

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**FINANČNO NAČRTOVANJE IN PLAČILNA NEDISCIPLINA V
MAJHNIH PODJETJIH**

Ljubljana, junij 2016

ERIKA FORTUNA

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Erika Fortuna, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom FINANČNO NAČRTOVANJE IN PLAČILNA NEDISCIPLINA V MAJHNIH PODJETJIH, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko prof. dr. Andreja Cirman

IZJAVLJAM

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

Ljubljani, dne 19. 07. 2016

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 PLAČILNA NEDISCIPLINA	2
1.1 Pojem plačilne nediscipline	2
1.2 Problem in razširjenost plačilne nediscipline v Sloveniji.....	3
1.3 Vzroki plačilne nediscipline	6
1.4 Znaki plačilne nediscipline	7
1.5 Posledice plačilne nediscipline za podjetja.....	9
1.5.1 Postopek prisilne poravnave	10
1.5.2 Stečaj.....	10
1.5.3 Likvidacija	11
2 ZAKONSKO UREJANJE PLAČILNE NEDISCIPLINE.....	12
2.1 Evropska direktiva 2011/7/EU o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih.....	12
2.2 Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (ZPreZP)	12
2.3 Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju.....	13
3 PREVENTIVNI UKREPI IN INSTRUMENTI ZAVAROVANJA V BOJU PROTI PLAČILNI NEDISCIPLINI	14
3.1 Preventivni ukrepi.....	15
3.1.1 Bonitetne informacije	15
3.1.2 Črna lista neplačnikov	15
3.2 Oblike zavarovanja terjatev	16
3.2.1 Osebna zavarovanja	16
3.2.2 Stvarna zavarovanja.....	16
3.2.3 Plačilni mehanizmi	17
3.2.4 Nove oblike zavarovanja	18
3.3 Druge pogodbene oblike zavarovanja	19
4 FINANČNO NAČRTOVANJE	19
4.1 Opredelitev in pomen finančnega načrtovanja	19
4.2 Vrste finančnega načrtovanja.....	20
4.2.1 Načrtovanje dobička	20
4.2.2 Dolgoročno načrtovanje.....	20
4.2.3 Kratkoročno načrtovanje	21

4.3	Finančno načrtovanje in velikost podjetja	22
4.4	Orodja finančnega načrtovanja	23
5	FINANČNO NAČRTOVANJE V MAJHNEM PODJETJU	24
5.1	Posebnosti finančnega načrtovanja v majhnih podjetjih	24
5.2	Vloga in pomen računovodstva in računovodskih informacij za odločanje v podjetju	25
6	EMPIRIČNA ANALIZA	26
6.1	Namen in cilji analize	26
6.2	Metoda in predstavitev vzorca ankete	27
6.3	Predstavitev rezultatov in analiza ankete	27
6.3.1	Splošno o podjetju in respondentu	27
6.3.2	Stanje plačilne nediscipline	28
6.3.3	Boj proti posledicam plačilne nediscipline	31
6.3.4	Pomen in vloga finančnega načrtovanja	34
7	SKLEP	37
	LITERATURA IN VIRI	39

PRILOGA

KAZALO TABEL

Tabela 1:	Križna tabela – zamujanje podjetja s plačili in zamujanja kupcev podjetja	30
-----------	---	----

KAZALO SLIK

Slika 1:	Povprečno število začetih stečajnih postopkov od leta 2009 do 2015	4
Slika 2:	Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti nad pet dni in povprečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad pet dni od leta 2008 do leta 2015	5
Slika 3:	Pravne osebe z dospelimi neporavnanimi obveznostmi v letu 2015 po mesecih	6
Slika 4:	Trenutno število zaposlenih v podjetju	27
Slika 5:	Glavna dejavnost podjetja	28
Slika 6:	Položaj respondenta v podjetju	28
Slika 7:	Opredelitev plačilne nediscipline	29
Slika 8:	Plačevanje obveznosti v podjetju	29
Slika 9:	Poravnavanje dolžnikovih obveznosti	30

Slika 10: Razlogi za plačilno nedisciplino v podjetju.....	30
Slika 11: Aktivnosti za izboljšanje plačilne nedisciplin v podjetju	31
Slika 12: Koliko terjatev do kupcev imate zavarovanih?	32
Slika 13: Instrumenti zavarovanja terjatev	32
Slika 14: Rešitve za zmanjšanje plačilne nedisciplin	33
Slika 15: Kdo v največji meri pripravlja finančne načrte?	34
Slika 16: Odnos podjetja do finančnega načrtovanja.....	35
Slika 17: Pomen finančnega načrtovanja v podjetju.....	35
Slika 18: Trditve o finančnem načrtovanju.....	36
Slika 19: Oblikovanje finančnih načrtov	36
Slika 20: Za kakšno obdobje finančno načrtujete?	37
Slika 21: Analiziranje med načrtovanim in uresničenim finančnim stanjem.	37

UVOD

Plačilna nedisciplina je prisotna v našem sistemu že desetletja in se je z leti samo stopnjevala. S stopnjevanjem plačilne nediscipline nastajajo problemi s plačilno sposobnostjo, likvidnostjo in s financiranjem nadaljnega razvoja podjetja. Podjetja morajo zato najti ustrezen sistem za preprečevanje in zmanjšanje neplačanih terjatev in hkrati paziti, da niso sama povzročitelj plačilne nediscipline. Potrebno je pravočasno reagiranje, ustrezen nadzor nad terjatvami, ustrezno zavarovanje terjatev, ustrezno preverjanje bonitet poslovnih partnerjev in zgraditev ustreznega informacijskega sistema za ustrezno in učinkovito finančno načrtovanje.

Finančno načrtovanje je del finančne funkcije podjetja, ki v podjetju nosi temeljno odgovornost za plačilno sposobnost podjetja in s tem za dolgoročno uspešnost. Naloga finančne funkcije je obvladovanje denarnega toka v vseh funkcijah podjetja. Finančno načrtovanje ima za podjetje velik pomen pri odločanju in prav tako pri reševanju posledic plačilne nediscipline. Dobro finančno načrtovanje v podjetju prispeva k učinkovitejšemu poslovanju in omogoča, da se podjetje izogne nepravilnim odločitvam, ki lahko podjetje pripeljejo do resnih težav, v najslabšem primeru pa do propada.

Namen naloge je predstaviti problem plačilne nediscipline ter s tem v povezavi pomen finančnega načrtovanja za majhna podjetja. Z likvidnostnimi problemi, ki vodijo v plačilno nedisciplino, se največ soočajo mikro, mala in srednja podjetja, ki so pomemben del slovenskega gospodarstva. V podjetju je potrebno poiskati ustrezne ukrepe za preprečevanje posledic plačilne nediscipline. Eno izmed orodij je finančno načrtovanje. Finančno načrtovanje je ena najpomembnejših dejavnosti, s katero si lahko podjetje zagotovi ustrezne prilive in s tem polno plačilno sposobnost v danem trenutku. Podjetju omogoča izboljšanje celotnega poslovanja in s tem lažje doseganje zastavljenih ciljev.

Diplomska naloga je razdeljena na tri sklope. V prvem sklopu, ki je razdeljen na tri poglavja, je opredeljena plačilna nedisciplina, vzroki za njen nastanek, posledice plačilne nediscipline, orodja za boj proti posledicam nediscipline ter njeno zakonsko urejanje. Drugi sklop diplomskega dela je razdeljen na dve poglavji, ki opredeljujeta in opisujeta finančno načrtovanje in pomen finančnega načrtovanja v podjetju. Tretji sklop diplomskega dela pa obsega empirični del, v katerem so predstavljeni in obrazloženi rezultati vprašalnika, s katerim sem želela odgovoriti na tri raziskovalna vprašanja:

- A. Kako se majhna podjetja borijo proti plačilni nedisciplini?
- B. V kolikšni meri se majhna podjetja zavedajo pomena in vloge finančnega načrtovanja v boju proti posledicam plačilne nediscipline?
- C. Ali podjetja načrtujejo svoje finančno stanje?

Podatki so bili analizirani s programom SPSS. Za preverjanje raziskovalnih vprašanj so bili izvedeni osnovni univariantni statistični prikazi.

Pri diplomski nalogi sem v prvem in drugem sklopu uporabila deskriptivni pristop. Opisana so znana dejstva, povzeta spoznanja, ugotovitve domačih in tujih avtorjev. Pri tem sem uporabila domačo in tujo literaturo, članke, publikacije in vire, ki so dosegljivi na internetu.

V zadnjem delu diplomske naloge so obrazloženi rezultati raziskave, pridobljeni z vprašalnikom. Raziskala sem, ali se podjetja zavedajo pomena finančnega načrtovanja in ali se borijo proti posledicam plačilne nediscipline. Raziskava je bila izvedena v mesecu aprilu in maju 2016. Vprašalnik je sestavljen iz štirih sklopov vprašanj zaprtega tipa:

- splošna vprašanja o podjetju (velikost podjetja, število zaposlenih, vrsta dejavnosti),
- stanje plačilne nediscipline (ali kupci redno plačujejo svoje obveznosti, kaj je glavni razlog plačilne nediscipline v podjetju),
- kako se podjetja borijo s plačilno nedisciplino (ali so terjatve zavarovane, kakšne instrumente zavarovanja terjatev uporablja podjetje),
- pomen in vloga finančnega načrtovanja (pomen finančnega načrtovanja v podjetju).

1 PLAČILNA NEDISCIPLINA

1.1 Pojem plačilne nediscipline

Če podjetnike vprašamo, kaj je največja težava pri poslovanju podjetja, je odgovor večine podjetnikov, da je to problem plačilne (ne)discipline. Neplačane terjatve povzročajo podjetju težave z likvidnostjo. Če se težava stopnjuje, podjetje sčasoma ne more poravnati svojih obveznosti in tako samo postane neplačnik.

Po raziskavi Banke Slovenije (2016, str. 2) je plačilna nedisciplina dejavnik, ki najbolj omejuje poslovanje srednjih, majhnih in mikro podjetij. Za plačilno nedisciplino sledijo po pomembnosti stroški proizvodnje ali dela, konkurenca, predpisi in nazadnje iskanje strank.

Pojav plačilne nediscipline, je prisoten v našem gospodarstvu že desetletja, vendar je bil značilen le za določene dejavnosti, predvsem v trgovini in gradbeništvu. S pojavom gospodarske krize leta 2008 se je pojav razširil na celotno gospodarstvo (Svenšek, 2009). Zaradi gospodarske krize se je veliko podjetij znašlo v težavah zaradi velikega upada povpraševanja in zaradi omejenega dostopa do zunanjih finančnih virov. Zmanjšanje povpraševanja in omejen dostop do bančnih kreditov sta imela negativen vpliv na denarni tok. Zmanjšanje denarnega toka je povzročilo podaljšanje plačilnih rokov med podjetji in s tem širjenje plačilne nediscipline po celotni plačilni verigi, saj so podjetja denarno odvisna eno od drugega. Plačilna nedisciplina je prizadela predvsem srednja, majhna in mikro podjetja, ki predstavljajo največji delež podjetij v slovenskem gospodarstvu. Ta podjetja so bolj ranljiva, saj so zanje značilna večja nihanja v denarnem toku; velikokrat so odvisna od majhnega števila kupcev. Poleg tega so velikokrat dobavitelji velikim podjetjem, ki imajo zaradi svoje velikosti večjo pogajalsko moč in dosegajo daljše plačilne roke.

Plačilna nedisciplina ovira tekoče poslovanje podjetja, povečuje nezaupanje med poslovnimi partnerji, je vzrok prekinitvam sodelovanja med poslovnimi partnerji, zmanjšuje in otežuje rast podjetja ter splošno gospodarsko rast in razvoj gospodarstva. Neplačevanje je začaran krog, ki v verigo neplačil potegne podjetja, s katerimi sodelujemo. Neplačilo prodanega blaga ali opravljene storitve vpliva na poslovne partnerje na tak način, da zaradi ne-prejetih plačil postanejo nelikvidni in tako ne morejo poravnati svojih obveznosti. Tako plačilno nedisciplino svojih kupcev podjetja prenašajo na svoje dobavitelje.

Plačilno nedisciplino lahko definiramo kot neupoštevanje zneskov, dogovorjenih rokov in načinov poravnavanja obveznosti (Mlinarič, 2000, str. 24). Na razvoj plačilne nediscipline, vplivajo s svojim delovanjem, različni povzročitelji, ki so (Mlinarič, 2000, str. 27):

- dolžniki
- upniki,
- država.

Dolžniki vplivajo na razvoj plačilne nediscipline s sprejemanjem večjih obveznosti kot jim omogočajo njihove finančne zmožnosti. Upniki vplivajo na razvoj plačilne nediscipline z nekritičnim uporabljanjem odloga plačila za pospeševanje prodaje brez usklajenosti s finančno funkcijo v podjetju. Država vpliva na razvoj plačilne nediscipline s svojo pravno ureditvijo, neučinkovitimi sodnimi postopki ter nedorečeno zakonodajo. Poleg dolžnikov in upnikov so po mnenju Gospodarske Zbornice Slovenije (v nadaljevanju GZS) za nedopusten zamik plačil krivi institucionalni okviri in morala poslovanja (GZS, 2010).

Plačilna nedisciplina je posledica plačilne nesposobnosti podjetja. Za oceno stanja plačilne nediscipline v gospodarstvu uporabljajo dva uveljavljena kazalnika:

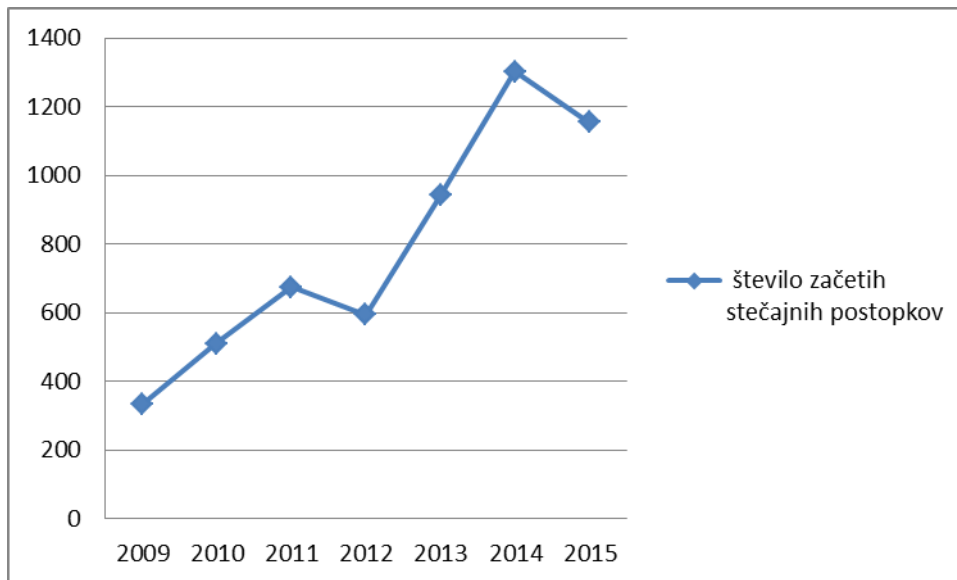
- število začelih stečajnih postopkov v določenem obdobju ter
- število podjetij z dospelimi neporavnanimi zapadlimi obveznostmi v določenem obdobju.

1.2 Problem in razširjenost plačilne nediscipline v Sloveniji

Prvi val gospodarske krize je zajel Evropo leta 2008 in je močno zaznamoval celotno gospodarstvo. Slovenija je med letoma 2008 in 2013 doživela eno največjih skrčenj gospodarske aktivnosti med državami v evroobmočju. Leta 2011 se je v Sloveniji stanje nekoliko izboljšalo, vendar se je v letu 2012 pojavil drugi val gospodarske krize, ki je bil usoden za mnoga podjetja. Razlog prvega upada gospodarske aktivnosti je bilo zmanjšanje naložb, razlog drugega vala gospodarske krize leta 2012 pa je bilo veliko zmanjšanje potrošnje (Evropska Komisija, 2015, str. 5). Celotno obdobje je zaznamovala visoka raven plačilne nediscipline.

Podatke o razširjenosti plačilne nediscipline v Sloveniji vodi Agencija za javno pravne evidence in storitve (v nadaljevanju besedila AJPES). Kritičnost razmer zaradi plačilne nediscipline v našem gospodarstvu kaže stanje na področju stečajnih postopkov. Prikazana slika v nadaljevanju kaže povprečno število začelih stečajnih postopkov za posamezno leto od leta 2009 do leta 2015.

