

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO
OBVLADOVANJE FINANČNE NEDISCIPLINE

Ljubljana, september 2010

DAVID ROZMAN

IZJAVA

Študent David Rozman izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Marka Hočevarja, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne

Podpis:

KAZALO

UVOD.....	1
1 PLAČILNA SPOSOBNOST, LIKVIDNOST TER PLAČILNA NEDISCIPLINA...	2
1.1 PLAČILNA SPOSOBNOST.....	2
1.2 LIKVIDNOST.....	5
1.3 PLAČILNA NEDISCIPLINA.....	6
1.4 ZNAKI PLAČILNE NESPOSOBNOSTI.....	8
1.5 VZROKI ZA NASTANEK PLAČILNE NEDISCIPLINE	8
1.6 POSLEDICE ZA UPNIKA.....	9
2 PLAČILNA NEDISCIPLINA V SLOVENIJI.....	11
2.1 ZAKONSKA UREDITEV TER VLOGA DRŽAVE PRI PREPREČEVANJU TEŽAV S PLAČILNO NEDISCIPLINO	11
2.2 STANJE PLAČILNE NEDISCIPLINE V SLOVENIJI	14
3 UKREPI ZA IZBOLJŠANJE LIKVIDNOSTI PODJETJA	19
3.1 UKREPI ZA PREPREČITEV PLAČILNE NEDISCIPLINE V PRIHODNOSTI.....	19
3.2 NAČINI IZTERJAVE.....	22
3.2.1 Pisni opomin, telefonska izterjava ter osebni obisk	22
3.2.2 Faktoring	23
3.2.3 Assignacija.....	25
3.2.4 Cesija.....	26
3.2.5 Kompenzacija.....	27
3.2.6 Sodna izterjava	29
3.2.7 E-izvršba.....	31
4 PRIMER PODJETJA	32
4.1 PREDSTAVITEV PODJETJA	32
4.2 ANALIZA STAROSTNE STRUKTURE TERJATEV DO KUPCEV.....	33
4.3 KAZALNIKI POSLOVANJA PODJETJA	35
4.4 OBVLADOVANJE TERJATEV V PODJETJU EDINPEX D.O.O.	39
SKLEP	40
LITERATURA IN VIRI	43
PRILOGE.....	1

UVOD

Plačilna nedisciplina je problem, na katerega nenehno opozarjajo podjetniki, z gospodarsko krizo pa je postal samo še večji. Plačilna nedisciplina je težava, ki ob sklepanju poslov nenehno preži na podjetja. Slabo plačevanje jih lahko potisne v slab likvidnosti položaj, ni pa malo primerov, ko podjetja, zlasti zaradi neplačevanja večjih kupcev, celo propadejo.

Podjetniki neradi priznajo, da tudi sami soustvarjajo in povečujejo plačilno nedisciplino, najsi v vlogi dolžnikov ali upnikov. Gre pravzaprav za začaran krog, najbolj poenostavljena razlaga pa ta, da podjetnik ne dobi plačila za opravljeno delo predvidenem v roku in da posledično ne more ali ne želi izvesti plačila poslovnemu partnerju, pri katerem je nabavil material, ki ga je potreboval za svoje delo. Ker pri nas sodni mlini praviloma meljejo zelo počasi, izterjevanje zapadlih plačil pa je lahko zapleteno in drago, se "hrbtenica gospodarstva", kot pravijo mikro, malim in srednjim podjetjem, počasi seseda, tako da iz dobro delujočih podjetij nastajajo hirajoči bolniki, ki ne morejo več normalno delovati na trgu, saj ne zmorejo plačevati svojih tekočih obveznosti.

Ker plačilno nedisciplino tudi podjetniki trenutno ocenjujejo kot najbolj pogost in najbolj akuten problem pri poslovanju na slovenskem trgu, sem se odločil pridobiti bolj podroben vpogled v to problematiko. **Namen** moje diplomske naloge je torej predstavitev problematike plačilne nediscipline, ali natančneje: pridobiti vpogled v trenutno stanje plačilne nediscipline v Sloveniji, s **ciljem** predstaviti orodja, s katerimi si lahko podjetja pomagajo pri spopadanju s tem pojavom, in nato na konkretnem primeru določenega podjetja prikazati obvladovanje plačilne nediscipline.

V prvem delu diplomske naloge tako opisujem teoretični del plačilne nediscipline. V drugem delu na kratko predstavljam zakonodajo na tem področju ter ponujam vpogled v stanje plačilne nediscipline, ki trenutno vlada v Sloveniji in ki sloni na podatkih, pridobljenih s strani Agencije RS za javnopravne evidence in storitve (AJPES). V tretjem delu pa predstavljam ukrepe za preprečevanje plačilne nediscipline, oziroma to, na kakšen način se lahko podjetja spopadajo s tem problemom. Dandanes se namreč lahko prav vsako podjetje, navkljub sprejetim ukrepom, da bi se izognilo temu problemu, znajde v situaciji, ko mora na nek način ukrepati zaradi kakšnega neporavnane računa. Zato v tem delu natančneje predstavljam načine izterjave terjatev, ki jih lahko uporabijo podjetja.

V zadnjem, četrtem delu naloge, pa predstavljam konkreten primer podjetja Edinpex d.o.o. Predstavitev zajema opis podjetja ter analizo zapadlih terjatev za leto 2009, opredeljeno po mesecih ter dopolnjeno z grafičnim prikazom. Poleg te analize so predstavljeni tudi nekateri drugi kazalniki poslovanja podjetja, ki so tesno povezani s plačilno nedisciplino. Na koncu pa podrobno opisujem, kako lahko podjetje obvladuje terjatve kupcev, oziroma kako se lahko konkretno spopada s problemom plačilne nediscipline.

1 PLAČILNA SPOSOBNOST, LIKVIDNOST TER PLAČILNA NEDISCIPLINA

1.1 PLAČILNA SPOSOBNOST

Plačilno sposobnost podjetja razumemo kot sposobnost, da podjetje poravnava svoje obveznosti po vnaprej dogovorjenih pogodbenih rokih, torej kot sposobnost podjetja, da razpolaga z ustreznimi likvidnostnimi sredstvi za pravočasno izvedbo potrebnih plačil. To pa lahko doseže z usklajevanjem materialnih in finančnih tokov, z rastjo finančne moči ter z vzpostavljanjem in ohranjanjem finančnega ravnotežja.

Podjetje lahko pri financiranju sredstev upošteva tri politike (Brigham & Houston, 1998, str. 662-664):

- Izenačevanje ročnosti, kjer so dolgoročna sredstva financirana z dolgoročnimi viri, kratkoročna sredstva pa s kratkoročnimi viri;
- Agresivno politiko, kjer je tudi del dolgoročnih sredstev pokrit s kratkoročnimi viri;
- Konzervativno politiko, kjer so poleg dolgoročnih sredstev tudi kratkoročna sredstva v celoti pokrita z dolgoročnimi viri.

Če je pri izenačevanju ročnosti vse jasno, pa je potrebno pri agresivni in konzervativni politiki za boljše razumevanje teh dveh pojmov napisati še stavek ali dva. Pri agresivni politiki se podjetje načeloma srečuje z nižjimi stroški financiranja, z možnostjo hitrejšega pridobivanja virov financiranja in z visoko stopnjo prilagodljivosti, vendar pa tudi s tveganjem plačilne sposobnosti zaradi zapadlosti dolga pred unovčenjem sredstev. Pri konzervativni politiki pa velja ravno obratno.

Plačilna sposobnost podjetja se ugotavlja s primerjavo časa zapadlosti virov sredstev s časom, potrebnim za unovčenje sredstev (Slapničar, 2003, str. 11). Podjetje mora poslovati tako, da je v vsakem trenutku sposobno pravočasno poravnati v plačilo zapadle dolgove (likvidnost) in da je trajno sposobno poravnati vse svoje dolgove (solventnost). To pa še ne pomeni, da mora razpolagati z visokim stanjem denarnih sredstev. V trenutku, ko niso potrebna nobena izplačila, je lahko stanje denarnih sredstev enako nič. Nepotrebno visoko stanje denarnih sredstev vodi k nerentabilnosti, nezadostno stanje denarnih sredstev za poravnavo obveznosti pa vodi k plačilni nedisciplini (Kokotec-Novak, 1990, str. 147).

Plačilno sposobnost lahko gospodarska družba ohranja tako, da pospeši obračanje svojih sredstev, ali pa tako, da jih poveča ob takih virih sredstev, ki ne zapadejo v plačilo na hitro. Po drugi strani pa gospodarska družba, ki ima izgubo, še ni nujno plačilno nesposobna. Morda ima na voljo še vedno toliko denarnih sredstev, da lahko tudi potem, ko del poslovnih sredstev zaradi izgube izpade, vseeno sproti poravnava svoje dolgove.

Preden pojasnimo, kakšne vrste plačilne sposobnosti poznamo, pogledimo še elemente plačilne sposobnosti, ki so: **obveznosti**, **zadostnost sredstev** ter **pravočasnost sredstev**.

Obveznosti: do dobaviteljev blaga, do ponudnikov storitev, do države, do bank. Tukaj ločimo notranjo ter zunanjo plačilno sposobnost. Pri prvi gre za to, da je podjetje sposobno poravnati obveznosti do zaposlenih, pri drugi pa za to, da ima podjetje zapadle obveznosti do osebkov in institucij v svojem okolju.

Zadostnost sredstev: podjetje ima na voljo dovolj finančnih sredstev za poravnavo obveznosti. V kolikor podjetju primanjkuje malo ali več finančnih sredstev, je plačilno nesposobno. Če mu primanjkuje malo likvidnih sredstev, bo prišlo do krajšega zastoja v plačilih, vendar pa manj pozorni upniki tega morda sploh ne bodo niti opazili. Če pa je razkorak med razpoložljivimi likvidnimi sredstvi in zapadlimi obveznosti velik in trajnejši, se pojavi ustavitev plačil. Zato je priporočljivo, da ima podjetje, zaradi nepredvidenih gibanj sredstev in obveznosti, izoblikovano minimalno likvidnostno rezervo.

Pravočasnost sredstev: rok plačila. **Rok plačila** je določen z dogovorom med poslovnimi partnerji, najsi na podlagi uzanc (navad) ali pa na podlagi zakonsko določenega roka.

Plačilno sposobnost delimo na:

- Tehnično
- Dejansko
- Relativno
- Absolutno končno

Tehnična plačilna sposobnost pomeni sposobnost podjetja, da pokrije obveznosti takrat, ko te dospejo. Dejanska plačilna sposobnost pa pomeni, da lahko družba, s preoblikovanjem svojega celotnega premoženja v potrebna likvidna sredstva, tudi v primeru likvidacije ali stečaja poravnava vse svoje obveznosti (Turk, 1990, str. 304).

Relativna plačilna sposobnost je sposobnost podjetja, da s svojimi sredstvi pokrije vse svoje dolgove, to je, obveznosti v odnosu do drugih pravnih in fizičnih oseb. O končni plačilni sposobnosti gospodarske družbe pa govorimo, če lahko ta ob prenehanju svojega obstoja poravnava vse svoje dolgove s svojimi sredstvi; še več, če lahko tudi svojim lastnikom povrne celoten znesek kapitala.

Če opazujemo plačilno sposobnost glede na čas, jo je mogoče obravnavati kot (Turk et al., 1999, str. 513):

- **Trenutno**, to je, sprotno plačilno sposobnost, kar pomeni, da je organizacija sposobna poravnati zapadle dolgove v določenem trenutku, na določen dan;

- **Trajno plačilno sposobnost**, ki je sestavljena iz niza trenutnih plačilnih sposobnosti;
- **Periodično**, to je, obdobjno plačilno sposobnost; organizacija je plačilno sposobna v določenem obdobju, ki pa ga lahko sestavljajo trenutki dejanske plačilne sposobnosti in trenutki plačilne nesposobnosti, zaradi česar si mora prizadevati, da bi dosegla trajno plačilno sposobnost;
- **Kratkoročno plačilno sposobnost**, to je, sposobnost organizacije, da v krajšem časovnem obdobju (dnevu, mesecu) poravnava svoje dolge;
- **Dolgoročno plačilno sposobnost**, to je, sposobnost organizacije, da v daljšem obdobju poravnava svoje plačilne dolge, zaradi česar je s to kategorijo povezana tudi kategorija likvidnosti ali unovčljivosti virov sredstev.

Od petih, zgoraj navedenih plačilnih sposobnosti, je največ govora o kratkoročni in dolgoročni plačilni sposobnosti. Kratkoročna plačilna sposobnost se nanaša na obdobje enega leta in je pomembna za neovirano tekoče poslovanje. Dosežemo jo s kratkoročnim, tudi vsakodnevnim usklajevanjem materialnih in denarnih tokov¹. To pomeni, da mora imeti podjetje usklajene prilive in odlive denarnih sredstev vsak dan v letu.

Dolgoročna plačilna sposobnost pa pomeni, da mora podjetje, da bi ohranjalo svoje poslovanje in obstoj razpolagati z ustreznimi likvidnimi sredstvi na dolgi rok. V skladu z določili 14. člena ZFPPIPP je dolжник dolgoročno plačilno sposoben, če vseskozi zagotavlja kriterij kapitalske ustreznosti, oziroma, če je:

(izguba tekočega leta + prenesene izgube - druge kapitalske rezerve) krat 2 < od osnovnega kapitala dolžnika.

Če je podjetje dolgoročno plačilno sposobno, lahko lažje, hitreje in ceneje pridobi finančna sredstva tudi za zagotavljanje kratkoročne plačilne sposobnosti. Na določen dan lahko plačilno sposobnost najpreprosteje izmerimo na naslednji način:

Začetno stanje denarja + prejemki – izdatki = presežek ali primanjkljaj denarja.

Gospodarska družba je plačilno sposobna, če ima več, ali pa vsaj toliko denarnih sredstev kolikor znašajo v plačilo zapadli dolgi. Na njeno plačilno sposobnost torej vplivajo tako razpoložljiva denarna sredstva kot v plačilo zapadli dolgi. Sredstva se stalno preoblikujejo, iz začetne denarne oblike se prek drugih oblik spet preoblikujejo v denarna sredstva. Če pri tem preoblikovanju pride do kakšnih motenj (na primer, če ob nespremenjenih okoliščinah kupci ne poravnajo prejetih računov, če družbi ne uspe pravočasno prodati svojih proizvodov, če ji ne uspe dokončati proizvodov, ali če ima svoja sredstva vezana v velikih ali celo v zastarelih zalogah materiala), potem denarna sredstva ne zadoščajo več za pokritje v plačilo

¹ Materialni tok: izdaja iz proizvodnje; prejem iz proizvodnje, izdaja v maloprodajo; prevzem iz maloprodaje, medskladišni prenos, inventure, odpisi.

zadanih dolgov in gospodarska družba potem takem postane plačilno nesposobna (Berkopec, 2006, str. 5).

Pravo merilo za plačilno sposobnost družbe na določen dan je zato razmerje med razpoložljivim denarjem in zadanimi obveznostmi na ta dan ali KDPS (kazalnik dnevne plačilne sposobnosti). Tako kazalnik dnevne plačilne sposobnosti kot kazalnik planirane plačilne sposobnosti (KPPS) sta podrobneje opisana v Prilogi 1. Zavedati pa se moramo dejstva, da niso toliko pomembni kazalniki, ampak bolj ukrepi, ki jih izvedemo na podlagi kazalnikov (Repovž, 1983, str. 149).

1.2 LIKVIDNOST

Ko govorimo o likvidnosti podjetja, prihajamo do enega od ključnih dejavnikov, ki vplivajo na plačilno disciplino. Čim bolj je podjetje likvidno, tem večja je praviloma njegova plačilna sposobnost. Do nedavnega je bilo priljubljeno pojmovanje, da je globalno gospodarstvo "awash with liquidity" (preplavljeno z likvidnostjo). Temelji na ideji, da je likvidnost povezana s količino denarja in zlasti z morebitnim obstojem presežka obsega denarnih agregatov ali presežne likvidnosti. No, to pojmovanje je potem s prihodom gospodarske recesije, oziroma sredi avgusta leta 2007, nekako ugasnilo, glede na to, da ni bilo več mogoče govoriti o "globalni likvidnosti". (Gianni De Nicolo in Iryna Ivaschenko, IMF, 2009). Različni avtorji različno opredeljujejo pojem likvidnosti. Tako je v naši domači strokovni literaturi likvidnost opredeljena kot večja ali manjša oddaljenost nadenarne, tj. materialne in obračunske oblike sredstev, od denarne oblike. Obravnavana pa je tudi kot sposobnost sprotnega poravnavanja zadanih kratkoročnih in dolgoročnih dolgov (Turk, 2000, str. 445). Ločena je na dolgoročno in kratkoročno likvidnost, obravnavana pa sta njen ožji in grši vidik. Kratkoročno likvidnost avtorji pojmujejo kot plačilno sposobnost v trenutku zadanih obveznosti in drugih nujnih plačil. Dolgoročno likvidnost pa pojmujejo kot celoto vseh razmerij med oblikami sredstev (aktiva) in obveznostmi do virov sredstev (pasiva), ki mora upoštevati vse roke preoblikovanj in zadnosti. Likvidnost v ožjem smislu pomeni pretvarjanje nadenarnih sredstev v denarna sredstva, medtem ko likvidnost v širšem smislu pomeni ravnotežje med razpoložljivimi denarnimi sredstvi in zadnimi obveznostmi (Tepšić, Turk, Petrovič, 1984).

Pri tujih avtorjih lahko najdemo še nekaj dodatnih razlag likvidnosti. Van Horne pojasnjuje likvidnost kot unovčljivost sredstev, solventnost pa kot plačilno sposobnost (Bergant, 1993, str. 21-23). Brigham in Gapenski opredeljujeta pojem likvidnosti kot sposobnost preoblikovanja sredstev v denar po pošteni tržni ceni (Brigham in Gapenski, 1997, str.12). Po Perridonu in Steinerju pa lahko pojem likvidnosti obsega naslednje značilnosti:

- Likvidnost kot pozitivno stanje denarnih sredstev;
- Likvidnost kot lastnost posameznih delov premoženja, da se lahko preoblikujejo v denar;
- Likvidnost kot usklajenost posameznih delov premoženja z njihovimi viri;

- Likvidnost kot lastnost gospodarskega subjekta, da lahko v vsakem času in neomejeno poravnava svoje zapadle plačilne obveznosti (likvidnost kot plačilna sposobnost) (Perridon, Steiner, 1995, str. 11).

Pri opredelitvi pojma likvidnosti pa je potrebno omeniti še to, da moramo razlikovati med pojmom likvidnost in solventnost. Pri likvidnosti govorimo o kratkoročni plačilni sposobnosti podjetja, medtem ko solventnost pomeni njegovo dolgoročno plačilno sposobnost, na katero vplivata predvsem ustrezno dolgoročno financiranje in uspešno poslovanje.

