, ki jih imamo v Sloveniji, kar velika prednost. Novih strank ne preverjajo, so pa to počeli včasih. Sedaj se pozanimajo, kam stranka izvaža ter kakšno dejavnost opravlja, predvsem za to, da lahko prilagodijo ponudbo. Na tedenski ravni preverjajo,

če se je nad katerim izmed dolžnikov pričel insolvenčni postopek. Tudi v tem podjetju ne pridobivajo podatkov o dolžniku pri njegovih poslovnih partnerjih.

V podjetju (C) spremljajo terjatve po oddelkih v Ajpesu in Gvinu, vsak oddelek je zadolžen za svoje kupce. Enkrat mesečno imajo sestanek, ko pa je sezona, je sestanek na 3 tedne. Na tem sestanku pregledajo vse odprte postavke. Ko kupec prične zamujati s plačili, se določijo limiti. Tedensko prejemajo bazo podjetij, nad katerimi se je pričel insolvenčni postopek in tu preverijo, če je v bazi kateri izmed njihovih dolžnikov. Podatke o dolžnikih pridobijo tudi komercialisti na terenu pri drugih partnerjih. V letošnjem letu uvajajo notranji sistem bonitet, ki bo olajšal spremljanje, saj bodo kupci rangirani v skupine.

Podjetje (D) uporablja za spremljanje dolžnikov poročila bonitetnih hiš, slabost pa je ta, da njihova analiza temelji na preteklih podatkih. Poleg tega imajo informacijski sistem, ki ga uporablja celotna skupina.. Kupce spremljajo po zapadlosti in po starostni strukturi, omogočeni so tudi drugi kriteriji, da lahko razširijo spremljanje. Glede na to, da zaradi narave posla večino novih kupcev preverja zavarovalnica, ki je specializirana za terjatve, imajo tudi informacijo o dodeljenem limitu. Dolžnikov v insolvenčnih postopkih ne spremljajo, saj predajo zadevo pravnemu oddelku in skrbijo, da je pravnik prisoten v upniškem odboru. Če zaznajo, da je podjetje v finančnih težavah, mora plačati po predračunu, poleg tega pa mora poravnati del zapadlega dolga. Podatke o dolžnikih pridobijo tudi prodajniki na terenu. To podjetje je bilo eno izmed redkih, ki zaradi velikosti namenja več časa in sredstev spremljanju terjatev, kot manjša podjetja, saj ima na voljo več kadra pa tudi tveganja so primerno večja.

Podjetje (E), ki je trgovsko podjetje, bolj spremlja dolžnike, ki jih še ne poznajo, in sicer preko Ajpesa ter Bonitet. Pred sklenitvijo posla se pozanimajo tudi pri partnerjih potencialnega kupca. Zdravih podjetij ne spremljajo, tistim, ki pa imajo finančne težave, posvečajo več pozornosti. Pri spremljanju dolžnikov jim zelo pomagajo informacije, ki jih imajo potniki, saj so ti v neposrednem stiku z dolžniki in imajo najbolj pristen odnos. Kupce pričnejo spremljati po skupinah.

Podjetje, ki se ukvarja s financiranjem družb (F), spremlja terjatve v odvisnosti od tega, koliko je zapadlega dolga in kolikšna je zapadlost. Pri svojem delu uporabljajo Ajpes ter Gvin. Dnevno spremljajo terjatve, strank pa je toliko, da pride vsaka v obravnavo približno na 14 dni. Če pričakujejo stečaj ali kateri drug insolvenčni postopek, dolžnika spremljajo dnevno. Imajo poseben program, ki po davčni številki prepozna parterja, ki ga vodijo v evidencah ter ga dodeli v spremljanje. Ko imajo terjatve do dolžnikov v insolvenčnih postopkih, spremljajo samo končni seznam priznanih terjatev. Zdravih podjetij ne spremljajo, medtem ko tista, ki so v finančnih težavah, spremljajo dnevno. Če imajo možnost obrniti se na poslovne partnerje dolžnika, storijo tudi to, sami pa poslovnih vezi ne izdajajo drugim.

Družba (G) vodi politiko spremljanja terjatev na takšen način, da kupcem določa maksimalne kreditne limite in roke zapadlosti. Dolžnike v stečajnem postopku prepoznajo tedensko z uvozom baze stečajev in tako zaznajo, kateri kupci so prijavili začetek insolvenčnega postopka. Posebej

aktivno spremljajo kupce v času aktivne prodaje. Na osnovi finančnih kazalnikov in pa plačil se odločajo za sproščanje prodaje blaga ali pa blokade blaga, če je presežen postavljen limit ali pa ni dogovorjenih plačil. Če je preteklo že veliko časa od objave letnih računovodskih izkazov, se obrnejo za bolj ažurne informacije o dolžniku tudi na njegove partnerje. Da je podjetje v finančnih težavah, jim pove visok delež dolžniškega kapitala. Zanimiv podatek je ta, da jih na finančne težave nemalokrat opozorijo kar dolžniki sami.

Podjetje (H) dvakrat tedensko spremlja vse zapadle terjatve po postavkah in preveri, kakšno je stanje, zaradi priprave denarnega toka. Na zahtevo matične družbe tudi pripravlja mesečno poročilo o odprtih terjativah in financiranju strank ter starostno strukturo terjatev. Pri večjih strankah dvakrat letno na podlagi lastne metodologije naredijo bonitetno oceno in določijo limit, do katerega lahko koristijo njihove usluge. Na poslovne partnerje dolžnika se ne obračajo z namenom pridobitve dodatnih podatkov. Če podjetje zaide v finančne težave, se poskušajo dogovoriti za načrt odplačevanja obveznosti.

Podjetje (I) ima vse dolžnike nastavljene v bonitetah v informatorju, ki morebitne spremembe javlja preko elektronske pošte. Navajajo, da Ajpes ni zelo priročen, saj je potrebno vse zadeve obravnavati ločeno. Tiste, ki so v finančnih težavah, posebej obravnavajo in jim namenjajo več časa. Da bi pridobili podatke o dolžniku, se ne obračajo na poslovne partnerje, saj imajo zaradi narave dela vse podatke pri sebi. Finančne težave kažejo že zamude pri plačilih ter vlaganja v podjetje s strani lastnikov samo zato, da lahko preživijo.

Podjetje (J) spremlja dolžnike v bonitetah, podatke pa jim priskrbi tudi zavarovalnica, kjer imajo zavarovane terjatve. Spremljajo vse terjatve, ne glede na dolžnika. Bolj, kot stanje dolžnika, jim je pomembno spremljanje v bližnjem obdobju zapadlih terjatev, da lahko ob morebitnem neplačilu hitro odreagirajo. Dolžnike, ki imajo finančne težave, bolj podrobno spremljajo, pogostejša pa je tudi komunikacija z njimi.

Pogostost spremljanja terjatev do dolžnikov, ki so (a) zdrava podjetja, (b) podjetja v insolvenčnih težavah in (c) v finančnih težavah ter vpliv panoge dolžnika in velikosti podjetja upnika na pogostost spremljanja

Podjetje (A) dnevno spremlja terjatve do dolžnikov v finančnih težavah, ko pridejo do podjetja, ki je v insolvenčnih težavah, pa proces teče po avtomatizmu. Zdravih podjetij ne spremljajo, razen če pride do zamud pri plačilih. Dolžnike iz raznovrstnih panog obravnavajo enako, velikost podjetja upnika pa ne vpliva na pogostost spremljanja.

Podjetje (B) vse odprte terjatve pregleduje na tedenski ravni z monitoringom, ki opozarja na novosti, povezane z dolžniki. Zdravih podjetij ne spremlja posebej, insolvenčna spremlja redno takrat, ko zasledijo objavo o insolvenčnosti, da pravočasno prijavijo terjatve. Podjetja v finančnih težavah spremljajo v okviru monitoringa. Dolžnike iz raznovrstnih panog obravnavajo enakovredno. Velikost podjetja upnika ni določilo pogostosti spremljanja, bolj je pomembna panoga, v kateri deluje upnik.

V podjetju (C) enkrat mesečno pred sestankom pregledajo vse terjatve do dolžnikov. Tiste, ki pa so v finančnih težavah, komercialisti preverjajo na dnevni ali pa tedenski ravni. So tudi mnenja, da dolžnike bolj pogosto spremljajo, ker sami sodijo med srednje družbe. Nove partnerje obravnavajo enako, ne glede na panoge in ob sklenitvi prvega posla želijo plačilo po predračunu.

Podjetje (D) spremlja vse terjatve do dolžnikov dnevno, tiste, ki so v insolvenčnih postopkih, pa predajo v spremljanje pravni službi. Podjetje (D) kot eno izmed redkih v dnevno spremljanje vključuje zdrava podjetja, tudi zaradi poročanja zavarovalnici. Dolžnike ne glede na panogo, v kateri delujejo, obravnavajo enako. Izjema so le gradbeniki, pri katerih zahtevajo garancijo za dobro izvedbo posla. Ker sodijo med velike družbe, bolj pogosto spremljajo terjatve, kot mikro in majhna podjetja.

Tudi podjetje (E) spremlja vse terjatve do dolžnikov dnevno, tedensko pa jih pregledujejo skupaj s komercialisti, potniki in računovodstvom. Nove partnerje spremljajo še posebej, saj jih ne poznajo in ne vedo, kakšno plačilno disciplino imajo. Če vedo, da bo nek dolžnik zapadel v insolvenčni postopek in ne prejmejo plačila, poskušajo odvzeti prodano blago. Posebej pozorno spremljajo podjetja v panogah gradbeništva, transporta ter avtomehanične delavnice, velikost podjetja upnika pa nima vpliva na pogostost spremljanja terjatev.

Podjetje (F) zdravih podjetij ne spremlja, medtem ko podjetja v finančnih težavah spremlja dnevno. To delo opravljata dve zaposleni. Listo pregledata po abecednem redu, vsaka s svoje strani in ko se srečata, je postopek končan. Bolj pozorni so na spremljanje terjatev do dolžnikov, ki so fizične osebe, saj težko pridejo do podatkov o njihovem stanju, velikost podjetja upnika pa ne vpliva na pogostost spremljanja.