Slika 1: Povprečno število začelih stečajnih postopkov od leta 2009 do 2015



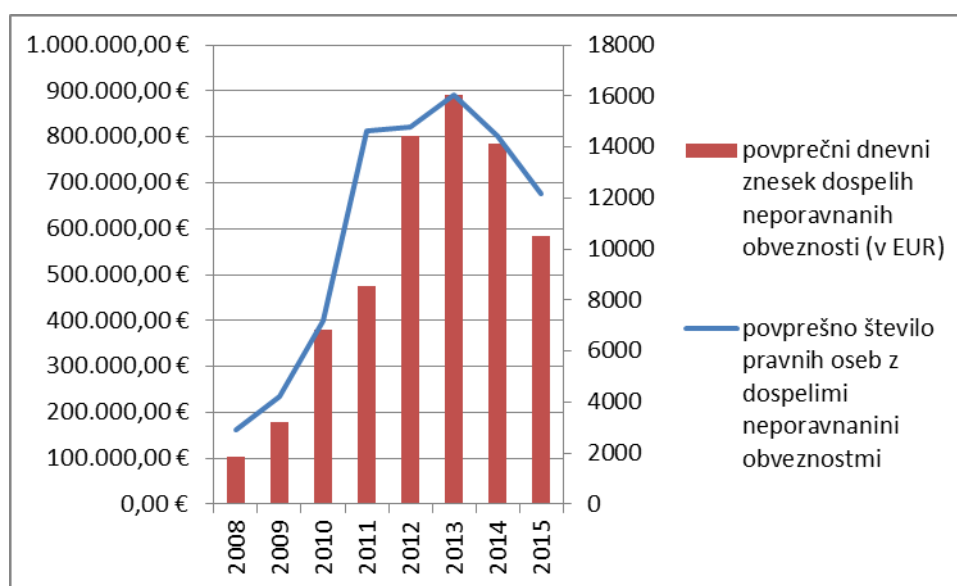
Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Statistike plačilnega prometa, b.l.c.

Iz zgornje slike je razvidno, da se je število začelih stečajnih postopkov od leta 2009 do leta 2011 naglo povečalo. Leta 2009 je bilo povprečno število začelih stečajnih postopkov pri gospodarskih družbah 332. Leta 2011 je število začelih stečajnih postopkov, narastlo na 675, kar je za 104 odstotka več, kot v letu 2009. Med letoma 2011 in 2012 je povprečno število začelih stečajnih postopkov doživelo majhen upad, nato pa je po drugem valu gospodarske krize leta 2012 do leta 2014 povprečno število začelih stečajnih postopkov strmo naraščalo. Po začetku krize leta 2008 je bilo leto 2014 rekordno s povprečnim številom 1302 začelih stečajnih postopkov. Leta 2015 je začelo število stečajev upadati, in sicer jih je bilo za deset odstotkov manj. Podatki za prvo četrletje leta 2016 kažejo, da se je trend ponovno začel obračati. V prvem četrletju 2016 je bilo v primerjavi s prvim četrletjem 2015 za pet odstotkov več začelih stečajnih postopkov.

Stanje plačilne nediscipline je v našem gospodarstvu še vedno kritično. Kritičnost razmer v gospodarstvu prikazuje tudi stanje pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad pet dni. AJPES izvaja mesečno raziskovanje o dospelih neporavnanih obveznostih poslovnih subjektov. Od zbranih poslovnih subjektov z dospelimi neporavnanimi obveznostmi AJPES izbere le tiste, ki v posameznem mesecu niti v petih zaporednih dneh niso uspeli poravnati dospelih obveznosti. Evidenca vsebuje le došlepe neporavnane obveznosti poslovnih subjektov iz naslova sodnih sklepov o izvršbi in iz naslova davčnega dolga, ne pa tudi ostalih dospelih neporavnanih obveznosti iz naslova neplačanih računov med upniki in dolžniki.

Spodnja slika prikazuje povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti nad pet dni in povprečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad pet dni od leta 2008 do leta 2015.

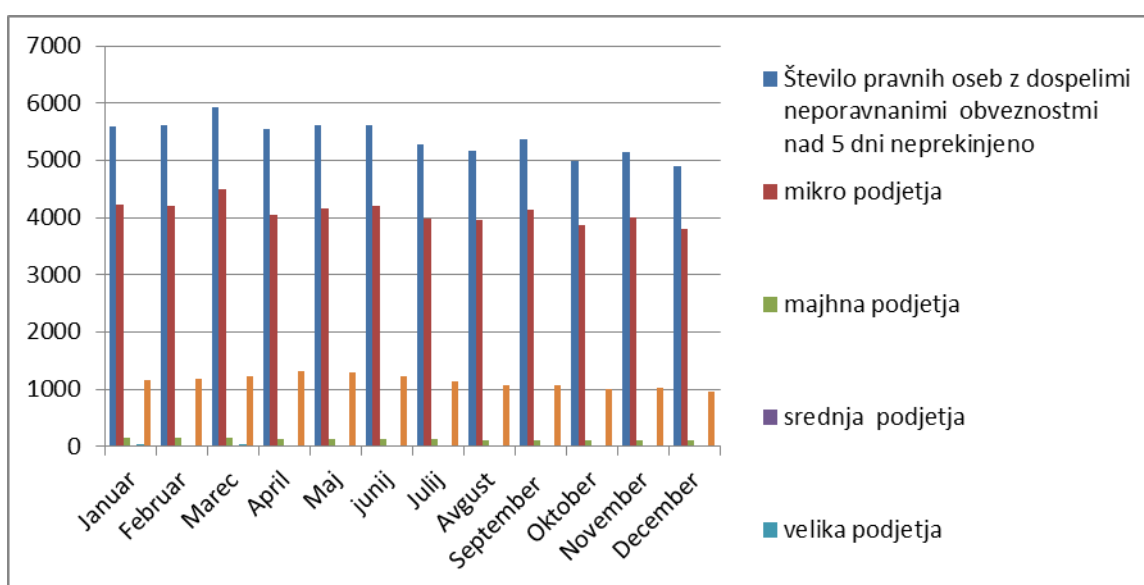
Slika 2: Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti nad pet dni in povprečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad pet dni od leta 2008 do leta 2015



Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Statistike plačilnega prometa, b.l.b.

Kot kaže graf, sta povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti med letom 2008 in 2013 in tudi povprečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi, naraščala. V tem obdobju, je bila v našem gospodarstvu prisotna izrazita plačilna nedisciplina. Iz grafa je razvidno, da se je število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad pet dni od leta 2008 do leta 2012 drastično povečalo. V letu 2013 je bilo v primerjavi z letom 2008 za 4,5 krat več pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad pet dni. Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti nad pet dni je bil leta 2013 8,6- krat večji v primerjavi z letom 2008. V letu 2014 se je trend začel zniževati. V letu 2015 je imelo število dospelih neporavnanih obveznosti nad pet dni neprekinjeno trend upadanja.

Slika 3: Pravne osebe z dospelimi neporavnanimi obveznostmi v letu 2015 po mesecih.



Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve., Statistike plačilnega prometa, b.l.a.

Podatki o dospelih neporavnanih obveznostih iz leta 2015 nam kažejo, da je bilo v januarju 5603 podjetij z dospelimi neporavnanimi obveznostmi. Od tega je bilo 4221 mikro podjetij in 162 majhnih podjetij, kar predstavlja 75,2 odstotka vseh podjetij. Decembra 2015 je bilo podjetij z dospelimi neporavnanimi obveznostmi 4906. Od tega je bilo 3813 mikro podjetij in 110 majhnih podjetij, kar je 79,9 odstotka vseh podjetij z dospelimi neporavnanimi obveznostmi. V primerjavi s januarjem je bilo decembra 12,44 odstotka manj podjetij, ki svojih dospelih neporavnanih obveznosti niso poravnala.

1.3 Vzroki plačilne nediscipline

Obstajajo različne delitve vzrokov za nastanek plačilne nediscipline. Po raziskavi Intrum Justitia (2015, str. 7), izvedeni v 28 državah Evropske unije, so glavni vzroki plačilne nediscipline:

- finančne težave (nelikvidnost in zadolženost) kupcev,
- namerno neplačilo kupcev,
- administrativna neučinkovitost kupcev,
- reklamacije dobavljenega blaga ali opravljene storitve.

Vzroke za plačilno nedisciplino lahko delimo na zunanje in notranje. Zunanji vzroki izhajajo iz okolja podjetja, zato podjetje nanje ne more vplivati. To so spremembe v monetarni in fiskalni politiki, konjunkturalna gibanja v gospodarstvu, spremembe relativnih cen surovin, ki jih podjetje uporablja za svojo proizvodnjo, spremembe v povpraševanju po proizvodu in podobno. Notranji dejavniki pa so tisti, na katere podjetje lahko vpliva in nastajajo znotraj podjetja. To so dejavniki, ki vplivajo na plačilno sposobnost podjetja in so povezani z delovanjem vodstva podjetja in njegove finančne funkcije. Neustrezna finančna politika, nezadostni finančni nadzor, slab nadzor, neprimerno upravljanje s tveganji, izvajanje prevelikih projektov, ki lahko v primeru propada povzročajo insolventnost podjetja kot celote, so dejavniki, ki imajo velik vpliv na poslovanje podjetja in njegovo plačilno disciplino (Bergant, 2000, str. 5).

K težavam plačilne nediscipline v majhnih podjetjih veliko prispeva slaba finančna struktura. V majhnih podjetjih prevladuje minimalni osnovni kapital predpisan z zakonom, ostalo poizkušajo financirati z dolžniškim kapitalom. Dolžniški kapital od podjetja zahteva redno odplačevanje.

Podjetja se zavedajo, da neplačane terjatve vplivajo na finančno moč, kar se izraža v problemih s plačilno sposobnostjo, likvidnostjo, sposobnostjo financiranja in nadaljnjega razvoja. Prav zato sodi nadzor in upravljanje s terjatvami do kupcev med najpomembnejše kratkoročne poslovne odločitve podjetja. Ko kupci zamujajo s plačili, se terjatve do kupcev v podjetju višajo, s tem pa se niža obratni kapital in denarni tok. Ko se podjetje ne more več financirati z lastnimi sredstvi, začne zadrževati denar v podjetju na račun obveznosti do dobaviteljev in s tem prenaša zamude plačil kupcev nanje. Majhna podjetja imajo majhne denarne tokove in nimajo rezerv, ki bi jim pomagale ob pojavu kriznih razmer, kar jih izpostavlja velikemu likvidnostnemu tveganju in nevarnosti propada.

1.4 Znaki plačilne nediscipline

Podjetje mora pri svojem poslovanju slediti načelom kratkoročne in dolgoročne plačilne sposobnosti, da bi izpolnilo pogoj plačilne discipline. Pri tem se mora podjetje zavedati pomembnosti kapitalske strukture podjetja za kratkoročno plačilno sposobnost in optimizacije kapitala za dolgoročno plačilno sposobnost.

Plačilna sposobnost pomeni sposobnost podjetja, da lahko v določenem časovnem roku poravna svoje denarne obveznosti. Temelji na sposobnosti dolžnika, da izpolni tisto, kar je dolžan. Če želi dolžnik plačati svoj dolg, pa za to nima dovolj sredstev, je plačilno nesposoben. Kratkoročna plačilna sposobnost ali likvidnost je sposobnost zagotavljanja likvidnih sredstev za pravočasno izvedbo plačil na kratki rok. Dolgoročna plačilna sposobnost ali solventnost je sposobnost podjetja gospodariti z viri in naložbami in s tem zagotavljati dolgoročno sposobnost poravnave vseh svojih obveznosti.

Povečanje tveganja za plačilno nedisciplino se kažejo v spremembi plačilne sposobnosti podjetja. Prve znake težav je možno opaziti na osnovi preteklih dogajanj in na osnovi načrtovanega v podjetju. Informacije, ki vlivajo na plačilno sposobnost podjetja, lahko razdelimo na tiste, ki vplivajo na zmanjšanje dolgoročne plačilne sposobnosti, in tiste, ki vplivajo na zmanjšanje kratkoročne plačilne sposobnosti.

Informacije, ki vplivajo na zmanjšanje dolgoročne plačilne sposobnosti, so (Bergant, 2000, str. 1504):

- zmanjšanje trajnega kapitala podjetja,
- zmanjšanje dobičkonosnosti poslovanja iz osnovne dejavnosti,
- poslovanje z izgubo,
- zmanjšanje denarnega toka,
- povečanje stopnje zadolženosti,
- zmanjšanje obratnega kapitala podjetja,
- povečanje potrebe po obratnem kapitalu podjetja,
- povečanje primanjkljaja obratnega kapitala podjetja (kapitalska neustreznost) in
- povečanje tveganj v poslovanju.

Informacije, ki kažejo na resne težave v podjetju in vplivajo na zmanjšanje kratkoročne plačilne sposobnosti, so (Bergant, 2000, str. 1504):

- primanjkljaj razpoložljivih denarnih sredstev v primerjavi z zapadlimi obveznostmi,
- presežek odtokov sredstev nad pritoki v določenem časovnem obdobju,
- povečanje stopnje zadolženosti v kratkoročnem obdobju.

Informacije izhajajo iz preteklega in načrtovanega finančnega položaja podjetja. Prve težave podjetja lahko na podlagi teh informacij ugotovimo že iz sistema finančnega načrtovanja podjetja. Zato je sistem načrtovanja ključen dejavnik za uspešno poslovanje podjetja.

1.5 Posledice plačilne nediscipline za podjetja

Temeljni cilj podjetja po Mramorju (2002, str. 39) je njegova dolgoročna rast ob doseganju največje tržne vrednosti kapitala. Pogoj za doseg tega cilja je dolgoročna plačilna sposobnost podjetja.

V podjetju stalno poteka preoblikovalni proces. Preoblikovalni proces predstavlja potreben čas, da se finančna sredstva, vložena v proizvodnjo, povrnejo v obliki likvidnih sredstev (Brigham & Davis, 2002, str. 700). Proces je sestavljen iz petih korakov:

- nakup materiala (nastane obveznost do dobavitelja),
- proizvodni proces (nastane obveznost do zaposlenih),
- prodaja proizvodov (nastane terjatev do kupcev),
- plačilo dobaviteljem in zaposlenim (prenehata obveznost od dobaviteljev in zaposlenih),
- prejem plačila za prodane proizvode (preneha terjatev do kupcev).

Trajanje procesa kroženja denarja je vsota trajanja obrata zalog, to je časa, ki preteče od nabave materiala do prodaje končnih proizvodov, in trajanja obrata sredstev, ki je čas, ki preteče od prodaje proizvoda do prejema plačila zanj, zmanjšana za čas trajanja odloga plačila (Brigham & Davis, 2002, str. 701-702). Podjetje lahko predvidi, koliko časa bo moralo financirati proizvodnjo iz lastnih sredstev. Za podjetje je najbolje, da je ta čas čim krajši. V razmerah plačilne nediscipline se proces kroženja denarja podaljšuje, saj se z zamudami plačil podaljšuje obrat sredstev.

V primeru tekočega proizvodnega procesa se lahko zatakne samo pri spreminjanju terjatev v likvidna sredstva, kar je odvisno od plačilnih navad kupcev. Če podjetje ne uspe izterjati svojih terjatev, nastopi motnja v krožnem toku poslovanja, saj podjetje ni odvisno samo od denarnega toka, ki izvira iz poslovne dejavnosti, ampak si pomaga tudi s tujim financiranjem. Tuje financiranje pomeni za podjetje višje, dodatne stroške. V času finančne krize prihaja v podjetju do daljših odlogov plačil, zaradi česar lahko podjetje zaide v resne finančne težave.

Če se začnejo v podjetju pojavljati težave in podjetje začne razmišljati o morebitnem prenehanju poslovanja, mora narediti diagnozo nastajajoče krize in sprejeti ukrepe za ugotovitev vzrokov nastale krize. Znaki krize v podjetju so: naraščajoča izguba, padanje obsega prodaje, povečanje zadolženosti, padec likvidnosti, veliko zmanjšanje tržnega deleža.

Insolvenčno pravo je skupek pravil, ki zajema stečajno pravo, pravo prisilne poravnave in pravo, ki ureja posebne insolvenčne postopke. Pravila insolvenčnega prava uporabljajo, kadar pri dolžniku nastopi finančno stanje, zaradi katerega je ogrožena njegova dolgoročna plačilna sposobnost ali je že postal dolgoročno plačilno nesposoben (Plavšak, 2000, str. 2).

