

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO
UPRAVLJANJE TERJATEV DO KUPCEV

Ljubljana, oktober 2004

Andreja Frantar

IZJAVA

Študentka Andreja Frantar izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom asistenta mag. Aleša Berka in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____ Podpis: _____

KAZALO

1	UVOD	1
2	FENOMEN PLAČILNE NEDISCIPLINE	2
3	KAKO PREPREČITI NASTANEK SPORNIH TERJATEV	5
3.1	OCENJEVANJE BONITETE PODJETJA	5
3.2	SKLEPANJE POGODBE	12
3.2.1	<i>Odškodnina</i>	13
3.2.2	<i>Pogodbena kazen</i>	13
3.2.3	<i>Pridržna pravica</i>	13
3.2.4	<i>Zastava</i>	13
3.2.5	<i>Hipoteka – zastavna pravica na nepremičninah</i>	14
3.2.6	<i>Poroštvo</i>	14
3.2.7	<i>Menica</i>	14
3.2.8	<i>Ara</i>	15
3.2.9	<i>Plačilni roki</i>	15
4	NAČINI IZTERJAVE TERJATEV	18
4.1	OPOMINJANJE IN TELEFONSKA IZTERJAVA	19
4.2	OSEBNI OBISK	21
4.3	ASIGNACIJA ALI NAKAZILO	22
4.4	KOMPENZACIJA	24
4.4.1	<i>Večstranske kompenzacije</i>	26
4.4.2	<i>Kompenzacijske verige s pomočjo finančnih inženiringov</i>	27
4.5	FAKTORING	29
4.6	CESIJA	33
4.6.1	<i>Posredovanje finančnega inženiringa pri cesiji</i>	34
4.7	IZVRŠBA	35
5	POSEBNOSTI POSLOVANJA Z DRŽAVO	38
5.1	NAČINI PRISILNE IZTERJAVE:.....	40
5.1.1	<i>Prisilna izterjava iz osebnih prejemkov dolžnika</i>	40
5.1.2	<i>Prisilna izterjava sredstev dolžnika na računih pri bankah in hranilnicah</i>	40
5.1.3	<i>Prisilna izterjava iz terjatev dolžnika</i>	40
5.1.4	<i>Rubež premičnega premoženja</i>	40
5.1.5	<i>Prisilna izterjava davčnega dolga iz dolžnikove nepremičnine</i>	41
5.1.6	<i>Prisilna izterjava davčnega dolga iz deleža družbenika</i>	42
5.1.7	<i>Zakonske opredelitve o konverziji dolga v lastniške deleže države</i>	42
5.2	DRŽAVA KOT DOLŽNIK	44
6	SKLEP	44
7	LITERATURA	47
8	VIRI	48
	PRILOGE	1

1 UVOD

Problem plačilne nediscipline obstaja že od nekdaj, iz česar izhaja, da so se z njim soočila že mnoga podjetja, tako v Sloveniji kot v svetovnem merilu. Iz narodnogospodarskega vidika je nezaželena, saj povzroča motnje v reprodukcijski verigi ter neučinkovito razporejanje kapitala. Podjetje kot proizvajalna celica porablja vhodne prvine (vložke), da bi nato z zbranim znanjem in izkušnjami v transformacijskem procesu znotraj podjetja ustvarilo dodano vrednost, ki jo lahko s prodajo proizvodov in storitev uresniči na trgu. Podjetje torej najprej potrebuje vire financiranja, ki jih nato spremeni v osnovna in gibljiva sredstva ter delo, da bi ustvarilo proizvode in storitve za prodajo na trgu ter tako pridobilo finančna sredstva, ki bodo večja od vloženih in bodo omogočala zagon novega cikla.

Če podjetje upnik ne uspe izterjati svojih terjatev, se sooči s problemom financiranja zagona naslednjega proizvodnega cikla, s čimer je prisiljeno iskati druge vire financiranja, ki so običajno dražji in zato za podjetje neugodni.

Cilj diplomskega dela je prikazati načine, kako si podjetja v zakonskih okvirih lahko pomagajo pri preprečevanju plačilne nediscipline oziroma vsaj zmanjšajo tveganja neplačil svojih poslovnih partnerjev. Vsakdanja praksa kaže, da so neplačila neizogibno poslovno dejstvo, zato so v nalogi predstavljeni tudi različni načini izterjave.

Naloga je tako razdeljena na dva dela. V prvem delu so predstavljeni preventivni ukrepi in kot prvi ter zelo pogost ukrep je navedeno preverjanje in redno spremljanje bonitete potencialnih in sedanjih poslovnih partnerjev. V tem delu je nakazan velik pomen spremljanja tako kvantitativnih kot tudi vedno pomembnejših kvalitativnih dejavnikov ocenjevanja bonitete podjetja. V Sloveniji je bonitetne podatke o posameznih poslovnih subjektih mogoče pridobiti pri Agenciji za javnopravne evidence in storitve (AJPES), in sicer so bonitetna poročila dostopna preko naročil obrazcev BON-1 in BON-2. Ta poročila temeljijo predvsem na računovodskih podatkih in kazalnikih iz bilanc podjetij. Bonitetne ocene sestavlja tudi nekaj bonitetnih hiš, njihova poročila so bolj poglobljena in pri odločitvah za izbiro poslovnega partnerja v večjo pomoč.

Nadalje so predstavljeni načini, s katerimi je s pogodbenimi določili mogoče zavarovati pred potencialnimi neplačniki. Mednje spadajo določila o pogodbeni kazni in odškodnini v primeru kršitve pogodbenih dogovorov, izpostavljen je tudi pomen plačilnih rokov in posamezne ugodnosti, ki jih podjetja lahko pridobijo s predčasnimi plačili – različni popusti, rabati in podobno.

Drugi del diplomskega dela predstavlja načine izterjave zapadlih terjatev. Med njimi je omenjena pisna (opomini) in telefonska izterjava ter poudarjen pomen pravilnega pristopa in motivacije oseb, ki jo izvajajo.

Prikazani so tudi negotovinski načini izterjave terjatev, s katerimi je mogoče brez dejanskih denarnih transakcij poravnati medsebojne obveznosti in terjatve poslovnih partnerjev. Sem spadajo kompenzacije, ki jih lahko pripravljajo podjetja sama ali pa se izpeljejo s sodelovanjem posredniških podjetij. Omenjene so tudi asignacije in faktoring ter njihova vloga v poslovanju podjetij. Diplomsko delo se dotika tudi cesije ter seveda sodne izvršbe kot skrajnega sredstva za poplačilo dospelih terjatev.

Zanimiv je tudi vidik državnega pristopa k problemu plačilne nediscipline. Prikazani so načini, ki se jih za izterjavo neplačanih davčnih in drugih obveznosti poslužuje država. Sem spada prisilna izterjava iz osebnih prejemkov, rubež premičnega in nepremičnega premoženja in nenazadnje konverzija dolga v lastniški delež države.

Za primerjavo s privatnimi podjetji se zadnji del diplomske naloge dotika plačilne discipline podjetij, katerih lastnik oziroma eden od največjih lastnikov je država. Država zamuja s plačili prav tako kot privatni sektor, vendar je zanimivo pripomniti, da podjetja kljub temu rada sodelujejo z njo, saj se zavedajo, da ne more iti v stečaj ali propasti, torej bodo zapadle obveznosti prej ali slej plačane.

2 FENOMEN PLAČILNE NEDISCIPLINE

Področja plačilne nediscipline se finančna literatura dotika v sklopu problemov upravljanja z gibljivimi sredstvi ter v okviru kreditne politike. Urejen pravni sistem, razvit informacijski sistem (ki zagotavlja bonitetne informacije), visoka poslovna morala udeležencev na trgu in ustrezno strokovno znanje naj bi zagotavljali visoko plačilno disciplino. Vsakdanja praksa, kljub navedenemu, ne kaže takšne slike. Problem nediscipline je v svetovnem in tudi nacionalnem merilu še kako prisoten (Mlinarič, 2000, str. 8).

Slovenija se je problema plačilne nediscipline lotila s samostojnim pravnim aktom, in sicer je prvi sklop Zakona o finančnem poslovanju podjetij (ZFPod), ki je stopil v veljavo sredi julija 1999, namenjen tej tematiki. Zakon med drugim nudi jasno opredelitev dolžnosti podjetij oziroma njihovih uprav za čim hitrejšo ukrepanje ob zaznanih težavah pri finančnem poslovanju. Takšna rešitev naj bi zagotovila večji obseg poplačil upnikov ter izboljšanje obnašanja in delovanja odgovornih v podjetju (Berk, 2004, str. 83). Odločbe 7. člena ZFPod torej dajejo koristne napotke za obvladovanje plačilne sposobnosti podjetja.

Na podlagi informacije o pravnih osebah z dospelimi neporavnanimi obveznostmi (nanaša se na pravne osebe z dospelimi neporavnanimi obveznostmi, neprekinjeno več kot 5 dni posameznega meseca), ki jo je AJPE objavila v marcu 2004, je število takšnih pravnih oseb od leta 1991 do leta 1999 naraščalo. V letu 1999 je bilo povprečno mesečno kar 9.312 pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi, to je 10-krat več kot v letu 1991. Te pravne

osebe so imele v povprečju dnevno za 96.979 milijonov tolarjev neporavnanih dospelih obveznosti, to je kar 15-krat več kot v letu 1991.

Od leta 2000 dalje se je število tovrstnih pravnih oseb zmanjševalo, razlog za to pa tiči tudi v zakonski spremembi evidentiranja dospelih neporavnanih obveznosti. Evidenca dospelih neporavnanih obveznosti je bila spremenjena in v novi ureditvi po 24.1.2002 morajo pravne osebe same skrbeti za izterjavo terjatev iz prometa blaga in storitev, terjatev za kredite in še za nekatere druge. Dodaten razlog za zmanjšanje je tudi ta, da se v skladu s 25. členom Zakona o finančnem poslovanju podjetij izbrišejo iz sodnega registra tiste gospodarske družbe, ki v enem letu niso opravile nobenih izplačil iz računov pri izvajalcih plačilnega prometa. Na ta način se je močno zmanjšalo število tistih pravnih oseb, ki so imele dospele neporavnane obveznosti evidentirane že več kot leto dni.

Kljub tem razlogom se od avgusta 2002 zopet beleži porast pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi.

Tabela 1: Pravne osebe z dospelimi neporavnanimi obveznostmi od leta 1999 do leta 2002

Leto	Število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi	Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti (v mio SIT)
1991	919	6.319
1992	1.667	26.104
1993	2.595	38.141
1994	3.741	45.835
1995	5.146	58.965
1996	6.490	67.830
1997	7.697	76.573
1998	8.537	87.573
1999	9.312	96.979
2000	6.712	34.671
2001	5.579	30.626
2002	2.316	14.851

Vir: Informacija o pravnih osebah z dospelimi neporavnanimi obveznostmi, 2003.

V januarju 2003 je bilo tako evidentiranih 1.352 tovrstnih pravnih oseb. Njihovo število se je v primerjavi z decembrom 2002 povečalo za 59, to je za 4,6%. Povprečni dnevni znesek neporavnanih obveznosti, 7.826 milijonov tolarjev, je bil v primerjavi z decembrom 2002 višji za 22,0%. Če si pogledamo še tabelo za leto 2004, je porast še bolj očiten.

Tabela 2: Pravne osebe z dospelimi neporavnanimi obveznostmi po mesecih za leto 2004

Leto	Število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi	Indeks: posamezni mesec/januar 2004	Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti (v mio SIT)	Indeks: posamezni mesec/januar 2004
Januar 2004	2.560	100	15.716	100
Februar 2004	2.820	101,6	17.545	116,4
Marec 2004	2.917	139,5	18.721	191,2
April 2004	2.914	138,3	19.576	245,6
Maj 2004	3.037	186,3	20.708	317,6
Junij 2004	3.080	203,1	20.844	326,3

Vir: Pravne osebe z dospelimi neporavnanimi obveznostmi po mesecih, 2004. Lastni izračun.

O tem, da problematika plačilnih zamud ni le slovenska posebnost, priča tudi evropska direktiva 2000/35 o boju proti plačilnim zamudam v gospodarskih transakcijah, ki sta jo leta 2000 sprejela Evropski parlament in Svet Evropske unije. Ta sistematično ureja področje plačilne nediscipline med državami članicami unije. Med 23. razlogi za sprejem je, poleg skrbi za odpravljanje znatnega odstopanja plačilnih rokov v posameznih državah članicah od povprečja EU, predvsem skrb za preprečevanje zlorabe pogodbene svobode v škodo upnika in za preprečevanje dolgotrajnih postopkov izterjave dospelih zneskov (Berk, 2002, str. 77).

Direktiva 2000/35 državam članicam EU je v svojih določilih zelo jasna:

- Plačilo mora biti izvedeno 30. dan po prejemu računa oziroma glede na druga veljavna določila, ki so na računu navedena.
- Podjetja naj bi avtomatično obračunavala zamudne obresti 31. dan po zapadlosti terjatve.
- Za obračun obresti ni potrebnega nobenega obvestila dolžniku, saj neplačilo krši določbe sklenjene pogodbe in je zato podjetje lahko avtomatično sankcionirano.
- Podjetja imajo pogodbeno svobodo pri določanju različnih plačilnih rokov.

Številke, ki jih je Komisija EU podala kot osnovo za Direktivo 2000/35, so namreč šokantne, saj naj bi do vsakega četrtega stečaja prišlo zaradi plačilnih zamud, plačilna nedisciplina v EU pa je vzrok tudi za izgubo 450.000 delovnih mest letno. 23,6 milijarde dolarjev dolgov nikoli ne bo poplačanih zaradi stečajev podjetij, kar je odsev plačilne nediscipline. Plačilna morala v državah članicah EU pa zaradi tega ni nič boljša. Zaradi zamud pri plačilih se slabo godi predvsem malim in srednje velikim podjetjem, ki morajo na poravnavo svojih terjatev čakati povprečno petdeset dni.

Raziskava družbe za izterjavo Intrum Justitia je pokazala, da med sedmimi raziskanimi evropskimi državami najbolj zamujajo s plačili v Italiji (28 dni), potem sledijo Portugalska in Nizozemska (19 dni), Švica (14 dni), Španija (13 dni), Nemčija (11 dni) in Avstrija (10,8 dneva). Največji delež zamujenih plačil v vseh izdanih računih ima Portugalska, kjer je 56 odstotkov računov poravnanih, ko že poteče redni plačilni rok in že pride prvi opomin. Potem

sledijo Švica s 47 odstotkov vseh računov, Avstrija (42 odstotkov), Nemčija (38 odstotkov) in Italija (34 odstotkov).

Zakasnele poravnave računov zaradi stroškov refinanciranja in stroškov opominjanja povzročijo približno dva do triodstoten upad dobička. Splošno slaba plačilna morala podjetja žene v likvidnostne težave. V Italiji se 82 odstotkov podjetij pritožuje zaradi težav s tekočimi sredstvi, ki jih povzročijo prepozno plačani računi, v Španiji 45%, v Nemčiji 44%, v Švici 43%, Avstriji 39%, na Portugalskem pa 33 % (Plačilna morala v Evropi: Epidemija neplačevanja računov, 2004, str. 14).

3 KAKO PREPREČITI NASTANEK SPORNIH TERJATEV

Dejstva torej kažejo, da plačilna nedisciplina predstavlja velik problem sodobnega poslovnega sveta, zato so zelo pomembni ustrezni preventivni prijemi in metode, s katerimi se podjetja izognejo plačilnim težavam, tako znotraj lastnega poslovanja kot tudi v odnosih s svojimi poslovnimi partnerji. Zato vse več podjetij, preden sklenejo pogodbo s svojimi kupci, preveri njihovo boniteto in se na podlagi le-te odloči o plačilnih pogojih ter v pogodbo vključi določena varovala, ki zmanjšujejo tveganja neplačil.

3.1 Ocenjevanje bonitete podjetja

Sodobno podjetje, ki želi obstati ter v okviru svoje dejavnosti poslovati uspešno in si s svojim poslovanjem ustvariti perspektivo, mora izbiri poslovnih partnerjev posvetiti veliko pozornost.

Z namenom izkoristiti obetajoče poslovne priložnosti in hkrati zavarovati se pred pastmi, ki z njimi prihajajo, je za podjetje kakovostna informacija o poslovnih partnerjih nujno potrebna, hkrati pa postaja vedno bolj pomembno, da podjetje prevzame aktivno vlogo pri gradnji in vzdrževanju svoje lastne bonitete ter jo konsistentno posreduje poslovnim partnerjem ter drugim interesnim skupinam (javnost, zaposleni,...).

Beseda bonitetea izvira iz latinskih besed bonu (dober) oziroma bonitas (ugodnost). Boniteta gospodarske družbe vsebuje ocene, ki povedo, ali je firma dovolj dobra, da si zasluži ugodnost odloženega plačila. Zato naj bi boniteta opredelila verjetnost, da bo upnik iz določenega posla dobil dogovorjeno plačilo od dolžnika. Poznavanje bonitete poslovnih partnerjev omogoča, da se podjetje izogne poslovanju s tistimi, ki imajo večji faktor tveganja od tistega, ki je za posamezno podjetje še sprejemljiv.

Pojmovanje bonitete zajema več lastnosti podjetja, tako da je pod pojmom boniteta podjetja moč razumeti kategorije zanesljivosti, solidnosti, kreditne in plačilne sposobnosti,

kradibilnosti, ugleda, uspešnosti in razvojne sposobnosti. Najširša opredelitev bonitete podjetja predstavlja sposobnost obstanka in razvoja (Knez-Riedl, 1998, str. 32).

V tradicionalnem pomenu je bil glavni namen bonitete podjetja zavarovanje pred finančnimi tveganji ali, z drugimi besedami, zagotoviti finančno varnost podjetja. Kot takšna je bila inštrument za selekcijo poslovnih partnerjev, vendar upošteva le finančna tveganja ali celo le kreditno tveganje. Sodoben koncept bonitete podjetja nudi možnost identifikacije priložnosti, kar pomeni preusmeritev k pozitivni selekciji. Na ta način podpira proaktivno obnašanje podjetja, ki išče priložnosti v sodelovanju s perspektivnimi partnerji. Ta nova vloga bonitete podjetja prihaja do izraza pri sklepanju kooperacijskih pogodb, pri formiranju in razvoju partnerstev in zavezništev, pri navezovanju podporne mreže (Knez–Riedl, 1998, str. 45). Boniteta postaja odločilna pri:

- vzpostavljanju in obnavljanju kupoprodajnih razmerij,
- kreditnih poslih in finančnem najemu, ki se uveljavljajo kot finančna orodja v različnih panogah,
- naložbenih projektih, projektih prenove, posebnih dolgoročnih razmerjih, kot je na primer franšizing,
- vrednotenju podjetij,
- povezovanju in prevzemanju podjetij,
- navezovanju in vzdrževanju kooperacijskih razmerij, strateških partnerstev in zavezništev,
- javnih natečajih,
- pri sklepanju in ohranjanju delovnih razmerij.

V preteklosti je bonitetno ocenjevanje zajemalo predvsem ocenjevanje bilančnih podatkov – kvantitativnih podatkov - vendar njihova orientiranost na stanje v preteklosti ne more biti zadostna osnova za oceno potencialnega partnerja. Kvantitativni podatki odražajo pogoje in izide poslovanja podjetja v merljivem smislu. Običajno so izraženi v relativnem smislu (koeficienti, stopnje udeležbe ali indeksi), lahko pa jih izražamo tudi kot absolutna števila.