Podjetje (G) spremlja vse dolžnike dnevno in tedensko, enkrat mesečno pa imajo sestanek terjatev, kjer pregledujejo terjatve ločeno glede na državo, iz katere prihaja dolžnik. Redno spremljajo sklepe sodišča preko uvoza baze stečajev in preverjajo, ali je katero med podjetji njihov dolžnik. Večina njihovih kupcev so javne ustanove, tako da panoga ne vpliva na pogostost spremljanja terjatev. Sistem spremljanja imajo postavljen dokaj enostavno in bi ga izvajali tako, tudi če bi bili mikro ali majhna družba.

Podjetje (H) običajno pregleduje dolžnike dvakrat na leto zaradi priprave bonitetnih ocen. Bolj kot stanje dolžnika vpliva na pogostost spremljanja velikost posla, ki ga s kupcem sklenejo in tako vse obravnavajo enako, pa tudi velikost podjetja upnika ne vpliva na pogostost spremljanja.

Podjetje (I) najpogosteje spremlja terjatve do dolžnikov, ki so v finančnih težavah, in sicer vsaj enkrat mesečno. Insolvenčnih in zdravih podjetij ne spremljajo. Panoga dolžnika ne vpliva na pogostost spremljanja, je pa merilo za odločanje o sklenitvi posla z novim podjetjem, prav tako ne vpliva velikost podjetja upnika.

Podjetje (J) bolj pogosto spremlja terjatve do dolžnikov s finančnimi težavami ter tiste dolžnike, ki so v insolvenčnih postopkih, in sicer na dnevni ravni. Pri pogostosti spremljanja odigra vlogo

tudi panoga dolžnika, posebej so izpostavili avtomobilsko industrijo. Velikost podjetja upnika ni merilo za pogostost spremljanja terjatev.

Vloga upnika pri poplačilu terjatev

Podjetje (A) deluje aktivno na področju upravljanja terjatev, saj je celotno podjetje vpeto v ravnanje, ki omogoča poplačilo čim večjega dela terjatev. Pri tem usklajeno sodelujejo manager, poslovna sekretarka, komercialisti ter zunanje računovodstvo. V nasprotnem primeru so dvojno kaznovani. Ne prejmejo poplačila, poleg tega pa morajo oblikovati rezervacije za slabe terjatve. Matična družba jim vzame 91 dan zamude 25 % terjatve, 180 dan 50 %, 270 dan 75 % in če terjatev ni plačana 1 leto, 100 % terjatve. Zadosten motiv za aktivno postopanje pri izterjavi je že pritisk matične družbe. Ugotovili so, da izvajanje neprestanega pritiska nad dolžniki poveča poplačilo terjatev.

Podjetje (B) redno pregleduje javne baze podatkov, za poplačilo terjatev skrbi z redno izterjavo. Zaposlena, ki skrbi za terjatve, nameni temu približno 1 dan svojega časa na mesečni ravni. V letu 2012 so zaprli velik delež terjatev, tako da se je poplačilo bistveno povečalo. Zoper tiste, ki niso plačevali, so brez odlašanja vložili izvršbo.

Aktivna vloga podjetja (C) pri poplačilu terjatev se kaže v tem, da veliko posluje s plačili po predračunu ter stalno preverja partnerje na bonitetah. Vsi oddelki so zadolženi, da v dobro podjetja čim večji delež odprtih terjatev izterjajo, poleg tega pa odpisi terjatev vplivajo na rezultat, ki ga merijo po stroškovnih mestih in vpliva na nagrade ob koncu leta.

V podjetju (D) oddelka prodaje in financ dobro sodelujeta pri izmenjavi informacij o dolžnikih, kar pripomore k boljšemu poplačilu terjatev. Skrbijo, da se preverja limit posameznih kupcev, saj so terjatve zavarovane le, če ne presežejo limita (to je znesek, do katerega kupcu lahko prodajo blago). Dolžniki so torej deležni pritiska s strani oddelka financ in skrbnika kupcev. Dnevno spremljajo dolžnike, jih kličejo, pošiljajo sporočila ter vključijo tudi skrbnike kupcev. Dali so predlog, da bi bili zaposleni plačani od plačane in ne fakturirane realizacije, vendar v praksi ni zaživel.

Podjetje (E) terjatev do dolžnikov v insolvenčnih postopkih nima, ker prej poskrbijo, da do takšnih terjatev sploh ne pride, torej so pri svojem ravnanju učinkoviti. Če vedo, da ima kupec težave, zahtevajo v celoti plačan avans in se tako izognejo morebitnim zapletom pri plačilih. Pri tem veliko pripomore usklajeno delovanje finančnega in komercialnega oddelka. V preteklosti so imeli pravilnik za stimuliranje zaposlenih pri povečanju poplačila terjatev, vendar ni prinesel zelenih rezultatov.

Podjetje (F) kot aktiven upravljaec terjatev redno kontaktira dolžnike preko elektronske pošte, sporočil, ali pa telefona, saj je to precej cenejša oblika, kot redno pošiljanje opominov. Menijo, da je aktivno upravljanje terjatev učinkovito le, če se ga izvaja znotraj podjetja, saj je boljši

prenos podatkov, poleg tega pa mora biti zagotovljena povratna informacija. Sodelujejo tudi z detektivom na terenu, ki preverja stanje dolžnikov in stanje njihovega premoženja.

Podjetje (G) tedensko terja kupca in spremlja izpolnjevanje danih obljub oziroma dogovorjenih rokov. Če je potrebno, kupce tudi osebno obiščejo.

Manj težav z zamujenimi plačili ima podjetje (H), saj le redki dolžniki s plačilom zamujajo več kot 30 dni. V kolikor do tega pride, uporabijo mehkejši pristope za poplačilo, saj jim je najpomembnejši medsebojni odnos z dolžnikom in omogočanje nadaljnjega sodelovanja. Verjetno bi bili bolj vpeti v izterjavo, če bi imeli likvidnostne težave. Ker imajo takšno politiko, jih motijo pristopi drugih podjetij, ki so agresivna.

V podjetju (I) mesečno terjajo kupce in pošiljajo opomine, nimajo pa osebe, ki bi bila posebej zadolžena za upravljanje terjatev. Do nedavnega je imela to vlogo direktorica, vpeljujejo pa sistem, kjer bo postopke vodila odgovorna oseba.

Podjetje (J) neprestano preverja odprte postavke ter daje poudarek tudi še nezapadlim terjatvam. Sistematično imajo postavljen sistem elektronskega in telefonskega obveščanja dolžnikov o zapadlih terjatvah. Z dolžniki se tudi stalno dogovarjajo za izboljšanje sistema poplačil.

Uporaba instrumenta izterjave in izvršbe ter vpliv tujega lastništva na politiko upravljanja terjatev

Podjetje (A) v primeru, da ni plačila na valuto, že prvi teden pristopi k izterjavi. Sodelavka preko študentskega servisa pokliče dolžnike in jih opozarja, v drugem tednu sledi pisni opomin, nato pa se vključi komercialist, da bi izterjal dolg. V četrtem tednu pošljejo opomin pred uporabo vseh pravnih sredstev za poplačilo. Nadaljnji ukrepi so odvisni od bonitete stranke, stanja v credit-checku. Če je stranka v stanju, ko še nima blokiranih računov, se odločijo za izvršbo, ki jo opravlja zunanja odvetnica. Če je stranka v slabem položaju, se odločijo za izvensodno izterjavo. Sodelujejo s podjetjem, ki se ukvarja z izterjavo na terenu. Pomagajo si tudi s sodnim izvršiteljem, dolžniki se na izvršbo velikokrat pritožijo in postopek se nato vodi na sodišču. Izvršitelji so po mnenju direktorja podjetja dragi, počasni, dolžniki pa pred prihodom umaknejo, kar je še vrednega. Kljub temu da upnik pravočasno odreagira, poplačilo ni zagotovljeno, izvršitelja pa mora upnik plačati ne glede na uspeh izterjave. Izvršba ni bila uspešna v vseh primerih, ni pa vplivala negativno na nadaljevanje sodelovanja, saj niti v enem primeru niso prekinili pogodbe. Lastniki so v 100 % deležu lastniki in to še dodatno pripomore k aktivnemu izvajanju izterjave in izvršb, saj v Nemčiji ali pa na Poljskem problemov s plačilno nedisciplino, kot jo imamo v Slovenji, ne poznajo. Na Madžarskem so npr. prevzeli sistem upravljanja terjatev od njih.

V podjetju (B) pred izterjavo zberejo kopije računov, za opomin pa imajo pripravljeno predlogo. Izterjave delajo med 5. in 10. v mesecu. Z majhnimi zneski se posebej ne ukvarjajo, saj nimajo težav z likvidnostjo. Pošljejo 2 opomina, nato pa sledi opomin pred izvršbo. Prvi opomin je

poslan po 30 dneh zamude, drugi pa naslednji mesec. Vedno dolžnika še pokličejo, saj se dostikrat zgodi, da se dolžniki izgovarjajo, da opomina niso prejeli in da so obresti neupravičeno zaračunane. Dolžnikom dajo možnost, da določijo, kdaj bodo sposobni poravnati zapadle obveznosti. Za izvršbo imajo zunanjo odvetniško pisarno in s tem ne izgubljajo časa. S takim načinom se je poplačilo povečalo, saj se zelo redki dolžniki pritožijo in z njimi sodelujejo tudi naprej, saj jim je v interesu, da dolžnik ne gre h konkurenci.