Leta 2007 je bil sprejet nov zakon Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (Ur.l. RS, št. 13/2014, v nadaljevanju besedila ZFPPIPP), ki je nadomestil prej veljavna Zakon o finančnem poslovanju podjetij in Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji. Ta zakon ureja finančno poslovanje pravnih oseb, postopke zaradi insolventnosti nad pravnimi in fizičnimi osebami in postopke prisilnega prenehanja pravnih oseb. Novi zakon spreminja postopke zaradi insolventnosti tako v formalnem kot tudi vsebinskem in izkustvenem smislu.

ZFPPIPP (Ur.l. RS, št. 13/2014) ureja naslednje postopke:

- postopek prisilne poravnave,
- stečaj nad pravno osebo,
- osebni stečaj,
- stečaj zapuščine,
- prisilno likvidacijo,
- izbris iz sodnega registra brez likvidacije.

1.5.1 Postopek prisilne poravnave

Prisilna poravnava je poskus sanacije podjetja. Prisilna poravnava spada med reorganizacijske insolvenčne postopke. Poglavitni namen prisilne poravnave je odpraviti insolventnost oziroma prezadolženost, zaradi katere bi se lahko začel stečaj podjetja. Postopek predlaga sam dolжник na sodišču z namenom poplčila svojih obveznosti. Vodstvo podjetja poda predlog za doseganje plačilne sposobnosti, zmanjšanje obveznosti, dokapitalizacije. Naloga poslovodstva je, da sproži postopek prisilne poravnave, če verjame, da so možnosti sanacije podjetja velike. V stečajnem postopku podjetje poravnava svoje obveznosti in prepreči stečaj. Če je prisilna poravnava uspešna, je mogoče ohraniti zdravo jedro podjetja. Večina podjetij si zato želi prisilne poravnave, ker naj bi ta v podjetju ponovno vzpostavila kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobnost. Če je podjetje v prisilni poravnavi uspešno prestrukturirano, se kažejo pozitivni učinki nadaljevanja poslovanja in tako tudi ohranitve delovnih mest.

1.5.2 Stečaj

Stečajni postopek je posebna oblika izvršilnega postopka, ki se opravi nad celotnim premoženjem dolžnika z namenom enakomernega in sočasnega poplčila vseh upnikov. Pomeni dokončno prenehanje dolžnikovih pravnih razmerij in prenehanje obstoja podjetja.

Razloga za sprožitev stečajnega postopka sta lahko insolventnost in prezadolženost. Insolventnost je finančni položaj dolžnika, v katerem ta dalj časa iz tekočih likvidnih prilivov ni sposoben poravnati svojih tekočih zapadlih obveznosti (Prelič, 1999, str. 4). Insolventen je tisti dolžnik, ki je kreditno nesposoben. Vse dokler ima dolžnik pri banki možnost najemanja kredita, ni insolventen. Prezadolženost nastopi takrat, kadar so dolžnikove obveznosti večje od njegovega premoženja.

Stečajni postopek se opravi nad dolžnikom, ki je dalj časa plačilno nesposoben ali prezadolžen ter v drugih primerih določenih z zakonom. Če upniku dalj časa ne poplačajo njegovih terjatev, lahko vloži tožbo na sodišče in s prisilnimi sredstvi izterja dolg. Če premoženje dolžnika ne zadošča za poplačilo celotnega dolga, morajo biti upniki izplačani po načelu hkratnega in sorazmernega poplačila (Prelič, 1999). Z začetkom stečajnega postopka je omejena poslovna sposobnost dolžnika, saj ta ne more sklepati pogodb in opravljati drugih poslov, katerih predmet je razpolaganje z njegovim premoženjem, ki spada v stečajno maso.

1.5.3 Likvidacija

Likvidacija je postopek za prenehanje gospodarske družbe. Poteka po likvidacijskem postopku. Zakon določa, kdo predlaga začetek likvidacijskega postopka. Če zakon ne določa, kdo predlaga začetek likvidacijskega postopka, ga predlaga oseba ali organ, ki je sprejel odločitev o prenehanju pravne osebe. Likvidacijski postopek se začne na sodišču po uradni dolžnosti, če je bila s pravnomočno odločbo ugotovljena ničnost vpisa v sodni register.

Namen likvidacije je razdelitev premoženja podjetja in izbris podjetja iz sodnega registra družb. Poznamo redno ali prisilno likvidacijo. Pri redni likvidaciji podjetja preneha, ko sklep o prenehanju sprejmejo družbeniki. Pri prisilni likvidaciji pa sklep o prenehanju sprejme sodišče, če so podani zakonski razlogi (Računovodstvo Pavliha, 2016).

2 ZAKONSKO UREJANJE PLAČILNE NEDISCIPLINE

2.1 Evropska direktiva 2011/7/EU o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih

Evropsko direktivo 2000/35/EU o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih sta leta 2000 objavila Evropski parlament in Svet Evrope. Namen direktive je bil vzpostaviti boljšo plačilno disciplino med podjetji ter med podjetji in javnimi organi. V desetletnem obdobju se direktiva ni obnesla in plačilne navade v EU se niso spremenile. Zaradi plačilne nediscipline je veliko podjetij zašlo v likvidnostne težave: to so bila predvsem majhna in srednja podjetja. Podjetje v likvidnostnih težavah potrebuje zunanje vire financiranja, ki so v razmerah gospodarske krize omejeni. Veliko podjetij je postalo insolvenčnih, saj plačilna nedisciplina preko likvidnosti vpliva na konkurenčnost in dobičkonosnost podjetij. Zaradi neučinkovitosti direktive 2000/35/EU je bila sprejeta nova direktiva 2011/7/EU, ki je staro nadomestila (Voller & Molling, 2015, str. 4-9).

Prenovljena direktiva določa najdaljši dovoljeni 60- dnevni plačilni rok, uvedla je fiksno nadomestilo za izterjavo in zamudne obresti kot obvezujoče sestavine. Pri poslovanju z državnimi institucijami je določen plačilni rok 30 dni.

Ob pravilnem izvajanju direktive naj bi ta bistveno pripomogla k boljši likvidnosti podjetij in s tem k zaposlovanju ter rasti. Pri zaustavljanju plačilne nediscipline je vsako podjetje ključnega pomena. Direktiva je del evropskega Akta za mala podjetja, obsežnega nabora ukrepov, načrtovanih za izboljšanje poslovanja malih in srednjih podjetij.

2.2 Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (ZPreZP)

Leta 2011 je bil v Sloveniji sprejet paket treh zakonov za izboljšanje plačilne discipline:

- Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (v nadaljevanju besedila ZPreZP),
- Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o davku na dodano vrednost (v nadaljevanju besedila ZDDV) in
- Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o javnem naročanju (v nadaljevanju besedila ZJN).

Paket treh zakonov naj bi okrepil plačilno disciplino in vzpostavil ponovno ravnovesje v gospodarstvu.

Direktivo 2011/7/EU so prenesli v slovenski pravni red z Zakonom o preprečevanju zamud pri plačilih (Ur.l. RS, št. 57/2012, v nadaljevanju ZPreZP) z določenimi prilagoditvami. Uporabljajo jo za pogodbe med podjetji ter med podjetji in javnimi organi, ko mora ena stran dobaviti blago ali opraviti storitev, druga stran pa mora poravnati obveznost, ki iz tega razmerja nastane. S sprejetjem zakona je uzakonjen najdaljši dopustni rok za plačevanje računov. Zakon določa, da pogodbeni plačilni roki med podjetji ne smejo biti daljši od 60 dni, med podjetji in javnimi organi pa ne daljši od 30 dni. Upnik je v primeru zamude upravičen do zamudnih obresti, do nadomestila stroškov izterjave v višini 40 EUR ter do povračila dejanskih stroškov izterjave. Upnikom je zagotovljena pravica do zavarovanja zapadle terjatve, tako da uveljavljajo pridržek lastninske pravice na zadevnem blagu (ZPreZP, Ur.l. RS, št. 57/2012).

Zakon uvaja (ZPreZP, Ur.l. RS, št. 57/2012) :

- dodaten instrument za preprečevanje zamud, to je večstranski pobot,
- register protestiranih menic zaradi neplačila, ki ga vodi AJPES. Register je javno dostopen in je neke vrste črna lista neplačnikov.
- Nov instrument zavarovanja plačila-izvršnico, ki jo bomo opisali v nadaljevanju diplomskega dela.

2.3 Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju

V slovenskem pravu so bili insolvenčni postopki urejeni do leta 2010 z Zakonom o finančnem poslovanju podjetja (Ur.l. RS, št. 57/2012 v nadaljevanju ZFPP), v Zakonu o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji ter v Zakonu o gospodarskih družbah. Od 01. 10. 2008 to področje ureja Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (Ur.l. RS, št. 13/2014, v nadaljevanju ZFPPIPP). Novi zakon naj bi odpravil pomanjkljivosti prejšnjih dveh zakonov, uvedel nove institute in uredil področja, ki so bila v prejšnjih zakonodajah pomanjkljiva. Zakon na enem mestu ureja:

- finančno poslovanje družb in drugih oseb,
- vse postopke zaradi insolventnosti nad pravnimi in fizičnimi osebami, ki obsegajo postopek prisilne poravnave in stečajni postopek nad pravno osebo, postopek osebnega stečaja in postopek stečaja zapuščine,
- postopek prisilnega prenehanja pravnih oseb, ki obsega prisilno likvidacijo, izbris iz sodnega registra pravnih oseb.

Prvi del zakona se predvsem osredotoča na pravila o finančnem poslovanju družb in drugih pravnih oseb, povezan pa je tudi s pravili o obveznostih družb in njihovih poslovodstev, ki jih uporabljajo, če družba postane insolventna.

3 PREVENTIVNI UKREPI IN INSTRUMENTI ZAVAROVANJA V BOJU PROTI PLAČILNI NEDISCIPLINI

V bilancah stanja podjetja predstavljajo terjatve velik delež. Ker je vsaka terjatev lahko rizična, morajo podjetja poznati tveganja, ki so povezana s poslovanjem, in se pred temi tveganji uspešno zavarovati. Eden od načinov za zmanjšanje ali odpravo tveganj povezanih s plačilno nedisciplino je učinkovito upravljanje s terjatvami in njihovo ustrezno zavarovanje. Vsaka od možnosti povzroča podjetju določene stroške. Ti stroški so pogosto razlog, da teh instrumentov zavarovanja podjetja ne uporabljajo. Pomembno je poznati preventivne ukrepe in instrumente, s katerimi se lahko podjetja poskusijo izogniti in zavarovati pred plačilnimi težavami v odnosih s poslovnimi partnerji. Upravljanje s tveganji je najboljši način za odpravo tveganj povezanih s plačilno nedisciplino.

Zavarovanje terjatev pomeni za podjetje poslovno varnost in poveča konkurenčnost podjetja ter izkazuje odgovoren odnos do lastnikov podjetja. Terjatev je potrebno zavarovati, kadar (Brez pričakovanega plačila ni pričakovanega denarnega toka, sledi lahko celo insolventnost, 2016):

- te predstavljajo velik delež v sestavi premoženja podjetja,
- ko podjetje posluje na odloženo plačilo in ima širok krog kupcev, katerih posojilno sposobnost je težko preverjati,
- ko je velik del prodaje vezan na majhno število kupcev,
- ko gre za prodajo novim kupcem,
- ko je na trgu močna konkurenca, ki ponuja ugodne cene in plačilne pogoje.

Za zavarovanje tveganj, povezanih s plačilno nedisciplino, najpogosteje uporabljajo naslednje oblike zavarovanja (Jamnik & Sibirčič, 2009):

- zastavno pravico na premičninah (ročna zastava),
- zastavno pravico na nepremičninah (hipoteka),
- poroštvo,
- menico.

3.1 Preventivni ukrepi

Če podjetje kupca ne pozna, je potrebno najprej preveriti, kako kupec posluje. Potrebno je preveriti bilance novega kupca, s poudarkom na obratnem kapitalu. Če je boniteta podjetja slaba, je potrebno preveriti možnosti zavarovanja plačila terjatve ali zahtevati od kupca predplačilo. Če kupec ne privoli v predplačilo in terjatev ne zavarujemo, je priporočljivo za podjetje, da sklepa le majhne posle, ki ne bodo ogrozili obstoja podjetja. Za podjetje je prav tako priporočljivo, da ni odvisno samo od enega kupca. Vrsta zavarovanja je odvisna od različnih dejavnikov, kot so sedež kupca, velikost sklenjenega posla, bonitetne ocene kupca, predhodnih izkušenj s kupcem in podobno (Galič, 2013).

3.1.1 Bonitetne informacije

Pred sklenitvijo posla in pogodbe je priporočljivo zbrati podatke o pogodbenem partnerju in predmetu pogodbe ter oceniti stopnjo poslovnega tveganja. Nujni so podatki o finančni moči podjetja, likvidnosti, kreditni sposobnosti, zadolženosti, terjatvah. Na tak način ugotovimo riziko bodočega posla. Podjetja se na podlagi pridobljenih informacij odločajo o plačilnih pogojih ter v pogodbo vključijo določena varovala, ki zmanjšujejo tveganje neplačil.

Boniteta je uveljavljen vir informacij za podjetja. Velikokrat se lahko podjetja na podlagi bonitet izognejo izgubi, ki bi nastopila v primeru, če bi sodelovali s podjetjem, za katerega je bila ugotovljena slaba boniteta. Bonitetna ocena je skupek vseh informacij, ki so pomembne za ocenitev kreditne sposobnosti podjetja. Vsebuje informacije o premoženjskem in finančnem položaju, plačilni disciplini, o morebitnih blokadah transakcijskih računov in druge pomembne informacije o podjetju (Boniteta podjetja se spreminja, 2016).

Boniteta je ocenitev celovitega položaja podjetja oziroma ugotavljanje trdnosti podjetja, aktivnosti, proizvodnih in razvojnih programov, položaja na trgu, kreditne in poslovne sposobnosti ter likvidnosti podjetja (Habjan, Kosec & Žavbi, 1991, str. 51).

3.1.2 Črna lista neplačnikov

Črna lista neplačnikov je zbirka podatkov o neplačnikih, ki imajo dospele neporavnane obveznosti nad pet dni. Tako evidenco vodi agencija AJPES.

3.2 Oblike zavarovanja terjatev

Vprašanje zavarovanja pred nepravilno izpolnitvijo, neizpolnitvijo oziroma neplačilom ter rizikom izgube dela terjatve v stečajnem postopku so temeljna vprašanja vsakega pogodbenega razmerja, v katerega vstopajo podjetja. Posebej problematična so ta vprašanja za majhna in srednja podjetja, kjer lahko neplačilo oziroma delno poplačilo terjatev privede do nelikvidnosti in v skrajnem primeru do stečajnega postopka.

Vsako podjetje mora razmisliti, kako zavarovati terjatev in si s tem zagotoviti njeno izpolnitev. Najbolj gotova in edina zanesljiva opcija je plačilo vnaprej oziroma ob nakupu (avans). V večini primerov pa podjetja sklepajo posle na odloženo plačilo. Podjetje ob tem želi zagotovilo, da bo plačilo pravočasno. V tem primeru lahko podjetje uporablja različne oblike zavarovanja terjatev.

3.2.1 Osebna zavarovanja

Poroštvo je enostransko obvezujoča pogodba, v kateri je poleg dolžnika za izpolnitev obveznosti odgovorna še ena ali več tretjih oseb. Te osebe so poroki. Če je oseb več, so vsi poroki odgovorni solidarno, kar pomeni, da lahko upnik terjata kateregakoli od njih za plačilo celotne terjatve.

Poroštvo nastane na podlagi pisne izjave poroka, da bo izpolnil zapadlo obveznost dolžnika, če je ta ne bo izpolnil do roka zapadlosti (Jamnik & Sibirčič, 2009). Poroštvo služi kot instrument zavarovanja pred neplačilom oziroma zavarovanje za primer stečajnega postopka nad dolžnikom.

Bančna garancija je instrument zavarovanja plačila, s katerim se garant obveže, da bo izplačal določen denarni znesek, če bodo izpolnjeni določeni pogoji. Izdajatelj bančne garancije je banka ali posebna finančna organizacija. Pogoj za izplačilo je najpogosteje predložitev dokumentov. Bančna garancija je sredstvo za zavarovanje plačila, ki jo najbolj uporabljajo v mednarodnih poslih večje vrednosti. Bančna garancija služi kot zavarovanje pred tveganjem neizpolnitve dogovorjenih obveznosti v pogodbi (Belingar, 2013, str. 1–10).