Kodeks poslovno-finančnih načel Slovenskega inštituta za revizijo načelo likvidnosti obravnava iz dveh vidikov:

- Glede na dinamičnost: podjetje mora skrbeti za sposobnost preoblikovanja sredstev (preoblikovanost sredstev);
- Glede na statičnost: sredstva podjetja so v različnih trenutkih različno oddaljena od denarne oblike (stopnja unovčljivosti sredstev). Podjetje mora torej skrbeti za njihovo ustrezno strukturo.

Stopnja likvidnosti pomeni čas in stroške, da se določeni del aktive spremeni iz nedenarne v denarno obliko premoženja. Konkretnjeje je stopnja likvidnosti opisana v Prilogi 2. Kazalniki, oziroma koeficienti, s katerimi merimo likvidnost, pa so predstavljeni v primeru podjetja ter v Prilogi 3.

1.3 PLAČILNA NEDISCIPLINA

Miroslav Klun, predsednik OZS, je v uvodnem nagovoru na mednarodnem posvetu o plačilni nedisciplini, junija 2008, dejal, da je plačilna nedisciplina že po definiciji nespoštovanje dogovorjenih zneskov, rokov in načinov poravnavanja obveznosti. Povzročajo in širijo jo dolžniki, ki sprejemajo obveznosti, ki so večje od njihovih finančnih zmožnosti, oziroma od njihovih denarnih tokov (Mihelič, 2008, str. 8-9).

Plačilna nedisciplina podjetja je odvisna od njegove plačilne sposobnosti in od njegove zmožnosti uporabe obstoječih plačilnih sredstev na najboljši možni način (Ferk, 2000, str. 419).

Plačilna nedisciplina je zato resen problem, ki ogroža uresničevanje gospodarskih ciljev podjetij in ki najbolj prizadene ravno mikro, majhna in srednje velika, med katerimi je tudi najbolj razširjena. V primerjavi z velikimi podjetji, so zanje značilna precejšnja nihanja v denarnem toku, ker so večinoma odvisna od majhnega števila kupcev. Mala in srednja podjetja namreč pogosto nastopajo kot dobavitelji večjih, ki zaradi večje pogajalske moči dosega daljše plačilne roke in bolj kot manjša podjetja odlašajo s plačili.

Za mikro in mala podjetja so pravočasna plačila opravljenih storitev in blaga pomembnejša od dostopnosti posojil, pravi Pšeničny (prav tako OZS). V kriznem obdobju so veliko bolj kot velika odvisna od poslov, ki so jih sposobna pridobiti. Pri tem se razlikujejo od velikih, ki se za premagovanje krize in cikličnega obdobja pri naročilih zadolžujejo. Mala podjetja se za premoščanje krize ne zadolžujejo, ker ne vedo, ali bodo posojila sposobna vrniti. Raje zmanjšujejo stroške in predvsem iščejo nove posle (Avšič, Finance, 2009).

Leif Hallberg, predstavnik švedskega podjetja Intrum Justitia, ki podjetjem pomaga iz težav, ki so povezana z neplačili, je potrdil, da je plačilna nedisciplina v Evropi zelo velik problem, ki zavira celotno evropsko gospodarstvo. Po njegovih besedah so tri glavne **žrtve** plačilne nediscipline: **manjša podjetja, poslovanje s tujino in gospodarska rast** (Mihelič, 2008, str. 8,9). Kjer so žrtve, pa obstajajo tudi povzročitelji.

Povzročitelji (Mlinarič, 2000, str. 27):

- Dolžniki, ki sprejemajo večje obveznosti kot so jih sposobni poravnati, kar posledično pripelje do blokade njihovih računov.
- Upniki, ki odloge plačil pogosto nekritično uporabljajo za pospeševanje prodaje, brez ustrezne usklajenosti s finančno funkcijo. Pri tem lahko prihaja do težav s financiranjem večjega obsega terjatev in z izpostavljenostjo posameznim kupcem.
- Država s svojo pravno neurejenostjo, neučinkovitimi sodnimi postopki ter nedorečeno zakonodajo.

Predvsem so dolžniki tisti, ki močno pripomorejo k širitvi plačilne nediscipline, saj kršijo osnovno pravilo, ki podjetjem narekuje sprejemanje obveznosti le v tolikšni meri kot so jih sposobni poravnati. Neplačniki so kot plevel, ki ga je potrebno nemudoma izkoreniniti. Če bi se vsi izogibali neplačnikom, ti ne bi imeli več dela.

Neplačnike načeloma lahko razdelimo v dve glavni skupini:

- Tiste, ki poslujejo uspešno, vendar imajo težave z denarnim tokom zaradi neizterjanih terjatev;
- Tiste, ki poslujejo neekonomično in jim zato brez korenite spremembe grozi propad.

Neplačniki, ki se uvrščajo v drugo skupino, s svojimi dejanji avtomatično vlečejo v brezno tudi tiste, ki se uvrščajo v prvo.

Večino neplačnikov lahko uvrstimo v prvo skupino. Ta podjetja imajo sicer ugodno razmerje med gibljivimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi, vendar pa je večina njihovih gibljivih sredstev sestavljena iz zapadlih terjatev do kupcev, zato imajo težave z denarnim tokom. V

drugo skupino neplačnikov pa uvrščamo podjetja, ki z neekonomičnim poslovanjem kršijo načelo gospodarnosti² kot tudi načelo finančne politike. Ta podjetja ne dosegajo ugodnega razmerja med prihodki in odhodki, saj so njihovi odhodki večji kot prihodki.

Mag. Andrej Vizjak pravi, da soočanje s pravno formalnim okoljem, v katerem ni ustrezne zaščite, povzroči nastanek tretje skupine. To so špekulanti, ki nalašč izkoriščajo nedelovanje pravne države (Mihelič, 2008, str. 9).

1.4 ZNAKI PLAČILNE NESPOSOBNOSTI

Splošno gledano je kriza tista točka ločnica, na kateri mora sistem spremeniti smer razvoja, najsi zaradi sprememb, ki so nastale v njem samem, ali pa zaradi sprememb v zunanjem okolju. Za pravočasno odkrivanje prvih znakov krize so pomembni sistemi za zgodnje opozarjanje - 60% vseh kriz v podjetjih se začne s strateško krizo, njej sledi kriza s plačilno sposobnostjo in nato navadno kriza prezadolžitve. Le v približno 10% kriz nastopi kriza plačilne sposobnosti navkljub ugodnim strateškim izhodiščem in ugodni dobičkonosnosti podjetja. Krize te vrste je relativno najlažje obvladovati (Bergant, 2006, str. 5).

Med najpomembnejšimi informacijami o sposobnosti zagotavljanja plačilne sposobnosti podjetja je informacija o njegovi kapitalski ustreznosti, ki vsebinsko pomeni oceno ustreznega obsega obratnega kapitala podjetja in se kaže v razliki med dejanskim in potrebnim kapitalom podjetja. Prve znake krize je mogoče ugotoviti, ne le na osnovi preteklih dogajanj, ampak že iz sistema načrtovanja, ki ga uporablja podjetje, torej še preden so se res zgodili. Poslovni načrt je lahko pomembna informacija za obvladovanje tveganj podjetja.

Znake plačilne sposobnosti ločimo na informacije o dolgoročni plačilni sposobnosti, kot so kazalci tveganja pri zagotavljanju tekoče plačilne sposobnosti, in na informacije o kratkoročni plačilni sposobnosti, ki običajno kažejo že na akutno krizo podjetja. Natančnejša obrazložitev obeh se nahaja v Prilogi 4.

1.5 VZROKI ZA NASTANEK PLAČILNE NEDISCIPLINE

Plačilna nedisciplina ogroža uresničevanje gospodarskih ciljev podjetij. Vzrokov zanjo je veliko. Slovenska in evropska podjetja navajajo naslednje vzroke:

- Zamude na strani kupcev
- Izkoriščanje relativne moči kupcev ter dobaviteljev
- Nelikvidnost kupcev
- Zadolženost podjetja kupca

² Načelo gospodarnosti zahteva, da z nadziranjem doseženi učinki ne smejo biti manjši od stroškov, ki pri tem nastajajo; tega seveda ni mogoče natančno ugotoviti, lahko pa se oceni na podlagi proučevanja.

- Otežen dostop do finančnih virov
- Visoke zakonite zamudne obresti
- Visoki stroški, neučinkovitost ter počasen sistem izterjatev
- Pomanjkanje motivacije za hitro plačilo
- Pomanjkanje informacij o likvidnosti podjetij
- Težave z denarnim tokom
- Nejasno opredeljene poslovne pogodbe
- Notranje administrativne ovire
- Nizka poslovna kultura
- Neustrezna zakonodaja
- Nesposobnost prilagajanja dolžnikom

Poleg naštetih, pa slovenska podjetja omenjajo kot dodaten vzrok za plačilno nesposobnost tudi samo državo, medtem ko sistem zamujanja plačil doživljajo kot nekaj vsakdanjega. Vzroke za plačilno nedisciplino lahko razdelimo na notranje in zunanje. Notranji vzroki izvirajo iz neprimerne ravnanja s premoženjem - torej, da spreminjanje sredstev in obveznosti do virov sredstev ni v skladu z načelom plačilne sposobnosti. Notranji vzroki kažejo na to, da znotraj podjetja obstajajo dejavniki, ki vplivajo na plačilno nesposobnost, pri čemer so mišljeni predvsem tisti dejavniki, ki so povezani z delovanjem finančne funkcije v podjetju. Neustrezna finančna politika, nezadostni finančni nadzor, slab nadzor in upravljanje s tveganji, izvajanje prevelikih projektov, lahko v primeru propada povzročijo ne-solventnost podjetja kot celote. Omeniti velja še prehitro rast podjetja in posledično nezadostno raven obratnega kapitala, kar je še posebej značilno za manjša, hitro rastoča podjetja, ter slabo upravljanje s sredstvi (bruto obratnim kapitalom ter dolgoročnimi sredstvi). Zunanji vzroki izhajajo iz poslovnega okolja podjetja. Na njih ne moremo vplivati, vendar pa se jim lahko prilagodimo in s tem vplivamo na prihodnje rezultate podjetja. Med zunanje vzroke, ki povzročajo finančne težave podjetij, lahko štejemo spremembe relativnih cen ključnih surovin, ki jih podjetje uporablja v svojem proizvodnem ciklu, spremenjene devizne tečaje držav glavnih trgovinskih partneric, spremenjeno tržno povpraševanje po proizvodih in storitvah podjetja, finančne težave glavnih kupcev ter tudi psiho-socialne spremembe v družbi, ki so še posebej pomembne v državah na prehodu.

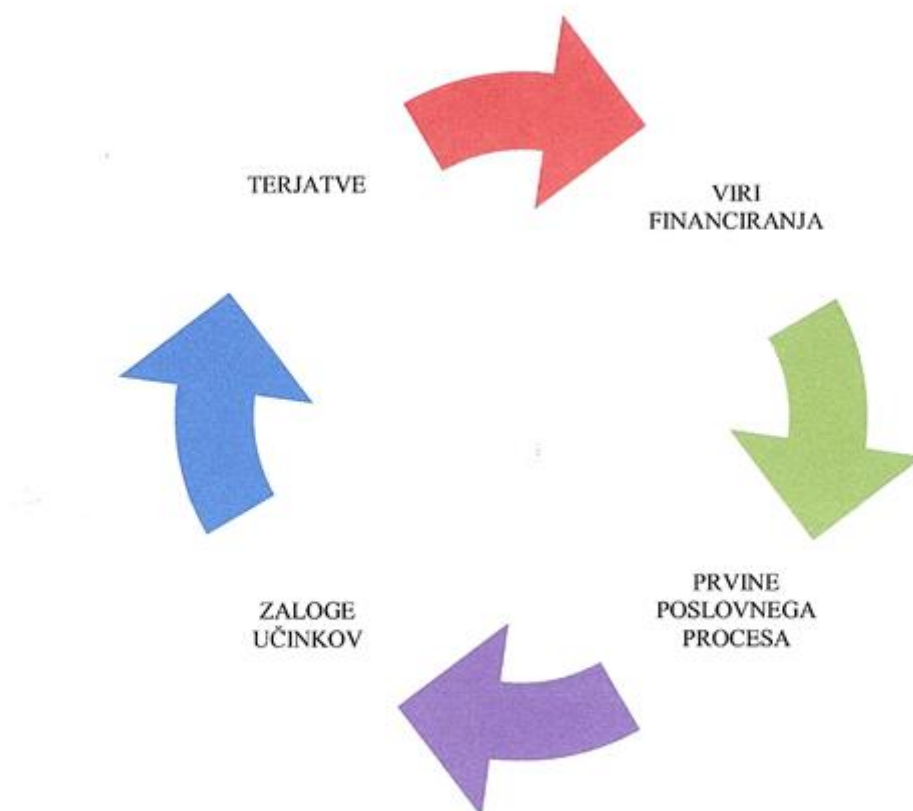
1.6 POSLEDICE ZA UPNIKA

Osnovni pogoj za doseganje cilja podjetja, ki je dolgoročna rast ob doseganju največje tržne vrednosti lastniškega kapitala, je dolgoročna plačilna sposobnost podjetja. V podjetju so na začetku potrebni finančni viri, katere spremenimo v osnovna in gibljiva sredstva ter delo, da bi ustvarili proizvode za prodajo na trgu in pridobili večja finančna sredstva od vloženih (Mlinarič, 2000, str. 25).

Gre za tako-imenovani **krožni preoblikovalni proces** v podjetju, ki ga Mlinarič opredeljuje kot proces, kjer se začetni viri financiranja spremenijo v prvine poslovnega procesa, v zaloge izdelkov in nastanek terjatev, ki so lahko pravočasno poravnane, ali pa tudi ne. Tedaj pride do plačilne nediscipline, ki lahko onemogoči nadaljnji proces preoblikovanja v podjetju.

Če podjetje ne uspe izterjati svojih terjatev, nastopi motnja pri zagonu naslednjega proizvodnega cikla. Ker podjetje ni odvisno samo od denarnega toka, ki izvira iz poslovne dejavnosti, si pomaga s tujim financiranjem, katerega neposredna posledica so večji stroški financiranja kot so objektivno potrebni. Če podjetju, ki je dolžnik, neplačevanje zagotavlja dodatni vir financiranja, mu to seveda odgovarja, saj slovenska zakonodaja ne sankcionira takšnega početja. Če se stranki nista predhodno dogovorili za odlog plačila, potem zavlačevanje s plačilom in neporavnavanje dolgov sodita med dejanja plačilne nediscipline. V času gospodarske recesije pa prihaja še do daljših odlogov plačil za premagovanje krize, zaradi česar lahko podjetja še hitreje zaidejo v resne finančne težave.

Slika1: Preoblikovalni proces v podjetju



*Vir: F. Mlinarič,
Ali bo zakon o finančnem poslovanju podjetij res odpravil s finančno nedisciplino?, 2000, str. 25.*

Plačilna nedisciplina je nezaželena tudi z narodno-gospodarskega stališča, saj povzroča motnje v reprodukcijski verigi in povečuje stroške. Država mora zato zagotoviti ustrezno pravno ureditev in učinkovit sodni sistem, kar pa ji zaenkrat ne uspeva najboljšo. Lahko si le želimo, da bo čimprej sprejetje ustreznega zakona omejilo posledice plačilne nediscipline, z zgodnjim odkrivanjem in hitrim kaznovanjem povzročiteljev.

2 PLAČILNA NEDISCIPLINA V SLOVENIJI

2.1 ZAKONSKA UREDITEV TER VLOGA DRŽAVE PRI PREPREČEVANJU TEŽAV S PLAČILNO NEDISCIPLINO

V boju proti plačilni nedisciplini igrajo glavno vlogo podjetja, vendar pa lahko precej pripomore k temu tudi država. S tem mislimo predvsem na zakonodajo, ki pokriva področja plačilne nediscipline. Pomanjkanje jasnih in učinkovitih pravil za urejanje poslovanja podjetij, ki zaidejo v finančne težave, namreč precej prispeva h gospodarskim in finančnim krizam.

Pred letom 1993, ko je v veljavo stopil ZPPSL, je bil leta 1988 sprejet zakon o podjetjih, ki pa je bil precej pomanjkljiv, tako da je hitro stopil iz veljave. ZPPSL je bil prilagojen takratnim potrebam gospodarstva na prehodu, poleg tega pa je bil leta 1997 še noveliran. Pravila v zvezi s finančnim poslovanjem in obveznostmi, ko pravna oseba postane ne-solventna, pa je urejal ZFPPod. Postopki prisilnega prenehanja so v tesni zvezi z ureditvijo postopkov zaradi insolventnosti, tako da je postopek prisilne likvidacije urejal ZPPSL, postopek izbrisa iz sodnega registra brez likvidacije pa ZFPPod. Kljub spremembam pa je bilo jasno, da tudi ta zakon v marsičem ni dober in da bi bil potreben nov, učinkovitejši zakon. ZFPPIPP, ki je stopil v veljavo 15. januarja 2008, je združil pravna pravila obeh predhodnih zakonov in na ta način omogočil preglednejšo in notranje skladnejšo ureditev. Vsebuje 500 členov. V trenutku sprejetja tega zakona so prenehali veljati: ZZPSL, Zakon o plačilnem prometu ter ZFPPod. ZFPPIPP je doživel prvo spremembo (ZFPPIPP-a) 27. 5. 2009, drugo spremembo (ZFPPIPP-b) pa 30. 7. 2009.

Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (ZFPPIPP) ureja finančno poslovanje pravnih oseb, postopke zaradi insolventnosti nad pravnimi in fizičnimi osebami ter postopke prisilnega prenehanja pravnih oseb, kot je zapisano v 1. členu. Po 5. členu zakona med postopke zaradi insolventnosti štejemo postopke prisilne poravnave ter stečajni postopek. Med stečajne postopke spadajo: stečajni postopek nad pravno osebo, postopek osebnega stečaja ter postopek stečaja zapuščine.³ Postopka

³ Postopek stečaja zapuščine se vodi nad zapuščino po umrli fizični osebi (prvi odstavek 414. člena ZFPPIPP). Postopek stečaja zapuščine se vodi, da bi vsi upniki iz stečajne mase prejeli plačilo svojih navadnih terjatev do zapustnika hkrati in v enakih deležih.

prisilnega prenehanja sta izbris iz sodnega registra brez likvidacije in prisilna likvidacija.⁴ Zakon v 14. členu opredeljuje insolventnost kot položaj, ki nastane, če dolžnik v daljšem obdobju ni sposoben poravnati vseh svojih zapadlih obveznosti (trajnejša nelikvidnost) ali če postane dolgoročno plačilno nesposoben. Skladno z ZFPPIPP je dolžnik pravna oseba, podjetnik ali zasebnik, če ne dokaže drugače, trajneje nelikviden, če za več kot dva meseca zamuja z izpolnitvijo ene ali več obveznosti v skupnem znesku, ki presega 20 odstotkov zneska njegovih obveznosti, izkazanih v letnem poročilu za zadnje poslovno leto pred zapadlostjo teh obveznosti. Dolžnik je, razen če dokaže drugače, plačilno nesposoben:

- če je vrednost njegovega premoženja manjša od vsote njegovih obveznosti - preзадolženost;
- če je pri kapitalski družbi izguba tekočega leta, skupaj s prenesenimi izgubami,⁵ dosegla polovico osnovnega kapitala in če te izgube ni mogoče pokriti v breme prenesenega dobička⁶ ali rezerv.