Podjetje (C) pošlje sprva navaden opomin, ki ga pripravi računovodstvo. Sledi drugi opomin, ki ga pripravi odvetniška pisarna v imenu stranke, naslednji korak pa je izvršba. Komerčialisti dnevno delajo izterjave, kolikor jim to čas dopušča. Odprti so za predloge dolžnikov o planu plačevanja, če so npr. v fazi pridobivanja sredstev. Imajo sestanke, kjer se na 3 tedne ali pa enkrat mesečno pregledajo vse odprte postavke, se natisnejo opomini in razdelijo vodjem oddelkov. Vodje oddelkov se dobijo ponovno, pregledajo vse opomine in jih posredujejo dolžnikom. Proti neplačnikom razmeroma hitro vložijo izvršbo, saj se zavedajo pomembnosti zgodnjega ukrepanja, da povečajo možnosti za poplačilo. Večina vloženih izvršb ima za posledico poplačilo, nekaj dolžnikov pa se tudi pritoži. Vložitev izvršbe vpliva na odnos kupca do njih, sami pa ne zaustavijo dobave storitev ali pa blaga.

Podjetje (D) ima v okviru izterjave možen samo en opomin. V kolikor dolg po opominu ni poravnan, sledi izvršba. Opomine pošiljajo tedensko, če je količina velika, pa mesečno, saj to predstavlja precejšen strošek. Znesek neporavnane dolga more preseči 25 evrov, da je opomin poslan. Ko postanejo zadeve bolj kompleksne, se povežejo z odvetnikom ali pa družbo za izterjavo terjatev, ki je mednarodna družba z izkušnjami po celotni Evropi. Izvršbo opravlja pravni oddelek, v 95 % primerov dobijo izvršbi ugodeno, vse pa se ustavi, ko dolžnik nima denarja. Pri polovici primerov pride tudi do dejanskega plačila. Boljši instrument se jim zdi izvršnica, ki pa v praksi še ni zaživela. Tudi banke namesto menic zahtevajo izvršnico, saj s tem, ko jo dolžnik nese k notarju, pripozna dolg. Izvršba je takoj mogoča in ni možno ugovarjati, da dolg ni nastal, kar je v izvršilnem postopku brez uporabe izvršnice vedno mogoče. Ko vložijo izvršbo, se navadno prekinejo dobave, odvisno pa je od velikosti kupca, preteklega sodelovanja in pomembnosti kupca za podjetje.

Pri podjetju (E) je v izterjavo vključeno celotno podjetje, tudi komercialisti, čeprav je ta naloga morda premalo poudarjena. Vsi v podjetju imajo vpogled v neplačane račune, vidijo vse aktivnosti, ki so bile vezane na posameznega dolžnika, saj program omogoča beleženje poslanih opominov. Pri izterjavi pošljejo naprej prvi opomin, sledi drugi opomin in na koncu opomin pred tožbo. Vedno dolžnike tudi pokličejo, jim pošljejo elektronska sporočila, saj je to veliko cenejši način, kot pošiljanje opominov preko pošte. Obresti, ki jih zaračunajo za zamujena plačila, so velikokrat težko izterljive, kupci tudi prosijo za popust na obračunane obresti ali pa jih sploh ne poplačajo. To predvsem velja za mala podjetja, ki niso vajena obračuna obresti in ga tudi zavračajo. Vložitev izvršbe opravljajo samostojno. Ko dolžnik prejme sklep, velikokrat sam plača dolg, da mu ni potrebno plačati še dodatnih stroškov banke. Imajo dva primera dolžnikov, ki konstantno ugovarjata na izvršbo, hkrati pa prijavita obveznost v večstranski pobot pri Ajpesu. Večino vloženih izvršb dobijo poplačano, ta delež se je močno povečal v letu 2013. Če izvršba ni

uspešna, uporabijo rubež na nepremičninah, tudi rubež hiše so že imeli v obravnavi. Dobili so podatke o številki parcele ter ugotovili, da je dolжник lastnik ter se poplačali z rubežem in prodajo nepremičnine. Če bi čakali sodišče, bi postopek predolgo trajal. Gredo tudi na teren, da preverijo, ali dolжник še posluje na določenem naslovu. Izvršba ni negativno vplivala na poslovni odnos, ravno nasprotno, stranke so se vrnile in pričele bolj spoštovati plačilne roke.

Podjetje (F) zamud do 30 dni navadno ne terja, pisni opomin pa stranka avtomatsko prejme. Tiste, ki zamujajo med 30 in 60 dni ter med 60 in 90 dni, pogosto kličejo in opominjajo. Na tedenskih in 14 dnevnih sestankih se odločajo o nadaljnjih ukrepih, vezanih na unovčenje menic ali pa vložitev izvršbe. Po 15 dneh zamude posredujejo prvi opomin, če plačilo zamuja 30 dni sledi drugi opomin, če plačila še vedno ni, se odločajo za odvzem stvari ali pa za vložitev izvršbe oziroma unovčenje menice. Izterjavo vodi tudi detektiv na terenu, če se pošta, ki jo naslovijo na stranko, vrača, ali pa če je dolжник blokiran in zamuja. Izvršbe vlagajo sami, kompleksne primere ureja zunanji odvetnik, proteste menice pa notar. Uporaba izvršbe poveča poplačilo, še bolj učinkovito pa je unovčenje menice. Nekateri so po vložitvi izvršbe užaljeni, pri drugih je to način delovanja, spet tretji pa sprejmejo izvršbo, dolg poplačajo in sodelovanje se nadaljuje. Kljub temu, da so lastniki tujci, se le-ti ne vmešavajo v način upravljanja s terjatvami, dajejo le določene smernice.

V podjetju (G) samostojno vlagajo izvršbo. Izterjavo in izvršbo opravljajo v finančno-računovodskem sektorju v sodelovanju s prodajo. S kupci, ki jih dajo v izterjavo, skoraj vedno prekinejo sodelovanje.

Podjetje (H) s tistimi, pri katerih pride do izvršbe, ustavi dobave in prekine pogodbo že predčasno. Prvi korak izterjave je, da po 30 dneh zamude podjetje kontaktira kupca in pošlje izpis odprtih postavk, ki se jim zdi z namenom ohranjanja dobrih odnosov bolj primeren ukrep. Če kupec nadalje zamuja med 30 in 90 dni, pošljejo drugi izpisek odprtih postavk in temu sledi opomin. V kolikor račun še vedno ni poravnan, uporabijo izvršbe, ki jo v njihovem imenu opravi odvetniška družba, kar pa storijo bolj redko. Kadar so vložili izvršbo, so vedno kot dokaz o sodelovanju predložili račune in opomine. V teh primerih so tudi prekinili sodelovanje, in sicer tako, da so ustavili storitve že pred izvršbo. Kljub temu da so lastniki tujci, menijo, da imajo sami manjše težave z izterjavo, kot v tujih državah.

Če ima stranka do podjetja (I) odprta 2 računa, sledi klicanje, pošiljanje elektronske pošte, nato pa pošiljanje opomina. V kolikor se sistematično lotijo izterjave na podobne časovne intervale, se poplačilo poveča. Nimajo točno opredeljene politike izterjave, ampak se odločajo na podlagi posameznega primera. Prej se odločijo za izterjavo velikih podjetij, ker so tudi zneski večji. Izvršbe ne uporabljajo pri strankah, s katerimi sodelujejo. Če je do izvršbe prišlo, najprej prekinejo sodelovanje, nato pa vložijo izvršbo, saj vložitev izvršbe negativno vpliva na poslovno vez. Pomemben jim je odnos s stranko, zato stranke, ki ima likvidnostne težave in z njimi že dolgo sodeluje, ne terjajo. Izvršbo vlagajo sami, iz izkušenj pa povedo, da je bila približno polovica vloženih izvršb uspešna.

V podjetju (J) redno uporabljajo instrument izterjave, izvršbo vlagajo sami. Uporaba instrumenta izvršbe je povečala delež pravočasnih plačil, je pa ne uporabljajo pri partnerjih, s katerimi še sodelujejo.

Plačilna disciplina

V podjetju (A) ugotavljajo, da je plačilna disciplina dolžnikov zelo slaba. Podjetja se odločajo za naročila, čeprav jih niso sposobna financirati.

Plačilna disciplina domačih kupcev podjetja (B) je zgledna, saj kar nekaj strank plačuje pred rokom zapadlosti. Bolj problematični so Italijani, saj nekateri plačujejo svoje obveznosti le enkrat mesečno. Plačilni rok je pri večini strank 15 dni po izdaji računa, nekateri pa imajo rok plačila tudi do 90 dni. Manjše spremembe pri plačevanju opazajo v poletnih mesecih, ko navadno pride do nadomeščanja oseb, odgovornih za plačilo, in tisti, ki so med letom zamujali, plačujejo bolj točno.

Podjetje (C) ocenjuje plačilno disciplino partnerjev kot zgledno. Na koncu leta 2012 so imeli le 3 % kupcev, ki so s plačili zamujali več kot 90 dni.

Podjetje (D) ugotavlja, da se je plačilna disciplina v zadnjem letu poslabšala. Kar nekaj kupcev imajo, ki s plačili zamuja več kot 90 dni.

V podjetju (E) ocenjujejo plačilno disciplino kot povprečno, v letu 2013 pa ne beležijo posebnih težav, saj nimajo veliko kupcev, ki bi zamujali več kot 90 dni.

Plačilna disciplina dolžnikov podjetja (F) se izboljšuje, saj so se podjetja malo prečistila in so tista, ki niso zmogla nadaljevati poslovanja, ugasnila.

Podjetje (G) ocenjuje plačilno disciplino slovenskih podjetij, če bi imelo na voljo lestvico od 1 do 5 s 4, kupce na Hrvaškem s 3, v Srbiji pa z 2. V ostalih državah je disciplina odvisna od intenzivnosti izterjave.

Podjetje (H) navaja, da je plačilna disciplina partnerjev zelo dobra in da nimajo večjih težav s plačili. Manjša podjetja plačujejo z manjšo zamudo. Tolerirajo 30 dnevno zamudo, saj se nemalokrat zgodi, da stranke ne dobijo računa oziroma ga založijo in potem prosijo za prepis.

Podjetje (I) ocenjuje plačilno disciplino kot zgledno. Manjši dolžniki imajo slabšo, kot je značilna za velike. Imajo približno 5 % strank, ki ne plačujejo, zamikov pri plačilih je tudi nekaj, dosti pa jih račune poravna z več kot 90 dni zamude.