Kazalce najdemo tudi v Slovenskih računovodskih standardih in sicer jih podrobneje oriše Standard 29, ki jih v splošnem razdeli na:

- kazalci stanja financiranja (vlaganja),
- kazalci stanja investiranja (naložbenja),
- kazalci vodoravnega finančnega ustroja,
- kazalci obračanja,
- kazalci gospodarnosti,
- kazalci dobičkonosnosti
- kazalci dohodkovnosti.

Če iz njih izluščimo kazalce, ki so pomembni za verodostojen kvantitativni prikaz bonitete podjetja, dobimo naslednje dejavnike bonitete podjetja (Knez–Riedl, 1998, str. 57):

- količinski in vrednostni obseg, struktura in dinamika proizvodnje, prodaje, zunanjetrgovinske menjave (uvoza in izvoza),
- vrednost, sestava in dinamika poslovnega izida, finančnega izida, sredstev in obveznosti do virov sredstev,
- odpisanost opreme in gradbenih objektov, nekaterih obratnih sredstev,
- lastnosti podjetja, ki izražajo načelo varnosti: finančna trdnost, likvidnost, plačilna sposobnost,
- lastnosti podjetja, ki izražajo načelo učinkovitosti: proizvodnost, gospodarnost, donosnost,
- lastnost, ki izražajo zmogljivosti podjetja in njegovo izrabo: število in dinamika zaposlenih, izraba delovnega časa, tehnične zmogljivosti in stopnja njihove izrabe,
- lastnosti, ki kvantificirajo kakovost proizvodnje in opravljanja storitev: delež odpadka in izmečka, obseg in vrednost reklamacij,
- lastnosti, ki kvantificirajo skrb podjetja za razvoj: vlaganja v raziskave, izobraževanje,
- lastnosti, ki kvantificirajo skrb podjetja za okolje: stroški varstva okolja, reciklaže, ravnanja z odpadki.

Kvantitativni dejavniki so torej matematično merljivi izidi poslovanja. V nasprotju z njimi pa so dejavniki bonitete podjetja kvalitativne narave težje merljivi ali pa njihovo merjenje in kvantifikacija nista smiselna. Spekter kvalitativnih dejavnikov je zelo raznolik (Knez–Riedl, 1998, str. 68):

- Pravna oblika, oblika odgovornosti, način upravljanja; zaradi oblike odgovornosti in s tem jamstva, ki ga imajo partnerji podjetja, so nekatere oblike bolj tvegane od drugih, na primer družba z omejeno odgovornostjo je bolj tvegana od družbe s polno odgovornostjo.
- Starost; za mlada podjetja je na voljo le malo podatkov o njihovem poslovanju, pogosto so podkapitalizirana in stroškovno obremenjena; stara podjetja so na drugi strani pogosto okostenela, brez svežih idej in zagona, kratkoročno usmerjena.
- Velikost; mala podjetja so bolj fleksibilna, z visokim intelektualnim kapitalom - univerzalisti, a tudi bolj tvegana (šibka finančna moč).
- Lokacija; boniteto izboljšuje predvsem tista lokacija, ki povzroča partnerju manjše transportne in komunikacijske stroške.
- Poslovna dejavnost in poslovni program; nekatere tipične značilnosti dejavnosti vplivajo na boniteto – odvisnost od vse redkejšje surovine, sezonska odvisnost, visoka donosnost zaradi relativne redkosti proizvoda.
- Kupci in dobavitelji; odvisnost podjetja od enega ali manjšega števila kupcev oziroma dobaviteljev, njihova pogajalska moč, njihova boniteta.
- Kadri; kvalifikacijska sestava, specifične usposobljenosti in veščine, stopnja fluktuacije.
- Inovacijska dejavnost; pomembna je inovacijska klima, inovacijska aktivnost in njeni dosežki (tipi inovacij, finančni in drugi učinki).

- Organiziranost; pregledna, funkcionalna organiziranost izboljšuje boniteto.
- Poslovne povezave; strateška zaveznitva (alianse).
- Poslovni ugled; stopnja razpoznavnosti in cenjenosti podjetja.
- Strategija podjetja; poudarek na skladnosti strategij z vizijo in strateškimi cilji podjetja ter uspešnosti realizacije.
- Ekološka ozaveščenost; odnos podjetja do naravnega okolja.

Praksa poslovnega sveta kaže, da je preverjanje bonitete potencialnega poslovnega partnerja ustaljen postopek, vendar se ga podjetja lotevajo v različnih obsegih. V začetnih fazah so najpogostejši viri informacij predvsem ustni viri, saj podjetje preveri in poizve, kakšen sloves ima potencialni poslovni partner. Zelo hitro je namreč moč izvedeti, v kakšnih odnosih je s svojimi poslovnimi partnerji, kako reden plačnik je in podobno. Takšne neformalne in najpogosteje neobjavljene informacije so zelo dragocene, saj je iz njih mogoče sklepati o kvaliteti partnerskega odnosa na daljši rok. Ustni viri, pa vsekakor ne zadoščajo za pravilno oceno, na kateri bi lahko temeljila odločitev o izbiri poslovnega partnerja. Za kvalitetno bonitetno oceno je potrebna bogata podatkovna baza, podprta predvsem z računovodskimi in finančnimi podatki.

Že pred časom so se začela pojavljati podjetja, ki se ukvarjajo z zbiranjem, obdelovanjem in posredovanjem informacij o poslovnem stanju podjetij. Najbolj zanesljivo sliko o boniteti posameznega podjetja je mogoče dobiti z naročilom o izdelavi bonitetnega poročila pri eni od bonitetnih hiš: I d.o.o., Intercredit Ljubljana d.o.o., Creditreform d.o.o., The D&B Corporation.

Manjša podjetja so pri iskanju bonitetnih informacij pogosto omejena s finančnimi sredstvi, zato imajo na razpolago finančno ugodnejšo možnost uporabe sistematično urejenih poslovnih in finančnih podatkov, ki jo v Sloveniji nudi podjetje Noviforum d.o.o. s svojo računalniško bonitetno zbirko iBON. iBON vsebuje bonitetne in finančne podatke za več kot 37.000 družb za obdobje 9 let, od 1994 do 2002, in za več kot 50.000 samostojnih podjetnikov. Temelji na uradnih podatkih iz računovodskih izkazov podjetij, ki jih zbira AJPES. Vsi preračuni na iBON obrazcih so strokovni in preverjeni v praksi.

Z bonitetno dejavnostjo za slovenska podjetja se je od leta 1990 ukvarjala tudi Agencija za plačilni promet, nadziranje in informiranje. Zbiranje podatkov iz računovodskih izkazov, pa tudi sestavljanje, je del nacionalnega programa statističnih raziskovanj, katerega nosilec je Statistični urad Republike Slovenije. Zbiranje in obdelavo t.i. statističnih podatkov iz bilance stanja in uspeha gospodarskih družb je izvajala Agencija za plačilni promet Republike Slovenije (APP), katere del, po preoblikovanju v AJPES, še naprej opravlja to delo. Vsa podjetja, ki poslujejo po Zakonu o gospodarskih družbah, morajo predložiti računovodske podatke na statističnih obrazcih po končanem koledarskem letu.

Na podlagi Zakona o gospodarskih družbah, ki dovoljuje javno objavljanje in posredovanje podatkov iz računovodskih podatkov, je pri AJPES na standardiziranih obrazcih moč pridobiti bonitetne podatke o posameznih poslovnih subjektih. Obrazca BON-1 in BON-2 podata podatke iz letnih poročil, podatke o prejemkih in izdatkih, o plačilni sposobnosti ter druga dejstva, ki vplivajo na bonitetno oceno posameznega poslovnega subjekta. Podrobna vsebina obeh obrazcev je predstavljena v Prilogi 1.

AJPES podjetje uvrsti v enega od bonitetnih razredov glede na poslovno uspešnost in finančno stabilnost.

Tabela 3: Razvrstitev v bonitetne razrede po kriterijih finančne in poslovne uspešnosti

	Poslovna uspešnost		Finančna uspešnost
Razred 1:	Odlična poslovna uspešnost	Razred A	Trdna finančna stabilnost
Razred 2	Zelo dobra poslovna uspešnost	Razred B	Zelo dobra finančna stabilnost
Razred 3	Povprečna poslovna uspešnost	Razred C:	Dobra finančna stabilnost
Razred 4:	Slaba poslovna uspešnost	Razred D:	Slaba finančna stabilnost
Razred 5	Poslovna neuspešnost	Razred E:	Zelo slaba finančna stabilnost

Vir: Bonitetni razredi, 2003.

Plačilno sposobnost in disciplino oz nedisciplino je iz informacij, ki jih je mogoče pridobiti z uporabo obrazcev BON-1 in BON-2, zelo težko razbrati, saj so informacije zelo agregirane. Za natančnejšo analizo plačilne sposobnosti bi bilo potrebno imeti na vpogled bilanco stanja in izkaz uspeha posamezne pravne osebe in si pri analizi pomagati s kazalci plačilne sposobnosti, ki dodatno osvetlijo poslovanje podjetja.

Ti kazalci so na podlagi Slovenskih računovodskih standardov naslednji:

Kratkoročni koeficient:

$$KK = \frac{\text{celotna sredstva}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}}$$

[1]

Ta koeficient tekoče likvidnosti nam pove, v kolikšni meri kratkoročna sredstva pokrivajo kratkoročne obveznosti. Vrednost kazalca nad 1 nakazuje, da ima podjetje več kratkoročnih sredstev v primerjavi s kratkoročnimi obveznostmi, ki jih mora pokriti. Padeč vrednosti kazalca ima lahko vzrok na aktivni strani bilance (porast slabih terjatev – slaba plačilna sposobnost oz. plačilna nediscipliniranost poslovnih partnerjev, uničenje zalog) ali pa narašča pasiva bilance stanja, razlog pa je lahko povečanje obveznosti zaradi finančnih težav, iskanje in najemanje novih virov financiranja,...

Pospešeni koeficient:

$$PP = \frac{\text{celotna kratkoročna sredstva} - \text{zaloge}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}} \quad [2]$$

Ta koeficient se osredotoči zgolj na tista kratkoročna sredstva, ki se lahko hitreje kot zaloge (s prodajo) pretvorijo v likvidna sredstva. Meri sposobnost poravnave tekočih obveznosti, ne da bi se pri tem zanašali na prodajo zalog po tržnih cenah (Brigham, 1999, str. 63).

Hitri koeficient:

$$HK = \frac{\text{denarna sredstva} + \text{vrednostni papirji}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}} \quad [3]$$

Koeficient upošteva le najbolj likvidna sredstva, torej gotovino, kratkoročne vloge in vrednostne papirje. Ta podjetju omogočajo nemoteno plačevanje dospelih obveznosti. Koeficient kaže pomanjkanje sredstev za nemoteno plačevanje, kar je lahko posledica slabe plačilne discipline oziroma plačilne sposobnosti poslovnih partnerjev ali pa slabe plačilne politike podjetja.

Našteti kazalci spadajo med indikatorje kratkoročne plačilne sposobnosti, drugi kazalci, ki jih pri kratkoročnih analizah tudi upoštevamo, so še:

Koeficient obračanja terjatev do kupcev:

$$KOTK = \frac{\text{prihodki od poslovanja}}{\text{povprečno letno stanje terjatev iz poslovanja}} \quad [4]$$

ter koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev:

$$KOOD = \frac{\text{ocenjeni stroški prodanih proizvodov}}{\text{povprečno letno stanje obveznosti do dobaviteljev}} \quad [5]$$

Prvi koeficient pove kolikokrat letno se obrnejo terjatve do kupcev. Nizek koeficient kaže, da ima podjetje veliko slabih terjatev, da njegovi kupci niso pripravljeni ali pa ne zmorejo poravnati svojih obveznosti v roku, kar podjetju povzroča težave z izterjavo. Na drugi strani kazalec obračanja obveznosti do dobaviteljev kaže na plačilno disciplino oz. zmožnost pokrivanja zapadlih obveznosti.

Z vidika plačilne sposobnosti in discipline je smiselno analizirati tudi kazalec **dnevi vezave terjatev do kupcev:**

$$DVTK = \frac{365}{\text{koeficient obračanja terjatev}} \quad [6]$$

in kazalec **dnevi vezave obveznosti**:

$$DVO = \frac{365}{\text{koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev}}$$

[7]

Prvi kazalec sporoča, koliko dni v povprečju mine od prodaje do plačila. Če ima podjetje trideset dnevne plačilne roke, potem vrednost kazalca 50 pomeni, da kupci poravnajo svoje obveznosti v povprečju z dvajset dnevno zamudo. Povečevanje tega koeficienta bi podjetju moralo dati signal, da njegova politika izterjave ni dovolj učinkovita, razen seveda, če je kreditiranje kupcev v določen obdobju marketinški prijem. Drugi kazalec pokaže povprečno število dni, da podjetje poravna obveznosti do svojih dobaviteljev. Medsebojna primerjava obeh kazalcev v enakem časovnem obdobju nam lahko da zanimivo sliko o stanju v podjetju. Če kupci obveznosti do podjetja poravnajo mnogo hitreje kot jih podjetje do svojih dobaviteljev, lahko pridemo do naslednjih zaključkov:

- podjetje ima likvidnostne težave;
- podjetje ima veliko pogajalsko moč v razmerju do dobaviteljev (dobavitelji so v veliki meri vezani na enega ali malo število kupcev), zaradi česar ima zelo ugodne plačilne pogoje;
- podjetje ima veliko pogajalsko moč v razmerju do kupcev (veliko kupcev in redka dobrina, ki jo podjetje proizvaja oziroma nudi), zato lahko postavlja kratke plačilne roke;
- podjetje je slab plačnik in namenoma zavlačuje s plačilom dospelih obveznosti;
- podjetje ima zelo dobro izdelano politiko izterjave.

Analiza navedenih kazalcev se za kvalitetno bonitetno sliko ne sme omejiti zgolj na bilančne podatke enega (preteklega) leta, pač je nujen vpogled v časovni niz gibanja posameznih kazalcev. Časovna komponenta pokaže na dolgoročno plačilno sposobnost, ki je bistvenega pomena za obstoj in poslovanje podjetja.

Kot že rečeno, za presojo bonitete firme ne zadoščajo številke iz računovodskih izkazov. V Prilogi 2 je zapisanih deset zlatih pravil pri branju bonitete. Bonitetno poročilo običajno vsebuje osnovne identifikacijske podatke družbe, dejavnost, imena vodilnih in odgovornih ljudi, plačilne navade, finančne izkaze, lastniško sestavo kapitala, zgodovino družbe, hčerinske družbe in kapitalsko povezane družbe ter pomembne informacije, objavljene v medijih. Srce bonitete pa so ocena tveganja, izračunan trend poslovanja, kreditno priporočilo in plačilni ključ. Te ocene najprej izračuna računalnik in jih ponudi analitiku v presoji in potrditev. Današnji čas je prežet z obilico informacij in računalniki, ki omogočajo shranjevanje velikanskih količin podatkov, lajšajo delo analitikom in povečujejo njihovo produktivnost. Vendar vpliva analitika pri končni oceni ne izključujejo. Medtem ko ekspertni sistem v računalniku lahko zadovoljivo presoja količinske dejavnike, ki vplivajo na boniteto, pa pri presoji kvalitetnih dejavnikov ne more nadomestiti vrhunsko usposobljenega analitika

(Brvar, 2004, str. 50). Dun & Bradstreet, največja svetovna bonitetna hiša, uporablja po vsem svetu štiri razrede: najboljša ocena (najmanjše tveganje) je 1, pri najslabši oceni 4 pa je 70% verjetnost, da bo ocenjena družba v naslednjih dvanajstih mesecih zašla v takšne težave, da ne bo zmogla vrniti dolga (Brvar, 2003, str. 38).

Ker se poslovni dogodki in informacije, ki vplivajo na boniteto, spreminjajo skoraj iz dneva v dan, je zaradi ažurnosti in točnosti navedb boniteta individualen izdelek, narejen na zahtevo kupca. Zavaljo verodostojnosti bonitet ni mogoče delati za zalogo, še sprejemljiv rok trajanja bonitete je največ nekaj mesecev. Pri tem se bonitetne hiše srečujejo s zahtevno situacijo, ko kupci zahtevajo točne in verodostojne bonitete, ki naj bodo povrh vsega dosegljive tisti hip, ko jih kupec potrebuje. Pri Dun & Bradstreetu, ki ima trenutno v svojih bonitetnih bazah 80 milijonov bonitet, dostopnih prek interneta, so navidez izključujoči si zahtevi rešili z uvedbo tako imenovanega dinamičnega ocenjevanja. Bonitetne ocene se izračunavajo sprotno iz podatkov in informacij, ki sproti polnijo velikanske računalniške centre. Najpogosteje so to podatki o plačilih, računovodski izkazi, objave v medijih, objave sodb, objave stečajev, likvidacij in prisilnih poravnjav. Tako so dosegli, da naročnik takoj dobi preliminarno boniteto o zeleni družbi. Tej čez nekaj dni sledi ažurirano poročilo, ki pa mora prestati obvezno presojo pri analitiku (Brvar, 2004, str. 50).

Kapitalsko šibkejšje družbe so izpostavljene večjemu tveganju kot kapitalsko močnejše družbe. Disciplina pri plačevanju dospelih obveznosti in premajhna učinkovitost pri ustvarjanju nove vrednosti sta tisti oceni, ki največkrat preprečujeta mnogim slovenskih družbam, da bi njihovo bonitetno spričevalo krasila najvišja ocena. Število gospodarskih družb v Sloveniji, ki se ponaša z najvišjo oceno, počasi, a vztrajno raste. Ta podjetja imajo kar nekaj skupnih točk, ki so jih pripeljale do najvišje bonitetne ocene. Vsa so kapitalsko močna podjetja, sposobna realizirati zahtevne razvojne projekte, ki imajo obenem zgleden odnos do svojih kupcev in dobaviteljev. Ta podjetja nimajo ambicije zgolj preživeti, pač pa trdno željo in voljo, da so iz dneva v dan močnejša, prodornejša, sposobnejša in iznajdljivejša od konkurentov. Te družbe se učijo hitreje kot konkurenti, nenehno in nadzorovano se spreminjajo in med njimi lahko navedemo: Engrotuš, d.o.o., Delo, d.d., Gorenje, d.d., Petrol, d.d. in še mnoga druga (Brvar, 2003, str. 40). Poslovanje s temi družbami spremlja minimalno tveganje. Po podatkih I, d.o.o je le 4,8% gospodarskih družb v Sloveniji, ki so jih analitiki ocenili v letu 2002, dobilo najboljšo oceno, medtem ko je 6,4% družb dobilo najslabšo oceno

3.2 Sklepanje pogodbe

Že ob sklepanju pogodbe je mogoče poskrbeti za to, da podjetje zavaruje svoje pravice v primeru, če gre s poslom kaj narobe oziroma, da si zagotovi trdnost svojega položaja nasproti drugi stranki – pogodbenemu partnerju. 262. člen Zakona o obligacijskih razmerjih pravi, da je upnik v obveznostnem razmerju upravičen zahtevati od dolžnika izpolnitev obveznosti, dolžnik pa jo je dolžan izpolniti pošteno v vsem, kot se glasi.

3.2.1 Odškodnina

Upnik ima pravico zahtevati odškodnino za škodo, ki jo utrpi zaradi tega, ker dolžnik ne izpolni obveznosti ali zamudi z njeno izpolnitvijo. Višina odškodnine temelji na načelu pokrivanja nastale škode, hkrati pa odškodnina zajema tudi izgubljeni dobiček (preprečitev povečanja premoženja), ki bi ga upnik moral pričakovati ob sklenitvi pogodbe. Pred sklenitvijo pogodbe je torej smotno določiti višino odškodnine za primer neizpolnitve pogodbe ter se na ta način zavarovati.