V najnovejšem dodatku k zakonu je v 14. členu dodan nov odstavek, ki pravi, da velja (pri čemer nasproten dokaz ni dovoljen), da je pravna oseba postala trajnejše nelikvidna, če za več kot tri mesece zamuja s plačilom plač delavcem do višine minimalne plače ali s plačilom davkov in prispevkov, ki jih mora izplačevalec obračunati ali plačati hkrati s plačilom plač delavcem, razen če je bilo plačilo teh davkov in prispevkov odloženo v skladu z zakonom, ki ureja davčni postopek.

Zakon natančno opredeljuje, da mora družba, ki postane insolventna, nehati izvajati plačila in prevzemati nove obveznosti, z izjemo plačil, ki so nujna za redno poslovanje. Prepovedano je kakršnokoli prednostno obravnavanje nekaterih upnikov⁷ in izmikanje poplačilu dolgov z zmanjšanjem premoženja in s preusmeritvami poslovanja ali finančnih tokov na drugo pravno ali fizično osebo. Poslovodstvo mora v roku meseca dni pripraviti tudi poročilo o ukrepih finančnega prestrukturiranja in ga predložiti nadzornemu svetu, ta pa mora v petih dneh dati svoje mnenje. Če se družbi ne uspe finančno prestrukturirati, se zaradi insolventnosti zoper družbo lahko vloži postopek prisilne poravnave ali stečajni postopek (ZFPPIPP).

⁴ Prisilna likvidacija je postopek za prenehanje obstoja gospodarske družbe. Je tiste vrste likvidacija, o kateri odloča sodišče in katero opravi sodišče v sodnem postopku likvidacije.

⁵ Prenesena izguba je tisti del čiste izgube prejšnjih poslovnih let, ki v prejšnjih poslovnih letih ni bila pokrita.

⁶ Preneseni dobiček je tisti del bilančnega dobička prejšnjega poslovnega leta, za katerega je skupščina s sklepom o uporabi bilančnega dobička na podlagi sedmega odstavka 230.člena ZGD-1 odločila, da se ne uporabi za dodatno oblikovanje drugih rezerv iz dobička, za razdelitve med delničarje oziroma za druge namene, določene v statutu.

⁷ Načelo enakega obravnavanja upnikov(46. člen ZFPPIPP) zahteva, da je treba vse upnike, ki so v razmerju do insolventnega dolžnika v enakem položaju, obravnavati enako.

Poleg sprejemanja zakonodaje mora biti država dejavna tudi pri sprejemanju ukrepov in izboljšav, ki so namenjeni reševanju problematike plačilne nediscipline.

Predlogi za izboljšanje plačilne discipline in likvidnosti:

- Država naj svoje obveznosti plačuje v 30-tih dneh;
- Pri javnih naročilih bi bila potrebna izločitev ponudnikov, ki ne plačujejo v roku svojih podizvajalcev ter davkov in prispevkov;
- Hitrejše vračanje preplačanega DDV ter širitev plačila DDV po plačani realizaciji;
- Pospešitev sodnih izvršb, prisilnih poravnav in stečajev;
- Dosleden pregon nesolidnih podjetij (povzročitve namernega stečaja, oškodovanja upnikov, preslepitve dobaviteljev);
- Kaznovanje zaradi zamud pri prekoračitvi pogodbenih plačilnih rokov;
- Enotna baza bonitetnih informacij in preverjanje poslovnih partnerjev;
- Dogovarjanje podjetij za krajše plačilne roke;
- Samo-regulativa, oziroma črni seznam podjetij, ki stalno zamujajo s plačili obveznosti;
- Evropska direktiva in ukrepi.

Država vsekakor ni za zgled, saj svoje obveznosti večinoma ne poravna v omenjenem roku. Druga alineja se nanaša na to, da podjetje, ki ne izpolnjuje svojih obveznosti, pač ne more pridobiti novega posla. Skrajšanje roka vračila DDV se je kot eden izmed proti-kriznih ukrepov vlade začel uporabljati 1. 1. 2010. Ker je ukrep v zgodnji fazi, o konkretnih rezultatih še ne moremo govoriti, ker še ni na voljo uporabnih podatkov. S 60, oziroma 30 dni, se je sedaj rok spustil na 21 dni. Gre za rok, ki še lahko zagotovi ustrezen nadzor nad najbolj tveganimi davčnimi zavezanci, ki sodelujejo v goljufijah davčnega vrtiljaka, in ki omogoča preverjanje obračunov DDV in dejanske izvedbe vračila DDV. To je hkrati rok, ki ne vpliva preveč na poslabšanje likvidnosti proračuna.

Podjetja si lahko izboljšajo likvidnost tudi z obračunom DDV po plačani realizaciji, kajti podjetju ni treba plačati DDV, dokler mu kupec ne plača računa. Če podjetnik nima priliva na svoj račun, tudi ne more poplačati svojih dobaviteljev. S tem tudi DDV, obračunan na podlagi prejetih računov, ne more upoštevati kot odbitek v obračunu DDV, dokler računi niso plačani. Za to možnost se lahko od začetka letošnjega leta naprej odločijo podjetja z manj kot 400 tisoč evri letnega prometa. Pri obračunu DDV po plačani realizaciji gre torej za to, da namesto zneskov obračunanega (vstopnega) DDV, ki je izkazan na izdanih računih, podjetje v mesečnih, oziroma trimesečnih obračunih DDV, upošteva znesek DDV z računov, ki so mu jih stranke v davčnem obdobju že plačale. Tak sistem obračunavanja DDV-ja naj bi se splačal predvsem v dveh primerih. Prvič, za podjetja, ki kupcem dajejo precej daljše plačilne roke kot je obdobje, za katero oddajajo obračun DDV. In drugič, s takim obračunavanjem DDV-eja pridobijo tudi podjetja, pri katerih se plačilni roki, ki jih odobrijo svojim kupcem, močno razlikujejo od plačilnih rokov, ki jih morajo spoštovati do svojih dobaviteljev.

Izmed naštetih alinej bi izpostavil še zadnjo omenjeno evropsko direktivo. V skladu z zavezo iz *Akta za mala podjetja* je **Evropska Komisija** predlagala nov politični pristop za spopadanje s problemom zamud pri plačilih in pomembne spremembe v *Direktivi o boju proti zamudam pri plačilih*. Podpredsednik Komisije Gunter Verheugen je ob tem povedal: “Zamud pri plačilih javnih uprav ne smemo več dopuščati. Današnji predlog je pomembna spodbuda za premagovanje gospodarske krize, saj bo pomagal preprečevati dodatne stečaje in spodbujal denarni tok podjetij s ciljem izboljšanja dolgoročne konkurenčnosti evropskih podjetij.” (www.europa.eu)

Evropski parlament in Svet Evropske unije sta predlog sprejela leta 2000. Med 23 razlogi za sprejem je bila, poleg skrbi za odpravljanje znatnih odstopanj plačilnih rokov v posameznih državah članicah od povprečja EU, predvsem skrb za preprečevanje zlorabe pogodbene svobode v škodo upnika in za preprečevanje dolgotrajnih postopkov izterjav zapadlih zneskov. Direktiva tudi posebej izpostavlja pomen države kot dolžnice, saj se le ta pojavlja v velikem deležu transakcij (Berk, 2002, str. 77). Direktiva 2000/35/ES za boj proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih je začela veljati avgusta 2002. Razlogi za uzakonitev smernice, ki so prikazani v obliki skice, ter kaj ta smernica natančno obsega, je predstavljeno v Prilogi 6.

Poleg tega bi morala država na vseh ravneh z zakonodajo in z učinkovitejšo organiziranostjo zagotoviti tudi naslednje:

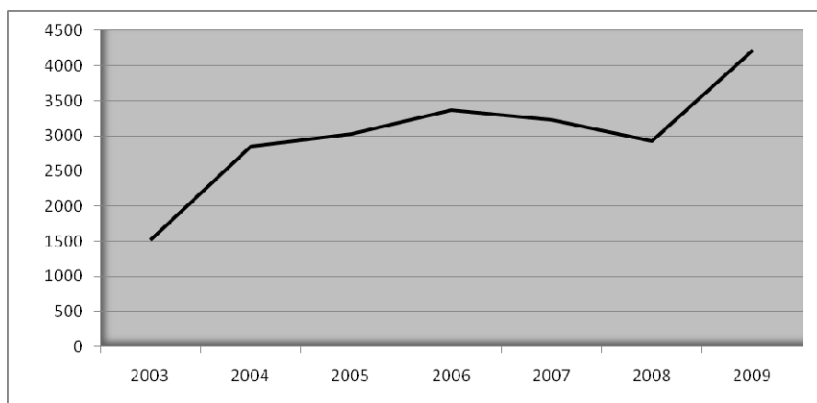
- Zmanjšanje administriranja in večjo odgovornost podpisnikov temeljnic računov za dejansko spoštovanje plačilnih rokov;
- Usposobiti administracijo in vključiti vso razpoložljivo zunanjo stroko za načrtovanje in izvajanje javnih naročil, vključno z učinkovitim nadzorom izvajanja njihovih posameznih faz, s čemer se neposredno in posredno zagotovi, da glavni nosilci posameznih sklopov naročila/izvedbe plačujejo podizvajalce;
- Nadgradnjo zakonodaje in organiziranosti za delovanje izvršb in skrajšanje sodnih postopkov za izterjavo in izpolnitev pogodbenih in drugih obveznosti;
- Po zgledu dobrih praks iz tujine (Velika Britanija, skandinavske države) pripraviti zakonodajo, ki bi preprečevala neovirano ustanavljanje novih podjetij za tiste, ki so odgovorni za stečaje svojih nekdanjih podjetij.

2.2 STANJE PLAČILNE NEDISCIPLINE V SLOVENIJI

Izjava Natalije Zupan, direktorice EOS KSI družbe za opravljanje terjatev: “Pri nas ni preveč seksi plačevati računov v roku. Rok plačila nič ne pomeni. Saj se nihče ne sekira, pa tudi zamudnih obresti podjetja ne zahtevajo, ker si ne upajo,” (Pahor, 2008, str. 25) jasno nakazuje, da je stanje plačilne nediscipline v Sloveniji slabo.

Iz Slike 2 je razvidno, da se je število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi v letih 2003-2009 redno povečevalo. Tako je bilo leta 2003 1.513 pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi, leta 2009 pa 4.217, kar je skoraj 3 krat več.

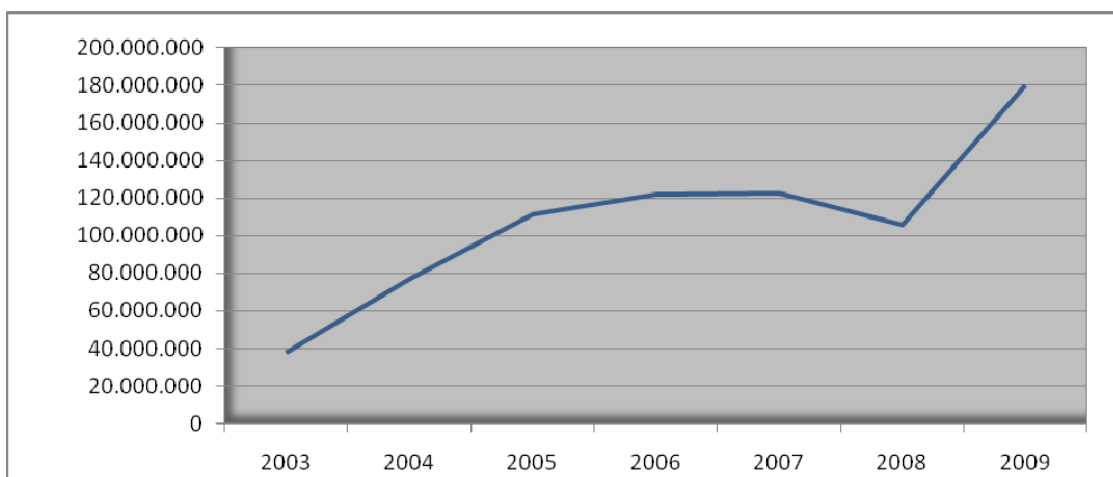
Slika 2: Povprečno mesečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi neprekinjeno nad 5 dni v letih od 2003 do 2009.



Vir: AJPES, 2010 (lastna priredba).

V skladu z zgornjimi številkami se je v tem istem obdobju sorazmerno povečeval tudi povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti. Tako je leta 2003 ta številka znašala 37.527.124 €, leta 2009 pa kar 179.777.754 €. Predvsem v zadnjem letu in pol lahko vidimo visok porast, tako števila pravnih oseb kot tudi porast povprečnih zneskov dospelih neporavnanih obveznosti.

Slika 3: Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti v letih 2003 do 2009

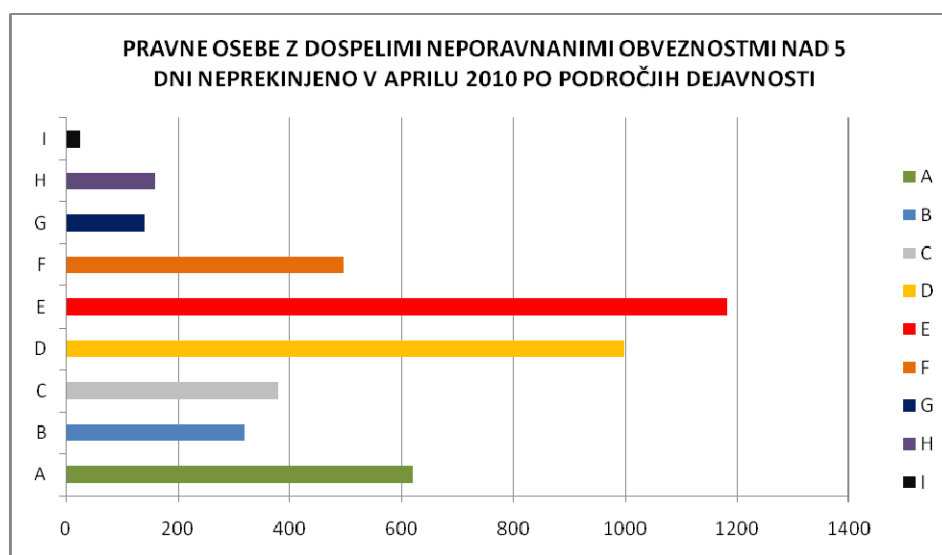


Vir: AJPES, 2010 (lastna priredba).

Podatki Agencije za javnopravne evidence in storitve pa tudi za leto 2010 ne kažejo vzpodbudnih rezultatov. Podatki o dospelih neporavnanih obveznostih v prvih sedmih mesecih so prikazani v Prilogi 7.

Slika 4 razkriva, da je po področjih dejavnosti stanje najslabše na področju gradbeništva. Predvsem podizvajalci gradbenih del so v slabem položaju. Scott Pinfield, generalni direktor podjetja Alvarez & Marsal, je v enem izmed intervjujev dejal: "Podjetje lahko zdrsne v nekaj tednih iz razmeroma zdravega stanja do prelomne točke. Z redkimi izjemami noben sektor ne bo ušel posledicam te recesije". In dejansko se kriza pozna na vseh področjih. Gradbeništvo sledijo trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil, z 997 pravnimi osebami, na tretjem mestu pa so predelovalne dejavnosti. Najmanjše število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi (nad 5 dni neprekinjeno) v aprilu 2010 po področjih dejavnosti najdemo na področju rudarstva, oskrbe z električno energijo, plinom in paro, v dejavnostih javne uprave in obrambe, v zdravstvu in socialni varnosti, na področju oskrbe z vodo itd. Regijsko gledano, je bilo število pravnih oseb z neporavnanimi obveznostmi v aprilu 2010 največje v Osrednjeslovenski regiji, in sicer 37,3% celote. Sledita ji Podravska s 16,5% ter Savinjska regija z 12,3 %.

Slika 4: Pravne osebe z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni neprekinjeno v aprilu 2010 po področjih dejavnosti.

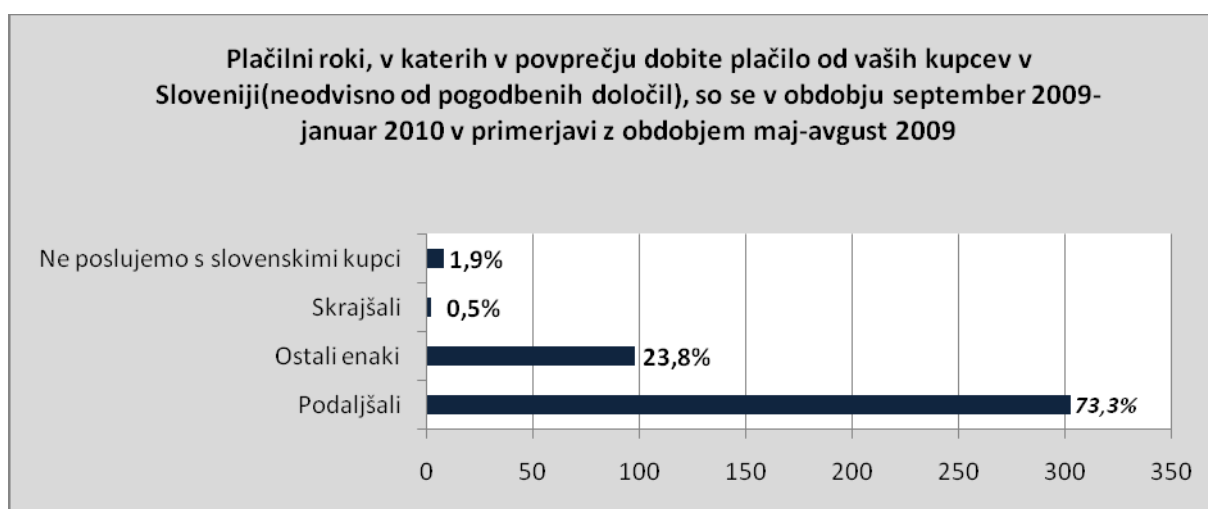


Vir: AJPES, 2010 (Lastna priredba).

Opombe: A - Predelovalne dejavnosti; B - Promet in skladiščenje; C - Gostinstvo; D - Trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil; E – Gradbeništvo; F - Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; G - Informacijske in komunikacijske dejavnosti, druge raznovrstne dejavnosti, poslovanje z nepremičninami, kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti; H - Druge dejavnosti; I - Druga področja - Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo, rudarstvo, oskrba z električno energijo, plinom in paro, oskrba z vodo, finančne in zavarovalniške dejavnosti, dejavnosti javne uprave in obrambe, dejavnost obvezne socialne varnosti, izobraževanje, zdravstvo in socialno varstvo.