Podjetje (J) ocenjuje plačilno disciplino dolžnikov kot sprejemljivo. Nekateri kupci so redni plačniki, pri drugih pa je potrebnih več ukrepov za pravočasno poplačilo.

Zavarovanje terjatev

V podjetju (A) se zavarujejo za morebitna nepoplačila terjatev izključno z uporabo avansnega plačila, ki mora biti vsaj 50 %.

Podjetje (B) ne uporablja zavarovanja terjatev, niti z avansom ne poslujejo redno.

Ni veliko primerov, ko bi se v podjetju (C) odločili za zavarovanje terjatev. Kadar se odločijo, je to bančna garancija, trenutno pa je bolj aktualna izvršnica. Imeli so tudi že vpise na nepremičnine, če je bila vrednost posla velika. Niti pri bančnih garancijah niti pri vpisih na nepremičnino ni prišlo do realizacije, saj so bila plačila redna.

Podjetje (D) ima terjatve zavarovane pri zavarovalnici. Če ne pride do poplačila, prejmejo odškodnino, plačati pa morajo 15 % odbitni delež. Zavarovalnici je potrebno dokazati, da je prišlo do škodnega dogodka. Poleg tega pa uporabljajo tudi menice, izvršnice ter avansno plačilo, ki ga uporabijo najraje.

Za zavarovanje terjatev v podjetju (E) uporabljajo predvsem avansno plačilo, izvršnica se še ni dobro uveljavila v praksi, vprašanje je tudi, ali jo bodo velika podjetja, ki nastopajo v vlogi kupca, pripravljena sprejeti.

Podjetje (F) redno zavaruje terjatve z menicami in glede na naravo posla tudi velikokrat pride do njihovega unovčenja, če dolžnik ni blokiran.

V podjetju (G) uporabljajo menice in izvršnice. Menijo, da je uporaba menice bolj smotna, kot uporaba izvršnice. V zadnjih letih uporabljajo za zavarovanje terjatev bančne garancije, vendar do sedaj še nobene niso unovčili. Ena od možnosti je tudi poroštvo drugih podjetij za dolžnika.

Podjetje (H) ima zavarovane terjatve na globalni ravni matične družbe, vendar do sedaj tega še niso koristili. Avans želijo le v primerih, ko morajo sami plačati dobaviteljem za določeno uslugo, ki se nanaša na sklenjen posel in tako uravnotežijo terjatve in obveznosti.

Podjetje (I) ne zavaruje terjatev. Imeli so en primer zavarovanja z menico, vendar ni prišlo ne do poplačila ne do unovčenja menice, saj je dolžnik blokiran in nima premoženja.

V podjetju (J) imajo terjatve zavarovane pri zavarovalnici.

Evidentiranje terjatev ter delež odpisa terjatev

Podjetje (A) ločeno evidentira zdrava podjetja in tista, ki so v finančnih težavah od tistih, ki so v insolvenčnih postopkih, saj so na ločenem kontu. Tedensko pregledujejo, ali so izkazana stanja resnična. Popravke vrednosti terjatev oblikuje na podlagi računovodskih usmeritev korporacije zunanji računovodski servis na mesečni ravni, in sicer za 25 % po 90 dneh zamude, 50 % 180

dan zamude, 75 % 270 dan zamude in v celoti, če terjatev ni poplačana več kot 1 leto. Delež spornih in dvomljivih terjatev zavzema med vsemi terjatvami kar 80 %. Tako visok delež je posledica tudi napačnih odločitev predhodnika, ki ni aktivno vodil upravljanja terjatev in izterjave. Prijavo v insolvenčne postopke zanje opravlja zunanja odvetnica. Delež odpisa terjatev se ni povečal zaradi povečanega števila insolvenčnih postopkov, saj nobeden od postopkov še ni zaključen. Do sedaj iz naslova prijave terjatev v insolvenčne postopke niso prejeli še nič, nastali so jim le stroški. Spore so poskušali reševati tudi izvensodno, vendar neuspešno.

Podjetje (B) vodi po kontih ločeno le dolžnike, ki so v insolvenčnih postopkih, ostali dolžniki so na enotnem kontu. Ali so izkazana stanja pravilna, pregledujejo na letni ravni, pred zaključnimi poročili za javno objavo. Popravke vrednosti terjatev oblikujejo na podlagi individualne presoje enkrat letno. Dvomljive in sporne terjatve zajemajo 0,3 % celotnih terjatev, kar je zelo malo. Delež odpisa terjatev se zaradi povečanega števila insolvenčnih postopkov ni povečal, saj imajo odprte postopke še iz leta 2000, ki še vedno niso zaključeni. Prijavljene terjatve v insolvenčne postopke so bile poplačane v zelo majhni meri. Novejši postopki se odvijajo hitreje, kot so se v preteklosti. Do sedaj so prejeli eno poplačilo, ki so ga morali na zahtevo upravitelja vrniti, ker bi morali predvideti, da gre dolžniku tako slabo, da ne morejo pričakovati plačila.

Podjetje (C) ima ločene terjatve do dolžnikov, ki so v insolvenčnih postopkih, dolžnikov, proti katerim vložijo izvršbo, ločeno pa vodijo tudi sporne terjatve in terjatve do ostalih družb. Ko mesečno vlagajo izvršbe, tudi preknjižujejo in oblikujejo popravke vrednosti. Za terjatve do dolžnikov, ki jih dajo v izvršbo ali pa jih vodijo do dolžnikov, ki so v insolvenčnih postopkih, oblikujejo 100 % popravek vrednosti, ker ima to pomemben vpliv na rezultat. Sporne in dvomljive terjatve so v letu 2012 zavzemale 4,5 % vseh terjatev, leto poprej 6,7 %, v letu 2010 pa 3,8%. Prijavo terjatev v insolvenčne postopke opravlja zanje pooblaščen odvetnik. Delež odpisa se zaradi porasta insolvenčnih postopkov ni povečal. Poplačila iz naslova prijavljenih terjatev v insolvenčne postopke ni bilo, postopki so dolgotrajni in se še niso zaključili, izvensodno pa sporov niso poskušali reševati.

V podjetju (D) ločijo med terjatvami do dolžnikov, ki so v insolvenčnih postopkih, od terjatev do preostalih dolžnikov. Če je zapadlost terjatve večja od 60 dni, se avtomatično oblikuje popravek vrednosti terjatve. Popravke vrednosti terjatev in preknjižbe se delajo na mesečni ravni. Za oblikovanje popravkov vrednosti terjatev imajo pravilnik, ki velja za celotno skupino. Popravek je v višini 2 % terjatve in se pri proizvodnih podjetjih oblikuje po 60 dneh zapadlosti, pri trgovskih pa po 90 dneh. Sporne in dvomljive terjatve zavzemajo približno 2 % vseh terjatev. Pravni oddelek opravlja prijavo terjatev v insolvenčne postopke, od prijavljenih so prejeli skoraj polovično poplačilo, če je obstajala stečajna masa. Insolvenčni postopki so trajali najmanj 1 leto, delež odpisa terjatev zaradi povečanega števila insolvenčnih postopkov pa ni zaznati.

Podjetje (E) ločeno vodi samo dolžnike, ki so v insolvenčnih postopkih. Tiste, ki jih dajo v izvršbo, na koncu leta preverijo. Popravke vrednosti terjatev oblikujejo letno in za to nimajo narejenega pravilnika. Delež dvomljivih in spornih terjatev v celotni masi terjatev je približno 2 %. Prijavo terjatev v insolvenčne postopke opravljajo sami, delež odpisa terjatev zaradi porasta

insolvenčnih postopkov pa se ni povečal. Delež poplačila terjatev, prijavljenih v insolvenčne postopke, je v preteklosti znašal 20 %. Zadnji postopki trajajo tako dolgo, da včasih ne vedo, iz katerega naslova kakšno nakazilo pride. Spore so poskušali reševati izvensodno, saj so nižji stroški.

Podjetje (F) loči pri evidentiranju med dolžniki po zapadlosti in ne po stanju, v katerem se le-ta nahaja. Popravke vrednosti oblikujejo mesečno avtomatsko, na sestankih pa preverjajo, ali je izraženo stanje realno. Oblikovanje popravkov je določeno v smernicah skupine. Delež spornih in dvomljivih terjatev je bil v preteklih letih 20–30 %. Leto 2013 pa je boljše, saj je ta delež močno padel. Prijave terjatev v insolvenčne postopke opravljajo sami, kompleksne zadeve dajo v reševanje zunanjemu odvetniku. Od vseh prijavljenih terjatev v insolvenčne postopke so prejeli poplačilo le v enem primeru, saj so postopki dolgotrajni in odvisni od velikosti dolžnika, števila upnikov in upravitelja. Reševanje sporov izvensodno se ni izkazalo kot primerno, saj je bil sklenjen dogovor, ki pa se kasneje ni spoštoval.

V podjetju (G) evidentirajo kupce z oznako statusa, v računovodstvu pa oblikujejo popravke vrednosti terjatev. Na rednem mesečnem sestanku pregledujejo, ali je stanje na posameznem kontu še pravilno. Popravke vrednosti oblikujejo enkrat letno. Sporne in dvomljive terjatve predstavljajo 0,1 % terjatev, zadnja leta tovrstnih terjatev ne beležijo. Prijave terjatev v insolvenčne postopke opravljajo sami znotraj podjetja, poplačila ni bilo, postopki so bili dolgotrajni, zato gredo rajši v izvensodno reševanje sporov.

Podjetje (H) ne ločuje pri evidentiranju med dolžniki, ki so zdrava podjetja, podjetja v finančnih težavah ali pa insolvenčnih postopkih. Ko ugotovijo, da so terjatve neizterljive, naredijo popravek vrednosti terjatev, ki pa v zadnjih 5 letih ni bil pogost pojav. Kvartalno pregledujejo, ali so izkazana stanja še pravilna. Popravek vrednosti oblikujejo na podlagi pravilnika. Delež dvomljivih in spornih terjatev predstavlja 0,1 % vseh terjatev. Prijavo terjatev v insolvenčne postopke opravljajo sami, poplačila iz tega naslova še niso dobili, aktiven postopek pa traja že 2 leti.