3.2.2 Pogodbena kazen

Stranki se lahko odgovorita, da bo dolžnik plačal upniku določen denarni znesek ali mu priskrbel kakšno drugo premoženjsko korist, če ne izpolni svoje obveznosti ali če zamudi z njeno izpolnitvijo. To določbo podjetja mnogokrat vključijo v najrazličnejše pogodbe, na tem mestu pa velja poudariti, da pogodbena kazen ne more biti dogovorjena za denarne obveznosti. Določi se lahko v poljubni višini (v nasprotju z odškodnino), v skupnem znesku, o odstotni vrednosti za vsak dan zamude ali kako drugače.

Za primer lahko navedemo pogodbo o transportu blaga, ki sta jo sklenili podjetji Goodyear in prevozniško podjetje Avtoprevoznik Bizjak Aleksander s.p. Ta pogodba vsebuje člen, ki se glasi: »Tovorna vozila morajo pot opraviti v predvidenem tranzitnem času. V kolikor pride do več kot 24-urne zamude, se obračuna pogodbena kazen, in sicer v višini 100 EUR na dan.«

3.2.3 Pridržna pravica

Upnik dospele terjatve, v čigar rokah je kakšna dolžnikova stvar, jo ima pravico pridržati, dokler mu ni plačana terjatev, vendar pri tem obstajajo izjeme. Upnik ima tudi možnost, da se iz vrednosti pridržane stvari poplača, vendar mora v tem primeru dolžnika o svojem namenu obvestiti.

Že zgoraj omenjeno prevozniško podjetje je zadržalo embalažo za transport blaga (vozičke za prevoz cvetja), ker partnersko podjetje ni plačevalo dospelih obveznosti. O nameravanem koraku je bilo partnersko podjetje vnaprej obveščeno, vendar se ni odzvalo. Dejansko pridržanje je dokazalo resnost grožnje in pripomoglo k večji disciplini poravnavanja dospelih obveznosti. Transportna embalaža je bila vrnjena, partnersko podjetje pa je od takrat redno in zelo vzorno izpolnjevalo svoje pogodbene obveznosti.

3.2.4 Zastava

Z zastavno pogodbo se dolžnik (lahko tudi kdo tretji) nasproti upniku zaveže, da mu bo izročil kakšno premično stvar, na kateri ima kdo lastninsko pravico, zato da bi se lahko pred drugimi upniki poplačal iz njene vrednosti v primeru, da mu terjatev ne bi bila plačana ob dospelosti. Upnik se pri tem zavezuje, da bo prejeta stvar hranil in jo po prenehanju svoje terjatve nepoškodovano vrnil zastavniku.

3.2.5 Hipoteka – zastavna pravica na nepremičninah

Bistvo hipoteke je, da je ustanovljena za zavarovanje terjatve na nepremičnini, ki služi za morebitno poplačilo terjatve iz zastavljene nepremičnine. Upnik je upravičen zahtevati poravnavo svoje terjatve iz vrednosti nepremičnine pred upniki, ki na njej nimajo hipoteke, in pred upniki, ki so si pridobili hipoteko na njej za njim, ne glede na to, če se je lastnik obremenjene nepremičnine spremenil.

3.2.6 Poroštvo

Poroštvo je pogodbeno razmerje, pri katerem se porok upniku zaveže izpolniti obveznost, če je ob zapadlosti ne bi izpolnil dolжник. Zaveza poroka je v svoji pravni naravi akcesorna, odvisna od narave dolžnikove zaveze. Poroštvo je lahko subsidiarno (porok je zavezan izpolniti šele, če dolжник na pisno opozorilo po dospelosti ne plača; izjemoma pred tem, če je očitno, da ne bo mogel plačati) ali solidarno (upnik lahko terjaja neposredno poroka). Porok lahko proti upniku uveljavlja (poleg ugovora vrstnega reda) tudi vse ugovore, ki bi jih lahko uveljavljal glavni dolжник (npr. ugovor pobotanja), pa tudi vse ugovore, ki jih ima osebno nasproti upniku - neveljavnost poroštvene zaveze, pobotanje svoje nasprotne terjatve (Merc, 2004, str. 15).

V praksi sem zasledila primer poroštvene pogodbe, ki je nastala kot posledica plačilne nediscipline pogodbenega partnerja. Zneski neplačanih zapadlih obveznosti so narasli do te višine, da so zadoščali za pridobitev novega osnovnega sredstva upnika. Upnik in dolжник sta se dogovorila, da po nakupu obveznost plačevanja obrokov leasing pogodbe prevzame dolжник, pri čemer sta podpisala poroštveno pogodbo, v kateri se je porok zavezal, da bo v imenu dolžnika sprotno poravnaval obveznosti, ki izhajajo iz pogodbe o finančnem leasingu. Na ta način je podjetje prišlo do novega osnovnega sredstva, hkrati pa zmanjšalo terjatve do poslovnega partnerja.

3.2.7 Menica

Menica je vrednostni papir, ki vsebuje obveznost za plačilo določene vsote denarja v določenem času in na določenem kraju. Izda jo kupec, ki nima denarja in prosi za kredit pri dobavitelju. Denar pa seveda mora imeti tedaj, ko menica zapade (Turk, 1998, str. 133). Menica je ena najstarejših oblik plačevanja, zavarovanja plačila in kreditiranja. Velikokrat jo uporabljajo banke in druge finančne organizacije. Za zavarovanje svojih terjatev od komitentov pogosto zahtevajo tako imenovano bianco menico. Ta ob izdaji še nima vseh bistvenih sestavin in jo je izdajatelj upniku izročil s pooblastitvijo, naj skladno z njunim sporazumom vanjo pozneje vnese potrebne oz. manjkajoče sestavine. Bianco menica mora ob izdaji vsebovati vsaj podpise izdajatelja ali akceptanta ali pa podpise obeh (Puharič, 2001, str. 271). Takšna menica, kot že rečeno, služi zavarovanju terjatev. Akceptant jo ob rednem poravnavanju obveznosti komitenta le hrani ter jo ob poplačilu terjatev vrne izdajatelju – še vedno nepopolno izpolnjeno. Ob neizpolnjevanju pogodbenih obveznosti pa lahko vpiše manjkajoče sestavine in jo unovči.

3.2.8 Ara

Ara je denarni znesek ali neka količina nadomestnih stvari, ki jih ena stranka da drugi v znamenje, da je pogodba sklenjena ter za zavarovanje njene izpolnitve. Ara ima torej namen in se uporablja kot dokaz, da je pogodba sklenjena, kot utrdilno sredstvo oziroma sredstvo za zagotavljanje pogodbene discipline ali pa pomeni že delno izpolnitev pogodbene obveznosti.

Poudariti velja, da 79. člen Zakona o obligacijskih razmerjih pravi, da stranka, ki je dala aro, ne more odstopiti od pogodbe s tem, da pusti aro drugi stranki. Prav tako ne more tega storiti druga stranka s tem, da vrne dvojno aro. V praksi je v pogodbah med pravnimi osebami aro redko najti, pogosteje se uporablja v poslovni praksi tedaj, ko je ena stranka gospodarska družba (pravna oseba), druga pogodbeno oseba pa fizična oseba.

3.2.9 Plačilni roki

Slovenska podjetja se ob globalizacijskih tokovih srečujejo z veliko konkurenco in pritiski na zniževanje prodajnih cen. S tem v zvezi so prisiljena tudi v bolj liberalno blagovno kreditiranje svojih kupcev, torej v daljše brezplačno blagovno kreditiranje le-teh (daljši plačilni roki), kar se izraža v daljši vezavi denarja v terjatvah, s tem pa se seveda povečuje finančno tveganje (Zorko, 2003, str. 66).

Podjetje glede na kreditno politiko svojim poslovnim partnerjem določa roke, do katerih morajo svoje obveznosti plačati. Običajni plačilni roki med pravnimi osebami so 8 do 30 dni, vendar tega ne velja posploševati.

Narava dejavnosti, s katero se podjetje ukvarja, narekuje plačilne pogoje ter količino potrebnih zalog, saj obseg prodaje med podjetji v različni panogah vrednostno zelo niha. Krajši plačilni roki so v pogostejši v panogah, kjer je obseg prodaje nižji, časi za izdelavo izdelka oziroma za opravljanje storitev kratki ter obrat zalog razmeroma hiter, torej je čas vezave obratnih sredstev krajši.

Poleg 30-dnevnega plačilnega roka, najdemo tudi 60, 90 ali celo 120-dnevne plačilne roke. Čas kreditiranja kupcev je odvisen tudi od pogajalske moči posameznega podjetja. Pogajalska pozicija v veliki meri pripomore k oblikovanju roka plačila. Monopolni položaj kupca oz. velika odvisnost podjetja od enega kupca lahko povzroči, da le-ta določi plačilni rok, ki ustreza njemu, medtem ko je pogodbeno podjetje praktično prisiljeno postavljene pogoje sprejeti. Na drugi strani imamo lahko monopolnega dobavitelja, ki si s svojo pozicijo postavlja kratke plačilne roke. S takšnimi primeri se pogosto srečujejo mala podjetja, ki v pogajanjih največkrat nimajo veliko manevrskega prostora.

Skladno s kratkoročnimi finančnimi cilji mora podjetje določiti dovoljen obseg blagovnega kreditiranja kupcev, pri tem pa upoštevati cilje, tveganje, finančno moč in tudi svoj lastniški

delež ter tržni položaj. Praktično gre torej (poleg izhodišč prodajnih cen ter finančnih in količinskih popustov) za to, da se določijo vrednosti dobav, plačilni roki, zamudne obresti ter plačilni instrumenti (Zorko, 2003, str. 66).

Obveznosti do dobaviteljev pogosto predstavljajo največji posamezni del kratkoročnih finančnih virov, še posebej to velja za mala podjetja, katerim je dostop do drugih oblik financiranja otežen. Kreditni pogoji, ki jih postavljajo dobavitelji, zajemajo določilo o višini popustov (diskontov) za prvih nekaj dni po izstavitvi računa ter siceršnji plačilni rok. Podani so v naslednji obliki:

$$\text{Kreditni pogoji} = \text{odstotek popusta} / \text{število dni popusta} \text{ neto plačilni rok}$$

[8]

Tako bi npr. plačilni pogoji: 4/14 neto 30 pomenili, da je potrebno račun poravnati v roku štirih tednov (30 dni), če pa račun poravnamo v roku dveh tednov (14 dni), se nam prizna 4 odstotni popust. Primer se nanaša na dejansko fakturo, ki jo je izdala Zavarovalnica Triglav d.d. za zavarovanje prevozniške odgovornosti v mednarodnem cestnem prometu.

Odločitev o tem ali je optimalneje izkoristiti plačilni rok ali plačati s popustom, je odvisna od višine odobrenega popusta in dolžine preostalega plačilnega roka. Primerjati je potrebno torej strošek, ki ga zahteva bančno financiranje, s stroškom, ki nastane, če ne izkoristimo popustov, odobrenih s strani dobaviteljev (v našem primeru v prvih dveh tednih) po izstavitvi računa, ki je vgrajen v plačilne pogoje. Če se podjetje odloči za koriščenje popustov, ima v bilanci relativno manj obveznosti do dobaviteljev, torej v tem primeru štirinajstkratnik povprečnega dnevnega nakupa. Če pa se odloči, da bo zaloge financiralo s plačevanjem šele 30. dan, ima pod postavko obveznosti do dobaviteljev tridesetkratnik povprečnega dnevnega nakupa. Velikost bilance je v obeh primerih enaka, le struktura virov financiranja je različna.

Slika 1: Vpliv na bilanco v primeru izkoriščanja popustov (levo) in v primeru financiranja s strani dobaviteljev (desno)

Zaloge	Obveznosti do dobaviteljev
	Bančna posojila
Ostale naložbe	Ostale

Zaloge	Obveznosti do dobaviteljev
	Bančna posojila
Ostale naložbe	Ostale

Vir: Berk, Lončarski, Zajc, 2002, str. 248.

Za primerjavo stroškov bančnih posojil in obveznosti do dobaviteljev moramo izračunati dejanski letni obrestni meri za oba načina financiranja. Pri trgovinskih kreditih se implicitni

strošek pojavi zaradi neizkoriščanja odobrenih popustov. Iz tega vidika so to t.i. obrestovane obveznosti do dobaviteljev.

Pri že omenjenih plačilnih pogojih 4/14 neto 30 lahko torej štirinajsti dan od izstavitve računa plačamo s štiriodstotnim popustom. Namesto 464.991,00 SIT, kolikor se glasi dejanski znesek na računu, plačamo 446.391,40 SIT. Za razliko do zneska na računu, torej 18.599,60 SIT, nam dobavitelj izstavi dobropis. Če popusta ne izkoristimo, lahko na znesek 464.991,00 SIT trideseti dan gledamo kot na znesek, ki se nanaša na dejansko dobavljeno blago (446.391,40 SIT) ter obresti iz naslova financiranja tega zneska (18.599,00 SIT) za obdobje od štirinajstega do tridesetega dne. Tako vidimo, da se znesek, ki ga dodatno plačamo, nanaša na razliko med rokom plačila in rokom, ko je še mogoče izkoristiti popust. V našem primeru je to obdobje šestnajst dni.

Ob upoštevanju obrestovanja neizkoriščenih preteklih popustov znotraj leta, uporabimo obrazec za dejansko efektivno letno obrestno mero (effective annual rate – EAR), torej:

$$EAR = \left(1 + \frac{\text{znesek popusta}}{\text{znesek računa} - \text{znesek popusta}} \right)^{\frac{365}{\text{rok plačila} - \text{rok plačila s popustom}}} - 1$$

[10]

Za naš primer:

$$EAR = \left(1 + \frac{18.599,60}{464.991,00 - 18.599,60} \right)^{\frac{365}{30-14}} - 1 = 0,18\%$$

Računa ni racionalno plačati na noben drug dan kot štirinajsti ali trideseti. Če na primer plačamo sedmi dan, smo za sedem dni izgubili brezplačno financiranje s strani dobavitelja, za kar moramo najemati posojila pri banki ali uporabiti kak drug, gotovo dražji vir. Če pa plačamo petnajsti dan, popusta tako ali tako ne moremo uveljaviti, torej plačamo celoten račun. Ker plačamo petnajst dni prezgodaj, nam dobavitelj nudi svoje »obrestno« financiranje za krajše obdobje, torej je na letni ravni obrestna mera višja, saj moramo takšno financiranje ponoviti večkrat letno, da bi financirali isti obseg dodatnega kapitala. Seveda nas to navaja na misel, da bi račun poravnali štirideseti dan ali še kasneje, kar bi pomenilo nižjo letno obrestno mero, vendar se moramo zavedati, da s tem izgublamo zaupanje poslovnih partnerjev za prihodnje poslovanje, poleg tega pa podjetja obračunajo zamudne obresti (Berk, Lončarski, Zajc, 2002, str. 247-249).

Primeri iz prakse kažejo, da podjetja le redko uporabljajo takšen način kreditiranja poslovnih partnerjev. Ne zgodi se pogosto, da bi dobavitelj v sklopu plačilnih pogojev navedel možnost koriščenja popusta za hitro plačilo. Ta možnost običajno nastopi ob vnaprejšnjem dogovoru

med partnerjema. Razlog za to lahko poiščemo v dodatnih stroških, ki ob tem nastanejo. Če podjetje odobri popust, mora ob koriščenju le-tega naknadno izdati dobropis, da popust korektno računovodsko prikaže. S tem dodatno obremeni računovodsko osebje – lahko celo potrebuje dodatnega zaposlenega. V primeru malih podjetij, ki za vodenje računovodskih poslov najemajo zunanje računovodske servise, se zaradi večje količine izdanih faktur, poveča strošek opravljanja računovodskih storitev. Poleg tega je potrebna tudi zelo natančna in redna evidenca plačil, predvsem zato, da ne prihaja do velikih zamud pri izdajanju dobropisov, kar je pomembno predvsem zaradi mesečnih poročil za povračilo/plačilo davka na dodano vrednost. Poudariti pa velja, da bi takšen pristop, seveda ob obojestranskem partnerskem sodelovanju, veliko pripomogel k zmanjševanju plačilne discipline. Politika popustov pri plačilu pred rokom zapadlosti je smiselna v primeru, da za podjetje pomeni izboljšani denarni tok in večji promet (ter dobiček), saj bodo v nasprotnem primeru le zmanjševali prodajne marže ter tako izničili učinek izboljšane denarnega toka (Bell, 1992, str. 154).

V enem od manjših podjetij so mi predstavili pogosteje uporabljeni način sodelovanja s poslovnimi partnerji. V primeru poslovnih odnosov med dvema podjetjema, ko se blago kupuje z namenom nadaljnje prodaje končnemu kupcu, podjetja odobravajo rabate. Praktični primer tega je izdana faktura, s plačilnim rokom 8 dni in priznanim 20% rabatom. V primeru rednega plačevanja, se podjetji lahko sporazumeta za povišanje rabata na 25%. Če pa partnersko podjetje ni reden plačnik, se lahko zgodi, da mu ob naslednjem nakupu podjetje ne prizna več 20% rabata, pač pa ga zniža. Druga možnost je, da mu je pripravljeno prodati blago le na podlagi plačila po predračunu, seveda ob enakem rabatu, torej 20%. Ta poteza je razmeroma tvegana, saj podjetje lahko kupca izgubi. V tem primeru se je torej potrebno vprašati ali je bolje tvegati izgubo poslovnega partnerja ali se neprestano soočati z zamudo plačil. Odločitev je odvisna tudi od finančne moči podjetja.

4 NAČINI IZTERJAVE TERJATEV

Zakon o obligacijskih razmerjih v 324. členu pravi, da dolžnik pride v zamudo, če ne izpolni obveznosti v roku, ki je določen za izpolnitev. Če rok za izpolnitev ni določen, pride dolžnik v zamudo, ko upnik ustno ali pisno z izvensodnim opominom zahteva od njega, da izpolni svojo obveznost.

Podjetja imajo na voljo kar široko paleto sredstev, ki jim omogoča izogniti se plačilno nediscipliniranim partnerjem. Nekatera so pri izbiri in stopnji previdnosti sklepanja partnerskih pogodb bolj, druga nekoliko manj previdna. Dejstvo pa je, da se nerednim plačilom ter plačilnim zamudam praktično ne more izogniti nobeno podjetje. V tej točki so podjetja prisiljena iskati načine izterjave dospelih terjatev.

V Sloveniji je plačilna nedisciplina pereč problem, ki tare veliko podjetij, ne glede na panogo. Vendar je dandanes na razpolago kar nekaj različnih možnosti, kako izterjati dospele terjatve,

seveda pa se posamezne poti izterjave po svoji učinkovitosti in uspešnosti lahko zelo razlikujejo. Učinkovitost posameznega načina je odvisna od angažiranosti podjetja samega, njegove iznajdljivosti, znanja, poslovnega partnerja in njegove pripravljenosti za sodelovanje, vrste terjatve, zavarovanja, poslovnega okolja, itd.

Pri izbiri načina izterjave mora biti podjetje pozorno na posledice posamezne izbire. Natančno mora vedeti, kakšne ima želje v sodelovanju s poslovnim partnerjem in kako izbrani koraki vplivajo na možnosti nadaljnjega poslovanja. Izbrana metoda mora biti tudi finančno ustrezna. Podjetje naj bi poskušalo z danimi stroški izterjati čim več oziroma določen dolg izterjati s čim manjšimi stroški.