3.2.2 Stvarna zavarovanja

Z **zastavno pravico na premičninah ali nepremičninah** dobi upnik ob neplačilu terjatve, pravico poplačila iz vrednosti zastavljenega predmeta skupaj z ostalimi stroški in obrestmi. Podlaga je pogodba, ki jo imenujemo pogodba o ustanovitvi zastavne pravice. Zastavitelj se obveže, da bo upniku izročil neko premičnino ali prepustil pravico, da se pred drugimi upniki poplača iz vrednosti prepuščene dobrine.

Pri nepremičninah se zastavna pravica v dobro upnika vpiše v zemljiško knjigo kot hipoteka. Obstaja razlika med zastavo in hipoteko. Predmet zastavne pravice so premičnine in druge premoženjske pravice, medtem ko je predmet hipoteke nepremičnina. Zastava in hipoteka služita kot zavarovanje pred neplačilom in tudi v primeru stečaja dolžnikovega podjetja.

3.2.3 Plačilni mehanizmi

Menica je vrednostni papir, ki se nanaša na obveznost za plačilo določene vsote denarja v določenem času in na določenem kraju. Izda jo kupec, ki potrebuje kredit pri dobavitelju in mora poravnati obveznost, ko menica zapade (Turk & Melavec, 1998, str. 133).

Menica je instrument plačilnega prometa, kreditni inštrument ali instrument za zavarovanja denarnih obveznosti. Menica je z zakonom določena in v zakoniti obliki zapisana vrednostna listina. Gospodarski pomen menice je predvsem v tem, da kot kreditno sredstvo omogoča imetniku menice izkoristiti svoj kredit, hkrati pa upniku po meničnem pravu zagotavlja, da bo menično vsoto ob zapadlosti hitreje izterjal.

Dokumentarni inkaso je dokumentarna oblika plačila. Uporabljena je kot nov način financiranja in zavarovanja posla doma in v mednarodnih poslih. Uporabljajo ga zlasti stranke, ki se že poznajo (Belingar, 2013, str. 11–13). Naročnik dokumentarnega inkasa je prodajalec. Prodajalec blaga preda banki dokumente, ki dokazujejo odpremo blaga. Banka po njegovem nalogu pozove kupca, da dokumente odkupi. Kupec dokumente ob hkratnem plačilu kupnine prevzame pri banki in potem z njimi prevzame blago v namembnem kraju. Poznamo dve obliki dokumentarnega inkasa: gotovinski inkaso in dokumentarni akcept. Prednost instrumenta je v tem, da v primeru neplačila blago ostane prodajalcu.

Dokumentarni akreditiv je oblika plačila, ki ga najpogosteje uporabljajo v mednarodnih prodajnih poslih. Gre za način plačila, pri katerem banka po nalogu in za račun kupca iz temeljnega posla prevzame obveznost, da bo prodajalcu iz temeljnega posla izplačala kupnino, če ji bodo v določenem roku predložili dokumente, ki so določeni v izjavi banke o odprtju dokumentarnega akreditiva. Dokumentarni akreditiv je plačan ob predložitvi dokumentacije. Je nepreklicna obveza banke v imenu kupca, da bo plačala prodajalcu vrednost dokumentov v okviru določenega roka pod pogojem, da bo prodajalec predložil banki dokumente pod pogoji, ki so zapisani v akreditivu (Belingar, 2013, str. 41).

3.2.4 Nove oblike zavarovanja

Potreba po likvidnih sredstvih sili podjetja v prodajo svojih terjatev, saj si lahko na tak način hitreje zagotovijo likvidna sredstva. **Factoring** je poslovna transakcija, s katero podjetja priskrbijo denarna sredstva. Podjetje pride do denarnih sredstev tako, da proda poslovne terjatve faktorju. Obravnavajo jih kot vir preskrbe finančnih sredstev (Filipič & Markovič-Hribernik, 1998, str. 184). Factoring nastane na podlagi pisne pogodbe o faktoringu. Kupec, torej faktor, s tem prevzame nase tveganje plačila in nalogo izterjave dolga. Strošek faktoringa je sestavljen iz provizije in obrestne mere.

Forfaiting je finančni inštrument, ki ga uporabljajo predvsem pri izvoznih poslih. Gre za odkup dolgoročnih terjatev od proizvajalca, izvoznika investicijske opreme, s strani posebne organizacije ali banke, specializirane za te vrste poslov. S to obliko se pospešuje prodaja investicijske opreme.

Cesija pomeni odstop terjatev drugi osebi. Upnik svojo terjatev, ki jo ima proti dolžniku, prenese na tretjo osebo, to je prejemnika. Dolžnik svojo obveznost poravnava prejemniku. Upnik se odloči za cesijo ko ugotovi, da dolžnik dolgo zamuja s plačilom ali obstaja tveganje, da obveznost zaradi blokade račune ali nevarnosti stečaja sploh ne bo poravnal. Prevzem cesije je tvegan, zato mora podjetje biti pozorno na to, da je kvaliteta nove terjatve boljša od prejšnje.

Pri **asignaciji oziroma nakazilu** gre za eno najbolj razširjenih sredstev posrednega plačevanja ali kreditiranja, ki predstavlja poenostavljeno izpolnitev medsebojnih obveznosti najmanj treh pravnih oseb. Pravna oseba, ki nakazilo izda, pooblasti dve drugi pravni osebi. Eno pravno osebo pooblasti, da drugi plača, drugo pravno osebo pa pooblasti, da to plačilo sprejme. Dobavitelj z asignacijo pooblasti kupca, da za njegov račun izpolni obveznost do banke, banka pa pooblasti, da tako izpolnitev obveznosti sprejme. Na ta način sta z enim plačilom izpolnjeni dve obveznosti: kupčev dolg do dobavitelja in dobaviteljev dolg do banke (Setnikar, 2015).

Novi ZPreZP ureja novost na področju zavarovanja plačil-izvršnico. **Izvršnica** je listina, s katero se dolžnik obveže plačati določeni znesek. Upnik lahko zahteva plačilo zneska določenega z izvršnico iz katerega koli računa dolžnika, odprtega pri slovenskih bankah.

Namen izvršnice je zagotoviti upniku hitro plačilo dolga. Dolžnik lahko izda izvršnico prostovoljno ali pa upnik od dolžnika zahteva izdajo izvršnice kot pogoj za pristop k poslu, če predvideva, da mu dolžnik ne bo plačal storitev ali dobave blaga. Izvršnico mora dolžnik lastnoročno podpisati in podpis overiti pri notarju ali upravni enoti, nato izvršnico izročiti upniku, ki jo lahko predloži v plačilo tri leta od dospelosti obveznosti iz izvršnice. (Galič, 2013, str. 3).

3.3 Druge pogodbene oblike zavarovanja

Med druge pogodbene oblike zavarovanja poslovnih terjatev sodijo pogodbena kazen, penali, zamudne obresti, ara, odstop terjatve v zavarovanje. Nerednim plačilom ter plačilnim zamudam se ne more praktično izogniti nobeno podjetje. Podjetja imajo na razpolago široko paleto sredstev, ki jim omogoča izogniti se plačilno nediscipliniranim partnerjem.

4 FINANČNO NAČRTOVANJE

4.1 Opredelitev in pomen finančnega načrtovanja

Najpogostejši vzrok za propad podjetij je slabo ali neobstoječe finančno načrtovanje v podjetju. V poslovnem svetu, za katerega so na globalnem trgu, značilne stalne spremembe in velika konkurenca, je načrtovanje odločilnega pomena za preživetje in za rast podjetja. Finančno načrtovanje ima v sistemu poslovnega odločanja podjetja zelo pomembno vlogo. V finančnem načrtu se vrednostno združijo vsi delni načrti podjetja. Finančno načrtovanje je temeljna naloga finančne funkcije v podjetju. Je proces, v katerem podjetje oceni trenutno finančno stanje, načrtuje finančne tokove in ocenjuje različne posledice odločitev podjetja. Je ena najpomembnejših dejavnosti, s katero si podjetje zagotovi ustrezne prilive in s tem plačilno sposobnost, omogoča primerjavo izvedenega z načrtovanim ter na podlagi tega odpravo pomanjkljivosti. Izhodišče celotnega načrtovanja predstavlja načrt prodaje, ki ima vpliv na vse ostale načrte v podjetju. Sestavni del finančnega načrta so načrt izdatkov, ki je vezan na načrt nabave proizvodnih in drugih prvin poslovnega procesa, načrt naložb, kadrovske načrte ter načrt prejemkov, ki je vezan na načrt prodaje proizvedenih dobrin. Učinkovito finančno načrtovanje je pogoj za uspešno finančno delovanje podjetja, saj omogoča nenehni nadzor nad poslovanjem in primerjavo doseženega z načrtovanim.

Podjetje mora stalno slediti načelu kratkoročne plačilne sposobnosti, saj mora biti sposobno poravnati svoje obveznosti, zato potrebuje zadostna denarna sredstva. Finančni načrt ponuja sliko o tem, koliko sredstev prihaja v podjetje, kdaj bodo ta sredstva na razpolago, kje jih bo podjetje porabilo, koliko denarja je na razpolago in kakšno je načrtovano finančno stanje podjetja. Poleg tega je kratkoročni temelj proračunski nadzor, ki pomaga preprečiti denarni primanjkljaj.

Z ustreznim finančnim načrtovanjem je mogoče ustrezno financiranje podjetja in učinkovito nalaganje finančnih presežkov, kar je osnova za boljše rezultate podjetja (Mramor, 1993, str. 234). Finančni načrt povzroča stroške in tudi koristi. Stroške načrtovanja predstavljajo stroški dela, stroški materiala in drugi stroški, koristi pa se kažejo v :

- manjšem najemanju dragih posojil,
- naložbah prostih sredstev,

- izrabi ugodnih pogojev,
- zmanjšanju negotovosti glede plačilne sposobnosti.

Pojem finančnega načrtovanja se uporablja v ožjem in v širšem pomenu. Finančno načrtovanje v širšem pomenu obsega kratkoročno finančno načrtovanje, dolgoročno finančno načrtovanje in načrtovanje dobička (Mramor, 1993, str. 213-214). Finančno načrtovanje v ožjem smislu obsega kratkoročno in dolgoročno finančno načrtovanje.

4.2 Vrste finančnega načrtovanja

4.2.1 Načrtovanje dobička

Dobiček v tržnem gospodarstvu je kazalec zdravega poslovanja podjetja. Načrtovanje dobička se nanaša na neko prihodnje obdobje, zato je potrebno v prvi fazi določiti dolžino načrtovanega obdobja. Naslednja faza je opredelitev možnih prihodnjih vrednosti prodaje v načrtovanem obdobju. Pri tem je potrebno sodelovanje vseh oddelkov v podjetju. Celotni dobiček je sestavljen iz dobička iz poslovanja, dobička iz financiranja ter izrednega dobička.

Dobiček iz poslovanja je enak prihodkom prodaje, zmanjšanim za stroške poslovanja. Stroški poslovanja so razdeljeni na stalne in spremenljive. Ta delitev omogoča boljše načrtovanje dobička, saj si pri načrtovanju pomagamo z izkušnjami in preteklimi gibanji spremenljivih stroškov glede na obseg prodaje, kar omogoča kakovostno analizo prelomne točke.

Prelomna točka nam pove, pri kakšnem obsegu poslovanja bi bil dobiček enak nič ali pri katerem obsegu prodaje podjetje, podjetje še nima izgube iz poslovanja. Prelomna točka je določena z razmerjem med stalnimi stroški, spremenljivimi stroški in skupnimi stroški poslovanja (Mramor, 1993, str. 216).

Poleg točke preloma je za podjetje v okviru finančnega načrtovanja pomembno poznavanje stopnje celotnega vzvoda. Stopnja celotna vzvoda predstavlja relativno spremembo celotnega dobička podjetja v primerjavi s spremembo obsega prodaje. Stopnja celotnega vzvoda predstavlja zmnožek stopnje poslovnega in stopnje finančnega vzvoda.

4.2.2 Dolgoročno načrtovanje

Cilj dolgoročnega finančnega načrtovanja je identificirati:

- koliko kapitala bo potrebnega za doseganje ciljev podjetja,
- koliko od tega kapitala bodo predstavljali zunanji viri.

Vsako podjetje se financira iz dveh virov: iz dolžniškega in lastniškega kapitala, s čimer je določena kapitalska struktura podjetja. Z dolgoročnim finančnim načrtovanjem podjetje določa kapitalske potrebe in s tem strukturo kapitala. Dolgoročno finančno načrtovanje obsega investicijsko načrtovanje, načrtovanje dolgoročnega financiranja in dividendno politiko podjetja. Z dolgoročnim finančnim načrtovanjem podjetje zagotavlja dolgoročno plačilno sposobnost podjetja ali solventnost. Gre za finančno planiranje potrebnih finančnih sredstev za celotno obdobje in za celotno podjetje. Navadno gre za načrtovanje za obdobje daljše od enega leta.

4.2.3 Kratkoročno načrtovanje

Pri kratkoročnem finančnem načrtovanju gre za načrtovanje za obdobje krajše od enega leta. Gre za kratkoročno načrtovanje denarnega toka podjetja. Načrt denarnih tokov prikazuje prejemke in izdatke podjetja za posamezno obdobje. Cilj kratkoročnega načrtovanja je zagotavljanje kratkoročne plačilne sposobnosti podjetja ali likvidnosti. Podjetje kratkoročno načrtuje, da ugotovi, ali bo njegova likvidnostna rezerva zadostovala za pokrivanje potreb po denarju v obdobju, ko odtoki denarja presegajo pritoke ali pa bo moralo najeti zunanje vire. Pred izvedbo kratkoročnega finančnega načrtovanja mora podjetje določiti elemente finančnega načrtovanja. Navadno so to vsa sredstva, na katera lahko podjetje vpliva z namenom doseganja cilja, to je plačilne sposobnosti podjetja. Elementi, ki so obvladljivi pri kratkoročnem finančnem načrtovanju so:

- stanje denarnih tokov
- tokovi denarnih sredstev (prilivi in odlivi),
- kratkoročne finančne naložbe.

Povečanje denarnih sredstev si lahko podjetje zagotovi s prodajo proizvodov, blaga ali storitev, s prodajo osnovnih sredstev ali pa s povečanjem lastniškega kapitala podjetja ali dolga. Podjetje si lahko zagotovi plačilno sposobnost z zadržanjem denarnih sredstev v podjetju, pri čemer je mišljeno predvsem zmanjšanje stroškov poslovanja. Učinkovito obvladovanje stroškov je možno le na osnovi spremljanja denarnih tokov.

Načrt denarnih tokov služi za izvajanje nadzora nad finančnim poslovanjem s primerjanjem načrtovanih tokov z dejanskimi. Omogoča predvideti, kdaj se bo pojavil presežek denarja in koliko časa bo trajal. Na podlagi tega lahko načrtujejo kratkoročne finančne naložbe, ki bodo povečale prihodke ali zmanjšale zunanje vire financiranja.

4.3 Finančno načrtovanje in velikost podjetja

Podjetja se delijo na majhna, srednja in velika, vendar kaže, da ne obstaja splošno veljavno enotno merilo delitve. V Sloveniji je najbolj uporabljena klasifikacija, ki temelji na Zakonu o gospodarskih družbah. Po 55. členu Zakona o gospodarskih družbah-II (Ur.l. RS, št. 55/2015, UPB št. 14, v nadaljevanju ZGD) je podana razdelitev podjetij na mikro, majhna, srednja in velika podjetja po naslednjih kriterijih:

- povprečno število delavcev v poslovnem letu,
- čisti prihodki od prodaje in
- vrednost aktive.

Mikro podjetje je podjetje, ki izpolnjuje dve od spodnjih meril:

- povprečno število zaposlenih v poslovnem letu ne presega deset zaposlenih,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 700.000 evrov in
- Vrednost aktive ne presega 350.000 evrov.

Majhno podjetje je podjetje, ki ni mikro podjetje in izpolnjuje dve od teh meril:

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 50,
- čist prihodki od prodaje ne presegajo 8.000.000 evrov in
- vrednost aktive ne presega 4.000.000 evrov.

Srednje podjetje je podjetje, ki ni mikro ali majhno podjetje, po prejšnjih dveh odstavkih in izpolnjuje dve od teh meril:

- povprečno število zaposlenih v poslovnem letu ne presega 250,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 40.000.000 evrov in
- vrednost aktive ne presega 20.000.000 evrov.

Veliko podjetje je podjetje, ki ni mikro, majhno ali srednje.