Gospodarska zbornica Slovenije je v zadnjem času opravila tri ankete o (ne) likvidnosti slovenskih podjetij. Junija 2009, septembra 2009 ter februarja 2010. Najnovejša februarska anketa je pokazala, da se nelikvidnost in plačilna nedisciplina še poglobljata. Obseg naročil se je glede na leto 2009 še zmanjšal. Izmed vseh sodelujočih podjetij v anketi jih je 43,3% odgovorilo, da se je obseg naročil zmanjšal, 36,5% da je ostal obseg naročil enak, zgolj 17,3% pa, da se obseg povečuje. Nekoliko boljša slika je na področju poslovanja s tujino. 23,8% podjetij je obkrožilo, da se obseg naročil v primerjavi z letom 2009 povečuje, 28%, da ostaja enak, ter 19,2%, da se zmanjšuje (29% jih ne posluje v tujini). Stanje glede plačilnih rokov je še slabše. Na spodnji sliki lahko vidimo, da so se plačilni roki podaljšali v kar 73,7%.

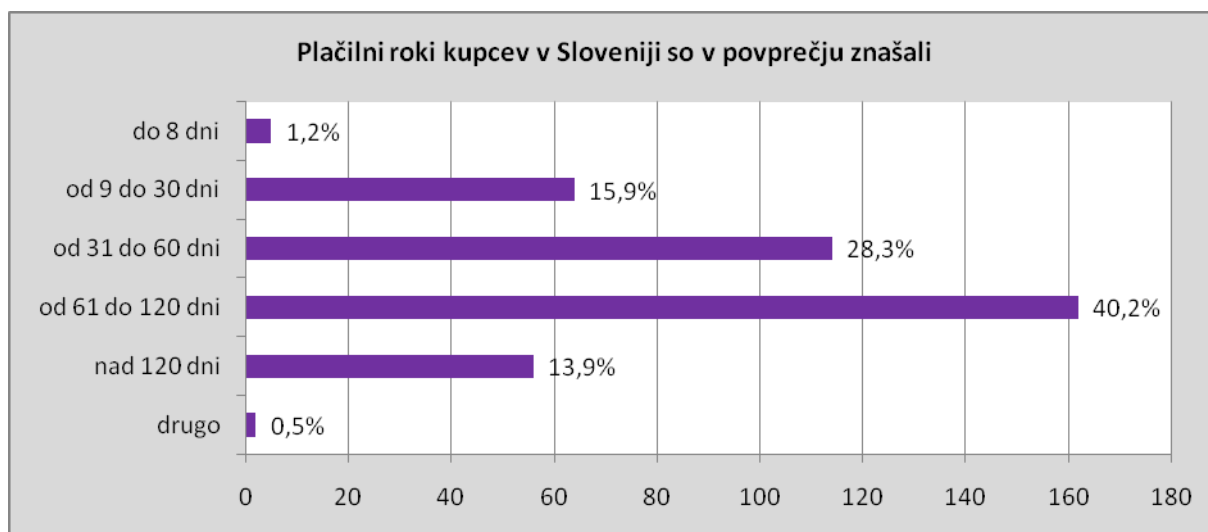
Slika 5: Plačilni roki, v katerih v povprečju podjetja dobijo plačilo od kupcev v Slovenji, primerjava obdobj



Vir: GZS (Lastna priredba).

Plačilni roki do kupcev (Slika 6) se podaljšujejo na 120 dni in več, plačila do 30 dni pa so redka. Največ, 40,2%, podjetij je odgovorilo, da povprečni plačilni rok znaša od 61 do 120 dni, kar 13,9% pa, da celo nad 120 dni.

Slika 6: Plačilni roki kupcev v Sloveniji v povprečju



Vir: GZS(Lastna priredba).

Pri poslovanju s tujino so plačilni roki glede na zadnjo septembrsko anketo večinoma (41,4%) ostali enaki, v 29,9% so se podaljšali, zgolj v 1% pa skrajšali. Prevladujejo plačilni roki do 60 dni, skoraj podvojena pa so plačila do 120 dni, medtem ko nekoliko padajo plačila do 30 dni. Plačevanje države se je v zadnjem času nekoliko izboljšalo. Država za blago in storitve povprečno plačuje v 30-tih do 60-tih dneh, za gradnje pa pretežno v 60-tih do 120-tih dneh.

Tudi občine, ki so zadolžene in prezadolžene, so veliki neplačniki, ugotavlja predsednik upravnega odbora Obrtno zbornice Štefan Pavlinjek. To najbolj čutijo izvajalci na področju infrastrukture, saj so jim občine dolžne denar tudi po leto in več. Prizadet je sektor storitev, na katerega vpliva nižja kupna moč. Težave imajo samozaposleni v kulturnih in umetniških dejavnostih, ker so "nenujne" in se jim v krizi najprej odrečemo (Sušnik, 2010, str. 5). Občine plačujejo v roku 30 do 60 dni za blago v 73%, za storitve v 59%, za gradnjo pa v 40%. V roku od 60 do 120 dni plačujejo v 10% za blago, v 29% za storitve in v 50% za gradnjo.

Zanimivi so tudi podatki stanja plačilne nediscipline na študentskih servisih. Na največjem slovenskem študentskem servisu so v letu 2009 opravili 153.000 telefonskih klicev za izterjavo neplačnikov, poslali 41.000 pisnih opominov ter po sodni poti izterjali skoraj 500 delodajalcev. Končna slika je sicer dobra, saj načeloma ostane neplačanih le okoli 0,1 odstotka dijakov in študentov. Sicer pa študentski servisi v skoraj 90% honorarje študentom založijo, s čimer prevzamejo tveganje v primeru neplačila. Pritisk na neplačnike izvajajo tudi s spletno stranjo www.neplacniki.info, na kateri objavijo vsa podjetja, ki s plačilom zamujajo več kot 60 dni. Če podjetje ne vrne napotnice, oziroma ne izvede plačila znotraj tega roka, ga študentski servis uvrsti na črno listo. Na dan 19. 04. 2010 je bilo na tem seznamu 413 podjetij. Med temi je največ malih podjetij, s.p., d.o.o. in društev, ki predstavljajo skoraj 95% vseh slovenskih podjetij. Ukrepi, ki jih se poslužujejo študentski servisi v boju z neplačniki, so že

omenjeni telefonski opomini, pisni opomini in tožbe na sodišču. Prvi korak je telefonski opomin, drugi pa pisni opomin. Po drugem opominu za podjetje ne prevzemajo več tveganja v primeru neplačila in ne razpisujejo več prostih del. Po tretjem opominu pa za podjetje enostavno ne izdajajo več napotnic.

3 UKREPI ZA IZBOLJŠANJE LIKVIDNOSTI PODJETJA

3.1 UKREPI ZA PREPREČITEV PLAČILNE NEDISCIPLINE V PRIHODNOSTI

Pri vodenju podjetja se dnevno srečujemo z ovirami, ki nam otežujejo posle. Ena od takih ovir je seveda tudi plačilna nedisciplina; in ker je za preskakovanje ovir potrebno znanje, bom v tem delu predstavil nekaj idej, oziroma ukrepov, ki jih lahko uporabimo pri preskakovanju.

Preden podrobneje predstavim ukrepe, kako lahko ukrepa podjetje, da bi preprečilo plačilno nedisciplino svojih poslovnih partnerjev, bom omenil nekaj splošnih ukrepov na področju plačilne nediscipline, ki jih je mogoče uporabiti pri reševanju te problematike.

Dr. Šime Ivanjko predlaga naslednje rešitve za zmanjšanje plačilne nediscipline: (povzeto po Bertancelj-Popit Vesna, 2003, str. 16).

- Sistem bi moral predvideti civilno kazen za zavlačevanje s plačilom;
- Zakon bi moral omogočiti objavo seznama likvidnih podjetij;
- Gospodarska zbornica bi z objavo takšnega seznama pripomogla k temu, da bi se nelikvidna podjetja sanirala, ali pa izločila s trga;
- Sankcionirane bi morale biti tudi neutemeljene reklamacije, katerih namen je zgolj odlagati plačilo;
- Gospodarska zbornica bi lahko nagrajevala tista podjetja, ki najhitreje plačujejo svoje obveznosti;
- Sporno je, da morajo biti terjatve države poplačane prednostno;
- Gospodarska zbornica bi morala v okviru kodeksa podjetniške kulture,⁸ ki ga pripravlja, posebej urediti vprašanje plačilne nediscipline;
- Opomini in rzsodbe častnega rzsodišča Gospodarske zbornice bi lahko pripomogli k boljšemu plačilnemu redu.

Dandanes je pomembno, da poznamo svoje kupce, da si pridobimo finančno sliko njihovega poslovanja ter na njeni podlagi sklepamo o njihovi plačilni sposobnosti. Ena od boljših in

⁸ Temeljna zasnova kodeksa podjetniške kulture predvideva obravnavo odnosov med podjetništvom in širšim družbenim okoljem, s poudarkom, da gospodarski subjekt ni namenjene izključno ustvarjanju dobička, temveč izpolnjuje tudi potrebe okolja.

največkrat uporabljenih metod spoznavanja svojega kupca je zagotovo preverjanje bonitete. Podrobnejši opis bonitete podjetja (obrazložitev pojma, njene vloge, bonitetnega poročila, ...) se nahaja v Prilogi 8. Poleg preverjanja bonitete, pa obstajajo še druge, preprostejše metode, oziroma orodja ter priporočljivi načini zaščite.

Nekaj osnovnih predlogov:

- Lastniške in upravljaljske povezave: vedno je koristno, da preverimo, kakšne so povezave med različnimi družbami, ki na prvi pogled nimajo med seboj nič skupnega. Kakovostna orodja te vrste razkrijejo vse lastniške povezave, materinsko-hčerinske povezave in kdo so nadzorniki in menedžerji;
- Bloкаде, deblokade, zaprtja transakcijskih računov: te spreminjajo iz dneva v dan in v nekaterih iskalnikih se tudi dnevno ažurirajo;
- Stečaji, likvidacije, prisilne poravnave: te podatke sicer ni tako enostavno pridobiti kot v preteklosti, saj jih Uradni list skoraj ne objavlja več, vendar pa bonitetne hiše dnevno ponujajo dostop do baz in seznamov po razmeroma ugodni ceni;
- Razpisane obravnave v gospodarskih zadevah: dostopne so dnevno. Sama obravnava še ne pomeni veliko, vendar pa je veliko razpisanih obravnav, ki se nanašajo na eno samo družbo, kar je indikacija, ki je ne smemo spregledati;
- Poročilo panoge: danes so v težavah kar celotne panoge, stanje pa se spreminja iz meseca v mesec, kar pomeni, da je vsekakor koristno pogosto preverjanje panog, iz katerih prihajajo naši kupci.

Podjetja bi morala biti v času krize še posebej pozorna na denarne tokove. Če imamo blokirani račun in ne moremo poravnati obveznosti, ne bo z nami nihče sklepal poslov, pa četudi smo še tako donosni.

Ker je tema plačilne nediscipline zelo aktualna, lahko v različnih časopisnih člankih prebiramo nasvete in mnenja o tej problematiki. Iz njih izhaja nekaj nasvetov, kako "preskočiti oviro" plačilne nediscipline v podjetju:

1. Dogovoriti se za predplačilo, če je le mogoče - strokovnjaki so namreč mnenja, da je pri pogajanjih z novimi strankami predplačilo dobro sredstvo za zavarovanje pred poznejšim neplačilom, višina pa je povsem odvisna od značilnosti posla.
2. Preveriti finančno kondicijo partnerjev - gre za preverjanje bonitete in za ustvarjanje slike, s kakšnim kupcem imamo opravka. Pred sodelovanjem je potrebno premisliti, kolikšen delež vseh prihodkov podjetja pomeni določena stranka in kaj ta kupec dolgoročno pomeni za podjetje. Razmisliti je potrebno tudi o minulih izkušnjah z določenim kupcem in se na podlagi vsega tega odločiti, ali je tveganje neplačila po opravljenem poslu morda preveliko (Ugovšek in Mihajlovič, Finance 2010, str. 8).

3. Delovati v več panogah - zamenjava panoge je dolgoročni ukrep, saj podjetje zakonitosti poslovanja v drugi panogi ne pozna. Je pa vsekakor dobro delovati v več kot eni panogi, saj lahko v času krize podjetje okrepi dejavnost v panogi, ki je v krizi manj prizadeta.
4. Imeti aktiven odnos s partnerji - Janez Škrabec, direktor podjetja Riko, je v enem izmed intervjujev dejal, da 95% svojega časa preživi v stiku s kupci. Zakaj? Zato, ker, če se s kupci tako veliko ukvarja, se z njimi družijo, vzpostavi medsebojno zaupanje in potem nima težav s plačili. Če bi sam skrbel za nabavo, zaposlene, računovodstvo, razvoj novih izdelkov in druge stvari, bi bila slika drugačna. Več bi imel neplačnikov in svoj čas bi moral porabljati za izterjavo dolgov (Kavčič, 2002, str. 26-27).
5. Biti zvest poslovnemu partnerju, vendar le do določene meje - "Zvestoba, a ne do groba", je po mojem mnenju slikovit opis pomembnega in pametnega nasveta. Podjetje se mora v pogajanjih s stranko vprašati, kakšna je verjetnost, da bo za svoje delo tudi prejelo plačilo. Če je verjetnost, da bo za svoje delo prejelo denar zelo majhna, potem je bolje poiskati druge stranke. Če tudi to ni rešitev, potem je treba prestrukturirati podjetje, zmanjšati zmogljivost in število zaposlenih. Še vedno je namreč boljše zmanjšati število zaposlenih, kot pa sprejeti posel, ustvarjati nove stroške in tvegati lastno plačilno nesposobnost zaradi likvidnostnih težav pomembnega kupca. Vedno je treba razmisliti, ali je poslovni partner v težavah. Podjetje nikakor ne sme sodelovati s takšnimi partnerji, ki bi ga potegnili s seboj v prepad (Ugovšek in Mihajlovič, Finance, 2010, str. 8).
6. Držati se limitov finančne izpostavljenosti poslovanja s partnerjem, ki jih je določila bonitetna hiša.
7. Zavarovati posel pri kreditni zavarovalnici.
8. Pri zniževanju stroškov ne sprejemati preenaglih odločitev.
9. Zagotoviti čim večje poplačilo zapadlih in nezapadlih terjatev (izvensodne poravnave).
10. Pravočasno prijaviti terjatve do dolžnikov.
11. Racionalizirati poslovanje, programsko, kadrovsko, tržno in finančno prestrukturiranje.
12. Vložitev vloge za odlog in obročno plačilo davka za obdobje do največ 24 mesecev.
13. Vložiti več truda in časa v premislek o poslovanju, dejavnosti in inovacijah.

V današnjih razmerah je najučinkovitejši ukrep ta, da se sploh ne posluje z nezanesljivimi partnerji. Poleg spremljanja baze podatkov, ki lahko opozorijo na problematičnega partnerja, ter vseh ostalih, zgoraj omenjenih ukrepov, se je v zadnjem času izredno povečalo tudi število izbrisov. To je še ena od stvari, ki jih je treba skrbno spremljati in pravočasno ukrepati, kajti po izbrisu ni več dolžnika, od nekdanjega družbenika pa je dolg zelo težko izterjati. Če je bilo podjetje izbrisano iz sodnega registra na podlagi zakonsko določenih razlogov in je podana odgovornost družbenika za dolgove, potem je mogoče zoper njega sprožiti postopek v roku enega leta od izbrisa podjetja. Če pa je bilo podjetje izbrisano zaradi stečaja in terjatev, in se nismo prijavili v stečajno maso, ali pa bili iz stečajne mase poplačani, potem je zadeva končana (Pravna varnost PV d.o.o, Finance, 2010).

3.2 NAČINI IZTERJAVE

Ko se enkrat znajdemo v položaju, ko imamo nastale **terjatve** do poslovnih partnerjev, se lahko pri rešitvi problema poslužimo različnih načinov izterjave. Z iztekom roka za poravnavo obveznosti se za podjetje začne utrudljiv boj s časom, s sodno-birokratskimi postopki, ki privilegirajo dolžnika, in nenazadnje z dolžnikom samim. Pri izbiri načina izterjave mora podjetje dobro razmisliti katerega bo izbralo. To je odvisno od tega, kako misli sodelovati s poslovnim partnerjem v prihodnosti, kajti napačna izbira lahko oteži nadaljnje poslovno sodelovanje. Prav tako mora izbrati tak način, ki bo finančno ustrezen. Podjetje naj streми k temu, da bo z najnižjimi stroški izterjalo največ dolga.

Najbolj preprosti in začetni koraki pri postopku izterjave so pisni opomin, telefonski klic ali kar osebni obisk pri poslovnem partnerju.

3.2.1 Pisni opomin, telefonska izterjava ter osebni obisk

Pri pošiljanju pisnih opominov je potrebno veliko pozornosti nameniti besedilu, saj je pogosto potrebno, da bi prišli do zasluženega denarja, na isti naslov opomin poslati večkrat. Vsebino resnosti vsakega nadaljnjega opomina je potrebno stopnjevati in po potrebi dopolnjevati. Prav tako se pri nadaljnjem pošiljanju opominov stopnjuje tudi ostrina besedila.

Pisni opomin naj bo:

- napisan v izvorniku na dolžnika;
- osebno podpisan od odgovorne osebe;
- poslan priporočeno ali ekspresno;
- naslovljen na konkretno osebo (vodjo financ, računovodjo, direktorja prihranimo za kasneje);
- vsebinsko podprt s podatki brez nepotrebnega uvoda;
- brez groženj;
- poslan prvi dan po zapadlosti plačila.

Tudi dopisi odgovorni osebi se v določeni meri stopnjujejo, vendar ostajajo vljudni. Način pošiljanja ter resnost in ostrina vsebine dopisa se stopnjujejo po potrebi. Primer, kako se prvi opomin in dopis razlikujeta od tistih “zadnjih pred tožbo”, je predstavljen v Prilogi 9 (Primath, 2000, str. 60-90).

Prvi pisni opomin mora biti poslan takoj po prvem dnevu zamude s plačilom. Stroški so glede na dolg minimalni. Prvi opomin je vljudnostne narave, vendar podkrepjen s konkretnimi zneski in vsebinsko pomembnimi podatki. V zadnjem opominu se pošlje še zadnje opozorilo in zadnji možni rok za plačilo obveznosti. Z opominom pred tožbo se poziva dolžnika, naj plača zapadli dolžni znesek brez dodatnih sodnih stroškov. Če odziva na pisni opomin ni,

sledi telefonski klic, ki velja za najcenejšo obliko izterjave dolga. Zelo pomembna je predpriprava telefonista. Pomembno je poznati dolžnika biti potrpežljiv in imeti pripravljeno taktiko. Poleg tega pa morajo osebe, ki telefonirajo (Primath, 2000, str. 64):

- poznati svoje podjetje,
- vedeti za kakšno terjatev gre,
- biti seznanjeni, kakšni opomini in dopisi so bili že poslani na dolžnikov naslov,
- pripraviti scenarij za možne pogovore,
- pripraviti odgovore na najpogostejše ugovore.