4.1 Opominjanje in telefonska izterjava

Podjetje je svojo obveznost, izhajajočo iz pogodbe o poslovnem sodelovanju izpolnilo, njegov poslovni partner pa tega še ni storil, klub temu da je pogodbeni rok za plačilo že potekel. Dejstvo je, da so zamude plačil postale vsakdanjik v poslovanju, prišlo je celo tako daleč, da podjetje z njimi računa že ob sklepanju posla. Stvar običajev in poslovne presoje je, ali je primerno dolžnika na zamudo opomniti. Po preteku kratkega tolerančnem obdobju, ki mine od roka zapadlosti, je ta korak vsekakor potreben, saj v nasprotnem primeru podjetje lahko zaide v likvidnostne težave.

Prvi korak v postopku izterjave zapadlih terjatev so ažurne evidence stanja plačil. Brez njih je učinkovita izterjava praktično nemogoča. Smiselno je dvotedensko ali pa vsaj mesečno preverjanje plačilne discipline poslovnih partnerjev in takojšnja reakcija na zamude plačil.

Pisni opomin je postopek, ko skuša upnik z uporabo posebnih tehnik doseči izpolnitev obveznosti dolžnika. Kot začetni korak izterjave, mora biti opomin vljuden in nevsiljiv. Mnogi dolžniki se odzovejo na dopis in poravnajo svoje obveznosti, kar v podjetju zmanjša število potrebnih telefonskih klicev in hkrati prihrani mnogo časa, ki bi se ga namenilo telefonski izterjavi. V primeru neodzivanja dolžnika na poziv po plačilu, je pisni opomin zadosten razlog, da se z dolžnikom vzpostavi naknadni telefonski stik.

Opomini, ki jih podjetja pošiljajo vendarle niso samo neformalna opozorila na neizpolnjeno obveznost; od opomina pride dolžnik v zamudo, če rok za izpolnitev obveznosti ni bil določen, v vseh ostalih primerih pa je poslana opomine mogoče uporabiti v kasnejšem postopku pred sodiščem v dokazne namene. Pisni opomin mora vsebovati zapadli znesek in prvotni rok plačila. Napisan mora biti na računalnik in osebno podpisan s strani odgovorne osebe, saj v primeru nestrinjanja ali vprašanj dolžnika v zvezi z dolgom oziroma s kakšno drugo vsebino opomina, le-ta ve, katera oseba mu bo lahko posredovala želene informacije. Če je prvotni račun izdan na fizično osebo, potem je tudi opomin naslovljen nanjo. Pisni opomin je vljudnostni opomin oziroma poziv k plačilu dospele obveznosti, zato je običajno

napisan v vljudnostnem tonu, brez groženj. Predvsem je to primerno v začetni fazi izterjave, ko prvič pošljemo opomin. Ko po pretečeni valuti prvič pošljemo opomin, naj bo besedilo »standardno«, na primer:

Slika 2: Pogost format opomina

»Po pregledu odprtih postavk smo opazili, da ima vaše podjetje do nas zapadle neporavnane obveznosti, in sicer se nanašajo na račune:

št. računa: _____, znesek računa: _____, datum izdaje: _____, datum zapadlosti: _____

št. računa: _____, znesek računa: _____, datum izdaje: _____, datum zapadlosti: _____

.....

Skupaj dolg: _____ SIT

Prosimo, da znesek dolga poravnate na naš TRR št.: _____.

V primeru, da ste dolg medtem že poravnali, nam prosimo pošljite potrdilo plačila, opomin pa imejte za brezpredmeten.

Lep pozdrav,

Ime in priimek odgovorne osebe

Ime podjetja, žig in podpis

Vir: Lastni opomin, oblikovan na podlagi izkušenj pri delu za zasebnika Avtoprevoznik Bizjak Aleksander s.p., 2003.

V kolikor na poslani opomin ni ustreznega odziva, stopnjujemo »ostrino« teksta. K samemu naslovu opomina se lahko doda različne pridevnike, kot so (Učinkovita izterjava dolgov, 2000, str. 62):

- zadnji opomin,
- zadnji opomin pred izvršbo,
- zadnji opomin pred tožbo in podobne.

Sprotno opominjanje na zamude s plačili ima pogosto ustrezen učinek in zelo velik del dolga je mogoče izterjati na ta način.

Po preteku roka plačila so pisni opomini različne ostrine prvi stik z dolžnikom. Če odziva dolžnika ni, sledi vljuden telefonski klic in poizvedba, zakaj do poravnave obveznosti še ni prišlo. Oseben pogovor pogosto pripomore, da dolžnik izpolni svojo obveznost. Včasih je razlog zamude zgolj administrativna napaka priprave plačil. Najpogosteje pa razlogi neplačevanja ležijo drugje, zato je v drugem koraku potreben čimbolj izpiljen sistem telefonskega kontaktiranja z dolžnikom.

Za učinkovito telefonsko izterjavo dolgov je nujna spretna komunikacija in dobra priprava. Predvsem morajo osebe, ki telefonirajo poznati (Učinkovita izterjava dolgov, 2000, str. 64):

- svoje podjetje,
- terjatve, zaradi katerih kličejo,
- opomine in dopise, ki so že bili poslani na dolžnikov naslov,
- številke ter datume izdaje in zapadlosti dokumentov,
- najpogostejše ugovore dolžnikov.

Podjetniški svetovalci, ki v praksi izvajajo telefonsko izterjavo, poudarjajo da morajo »telefonisti« predvsem ohraniti mirno kri in vedeti, kdaj je čas, da odnehajo. Kar 90% uspeha je odvisnega od dobre priprave na izterjalni pogovor. Poznamo posredno in neposredno pripravo, bistvo pri obeh pa je, da dobro poznamo dolžnika.

Tabela 4: Prikaz telefonske izterjave

1. POSREDNA PRIPRAVA	2. NEPOSREDNA PRIPRAVA
Vodimo dosje kupca (dokumentacija preteklih, sedanjih poslov in plačilne navade).	Ugotovimo odgovorno osebo: kdo v podjetju dolžnika je odgovoren za plačilo računov in kdo odloča o plačilih.
Kupcem dodelimo boniteto: A – trenutne likvidnostne težave B – občasni neplačniki C – »kronični« neplačniki	Skušamo ugotoviti, kakšna je osebnost (tip) človeka, s katerim se pogajamo o plačilu dolga.
3. SCENARIJ IZTERJALNEGA POGOVORA	
- Odprtje komunikacije: uvodni pozdrav, sogovorniku damo vedeti, da mu nočemo nič hudega.	
- Pripravimo in v pogovoru vsaj tri- do petkrat ponovimo podrobnosti posla: dolgovani znesek, zamudne obresti, čas, količina in kakovost dobavljenega blaga.	
- Pogajanje in navedba najbolj optimalnih rešitev za plačilo dolga (rok, plačilo na obroke, odplačilo obresti in glavnice).	
- Konec pogovora: vedno vsaj en dogovor ali predlog. Najmanjši »izkoristek« je sporazum, da dolžnika zopet pokličemo čez določen čas in takrat poskušamo najti rešitev.	
- Dolžniku vedno pustimo možnost za častni izhod (vztrajna, a prijazna in nenasilna komunikacija).	

Vir: Kalacun, 2002, str. 18.

4.2 Osebni obisk

Osebni obiski dolžnika so kočljiva metoda izterjave, zato mora vsako podjetje skrbno premisliti ali bo osebna izterjava del politike izterjave dospelih terjatev. Osebni obiski so na eni strani časovno zamudni in za podjetje predstavljajo strošek, zato je smiselno razmisliti, če so smotni, na drugi strani pa lahko pridobijo na pomembnosti, ko so v igri višji zneski

denarja. Če se podjetje odloči za izvajanje politike osebnih obiskov, se lahko zgodi, da dolžniki dospelih računov sploh ne bodo plačevali, pač pa bodo čakali za obisk in šele takrat podjetju poplačali terjatve.

Osebni obisk mora biti vnaprej napovedan, saj v nasprotnem primeru izterjava pridobi priokus grožnje in izsiljevanja, kar lahko zelo okrni ugled upnika. Jasno je seveda tudi to, da denar (ali drugo plačilno sredstvo) brez vnaprejšnje najave ne bo pripravljen za plačilo obveznosti, torej bo obisk povsem neuspešen.

V splošnem bi se dalo reči, da so osebni obiski pri dolžniku primerna politika izterjave v primeru pomembnih strank oziroma kupcev ter takrat, ko so obveznosti že zelo visoke, ustreznega odziva s strani dolžnika pa ni (Barry, 1997, str. 89).

4.3 Asignacija ali nakazilo

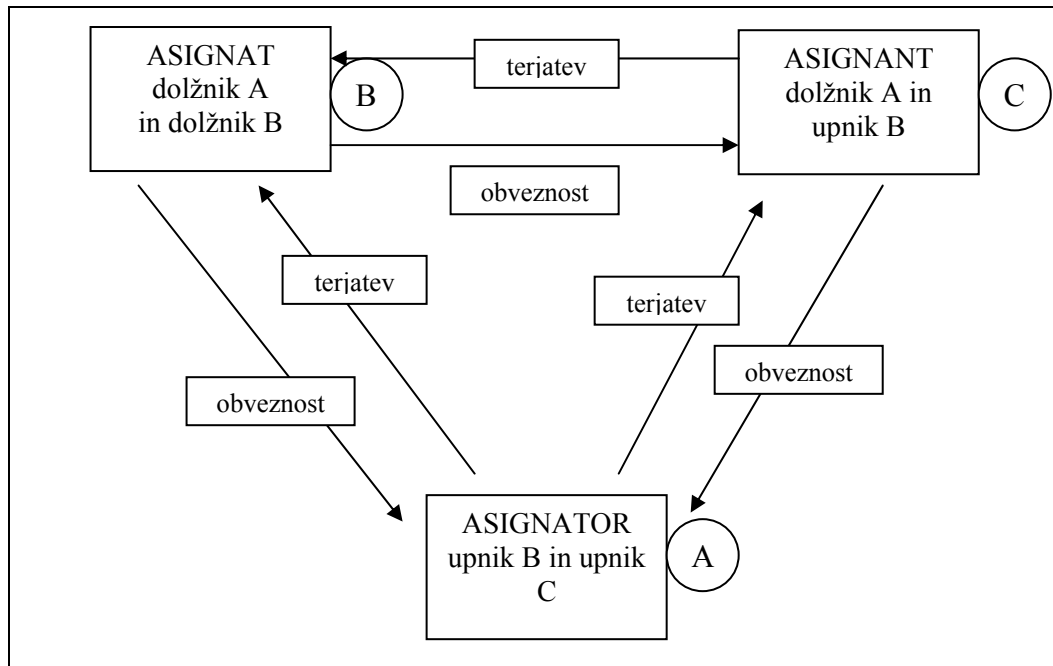
Pri poravnavanju obveznosti z asignacijo obstaja obligacijsko razmerje med tremi pravnimi osebami za poravnavanje dveh obveznosti. Urejajo jo odločbe od 1020. do 1034. člena Zakona o obligacijskih razmerjih. Z nakazilom (asignacijo) pooblašča ena oseba, nakazovalec (asignant), drugo osebo, nakazanca (asignata), da na njen račun izpolni nekaj določeni tretji osebi, prejemniku nakazila (asignatarju), tega pa pooblašča, da v svojem imenu sprejme to izpolnitev. 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, kar pomeni, da je asignacija dvojna pooblastitev in torej ni pogodba.

Z asignacijo se ne prenese dolg in tudi ne prevzame obveznost. Pomen asignacije je torej v tem, da se s plačilom enega dolga poplačata dva dolga. Dolžnik tako pooblasti svojega dolžnika, da poravna obveznost upniku. Namesto da bi dolžnik poravnal obveznost svojemu upniku, plača upniku svojega upnika (Knjiženje negotovinskih poravnjav, 1991, str. 91). Prejemnik asignacije (upnik) ima pravico zahtevati od nakazanca izpolnitev šele takrat, ko mu ta izjavi, da sprejema nakazilo. Sprejema nakazila ni mogoče preklicati.

Spodnja slika prikazuje primer razmerij pri konkretni pogodbi o asignaciji. Primer je zanimiv, ker so vsa tri podjetja med saboj v pogodbenem razmerju, kar pri nakazilu ni običajno. Največkrat se srečamo s primerom, ko pred samo pogodbo o asignaciji ni nobenega samostojnega razmerja med prejemnikom nakazila in nakazancem (asignatom).

V konkretnem primeru se torej lahko vprašamo, ali je mogoča bolj učinkovita pot zapiranja medsebojnih terjatev, recimo večstranska kompenzacija. Z njo bi se lahko rešil problem zamikov pri nakazilu, ki je predstavljen v nadaljevanju.

Slika 2: Razmerja pri asignaciji



Vir: Lastni prikaz.

V prikazanem primeru podjetje C pooblasti svojega dolžnika podjetje B, da v njegovem imenu poravna obveznost pri podjetju A.

Sama pogodba o asignaciji je dokaj preprosta, soglasja pa se pridobi preko telefaksa. Na podlagi njih (v obliki žigov) ter podpisov odgovornih oseb se, gledano s stališča podjetja A, zaprejo njegove terjatve do podjetja C, plačilo pa je izvedeno iz strani podjetja B. Pri tem se v tej višini zaprejo tudi obveznosti podjetja B do podjetja C.

Na podlagi tega primera se je pokazalo, da je asignacija lahko orodje za reševanje plačilne nediscipline, vendar je njena učinkovitost odvisna od pripravljenosti za pogodbeno izpolnjevanje rokov izvršitve nakazila. V primeru podjetja B, ki je zamujalo s plačili tako podjetju A kot podjetju C, asignacija za obe stranki ni bila enako učinkovito orodje izterjave. Gledano iz stališča podjetja C, po prejetju soglasij vseh udeležencev obveznost do podjetja A preneha in se hkrati zmanjšajo njegove terjatve do podjetja B. Pri tem gre le za knjigovodske operacije, čeprav je treba poudariti, da je pravno-formalno njegova obveznost poravnana šele z nakazilom. V slabšem položaju je podjetja A (prejemnik nakazila). Svoje terjatve do podjetja bo lahko zmanjšalo šele po prejemu nakazila, kar pa je odvisno od plačilne discipline podjetja B. Ker podjetje B še zdaleč ni bilo ažurno pri poravnavanju obveznosti, so tudi plačila na podlagi pogodbe o asignaciji kasnila in je bil za plačilo potreben pisni opomin, podkrepjen s telefonskim klicem.

V pravni teoriji so razmerja med vsemi tremi udeleženci asignacije poimenovana abstraktno,

valutno in kritno razmerje (Bevc, 1998, str. 33):

- Razmerje med prejemnikom nakazila in nakazancem je opredeljeno kot abstraktno zato, ker med njima pred ustanovitvijo nakazila ni nobenega samostojnega pravnega razmerja, na podlagi katerega bi utegnilo nastati nakazilo.
- Valutno razmerje med nakazovalcem in prejemnikom nakazila zato, ker lahko dobi prejemnik nakazila valuto (denar) od nakazovalca, saj je nakazovalec vedno dolžnik prejemnika nakazila.
- Kritno razmerje pa je razmerje med nakazovalcem in nakazancem. Tako je poimenovano zato, ker mora biti zaradi izpolnitve nečesa, praviloma določene vsote, prejemniku nakazila nakazovalčevo kritje vedno zagotovljeno.

Za poravnavanje dospelih obveznosti z asignacijo je nujen dogovor oziroma sporazum med pravnimi osebami, ker drugače asignacije ni mogoče opraviti.

4.4 Kompenzacija

Zakon o obligacijskih razmerjih v svojem 336. členu govori o kompenzaciji oziroma pobotu, in sicer pravi, da dolžnik lahko pobota terjatev, ki jo ima nasproti upniku s tistim, kar ta terja od njega, če se obe terjatvi glasita na denar ali na druge nadomestne stvari iste vrste in iste kakovosti in če sta obe dospeli.

Kompenzacija je torej eden od načinov poravnavanja medsebojnih obveznosti brez prenosa denarnih sredstev. Korist pobotanja se kaže v tem, da izboljšuje likvidnost sodelujočih podjetij, saj se medsebojne obveznosti zapirajo na podlagi knjigovodskih vnosov in količina denarnih sredstev na TRR oziroma drugih manj likvidnih sredstev, ki jih ima podjetje na razpolago za pokrivanje dospelih obveznosti, ne igra nobene vloge.

Zakon določa, da morajo biti za pobot izpolnjeni nekateri pogoji:

Vzajemnost terjatev in obveznosti:

Pobotanje je možno le v primeru, da si nasproti stojita partnerja, ki sta drug drugemu upnik in dolžnik hkrati. Načeloma je v takem primeru pobotanje vedno dopustno, seveda od izpolnitvi drugih pogojev, ki jih določa zakon.

Istovrstnost terjatev:

Terjatvi je mogoče pobotati, če sta istovrstni, kar pomeni, da sta predmeta obveznosti obeh pogodbenih strank istovrstna. Zakon tudi izrecno navaja, da je mogoče pobotati terjatvi, ki se obe glasita na denar.

Dospelost terjatev:

Nedospelih terjatev ni mogoče pobotati, prav tako tudi ne moremo pobotati dospelih terjatev z

nedospelimi. Terjatev je dospela, ko je potekel rok za izpolnitev. V praksi podjetja to določilo lahko prikrojijo tako, da se pripravi predlog za kompenzacijo dveh nedospelih terjatev ali ene nedospele in ene dospele terjatve, pri čemer se za datum pobota določi datum, ko obe terjatvi dospeta. Podjetja tako kompenzacijo že vnaprej vkalkulirajo v svojo plačilni načrt, knjigovodsko pa jo prikažejo na datum, ko stopi v veljavo.

Terjatve morajo biti iztožljive, kar pomeni, da ne moremo pobotati zastaranih terjatev.

Zakon o obligacijskih razmerjih v svojem 337. členu pravi, da pobot ne nastane takoj ko stečejo pogoji zanj, pač mora to ena stranka drugi izjaviti. Terjatve torej ne prenehajo avtomatično, ko se pojavijo zakoniti pogoji za kompenzacijo, temveč mora ena izmed pravnih oseb to izrecno izjaviti drugi, in sicer s posebno izjavo o pobotu. Ta izjava nima posebno predpisane oblike. Podjetje v njej navede katero terjatev želi pobotati, kar stori z navedbo številke računa, datuma zapadlosti ter eventualno datuma izdaje ter zneska pobota.

Kompenzacije lahko delimo glede na različne kriterije (Ložar, 2003, str. 36-37):

Glede na višino zneska terjatev in obveznosti ločimo **čiste in delne kompenzacije**;

O čisti kompenzaciji govorimo, kadar sta zneska obveznosti in terjatev enako visoka in se s pobotom medsebojne obveznosti v celoti zaprejo. Veliko bolj pogoste so delne kompenzacije, kjer se zaradi različne višine medsebojnih obveznosti in terjatev pobota samo del terjatev. Preostanek večje terjatve ostane nepobotan in je lahko vključen v naslednji pobot ali pa ga podjetje plača.

Glede na način nastanka razlikujemo **enostranske in dogovorne kompenzacije**;

Do kompenzacije lahko pride na podlagi izraza volje ene, dveh ali več pravnih oseb, na podlagi zakona ali pa sodne odločitve. O enostranski kompenzaciji govorimo, ko izjavo o kompenzaciji da le ena pravna oseba, ki lahko pobotanje opravi tudi proti volji druge osebe. Druga pogodbeni stranka lahko pobotanju celo nasprotuje in v tem primeru se pobotanje izvede avtomatično oziroma prisilno, pri čemer pa morajo biti izpolnjeni pogoji, potrebni za izvedbo dvostranskih kompenzacij. Dogovorna ali prostovoljna kompenzacija se opravi na podlagi dogovora med pravnimi osebami. V primeru, da gre za dogovorjeno kompenzacijo, ni potrebno, da so zanj izpolnjeni vsi pogoji. Nobeden od udeležencev ni prisiljen v kompenzacijo, vsak pristane prostovoljno.