Mikro, majhna in srednja podjetja skupaj označujemo kot MSP. Glavna razlika med MSP in velikimi podjetji je predvsem ta, da MSP niso specializirana v posameznih poslovnih funkcijah, kot so velika. Stopnja formalizacije pri nadzoru, komunikaciji in koordinaciji je nizka. Zaradi nizke stopnje specializacije in nizke formalizacije se v MSP funkcije zaposlenih kopičijo in podjetniki ali njihovi zaposleni opravljajo več različnih del. To od zaposlenih zahteva široka znanja na številnih področjih (Mayr, 2005).

Finančno načrtovanje v velikem podjetju se izvaja v okviru finančnega oddelka ali službe, ki ga vodi finančni direktor. Finančnik je ustrezno strokovno usposobljen za izvajanje svojih nalog. Vloga finančnika v strateškem planu podjetja je narediti dolgoročni finančni in kratkoročni finančni načrt (Shapiro & Balbirer, 2000, str. 62).

Finančna funkcija v podjetju je odgovorna za določanje in uresničevanje finančnih ciljev v podjetju. Ključne naloge so zagotavljanje kratkoročne in dolgoročne plačilne sposobnosti podjetja, zagotavljanje poslovne neodvisnosti podjetja, skrb za zmanjšanje tveganja v podjetju ter posledično prispevanje k dolgoročni donosnosti lastniškega kapitala. Finančna funkcija mora skrbeti za usklajeno delovanje vseh ostalih funkcij v podjetju. Poleg usklajevanja z ostalim funkcijami mora finančnik poznati in spremljati tudi dogajanje v gospodarstvu. Pri svojih odločitvah mora upoštevati inflacijska pričakovanja, višino obrestnih mer in morebitne spremembe, gibanje deviznih tečajev, položaj panoge, v kateri podjetje deluje, svetovne cene na področju surovin in ostale dejavnike, ki bi utegnili vplivati na poslovanje podjetja (Mramor, 2002). Finančna funkcija je tesno povezana z računovodstvom, saj podatki iz računovodstva v veliki meri vplivajo na sprejemanje odločitev in izvajanje finančne funkcije.

Majhna podjetja so pomemben del slovenskega gospodarstva. Zaradi svoje velikosti nimajo vpliva na okolje, zato se morajo stalno prilagajati spremembam, če želijo preživeti. Zaposlenih v majhnem podjetju je malo. Prisotno je pomanjkljivo znanje o vodenju podjetja, planiranja skoraj ni. Največji vpliv v podjetju imajo lastniki.

Uspešnost podjetja, je kot pri velikih tudi pri majhnih podjetjih, odvisna od kvalitete poslovnih odločitev. Poslovne odločitve pa so odvisne od kvalitete informacij. Informacije izhajajo iz računovodstva. Lastnik majhnega podjetja ima na izbiro različne možnosti za izvajanje računovodstva. Lastnik lahko zaposli računovodjo, najame računovodski servis ali pa sam poskrbi za računovodstvo. Redki so podjetniki, ki znajo in si upajo sami voditi računovodstvo, zato majhna podjetja za vodenje računovodstva večinoma najemajo računovodski servis, ker je to preprosteje in ceneje, kot da bi to delo opravljali lastniki sami ali, da bi zaposlili računovodjo.

4.4 Orodja finančnega načrtovanja

V podjetju je potrebno natančno načrtovati bodoče prejemke in izdatke. Denarja mora biti na razpolago le toliko, da lahko pokrivamo tekoče obveznosti, saj preveč denarja zmanjšuje gospodarnost poslovanja.

Orodja finančnega načrtovanja so predračunski računovodski izkazi, ki omogočajo, da za celotno podjetje ali njegove dele predvidimo, s kakšnim dobičkom ali izgubo bo poslovalo podjetje ali njegov del, koliko denarja bo imelo na razpolago za tekoče poslovanje, koliko dodatnih virov financiranja bo podjetje potrebovalo za svoje poslovanje ali kam bo podjetje vlagalo viške denarja.

Predračunski računovodski izkazi so:

- predračunska bilanca stanja,
- predračunski izkaz poslovnega izida,
- predračunski izkaz denarnih tokov.

Računovodsko predračunavanje je v prihodnost usmerjen del računovodske funkcije, katerega končni izdelki so računovodski predračuni. Računovodski predračuni, so sistematizirana, formalna poročila, katerih informacije so kvantitativno izražene in se nanašajo na prihodnje poslovanje podjetja (Hočevnar, 2003, str. 1).

Predračun denarnih tokov omogoča identifikacijo bližajočih likvidnostnih težav podjetja, identifikacijo obdobj s presežnimi sredstvi in vpogled v strukturo načrtovanih denarnih tokov.

5 FINANČNO NAČRTOVANJE V MAJHNEM PODJETJU

5.1 Posebnosti finančnega načrtovanja v majhnih podjetjih

Računovodstvo majhnih podjetij je večinoma omejeno na knjigovodstvo in je namenjeno predvsem zahtevam zunanjih uporabnikov torej izdelovanju po zakonu predpisanih računovodskih poročil (Mayr, 2005).

Da bi podjetnik sam obvladal računovodsko funkcijo, mora imeti potrebno znanje na tem področju. V večini primerov potrebnega znanja v majhnih podjetjih na tem področju podjetnik nima ali mu preprosto zaradi številnih nalog, ki jih opravlja v podjetju, zmanjkuje časa. Zato mora majhno podjetje vodenje računovodstva zaupati usposobljeni osebi. Pri odločanju o izvajanju te funkcije ima na razpolago več možnosti organiziranja :

- računovodstvo obdrži v podjetju in zaposli računovodjo,
- računovodsko dejavnost še naprej izvaja sam, ob občasni pomoči zunanjega strokovnjaka,
- računovodstvo v celoti prenese na zunanjega izvajalca.

Računovodstvo majhnih podjetij je v večini primerov organizirano v zunanjem računovodstvu, ki za podjetje opravlja različne naloge. Če pa se ta funkcija izvaja v podjetju, jo opravlja ena oseba ali lastnik podjetja. Nekatera majhna podjetja se odločajo za kombinacijo zunanjega računovodskega servisa in svojega računovodje. Računovodski servis v tem primeru opravlja knjigovodska dela, računovodja v podjetju pa se posveča izdelavi raznih poročil in analiz.

5.2 Vloga in pomen računovodstva in računovodskih informacij za odločanje v podjetju

Za sprejemanje dobrih odločitev v podjetju so potrebne ustrezne informacije. V podjetju so te informacije ustvarjene znotraj informacijskega podsistema podjetja, ki zbira, hrani, ureja, obdeluje ter posreduje podatke in jih oblikuje v informacije. Osrednji del informacijskega podsistema je računovodska funkcija (Turk, Kovačič & Kokotec-Novak, 1998, str. 36). Računovodska funkcija spremlja celotno poslovanje podjetja in proučuje z njim povezane poslovne dogodke iz vrednostnega vidika (Turk, 1999, str. 674). Računovodstvo je sestavljeno iz knjigovodstva, računovodskega predračunavanja, računovodskega nadziranja in računovodskega analiziranja (Kavčič, 2001, str. 155).

Podlaga odločitvam v podjetju so računovodske informacije, ki jih za majhna podjetja večinoma oblikujejo v računovodskem servisu. Računovodski servis je specializirano podjetje, ki opravlja storitve računovodenja za druga podjetja in organizacije. Računovodski servis za podjetje pripravlja različna poročila, ki so namenjena zunanjim ali notranjim uporabnikom informacij. Računovodstvo je usmerjeno k oblikovanju poročil za potrebe zunanjih uporabnikov, za potrebe oblikovanja predpisanih računovodskih poročil. Po 60. členu ZGD morajo majhna podjetja obvezno izdelati bilanco stanja in izkaz poslovnega izida.

Računovodski sistem ni samo zbiranje, urejanje, obdelovanje knjigovodskih podatkov, ampak je tudi računovodsko predračunavanje in analiziranje, ki podjetniku pomaga pri oceni uresničenega in pri sprejemanju poslovnih odločitev. Pri majhnih podjetjih je predračunavanje slabo razvito. Če predračune sestavljajo, jih pogosto sestavljajo pri najemu bančnih posojil in drugih kreditodajalcev, ki zahtevajo načrt poslovanja v prihodnjih obdobjih.

Zaradi zaostrenih pogojev poslovanja postajajo računovodske informacije vse bolj pomembne za notranje uporabnike ne glede na velikost podjetja. Tudi za majhna podjetja vse bolj potrebujejo zahtevnejše računovodske storitve.

Pri izdelavi predračunov je vloga računovodskega servisa velika, saj mora biti sposoben izdelati kvalitetne predračune in pri tem nuditi svetovanje. Računovodski servis mora zagotavljati naročnikom vsaj minimalne, s predpisi zahtevane računovodske informacije. Računovodski servisi morajo svojim strankam zagotoviti ažurno in natančno spremljanje poslovanja podjetja in zagotoviti prave in kvalitetne informacije, na podlagi katerih pa v podjetju sprejemajo poslovne odločitve. Računovodske informacije podjetju pomagajo pri načrtovanju, nadzoru, organizaciji in odločanju. Vsaka poslovna odločitev naj bi temeljila na kvalitetnih osnovah odločanja. To pomeni, da mora podjetje pridobiti kvalitetne informacije za pravilno odločanje.

Po raziskavi Koželja (1995, str. 125-151) je vsebina storitev slovenskih računovodskih servisov naslednja :

- servisi opravljajo predvsem knjigovodske storitve,
- stranke so predvsem mala in mikro podjetja,
- prevladuje storitev celovitega vodenja poslovnih knjig,
- knjigovodenje opravljajo na lokaciji servisa.

Pomen informacij za odločanje je vse večji. Razvit informacijski sistem v podjetju zagotavlja več informacij, več informacij: omogoča lažje, manj tvegano in pravočasno odločanje. Računovodske informacije so bistvena sestavina informacij, potrebnih za odločanje o načrtih in presojanju uspešnosti poslovanja podjetja. Pri vseh odločitvah v podjetju imajo pomembno vlogo računovodske informacije, ki morajo biti prilagojene posameznim uporabnikom. Naloga računovodske službe v podjetju je priprava informacij za poslovno odločanje, pri tem pa računovodske informacije vse bolj dopolnjujejo neračunovodske informacije.

Za odločanje so pomembne predvsem predračunske informacije, ki omogočajo odločanje o (Hočevar, 2003, str. 24):

- programih in strateških načrtih,
- letnih načrtih, ki vključujejo količinske načrtovanje kategorij za enoletno poslovanje,
- oceni uspešnost poslovanja vodij na podlagi primerjave med načrtovanim in uresničenim poslovanjem.

Namen računovodskega informiranja je podajanje ustrezne predstave o finančnem poslovanju podjetja zunanjim uporabnikom in hkrati nuditi ustrezno podporo pri sprejemanju poslovnih odločitev, ocenjevanju uspešnosti poslovanja in izvajanju ustreznega nadzora nad poslovanjem podjetja notranjim uporabnikom.

6 EMPIRIČNA ANALIZA

6.1 Namen in cilji analize

V tem zadnjem, šestem poglavju predstavljam empirično analizo vprašalnika. Namen vprašalnika je ugotoviti, kako se majhna podjetja borijo proti posledicam plačilne nediscipline in ali se pri tem zavedajo pomena finančnega načrtovanja. Vprašalnik je razdeljen na štiri vsebinske sklope:

- splošno o podjetju,
- stanje plačilne nediscipline,
- kako se podjetja borijo proti posledicam plačilne nediscipline,
- pomen in vloga finančnega načrtovanja.

Cilj vprašalnika je odgovoriti na štiri raziskovalna vprašanja (v nadaljevanju RV):

- kako se majhna podjetja borijo proti posledicam plačilne nediscipline?
- v kolikšni meri se majhna podjetja zavedajo pomena in vloge finančnega načrtovanja v boju proti posledicam plačilne nediscipline?
- ali podjetja načrtujejo svoje finančno stanje?

6.2 Metoda in predstavitev vzorca ankete

Podatki so bili zbrani na podlagi spletnega vprašalnika, ki je bil sestavljen iz 27 vprašanj, odprtega tipa. Anketa je bila izvedena v mesecu aprilu in maju 2016. Za vzorec so bila zbrana mikro in majhna podjetja v Sloveniji. Vprašalniki so bili poslani na različne elektronske naslove s prošnjo, da vprašalnik, če je to mogoče, izpolnijo in posredujejo dalje. Število naslovov, na katere je bil vprašalnik poslan, zato ni znano. Naslove sem pridobila na podjetju, kjer sem zaposlena in od znancev.

Pri analizi podatkov so bile uporabljene naslednje statistične metode:

- izračun frekvenc in odstotkov,
- izračun % vprašanja z več možnimi odgovori,
- izračun srednjih vrednosti,

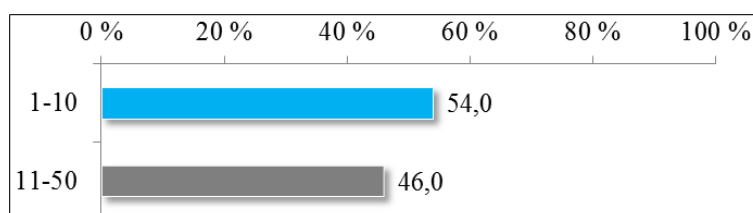
Na raziskavo se je odzvalo 62 respondentov, od katerih jih je 12 na vprašalnik odgovorilo zelo nepopolno, zato so bili izločeni iz analize. V analizo so vključeni vsi v celoti izpolnjeni vprašalniki, katerih je skupno 50. V nadaljevanju so analizirana posamezna vprašanja, ki so podprta z ustreznimi tabelami in slikami.

6.3 Predstavitev rezultatov in analiza ankete

6.3.1 Splošno o podjetju in respondentu

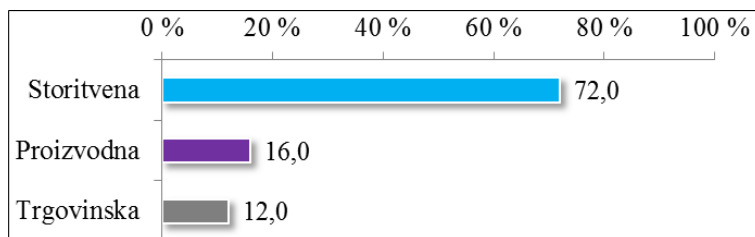
V vzorec za raziskavo je zajetih 50 vprašalnikov. Dobro polovico podjetij predstavljajo mikro podjetja (54 %), slabo polovico pa majhna podjetja (46 %).

Slika 4: Trenutno število zaposlenih v podjetju



V raziskavi so sodelovala storitvena, trgovinska in proizvodna podjetja. Večji delež predstavljajo podjetja iz storitvene dejavnosti (72 %), sledijo proizvodna podjetja (16 %) in nato trgovinska (12 %).

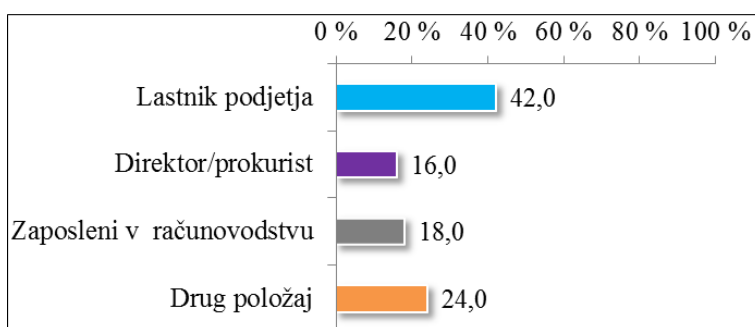
Slika 5: Glavna dejavnost podjetja



Večji delež respondentov v raziskavi predstavljajo moški (60,0 %), ženske (40,0 %). V največjem deležu je v vzorcu zastopana starostna skupina 36-45 let (58,0 %).

Pri izpolnjevanju vprašalnika so v večji meri sodelovali lastniki podjetij (42,0 %), slabo četrtino pa predstavljajo zaposleni na različnih drugih položajih (24,0 %).