Poudarek na predpripravi je pomemben zato, ker je od tega najbolj odvisno, kako uspešni bomo v izterjavi. Priporočljivo je, da najbolj kritične dolžnike kliče kar direktor podjetja. Sicer pa nasploh velja, da ima moški glas večjo moč. Osebni obisk pri dolžniku je zadnje dejanje v verigi pisni opomin - telefonski klic - obisk pri dolžniku. Vsekakor je priporočljivo, da je prvi obisk napovedan. Če temu ni tako, lahko hitro dobi drugačen pomen - pomen grožnje, oziroma izsiljevanja. Glede na to, da so obiski dokaj zamudni, gre za primerno politiko izterjave v primeru, ko gre za pomembne stranke, oziroma kupce, ter takrat, ko so obveznosti že zelo visoke, ustreznega odziva s strani dolžnika pa ni (Barry, 1997, str. 89). Osebne stike je tako ali tako priporočljivo navezati še preden se pojavijo problemi. V kolikor pa obiski prinesejo zgolj obljube, je potrebno organizirati sestanek na višji ravni.

3.2.2 Faktoring

V trenutni gospodarski krizi je še toliko bolj pomembno, da se z izterjavo ne čaka, kajti starejša ko je terjatev, slabše so možnosti dejanske izterjave. Domača podjetja se pogosto prepozno odločijo za prenašanje terjatve na nekoga drugega, oziroma za najem agencije za izterjavo, vendar pa se jih dandanes vse več odloča za to metodo izterjave. Obseg terjatev se povečuje po vsem svetu in pričakovati je, da se bodo skladno s tem tudi provizije za izterjavo zvišale za odstotno točko ali dve. Trenutno se provizije agencij za izterjavo v Sloveniji gibljejo med 4% in 15% vrednosti terjatve, tako da je strošek torej odvisen od višine terjatve. Običajne evropske tarife so med 10% in 15%. Načeloma se lahko o tarifah za terjatve pogaja, vendar se to ponavadi dogaja pri zneskih nad 300 tisoč evri.

Ena od metod izterjave, ko terjatev prepustimo neki drugi osebi, oziroma terjatev prodamo, je **Faktoring**. Finančna stiska v povezavi s plačilno nedisciplino podjetja pač sili v to, da se odločajo tudi za prodajo svojih terjatev, saj si tako hitreje zagotovijo likvidnost. Gre za dolgoročen dogovor med faktorjem (podjetjem, ki se ukvarja z odkupom terjatev) in stranko (odstopnikom terjatev), na osnovi katerega odstopnik prodaja faktorju vse bodoče terjatve do določenih kupcev, ki izvirajo iz dobave blaga ali opravljenih storitev, na podlagi podpisane pogodbe o faktoringu. Gre torej za transakcijo, s katero pridemo do denarnih sredstev, tako da prodamo poslovne terjatve posebni finančni instituciji. Kupec, torej faktor, s tem prevzema

tveganje plačila in nalogo izterjave dolga. Stroške faktoringa sestavljata faktorinška provizija⁹ in obrestna mera.¹⁰

Miselnost, da je faktoring najbolj primeren za mala in srednja podjetja, je zastarela, saj so ga začeli uporabljati tudi večji poslovni sistemi, ki so naleteli na togost bank pri obnovi in odobritvi posojilnih linij (Petavs, Januar 2010, str. 15). Vlada, na čelu s finančnim ministrom, ki je odgovoren za to področje, je sicer želela spodbuditi celotno dejavnost faktoringa v okviru državne SID Banke, vendar so pogovori s podjetji pokazali, da za to ne kažejo zanimanja, ker bi bila cena terjatev pri problematičnih terjatvah za njih previsoka.

Slovenija je sicer članica Factors Chain International, ki velja za največje združenje faktorinških družb na svetu. Trenutno FCI mreža šteje 247 faktorinških družb v 66 različnih državah. Največ, okoli 70% faktorinškega prometa poteka v Evropi. Slovenija ima trenutno 3 članice v tej mreži. Obseg domačega faktorinškega prometa je v letu 2009 znašal 500 milijonov evrov, obseg mednarodnega prometa pa 150 milijonov evrov. Za Slovenijo je značilno, da prevladuje izvozni faktoring. Temu je tako predvsem zaradi majhnosti države, razlogi pa tičijo tudi v nizki ravni poslovne morale, finančni nedisciplini ter neučinkovitosti sodišč, ki zavirajo razvoj domačega in uvoznega faktoringa.

Poznamo več vrst faktoringa. Lahko ga delimo glede na trg (domači, mednarodni), glede na storitve (popolni, nepopolni), glede na prevzem "del credere" tveganja (faktoring z regresno pravico, faktoring brez regresne pravice) ter glede na obveščenost kupca (odkriti faktoring, tihi faktoring). Glede na to, da imajo posamezne vrste faktoringa v ZDA in Evropi različna imena, a skoraj enako vsebino, po drugi strani pa enaki nazivi še ne pomenijo tudi enake ali vsaj podobne vsebine, se različne vrste faktoringa ločujejo predvsem po obsegu storitev.

Faktoring po obsegu storitev ločimo na popolni ali pravi faktoring ter nepravi ali preprosti. **Popolni faktoring** je najpogostejša oblika faktoringa, ki vključuje največji obseg storitev. Zasledimo ga pod različnimi imeni, kot na primer: conventional factoring, old line factoring, new style factoring, echtes factoring. Obstoj različnih imen za pravi faktoring v nobenem primeru ne pomeni, da gre za več različic pravega faktoringa. Različna imena so bolj odraz obdobj, skozi katera je prehajal pravi faktoring (Lazar, 2008, str.19).

Pri popolnem faktoringu je običajno, da komitent ali faktor seznani kupca z obvestilom, da je terjatev s komitenta prenesena na faktor. Pri tej obliki faktoringa je poudarjena **del credere funkcija**, kar pomeni, da je faktor proti plačilu nadomestila, oziroma provizije, pripravljen

⁹ Faktorinška provizija je fiksni strošek in se obračunava kot odstotni delež od vrednosti odstopljenih terjatev. Odvisen je od tipa faktoringa, obsega terjatev, plačilnih pogojev, bonitete kupcev in vrste storitev.

¹⁰ Obrestna mera je variabilni strošek, vezan na valuto fakture in odvisen razmer na denarnem trgu. Obračunava se od dejanskega zneska izkoriščenih sredstev. Zaradi slabše dostopnosti finančnih virov se je v zadnjem obdobju ta povečal.

prevzeti tveganje plačilne nesposobnosti kupca in s tem predhodno odobriti zavarovanje. Faktor običajno vnaprej izplača večji del kupnine (80%), s čimer zagotovi sredstva za financiranje komitentovih potreb in posredno za kreditiranje komitentovih kupcev. Način izplačila pa je dogovorjen med obema pogodbenima strankama (Lenart, 2004, str. 13).

Nepravi faktoring je oblika, ko faktor sicer odkupi terjatve, ne prevzame pa tveganje za neplačila, ki ga ohranja prodajalec sam. Slednji sicer dobi takojšnje plačilo, vendar pa ob končnem neuspehu faktorja vrne prejeti znesek. Prodajalec tako nastopa kot neke vrste porok za svoje kupce. Ta možnost faktoringa z regresom do 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.

3.2.3 Asignacija

Asignacijo, oziroma nakazilo, ureja zakon o obligacijskih razmerjih. Pri poravnavanju obveznosti z asignacijo obstaja obligacijsko razmerje med tremi pravnimi osebami za poravnavanje dveh obveznosti, ki ju urejajo odločbe od 1020. do 1034. člena Zakona o obligacijskih razmerjih. Z nakazilom (asignacijo) pooblašča ena oseba, nakazovalec (asignat), drugo osebo, nakazanca (asignata), da na njen račun izpolni nekaj določeni tretji osebi, prejemniku nakazila (asignatorju), 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. Asignacija je lahko orodje za reševanje plačilne nediscipline, vendar pa je njena učinkovitost odvisna od pripravljenosti za pogodbeno izpolnjevanje rokov izvršitve nakazila.

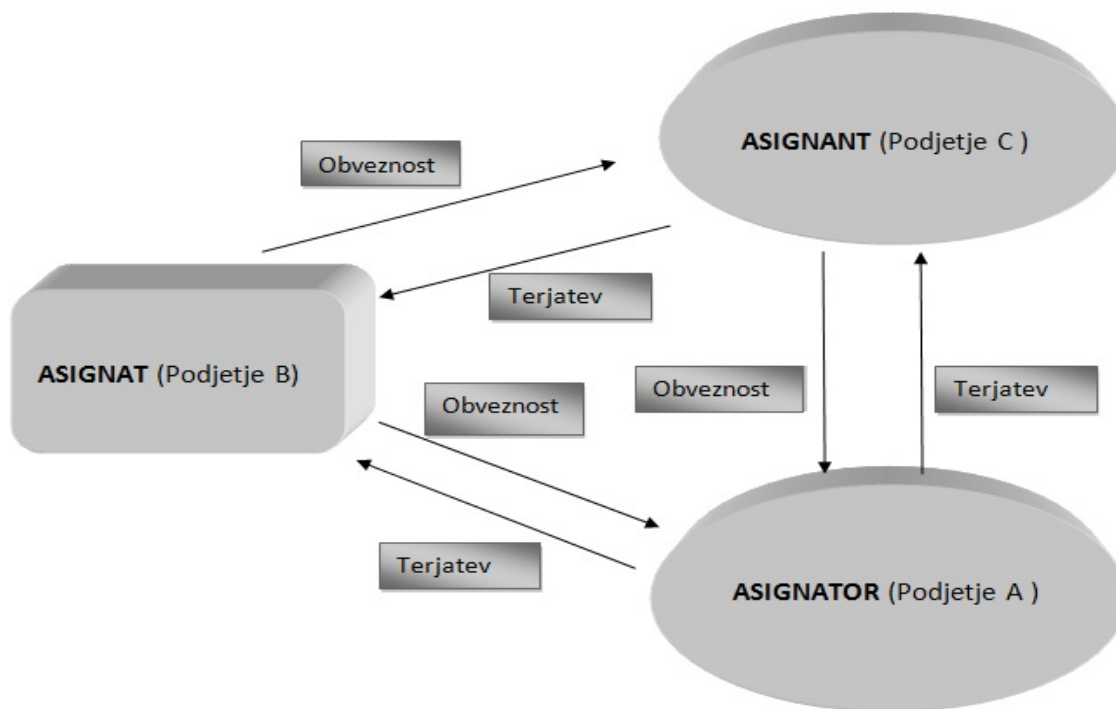
V pravni teoriji so razmerja med vsemi tremi udeleženci asignacije poimenovana abstraktno, **valutno in kritno razmerje** (Bevc, 1998, str. 33):

- 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 utegnili nastati nakazilo;
- Valutno razmerje med nakazovalcem in prejemnikom nakazila se imenuje tako 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 vedno zagotovljeno nakazovalčevo kritje.

Če asignat privoli v nakazilo, nima ugovorov iz temeljnega razmerja z asignantom, pa tudi ne ugovorov iz razmerja med asignantom in asignatorjem. Ugovarja lahko samo glede pomanjkljivosti v sami asignaciji (npr. asignacija ni veljavna, niso izpolnjeni pogoji iz

asignacije) in na ravni osebnih ugovorov, ki jih ima proti asignatorju (npr. pobot). Pri asignaciji je treba paziti na krajši zastaralni rok: pravica asignatorja, da zahteva plačilo od asignata zastara v enem letu.

Slika 7: Prikaz preprostega razmerja v asignaciji



Podjetje A je Upnik podjetja B in C. Podjetje B je dolžnik A-ju in C-ju. Podjetje C pa je dolžnik A-ju in upnik B-ja. Prišlo bo do situacije, ko bo podjetje B poravnalo A-ju svoje obveznosti, poleg tega pa v imenu podjetja C še njihove obveznosti do podjetja A. Sama pogodba o asignaciji je precej preprosta, potrebno je samo soglasje. Na podlagi soglasja, v obliki žiga ter podpisov odgovornih oseb, se s stališča asignatorja zaprejo njegove terjatve do podjetja C, saj se plačilo izvede s strani podjetja B. S tem se v tej višini plačila odpišejo tudi obveznosti podjetja B do podjetja C.

3.2.4 Cesija

Cesija izhaja iz latinske besede *cesio* - odstopanje. S pravnega vidika gre za dvostranski posel, s katerim ena stranka, odstopnik (cedent), prenese na drugo stranko, prevzemnika (cesionarja), svojo terjatev. Za prenos terjatve ni potrebna dolžnikova privolitev, vendar pa ga mora odstopnik obvestiti o odstopu. Za odstop terjatve se podjetja odločajo takrat, ko presodijo, da jim dolžnik ne bo plačal v dogovorjenem roku, ali pa da plačila, zaradi solventnostnih težav dolžnika, 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 nekoga 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 (Frantar, 2004, str. 33).

V praksi poznamo več vrst cesij, ki jih ločimo glede na zapadlost terjatev, glede na namen odstopa terjatev in glede na število odstopljenih terjatev (Ložar, 2003, str. 34):

- če gre za odstop terjatve, ki je že zapadla v plačilo, govorimo o odstopu zapadle terjatve - v nasprotnem primeru, ko terjatev še ni zapadla v plačilo, pa govorimo o odstopu nezapadle terjatve, oziroma o anticipirani cesiji;
- z namenom pridobivanja denarnih sredstev je terjatev možno odstopiti v smislu prodaje, lahko se jo odstopi zgolj v izterjavo, ali pa v zavarovanje posla, kar je primer pri fiduciarni cesiji;
- če upoštevamo število odstopljenih terjatev, lahko govorimo o posameznih terjativah, o svežnju terjatev in o globalni cesiji, kjer so predmet odstopa vse sedanje in bodoče terjatve podjetja.

Cesija lahko nastane s **pravnim poslom** (pogodbena ali prostovoljna cesija). Če cedent odstopi cesionarju svojo terjatev z namenom, da s cesijo plača svoj dolg, lahko:

- odstopi svojo terjatev ali njen del, namesto da bi izpolnil svojo obveznost, ki ugasne takrat, ko je sklenjena pogodba o odstopu, 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.

Lahko pa nastane tudi z odločbo sodišča ali drugega organa (prisilna cesija). O prisilnem odstopu govorimo takrat, ko sodišče, ali nek drug organ, prenese določeno dolžnikovo terjatev proti njegovemu dolžniku (tako imenovanemu tretjemu dolžniku) na upnika (Frantar, 2004, str. 34).

Če primerjamo cesijo in asignacijo, potem je pri asignaciji pristanek vseh udeležencev nujen, medtem ko pri cesiji to ni. Po drugi strani, pri cesiji obveznost cedenta z odstopom terjatve ugasne, pri asignaciji pa obveznost prvotnega dolžnika ne ugasne, oziroma ugasne šele z asignatovo izpolnitvijo. Assignacijo lahko prekliče vsak izmed udeležencev asignacijske pogodbe, cesije pa ne.

3.2.5 Kompenzacija

Kompenzacija je eden od načinov poravnavanja medsebojnih obveznosti brez prenosa denarnih sredstev. 311. člen obligacijskega zakonika kot **splošni pogoj** navaja, 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 zapadli. **Namen** takega pobotanja je odpravljanje dvakratnega izpolnjevanja predmeta iste vrste. Ni namreč smiselno, da bi dolžnik, da bi izpolnil svojo obveznost, poslal upniku določeno količino nadomestne stvari, slednji pa bi po prejemu le-te kot dolžnik to isto količino vrnil. Zato se s pobotanjem dosega predvsem gospodarska korist, saj se zmanjšujejo stroški in poenostavlja poslovanje. S tem se tudi prepreči, da bi ena stranka izpolnila svoje obveznosti, druga pa ne.

Poleg prej omenjenega splošnega pogoja, mora biti za pobot izpolnjenih še nekaj pogojev. Terjatve morajo biti istovrstne, denarne in dospele. Če je ena terjatev večja od druge, se opravi pobot v višini manjše terjatve. V tej višini se ta znesek odpiše, kar je ostalo pa še naprej velja kot terjatev. Po 312. členu OZ pobot ne nastane takoj, ko nastopijo zanj pogoji, temveč mora to ena stranka drugi izjaviti. Na podlagi izjave o pobotu se šteje, da je pobot nastal takrat, ko so nastopili pogoji zanj. 314. člen obravnava zastaranost terjatve in določa, da se dolg lahko pobota z zastarano terjatvijo, vendar le, če takrat, ko so nastopili pogoji za pobot, terjatev še ni bila zastarana. Če so pogoji za pobot nastali potem, ko je ena izmed terjatev že zastarala, in če dolžnik zastarane terjatve uveljavlja ugovor zastaranja, potem do pobota ne pride. S pobotom ne more prenehati terjatev, ki je ni mogoče zarubiti, terjatev stvari ali vrednosti stvari, ki so bile dolžniku dane v hrambo ali na posodo ali jih je dolžnik brezpravno vzel ali brezpravno pridržal, terjatev ki je nastala z namerno povzročitvijo škode, odškodninska terjatev za škodo, storjeno z okvaro zdravja ali s povzročitvijo smrti ter terjatev, ki izvira iz zakonite obveznosti preživljanja.

V teoriji **kompensacije delimo** na čiste ali delne ter na enostranske, dvostranske ali večstranske. Za **čisto kompensacijo** velja, ko sta zneska obveznosti in terjatev enako visoka, kar pa v praksi ni najbolj pogosto. Bolj pogoste so **delne kompensacije**, ko zneska nista enaka, tako da ostane presežek terjatve.

O **enostranski kompensaciji** govorimo takrat, ko da izjavo o kompensaciji samo ena pravna oseba in tako opravi pobot proti volji druge pravne osebe. Druga stranka sicer temu lahko nasprotuje, vendar pa se v tem primeru pobotanje izvede avtomatično, oziroma prisilno, v kolikor so seveda izpolnjeni pogoji, ki so potrebni za dvostransko pobotanje.

O **dvostranski kompensaciji** govorimo takrat, ko sodelujeta dve podjetji, ki sta si medsebojno kupec in dobavitelj blaga in storitev. Torej vsak od njiju hkrati terja in dolguje drugemu.

O **večstranski ali verižni kompensaciji** pa govorimo takrat, ko v pobotu sodelujejo trije ali več udeležencev, ki pa niso nujno vsi med seboj v dolžniško-upniških razmerjih. Posamezno podjetje predstavlja člen v kompensacijski verigi, ki jo začne podjetje, ki poskuša preko svojega dolžnika in njegovih dolžnikov priti do podjetja, ki je njegov upnik. Na ta način se veriga sklene, pri čemer vsi členi verige poravnajo dolg do svojega upnika s terjatvijo do

svojega dolžnika v višini zneska kompenzacijske verige. Namen “verižnega pobota” je doseči ugasnitev obveznosti in prenehanje vseh terjatev vseh udeležencev z medsebojnim (vendar ne vzajemnim) odpustom dolga.