Glede na število udeležencev razlikujemo **dvostranske in večstranske kompenzacije**;

Pri dvostranski ali medsebojni kompenzaciji gre za situacijo, kjer pri pobotu medsebojnih obveznosti in terjatev sodelujeta le dva udeleženca. Pri večstranski ali multilateralni kompenzaciji sodeluje večje število (najmanj trije) upnikov in dolžnikov, vendar njihove terjatve niso medsebojne ali vzajemne, kar pomeni, da vsi udeleženci pobota med seboj niso v dolžniško-upniških razmerjih. Posamezno podjetje predstavlja člen v kompenzacijski verigi, ki jo začne podjetje, ki preko svojega dolžnika in njegovih dolžnikov poskuša priti do

podjetja, ki je njegov upnik. Na ta način se veriga sklene, pri čemer vsi člani verige poravnajo dolg do svojega upnika s terjatvijo do svojega dolžnika v višini zneska kompenzacijske verige.

4.4.1 Večstranske kompenzacije

V praksi je zelo težko povezati večje število pravnih oseb v kompenzacijsko verigo. Podjetja v okviru lastnih prizadevanj običajno uspejo povezati do pet podjetij, za oblikovanje kompenzacijske verige, sestavljene iz večjega števila členov, pa se v zadnjem času pojavljajo specializirana podjetja, ki se ukvarjajo izključno s to dejavnostjo.

V Sloveniji poznamo večstranski pobot, ki ga je do 31.12.2002 opravljala Agencija Republike Slovenije za plačilni promet (APP) in je potekal na podlagi Odloka o obveznem pobotanju obveznosti in terjatev pravnih oseb v Republiki Sloveniji (ULRS, št. 17/91-I), ki so nastale na podlagi prometa blaga in storitev, obveznosti nastalih iz naslova zavarovanja oseb in premoženja ter obveznosti na podlagi odplačil kreditov. Skladno z določili tega odloka je bilo za vse pravne osebe s sedežem v Republiki Sloveniji obvezno pobotanje, in sicer enkrat mesečno. Ta odlok je izvajala v Sloveniji pred APP že Služba družbenega knjigovodstva, pri čemer gre poudariti, da je bila udeležba obvezna. Prva obvezna kompenzacija je bila izvedena leta 1972, organizirana pa je bila na področju celotne Jugoslavije. Imela je dobre rezultate, saj je bilo pobotanih kar 41% prijavljenih obveznosti. Ko je 31.12.2002 APP zaključila s poslovanjem, je odlok o obveznem pobotanju postal brezpredmeten, saj ni bilo več institucije, ki bi ga izvrševala.

1.1.2003 je bila ustanovljena Agencija za javnopravne evidence in storitve (AJPES), ki pa ni pravna naslednica APP. AJPES nudi storitev večstranskega pobotanja obveznosti in terjatev, vendar je ne opravlja na podlagi odloka, pač pa na osnovi pogodbenih odnosov z naročniki (Ložar, 2003, str. 37).

Agencija pobot izvaja enkrat mesečno, pri čemer se v enem večstranskem pobotu sreča blizu 3000 dolžnikov. Letno prijavijo skoraj 1.000 milijard tolarjev obveznosti.

Pobotanja se lahko udeležijo vsi imetniki transakcijskih računov, torej tudi samostojni podjetniki. Pobotanje poteka po časovnem načrtu, ki je pripravljen za vsak mesec tekočega leta, in sicer v prvem tednu meseca. Podjetje z AJPES sklene pogodbo o izvajanju večstranskega pobotanja obveznosti in terjatev, s čimer naroča in pooblašča izvajalca, da podatke o obveznostih, ki mu jih predloži, vključi v sistem večstranskega pobotanja. Predmet pobotanja so obveznosti naročnika (dolžnika) do upnikov, ki so dospele v plačilo do dneva predložitve prijave, pa do tega dneva niso bile poravnane. Podjetje v pobotanje ne prijavlja obveznosti, ki znašajo manj kakor 1.000,00 tolarjev do enega upnika, obveznosti, katerih plačilo je zavarovano z instrumenti za zavarovanje plačil in obveznosti, v zvezi s katerimi je

sprožen spor pri pristojnem sodišču (sporne obveznosti). Seveda pa AJ PES to storitev zaračuna v skladu s svojim cenikom.

2. junija 2004 je bil izveden peti krog pobotanja obveznosti, v katerega se je prijavilo 1.950 dolžnikov. Pobotanje je v tem krogu uspelo doseči kar 91,2% sodelujočim podjetjem, pri čemer je bilo pobotanih 7.061.186 tisoč tolarjev (12,2%) vseh v pobotanje prijavljenih obveznosti.

Več kot je podjetij, ki so pripravljena sodelovati v takšnih večstranskih kompenzacijah, večja je verjetnost, da se pobota več dolžnikov oziroma upnikov. Manjše število udeležencev zmanjšuje možnosti pobotanja tistim, ki v njej sodelujejo, zato je smiselno podjetja oziroma dolžnike spodbuditi k sodelovanju.

V zadnjem času se vedno več samostojnih podjetnikov in pravnih oseb odloča za sodelovanje v večstranski kompenzaciji, ki jo izvaja podjetje E-kompenzacije, d.o.o. Konec leta 2002 je bilo to edino podjetje, ki je ponujalo večstranske kompenzacije preko interneta samostojnim podjetnikom in pravnim osebam. Le-ti lahko zapirajo svoje obveznosti brez likvidnih sredstev na eni strani, na drugi strani pa jim je omogočeno zapiranje težko unovčljivih terjatev. Vsi udeleženci, ki enkrat mesečno sodelujejo v večstranski kompenzaciji, prijavijo svoje obveznosti, ki jih potem računalnik s pomočjo matematičnega algoritma razvrsti po davčnih številkah in poišče ustrezne kroge zapiranja. Obveščanje o rezultatih izkazanega pokritja je v dveh delovnih dneh po roku za prijavo obveznosti v sistem (Škoberne, 2002, str. 39).

Sistem večstranskih kompenzacij je začel delovati septembra 2001 in zdaj je uspešno zaključen 6. krog leta 2004, v katerem je bilo prijavljenih 47.956.411.647,36 SIT obveznosti. V sistemu sodeluje preko 4500 članov in kar 90% vseh sodelujočih članov (2348) večstranske kompenzacije je imelo izkazano pokritje. To je tudi prednost elektronskih kompenzacij, saj v eni večstranski elektronski kompenzaciji nastopa tudi več kot 100 udeležencev (eKompenzacije, 2004).

4.4.2 Kompenzacijske verige s pomočjo finančnih inženiringov

Na trgu so se pojavila podjetja, ki delujejo kot posredniki med upnikom in dolžnikom. Finančni inženiring, kot se področje dela teh podjetij najpogosteje imenuje, je dejavnost, za katero se pogosto uporablja tudi pojem »trgovanje na sivem trgu« ali neregulirano finančno posredništvo«. Ta podjetja namreč opravljajo storitve, ki jih ne nadzirajo Agencija za trg vrednostnih papirjev, Banka Slovenije, Urad za zavarovalni nadzor ali druge državne ustanove, pristojne za nadzor finančnega trga (Hočev ar, 1997, str. 12).

V Sloveniji se je število podjetij, ki se ukvarjajo s finančnim inženiringom, v zadnjem času precej povečalo. Med njimi lahko naštejemo podjetja, kot so Euromedia d.o.o., A.A. družba za finančno upravljanje, d.o.o., RIZE 2 družba za upravljanje, finance in trgovino d.o.o.,

INTERFIN Maribor d.o.o. in številna druga. Večina izmed njih poleg storitev, povezanih s terjatvami in posredovanjem denarnih sredstev, opravlja za svoje stranke še mnogo drugih storitev, kot so: vodenje finančno-računovodskih poslov, davčno svetovanje, opravljanje tržnih in bonitetnih analiz, marketing in druge.

Finančni inženiringi ponujajo dve vrsti storitev, ki temeljita na iskanju kompenzacijskih verig. Ena izmed možnosti je kompenzacijska veriga, ko je naročnikov cilj z določeno terjatvijo pokriti eno izmed svojih obveznosti. V tem primeru finančni inženiring v kompenzacijski verigi ne nastopi, pač pa zgolj poišče posamezne člene kompenzacijske verige na način, da pride do pobota med posameznimi terjatvami in obveznostmi. Za posredovanje finančnega inženiringa se podjetja najpogosteje odločajo zato, ker sama nimajo zadostnega znanja in izkušenj na tem področju, pogost dejavnik pa je tudi pomanjkanje časa.

Druga možnost je, da finančni inženiringi s pomočjo kompenzacijskih verig unovčujejo dospele terjatve ter tako naročniku priskrbijo denarna sredstva. V tem primeru se v kompenzacijsko verigo vmeša tudi finančni inženiring. Za tak način zapiranja terjatev se podjetja odločajo najpogosteje takrat, ko vedo, da jim upnik ne bo sposoben plačati v pogodbenem plačilnem roku ali pa je plačilno zelo nedisciplinirana pravna oseba (Ložar, 2003, str. 38).

V takšnih kompenzacijskih verigah sodeluje večje število členov (vsaj štirje, običajno pa pet do sedem), ki jih povezujejo dolžniško-upniška razmerja, kompenzacijski zneski pa se gibljejo nekje od 300.000,00 SIT navzgor. Po dostopnih virih te vrednosti segajo do enega milijona tolarjev oziroma najvišje od milijona in pol tolarjev.

V tem primeru se s stranko najprej sklene pogodba o pogojnem odstopu terjatev (o izvedbi verižne kompenzacije), ki jih ta želi unovčiti. Posrednik nato preveri obstoj in nespornost terjatve, saj se mora dolžnik strinjati s kompenzacijsko verigo in jo tudi potrditi. Če je pripravljen sodelovati, navede preko katerih njegovih dolžnikov lahko posrednik verigo spelje. Tako se postopek nadaljuje, dokler ne pridemo do podjetja, ki je pripravljeno in sposobno svojo obveznost plačati finančnemu inženiringu namesto svojemu upniku, in sicer z določenim diskontom. Ko sta odstopnik in plačnik znana, posrednik pripravi kompenzacijsko verigo. Pripravljena je v pisni obliki, in sicer je na prvem mestu navadno naveden izvajalec, sledi plačnik, nato plačnikov upnik, upnikov upnik,... končni člen verige pa je zopet izvajalec. Da je nakazilo lahko izvršeno, morajo soglašati vsi členi verige, pri čemer je soglasje podano v obliki žiga in podpisa odgovorne osebe.

Odnosa med plačnikom in posrednikom ter odstopnikom in posrednikom sta definirana s pogodbama. Posrednik se z odstopnikom lahko dogovori o plačilu zneska verige na več načinov. Ena možnost je, da odstopniku nakaže denar takoj, ko uspe sestaviti verigo in prejme potrditve vseh členov. Običajno je višina tega zneska 90% zneska verige. Preostanek nakaže,

ko prejme plačilo s strani končnega plačnika verige, delež zneska pa zadrži kot provizijo opravljene storitve, ki jo je pogodbeno določil s odstopnikom terjatve. Višina provizije oziroma tako imenovani strošek izterjave se giblje v višini 3,5% do 4% na znesek izterjave, na katerega se potem obračuna še davek na dodano vrednost. Druga možnost pa je dogovor, da se nakaže denar na dan valute verige, to je na dan, ko (naj bi) plačnik dejansko nakaže dogovorjeni znesek na račun posrednika.

V prvem primeru gre za kombinacijo kompenzacijske verige z nepopolnim faktoringom in se med odstopnikom ter posrednikom sklene pogodba o finančnem posojilu, ki je potem vrnjeno preko kompenzacijske verige. V primeru ko so sredstva nakazana na dan valute, pa iz kompenzacijske verige izhaja, da je odstopnik terjatev posrednikov upnik, dejansko pa tak odnos ne obstaja. Po zaključku kompenzacije je torej posrednik dolžan odstopniku dolg poravnati, zato že prej sestavi pogodbo, v kateri se zaveže, da bo plačal terjatev, v kateri navede tudi znesek, ki mu ga prizna odstopnik terjatve in zanj predstavlja ceno storitve. Z nakazilom denarja na odstopnikov transankcijski račun se njuni obveznosti zaprejo. Običajno je, da posrednik znesek, ki predstavlja ceno storitve, zadrži zase (nakazilo je torej zmanjšano za ta znesek) ter zanj odstopniku izda račun.

Tudi odnos med plačnikom verige in posrednikom je pogodbeno določen. Iz pogodbe namreč izhaja, da je plačnik posrednikov dolžnik, ta odnos pa med njima dejansko ne obstaja. Obveznost poravna z nakazilom na račun izvajalca, ki mu za tako pridobljena denarna sredstva odobri diskont. Diskont je predhodno definiran v pogodbi. Po zaključeni kompenzaciji posrednik plačniku izstavi dobropis (Ložar, 2003, str. 40).

4.5 Faktoring

Faktoring je postopek, ko specializirana institucija (lahko tudi banka), imenovana faktor, odkupi terjatve iz blagovnega prometa in opravljenih storitev, poleg tega pa opravlja za svojega komitenta (prodajalca terjatev) še druge finančne storitve, kot so vodenje računov odprtih terjatev in prejetih plačil ter unovčevanje in izterjava, zavarovanje pred riziki neplačil, spremljanje bonitetne in kreditne sposobnosti poslovnih partnerjev,... (Bevc, 1998, str. 30).

Za opravljanje poslov faktoringa skleneta faktor in njegova stranka pogodbo o faktoringu, v kateri se klient faktorju, v zameno za zagotavljanje finančnih sredstev, zaveže ponuditi terjatve svojih dolžnikov, faktor pa ponudbo sprejeti, če ga zadovoljuje plačilna sposobnost dolžnikov. Z obveznostmi prevzema rizika del credere za plačilo terjatev ali brez njih, hkrati s sprejemom ponudbe, se faktor klientu zaveže ponuditi storitve v zvezi z upravljanjem terjatev in morebitne druge storitve, klient pa faktorju plačati določene obresti za nudena finančna sredstva, provizijo za morebitno prevzeto tveganje in opravljene storitve (Jerman, 2003, str. 506). Predmet faktoringa so najpogosteje nedospele terjatve, ki imajo rok dospelosti od 30 do 120 dni (Šuštar, 1999, str. 73).

Factoring je namenjen predvsem manjšim in srednje velikim proizvodnim podjetjem, ki neprestano dobavljajo večjemu številu odjemalcev. Pri takem načinu prodaje so to običajno vnaprej dogovorjene dobave z okvirnimi časovnimi pogodbami. Najpogosteje se takšne dobave vršijo na odprt račun in z odloženim rokom plačila. Factoring takšnim podjetjem omogoča, da svoje napore usmerijo v proizvodno in marketinško funkcijo, unovčevanje terjatev in financiranje kupcev pa prepustijo faktorju. Financiranje pri factoringu pomeni takojšnje plačilo za odstopljene terjatve v okviru odobrenega limita. Faktor običajno takoj izplača od 80 do 90 odstotkov nominalne vrednosti računa, razliko, zmanjšano za faktorinško provizijo in obresti na že izvršena plačila, pa po prejemu plačila s strani kupca.

Factoring ne predstavlja samo financiranja terjatev in zavarovanje plačilnega tveganja. Pomemben dejavnik, še posebno kadar sodelujejo manjša podjetja, je tudi vodenje računov odprtih terjatev in skrb za njihovo unovčevanje. Glede na to, da kupci plačujejo faktorju, ima prodajalec, namesto množice odprtih pozicij iz naslova dobav različnim kupcem, komunikacijo le s faktorjem, ki skrbi tudi za opominjanje kupcev in, če je potrebno, sodno izterjavo.

Vrste factoringa so naslednje:

Popolni factoring je najpogostejša oblika factoringa, ki vključuje največji obseg storitev. Faktor in prodajalec se dogovorita, da bo prodajalec prenašal svoje terjatve iz poslovanja na faktorja. Ta pa se zaveže, da bo te terjatve prevzel, jih financiral, jih v celoti upravljal in nadzoroval, vodil njihovo knjigovodstvo, izvajal njihovo unovčevanje in izterjavo, zagotavljal redna in podrobna poročila o prejetih računih odstopnika, predplačilih (avansih), plačilnih kupcev ter druga poročila v zvezi s prevzetimi terjatvami. V okviru pravega faktorja je poudarjena funkcija del credere, kjer faktor prevzame tveganje neplačila dolžnika (Šuštar, 1999, str. 73).

Factoring družba Prvi faktor d.o.o. v okviru svojih storitev ponuja odkup terjatev (če bi podjetje rado refundirali kredite, dane kupcem in pridobilo likvidna sredstva pred dospelostjo terjatev), če so terjatve do domačih ali tujih kupcev zavarovane s polico kreditnega zavarovanja (pred komercialnimi in/ali političnimi riziki), na primer pri Slovenski izvozni družbi (SID), vendar mora podjetje na faktor z asignacijo prenesti tudi pravice iz zavarovalne police, ki krije rizike trajne nesolventnosti ali zamude plačil njegovih kupcev (Prvi Faktor d.o.o., 2004).

Nepravi factoring je različica factoringa brez zaščite pred riziki neplačil (rizike pri t.i. regresnem factoringu tudi po odstopu nosi sam odstopnik terjatev). Ta možnost factoringa z regresom do prodajalca - odstopnika terjatev - je uporabna zlasti, če odstopnik prodaja večjemu številu kupcev. Praviloma mora biti v takšnih primerih boniteta odstopnika terjatev zadovoljiva za predvideni obseg financiranja z regresno pravico. Pri takem poslu je torej

odstopnik terjatev za faktorinško družbo neke vrste porok za svoje kupce. Če kupec oziroma dolžnik ne bi poravnal svojih obveznosti, mora odstopnik terjatev zaradi neplačanega računa faktorju vrniti predčasno nakazana sredstva, ki jih je od faktorinške družbe dobil na osnovi pred dospelostjo odstopljene terjatve (Šuštar, 1999, str. 73).

Cena faktoringa oziroma skupni strošek sestoji iz treh komponent: faktorinške provizije, administrativnih stroškov in obrestne mere.

Faktorinška provizija – obračunava se v fiksnem odstotku od vrednosti odstopljenih terjatev. Pri banki Faktor Banka d.d. se giblje v razponu od 0,3% do 0,9%, medtem ko razpon provizije pri podjetju Prvi Faktor faktoring družba d.o.o. znaša od 0,2% do 3% glede na znesek odstopljenih terjatev. Na dejansko višino provizije pomembno vplivajo obseg prometa, število kupcev, število računov, doba odloženega plačila, boniteta in plačilne navade kupca oziroma kupcev.

Administrativni stroški, ki jih ima faktor z unovčevanjem terjatev in z vodenjem računov odprtih terjatev ter prejetih plačil. Družba Prvi Faktor d.o.o. si za pokrivanje teh stroškov vzame od 3.000,00 SIT do 15.000,00 SIT.