Podjetje (I) v svojih evidencah loči med terjatvami, ki jih ima do podjetij, ki so v insolvenčnih postopkih, finančnih težavah ter danih v izvršbo od ostalih podjetij. Izkazana stanja preverjajo na letni ravni. Popravke vrednosti oblikujejo na letni ravni na podlagi individualne presoje. Sporne in dvomljive terjatve iz poslovanja predstavljajo 15 % vseh terjatev. Ta delež se je v zadnjih letih povečal. Prijavo terjatev v insolvenčne postopke opravljajo sami, prvi primer pa je zanje opravil odvetnik. Delež odpisa se je v zadnjih letih zaradi porasta števila insolvenčnih postopkov povečal. Terjatve, ki so bile prijavljene, niso bile poplačane, postopki pa še trajajo.

Podjetje (J) ne razlikuje evidentiranja glede na stanje dolžnika. Popravke vrednosti terjatev naredijo na podlagi dokumentacije med njimi in dolžniki. Delež spornih in dvomljivih terjatev je zanemarljiv. Delež odpisa terjatev zaradi povečanega števila insolvenčnih postopkov se ni povečal. Prijavo terjatev v insolvenčne postopke opravljajo sami, le-te so še vedno odprte, spore pa so poskušali reševati tudi izvensodno.

4.4 Izsledki kvalitativne analize

Večina proučevanih podjetij uporablja za spremljanje dolžnikov javno dostopne baze podatkov na straneh Ajpesa ali pa spremljajo dolžnike v temu namenjenih aplikacijah, kot sta Bonitete in Gvin. Posebej so pozorni na blokade transakcijskih računov, tožbe, rezervacije sredstev, bonitetne ocene. Dolžnikov, ki so v insolvenčnih postopkih, ne spremljajo, saj so mnenja, da so prepuščeni sodnim postopkom. Večji poudarek je na spremljanju dolžnikov, ki so v finančnih težavah, saj je pri teh še čas, da se uporabi aktivno politiko upravljanja terjatev. Prvi znak, da ima dolžnik finančne težave, so vsekakor zamude pri plačilih, dostikrat pa tudi mediji dajejo signal, katera podjetja so problematična, čeprav je potrebno objave medijev preveriti. Nadaljnji znaki so slabe bonitetne ocene ter zmanjšanje odobrenega limita dobav s strani zavarovalnice. Zdrava podjetja večina spremlja samo v začetni fazi sodelovanja, ko z njimi prvič sklenejo določen posel. Če pa z zdravim podjetjem poslujejo stalno, mu ne posvečajo posebne pozornosti in njegovega poslovanja ne nadzorujejo. Velikost podjetja ni merilo, ki vpliva na to, da bi večja in srednja podjetja namenjala več časa in sredstev spremljanju terjatev, saj so mala podjetja navadno bolj odvisna od svojih kupcev, če le-ti predstavljajo pretežen del prihodkov in je razpršenost kupcev majhna, velika podjetja pa so izpostavljena več tveganjem zaradi obsega poslovanja. Sistem v velikih podjetjih je postavljen bolj sistematično.

Stanje dolžnika v večini primerov ne vpliva na pogostost spremljanja, saj podjetja zaradi razmer sproti spremljajo vse dolžnike. Vsa podjetja so si enotna, da podjetja s finančnimi težavami spremljajo bolj pogosto, kot podjetja v insolvenčnih postopkih, velikost podjetja pa navadno nima vpliva na pogostost spremljanja. Zanimivo je, da so le tista podjetja, ki sodijo med velika in srednja odgovorila, da zaradi velikosti bolj pogosto spremljajo terjatve, kot majhna in mikro. Dejavnost, znotraj katere deluje dolžnik, navadno ne vpliva na pogostost spremljanja, nekateri pa so bolj pozorni na dolžnike iz dejavnosti gradbeništva ali pa transporta.

Nobeno izmed podjetij nima za upravljanje terjatev osebe, ki bi bila za to posebej zadolžena in tako motivirana (nagrajena), da s svojim ravnanjem doseže čim večji delež poplačila terjatev. Se pa vsi deležniki v podjetjih zavedajo, da je večje poplačilo terjatev v dobro družbe, da ne pride do likvidnostnih težav in jim omogoča ohranjanje zaposlitve.

Instrumenta izterjave in izvršbe sta vsekakor del aktivne politike upravljanja podjetij. Nekaj podjetij opravlja postopek elektronske izvršbe samostojno, drugi imajo za to zunanjega odvetnika, spet tretji prepuščajo to pravnemu oddelku. Izvršbe uporabljajo le, če dolžnik ni blokiran, saj v nasprotnem primeru ni uspešna. Za zunanjo izterjavo se odločata samo dve podjetji, v primeru neuspešne predhodne interne izterjave. Ni enotnega odgovora na to, ali izvršba omogoča nadaljnje poslovanje, saj so mnenja deljena, prav tako so učinki izvršbe različni. V kolikor dolžnik ni blokiran in se na izvršbo ne pritoži zato, da bi pridobil čas, je denar dokaj hitro na upnikovem računu. Podjetja, ki imajo na voljo komercialiste, le-te vpletejo v proces izterjave, saj menijo, da ti lahko prepričajo kupca k plačilu tako, da izvršba ni potrebna.

Motivi za neplačevanje podjetij, ki so zdrava in nimajo težav z likvidnostjo, so navadno zadrževanje sredstev z namenom, da pridobijo določene koristi od tega ali pa je razlog določanje prioritete liste poplačil upnikom. Upnika, ki ne izvaja pritiska, pustijo čakati. Pojavljajo se tudi podjetja, ki imajo na enem računu enormne zneske denarja, na drugem pa so blokirani. Pri teh je najbolj verjeten vzrok slabo evidentiranje. Nekateri ne plačujejo, ker na takšen način koristijo »brezobrestni kredit«. Vsekakor se vztrajnost pri izterjavi obrestuje s povečanim deležem poplačanih terjatev. Večina obravnavanih podjetij plačilno disciplino partnerjev ne ocenjuje za slabo. Za namene zavarovanja terjatev se podjetja najpogosteje odločajo za uporabo avansnega plačila ali pa menice ter bančne garancije. Bolj redko so uporabljene izvršnice ali pa zavarovanje terjatev pri zavarovalnici.

Vsa podjetja so seznanjena z osnovami prijave terjatev v insolvenčne postopke, kar kaže na to, da ima pojav insolventnosti zares velike razsežnosti. Nekateri se poslužijo izvensodnega reševanja sporov. Popravke vrednosti terjatev podjetja delajo na podlagi računovodskih usmeritev ali pa podlagi lastne presoje. Večina podjetij loči pri evidentiranju terjatve do dolžnikov, ki so v insolvenčnih postopkih, od drugih terjatev, ki niso posebej ločene. Delež odpisa se zaradi povečanega števila insolvenčnih postopkov ni povečal, saj postopki niso zaključeni.

Za konec analize je v nadaljevanju v Tabeli 2 podan prikaz rezultatov vseh podjetij po sklopih, ki so v skladu z navedenimi cilji v delu.

Tabela 2: Pregled rezultatov podjetij

PODJETJE	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
KRITERIJ										
Pogostost spremljanja podjetij A)V težavah	-dnevno	-ob informaciji iz medijev (tedensko)	-dnevno	-dnevno	-dnevno/ tedensko na sestankih	-dnevno	-dnevno/ tedensko na sestankih	-mesečno ob poročilu za lastnike	-vsaj enkrat mesečno	-dnevno
B)Insolvenčna	-ne spremljajo	-ob objavi oklica o začetku postopka	-na 3 tedne, ko so sestanki	-dnevno	-dnevno/ tedensko na sestankih	-redno spremljajo objave o začetkih postopkov	-dnevno/ tedensko na sestankih	-mesečno ob poročilu za lastnike	-ne spremljajo	-dnevno
C) Zdrava	-samo ob prvi sklenitvi posla ali če zamujajo	-ne spremljajo	-na 3 tedne, ko so sestanki	-dnevno	-dnevno/ tedensko na sestankih (bolj pogosto spremljajo nove stranke)	-ne spremljajo	-dnevno/ tedensko na sestankih	-mesečno ob poročilu za lastnike	-ob sklenitvi posla	-ne spremljajo
Načini spremljanja	Bonitete, Ajpes	Bonitete, Ajpes, lastne baze podatkov	Ajpes, Gvin	Bonitete, Ajpes, poročila bonitetnih hiš, lasten sistem.	Bonitete, Ajpes	Ajpes, Gvin	Bonitete, objavljeni računovodski izkazi.	Ajpes, revidirana letna poročila.	Bonitete, Ajpes	Bonitete, podatki zavarovalnice.
Vpliv velikosti podjetja upnika na spremljanje in evidentiranje terjatev	Ni vpliva	Ni vpliva, pomembna je panoga upnika.	Velikost je pomembna, sodijo med srednje družbe in imajo za te namene tudi več kadra.	Sodijo med velika podjetja in tako spremljajo terjatve bolj pogosto.	Ni vpliva	Ni vpliva	Ni vpliva	Ni vpliva	Ni vpliva	Velikost ni merilo, sistem pri večjih podjetjih je bolj sistematičen.