Takšne pobote pogosto izvajajo podjetja, ki za opravljeno delo zaračunajo določeno provizijo. V Sloveniji je do 31. 12. 2002 večstransko pobotanje opravljala Agencija za plačilni promet (APP). Po tem datumu pa je to vlogo prevzel AJPES. V sistem **POBOT AJPES** je vključenih nad 1300 poslovnih subjektov, ki so v letu 2009 v pobotu sodelovali s povprečno mesečno 104 milijoni evrov obveznosti in terjatev. V pobotu lahko sodelujejo gospodarske družbe, samostojni podjetniki ter proračunski uporabniki¹¹. AJPES izvaja večstransko pobotanje enkrat mesečno, po časovnem načrtu, in običajno je to prva sreda v mesecu, rezultat pobota pa udeleženci prejmejo še isti dan. V letu 2010 je bilo do sedaj opravljenih osem pobotov. Podrobnejši podatki teh pobotov so predstavljeni v Prilogi 7. Vključitev v sistem je brezplačna, provizija pa se plača v primeru, ko pride do pobotanja, in sicer eno tisočinko od pobotanega zneska.

E-Kompenzacija ali pobot preko spletnega informacijskega sistema. Ta sistem omogoča poravnavo terjatev in obveznosti med gospodarskimi subjekti, tako med pravnimi osebami kot samostojnimi med podjetniki. Vodilni slovenski ponudnik na tem področju je podjetje E-Kompenzacije d.o.o. z istoimensko spletno stranjo. Trenutno je v sistem prijavljenih 7343 članov. V letu 2009 je bilo v njihov sistem skupno prijavljenih 3.031.865.999,15 € obveznosti in od tega pobotanih 290.083.669,27 € terjatev in obveznosti. To predstavlja 17% pokritje dopustnih obveznosti, pri čemer je v povprečju 85% sodelujočih članov doseglo pokritje. Možne so tako navadne enostranske kompenzacije kot tudi večstranske kompenzacije, ki se izvajajo večkrat mesečno. Glavna razloga, da se večstranske kompenzacije izvajajo večkrat mesečno in ne samo enkrat, so uspešni rezultati večstranskih kompenzacij ter nenehna rast uporabnikov tega načina nedenarnega poravnavanja terjatev. Tako kot v primeru AJPES-a tudi stroški sodelovanja v tem sistemu nastanejo le v primeru, ko pride do uspešnega pokritja na podlagi večstranske kompenzacije, in se zaračunajo procentualno, od 0,1 do 0,21% od izkazanega pokritja, odvisno od načina poslovanja.

3.2.6 Sodna izterjava

Sodna izterjava je postopek prisilne izterjave dolga pred pristojnim okrajnim sodiščem. V primeru, da upnik ne more priti do poplačila svoje terjatve po kakšni drugi poti, lahko uveljavi pravno varstvo in zahteva od sodišča, da izda sklep o izvršbi, s katerim naloži dolžniku plačilo njegovega dolga. Podjetje se navadno za to možnost odloči šele potem, ko izčrpa vse druge možnosti. Znano je, da so **sodišča neučinkovita in zamudna**, zato bi bile potrebne izboljšave na področju postopkov (hitrejša dinamika). Če bi bilo področje finančne

¹¹ Poznamo nevladne (predsednik RS, državni zbor...), vladne (vladne službe, ministrstva...) ter pravosodne proračunske uporabnike (sodišča, tožilstva ...).

discipline urejeno bolj konsistentno in če bi bilo prizadevanje za uresničevanje uzakonjenih pravic poplačano, bi posledično število postopkov na sodišču še naraslo, kar bi povzročilo še dodatne zamude. S pospešenim večdisciplinarnim izobraževanjem sodnikov in vseh v sodni proces povezanih subjektov bi lahko skrajšali obdobja, ko so upniki v postopkih "zamrznjeni" in imajo oportunitetne izgube (Berk, 2005, str. 5). Po podatkih vrhovnega sodišča so upniki leta 2008 vložili 131.167 predlogov za izterjavo na podlagi verodostojne listine, leta 2009 pa kar 208.000, kar je skoraj 60% odstotkov več. Iz analize organizacije Doing Business za leto 2010 lahko razberemo zaskrbljujoč podatek za Slovenijo, in sicer, da je čas, ki poteče od vložitve primera do poplčila med najdaljšimi na svetu. Spadamo v skupino 10 najpočasnejših držav na svetu, med evropskimi državami pa gladko zasedamo prvo mesto (DB report 2010). V povprečju preteče do pravnomočne sodbe okoli 5-6 let. Največje težave slovenskih sodišč so v usposobljenosti in organizaciji dela sodnikov, v zavlačevanju izvršb z ugovori ter pri rubežu nepremičnin, pri katerem gre predvsem za nestrokovnost in neučinkovitost izvršiteljev, ki niso plačani po svojem učinku, temveč po tarifi za vsako dejanje posebej. Predlagane rešitve, ki jih navaja Stane Petavs v časniku Finance so: skrajšanje izvršilnih postopkov, izvršba v domeni sodišča ter promocija mediacije¹² (Petavs, Finance, 2010, str. 15).

S tožbo, oziroma z narokom za izvršbo, se največkrat končajo tudi vse možnosti za nadaljnje sodelovanje s kupcem, poleg tega pa je ta način za podjetje tudi razmeroma drag. Za tak skrajn ukrep se podjetja navadno odločijo le v primeru, ko je vrednost neporavnane terjatve zelo velika in ko vodstvo sklone, da s tem partnerjem, oziroma kupcem ne želi več sodelovati.

Na zahtevo upnika sodišče izda sklep o izvršbi, s katerim dovoli izvršbo zoper dolžnika. Sodišče izda sklep na podlagi listine, s katero upnik izkazuje pravni interes in ki ji zakon priznava status verodostojne listine. Terjatev mora biti zapadla. V predlogu za izvršbo morajo biti navedeni: upnik in dolžnik, izvršilni naslov ali verodostojna listina, dolžnikova obveznost ter sredstvo in predmet izvršbe. Predlog za izvršbo na podlagi verodostojne listine mora vsebovati tudi zahtevo, da sodišče naloži dolžniku, da v osmih dneh plača terjatev, skupaj z odmerjenimi stroški. Verodostojno listino, na podlagi katere zahteva izvršbo, mora upnik priložiti k predlogu za izvršbo.

V predlogu za izvršbo upnik lahko zahteva:

- izvršbo na dolžnikovih premičninah;
- izvršbo na dolžnikovih nepremičninah;
- izvršbo na denarne terjatve dolžnika;

¹² Mediacija ali posredovanje v sporu je proces, ki ga usmerja mediator in v katerega se sprte strani ali strani, ki imata določeno sporno področje ali vprašanje, vključita prostovoljno z namenom iskanja rešitve, ki bi bila sprejemljiva za obe strani. Prednost mediacije je v učinkovitosti, nizkih stroških, visoki stopnji uspešnosti in obojestranski sprejemljivosti rešitve.

- izvršbo na nematerializirane vrednostne papirje;
- izvršbo na delež družbenika;
- izvršba na druge premoženjske in materialne pravice.

V primeru, da dolžnik ugovarja sklepu o izvršbi na podlagi verodostojne listine, sodišče pošlje dolžnikov ugovor upniku, ki mora nanj odgovoriti v osmih dneh. Če sodišče presodi, da je ugovor dolžnika utemeljen, se nadaljuje postopek pred pravnim sodiščem. Spremembe zakona o izvršbi, ki bi zajele večjo informatizacijo postopkov, izboljšanje načinov iskanja premoženja dolžnikov in pridobivanja podatkov, povečanje števila izvršiteljev, izboljšanje koordinacije izvršbe, koncentracijo pristojnosti sodišč, skrajšanje rokov pri izvršbi nepremičnin, neposredno izvršbo na denarnih sredstvih pred pravnomočnostjo sklepa o izvršbi, in tako dalje, bi lahko vsaj pospešile pretok plačil tam, kjer denar je.

3.2.7 E-izvršba

Pri e-izvršbi ni treba priložiti nobene listine in dokazov, saj upnik vsa pomembna dejstva in okoliščine zgolj določno označi in opiše na obrazcu. Sodišče sklep o izvršbi izda v 48 urah brez preverjanja resničnosti podatkov - zanje so upniki kazensko in odškodninsko odgovorni. Le v primeru, ko dolžnik zoper sklep ugovarja, mora upnik v odgovoru predložiti listino, ki jo navaja v predlogu za izvršbo.

Prednosti e-izvršbe so predvsem v tem, da ni potrebno predložiti pooblastila, sam postopek pa je načeloma hiter in dokaj enostaven. Pristojnost je enotna, postopek se vodi pri Centralnem oddelku za verodostojno listino (COVL) v okviru Okrajnega sodišča v Ljubljani. V kolikor dolžnik ne poda utemeljenega ugovora, se sklep o pravnomočnosti izda na osmi dan po vložitvi izvršilnega predloga. Deseti dan po pravnomočnosti sklepa pa le-ta preide v izvršbo pristojni instituciji. COVL poizvedbe glede določene vrste izvršbe (računi, zaposlitve, ...) opravi sam. Skladno z Zakonom o izvršbi in zavarovanju je možno postopek uvesti tudi na podlagi tujega računa, brez potrebne prepoznave verodostojne listine pred slovenskim sodiščem - pomembno je le to, da ima dolžnik sedež v Sloveniji.

Teoretično bi pravzaprav lahko vsak dolžnik avtomatično ugovarjal zoper sklep o izvršbi in s tem zavlekel plačilo za čas trajanja pravnega postopka. Množično razveljavljanje sklepov o izvršbi zaradi vloženih ugovorov dolžnikov zato ne bi bilo nič nenavadnega. V praksi pa se je pokazalo, da je ugovorov relativno malo. Po podatkih Vrhovnega sodišča je bil v letu 2009 delež ugovorov in pritožb, ki je kazalnik vsebinske pravilnosti delovanja sistema, vseskozi na isti ravni in pri ugovorih ne preseže 12%, pri pritožbah pa 2% (www.sodisce.si). Eden od glavnih razlogov za tako majhno število ugovorov je zagotovo to, da je rok za vložitev kratek, tako da se, če dolžnik ni pretirano pozoren, rok izreče še preden se dolžnik odloči za pisanje ugovora. Nekateri sklepa ne jemljejo dovolj resno, spet drugi pa prostovoljno plačajo ali celo pustijo, da jim banka dolžna sredstva zarubi in jih nakaže upniku. So pa tudi taki dolžniki, ki

ne ugovarjajo zoper sklep o izvršbi, ker vedo, da jim sodišče, banke in izvršitelji nimajo več česa vzeti.

Kljub zgoraj napisanem, pa bi se dalo postopek še izboljšati z zahtevo po predložitvi skenirane originalne verodostojne listine, ki je podlaga za terjatev. S tem bi se število ugovorov lahko še zmanjšalo. V kolikor pa bi dolžnik navajal neresnice samo zaradi zavlačevanja, pa bi morali uvesti sankcije zoper podjetje in direktorja, ki se je na izvršbo pritožil "brez osnove" (Križnik, 2010, str. 9).

4 PRIMER PODJETJA

4.1 PREDSTAVITEV PODJETJA

Podjetje EDINPEX d.o.o. Koper je vpisano v sodni register podjetij od leta 1991. Glavna dejavnost podjetja je mednarodni cestni prevoz blaga (49.410), vendar pa se je leta 2006, ko so se v prevozniški dejavnosti že začeli kazati prvi znaki krize, padca obsega dela ter neplačil, podjetje odločilo za novo strategijo poslovanja. Odločili so se, da bolj izkoristijo možnosti v gradbeni panogi, ki je bila leta 2006 hitro rastoča panoga. Od tega leta dalje prevladuje v podjetju dejavnost, ki je bila ob ustanovitvi stranska dejavnost manjšega obsega, in sicer: trgovina na debelo z gradbenim materialom (46.73).

Na področju prevoza blaga so se z vključitvijo Slovenije v Evropsko unijo zadeve za podjetje v veliki meri poenostavile, saj ni bilo več potrebno pridobivati dovolilnic za prevoze preko evropskih držav. To je bila pred tem rak rana za prevozniška podjetja, saj je bilo dovolilnic vedno premalo. Podjetje se je moralo zaradi tega odpovedati marsikateremu poslu. Ko pa so se te razmere leta 2004 z vstopom v EU razrešile same po sebi, so nastopile nove neugodne razmere: ponudnikov prevozov je bilo naenkrat zaradi odprtega trga veliko več, konkurenca velika, dela pa posledično manj in plačila nižja. V podjetju so se zato odločili za zamrznitev dejavnosti mednarodni transport ter povečali trgovino z gradbenim materialom. Gre pretežno za cement in hidravlično vezivo. Dolgoletno poslovno sodelovanje s tujim partnerjem se je tako povečalo in okrepilo. Material iz italijanske cementarne dobavlja podjetje trgovinam na drobno z gradbenim materialom po celotni Sloveniji. Prevoze opravlja z lastnimi tovornimi vozili nad 25 ton nosilnosti za material v vrečah, oz. prevoze s cisternami za material v rinfuzi. Podjetje ima v lasti tudi več nepremičnin, predvsem v obliki poslovnih prostorov. Nekatere uporablja za svojo dejavnost, nekaj pa jih ima pripravljene za prodajo na trgu nepremičnin v za to bolj ugodnem času.

V 19-ih letih obstoja so se v podjetju srečevali s številnimi spremembami na gospodarskem parterju in uspešno krmarili skozi obdobja, ko je bilo v podjetju več zaposlenih, z večjim voznim parkom. Zdaj se je podjetje ustalilo pri petih redno zaposlenih in z dvema zunanjimi pogodbenimi sodelavci ter z 10-imi tovornimi vozili, oz. prikolicami in cisternami. Podjetje ima 95% strank v Sloveniji, v tujini pa le 5%. V letu 2008 so prihodki od prodaje znašali

2.991.337 €, v letu 2009 pa 1.781.454 €. Iz teh števil lahko ugotovimo, da je promet podjetja v tem obdobju upadel za skoraj 40%. V prvem polletju leta 2010 so prihodki od prodaje znašali 626.668 €. Če to številko prenesemo na celoletno vrednost, oziroma na letno vsoto, lahko ugotovimo, da bomo po vsej verjetnosti lahko bili priča podatku, da je promet podjetja v letu 2010 napram 2009 upadel še za približno 30%.

Vizija podjetja je v naslednjih letih ponovno razširiti dejavnost tudi na mednarodni cestni prevoz blaga, istočasno pa ohraniti razširjen program trgovine z gradbenim materialom na debelo. Za podjetje je slovenski trg najpomembnejši, v bodoče pa namerava svoj trg razširiti še na hrvaško. Takšna dolgoročna vizija pomeni za podjetje povečanje voznega parka in zaposlovanje večjega števila delavcev. Kratkoročna vizija podjetja in večina aktivnosti pa gre v smer, kako prebroditi sedanje neugodne razmere poslovanja gledano z vidika plačilne nediscipline.

4.2 ANALIZA STAROSTNE STRUKTURE TERJATEV DO KUPCEV

Analiza terjatev postaja pomemben dejavnik poslovanja podjetja. Obvladovanje količine in strukture terjatev je ena izmed pomembnejših poti obvladovanja obsega prodaje podjetja. Namen analize starostne strukture terjatev do kupcev je prikazati, koliko dni stranke zamujajo s plačilom. V obseg spadajo zapadle terjatve, ki jih poslovni partnerji ne poravnajo. Za analizo, sem se odločil podrobno preučiti račune petih največjih poslovnih partnerjev podjetja Edinpex d.o.o. Z analizo teh 5 podjetji lahko sliko razširimo na celotno paleto strank podjetja.

Tabela 1: Analiza starostne strukture terjatev do kupcev po mesecih izražena v odstotkih

Zapadle terjatve	Januar	Februar	Marec	April	Maj	Junij
	%	%	%	%	%	%
od 1 do 10 dni	4,3	57,1	54,2	61,1	69,8	50
od 11 do 20 dni	8,5	0	5,1	27,7	18,2	12,5
od 21 do 30 dni	53,2	0	5,1	11,2	9	5,4
od 31 do 40 dni	17	14,3	6,8	0	0	0
nad 40 dni	17	28,6	28,8	0	3	32,1
Skupaj	100	100	100	100	100	100

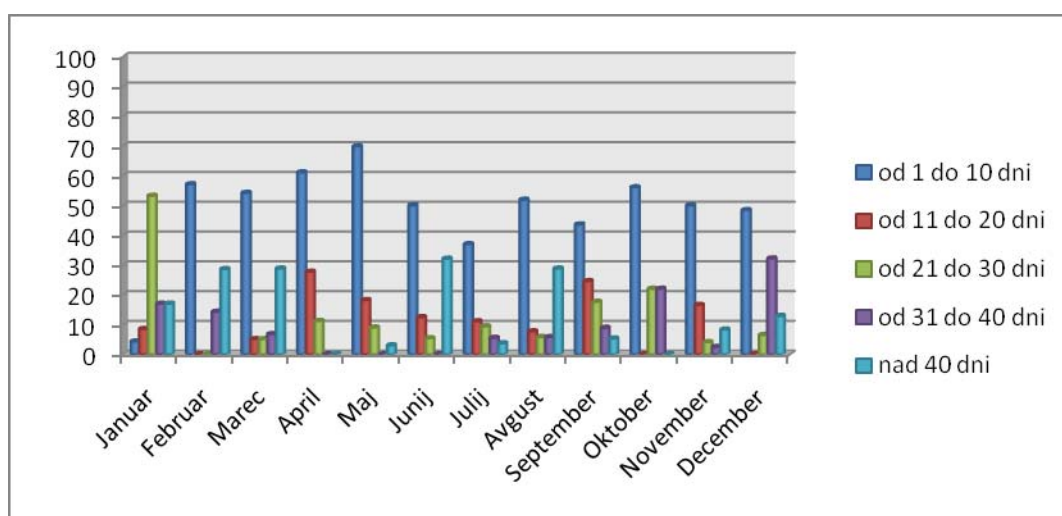
se nadaljuje..