Obrestna mera je cena za dane predujme plačil, ki jih faktor nakaže prodajalcu, še preden kupec poravna svoje obveznosti. Višina je, podobno kot pri proviziji, odvisna od vrste in obsega odstopljenih terjatev, obstoja oziroma neobstoja police kreditnega zavarovanja, števila kupcev in njihove bonitete, plačilnih pogojev, vrednosti posameznih dobav in bonitete drugih udeležencev poslovnih transakcij.

Višina stroškov za prodajalca – odstopnika - pada s povečevanjem dogovorjenega letnega obsega prometa. Pri ocenjevanju stroškov je potrebno upoštevati tudi prihranke, ki jih omogoča faktoring. Zaradi izboljšane likvidnosti je moč zagotoviti takojšnja plačila dobaviteljem in s tem boljše plačilne pogoje oziroma diskonte. Odpadejo visoki stroški izterjave, prihranki se pojavijo tudi v zvezi s stroški zaposlenih, ki bi morali voditi saldakonte, znižajo se stroški poštne in telefonskih storitev. Nenazadnje so tu še oportunitetni prihranki. Če je zagotovljeno financiranje rasti prodaje, nikoli ni potrebno skrbeti, ali iti v nove donosne priložnosti in kako jih financirati (Šuštar, 1999, str. 73).

Factoring za podjetja prinaša naslednje prednosti (Bevc, 1998, str. 31):

Izboljšanje likvidnosti – faktoring omogoča sprotno vnovčevanje terjatev iz siceršnje prodaje z odlogom plačila. Komitent takoj prejme plačilo za terjatev, čeprav ta dospeva kasneje. Tako se mu poveča tekoča likvidnost, saj postane denarni tok predvidljiv.

Večja rentabilnost – z denarnimi sredstvi, ki jih podjetje dobi od faktorja je omogočeno pravočasno ali predčasno plačevanje dobaviteljem (ter koriščenje popustov, ki izhajajo iz predčasnih plačil), kar predstavlja osnovo za pogajanja o izboljšanju nabavnih pogojev in pridobitev diskontov.

Izboljšanje kazalnika zadolženosti in finančne bonitete - odprodaja terjatev ne predstavlja dodatnega zadolževanja podjetja.

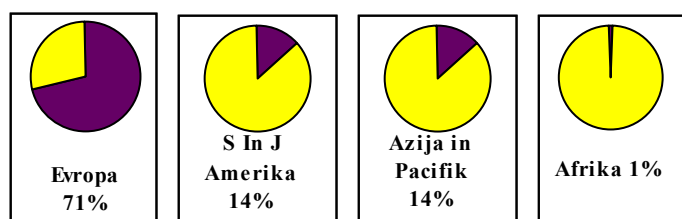
Znižanje tveganja – podjetje ne nosi več rizika neplačila s strani kupcev ob zapadlosti terjatve.

Vodenje, unovčevanje in izterjava terjatev – faktor zagotavlja stalno, ažurno, natančno in učinkovito skrb za račune terjatev in periodično dostavlja poročila o prometu in stanju terjatev, prejetih plačilih, povprečnih zamudah, izstavlja opomine ter izterjuje, s čimer se podjetju lahko v veliki meri znižajo administrativni stroški.

Nižji stroški pri ugotavljanju bonitete dolžnikov – ugotavljanje plačilne sposobnosti dolžnikov veliko lažje opravi faktor, ker ima običajno za to primerno organizirane službe. Gre predvsem za splošne informacije, finančne podatke za tekoča tri leta, finančno analizo: likvidnost, finančno moč, uspešnost poslovanja, upravljanje s sredstvi, zadolženost, plačilni ključ, bonitetni razred in limit, ki ga višja boniteta zvišuje.

Dejavnost faktoringa v svetu se je po podatkih Factors Chain International (FCI), največjega združenja (mreže) faktorinških družb na svetu, ki trenutno vključuje 180 članic iz 54 držav, v letu 2003 glede na leto 1998 več kot podvojila. Obseg faktorinškega prometa je v letu 1998 znašal 175.725 milijonov EUR, medtem ko je ta številka v letu 2003 dosegla že 371.215 milijonov EUR. Rast obsega faktoringa za države euroobmočja je v letu 2003 glede na leto 2002 11%, za dolarsko območje pa je ta podatek še bolj impresiven in znaša 23%.

Slika 3: Obseg faktorinškega prometa po kontinentih za leto 2003



Vir: Factors Chain International, 2003.

Iz prikaza je moč razbrati, da je faktoring daleč najbolj prisoten v Evropi, saj obseg faktorinškega prometa presega 70 %. Vprašamo se, zakaj tako drastične razlike med kontinenti. Jasno je, da se manj razvite države v veliko manjši meri poslužujejo storitev faktoringa, predvsem zato, ker relativno nepoznan. Ker pa je znano, da plačilna disciplina najbolj šepa prav v teh državah, bi lahko rekli, da obstajajo potenciali za rast. Za države Evrope lahko poiščemo motiv za takšen obseg predvsem v želji po boljši likvidnosti in zavarovanju plačil, outsourcingu dela poslovne funkcije specialistom za to področje (vodenje,

unovčevanje in izterjava terjatev) ali pa plačilno nedisciplino podjetja v Evropi vidijo kot tako pereč problem, da se v toliko večji meri poslužujejo storitev faktoringa kot preostali svet. Po obsegu faktoringa je vodilna država Velika Britanija, ki ji sledijo Italija, ZDA in Japonska.

Članica FCI je tudi Slovenija, včlanjena pa so 4 podjetja, med njimi FINEA holding d.o.o. ter Prvi Factor, factoring družba, d.o.o. Obseg domačega faktoring prometa je v letu 2003 znašal 140 milijonov EUR, obseg mednarodnega faktoring prometa pa 30 milijonov EUR. Za Slovenijo je značilno dejstvo, da prevladuje izvozni faktoring. Po eni strani je to razumljivo, saj je Slovenija zaradi svoje majhnosti pretežno izvozno usmerjena, po drugi strani pa lahko razloge za to iščemo tudi v nekaterih sistemskih ovirah, ki otežujejo razvoj domačega in uvoznega faktoringa. Sem štejemo nizko raven poslovne morale in finančne (plačilne) discipline, neučinkovit sodni sistem oziroma pravno zaščito upnikov in visoko stopnjo negotovinskega poravnavanja obveznosti. Dodatna ovira je pogosto tudi nepripravljenost kupcev, da bi podpisali izjavo, da bodo denar nakazovali prevzemniku terjatve (faktorju), namesto kupcu (Šuštar, 1999, str. 75).

4.6 Cesija

Zakon o obilgacijskih razmerjih v 6. poglavju ureja pogodbeno razmerja, s katerimi se spremenijo pogodbene stranke, bodisi na strani upnika bodisi na strani dolžnika. Cesija ali odstop terjatve je torej pogodba, s katero upnik prenese svojo obilgacijsko pravico (terjatev) na novega upnika. Pogodbeni stranki sta stari (odstopnik oziroma cedent) in novi upnik (prevzemnik ali cesionar), pri čemer sodelovanje dolžnika ni potrebno (Juhant, 1996, str. 5).

Za odstop terjatve se podjetja odločijo takrat, ko presodijo, da jim dolžnik ne bo plačal v dogovorjenem roku ali pa plačila zaradi solvenstnostnih težav sploh nikoli ne bodo prejeli.

Cedent lahko odstopi vsako svojo terjatev, razen tistih, katerih prenos je z zakonom prepovedan in tistih, za katere sta se z dolžnikom dogovorila, da jih ne sme prenesti na drugega. Prenesejo se lahko tudi pogojne terjatve (nastopijo v trenutku, ko nastane pogoj za njihov nastanek). Pri odloženem pogoju nastopijo učinki cesije šele z nastopom pogoja. Ker se spremeni pripadnost terjatve šele z nastopom učinkov, terjatev do nastopa pogoja ostaja del cedentovega premoženja (Juhant, 1996, str. 68).

Mogoč je tudi prenos bodočih terjatev, pri čemer imamo v mislih že obstoječe terjatve, ki so nastale do trenutka razpolaganja ne glede na njihov pravni položaj in čas zapadlosti. Terjatve, ki niti še niso nastale, se lahko prenesejo, če so vsaj že individualno določene glede na predmet oziroma razmerje, iz katerega nastanejo. Primer takšne določene bodoče terjatve so terjatve iz že obstoječih razmerij in terjatve, pri katerih je predmet izpolnitve – kupnina - že določen (Juhant, 1996, str. 64).

Če se upnik torej odloči, da bo od svojega dolžnika izterjal terjatev s pomočjo neke tretje osebe, mu zakonska pravila Obligacijskega zakonika sprva ponujajo možnost uporabiti pravni institut pooblastitve. Tako upnik pooblasti tretjo osebo, da od natančno določenega dolžnika izterja natančno določeno terjatev. Pooblaščenec je zastopnik, čigar upravičenost za zastopanje temelji na izjavi zastopanega. Ta izjava pa dejansko pomeni enostranski pravni posel pooblastitelja, s katerim ta dovoljuje pooblaščenцу, da v njegovem imenu in za njegov račun opravi določena dejanja (Radolič, 2004, str. 544).

Prevzem dolga se opravi s pogodbo med dolžnikom in prevzemnikom, v katero je privolil upnik. S prevzemom stopi prevzemnik na mesto prejšnjega dolžnika, ta pa je s tem prost obveznosti. S terjatvijo preidejo na novega upnika tudi stranske pravice, kot so pravica do predhodnega poplačila, hipoteka, zastava, pravica do obresti, pravica do pogodbene kazni,...

Za odstop terjatve, kot že omenjeno, ni potrebna dolžnikova privolitev, vendar ga mora upnik o prenosu obvestiti. Cesija namreč učinkuje proti dolžniku in ga veže šele od trenutka, ko izve zanjo. Dokler z njo ni seznanjen, lahko upravičeno šteje za svojega upnika cedenta in mu tudi s polnopravno veljavnostjo izpolni svojo obveznost.

Cesija lahko nastane:

S pravnim poslom (pogodbena ali prostovoljna cesija);

Če odstopi cedent cesionarju svojo terjatev z namenom, da s cesijo plača svoj dolg, lahko:

- odstopi svojo terjatev ali njen del namesto izpolnitve svoje obveznosti, ta pa ugasne takrat, ko je sklenjena pogodba o odstopu, njegova obveznost pa je poravnana v znesku odstopljene terjatve;
- odstopi svojemu upniku svojo terjatev samo v izterjavo, obveznost pa ugasne ali se zmanjša šele tedaj, ko upnik izterja odstopljeno terjatev;

Z odločbo sodišča ali drugega organa (prisilna cesija);

O prisilnem odstopu govorimo takrat, ko sodišče ali drug organ prenese določeno dolžnikovo terjatev proti njegovemu dolžniku (tako imenovanemu tretjemu dolžniku) na upnika.

4.6.1 Posredovanje finančnega inženiringa pri cesiji

Podjetja, ki se obračajo na finančni inženiring v želji, da posreduje pri odkupu terjatev, to navadno naredijo iz naslednjih vzrokov (Ložar, 2003, str. 34):

- potrebujejo takojšnja denarna sredstva za nemoteno nadaljevanje poslovanja,
- vzrok za prodajo je lahko strah, da bo dolžnik ob zapadlosti terjatve nelikviden ali mu ne bo v interesu, da v zglednem roku poravna svoje obveznosti,
- podjetje želi izboljšati svojo boniteto pri dobavitelju s predčasnim plačevanjem, saj s tem dosega ugodnejše nabavne pogoje, večje diskonte,...
- želja po hitrejšem obračanju sredstev.

Odstopnik oziroma prodajalec terjatve sporoči posredniku vse potrebne informacije o terjatvi (znesek, firmo dolžnika, zapadlost terjatve), ta pa na podlagi izkušenj oceni, komu ponudi terjatev v odkup. Običajno najprej povpraša podjetje, ki je terjatev od istega dolžnika že kupilo ali pa ponudbo naslovi na stranke, ki so že izrazile interes za to obliko naložbe svojih sredstev.

Cesija se lahko sicer izvede brez dolžnikovega privoljenja, vendar običajno kupec zahteva njegovo izjavo, v kateri potrjuje obstoj obveznosti do odstopnika in se zavezuje, da bo obveznost plačal na dogovorjen dan.

Na tem mestu je smotrno podstaviti tudi primerjavo med asignacijo in cesijo (Habjan, et al., 1991, str. 81):

- Pri cesiji ne potrebujemo pristanka dolžnika (cesusa), pri asignaciji pa je pristanek vseh udeležencev nujen.
- Pri cesiji obveznost cedenta z odstopom terjatve ugasne, pri asignaciji pa obveznost prvotnega dolžnika ne ugasne oziroma ugasne šele z asignatovo izpolnitvijo.
- Assignacijo lahko vsak izmed udeležencev asignacijske pogodbe prekliče, cesije pa ne.

4.7 Izvršba

V primeru, da dolžnik svojih obveznosti ne poravnava v pogodbeno določenem roku oz. obveznosti sploh ni pripravljen poravnati, je upnik prisiljen svojo terjatev sodno izterjati. Tega koraka se podjetja poslužujejo v skrajnih primerih, saj je postopek zamuden in pogosto vodi v pretrganje poslovnih odnosov med upnikom in dolžnikom, kar pa zagotovo ni v interesu enega ali drugega.

Upnika lahko v sodno izterjavo prisili zastaralni rok terjatve, saj bo v primeru, če ne sproži sodne izterjave, njegova terjatev zastarala, s čimer bo izgubil pravico zahtevati od dolžnika izpolnitev obveznosti. Če torej dolžnik v morebitnem sodnem postopku uveljavlja zastaranje, bo sodišče zahtevke upnika za plačilo zastarane terjatve zavrnilo zaradi zastaranja, ne glede na njegovo morebitno vsebinsko utemeljenost pred zastaranjem. Zastaralni roki so določeni z zakonom, pri čemer z zastaranjem glavne terjatve zastarajo tudi stranske terjatve - obresti, stroški,... (Lipovec, 1996, str. 29). Splošni zastaralni rok, v katerem zastarajo terjatve, je v skladu z 371. členom ZOR pet let. To pomeni, da če za posamezno obveznost ni določen specialni zastaralni rok, zanjo velja splošni zastaralni rok.

Izvršilni postopek je sestavljen iz dveh faz:

Faza dovolitve izvršbe – dovolilni del;

Ta faza se začne s predlogom za izvršbo in se pravilom konča s pravnomočnostjo sklepa o izvršbi.

Faza opravne izvršbe – izvršilni del oziroma izvršba v ožjem smislu;

Ta faza se praviloma začne takoj po izdaji sklepa o izvršbi in še pred njegovo pravnomočnostjo, vendar upnik ne more biti poplačan pred pravnomočnostjo. Ko je izvršba pravnomočna, pride do poplčila upnika, s čimer je končana faza oprave izvršbe in s tem je konec tudi izvršilnega postopka (Volk, 2003, str. 23).

Izvršilni naslov in verodostojna listina sta temeljna pojma, ki označujeta odločbe in listine, na podlagi katerih sodišče dovoli predlagano izvršbo oziroma, ki predstavljajo temelj, da lahko upnik sploh ustrezno začne - predlaga izvršbo zoper svojega dolžnika. Izvršilni naslov je kvalificirana, praviloma javna listina, na podlagi katera je mogoče zahtevati prisilno izvršitev terjatve, ki je v njej ugotovljena. Namen izvršilnega postopka je realizacija materialnopravnih dajatvenih zahtevkov, zato so izvršilni naslovi praviloma dajatvene sodbe, izdane v pravnem postopku. Izvršilni naslovi so po 17. člen Zakona o izvršbi in zavarovanju (ZIZ) izvršljiva sodna odločba in sodna poravnava, izvršljiv notarski zapis ali druga zakonsko določena listina, pri čemer je za vložitev predloga za izvršbo legitimiran tisti, ki je kot upnik označen v izvršilnem naslovu.

Izvršba za izterjavo denarne terjatve se dovoli na podlagi verodostojne listine, ki je na podlagi 23. člena ZIZ račun, menica in ček s protestom in povratnim računom, kadar je to potrebno za nastanek terjatve, javna listina, izpisek iz poslovnih knjig, overjen iz strani odgovorne osebe,... Za račun se šteje tudi obračun obresti.

Upnik torej lahko začne ustrezni izvršilni postopek zoper dolžnika na podlagi enega od izvršilnih naslovov ali ene od verodostojnih listin. Izvršilni postopek se formalno in operativno začne z vložitvijo predloga za izvršbo. Zelo pomembno je, da ima predlog za izvršbo vso z zakonom predpisano vsebino (prvi odstavek 40. člena ZIZ):

- navedbo upnika in dolžnika,
- priložen izvršilni naslov ali verodostojno listino,
- dolžnikovo obveznost, ki mora biti navedena tako, kot to izvira iz izvršilnega naslova,
- sredstvo in predmet izvršbe,
- druge podatke, potrebne da se izvršba lahko opravi.

Specifikacija dolžnikove obveznosti oziroma upnikove terjatve v predlogu za izvršbo upnika najpogosteje obsega:

- glavnico terjatve,
- zakonske zamudne obresti od dneva zapadlosti do dneva plačila,
- izvršilne stroške.

Če upnik v specifikaciji dolžnikove obveznosti ne bo zajel obresti ali izvršilnih stroškov, jih ne bo zajemal tudi sklep o izvršbi, kar pomeni, da v okviru tega izvršilnega postopka tudi ne bodo plačani.

Kot navedeno, mora predlog za izvršbo vsebovati tudi sredstvo izvršbe. Sredstva izvršbe so metode, s katerimi se prisilno uveljavi upnikova terjatev. Zakon loči sredstva izvršbe glede na terjatev, ki jo upnik uveljavlja: denarno oziroma nedensarno terjatev. Kot sredstva izvršbe za poplačilo denarne terjatve sme sodišče dovoliti samo:

- izvršbo na denarno terjatev dolžnika,
- prodajo nepremičnin,
- prodajo premičnin,
- unovčenje drugih premoženjskih oziroma materialnih pravic,
- izvršbo na delež družbenika.

Predmeti izvršbe so tista dolžnikova sredstva in pravice, po katerih seže izvršba.

Ob vložitvi predloga za izvršbo mora upnik plačati sodno takso po predpisih o sodnih taksah in o tem predložiti dokazilo, v nasprotnem primeru ravna sodišče s takim predlogom kot z nepopolno vlogo. Plačilo sodne takse za predlog in za sklep o izvršbi je torej procesna predpostavka za dopustnost izvršbe. Sodišče ne bo nadaljevalo postopka, dokler ne bo plačana taksa, zato bo postopek hitreje potekal, če upnik že ob vložitvi predloga za izvršbo plača takso in predlogu predloži tudi potrdilo. Po vložnem predlogu za izvršbo upnika na pristojno sodišče o njem odloči sodišče s sklepom in izda sklep o izvršbi. Običajno sodišče na podlagi popolnega predloga za izvršbo izda svoj sklep o izvršbi kar v obliki sodnega žiga, ki je odtisnjen na izvodu predloga za izvršbo. Iz tega žiga je razvidno (Lipovec, 1996, str. 51):

- da je sodišče predlogu za izvršbo ugodilo in predlagano izvršbo dovolilo;
- znesek priznanih stroškov upnika, ki jih je dolžnik dolžan plačati poleg glavnega zahtevka;
- pravni pouk, v katerem sodišče pouči dolžnika o njegovi pravici do ugovora zoper sklep o izvršbi;

Dolžnik ima pravne možnosti, da zoper upnika uveljavlja svoje razloge, zaradi katerih ni plačal terjatve, katere plačilo zahteva upnik v svojem predlogu za izvršbo. V tem primeru govorimo o ugovoru dolžnika zoper sklep o izvršbi. Dolžnik po prejemu sklepa o izvršbi lahko v roku 8 dni vloži ugovor, s katerim sklep o izvršbi spodbija v celoti ali pa delno (v mandatnem delu, v katerem mu je naloženo plačilo obveznosti ali pa v izvršilnem delu zoper predlagano sredstvo in predmet izvršbe).