se nadaljuje

nadaljevanje

PODJETJE	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
KRITERIJ										
Vloga izterjave in izvršbe	Dobro zasnovan sistem izterjave, konsistentno izvajajo pritisk na dolžnike, sodelujejo s podjetjem za izterjavo.	Izterjava poteka z opomini in telefonsko. Majhnih zneskov ne izterjujejo. Ko podajo izvršbo, skoraj vedno dobijo poplačilo, saj se dolžniki ne pritožijo.	Razmeroma hitro vložijo izvršbo proti neplačnikom - že po 2 poslanih opominih. Komercialisti dnevno delajo izterjavo.	V okviru izterjave imajo samo 1 opomin. V polovici primerov vloženih izvršb denar tudi dejansko dobijo, dolžnik se radi pritožijo, da zavlečejo postopke.	V izterjavo je vpeto celotno podjetje. Pred izvršbo stranki posredujejo 3 opomine. Delež poplačanih izvršb se je v letu 2013 močno povečal.	Izterjava poteka preko opominov, telefonskih klicev, najamejo tudi detektiva. Uporaba izvršbe je povečala poplačilo, še boljše pa je unovčenje menice.	Izterjavo izvaja računovodstvo, skupaj s prodajno službo, za izvršbo se odločijo redkeje.	Izterjavo pričnejo izvajati v 30 dneh po zamudi. Opravljajo bolj blago obliko izterjave, saj jim je pomemben odnos. Izvršbo vložijo zelo redko.	Izterjavo izvajajo preko telefona in elektronske pošte. Nimajo določenega števila opominov, ki morajo biti poslani pred vložitvijo izvršbe.	Izterjavo opravljajo telefonsko ali preko elektronske pošte. Vložene izvršbe so sprožile povečan delež pravočasnih plačil.
Vpliv panoge dolžnika na pogostost spremljanja terjatev	Enako obravnavajo vse.	Če bi imeli gradbince, bi jih bolj pozorno spremljali.	Panoga ni pomembna, ob prvem stiku vedno želijo predplačilo.	Bolj pozorni so na gradbenike.	Bolj pozorno spremljajo gradbenike, transportna podjetja ter avtomehanike.	Panoga nima vpliva na pogostost spremljanja.	Ni vpliva, večina kupcev predstavljajo javne ustanove.	Panoga nima vpliva na pogostost spremljanja.	Samo pri prvi sklenitvi posla je panoga merilo.	Izpostavili so le avtomobilsko industrijo.
Prisotnost povečanja deleža dvomljivih in spornih terjatev ter odpisa terjatev	Delež dvomljivih in spornih terjatev je velik, odpis se ni povečal, saj postopki niso zaključeni.	Sporne in dvomljive terjatve se niso povečale, delež odpisa se ni povečal, ker postopki niso končani	Dvomljive in sporne terjatve so se znižale, delež odpisa je zelo majhen, saj imajo malo dolžnikov v insolvenčnih postopkih.	Delež dvomljivih in spornih terjatev se ni spremenil in znaša 2% vseh terjatev, prav tako ni odpisov, saj se postopki še niso zaključili.	Delež se ni povečal, ampak se je zmanjšal, prav tako ni bilo občutiti povečanega odpisa.	Delež se je zmanjšal, delež odpisa pa se je povečal, saj je bilo v letu 2013 kar nekaj dolžnikov izbrisanih.	Zadnja leta ne beležijo tovrstnih terjatev pa tudi odpisov ni bilo.	Dvomljivih in spornih terjatev skorajda ne beležijo, pa tudi odpisov terjatev ni bilo.	Delež se je povečal, saj znaša skoraj 30% vseh terjatev, tudi odpisov je bilo veliko.	Sporne in dvomljive terjatve se pojavijo malokrat, saj zadev rešujejo sproti, delež odpisa se ni povečal.

SKLEP

V magistrskem delu sem želela preko teoretičnega dela pa tudi preko kvalitativne analize izpolniti zastavljene cilje ter skladno z osnovnim namenom preučiti, na kakšne načine podjetja spremljajo in evidentirajo terjatve do dolžnikov glede na njihovo stanje. Dobro izoblikovan sistem upravljanja terjatev, katerega sestavni del je tako spremljanje, kot tudi evidentiranje terjatev, ne glede na to, ali gre za majhno ali veliko podjetje, pa tudi ne v odvisnosti od tega, ali se podjetje srečuje s plačilno nedisciplino svojih kupcev in velikimi odstopanji od rokov zapadlosti plačil ali ne, je v današnjih negotovih časih ključnega pomena.

Analiza je pokazala, da kljub temu, da podjetja v veliki meri uporabljajo podobna orodja za spremljanje dolžnikov in terjatev do njih, obstajajo razlike v pogostosti spremljanja terjatev do dolžnikov, ki so zdrava podjetja, dolžnikov, ki so v finančnih težavah ali pa celo v insolvenčnih postopkih. Na spremljanje terjatev do podjetij, ki so v finančnih težavah, v večini primerov ne vpliva velikost podjetja upnika, saj glede na razmere, ki vladajo, vsi upniki precejšnjo pozornost posvečajo tovrstnim dolžnikom in terjatvam do njih. Velika in srednja podjetja spremljajo dnevno tudi zdrava podjetja, saj imajo sistematično oblikovan sistem spremljanja in se zavedajo, da je danes zdravo podjetje lahko že jutri v finančnih težavah in čez nekaj časa morda že v enem od insolvenčnih postopkov. Enako ni mogoče trditi za majhna in mikro podjetja, ki spremljajo zdrava podjetja bolj poredko. Ugotavljam, da kljub statistiki, ki jo je mogoče razbrati iz javno dostopnih baz, podjetja nimajo toliko težav s terjatvami do dolžnikov v insolvenčnih postopkih. Terjatev do dolžnikov, ki so v insolvenčnih postopkih, je bolj malo, saj je obdobje, ko so se podjetja »čistila« in so tista, ki niso zmogla premeščati ovir v dostopanju do virov financiranja ali pa prilagajanju spremembam, ugasnila, že nekako minilo. Navedeno ne pomeni, da podjetja ne beležijo terjatev do insolvenčnih dolžnikov, le da jih je bilo v preteklih letih več, kot jih je sedaj. Pri spremljanju terjatev do dolžnikov, ki so v insolvenčnih težavah je pogostost spremljanja različna. Večina spremlja le objave o začetkih insolvenčnih postopkov. Spremljanju terjatev do tovrstnih dolžnikov, kljub temu da so postopki že pričetni in so na nek način odvisni od sodne oblasti, namenjajo upniki premalo pozornosti, saj je pravočasno ukrepanje predpogoj za zagotovitev možnosti za poplačilo terjatev, ni pa zagotovilo. Spremljati bi morali tudi potek sodnega postopka in glede odločitev sodišča oziroma stečajnega upravitelja ali upravitelja prisilne poravnave sprotno ukrepati.

Na načine in pogostost spremljanja terjatev močno vpliva panoga, v kateri deluje upnik, saj je od tega odvisna tudi plačilna disciplina dolžnikov, ne vpliva pa panoga dolžnika, saj večina obravnavanih podjetij dolžnike obravnava enakovredno. Tisti, ki razlikujejo med panogami dolžnika, so izpostavili le dejavnost gradbeništva ter transporta. Najmanj težav s spremljanjem terjatev in izterjavo imajo upniki, ki opravljajo dejavnosti, povezane s financami, računovodstvom ali pa trženjem.

Omejitve pri spremljanju terjatev do dolžnikov, ki so v težavah, se kažejo v dostopnosti do podatkov o dolžnikih, saj se letna poročila objavljajo le enkrat letno, medtem ko imajo to v tujini rešeno na takšen način, da so javne objave četrtletne. Dodatna ovira se pojavi pri spremljanju

terjatev do fizičnih oseb, kjer podatki sploh niso razpoložljivi oziroma so zelo omejeni. Finančne težave je mogoče zaznati že z zamudami pri plačilih, nanje lahko opozorijo partnerji dolžnika ali pa dolžnik nanje opozori kar sam. Nekateri imajo le kratkoročne težave z likvidnostjo in le-te je mogoče rešiti tako, da se dolžnik z upnikom dogovori za odlog plačila ali pa predlaga možen plan plačevanja.

Izterjava terjatev vsekakor pridobiva na pomenu, saj jo uporablja vedno več podjetij pa tudi vlaganje izvršb je postalo dokaj enostaven postopek. Navedeno potrjuje tudi dejstvo, da vsa podjetja, ki so bila vključena v analizo, vodijo svojevrsten postopek izterjave. Kot najbolj učinkovit postopek se je izkazal pri tistih podjetjih, ki razmeroma hitro pristopijo k izvršbi, v kolikor s poslanim opominom ali telefonskim klicanjem niso uspešni. Pravočasno ukrepanje je ključno, saj le v tem primeru lahko pride do poplačila, če ima dolžnik še sproščen transakcijski račun in ni blokiran. Zanimiv podatek je ta, da večina upnikov po zaključeni izvršbi normalno nadaljuje s poslovanjem z dolžnikom, dodaten pozitiven učinek pa je ta, da se dolžnik bolj drži rokov oziroma ob nezmožnosti poplačila predlaga plan plačevanja. Dokaz, da zelo razvejan in sicer dobro oblikovan sistem izterjave ni nujno učinkovit, je podjetje A, ki kljub vsem aktivnostim, ki so vezane na spremljanje terjatev ter samo izterjavo, dosega razmeroma majhno poplačilo zapadlih terjatev do dolžnikov. Čeprav je pomembno ohranjati dober poslovni odnos, pa je na prvem mestu še vedno cilj zagotavljanja plačilne sposobnosti, ki se lahko kaj hitro poslabša, če je podjetje odvisno od vedno več slabih dolžnikov. Izterjava je toliko boljša, če zanjo skrbi določena oseba, ki nima osebnega odnosa s kupci in je tako čustvena vpletenost manj prisotna.