Slika 6: Položaj respondenta v podjetju



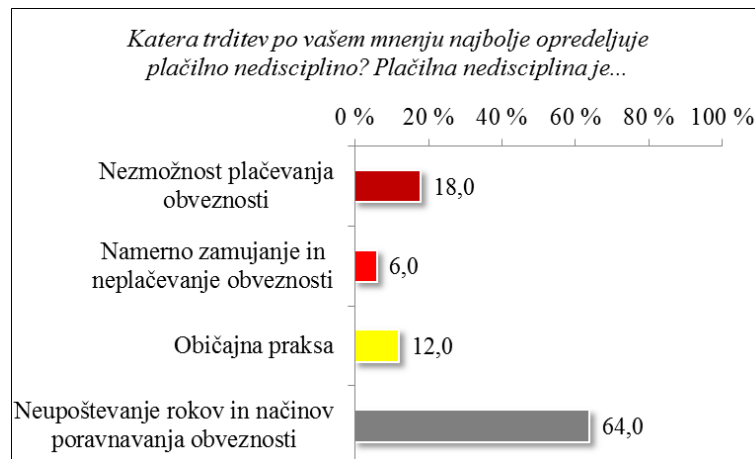
Glede na izobrazbo so v vzorcu v približno enaki meri zastopani respondenti s 4-letno srednjo šolo (28,0 %), z visoko šolo (24,0 %) in univerzitetno izobrazbo (24,0 %)

6.3.2 Stanje plačilne nediscipline

V drugem sklopu vprašanj sem preverjala razumevanje plačilne nediscipline, ali podjetje samo ter njegovi kupci redno plačujejo svoje obveznosti ter kateri so po mnenju respondentov glavni razlogi za plačilno nedisciplino in kakšen pomen dajejo posameznemu od naštetih razlogov.

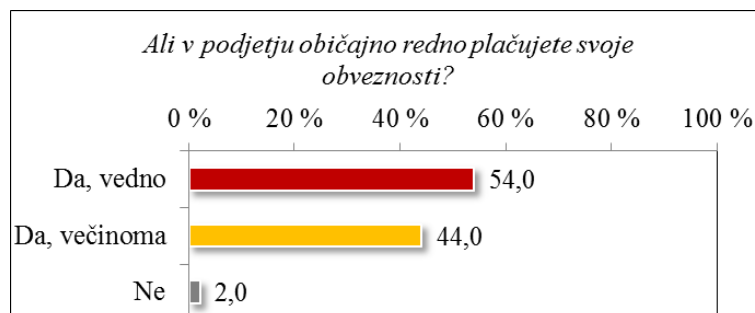
Po mnenju večine respondentov (64 %) je plačilna nedisciplina neupoštevanje rokov in načinov poravnavanja obveznosti. 6 % respondentov, je odgovorilo, da je plačilna nedisciplina namerno zamujanje in neplačevanje obveznosti.

Slika 7: Opredelitev plačilne nediscipline



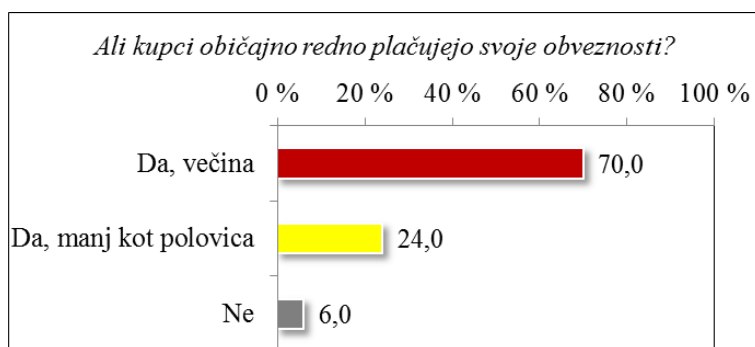
Plačilna nedisciplina se iz dolžnikov prenese na upnike, ki zaradi neplačevanja kupcev postanejo tudi sami neplačniki. Tako se plačilna nedisciplina prenaša iz dolžnikov na upnike in se širi po plačilni verigi na celotno gospodarstvo, saj so podjetja denarno odvisna eno od drugega. Preverjala sem, ali podjetja redno plačujejo svoje obveznosti. Večji delež respondentov (54 %) je odgovoril, da običajno podjetje vedno redno plačuje svoje obveznosti, večinoma plačuje redno svoje obveznosti (44 %), le 2 % respondentov je odgovorilo, da podjetje običajno ne plačuje svojih obveznosti redno. Polovica podjetij plačuje svoje obveznosti redno, skoraj polovica pa večinoma, kar kaže, da je plačilna nedisciplina v podjetjih prisotna.

Slika 8: Plačevanje obveznosti v podjetju



Pri vprašanju, ali kupci plačujejo svoje obveznosti običajno redno, je večina respondentov odgovorila, da večina kupcev redno plačuje svoje obveznosti (70 %), manj kot polovica kupcev redno plačuje svoje obveznosti (24 %), da kupci ne poravnajo svojih obveznosti, pa je odgovorilo le 6 % vprašanih.

Slika 9: Poravnavanje dolžnikovih obveznosti



Našteti so bili nekateri razlogi, ki vplivajo na plačilno nedisciplino. Preverjala sem mnenje podjetja o tem, kateri od naštetih razlogov je po njihovem mnenju glavni razlog za plačilno nedisciplino. Največji delež respondentov (22 %) je odgovoril, da sta glavna razloga za plačilno nedisciplino zakonodaja in slabo finančno načrtovanje v podjetju. 16 % respondentov je odgovorilo, da so glavni razlog za plačilno nedisciplino splošne gospodarske razmere; 10 % respondentov je odgovorilo, da sta glavni razlog za plačilno nedisciplino neracionalno upravljanje s terjatvami v podjetju in odvisnost podjetja od majhnega števila kupcev. Z manjšimi deleži sledijo ostali razlogi.

Slika 10: Razlogi za plačilno nedisciplino v podjetju

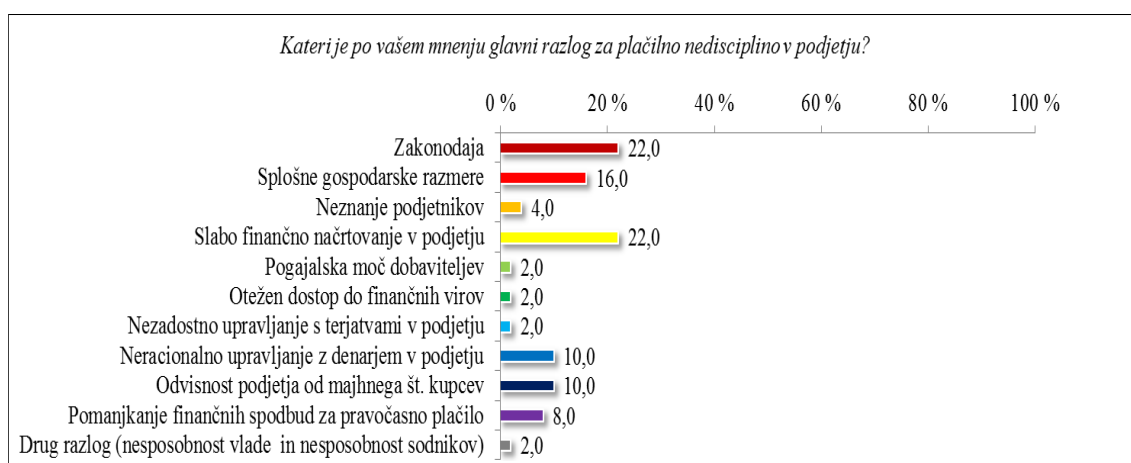


Tabela 1: Križna tabela – zamujanje podjetja s plačili in zamujanja kupcev podjetja

		Q8_r Ali vaši kupci običajno redno plačujejo svoje obveznosti?		Total
		Da, večina	Manj kot polovica ali ne	
Q7_r Ali v podjetju običajno redno plačujete svoje obveznosti?	Ni plačilne nediscipline	23 65,7%	4 26,7%	27 54,0%
	Je plačilna nedisciplina	12 34,3%	11 73,3%	23 46,0%
Total		35 100,0%	15 100,0%	50 100,0%

Pri ugotavljanju povezanosti med zamujanjem plačil kupcev in prisotnosti plačilne nediscipline v podjetju ugotavljamo, da sta spremenljivki statistično značilno povezani ($p=0,012$). Plačilna disciplina podjetja je odvisna od rednega plačevanja obveznosti kupcev.

6.3.3 Boj proti posledicam plačilne nediscipline

Ker je vsaka terjatev lahko rizična, morajo podjetja poznati tveganja, povezana s poslovanjem in se pred temi tveganji uspešno zavarovati. Eden od načinov za zmanjšanje ali odpravo tveganj je učinkovito upravljanje s terjatvami in njihovo ustrezno zavarovanje. V tem sklopu vprašanj sem želela preveriti ali se majhna podjetja borijo proti plačilni nedisciplini, na kakšen način in katere instrumente zavarovanja terjatev uporabljajo.

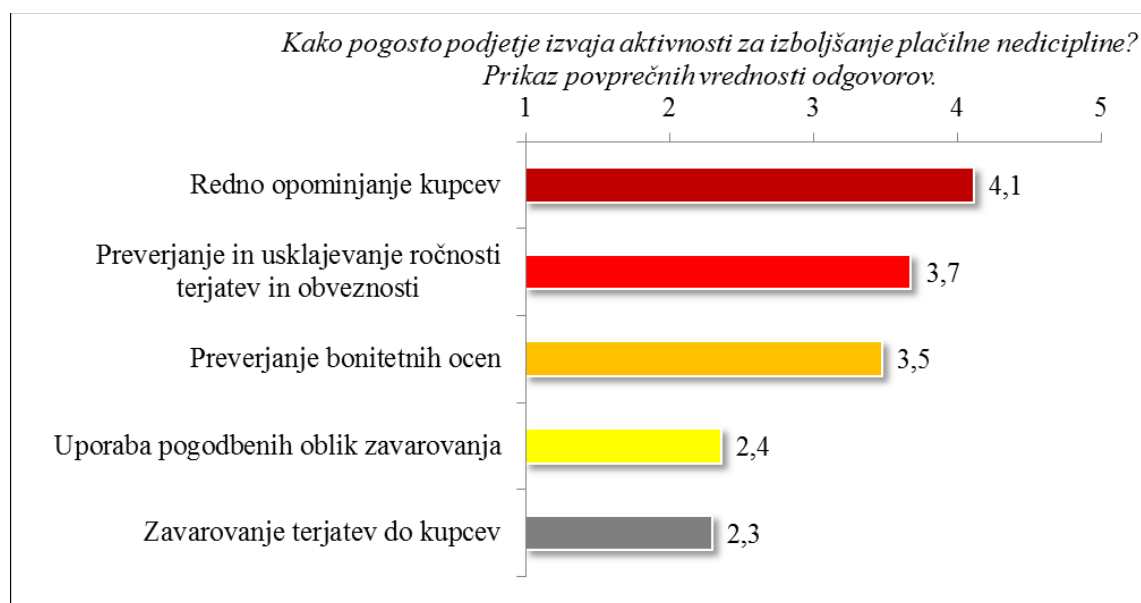
A. Kako se majhna podjetja borijo proti plačilni nedisciplini?

Z raziskovalnim vprašanjem želim ugotoviti, na kakšen način in s kakšnimi instrumenti se podjetja borijo proti posledicam plačilne nediscipline. Podjetja imajo na voljo vrsto instrumentov, s katerimi se lahko zavarujejo pred tveganjem neplačila in pred likvidnostnimi težavami. Raziskovalno vprašanje sem preverjala z dvema vprašanjema, ki izražata načine in predloge rešitev podjetij v boju proti plačilni nedisciplini.

S prvim vprašanjem sem preverjala, kako pogosto podjetje izvaja v grafu našteje aktivnosti za izboljšanje plačilne nediscipline, petstopenjsko Likertovo lestvico odgovorov: 1 - nikoli, 5 - vedno.

Slika 11: Aktivnosti za izboljšanje plačilne nediscipline v podjetju

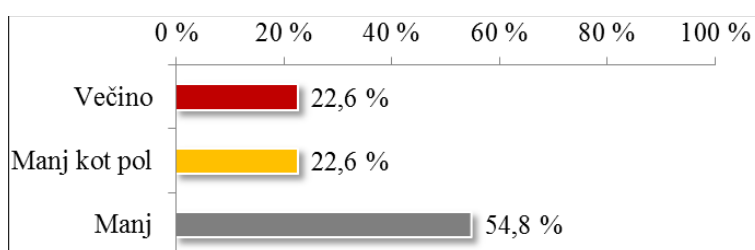
Lestvica odgovorov: 1 – nikoli, 2 – redko, 3 – občasno, 4 – pogosto, 5 – vedno



Podjetja v povprečju najpogosteje izvajajo redno opominjanje kupcev (povprečna vrednost=4,1), najredkeje pa zavarovanje terjatev do kupcev (povprečna vrednost=2,3). V povprečju pogosto preverjajo in usklajujejo tudi ročnosti terjatev in obveznosti (povprečna vrednost=3,7) ter preverjajo bonitetne ocene (povprečna vrednost=3,5). V povprečju pa redko uporabljajo pogodbene oblike zavarovanja (povprečna vrednost=2,4).

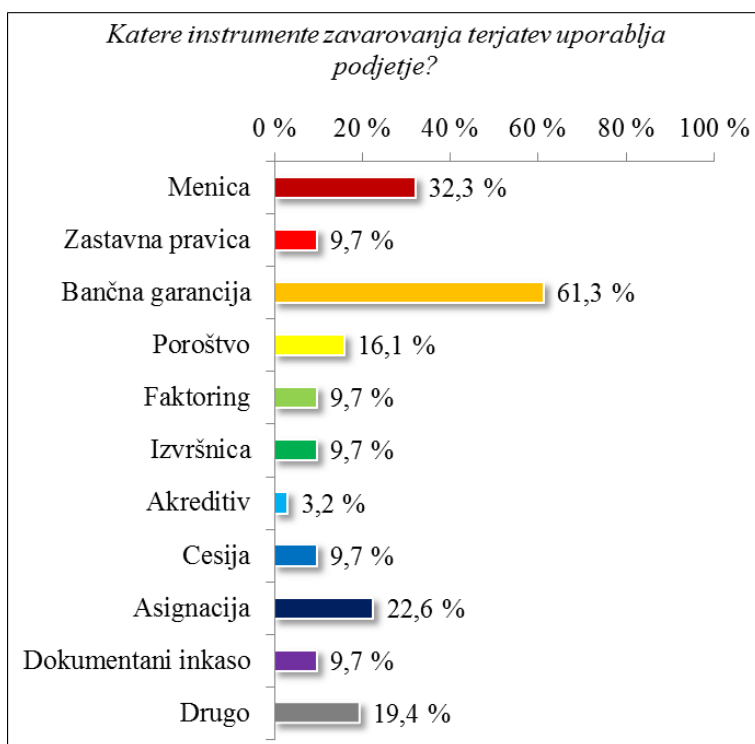
Podjetja, ki so odgovorila, da svoje terjatve zavarujejo, so bila dodatno vprašana, koliko terjatev imajo zavarovanih ter katere instrumente zavarovanja uporabljajo. Večina teh podjetij je odgovorila, da zavaruje manj kot pol terjatev (77,4 %); manjši del podjetij je odgovorilo, da zavarujejo večino terjatev (22,6 %).

Slika 12: Koliko terjatev do kupcev imate zavarovanih?



Od naštetih oblik zavarovanja in plačilnih instrumentov se podjetja, ki svoje terjatve zavarujejo, največ poslužujejo bančne garancije (61,3 %), drugi najpogosteje uporabljen instrument je menica (32,3 %).

Slika 13: Instrumenti zavarovanja terjatev

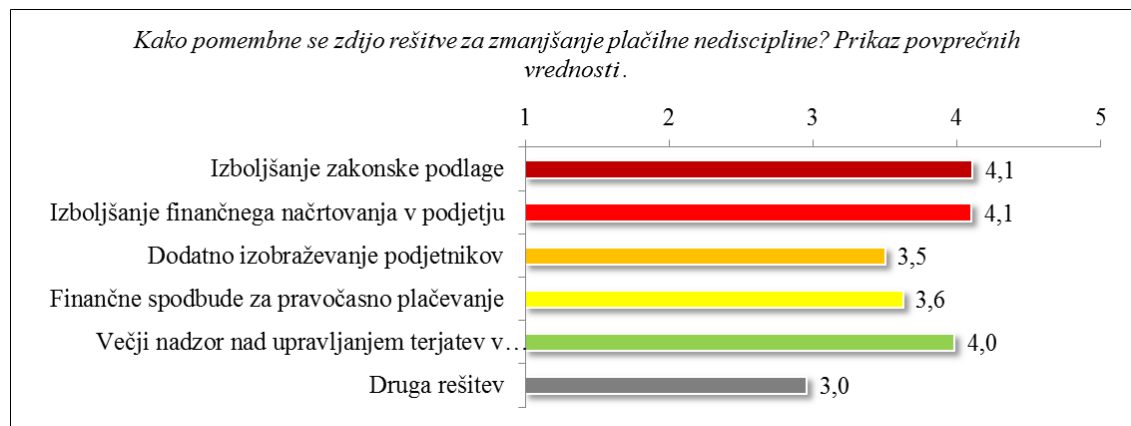


Če podjetje kupca ne pozna, bi moralo najprej preveriti, kako ta posluje. Če je boniteta podjetja slaba, bi bilo potrebno preveriti možnosti zavarovanja plačila terjatve ali zahtevati od kupca predplačilo. Bonitetna ocena ni garancija, da bo terjatev plačana, zato bi se moralo podjetje pred rizikom neplačila zavarovati. Če kupec ne privoli v predplačilo in terjatev ne zavarujemo, je priporočljivo za podjetje, da sklepa le majhne posle, ki ne bodo ogrozili obstoja podjetja.