Zanimivi so vzroki in posledice vložnega ugovora zoper sklep o izvršbi. Ugovor po svoji vsebini običajno predstavlja utemeljene in argumentirane razloge, zakaj dolžnik ni plačal terjatve upnika (napake v blagu, obveznost je plačal na drug način, na primer s kompenzacijo, blaga sploh ni prejel in drugo). Lahko pa se zgodi, da je ugovor zgolj formalna možnost, ki jo dolžnik izkoristi za preprečitev pravnomočnosti izdanega sklepa o izvršbi in izvedbo izvršilnega postopka. Za preprečitev pravnomočnosti sklepa je po ZIZ dovolj že izjava, da

zoper sklep o pravnomočnosti ugovarja.

Za konec izvršilnega postopka ni posebnega sklepa, s katerim bi sodišče ugotovilo, da je postopek končan. Razlog tiči v obeh fazah izvršilnega postopka:

V prvi fazi – **dovolitev izvršbe:**

- a) Predlog se za izvršbo zavrže, zavrne, upnik ga umakne – postopek je končan s pravnomočnostjo sklepa, tako da so izvršbe sploh ne pride.
- b) Dolžnik vloži ugovor, kateremu se ugotovi in sklep o izvršbi se razveljavi – postopek je končan s pravnomočnostjo sklepa o ugovoru.
- c) Kadar je končana prva faza:
 - s pravnomočnostjo sklepa o izvršbi,
 - z odločitvijo višjega sodišče o ugovoru (če ni utemeljen),
 - s pravnomočnostjo sklepa, s katerim je sodišče ugovor zavrglo.

V drugi fazi – **izvršba:**

- a) Z odpravo zadnjega izvršilnega dejanja v okviru posameznega izvršilnega sredstva je končana tudi druga faza in s tem je konec izvršilnega postopka. Pri denarnih terjatvah je zadnje izvršilno dejanje vedno poplačilo upnika, zato je v primeru, da je izvršba dovoljena z več izvršilnimi sredstvi, ta faza končana, ko je upnik poplačan.
- b) Kadar je z nastopom določenih procesnih situacij izvršba ustavljena – ustavljena je druga faza postopka, je s pravnomočnostjo sklepa o ustavitvi končan tudi postopek. Iz tega sledi, da je s tem ko je končana druga faza – izvršba, končan tudi izvršilni postopek. V primeru, da sodišče izda sklep, s katerim ugovoru dolžnika ugotovi, razveljavi hkrati tudi sklep o izvršbi in izvršbo ustavi. Tako pride do konca obeh faz postopka istočasno.

Sodne izterjave pa so zelo neprijetna pot za poravnavanje dolgov. Če sodišče tožniku ugotovi, še ni nujno, da bo terjatev res poravnana. Lahko se zgodi, da dolžnik nima denarja ali da premoženje za poslovanje ni njegova last. Če upoštevamo še dolgotrajnost postopkov, je jasno, da je sodna izterjava za podjetja skrajna oblika poravnave dolgov (Berdnik, 1995, str. 15). Sodstvo se namreč srečuje z zaostanki pri izvršbi že daljše časovno obdobje. Tudi podatki o gibanju sodnih zadev za leto 2003 kažejo, da kljub dvema novelama zakona o izvršbi in zavarovanju, ni prišlo do večjih premikov na bolje. Iz statističnih podatkov o gibanju sodnih zadev za leto 2003 je razvidno, da predstavlja izvršba skoraj polovico vseh nerešenih sodnih zadev. Ne glede na dejstvo, da so okrajna sodišča rešila več izvršilnih zadev kot v letu 2002, se število nerešenih izvršilnih zadev povečuje. Zaostanki na področju izvršbe so glavni razlog za negativno sodno statistiko v letu 2003 (Erjavec, 2004, str. 12).

5 POSEBNOSTI POSLOVANJA Z DRŽAVO

S težavami plačilne nediscipline ter plačilne nezmožnosti se ne ubadajo zgolj podjetja, pač pa se z njimi sooča tudi država pri izterjavi davkov in prispevkov.

Davčni dolg je konec leta 2002 znašal 169,8 milijarde tolarjev, kar na prebivalca znese več kot 87 tisoč tolarjev, konec leta 2001 pa je znašal 148 milijard tolarjev. Izterljiv davčni dolg se je povečal za 6,4 odstotka in je znašal 98 milijard tolarjev, po trditvah Davčne uprave Republike Slovenije (DURS) pa se je povečal zlasti na račun visokih zamudnih obresti. Zaskrbljujoče je predvsem naraščanje dolga, ki ga DURS ne more izterjati in ki se je samo v lanskem letu, v primerjavi z letom 2001, povečal za skoraj 30 odstotkov ali za 16 milijard tolarjev. Znaša torej dobrih 70 milijard tolarjev (Rankov, Vuković, 2003, str. 2).

Za posamezne obvezne dajatve je država z zakoni predvidela možnosti za premostitev začasnih plačilnih težav ter določila pogoje, v katerih jih je mogoče uporabiti ter se na ta način izogniti neugodnim postopkom izterjave. Zakon o davčnem postopku (ZdavP) v desetem poglavju z nazivom: »Odpis, delni odpis, odlog in obročno odplačilo davčnega dolga« omogoča dolžnikom, da pod določenimi pogoji odložijo že zapadle obveznosti za obdobje do šest mesecev ali pa plačajo obveznosti v obrokih (Horvat, 2004, str. 9-16).

ZdavP v 91. členu za zasebnike in pravne osebe omogoča odlog plačila davčnega dolga za čas do šest mesecev oziroma plačilo v šestih mesečnih obrokih zaradičasne plačilne nezmožnosti, če na nastanek plačilne nezmožnosti zavezanec ni mogel vplivati, torej je posledica:

- neporavnanih zapadlih terjatev do oseb, zoper katere je začel stečajni postopek, postopek prisilne poravnave oziroma likvidacijski postopek;
- ukrepov države (nova zakonodaja, npr. zaradi varstva okolja, nove dajatve,...);
- ukrepov tuje države, če gre za zavezanca, ki se pretežno ukvarja z izvozom oziroma uvozom;
- višje sile (naravne nesreče, smrt, nesreča ali bolezen zasebnika ali lastnika pravne osebe, zaradi česar je bilo zavezancu onemogočeno poslovanje,...);
- neporavnanih zapadlih terjatev Republike Slovenije in njenih organov ter organizacij in drugih, ki se financirajo iz državnega proračuna;
- drugih dejavnikov, na katere zavezanec ni mogel vplivati;

Te odločbe ZdavP veljajo le za obveznosti, ki so vir državnega proračuna – davke.

V kolikor podjetje oziroma zasebnik ne izpolnjuje pogojev, ki bi mu omogočili odlog plačila oziroma obročno plačevanje, in svojih obveznosti do države ne poravnava, potem davčni organ izda sklep o prisilni izterjavi, s čimer se dejansko uvede postopek prisilne izterjave.

Izvršilni naslov po ZdavP je odločba, davčni obračun, ugotovitvena odločba o neobračunanem in nepravilno obračunanem davku ter seznam zaostalih obveznosti dolžnika (če dolžnik dolguje davek iz več let oziroma iz več izvršilnih naslovov).

Če dolžnik ugotovi, da podatki v dolgovnem seznamu ne ustrezajo njegovim podatkom o

dolgu, lahko o tem ugovarja davčnemu organu in pod določenimi pogoji zakon določa ustavitev postopka prisilne izterjave.

5.1 Načini prisilne izterjave:

5.1.1 Prisilna izterjava iz osebnih prejemkov dolžnika

S sklepom o prisilni izterjavi se dolžniku zarubi del osebnega prejemka do višine davčnega dolga, izplačevalcu pa se naloži, da del osebnega prejemka plačuje na davčni račun do poravnave dolžnikovega davčnega dolga.

5.1.2 Prisilna izterjava sredstev dolžnika na računih pri bankah in hranilnicah

Sklep o prisilni izterjavi iz sredstev dolžnika na računih pri bankah in hranilnicah se vroči dolžniku in bankam ter hranilnicam, pri katerih ima dolžnik odprte račune. Banka ali hranilnica zarubi dolžnikova sredstva v višini davčnega dolga najprej v breme transakcijskega računa, če na tem računu ni dovolj sredstev, pa še v breme drugih računov zavezanca (devizni računi) ali iz sredstev iz naslova pogodb o vezavi sredstev z izvajalcem plačilnega prometa.

Določbe 85. člena ZDavP določajo, da ima pri poravnavi davčni dolg prednost pred ostalimi dolgovi dolžnika. Tako velja za sredstva na računih bank in hranilnic, da ima sklep o prisilni izterjavi sicer prednost pred ostalimi sklepi, vendar ne učinkuje na že zarubljena sredstva, ki jih je banka že predhodno zarubila na podlagi sklepa o izvršbi (Juršev, 2003, str. 53).

5.1.3 Prisilna izterjava iz terjatev dolžnika

S sklepom o prisilni izterjavi iz terjatev dolžnika se dolžniku zarubi terjatev, ki jo ima do svojega dolžnika do višine njegovega davčnega dolga, dolžnikovemu dolžniku pa naloži, da zarubljeni znesek plača na davčni račun.

5.1.4 Rubež premožnega premoženja

ZdavP določa, da mora izterjevalec pred vročitvijo sklepa o prisilni izterjavi iz premožnega premoženja in pred začetkom rubeža dolžnika pozvati, da plača davčni dolg in dotedanje stroške, sicer se prične rubež. Zarubiti se smejo stvari, ki jih ima dolžnik v posesti, pri čemer se zarubljeno premoženje lahko proda na javni dražbi, po posebni komisiji davčnega organa ali pa jih s pooblastilom proda dolžnik kar sam. Po končani javni dražbi davčni organ s sklepom razdeli znesek po naslednjem vrstnem redu:

- stroški postopka prisilne izterjave,
- obresti do dneva unovčenja stvari,
- dolžni davek.

Pri davčnih zavezancih (fizične in pravne osebe) – imetnikih vrednostnih papirjev, ki svojih obveznosti niso poravnali, davčni organ lahko uvede postopek prisilne izterjave iz **premičnega premoženja – vrednostnih papirjev**. Davčni organ na podlagi podatkov pošlje sklep o prisilni izterjavi KDD, ki vpiše prepoved razpolaganja z zarubljenimi vrednostnimi papirji, s čimer pridobi zastavno pravico. Zarubljene vrednostne papirje, ki imajo ceno na organiziranem trgu vrednostnih papirjev davčni organ proda s pomočjo borznih posrednikov z upoštevanjem borznih cen. V primeru, da se z vrednostnim papirjem na organiziranem borznem trgu ne trguje, pa izvrši javno dražbo.

5.1.5 Prisilna izterjava davčnega dolga iz dolžnikove nepremičnine

Prisilna izterjava iz dolžnikovega nepremičnega premoženja in deleža družbenika je dovoljena le, če davkov ni bilo mogoče izterjati iz njegovih dohodkov in terjatev niti iz njegovega premičnega premoženja.

Pri izvršbi na nepremičnine je izvršilni postopek sestavljen iz dveh faz:

- **faza dovolitve izvršbe**, ki se začne s predlogom za izvršbo in praviloma konča s pravnomočnostjo sklepa o izvršbi;
- **faza oprave izvršbe**, ki ima štiri podfaze, od katerih je vsaka zase zaključena in razmeroma samostojna celota:

Zaznamba sklepa o izvršbi v zemljiški knjigi pomeni, da dobi upnik poplačno pravico, ki mu zagotavlja poplačilo iz prodane nepremičnine tudi v primeru, če pozneje kdo drug na tej nepremičnini pridobi lastninsko pravico.

Ugotovitev vrednosti nepremičnine – ta se ugotavlja na podlagi cenitve zapriseženega izvedenca.

Prodaja nepremičnine se izvrši na podlagi odredbe o prodaji, v kateri so določeni način in pogoji prodaje ter čas in kraj prodaje, v kolikor naj bo nepremičnina prodana na dražbi.

Nepremičnina se proda na javni dražbi, kjer jo kupi najboljši ponudnik (tisti, ki je ponudil najvišjo ceno). Sodišče razglasi, da najboljšemu ponudniku domakne nepremičnino in izda sklep ter o tem obvesti javnost in udeležence javne dražbe. Kupec pridobi lastninsko pravico na nepremičnini, ki se vpiše v zemljiško knjigo.

Sodišče poplača upnike po pravnomočnosti sklepa o izročitvi nepremičnine kupcu ter določi narok za razdelitev zneska dobljenega s prodajo (razdelitveni narok). Na narok povabi sodišče poleg strank tudi tiste, ki imajo, po stanju spisov in po podatkih iz zemljiške knjige, pravico do poplačila iz tega zneska, pri čemer je vrstni red poplačila terjatev naslednji:

- stroški izvršilnega postopka,
- za zadnje leto zapadle davščine, ki obremenjujejo prodano nepremičnino,
- ostale terjatve (preživnine, odškodnine, prispevki za socialno zavarovanje,...).

5.1.6 Prisilna izterjava davčnega dolga iz deleža družbenika

Za odločitev o predlogu za izvršbo na delež družbenika in za samo izvršbo je pristojno sodišče, na območju katerega je sedež družbe. Za prodajo deleža družbenika se smiselno uporabljajo določbe Zakona o izvršbi in zavarovanju o prodaji nepremičnin.

Izvršba na delež družbenika se opravlja v naslednjih fazah:

- Rubež deleža družbenika v družbi opravi sodišče s sklepom, s katerim družbeniku prepove razpolagati z njegovim deležem. Z rubežem deleža v družbi pridobi upnik na njem zastavno pravico.
- Sodišče odredi vpis zastavne pravice v sodni register, s čimer upnik pridobi pravico biti poplačan iz zarubljenega deleža tudi proti tistemu, ki pozneje pridobi ta delež.
- Opravi se cenitev poslovnega deleža ter se o ugotovljeni vrednosti izda sklep.
- Prodaja deleža in izdaja sklepa, s katerim se prenese poslovni delež na kupca ter se prodajo po uradni dolžnosti vpiše v sodni register.
- Izdaja sklepa o poplačilu upnikov.

5.1.7 Zakonske opredelitve o konverziji dolga v lastniške deleže države

V Uradnem listu RS št. 130/2003 je bil objavljen Zakon o izvrševanju proračuna Republike Slovenije za leti 2004 in 2005. Po 54. členu navedenega zakona lahko država davčni dolg iz naslova neplačanih davkov, prispevkov in drugih obveznih dajatev, vključno s pripadajočimi zamudnimi obrestmi, stroški postopka in denarnimi kaznimi, ki na dan 1.1.2004 presegajo 20.000.000,00 SIT, konvertira v kapitalske naložbe v gospodarskih družbah.

Državni dolg se lahko konvertira v skladu s pravili, ki urejajo državne pomoči in če je izpolnjen vsaj eden izmed naslednjih pogojev, in sicer da podjetje izpolnjuje pogoje za prestrukturiranje, da bodo s konverzijo ohranjena delovna mesta v slabše razvitih območjih ali da je konverzija smotrna in v skladu z načeli dobrega gospodarjenja.

Delež države v gospodarski družbi mora znašati vsaj 10%, ostali lastniki pa morajo v statutu ali v družbeni pogodbi v Republiki Sloveniji priznati manjšinskega delničarja. O konverziji odloča Vlada Republike Slovenije na predlog ministrstva, ki je pristojno za gospodarsko družbo in ob soglasju ministrstva, pristojnega za finance.

Zanimiva je primerjava politike izterjave zapadlih obveznosti med gospodarstvom, torej podjetji in zasebniki, in državo. Podatki AJPES za leto 2003 kažejo zaskrbljujoče stanje, saj se je število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi v letu 2003 iz meseca v mesec povečevalo. V decembru 2003 je imelo dospеле neporavnane obveznosti 2.349 pravnih oseb, 997 ali 74 % več kakor v januarju 2003. Hkrati s povečanjem števila pravnih oseb se povečuje tudi povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti. V decembru 2003 je znašal 14.182 milijonov tolarjev in se je v primerjavi z januarjem 2003 povečal za 81 %.

Na drugi strani Davčna uprava Republike Slovenije beleži 18 % porast števila izdanih sklepov prisilne izterjave, pri čemer je v letu 2002 izdala sklepov za 103.524 milijonov SIT, v letu 2003 pa za 122.343 milijonov SIT.

Na podlagi teh podatkov se poraja vprašanje, kako to, da beležimo takšen porast neporavnanih obveznosti v gospodarstvu, pri plačilih obveznih davščin in prispevkov pa je opaziti višjo stopnjo plačilne discipline in ni zaznati drastičnega povečanja neporavnanih obveznosti. Razloge je moč iskati v učinkovitosti izterjave. Država si vzame kar ji pripada, seveda v okviru zakonskih določil. To pomeni, da dolg izterja, ne glede na sredstva izterjave. Če je potrebno uporabi tudi sodno pot, rubež in podobne skrajne ukrepe ter pri tem ne razmišlja o vtisu, ki ga bo z različnimi načini izterjave pustila.

Drug razlog za večjo državno uspešnost izterjave laži v organiziranost postopka same izterjave. Minister za finance je objavil pravilnik o postopkih uveljavljanja in spremljanja državnih terjatev v postopkih prisilne poravnave, stečaja in likvidacije. Pravilnik razčiščuje, kdo je dolžan skrbeti, da se terjatve izterjajo in po kakšnem postopku. Pravilnik naj bi olajšal delo in postopke DURS v povezavi z davčnim dolgom, saj ureja postopke na način, ki jasno določa naloge in razmejuje odgovornost med udeleženci v postopkih uveljavljanja in spremljanja terjatev Republike Slovenije v insolventnih postopkih. Hkrati pravilnik ureja tudi postopek konverzije teh terjatev v lastniški delež in prodajo terjatev, kar posledično vpliva na zmanjšanje davčnega dolga. Na glavnem uradu DURS pojasnjujejo, da je davčna uprava nosilec in skrbnik terjatve, ki, kot pojasnjuje pravilnik, izvaja naloge skrbništva, kot so spremljanje, knjigovodsko evidentiranje terjatev, obračunavanje obresti in izterjava terjatev (Fidermuc, 2004, str. 15).

V manjših podjetjih redko srečamo takšne pravilnike, kaj šele oddelke izterjave. Izterjavo izvaja običajno računovodska služba, vendar pogosto le na zahtevo lastnika ali nosilca dejavnosti. Poleg tega učinkovita izterjava zahteva dokajšnjo mero znanja in veščin, ki pa jih v malih podjetjih nimajo. Število kadrov je navadno zelo reducirano, zato njihove naloge zajemajo več različnih področij, pri čemer za učinkovito in redno izterjavo pogosto zmanjka časa. Ko pa do izterjave le pride, ta redko preseže telefonski klic in opomin. Če podjetje zaračuna zakonsko dovoljene zamudne obresti, te navadno niso plačane, ustvarijo pa napeto partnersko ozračje. V praksi sem celo zasledila primer, da je direktor manjšega podjetja, ki ni plačalo dospelih obveznosti in je prejelo obračun zamudnih obresti, dejal, da so zamudne obresti v domeni države in si jih podjetja ne (bi) smela obračunavati.