Zapadle terjatve	Julij	Avgust	September	Oktober	November	December
	%	%	%	%	%	%
od 1 do 10 dni	37	51,9	43,6	56,1	50	48,4
od 11 do 20 dni	11,1	7,7	24,6	0	16,6	0
od 21 do 30 dni	9,4	5,8	17,6	22	4,1	6,5
od 31 do 40 dni	5,5	5,8	8,9	22	2,5	32,2
nad 40 dni	3,7	28,8	5,3	0	8,3	12,9
Skupaj	100	100	100	100	100	100

Tabela 2: Letne povprečne vrednosti plačanih terjatev izraženo v odstotkih

Zapadle terjatve	Leto 2009
	v %
od 1 do 10 dni	48,5
od 11 do 20 dni	11
od 21 do 30 dni	12,4
od 31 do 40 dni	11,3
nad 40 dni	16,8
Skupaj	100

Slika 8: Prikaz starostne strukture terjatev do kupcev po mesecih izraženo v odstotkih



Slika 9: Prikaz starostne strukture terjatev do kupcev v letu 2009 izraženo v odstotkih

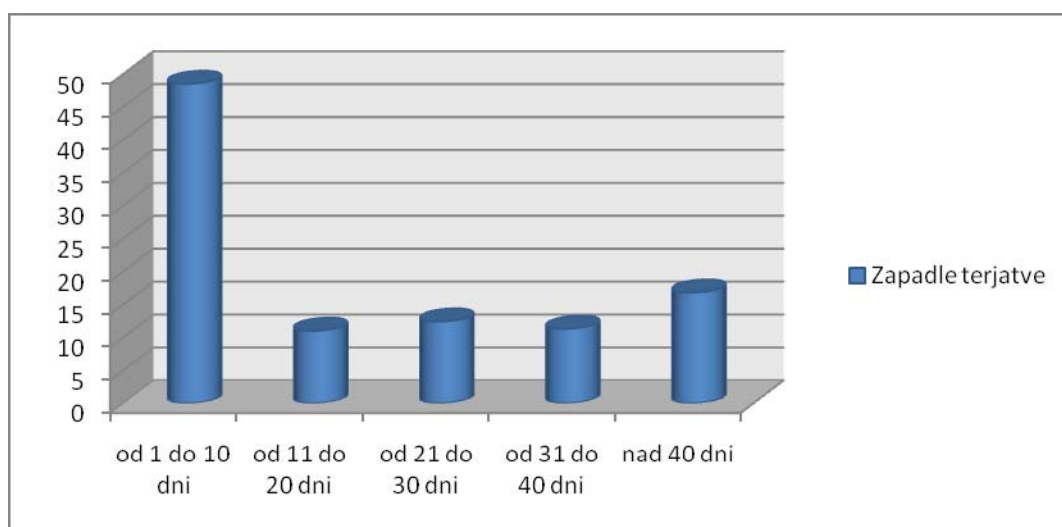


Tabela 4 prikazuje, kot že rečeno, zapadlost terjatev za vsak mesec posebej v letu 2009. Odločil sem se za razrede, ki prikazujejo desetdnevno obdobje, ker menim, da je to tisto povprečno obdobje, s katerim se lahko najbolje prikaže strukturo zapadlih terjatev. Tako lahko vidimo, da je bilo v januarju, v obdobju od 1 do 10 dni, poravnanih najmanj, in sicer 4,3% zapadlih terjatev. Največ plačanih računov v januarju je bilo v obdobju od 21 do 30 dni in sicer 53,2%. Največji odstotek je bil zabeležen v mesecu maju, in sicer v obdobju od 1 do 10 dni, ko je bilo poravnanih 69,8 % zapadlih terjatev. Pri nekaterih mesecih lahko vidimo, da se nahaja velik odstotek poravnanih zapadlih terjatev v prvem ter v zadnjem razredu. To pa zato, ker eden od poslovnih partnerjev, morda celo največji med preučevanimi, plačuje vse zapadle terjatve z minimalno zamudo. Drugi največji od petih preučevanih kupcev pa precej zamuja s plačili, tako da se njegova plačila vedno beležijo v zadnje obdobje, nad 40 dni.

Tabela 5 prikazuje letne povprečne vrednosti plačanih terjatev za leto 2009. Iz tabele in tudi iz grafa lahko razberemo, da je bila nekaj manj kot polovica zapadlih terjatev, natančneje 48,5%, plačanih v obdobju od 1 do 10 dni, kar je pozitiven podatek za podjetje. Sledi obdobje nad 40 dni - 16,8%, v obdobju od 21 do 30 dni pa je bilo plačanih 12,4% zapadlih terjatev. Od 31 do 40 dni je bilo takih 11,3 %, najmanj poravnanih zapadlih terjatev pa sem zabeležil v obdobju od 11 do 20 dni, in sicer okroglih 11%. Ta struktura kaže, da ma podjetje relativno "dobre" plačnike, kajti glede na trenutno situacijo v poslovnem svetu, bi bilo moč pričakovati, da bo odstotek tistih v obdobju nad 40 dni morda celo večji.

4.3 KAZALNIKI POSLOVANJA PODJETJA

V tem poglavju bom predstavil nekaj kazalnikov poslovanja podjetja, predvsem tiste, ki so povezani s terjatvami. Podatke sem črpal iz bilance stanja ter iz izkaza poslovnega izida podjetja za leto 2009 ter za prvo polletje leta 2010. Kazalniki, ki jih bom predstavil so:

- Koeficient tekoče ter pospešene likvidnosti kot kazalca plačilne sposobnosti;
- Koeficient terjatev na prodajo, koeficient obračanja terjatev, ter dnevi vezave terjatev do kupcev kot kazalci obračanja sredstev;
- Kazalec zadolžitve kot kazalec solventnosti;
- Koeficient uspešnosti oz. čista dobičkonosnost prodaje kot kazalec uspešnosti.

Koeficient tekoče likvidnosti ali kratkoročni koeficient:

$$KK = \frac{\text{celotna kratkoročna sredstva}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}} \quad (1)$$

Koeficient splošne ali tekoče likvidnosti zahteva, da je razmerje med celotnimi gibljivimi sredstvi in celotnimi kratkoročnimi viri 2 : 1, kar pomeni, da naj bi podjetje polovico gibljivih sredstev financiralo iz dolgoročnih virov, drugo polovico pa iz kratkoročnih. Logika kratkoročnega koeficienta je zajeta v predpostavki, da bo podjetje lažje zagotavljalo

kratkoročno plačilno sposobnost, če so obveznosti pokrite z zneskom kratkoročnih naložb (Bergant, 1999, str. 396). Podatki v spodnji tabeli kažejo, da podjetje načeloma ne dosega razmerja, ki še zagotavlja določeno varnost, ali drugače povedano, da ne more kriti tekočih obveznosti. Če pa bi ta kazalec kazal zelo visoko vrednost, to tudi ne bi bilo idealno, saj bi pomenilo, da gre za neučinkovito uporabo kapitala ali za preveliko kreditiranje kupcev.

Tabela 3: Koeficient tekoče likvidnosti (vsi zneski so v €)

	2008	2009
Kratkoročna sredstva	245.831	225.877
Kratkoročne obveznosti	528.185	569.799
Koeficient tekoče likvidnosti	0,46	0,45

Vir: Bilanca stanja podjetja Edinpex d.o.o. za leto 2009.

Pospešeni koeficient

$$PK = \frac{\text{celotna kratkoročna sredstva} - \text{zaloge}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}} \quad (2)$$

Koeficient pospešene likvidnosti (*quick ratio* ali *acid test*) kaže razmerje med gibljivimi sredstvi (brez zalog) in celotnimi kratkoročnimi viri, ki naj bi znašalo 1 : 1, pri čemer je ugodna vrednost koeficienta 1. Logika pospešenega koeficienta je v predpostavki, da so zaloge najbolj nelikvidni del kratkoročnih naložb in tudi bolj tvegan, tako po rokih kot tudi po zneskih. Preostanek v števcu koeficienta so denarna sredstva in terjatve, ki predstavljajo bolj zanesljiv način poplačila obveznosti podjetja. (Bergant, 1999, str. 401). Prikazuje vpliv višine zalog in njenih sprememb na finančno ravnotežje podjetja. Pospešeni koeficient je seveda občutljiv na spremembe vrednotenja zalog, kar je treba pri oblikovanju informacij upoštevati. Glede na to, da podjetje nima zalog, je koeficient enak kot pri tekoči likvidnosti, zato ne bo prikazan v tabeli.

Koeficient terjatev na prodajo

S koeficientom terjatev na prodajo bom prikazal delež terjatev v letni prodaji za leto 2008, 2009 ter prvo polletje leta 2010.

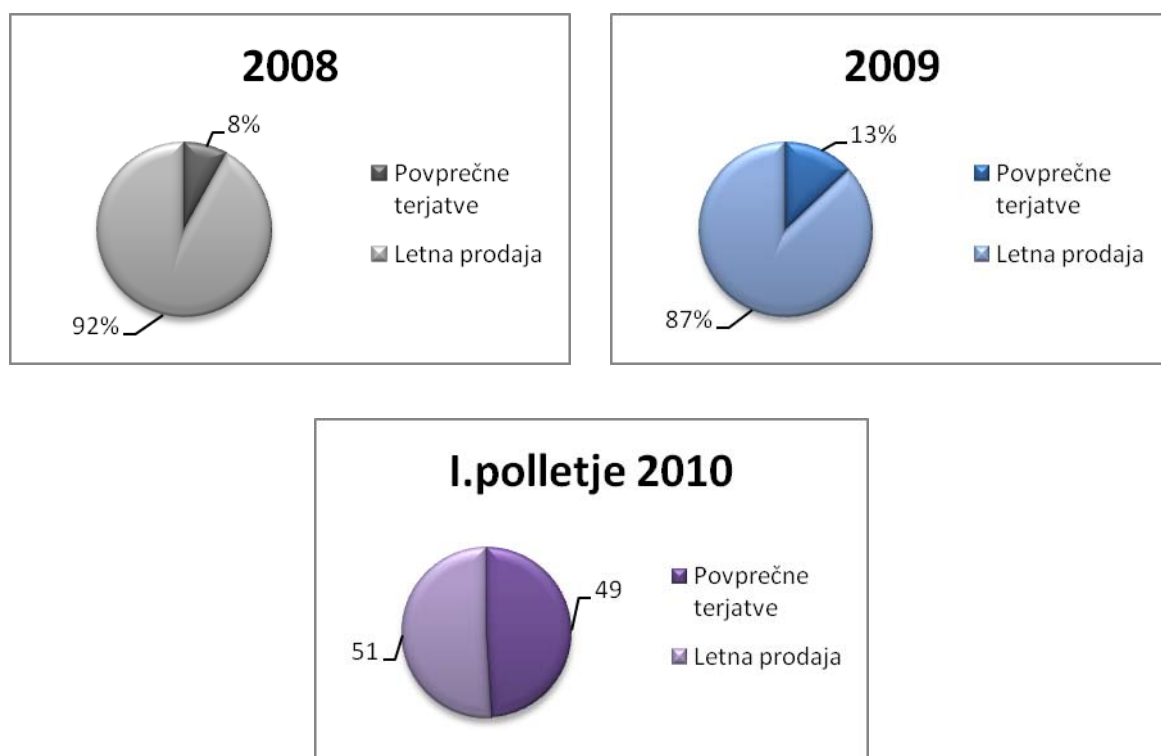
$$\text{Koeficient terjatev na prodajo} = \frac{\text{terjatve}}{\text{letna prodaja}} \quad (3)$$

Tabela 4: izračun koeficienta terjatev na prodajo

	2008	2009	I. polletje 2010
Povprečne terjatve	245.831	225.877	308.591
Letna prodaja	2.991.337	1.781.454	626.668
Koeficient terjatev na prodajo	0,08	0,13	0,49

Vir: Bilanca stanja in bilanca uspeha oz. izkaza poslovnega izida podjetja za leto 2009 ter I. polletje 2010.

Slika 10: Delež terjatev v letni prodaji v letu 2008, 2009 ter I. polletju 2010



Koeficient obračanja terjatev

$$KOT = \frac{\text{prihodki iz poslovanja}}{\text{letno povprečje terjatev iz poslovanja}} \quad (4)$$

Meri povprečni čas, ki preteče med prodajo in dnevom, ko podjetje dobi plačilo. Nižja kot je vrednost, slabša je načeloma plačilna sposobnost podjetja. To pa zato, ker ima preveč terjatev in s tem manj denarnih sredstev. V spodnji tabeli lahko vidimo, da je v primeru analiziranega podjetja ta koeficient dober, a se je od leta 2008 do 2009 že kar občutno zmanjšal, na kar seveda vpliva trenutna kriza v gospodarskem sektorju.

Tabela 5: Koeficient obračanja terjatev

	2008	2009
Prihodki iz poslovanja	2.991.337	1.781.454
Terjatve iz poslovanja	245.831	225.877
Koeficient obračanja terjatev	12,2	7,88

Vir: Bilanca stanja ter izkaz poslovnega izida podjetja za leto 2009.

Dnevi vezave terjatev do kupcev

$$DVK = \frac{365}{\text{koeficient obračanja terjatev}} \quad (5)$$

Ta kazalec nam pove povprečno število dni, ki pretečejo med prodajo blaga in plačilom. Optimalna vrednost kazalca je odvisna od politike prodaje, oziroma v kolikšnem času podjetje zahteva plačilo. Če je to v roku 30 dni in je kazalec 45, potem to pomeni, da kupci v povprečju zamujajo s plačili 15 dni. V našem primeru vidimo, da se je kazalec iz leta 2008 do 2009 povečal za približno 16, kar kaže na to, da je plačilna disciplina podjetij vse slabša. Pričakovati je, da bo ta kazalec v letu 2010 še narasel.

Tabela 6: Dnevi vezave terjatev

	2008	2009
Koeficient obračanja terjatev	12,2	7,88
Dnevi vezave terjatev	29,9	46,3

Vir: Bilanca stanja in izkaz poslovnega izida podjetja za leto 2009.

Kazalec zadolžitve

$$KZ = \frac{\text{dolgoročne} + \text{kratkoročne obveznosti}}{\text{celotna sredstva}} \quad (6)$$

Ta kazalec nam pove kolikšen del sredstev podjetja je financiranega z dolgom, izraženim z deležem celotnih sredstev. Gledano s strani podjetja je celo bolje, če je nekoliko bolj zadolženo, kajti v tem primeru je lahko čisti dobiček podjetja nekoliko večji kot v primeru, ko se podjetje financira z dražjim kapitalom. To velja predvsem za večja podjetja, ki imajo močne denarne tokove. S strani banke je ugodneje, če je delež dolga manjši, saj je tako tveganje manjše. Kazalec zadolžitve pri analiziranem podjetju je majhen.

Tabela 7: kazalec zadolžitve

	2008	2009
obveznosti	789.830	733.138
sredstva	1.586.686	1.547.929
kazalec zadolžitve	0,50	0,47

Vir: Bilanca stanja podjetja za leto 2009.

Koeficient uspešnosti

Čista dobičkonosnost prodaje nam pove delež čistega dobička v prihodkih iz prodaje. Ta kazalec meri tudi skupno učinkovitost podjetja, vendar je potrebno v pri primerjavi z drugimi podjetji upoštevati, da imajo podjetja različne strategije financiranja. Iz spodnje tabele lahko

razberemo, da je v podjetju iz leta 2008 do leta 2009 dobičkonost padla za več kot 50%, kar je seveda precej.

Tabela 8: čista dobičkonost prodaje

	2008	2009
Čisti dobiček	224.482	55.773
Prihodki od prodaje	2.991.337	1.781.454
Čista dobičkonosnost prodaje	7,5%	3,1%

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja za leto 2009.

4.4 OBVLADOVANJE TERJATEV V PODJETJU EDINPEX D.O.O.

Na tem področju se tudi obravnavano podjetje Edinpex d.o.o. srečuje s slovenskim "gospodarskim športom" - s finančno nedisciplino in z vsemi okoliščinami, ki so s tem povezane. Žal mora zaradi tega podjetje v svojem poslovanju najemati tudi premostitveni bančni kredit,¹³ ki je sicer drag, a v posameznih obdobjih nujen ukrep. Svoje obveznosti do tujega dobavitelja mora namreč poravnati v 30-ih dneh, ne glede na težave, ki mu jih povzročajo stranke na domačem finančnem področju. Da bi se težavam čim bolj izognilo, ima podjetje, preden začne poslovati z novo stranko, uveljavljeno posebno strategijo.

- Pred začetkom poslovanja z novim partnerjem se podjetje seznani z boniteto podjetja, z inštrumenti, ki so mu na razpolago pri AJPEŠ-u. O novi stranki se pozanima tudi v krogu svoje mreže informacij, od že obstoječih strank ali kako drugače.
- Posel zavaruje, če le obstaja ta možnost. Večje stranke prepriča v bančno garancijo. Vendar pa je to redko, saj je ponudnikov gradbenega materiala na trgu veliko, tako da stranke lahko naročijo blago pri dobavitelju, ki ne zahteva zavarovanj. Še najpogosteje pa ravnajo tako, da naročijo nekaj blaga pri enem dobavitelju, nekaj pri drugem, in si na tak način zagotovijo svoj krog neplačil.
- Pri poslovanju z novo stranko podjetje pri prvem poslu vedno zahteva predplačilo. To je nekakšen test resnosti namere stranke.
- Podjetje vodi evidenco v obliki tabele, v katero vnaša svoje stranke in njihova plačila. Na ta način ima stalen vpogled v rednost, oziroma zamudo plačil.

Naj na kratko povzamem, kako se podjetje spopada z obvladovanjem težav pri plačilih, do katerih prihaja. Njegove stranke so po obliki organiziranosti d.o.o.-ji, s.p.-ji in d.d.-ji. Skorajda vsem je prešlo v navado ali nujo, da s plačili zamujajo. Ker podjetju zaradi tega grozi slabša lastna plačilna sposobnost (tujemu dobavitelju namreč plačuje v roku 30 dni), je

¹³ Premostitveni kredit je kredit na podlagi zastave vezanih denarnih sredstev. Spada med nenamenske gotovinske kredite. Banke ga odobrijo komitentom oziroma strankam banke, ki se znajdejo v položaju, ko nepričakovano in takoj potrebujejo denarna sredstva in imajo nenamensko vezane vloge. Odplačilna doba kredita ne sme presegati končnega roka vezave sredstev, hkrati pa se ne ugotavlja kreditna sposobnost.

bilo potrebno sprejeti ukrepe za obvladovanje tega problema, oziroma prilagoditi način poslovnega obnašanja novim razmeram kriznega poslovanja. Vodilni ljudje v podjetju namreč menijo, da je potrebno razmere, ko kupci ne poravnajo svojih obveznosti v dogovorjenem roku, poimenovati "krizne razmere". Še kako se zavedajo, da v sedanjih časih sama količina ali povečanje prodaje ne pomeni nujno večjega dobička in s tem uspeha. Za prodano blago je potrebno tudi iztržiti plačilo!

Težava s finančno nedisciplino, oziroma nerednimi plačili je vsakodnevna. Tako je poslovna sekretarka zadolžena, da enkrat tedensko telefonsko kontaktira manjše stranke in jih opozori na prihajajoče roke plačil. Izkazalo se je, da stranke ne smejo "pozabiti" na svojo obveznost, saj je mogoče pri manjših, oziroma s.p. strankah, opaziti, da jih je nekako sram, če veljajo za nezanesljivega plačnika. Pri večjih strankah tega "slabega občutka" ni. Na velike stranke se obrača direktor osebno, z občasnimi srečanji, bodisi v obliki poslovnih razgovorov ali v povezavi s poslovnim kosilom.