Aktivna vloga upnika je vsekakor determinanta, ki omogoča, da so terjatve pravočasno in hitreje poplačane. Aktivna vloga se kaže s spremljanjem vseh vrst dolžnikov in terjatev do njih, ne samo tistih, ki so v finančnih težavah. Najbolj učinkovit način spremljanja v velikih podjetjih je postavitve sistema znotraj podjetja, ki glede na svojo dejavnost kupce razvrsti v posamezne skupine glede na rizičnost, oziroma jim dodeli bonitetno oceno. Za mala podjetja ugotavljam, da dobre rezultate daje tudi samo spremljanje dolžnikov preko starostne strukture terjatev in spremljanje bonitetnih ocen. K aktivni vlogi upniki podjetja štejejo tudi pravočasno uporabo instrumenta izterjave in izvršbe, preden se dolg nakopiči oziroma dokler dolžnik ne zaide v težave. Upnik vpliva na povečan delež poplačila terjatev, predvsem pa na pravočasna poplačila tudi tako, da spodbuja sodelovanje oddelkov v podjetju ter izmenjavo informacij o terjativah in dolžnikih. Da se izogne morebitnim neplačilom pri sodelovanju z novimi strankami, je smotrna uporaba predplačil. Glede na to, da nobeno izmed podjetij nima osebe, ki bi bila posebej stimulirana, da doseže čim večji delež terjatev poplačanih, ugotavljam, da se vsi deležniki v podjetju zavedajo, da je čim nižji delež odprtih terjatev pomemben za samo likvidnost podjetja, poleg tega pa postavitve tovrstnega sistema pri tistih podjetjih, ki so ga želela vpeljati ali so ga vpeljala, ni prinesel zelenih rezultatov oziroma je imel celo negativen vpliv in ga je bilo težko nadzorovati. Takšen sistem stimuliranja deluje v primerih, ko je motiviran celoten oddelek, da doseže čim večje in hitrejše poplačilo terjatev in je zato upravičen do nagrade oziroma bonusa.

Problematika, ki je sploh privedla do finančnih težav podjetij in insolvenčnih postopkov, je vsekakor sama miselnost dolžnikov. Na eni strani se, kljub temu da imajo težave, odločajo za nakupe, za katere vedo, da jih ne bodo sposobni sfinancirati, na drugi strani pa se z izgovori izmikajo upnikom, premoženje, ki ga podjetje še ima, pa skušajo izločiti iz podjetja. Alarmantno je, da se dolžniki ne zavedajo, da je plačevanje obveznosti del poslovne etike. Skladno z navedenim bi zavarovanje terjatev v primerih sklenitve večjih poslov moralo biti instrument, ki bi bil pogostejše uporabljen.

LITERATURA IN VIRI

1. Asselbergh, G. (1999). A Strategic Approach on Organizing Accounts Receivable Management: Some Empirical Evidence. *Journal of Management and Governance*, 3(1), 1-10.
2. Bardutzky, S. (2006). Sodobne oblike zavarovanja plačil. *Pravna praksa*, 25(8), 34-35.
3. Bassford, J. (2010). *Collections Is Top Outsourced Credit, Receivables Function*. Greenwich: IOMA's Institute of Finance & Management.
4. Benmelech, E., & Bergman, N. K. (2011). Bankruptcy and the Collateral Channel. *The journal of finance*, 66(2), 337-339.
5. Bergant, Ž. (2000). Znaki podjetniške krize. *Podjetnik in delo*, (6), 1496-1502.
6. Bohte, D. (2010). Oblikovanje popravkov (prevrednotenje) ter odpisi vrednosti terjatev. Računovodski in davčni nasveti, 2010(9), 4-6.
7. Bolarič, N. (2012, 28. februar). Nasvet: Kako se učinkovito spopasti z insolventnimi dolžniki. Najdeno 10. junija 2013 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/341971/Nasvet-Kako-se-ucinkovito-spopasti-z-insolventnimi-dol%C5%BEniki>
8. Cirmizi, E., Klapper, L., & Uttamchandani M. (2012). The Challenges of Bankruptcy Reform. *The World Bank Research Observer*, 27(2), 185-203.
9. Cizelj, D., & Schitton, C. (2012). Postopek zaradi insolventnosti: začetek ali konec pogajanj? *Pravna praksa*, 31(27), 22-29.
10. Claessens, S. (2010). The Financial Crisis: Policy Challenges for Emerging Markets and Developing Countries. *Margin: The Journal of Applied Economic Research*, 4(2), 177-183.
11. Dick, A.A., & Lehnert, A. (2010). Personal Bankruptcy and Credit Market Competition. *The journal of finance*, 65(2), 655-661 in 683-684.
12. Določitev bonitetnih ocen za leto 2012 – izstopajoči gospodarski sektorji. (b.l.). V *AJPES*. Najdeno 1. junija 2013 na spletni strani http://www.ajpes.si/Bonitetne_storitve/S.BON_AJPES/Splosno
13. Drobež-Tomšič, M. (2012, 23. oktober). Ali je treba popraviti vstopni DDV v primeru zastaranja dolga? *Finance*. Najdeno 6. junija 2013 na spletnem naslovu <http://podjetnistvo.finance.si/7528900/Ali-je-treba-popraviti-vstopni-DDV-%E2%80%A8v-primeru-zastaranja-dolga>
14. Drzik, J., & Wyman, M.O. (2005). New Directions in Risk Management. *Journal of Financial Econometrics*, 3(1), 26-29 in 33-34.
15. Dubrovski, D. (2006). Insolvenčni postopki kot oblika uspešnega ali neuspešnega razreševanja kriz v podjetjih. *Podjetje in delo*, 2006(8), 1795-1798.
16. E-objave v postopkih zaradi insolventnosti – število postopkov. (b.l.). V *AJPES*. Najdeno 3. maja 2013 na spletni strani

http://www.ajpes.si/Uradne_objave/eObjave_v_postopkih_zaradi_insolventnosti/stevilo_postopkov

17. European Commision. (2012, 12. december). Communication from the Commission to the European parliament, the council and the european economic and social committee – A new European aproach to business failure and insolvency. Najdeno 29. aprila 2013 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/justice/civil/files/insolvency-comm_en.pdf
18. Florentsen, B., Moller, M., & Nielsen, N.C. (2003). Reimbursement od VAT (RVAT) on Written-Off Receivables. *International Tax Journal*, 29(4), 43-58.
19. Frenkl, R., & Rappeti, M. (2009). A developing country view of the current global crisis: what should not be forgotten and what should be done. *Cambridge Journal of Economics*, 33(4), 685-687, 701.
20. Gennaioli, N., & Rossi, S. (2012). Contractual Resolutions of Financial Distress. *The Review of Financial Studies*, 26(3), 602-605.
21. Guzina, B. (2013). *Davek od dohodkov pravnih oseb 2012 in mednarodno obdavčenje* (interno gradivo). Ljubljana: A Taks International.
22. Hočevar, M., Igličar, A., & Zaman Groff, M. (2007). *Temelji računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta v Ljubljani.
23. Hrovat, T. (2001). Računovodstvo: Največji kupci običajno niso najdonosnejši. *Svetovalec - priloga Gospodarskega Vestnika*, 25, 126-127.
24. Ilić, U. (2013). ZFPPIPP-E drugi poizkus. *Pravna praksa*, 32(16-17), 3.
25. *Izterjava dolgov*. Najdeno 6. junija 2013 na spletnem naslovu <http://www.elektronskaizvrsta.si/covl/izterjava-dolgov.html>
26. Jostarndt, P., & Sautner, Z. (2010). Out-of-Court Restructuring versus Formal Bankruptcy in a Non-Interventionist Bankruptcy Setting. *Review of Finance*, 14(4), 623-624.
27. *Kako izterjati dolgove*. Najdeno 9. junija 2013 na spletnem naslovu <http://www.eracunovodstvo.org/blog/svetovanje/kako-izterjati-dolgove/>
28. Knez, I. (2013, 19. april). ZA ohranitev zdravih jeder in večjo moč upnikov. Najdeno 29. aprila 2013 na spletnem naslovu www.gzs.si/slo/skupne_naloge/stalisca_in_komentarji/61280
29. Kresal, B. (2013). Novi Zakon o delovnih razmerjih z grenkim priokusom. *Pravna praksa*, 32(11), 18.
30. Kunšek, M. (2009). Vloga posloводства pri insolventnosti družbe. *Pravna praksa*, 28(39), 8.
31. Lewellen, W.G., & Johnson, R.W. (1972). Better Way to Monitor Accounts Receivable. *Harvard Business Review*, 50(3), 101-110.
32. Lin, B., Lee, Z.H., & Peterson, R. (2006). An Analytical Approach for Making Management Decisions Concerning Corporate Restructuring. *Managerial and Decision Economics*, 27(8), 655-657.

33. Lumsdaine, L.L. (2009). Correlation, Models, and Risk Management in Challenging Time. *Journal of Financial Econometrics*, 7(1), 40-42.
34. Mercina, J. (2011). Davčna zakonodaja (preveč) obremenjuje upnike v postopkih zaradi insolventnosti. *Pravna praksa*, 30(17), 13-14.
35. Nyberg, P., & Wilhelmsson, A. (2009). Measuring Event Risk. *Journal of Financial Econometrics*, 7(3), 265-267.
36. Obligacijski zakonik. *Uradni list RS* št. 83/2001, 32/2004, 28/2006 Odl.US: U-I-300/04-25, 29/2007 Odl.US: U-I-267/06-41, 40/2007, 97/2007-UPB1, 30/2010 Odl.US: U-I-207/08-10, Up-2168/08-12.
37. Parrish, N. (2006). Pulling in the money. *American City & County*, 121(3), 26.
38. Perlmutter, N.H. (2009). Improve Collections Get a 'New Attitude'. *Financial Executive*, 25 (8), 18-21.
39. Petavs, S. (2011, 01. februar). Katere oblike zavarovanja so najbolj primerne. Najdeno 10. junija 2013 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/301512/Katere-oblike-zavarovanja-terjatev-so-najbolj-primerne>
40. Plavšak, N. (2013a). Poti in stranpoti insolvenčne zakonodaje. *Pravna praksa*, 32(21), 3.
41. Plavšak, N. (2013b). Poenostavljena prisilna poravnava. *Pravna praksa*, 32(23), 6-9.
42. Plavšak, N. (2013c). Preostale novosti novele ZFPPIPP-E. *Pravna praksa*, 32(24-25), 4-8.
43. Rastogi, P. (2010). Managing receivables actively. *Paintindia*, 60(11), 87-89.
44. Risk and Diversification: Different Types of Risk. (b.l.). V *Investopedia*. Najdeno 1. junija 2013 na spletni strani <http://www.investopedia.com/university/risk/risk2.asp>
45. Schmidt, D.(2000, October). Accounts receivable. Najdeno 16. junija 2013 na spletnem naslovu <http://www.inc.com/encyclopedia/accounts-receivable.html>
46. Simić, D., Kovačević, I., & Simić, S. (2012). Insolvency prediction for assessing corporate financial health. *Logic journal of the IGPL*, 20(3), 536-538.
47. Slovenski računovodski standardi. *Uradni list RS* št. 118/2005.
48. Statistični urad Republike Slovenije. (2013a, 27. maj). Ankete o poslovnih tendencah in mnenju potrošnikov, Slovenija, maj 2013 - končni podatki. Najdeno 1. junija 2013 na spletnem naslovu http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=5503
49. Statistični urad Republike Slovenije. (2013b, 31. maj). Bruto domači proizvod, Slovenija, 1. četrtletje 2013. Najdeno 1. junija 2013 na spletnem naslovu http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=5523
50. Šlamberger, M. (2008). Posebna pravila za ločitvene pravice, ki se lahko uveljavljajo zunajsodno. *Pravna praksa*, 27(17), 10.
51. Štefančič, K. (2011). Prijava in plačilo terjatev v insolvenčnih postopkih. *Pravna praksa*, 30(19), 22-28.