Iz zgornje slike lahko razberemo, da podjetja uporabljajo zavarovanje terjatev redko. Enako velja za uporabo pogodbenih oblik zavarovanja. Iz odgovorov sledi, da podjetja skrbijo za poplačilo terjatev najpogosteje z rednim opominjanjem svojih kupcev, za likvidnost podjetja pa z usklajevanjem ročnosti terjatev in obveznosti v podjetju.

Slika 14: Rešitve za zmanjšanje plačilne nediscipline.

Lestvica odgovorov: 1 – sploh ni pomembna, 2- malo pomembna, 3 – srednje pomembna, 4 – pomembna, 5 – najbolj pomembna.



V povprečju se kot najpomembnejši rešitvi za zmanjšanje plačilne nediscipline kažeta dve rešitvi, in sicer: izboljšanje zakonske podlage (povprečna vrednost=4,1) ter izboljšanje finančnega načrtovanja v podjetju (povprečna vrednost=4,1). Obe sta v povprečju ocenjeni kot pomembni. Kot pomembne so v povprečju ocenjene vse analizirane rešitve; nekatere druge rešitve so ocenjene kot srednje pomembne.

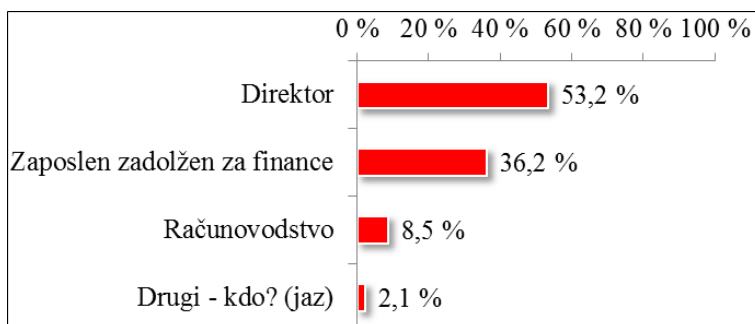
Na podlagi odgovorov respondentov lahko odgovorimo na raziskovalno vprašanje. Majhna podjetja se borijo proti posledicam plačilne nediscipline v največji meri z rednim opominjanjem kupcev, preverjanjem in usklajevanjem ročnosti terjatev in obveznosti ter preverjanjem bonitetnih ocen. Kot pomembne za izboljšanje stanja plačilne discipline izpostavljajo izboljšanje zakonske podlage in izboljšanje finančnega načrtovanja v podjetju.

6.3.4 Pomen in vloga finančnega načrtovanja

Najpogostejši vzrok za propad podjetij je slabo ali neobstoječe finančno načrtovanje, zato se morajo podjetja v razmerah nenehnih sprememb in vse večje konkurence nenehno prilagajati in pozorno spremljati dogajanje na trgu ter ustrezno načrtovati svoje finančno stanje. Podjetje mora biti sposobno poravnati svoje obveznosti, zato potrebuje zadostna denarna sredstva. Finančni načrt ponuja sliko o tem, koliko sredstev prihaja v podjetje, kdaj bodo ta sredstva na razpolago, kje jih bo podjetje porabilo, koliko denarja je na razpolago in kakšno je načrtovano finančno stanje podjetja.

V tretjem sklopu preverjam, kako podjetja ocenjujejo odnos do finančnega načrtovanja, ali v podjetju oblikujejo finančne načrte in za kakšno obdobje, kako pogosto analizirajo odstopanja med načrtovanim in uresničenim ter kako pomembno je za podjetje finančno načrtovanje.

Slika 15: Kdo v največji meri pripravlja finančne načrte?

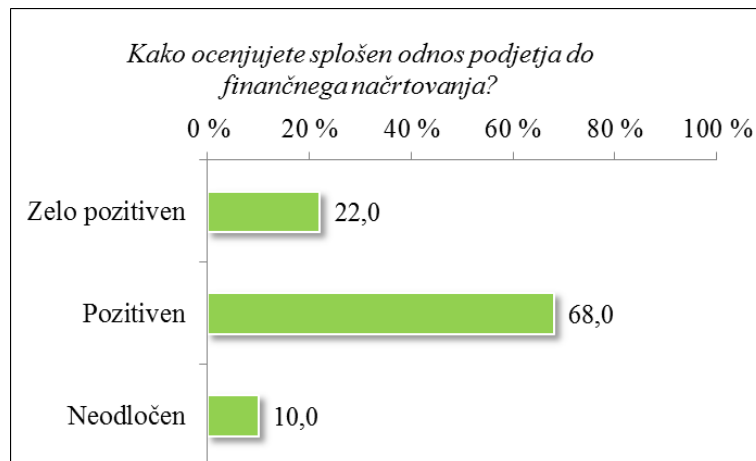


Finančne načrte v večini primerov pripravlja direktor podjetja (53,2 %) ter zaposleni zadolženi za finance (36,2 %).

B. V kolikšni meri se majhna podjetja zavedajo pomena in vloge finančnega načrtovanja v boju proti posledicam plačilne nediscipline?

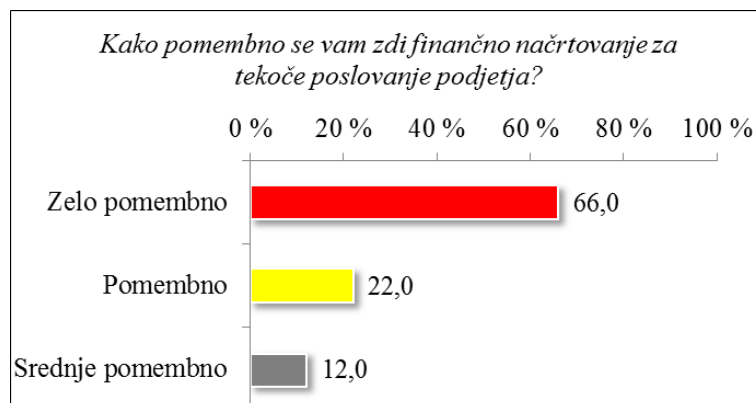
Raziskovalno vprašanje sem preverjala s tremi vprašanji, ki izražajo odnos in pomen finančnega načrtovanja v podjetjih v boju proti plačilni nedisciplini

Slika 16: Odnos podjetja do finančnega načrtovanja



Večina respondentov splošen odnos podjetja do finančnega načrtovanja ocenjuje kot pozitiven (68,0 %). Odnosa nihče ni ocenil kot negativnega ali zelo negativnega.

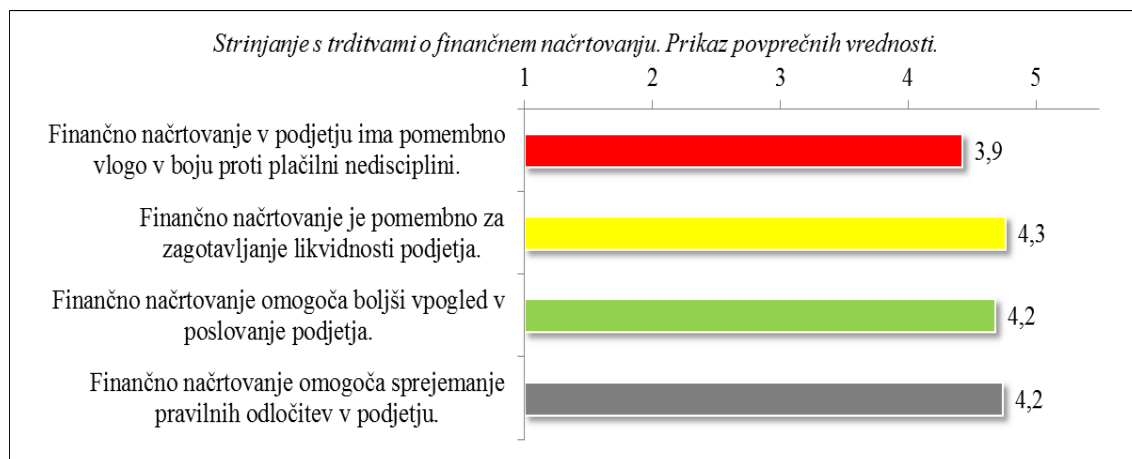
Slika 17: Pomen finančnega načrtovanja v podjetju



Večina respondentov pomembnost finančnega načrtovanja za tekoče poslovanje podjetja ocenjuje kot zelo pomembno (66,0 %). Pomembnosti ni nihče ocenil kot malo pomembno ali nepomembno.

Slika 18: Trditve o finančnem načrtovanju.

Lestvica odgovorov: 1 – sploh se ne strinjam, 2 – se ne strinjam, 3 – niti se ne strinjam niti se strinjam, 4 – strinjam se, 5 – popolnoma se strinjam



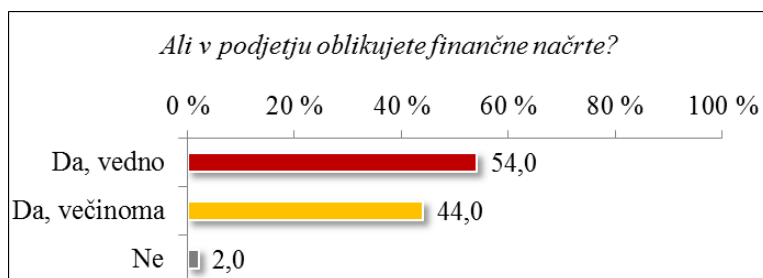
Respondenti se z vsemi trditvami v povprečju strinjajo, kar kaže na pozitiven pogled na pomen finančnega načrtovanja.

Na podlagi odgovorov na zgornja vprašanja lahko odgovorim na raziskovalno vprašanje. Podjetja se večinoma dobro zavedajo pomena finančnega načrtovanja in mu pripisujejo pozitivno vlogo v boju proti plačilni nedisciplini.

C. Ali podjetja načrtujejo finančno stanje?

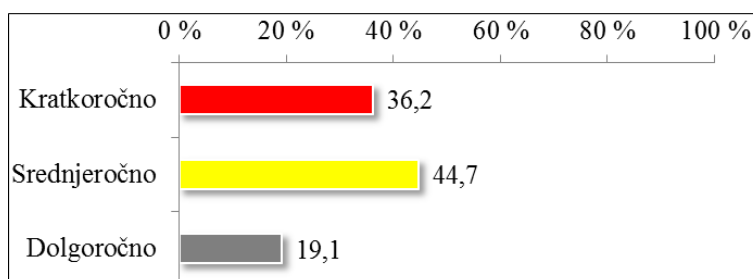
Raziskovalno vprašanje smo preverjali s tremi vprašanji, ki predstavljajo bistvene informacije o načrtovanju finančnega stanja v podjetjih.

Slika 19: Oblikovanje finančnih načrtov



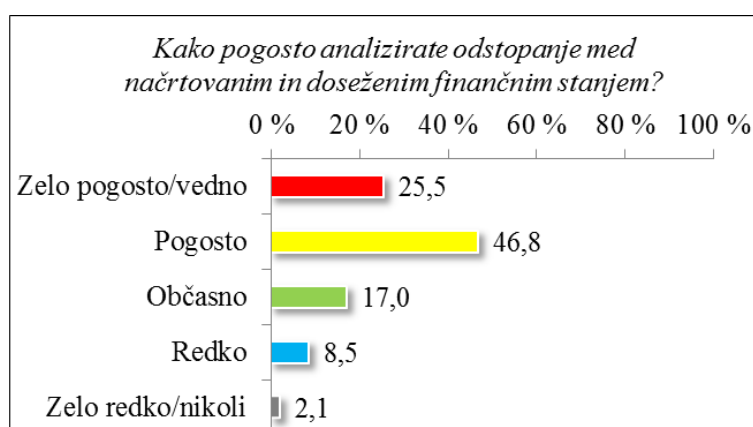
Večina podjetij oblikuje finančne načrte (94,0 %), večji delež jih oblikuje redno (56,0 %).

Slika 20: Za kakšno obdobje finančno načrtujete?



Največji delež podjetij finančno načrtuje srednjeročno (44,7 %), večina preostali pa kratkoročno (36,2 %). Najmanj podjetij finančno načrtuje dolgoročno.

Slika 21: Analiziranje med načrtovanim in uresničenim finančnim stanjem.



Odstopanja med načrtovanim in doseženim finančnim stanjem največji delež podjetij analizira pogosto (46,8 %), dobra četrtina zelo pogosto/vedno (25,5 %).

Učinkovito finančno načrtovane je pogoj za uspešno finančno delovanje podjetja, saj omogoča nenehni nadzor nad poslovanjem in primerjavo doseženega z načrtovanim.

Na podlagi analize zgornjih treh odgovorov lahko odgovorimo na četrto raziskovalno vprašanje: večina podjetij načrtuje svoje finančno stanje. Načrtujejo srednje- ali kratkoročno in tudi pogosto ali zelo pogosto preverjajo odstopanja med načrtovanim in doseženim finančnim stanjem.

7 SKLEP

Plačilna nedisciplina ovira tekoče poslovanje podjetja. Neplačevanje je začaran krog, ki v verigo neplačil potegne podjetja, s katerimi sodelujemo, saj so podjetja denarno odvisna eno od drugega.

Neplačane terjatve vplivajo na finančno moč, kar se izraža v problemih s plačilno sposobnostjo, likvidnostjo, sposobnostjo financiranja in nadaljnjega razvoja. Prav zato sodi nadzor in upravljanje s terjatvami do kupcev med najpomembnejše kratkoročne poslovne odločitve podjetja.

Podjetje mora biti plačilno sposobno in to plačilno sposobnost mora stalno zagotavljati. Podjetje lahko zagotavlja plačilno sposobnost z dobrim finančnim načrtovanjem, ki omogoča nenehni nadzor nad poslovanjem in primerjavo doseženega z načrtovanim. Finančno načrtovanje ima za podjetje velik pomen pri odločanju in prav tako pri reševanju posledic plačilne nediscipline. Dobro finančno načrtovanje v podjetju prispeva k učinkovitejšemu poslovanju in omogoča, da se podjetje izogne nepravilnim odločitvam, ki lahko podjetje pripeljejo do resnih težav. Prve težave podjetja, lahko na podlagi informacij ugotovimo že iz sistema finančnega načrtovanja podjetja. Zato je sistem načrtovanja ključen dejavnik za uspešno poslovanje podjetja.

Podjetja imajo na razpolago različne instrumente zavarovanja. Iz analize izhaja, da se teh instrumentov podjetja dovolj ne poslužujejo. Le malo podjetij svoje terjatve zavaruje. Najbolj pogosto uporabljena instrumenta zavarovanja sta bančna garancija in menica; ostale instrumente uporabljajo le redko. Podjetja najbolj pogosto skrbijo za likvidnost z rednim opominjanjem kupcev in s preverjanjem in usklajevanjem ročnosti terjatev in obveznosti podjetja. Kot preventivno orodje najbolj uporabljajo preverjanje bonitetnih ocen, ki je poceni in predstavi sliko o podjetju s katerim želimo poslovati. Preverjanje bonitetnih ocen ni zagotovilo, da bodo terjatve plačane, zato je za podjetje pomembno, da pravočasno reagira, da preverja kaj se s terjatvami dogaja, in da redno in pravočasno opominja dolžnike ter rizične terjatve zavaruje.

Iz analize izhaja, da se podjetja zavedajo problema plačilne nediscipline. Glavni razlog za stanje plačilne nediscipline podjetja pripisujejo zakonodaji, slabemu finančnemu načrtovanju v podjetju in splošnim gospodarskim razmeram.