Drugačna je slika v večjih podjetjih, ki imajo navadno organizirano služno izterjave, vpeljane postopke in načine izterjave ter primerno usposobljene kadre. Zanimiv primer tega je podjetje Petrol. V primeru zamude plačila 15 dni, v podjetje pošljejo opomin za plačilo. V kolikor obveznost v roku enega tedna ni poravnana, blokirajo vse kartice, s čimer podjetju onemogočijo uporabo njihovih storitev (podjetje nima več dostopa do goriva), s čimer ga

prisilijo k plačilu.

5.2 Država kot dolžnik

Slabi plačniki pa niso samo podjetja, sloves nediscipliniranega plačnika se drži tudi države. Celo več, težave s plačevanjem se pogosto začenjajo prav pri državi. »Pri javnih razpisih samo pri avtocestnem programu ni zastojev pri plačevanju,« pravi Jože Vrabc, direktor ekonomskega področja v ajdovskem gradbenem podjetju Primorje. Drugi proračunski porabniki, zlasti občine, računov ne zmorejo poravnati sproti. Občine s plačili zamujajo tudi do 200 dni, breme te zamude pa potem nosijo podizvajalci. Nedoravnavanje računov zato resno ogroža predvsem manjša podjetja in obrtnike. Na splošno velja, da nižje ko gremo po proračunski lestvici (bolj ko se približujemo lokalnim oblastem), slabša je plačilna disciplina. Podjetja moti tudi to, da morajo za neplačane račune plačevati davek. Če obveznosti niso poravnane pravočasno, država zahteva še zamudne obresti, ki pa jih, kadar je zamudnik sama, menda noče priznati (Popit, Urbanija, 2004, str. 12). Poznavalci pravijo, da se je z državnimi plačili ponavadi bolj zapleta konec leta, ko je državna blagajna že sprazni. Podjetniki pa ocenjujejo, da je država svoje plačevanje že malo izboljšala. Prej naj bi bila plačevala v 30 do 90 dneh in je s plačilom čakala do konca tega roka, zdaj naj bi plačevala v 30 do 60 dneh in spet z nakazilom čaka do izteka plačilnega roka (Popit, 2003, str. 16).

Zaskrbljujoč je signal, ki ga s plačilnimi zamudami daje država trgu. Čemu prakticirati plačilno disciplino, če že država kasni s plačili, se ne drži dogovorjenih rokov in ne priznava prejetih računov za zamudne obresti. Dejansko lahko zaključimo, da sama sproži verige neplačnikov in s tem zmanjšuje likvidnost gospodarstva.

Kljub temu pa podjetja rada sodelujejo z državo, saj je plačilo navsezadnje zagotovljeno, država ne more propasti ali iti v stečaj, pa tudi cene so običajno višje kot na trgu (Popit, Urbanija, 2004, str. 12).

6 SKLEP

Jasno je, da plačilno nedisciplino povzročajo in širijo dolžniki. Prvi so tisti, ki sprejemajo večje obveznosti, kot jim omogočajo njihove finančne zmožnosti oziroma njihov denarni tok, kot druge pa lahko prepoznamo tiste, katerih obveznosti niso previsoke, vendar jih kljub plačilni zmožnosti nočejo plačati. Plačilna nedisciplina se pospešeno razvija le, če ima za to ugodne razmere. Zakonska nedorečenost, manj učinkoviti sodni postopki in neprevidni upniki pa k temu pomembno pripomorejo.

Na osnovi podrobnejše predstavite je mogoče podati ugotovitve, da bi morala vodstva podjetij v prvi vrsti sprejeti in izvajati številne ukrepe, ki bi pripomogli k izogibanju poslovanja s plačilno nediscipliniranimi poslovnimi partnerji. Prvi korak pred sklenitvijo posla je

preverjanje njihove bonitete, to je njihovih bilančnih podatkov ter tudi drugih kvalitativnih dejavnikov, ki kažejo poslovno moralo posameznega podjetja - odnos do okolja, organiziranost, nihanje števila zaposlenih, odnos do kupcev in dobaviteljev, itd.

Seznanjenost z boniteto potencialnega poslovnega partnerja predstavlja dobro izhodišče za pogajanja, na podlagi katerih nastane pogodba o sodelovanju, ki mora vključevati določena varovala za primer neplačil, kot so pogodbene kazni, odškodnine, poroštva, lahko celo menična zavarovanja plačil in podobno. Pomembna je tudi določitev primerne plačilnega roka ter poznavanja in izpostavitve sankcij, ki podjetje – neplačnika lahko doletijo. Tako se izognemo, da bi podjetjem, ki slabo poslujejo, pustili preveč maneverskega prostora in na ta način povečali delež problematičnih terjatev v bilanci.

Ko pogodbo sklenemo in začnemo z določenim partnerjem poslovati, je prvi nujen korak redno spremljanje terjatev ter zgodnje opominjanje na zamude s plačili. Pri tem je potrebno poudariti tudi nujnost vodenja evidence dejanj in dokumentov za izterjavo dolga, saj nam bodo ti kasneje lahko služili za uspešno sodno izterjavo. Pisno opominjanje je eno najučinkovitejših sredstev izterjave, saj dolžnika vljudno opomni na neporavnane obveznosti. V kolikor opisnemu opominu ne sledi plačilo, je smiselno v podjetje dolžnika poklicati po telefonu in poizvedeti, zakaj do poravnave obveznosti še ni prišlo. V veliki večini primerov sta pisno in telefonsko opominjanje zadostni sredstvi za izterjavo neporavnanih obveznosti.

Poznavanje in uporaba negotovinskih načinov zapiranja terjatev in obveznosti predstavljajo rešitev za podjetje z začasnimi likvidnostnimi težavami. Na prvem mestu so seveda medsebojne kompenzacije terjatev in obveznosti. V kolikor podjetje za tovrstne posle ne želi tratiti časa, si lahko priskrbi posrednike, ki sestavljajo različne kompenzacijske verige, med njimi se s to dejavnostjo ukvarja tudi AJ PES, ki mesečno izvede večstransko kompenzacijo, v katero je vključenih že okoli 3000 podjetij. Veliko so v uporabi tudi asignacije, pogosto pa se podjetja poslužujejo tudi faktoringa in cesije.

V kolikor podjetju na noben od zgoraj navedenih načinov ne uspe izterjati dospelih terjatev, ima na voljo še sodno izterjavo, ki pa je navadno razmeroma draga in dolgotrajna pot.

Za konec lahko sklenemo, da je za podjetje, ki želi rasti in uspešno konkurirati, nujno da se seznanj z boniteto poslovnih partnerjev ter hkrati spremlja lastno boniteto in posledično uvaja korekturne prijeme. Ob sklepanju pogodbe o partnerskem sodelovanju mora dobro definirati pogodbena določila. Izrednega pomena je tudi spremljanje terjatev ter hitro ukrepanje ob zamudah plačil, pri čemer je smotno skrbno evidentiranje ukrepov izterjave, predvsem za primer uporabe sodne izterjave zapadlih terjatev. Izvajanje teh ukrepov podjetju omogoča izbiro razmeroma zanesljivih poslovnih partnerjev, s čimer si zagotavlja stabilni denarni tok ter se na ta način izogne stroškom iskanja in najemanja alternativnih, običajno dražjih, finančnih virov. Poleg tega si na ta način gradi ugled ter ohranja visoko boniteto. Sprotno

spremljanje plačilnih zamud ter beleženje izterjalnih ukrepov ter posluževanje negotovinskih načinov poravnave medsebojnih obveznosti podjetju daje nadzor nad stanjem denarnih sredstev ter mu povečuje možnost izterjave dospelih terjatev. Izrednega pomena je tudi dejstvo, da podjetje samo prakticira plačilno disciplino, saj tako pospešuje kroženje denarnih sredstev ter si na ta način odpira vrata v partnersko sodelovanje, saj kot dober plačnik uživa ugled pri poslovnih partnerjih.

7 LITERATURA

1. Barry A. Michael: Credit management. Chichester : John Wiley & Sons, 1997. 283 str.
2. Bell W. Russell: Ready Drafted Credit Control Letters and Forms. Hemel Hempstead : Director Books, 1992. 180 str.
3. Berdnik Mojca: Sodna izterjava naj bo zadnji korak. Finance, Ljubljana, 1995, 27, str. 15.
4. Berk Aleš: Kako izboljšati plačilno nesposobnost manjših podjetij? Obrtnik, Ljubljana, 31(2002), 10, str. 77.
5. Bevc Mateja: Zavarovanje in izterjava terjatev. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 40 str.
6. Brigham Eugene F., Gapenski Louis C., Daves Phillip R.: Intermediate financial management. 6th edition. Fort Worth : The Dryden Press, 1999. 1083 str.
7. Brvar Andrej: »Bonus in bonitas«. Kapital, Ljubljana, 13(2003), 2, str. 35-43.
8. Brvar Andrej: Z boniteto do dobrega posla. Gospodarski vestnik (Svetovalec), Ljubljana, 53(2004), 50, str. 50.
9. Erjavec Karl: Zaostanki pri izvršbi. Pravna praksa, Ljubljana, 2004, 8, str. 12.
10. Fidermuc Katarina: Vsaka terjatev ima svojega nosilca. Delo, Ljubljana, 24.6.2004, str. 15.
11. Hočevar Borut: Moralni hazard finančnega inženiringa. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 46(1997), 37, str. 12.
12. Horvat Franjo: Prisilna izterjava. Seminar Slovenskega inštituta za revizijo–Davčni inšpekcijski pregledi in prisilna izterjava. Ljubljana, 2004, str. 2-16.
13. Jerman Boris: Pogodba o factoringu. Podjetje in delo, Ljubljana, 29(2003), 3, str. 506.
14. Juršev Urša: Prisilna izterjava davčnih obveznosti. Gospodarski vestnik (Svetovalec), Ljubljana, 52(2003), 48, str. 53.
15. Kalcun Stanislava: Izterjava dolgov prek bonitetnih hiš. Finance, Ljubljana, 12.2.2002, str. 18.
16. Knez–Riedl Jožica: Objektivizacija presoje bonitete podjetja s pomočjo panožnih dejavnikov. Doktorska disertacija. Maribor : EPF, 1998. 278 str.
17. Knjiženje negotovinskih poravnav medsebojnih obveznosti. Gospodarski vestnik (Svetovalec), Ljubljana, 40(1991), 43, str. 91.
18. Lipovec Branko: Izterjava dolgov v teoriji in praksi s primeri. Radovljica : Skriptorij KA, 1996. 95 str.
19. Ložar Alenka: Plačilna nedisciplina in finančni inženiring. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 47 str.
20. Merc Ožbej: Zavarovanje plačil v mednarodnem poslovanju. Pravna praksa, Ljubljana, 2004, 24, str. 15.
21. Mlinarič Franjo: Ali bo zakon o finančnem poslovanju podjetij res opravil s finančno nedisciplino? IKS, Ljubljana, 27(2000), 6, str. 8.

22. Plačilna morala v Evropi: Epidemija neplačevanja računov. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 53(2004), 5, str. 14.
23. Popit Brtoncelj Vesna: Disciplinirati nedisciplinirane. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 52(2003), 16, str. 16.
24. Popit Brtoncelj Vesna, Urbanija Anamarija, Urh Polona: Lažni raj plačilne nemorale. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 53(2004), 5, str. 12.
25. Puharič Krešo: Gospodarsko pravo z osnovami prava. Ljubljana : Uradni list Republike Slovenije, 2001. 300 str.
26. Radolič Borut: Odstop terjatve v izterjavo in njegove modalitete. Podjetje in delo, Ljubljana, 30(2004), 3, str. 544.
27. Rankov Suzana, Vuković Vesna: Izterjava davčnega dolga šepa. Dnevnik, Ljubljana, 53(2003), 34, str. 2.
28. Škoberne Nada: Druge oblike unovčevanja naših terjatev. Kapital, Ljubljana, 12(2002), str. 39.
29. Šuštar Bojan: Faktoring in odkup terjatev. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 48(1999), 25, str. 73.
30. Turk Ivan, Melavc Dane: Računovodstvo. Kranj : Moderna organizacija, 1998. 535 str.
31. Učinkovita izterjava dolgov. Ljubljana : Primath, 2000. 416 str.
32. Volk Dida: Izterjava denarnih terjatev s sodno prakso in predpisi. Ljubljana : GV Izobraževanje, 2003. 446 str.
33. Zorko Nadja: Ko so plačilni roki vse daljši. Gospodarski vestnik (Svetovalec), Ljubljana, 52(2003), 20, str. 66.

8 VIRI

1. Directive 2000/35/EC of 29 June 2000. [URL: http://www.ms.gov.pl/ue_koop/direct_35_2000_EN.doc], 29.6.2000.
2. Informacija o pravnih osebah z dospelimi neporavnanimi obveznostmi. [http://www.ajpes.si/docDIR/likvidnost_1991_do_jan2003.doc], marec 2003.
3. Pravne osebe z dospelimi neporavnanimi obveznostmi po mesecih. [<http://www.ajpes.si/dokumenti/dokument.asp?id=211>], julij 2004.
4. Razvrstitev v bonitetne razrede po kriterijih finančne in poslovne uspešnosti. [http://www.ajpes.si/docDIR/Bonitetni%20razred1i_09072003.doc], 9.7.2003.
5. Sistem večstranskih kompenzacij. [<https://www.ekompenzacije.com/www/index.html>], 2004.
6. Slovenski računovodski standardi. [http://www.si-revizija.si/publikacije/srs/srs/srs_2001.pdf], januar 2002.
7. Storitve družbe Prvi Faktor d.o.o. [<http://www.prvifaktor.si/podstrani/kajje/kajje.htm>], 2004.

8. Zakon o finančnem poslovanju podjetij (Uradni list RS, št. 54/99, 110/99, 97/00-4090, 50/02-2457 in 93/02-4672).
9. Zakon o izvršbi in zavarovanju (Uradni list RS, št. 51/98, 75/02).
10. Zakon o obligacijskih razmerjih (Uradni list RS, št. 27/98).
11. Obseg faktorinškega prometa. [http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L262762101], 2004.

PRILOGE

Priloga 1: Sestava obrazcev BON-1 in BON-2

Bonitetne podatke o posameznih poslovnih subjektih je moč dobiti pri AJPES, in sicer na standardiziranih obrazcih BON-1 in BON-2. Obrazec BON-1 za daljše časovno obdobje poda splošne podatke o gospodarski družbi, podatke iz letnih poročil, podatke o prejemkih in izdatkih ter podatke o morebitnih dospelih neporavnanih obveznostih. Iz njih je moč oceniti velikost, finančno stabilnost in poslovno uspešnost gospodarske družbe. Ta obrazec povečuje uporabnost podanih ocen na podlagi dejstva, da ponuja tudi podatke in kazalce za dejavnost, v katero se po Enotni klasifikaciji dejavnosti podjetje uvršča. Izredno uporaben je tudi podatek o uvrstitvi gospodarske družbe v dejavnosti. Tako je naročniku bonitetne informacije omogočena primerjava med posameznimi ponudniki v določeni dejavnosti ter hkrati olajšana presoja ekonomskega položaja izbranega podjetja.

BON-2 je informacija o plačilni sposobnosti posamezne pravne osebe. Vsebuje osnovne identifikacijske podatke, podatke o prejemkih na njene račune in o izdatkih z njenih računov ter podatke o morebitnih dospelih neporavnanih obveznostih. Zanimiv je podatek o številu dni, ko je pravna oseba imela dospele neporavnane obveznosti. Ta poleg plačilne sposobnosti (sposobnost sprotnega in tekočega poravnavanja obveznosti) nakazuje tudi na disciplino poravnavanja dospelih obveznosti.

Priloga 2: Deset pravil pri branju bonitete

Preverjanje bonitete poslovnih partnerjev je zahtevna naloga, ki zahteva ustrezno znanje in izkušnje, zato je priporočljivo, da smo pri branju bonitete pozorni še posebej na (Brvar, 2003, str. 39):

- Preverjanje bonitete poslovnega partnerja pred sklenitvijo posla in ne šele po tem, ko nekaj mesecev po dogovorjenem roku kupec ni plačal dobavljenega materiala ali opravljene storitve. Takrat bo bonitetna informacija običajno le razložila neplačani račun, namesto da bi nas, če bi jo držali pravočasno v rokah, odvrnila od tveganega posla.
- Smotrno se je prepričati, če držimo v rokah pravo boniteto. Ni dovolj kontrolirati le imena družbe, pač pa tudi naslov in predvsem pravno obliko. Nemalokrat so partnerji zavedeni, da so sklenili posel z družbo, ki se ponaša z odlično boniteto, v resnici pa so podpisali pogodbo z družbo, ki predstavlja črno luknjo. Obe sta običajno na istem naslovu, le imeni se razlikujeta v majhnih podrobnostih. Najboljše za kontrolo so številke: matična številka, davčna številka in v primeru, da je podjetje zavezanec za davek na dodano vrednost, identifikacijska številka.
- Preverjanje bonitetne ocene oziroma faktorja tveganja družbe in presoja, ali je tveganje sprejemljivo za naš posel. Seveda je potrebno pravočasno poznati lestvico tveganja bonitetne hiše, le-te se namreč med seboj razlikujejo.
- Preverjanje kreditnega priporočila, ki so ga določili analitiki. Če odloženo plačilo poslovnemu partnerju presega priporočljivi znesek, se je treba odločiti ali bomo od partnerja zahtevali trdnejša jamstva za plačilo, ali pa bomo posel zavestno izpostavili večjemu tveganju.
- Preverjanje, s kakšno povprečno zamudo plačuje naš partner. Iz pred let izvedene raziskave odloženih plačil v državah EU izhaja, da prodajalci čakajo do 180 dni, da dobijo denar za prodano blago na bančni račun. V odloženem plačilu so upoštevali dogovorjeni odloženi rok plačila, zamude pri plačevanju kupca in povprečne roke finančnih transakcij. Slovenija se umešča v sredino, povprečna zamuda kupcev pri plačevanju računov v decembru 2002 je znašala 36 dni. Ker je bilo dobrih 60% vseh plačanih računov zamujenih, kaže to na velike težave v likvidnosti slovenskih družb na eni strani in na borno plačilno moralo na drugi strani.
- Preverjanje, kdaj je bonitetno poročilo presojal analitik bonitetne hiše. V nasprotju s splošnim prepričanjem, bilance niso pravi pokazatelj ažurnosti bonitetne ocene. Če smo v dvomih, zaprosimo bonitetno hišo, da preveri posamezne navedbe v bonitetnem poročilu, oziroma da osveži poročilo.
- Ali so bonitetne ocene oziroma faktorji tveganja povezanih družb za naš posel pomembni? Pri kapitalsko povezanih družbah morajo sicer analitiki upoštevati tudi tveganja povezanih družb, a to vselej ni mogoče. Pri večjih poslih je smiseln pregled osveženih bonitet povezanih družb.

- Iz bonitetnega poročila skušamo ugotoviti, kako pomemben dobavitelj smo našemu poslovnemu partnerju. Potem je lažje pripraviti izhodišča za pogajanja o dobavah in njihovem plačevanju.
- Iz bonitetnega poročila skušajmo izluščiti, kako kvalitetno so analitiki naredili posnetek stanja v družbi. Če je družba zavrnila posredovanje kakršnihkoli podatkov, poskušajmo prepoznati razloge za tako početje. Navadno je prvi znanilec težav v podjetju blokada informacij.
- Ne prebirajmo redno zgolj bonitetnih informacij naših kupcev, redno preverjajmo tudi naše dobavitelje (predvsem strateške) in lastno boniteto. Pogoji lastnega poslovanja so odvisni tudi od teh bonitet.