52. Število poslovnih subjektov z začetimi postopki zaradi insolventnosti v letih 2009 do 2012. (b.l.). V *AJPES*. Najdeno 3. maja 2013 na spletni strani http://www.ajpes.si/Uradne_objave/eObjave_v_postopkih_zaradi_insolventnosti/Arhiv
53. Šubic, P. (2013, 24. januar). Izterjava je uspešnejša, če upnik zanjo pooblasti izterjevalsko agencijo kmalu po tem, ko zapade plačilo. Najdeno dne 10. Junija 2013 na spletnem naslovu <http://podjetnistvo.finance.si/8331724/Kako-poteka-izterjava-nepla%C4%8Dil>
54. Trošič, N. (2012). *Payment Study 2012. D&B* (interno gradivo). New Jersey: D&B.
55. Vodlan, M. (2010, 2-3. december). Plačilna nedisciplina in upravljanje s terjatvami do kupcev v Sloveniji. Najdeno dne 11. junija 2013 na spletnem naslovu <http://www.fm-kp.si/zalozba/ISBN/978-961-266-122-9/prispevki/061.pdf>
56. Volk, D. (2013). *Novosti insolventne zakonodaje – predstavitev Novele ZFPPIP. Združenje delodajalcev Slovenije* (gradivo iz seminarja). Ljubljana: ZDS.
57. VSM sodba I Cp 364/06, VSM20493. (2006, 5. december). Najdeno 6. junija 2013 na spletnem naslovu http://www.sodisce.si/znanje/sodna_praksa/visja_sodisca/38774/
58. Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb. *Uradni list RS* št. 117/2006, 90/2007, 56/2008, 76/2008, 92/2008, 5/2009, 96/2009, 110/2009-ZDavP-2B (1/2010 popr.), 43/2010, 59/2011, 24/2012, 30/2012, 94/2012.
59. Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju. *Uradni list RS* št. 126/2007, 40/2009, 59/2009, 52/2010, 106/2010-ORZFPPIP21, 26/2011, 47/2011, 87/2011-ZPUOOD, 23/2012 Odl.US: U-I-185/10-18, Up-1409/10-20, 48/2012 Odl.US: U-I-285/10-13, 47/2013.
60. Zakon o gospodarskih družbah. *Uradni list RS* št. 42/2006, 60/2006 - popr., 26/2007 - ZSDU-B, 33/2007 - ZSReg-B, 67/2007 - ZTFI, 10/2008, 68/2008, 42/2009, 33/2011, 91/2011, 100/2011 - Skl. US, 32/2012, 57/2012, 44/2013 - Odl. US: U-I-311/11-16.
61. Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih. *Uradni list RS* št. 18/2011, 57/2012-ZPreZP-1.

PRILOGA

Priloga 1: Opomnik za polstrukturiran globinski intervju

Karakteristike sodelujočih in podjetja

Velikost podjetja: _____

MIKRO¹ MAJHNO ² SREDNJE ³

VELIKO ⁴

Panoga podjetja: _____

Funkcija v podjetju: _____

Spol: _____

Starost: _____

Datum intervjuja: _____

Kvalitativna odprta vprašanja

A) Spremljanje

1. Kakšne načine/pristope/orodja uporabljate za spremljanje terjatev do dolžnikov, ki so v finančnih težavah; do dolžnikov, ki so v insolvenčnih postopkih ter do dolžnikov, ki so zdrava podjetja in poslujejo brez težav?

Katere so bistvene razlike?

Kje pridobite prvotne informacije o stanju dolžnika? Se obrnete tudi na partnerje dolžnika, če imate to možnost, da na takšen način pridobite podatke?

Kateri znaki vam predstavljajo signal, da je določenega dolžnika in njegovo poslovanje potrebno spremljati bolj podrobno?

Ali kot velika ali srednja družba namenjate več sredstev in časa spremljanju terjatev do vseh vrst dolžnikov, kot mikro in majhne družbe?

2. Kako pogosto spremljate terjatve do dolžnika glede na to, ali gre za zdravo podjetje, podjetje v finančnih težavah ali podjetje, ki je v enem od insolvenčnih postopkov?

Ali podjetja v insolvenčnih postopkih spremljate bolj pogosto, kot podjetja s finančnimi težavami?

Ali na pogostost spremljanja vpliva poleg stanja dolžnika tudi panoga, znotraj katere deluje? Je katera panoga posebej izpostavljena in tako tovrstne dolžnike bolj pogosto spremljate?

Se kot velika ali srednja družba pogosteje lotite spremljanja terjatev do dolžnikov, kot majhna in mikro podjetja?

3. Na kakšen način kot upnik sami aktivno vplivate na to, da so terjatve pravočasno poplačane?

Ali je oseba, ki je pri vas zadolžena za upravljanje s terjatvami motivirana, da doseže čim večji delež terjatev pravočasno poplačanih?

4. Ali sami uporabljate instrumenta izterjave in izvršbe?

V kolikor je odgovor pritrdilen, ju izvajate samostojno ali imate za te namene zunanjega sodelavca oziroma izvajalca?

¹ MIKRO DRUŽBA je tista, ki izpolnjuje dve od treh meril: povprečno število zaposlenih v poslovnem letu ne presega 10, čisti prihodki od prodaje ne presegajo 2.000.000 evrov, vrednost aktive ne presega 2.000.000 evrov.

² MAJHNA DRUŽBA, ki ni mikro družba, je tista ki izpolnjuje dve od treh meril: povprečno število zaposlenih v poslovnem letu ne presega 50, čisti prihodki od prodaje ne presegajo 8.800.000 evrov, vrednost aktive ne presega 4.400.000 evrov.

³ SREDNJA DRUŽBA, ki ni ne mikro ne majhna družba, je tista ki izpolnjuje dve od treh meril: povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 250, čisti prihodki od prodaje ne presegajo 35.000.000 evrov, vrednost aktive ne presega 17.500.000 evrov.

⁴ VELIKA DRUŽBA ni ne mikro, ne majhna ali srednja družba.

Je uporaba instrumentov izterjave in izvršbe prinesla pozitivne učinke – se je poplačilo terjatev povečalo?

Ali je uporaba izvršbe ali izterjave negativno vplivala na nadaljnje poslovno sodelovanje z vašim partnerjem?

Ali so vaši lastniki tujci? Se v tem primeru prej poslužujete ukrepov izterjave in izvršbe? Imajo tako vaši lastniki drugačno politiko upravljanja terjatev, kot domači lastniki, ki pripomore k večjemu poplačilu terjatev in preprečuje, da se neplačane terjatve sploh pričnejo »nabirati« oziroma dovolj zgodaj zaznajo, da je z dolžnikovim poslovanjem nekaj narobe? Je skladno s takšno politiko vezano tudi bolj pogosto spremljanje terjatev do vseh vrst dolžnikov?

5. Kako bi ocenili plačilno disciplino vaših poslovnih partnerjev?

Katere načine uporabljate za zavarovanje terjatev in kateri se je izkazal za najbolj učinkovitega?

Ali v primerih, ko se odločate za poslovanje z novim poslovnim partnerjem, zahtevate kakšno dokazilo, da bo sposoben sfinancirati določen projekt?

Kakšen je v praksi najpogostejši motiv neplačevanja dolžnikov, ki nimajo težav z likvidnostjo, niti niso v finančnih težavah?

B) Evidentiranje

6. Na kakšen način pri evidentiranju terjatev ločite med terjatvami, ki jih imate do zdravih dolžnikov, dolžnikov s finančnimi težavami in dolžnikov, ki so v insolvenčnih postopkih?

Kako redno pregledujete, ali so izkazana stanja še vedno pravilna, ali pa je prišlo do sprememb na strani dolžnika?

7. Ali oblikujete popravek vrednosti terjatev?

Kako pogosto oblikujete popravke vrednosti?

Na podlagi česa oblikujete popravke vrednosti terjatev, imate navedeno zapisano v računovodskih usmeritvah?

8. Kolikšen delež med terjatvami predstavljajo sporne oziroma dvomljive terjatve?

Kakšen je bil trend obsega tovrstnih terjatev v zadnjih treh letih?

9. Ste seznanjeni s procesnimi zahtevami prijave terjatev v insolvenčne postopke?

Opravljate prijave sami ali imate za to pooblaščen osebo?

10. Se je delež odpisa terjatev zaradi povečanega števila insolvenčnih postopkov v zadnjih letih povečal?

11. V kolikšnem deležu so bile vaše terjatve poplačane do dolžnikov, ki so zapadli v enega od insolvenčnih postopkov?

Ste poskušali spore reševati tudi izvensodno?

Koliko časa je povprečno trajalo, da se je postopek zaključil