Podjetja imajo v splošnem pozitiven odnos do finančnega načrtovanja in menijo, da je finančno načrtovanje za tekoče poslovanje podjetja zelo pomembno. Več kot polovica podjetij redno oblikuje finančne načrte; ostala podjetja le občasno. Le majhen del podjetij finančnih načrtov ne izdeluje. Četrtnina podjetij preverja odstopanja med načrtovanim in uresničenim zelo pogosto, skoraj polovica pa pogosto.

Na podlagi preverjanja raziskovalnih vprašanj lahko povzamem, da se majhna podjetja borijo proti posledicam plačilne nediscipline v največji meri z rednim opominjanjem kupcev, preverjanjem bonitetnih ocen in usklajevanjem ročnosti terjatev in obveznosti podjetja. Podjetja se dobro zavedajo pomena finančnega načrtovanja in mu pripisujejo pozitivno vlogo v boju proti posledicam plačilne nediscipline. Večina podjetij finančno načrtuje in preverja odstopanja med načrtovanim in uresničenim.

LITERATURA IN VIRI

1. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. (b.l.a). *Neporavnane obveznosti*. Najdeno 3. maja 2016 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/Statistike/Statistike_placilnega_prometa/Neporavnane_obveznosti/Arhiv
2. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. (b.l.b). *Statistike plačilnega prometa*. Najdeno 12. julija na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/Statistike/Statistike_placilnega_prometa
3. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. (b.l.c). *Uradne objave v postopkih zaradi insolventnosti*. Najdeno na 3. maja 2016 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/Uradne_objave_v_postopkih_zaradi_insolventnosti/Arhiv
4. Banka Slovenija. (2016). *Predstavitev raziskave o dostopnosti finančnih virov za podjetje 2015*. Najdeno 5. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.bsi.si/iskalniki/porocila.asp?MapaId=1803>
5. Belingar, H. (2013). *Plačilni instrumenti in zavarovanja plačil*. Ljubljana: ISI d.o.o.
6. Bergant, Ž. (2000). Znaki podjetniške krize. *Podjetje in delo*, 6-7/2000, 1496–1508.
7. Berk, A. (2003). Učinki urejanja plačilne nediscipline in prestrukturiranje slovenskih podjetij. *Portorož: Zbornik referatov* (str. 307–336).
8. Berk, A. (2005, 5. oktober). Bomo le dočakali konec finančne nediscipline? *Delo*, (231), 5.
9. *Brez pričakovanega plačila ni načrtovanega denarnega toka, sledi lahko celo insolventnost*. Najdeno 29. aprila 2016 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/doc/AJPES/dogodki/Boniteta_podjetja_se_spreminja_25.2.2016.pdf
10. *Boniteta podjetja se spreminja*. Najdeno 25. februar 2016 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/doc/AJPES/dogodki/Boniteta_podjetja_se_spreminja_25.2.2016.pdf
11. Brigham, E.F., & Davis, P.R. (2002). *Intermediate financial management* (7th ed.). Forth Worth: The Lehingh Press.
12. Evropska Komisija. (2015, 18. marec). *Delovni dokument služb komisije. Poročilo o državi-Slovenija 2015*. Najdeno 3. maja 2016 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/cr2015_slovenia_sl.pdf
13. Filipič, D. & Markovič-Hribernik, T. (1998). *Osnove financ*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
14. Galič, M. (2013). *Uporaba ustreznih plačilnih instrumentov za zavarovanje plačil v praksi*. Najdeno 17. aprila 2016 na spletnem naslovu <https://www.google.si/#q=uporaba+ustreznih+pla%C4%8Dilnih+instrumentov+za+zavarovanje+pla%C4%8Dil+v+praksi>
15. Gospodarska zbornica Slovenije. (2010). Najdeno 9. januar 2011 na spletnem naslovu http://www.gzs.si/slo/storitve/knjigarna_gzs/49804

16. Habjan, B., Kosec, B., & Žavbi, A. (1991). *Uspešna izterjava – zavarovanje plačil – bonitetna služba SDK*. Ljubljana: Poslovna založba interfin.
17. Hočevnar, M. (2003). *Kako izboljšati računovodske informacije za poslovno odločanje?*, Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
18. Intrum Justitia. (2015). *European payment report 2015*. Najdeno 7. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.intrum.com/Press-and-publications/European-Payment-Report>.
19. Jamnik, M., & Sibirčič, J. (2009, 15. februar). Plačilna nedisciplina: Zavarujte terjatve! *Revija Kapital*, str. 49.
20. Kavčič, S. (2001). Organizacijski ustroj računovodske službe in njeno razmerje finančne službe. *Zbornik referatov 33. Simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji* (str. 153–166). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
21. Kavčič, S., Klobučar, M. & Vidic, D. (2007). *Poslovodno računovodstvo*. Ljubljana: Ekonomska Fakulteta.
22. Kovač, B. (2009, 6. oktober). Plačilna nedisciplina hromi mala podjetja. *Finance*. str. 5.
23. Koželj, S. (1995). Vsebinske in organizacijske posebnosti računovodskih servisov. *Zbornik referatov 27. Simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu in poslovnih financah* (str. 125–138). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije in Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
24. Mayr, B. (2000). *Računovodske informacije*. Portorož: Gea Collage.
25. Mayr, B. (2005). *Vloga računovodskih informacij v procesu odločanja v malem slovenskem podjetju*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
26. Mlinarič, F. (2000). Ali bo zakon o finančnem poslovanju podjetij res opravil s finančno nedisciplino? *Revija za računovodstvo in finance*, 24(6), 15–37.
27. Mramor, D. (1993). *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
28. Mramor, D. (2002). *Poslovne finance – prosojnice predavanj*. Ljubljana: Ekonomska Fakulteta.
29. Plavšak, N. (2000). *Pojem in temeljna načela insolvenčnega prava*. Ljubljana: Nebra.
30. Prelič, S. (1999). *Stečajno pravo*. Maribor: Pravna fakulteta.
31. Računovodstvo Pavliha. (2016). *Likvidacijski postopek*. Najdeno 5. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.pavliha.org/pravo/likvidacija.htm>
32. Setnikar, N. (2015, 8. september). *Odgovor strokovnjaka: Asignacija*. Najdeno 28. marca 2016 na spletnem naslovu <http://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/odgovor-strokovnjaka-asignacija>.
33. Shapiro, A. C., & Balbirer, S. D. (2000). *Modern corporate finance: A multidisciplinary approach to value creation*. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall, Inc.
34. Svenšek, K. (2009). Šele v krizi plačilna nedisciplina spoznana za sistemski problem, pogovor z Markom Djinovičem. *Poslovni Dnevnik*. Najdeno 4. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.dnevnik.si/1042302544/posel/novice/1042302544>

35. Turk, I., & Melavec, D. (1998). *Računovodstvo*. Kranj: Moderna organizacija. Najdeno 30. oktobra 2011 na spletnem naslovu http://miha.ef.uni-lj.si/_dokumenti3plus2/196128/Gradivo2_StroskivRI.pdf.
36. Turk, I., Kavčič, S., & Kokotec-Novak, M. (1998). *Poslovodno računovodstvo*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, str. 620.
37. Turk, I. (1999). *Finančno računovodstvo*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, str. 841.
38. Voller, M., & Molling M. (2015). EU Late payment directive in place in member states, needs more promotions for creditors to reap benefits. *Business credit*, 117 (7), 4–9.
39. Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju. *Uradni list RS* št. 13/2014.
40. Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih. *Uradni list RS* št. 57/2012.
41. Zakona o gospodarskih družbah (ZGD-1I). *Uradni list RS*, št. 55/15.

PRILOGA

PRILOGA: Vprašalnik

FINANČNO NAČRTOVANJE IN PLAČILNA NEDISCIPLINA V MAJHNIH PODJETJIH

Anketa

Pozdravljeni,

moje ime je Erika Fortuna. Sem študentka Ekonomske fakultete in pripravljam diplomsko nalogo z naslovom Finančno načrtovanje in plačilna nedisciplina v majhnih podjetjih. Namen raziskave je ugotoviti, ali majhna podjetja finančno načrtujejo in ali se zavedajo pomena finančnega načrtovanja v boju proti plačilni nedisciplini. Vaše sodelovanje je za raziskavo ključno, saj lahko le z vašimi odgovori dobimo vpogled v stanje finančnega načrtovanja v majhnih podjetjih.

Anketa je anonimna; za izpolnjevanje boste potrebovali približno pet minut časa. Zbrani podatki bodo obravnavani strogo zaupno in analizirani na splošno (nikakor na ravni odgovorov posameznika). Uporabljeni bodo izključno za pripravo te diplomske naloge.

Za vaše sodelovanje se vam prijazno zahvaljujem.

Erika Fortuna

Sklop A: Splošno o podjetju

1. Velikost podjetja:

Trenutno število zaposlenih v podjetju:

- a) 1-10
- b) 11-50

Čisti prihodki od prodaje:

- a) Ne presegajo 2.000.000 evrov
- b) Presegajo 2.000.000 evrov, ne presegajo 7.300.000 evrov

2. Glavna dejavnost podjetja:

- a) storitvena
- b) proizvodna
- c) trgovinska

Sklop B: Stanje plačilne (ne)discipline

3. Katera trditev po vašem mnenju najbolj opredeljuje plačilno nedisciplino?

Plačilna nedisciplina je...

- a) nezmožnost plačevanja obveznosti.
- b) namerno zamujanje in neplačevanje obveznosti.
- c) običajna praksa .
- d) neupoštevanje rokov in načinov poravnavanja obveznosti.

4. Ali v podjetju običajno redno plačujete svoje obveznosti?

- a) da, vedno
- b) da, večinoma
- c) ne

5. Ali vaši kupci običajno redno plačujejo svoje obveznosti?

- a) da, vsi
- b) da, večina
- c) da, manj kot polovica
- d) ne

6. Kateri je po vašem mnenju glavni razlog za plačilno nedisciplino v majhnih podjetjih?

- a) zakonodaja
- b) splošne gospodarske razmere
- c) neznanje podjetnikov
- d) slabo finančno načrtovanje v podjetju
- e) pogajalska moč dobaviteljev
- f) otežen dostop do finančnih virov
- g) nezadostno upravljanje s terjatvami v podjetju
- h) neracionalno upravljanje z denarjem v podjetju
- i) odvisnost podjetja od majhnega števila kupcev
- j) pomanjkanje finančnih spodbud za pravočasno plačilo
- k) drug razlog – navedite: _____

7. Kako pomemben se vam zdi vsak navedeni razlog za plačilno nedisciplino v majhnih podjetjih?

Lestvica odgovorov pomembnosti 1-5 (1- sploh ni pomemben, 2- malo pomemben, 3- srednje pomemben, 4- pomemben, 5- najbolj pomemben)

- a) zakonodaja

- b) splošne gospodarske razmere
- c) neznanje podjetnikov
- d) slabo finančno načrtovanje v podjetju
- e) pogajalska moč dobaviteljev
- f) otežen dostop do finančnih virov
- g) nezadostno upravljanje s terjatvami v podjetju
- h) neracionalno upravljanje z denarjem v podjetju
- i) odvisnost podjetja od majhnega števila kupcev
- j) pomanjkanje finančnih spodbud za pravočasno plačilo
- k) drug razlog – navedite: _____

Sklop C: Boj proti plačilni nedisciplini

8. Ali bi rekli, da se vaše podjetje bori proti plačilni nedisciplini?

- a) da
- b) ne

9. Če odgovor ne: Zakaj tako menite? _____

10. Kako pogosto vaše podjetje izvaja spodnje aktivnosti za izboljšanje plačilne nedisciplin?

Lestvica odgovorov pogostosti 1-5 (1- nikoli, 2- redko, 3- občasno, 4- pogosto, 5 - vedno)

- a) zavarovanje terjatev
- b) preverjanje bonitetnih ocen
- c) redno opominjanje kupcev
- d) preverjanje in usklajevanje ročnosti terjatev in obveznosti
- e) uporaba pogodbenih oblik zavarovanja (penali, pogodbene kazni, zamudne obresti)

11. Če izberete 'zavarovanje terjatev': Koliko terjatev do kupcev imate zavarovanih?

- c) vse
- d) večino
- e) manj kot pol
- f) četrtino
- g) manj

12. Katere instrumente zavarovanja terjatev uporabljate v podjetju?

- a) Menica
- b) Zastavna pravica
- c) Bančna garancija

- d) Poroštvo
- e) Faktoring
- f) Izvršnica
- g) Akreditiv
- h) Cesija
- i) Asignacija
- j) Dokumentarni inkaso
- k) Drugo

13. V kolikšni meri se strinjate s trditvijo: »Naše podjetje naredi dovolj za izboljšanje plačilne discipline.«

- a) popolnoma se strinjam
- b) strinjam se
- c) delno se strinjam
- d) se ne strinjam
- e) sploh se ne strinjam

14. Kako pomembne se vam zdijo spodnje rešitve za zmanjšanje plačilne nediscipline?

Lestvica odgovorov pomembnosti 1-5 (1 - sploh ni pomembna, 2 – malo pomembna, 3 – srednje pomembna, 4 – pomembna, 5 – najbolj pomembna)

- a) izboljšanje zakonske podlage
- b) izboljšanje finančnega načrtovanja v podjetju
- c) dodatno izobraževanje
- d) finančne spodbude za pravočasno plačevanje
- e) večji nadzor nad upravljanjem terjatev v podjetju
- f) druga rešitev-navedite:

Sklop D: Pomen in vloga finančnega načrtovanja

15. Kako ocenjujete splošen odnos podjetja do finančnega načrtovanja?

- a) zelo pozitiven
- b) pozitiven
- c) neodločen
- d) negativen
- e) zelo negativen

16. Ali v podjetju oblikujete finančne načrte?

- a) da, redno
- b) da, občasno
- c) ne

17. Če odgovorite DA: kdo pripravlja finančne načrte?

- a) direktor
- b) zaposleni zadolžen za finance
- c) računovodstvo
- d) drugi – kdo? _____

18. Če odgovorite 'računovodstvo': kako imate organizirano računovodstvo

- a) znotraj podjetja
- b) zunanje računovodstvo (računovodski servis)

19. Za kakšno obdobje finančno načrtujete?

- a) kratkoročno
- b) srednjeročno
- c) dolgoročno

20. Kako pogosto analizirate odstopanja med načrtovanim in doseženim finančnim stanjem?

- a) zelo pogosto/vedno
- b) pogosto
- c) občasno
- d) redko
- e) zelo redko/nikoli

21. Če odgovorite NE: kako pomembni so spodnji razlogi, zaradi katerih finančnemu načrtovanju ne posvečate pozornosti?

Lestvica odgovorov pomembnosti 1-5 (1 - sploh ni pomembno, 2 – malo pomembni, 3- srednje pomembno, 4 – pomembno, 5 – zelo je pomembno)

- a) neznanje
- b) pomanjkanje časa
- c) finančni načrt ni tako pomemben
- d) poslovanje je dobro/uspešno (in načrtovanja ne potrebujemo)

22. Kako pomembno se vam zdi finančno načrtovanje za tekoče poslovanje podjetja?

- a) zelo pomembno
- b) pomembno
- c) srednje pomembno
- d) malo pomembno
- e) nepomembno

23. Kako ocenjujete spodnje trditve o finančnem načrtovanju.

Lestvica odgovorov strinjanja 1-5 (1 - sploh se ne strinjam, 2 – se ne strinjam, 3 – niti-niti, 4 – strinjam se, 5 – popolnoma se strinjam)

- a) Finančno načrtovanje v podjetju ima pomembno vlogo v boju proti plačilni nedisciplini.
- b) Finančno načrtovanje je pomembno za zagotavljanje likvidnosti podjetja.
- c) Finančno načrtovanje omogoča boljši vpogled v poslovanje podjetja.
- d) Finančno načrtovanje omogoča sprejemanje pravih odločitev v podjetju.

Splošni podatki o respondentu:

24. Spol respondenta:

- a) Ženski
- b) Moški

25. Starost:

- a) Do 25
- b) 26 do 35 let
- c) 36 do 45 let
- d) 46 do 55 let
- e) 56 let in več

26. Položaj v podjetju:

- a) Lastnik podjetja
- b) Direktor/prokurist
- c) Zaposleni v računovodstvu
- d) Drug položaj - navedite:

27. Izobrazba:

- a) osnovna šola
- b) 3-letna poklicna šola
- c) 4-letna srednja šola
- d) Višja šola
- e) Visoka šola
- f) Univerzitetna izobrazba
- g) Magisterij, doktorat