Kadar plačila strank, katerim je bil že tako ali tako odobren daljši plačilni rok kot drugim (plačilni roki se namreč med strankami razlikujejo, odvisno od količine odjema blaga in glede na stalnost stranke), zaostajajo več kot teden dni, pošlje sekretarka podjetja dolžniku pisni opomin, s pregledom kartice dolgovanih plačil ter novim "datumom D" za plačilo, ter ga opozori, da v primeru neporavnave dolga sledi postopek na sodišču.

Podjetje Edinpex d.o.o. je uvoznik, v Sloveniji pa so njegovi stroški sestavljeni iz obveznosti, ki večinoma niso predmet kompenzacij (plačilo cestnin, goriva, telefonov, ipd), zato se ne vključuje v kompenzacijske verige. Izjema je primer dobave gum za tovorna vozila. V tem primeru opravi dvostransko kompenzacijo s svojo stranko, od katere nabavlja gume in na drugi strani s stranko, kateri dobavlja gradbeni material. Podjetje se pri izterjavi plačil ne poslužuje nobenih oblik faktoringa, prav tako pa ne uporablja možnosti e-izvršbe.

Omeniti velja še, da ima podjetje s tujo poslovno stranko - s kupcem materiala iz Avstrije - izredno dobre izkušnje s plačilno disciplino. Slednji namreč pokriva svoje obveznosti točno na določen dan, zato v poslovanju s to stranko ni nikakršne potrebe po ukrepih.

SKLEP

Neplačevanje je postalo v Sloveniji že kar nov poslovni model, nekaj tako vsakdanjega, da bi bilo potrebno za začetek treba podjetnikom vsaditi drugačne norme. Gospodarske razmere so še vedno izjemno resne. Med ključne težave, s katerimi se sooča gospodarstvo, so prav vprašanje rastoče nelikvidnosti, pomanjkanje naročil in investicij, nedostopnost kreditov, ipd. Marsikaterega podjetnika je sedanje stanje že streznilo, ker mora zaradi neizkušenosti ali iz kakšnih drugih razlogov plačevati posledice krize in lastnih napak. Slovenija je majhna, vsi se

med seboj poznamo, in težko je biti v sporu s sosedom, kar je vidno prav v situacijah, ko prihaja do sporov zaradi neplačil.

Na področju plačilne nediscipline je aktualen Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (ZFPPIPP-C). Pred tem je veljal Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji (ZPPSL), ki je bil sprejet leta 1993. Ta zakon kljub optimističnim napovedim ni dosti pripomogel k izboljšanju plačilne sposobnosti, a tudi aktualni ZFPPIPP, ki je v prvi različici začel veljati v začetku leta 2008, ni tak, da bi dejansko drastično izboljšal stanje. Mislim, da je napaka predvsem v tem, da lahko nekdanji aktivni lastniki in poslovođe, katerih podjetja so v postopkih zaradi insolventnosti, neovirano odpirajo nova podjetja in nadaljujejo s slabo prakso poslovanja. Na tem področju so spremembe gotovo nujne, najsi v smeri zakonskih sprememb, na podlagi katerih bi lahko takšno ravnanje preprečili, ali pa recimo v smeri uvedbe registra večkratno propadlih podjetnikov, ki so v preteklosti tako ali drugače pripeljali svoja podjetja do stečaja. Gotovo pa moramo pri tem razlikovati med tistimi gospodarskimi subjekti, ki niso zašli v stanje prezadolženosti po svoji lastni krivdi, ter tistimi, ki imajo obveznosti iz preteklega poslovanja zaradi svojega goljufivega in neodgovornega ravnanja, zlorab ali kakšnega drugega kaznivega dejanja. Slednjim je torej potrebno takšno ravnanje preprečiti, "poštenjakom" pa omogočiti nov začetek, kar je tudi eno izmed izrecnih temeljnih načel "Akta za mala podjetja". Vzpodbudne so napovedi nove ministrice za gospodarstvo, gospe Darje Radić, da bodo strokovne službe ministrstva v kratkem pregledale vse možnosti prav na tem področju zakonodaje.

Redno spremljanje poslovnega partnerja ter pravočasno opominjanje na zamude je pomemben člen pri poslovanju in obvladovanju tveganj glede neplačil. Obvladovanje tveganj je tudi sicer eden od ključnih dejavnikov uspešnosti v poslovanju, predvsem v razmerah, ki trenutno vladajo v gospodarstvu. Danes najbolj uveljavljena metoda preverjanja poslovnega partnerja je bonitetno poročilo. Glede na to, da je poceni in da nam ponuja prvo sliko o tem, s kakšnim podjetjem imamo opravka, bi se informacij preko bonitetnega poročila morale dandanes posluževati vsako podjetje. Tako poročilo seveda ni zagotovilo, da bodo računi plačani v roku, zato moramo tudi v nadaljevanju budno spremljati, kaj se dogaja z našimi terjatvami in pravočasno ukrepati. V začetni fazi s pravočasnim opominjanjem, tako pisnim kot telefonskim, kasneje pa z uporabo preostalih orodij izterjave. Poznavanje oblik negotovinskih izterjav terjatev je namreč lahko ena od rešitev za podjetje, ki se spopada s problemom plačilne nediscipline. Tukaj mislim predvsem na medsebojne kompenzacije, ki jih lahko podjetje opravi samo, ali pa najame agencijo, ki to naredi namesto njih. V uporabi so tudi asignacija ter cesija ter precej aktualen faktoring, ki ga za podjetja opravljajo faktorinške agencije. Če ne gre drugače, se kot zadnja opcija podjetij pogosto uporablja tudi izterjava terjatev preko sodne poti.

Analizirano podjetje se s svojimi uvedenimi ukrepi trudi obvladovati plačilno nedisciplino in iz analize podatkov in iz dokumentacije, v katero sem imel v času pisanja diplomske naloge

vpogled, ugotavljam, da jo podjetje, predvsem zaradi izvajanja ukrepov, ki so opisani v praktičnem delu moje diplomske naloge, zaenkrat obvladuje zadovoljujoče.

V prihodnosti bodo morala podjetja v svoje redno poslovanje nujno vključiti vse aktivnosti za preventivno preprečevanje morebitnih neplačil. V zadnjem času smo bili namreč priča vse preveč dogodkom, kot so bili samomor obupanega podjetnika in javno izsiljevanje plačila za opravljene storitve, ki presegajo meje zgolj plačilne nediscipline, ampak segajo veliko globlje. Korenito namreč spreminjajo moralno še sprejemljive vrednote poslovanja oziroma podjetništva in odpirajo vprašanja, ki so potrebna resnejše obravnave psihiatrične panoge, kriminalne policije, ipd. To pa je že druga tema.

LITERATURA IN VIRI

1. Agencija RS za javnopravne evidence in storitve, AJPEŠ, najdeno 18. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/>.
2. Avšič V. (2009). *Disciplinirajte neplačnike*, Finance.
3. Barry A. M. (1997). *Credit management*. Chichester, John Wiley&Sons.
4. Bergant Ž. (1993). *Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja*. Ljubljana: Inštitut za trženje, ekonomiko in organizacijo.
5. Bergant Ž. (1999). *Ali so kratkoročno, pospešeni in hitri koeficienti res informacije o kratkoročni plačilni sposobnosti?*. Zbornik referatov 31. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji, str. 395-410.
6. Bergant Ž. (2000). *Kapitalska ustreznost podjetij, da ali ne?*. Portorož: 35. simpozij o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji, str. 337-361.
7. Bergant Ž. (2006). *Prvi znaki krize in njihovo ugotavljanje*. Portorož: Zbornik 12. strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije, Zveza ekonomistov Slovenije.
8. Berk A. (2005). *Bomo le dočakali konec finančne nediscipline?*. Delo (231) str. 5.
9. Berk A. (2002). *Kako izboljšati plačilno nesposobnost manjših podjetij*. Obrtnik (oktober) str. 77.
10. Berkopec B. (2006). *Analiza finančnega izida za potrebo presojanja plačilne sposobnosti podjetja - Primer Krka D.D.* (specialistično delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
11. Bertonec V. (2003). *Disciplinirati nedisciplinirane*. Gospodarski vestnik, 16, str. 16.
12. Bevc M. (1998). *Zavarovanje in izterjava terjatev*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Brealey R. A. & Stewart C. M. (2000). *Principles of corporate finance*. International Edition. The McGraw-Hill Companies.
14. Brigham E. F. & Gapenski L. C. (1997). *Financial Management: theory and practice*. Fort Worth. The Dryden Press.
15. Brigham E. F. & Houston J.F (1998). *Foundamentals of financial management*. Orlando: The Dryden press.
16. Brvar A. (2004). *Bonitete. Zmagovalci med plačniki*. Kapital (331), str. 47-51.
17. *COVL prejel drugo nagrado za najboljši IKT projekt*. Najdeno 4. avgusta 2010 na spletnem naslovu <http://www.sodisce.si/okraj/objave/2010041516594648/>.
18. De Nicolo'G. & Ivaschenko I. (2009). *Global Liquidity, Risk Premiums and Growth Opportunities*. International Monetary Fund. March 2009, str. 3.
19. *Doing Bussiness report 2010*. Najdeno 15. februarja 2010 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/documents/fullreport/2010/DB10-full-report.pdf>.
20. Ferk H. (2000). *Pojavne oblike in reševanje plačilne nediscipline gospodarskih družb*. Portorož: Zbornik referatov, 32. simpozij.
21. Filipič D. & Markovič-Hribernik T. (1998). *Osnove Financ-zapiski predavanj*. Maribor: EPF.
22. Filipič D. & Mlinarič F. (1999). *Temelji podjetniških financ*. Maribor: EPF.
23. Frantar A. (2004). *Upravljanje terjatev do kupcev* (diplomsko delo). Ljubljana: EF.
24. Kaučič P. (2002). *Kako so dobili poplačano* Podjetnik, str. 26-27.
25. Knez-Riedl J. (2000). *Pojmovanje in presojanje bonitete*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.

26. Kokotec-Novak M. (1990). *Rešitve v pogledu plačevanja v poslovnih sistemih v Evropi in njiove možnosti pri nas*. Zbornik XXII. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu in poslovnih financah. Ljubljana: KO ZES in ZDRPDS.
27. *Komisija se bori proti zamudam*. Najdeno 18. junija 2010 na spletnem naslovu <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/09/552&format=HTML&aged=0&language=SL&guiLanguage=en>.
28. Križnik B. (2010). *Na seznamih niti ni največjih dolžnikov*. Delo, Februar, str. 9.
29. Lazar A. (2008). *Vpliv faktoringa na upravljanje s kreditnim tveganjem v banki* (diplomsko delo). Ljubljana: EF.
30. Lenart B. (2004). *Analiza poslovnih primerov uporabe faktoringa* (diplomsko delo). Maribor: EPF.
31. Ložar A. (2003). *Plačilna nedisciplina in finančni inženiring* (diplomsko delo). Ljubljana: EF.
32. Mihelič E. (2008). *Plačilna disciplina zavira vso Evropo*. Obrtnik, str. 8-9.
33. Mlinarič F. (2000). *Ali bo zakon o finančnem poslovanju podjetij res odpravil s finančno nedisciplino?*. IKS, str. 15-37.
34. Pahor N. (2008). *Plačilna nedisciplina spet na pohodu?*. Podjetnik, str. 24-25.
35. Perridon L. & Manfred S. (1995). *Finanzeirtschaft der Unternehmung*. Vahlen. Munchen.
36. Petavs S. (2010). *Največ sivih las še vedno zaradi izvršbe*. Finance (12), str. 15.
37. Petrič T. (2002). *Kaj nam pove bonitetno poročilo*. Gospodarski vestnik, str. 62-64.
38. Pravna varnost PV d.o.o (2010). *Izterjava podjetja, ki ne obstaja več*. Finance, št. 94.
39. Primath (2000). *Učinkovita izterjava dolgov*. [vzorci dopisov, vzorci opominov, vzorci pogodb, vzorci obrazcev za izterjavo dolga, zakonska podlaga], Ljubljana.
40. Repovž L. (1983). *Odločanje o kratkoročnem financiranju na podlagi denarnih tokov v organizacijah združenega dela*. Ljubljana: Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije.
41. Slapničar S. (2003). *Finančno računovodstvo-vaje, prosojnice*. Ljubljana: EF.
42. Sušnik D. (2010). *Za krajše roke plačila in kompenzacije*. Delo FT, str. 5.
43. Tepšić, Turk, Petrović (1984). *Rječnik računovodstva i financija*. Informator, Zagreb.
44. Turk I. (1990). *Uvod v ekonomiko poslovnega sistema*. Ljubljana: EF.
45. Turk I., Kavčič S., Koželj S., Kokotec-Novak M. (1999). *Finančno računovodstvo*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
46. Turk Ivan (2000): *Pojmovnik računovodstva, financ in revizije*. Ljubljana, Slovenski inštitut za revizijo.
47. Ugovšek J., Mihajlovič N. (2010). *Neplačani posel ni posel*. Finance, 37 (2), str. 8.
48. *Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju* (2007). Uradni list RS št. 127/2007.

PRILOGE

Priloga 1: Kazalniki plačilne sposobnosti (KDPS ter KPPS)

$$KDPS = \frac{\text{denarna sredstva}}{\text{zapadle obveznosti}} \quad (1)$$

Če znaša izračunani kazalnik ena ali več kot ena, potem je podjetje na določen dan sposobno z razpoložljivimi denarnimi sredstvi poravnati dospele obveznosti. Če pa je kazalnik manjši od ena, potem podjetje ne more poravnati obveznosti na določen dan in je plačilno nesposobno. Za ohranitev plačilne sposobnosti bi bilo potrebno v tem primeru povečati razpoložljiva denarna sredstva (npr. z najetjem kredita) ali pa podaljšati nekatere dospele obveznosti (Filipič in Mlinarič, 1999, str. 65-66).

Velja razlikovati med dnevno, oziroma trenutno, od stalne plačilne sposobnosti. S kazalcem dnevne plačilne sposobnosti smo merili prvo, s kazalnikom planirane plačilne sposobnosti pa merimo drugo - stalno plačilno sposobnost.

$$KPPS = \frac{DS + T + VP}{ZO + PO} \quad (2)$$

Pomen simbolov:

- DS = razpoložljiva denarna sredstva na dan izračuna plačilne sposobnosti;
- T = terjatve, ki dospejo v plačilo v obdobju, za katero računamo plačilno sposobnost;
- VP = vrednostni papirji, ki bodo unovčljivi v obdobju, za katero računamo plačilno sposobnost;
- ZO = zapadle obveznosti na dan izračuna plačilne sposobnosti;
- PO = planirane obveznosti, ki bodo dospele v plačilo v obdobju, za katero računamo plačilno sposobnost.

Izračunani KPPS, ki ga lahko ugotovimo za krajše ali daljše časovno obdobje, je lahko večji ali manjši od ena. Če znaša kazalnik ena ali več, potem bo podjetje v opazovanem obdobju sposobno z razpoložljivimi denarnimi sredstvi poravnati dospele obveznosti. Vendar se bo to doseglo le takrat, če se bodo vse terjatve in vrednostni papirji v opazovanem obdobju unovčili in če se dospele obveznosti ne bodo povečale. Če bo izračunani KPPS manjši od ena, bo morala finančna služba ukrepati tako, da bo skušala povečati tisti obseg terjatev, ki bi dospele v plačilo v opazovanem obdobju. Naslednja možnost je najetje kratkoročnih kreditov, ali v skladu z dogovorom preložitve plačila nekaterih dospelih obveznosti (Filipič in Mlinarič, 1999, str. 65-66).

Priloga 2: Stopnje likvidnosti

Najbolj in absolutno likvidno sredstvo je denar, ki ga podjetje potrebuje za ohranjanje svoje likvidnosti in zato, da lahko izkoristi določene možnosti, če ima denar takoj na razpolago. Naslednji po stopnji likvidnosti so **vrednostni papirji**, ki se lahko (tisti, ki imajo visoko stopnjo prometne sposobnosti) s prodajo hitro preoblikujejo v denar. Te lastnosti pa nimajo vsi vrednostni papirji v vsakem poslovnem trenutku. Zato vrednostnim papirjem tudi ne gre pripisovati visoke stopnje likvidnosti. Denar zagotavlja likvidnost, a ne prinaša obresti, vrednostni papirji prinašajo donose, vendar jih podjetje ne more vedno uporabiti za takojšnje plačilo (Brealey in Myers, 2000, str. 912).

Temu sledijo **terjatve**, ki jim do denarne oblike manjka zelo malo (če seveda ne gre za terjatve nasproti slabim plačnikom). Terjatvam sledijo **zaloge**, pri čemer imajo po pravilu najvišjo stopnjo likvidnosti zaloge gotovih izdelkov, sledijo pa zaloge surovin in zaloge nedokončane proizvodnje, ki jih je običajno najtežje prodati.

Na dnu lestvice so **stalna sredstva**, ker se njihova vrednost le postopoma, z amortiziranjem, preoblikujejo v denarno obliko.

Tabela 9: lestvica likvidnosti

RAVEN	OPIS
0	Sredstva v denarni obliki, popolna likvidnost
1	Vrednostni papirji, zavarovane terjatve
2	Nezavarovane terjatve
3	Blago in izdelki
4	Material in polizdelki
5	Proizvodnja v teku
6	Drobni inventar in osnovna sredstva
7	Potopljena (zamrznjena sredstva)

Vir: Filipič, Markovič-Hribernik 1998, str. 155-156.

Priloga 3: Kazalniki likvidnosti

V primeru podjetja sta prikazana in razložena kazalca tekoče ter pospešene likvidnosti. Poleg teh dveh obstaja še koeficient absolutne ali gotovinske likvidnosti, ki je predstavljen spodaj.

Koeficient absolutne ali gotovinske likvidnosti kaže razmerje med likvidnimi sredstvi (denar, kratkoročni vrednostni papirji) in kratkoročnimi dolgovi. Njegova ugodna vrednost nam pove, da naj bi bila polovica tekočih kratkoročnih obveznosti v najbolj likvidni obliki premoženja (denar, kratkoročni vrednostni papirji). Razmerje naj bi bilo 0,2 : 1.

Ta kazalec načeloma v literaturi obravnavajo s kratkoročnega vidika, če pa ga obravnavajo z dolgoročnega, ima hitri test veliko večjo izrazno moč. Pove nam, kako vplivata višina terjatev in njene spremembe na finančno ravnotežje podjetja.

Likvidnostne kazalnike uporabljamo za izračun statične likvidnosti. Ti kazalci niso povsem zanesljivi za ugotavljanje likvidnosti, ker gre za analizo likvidnosti v preteklem obdobju. Izračuni likvidnosti, ki jih izdelamo na podlagi podatkov iz bilance stanja, ne morejo biti točni v operativnem smislu. Zato je dobro, da razen statičnega izračuna likvidnosti izdelamo tudi dinamični izračun likvidnosti. Gre za izdelavo plana likvidnosti podjetja, to je plan prejemkov in izdatkov (Filipič in Mlinarič, 1999, str. 73).

Priloga4: Informacije o zmanjšani dolgoročni in kratkoročni plačilni sposobnosti

Kriza z vidika dolgoročne plačilne sposobnosti pomeni visoko verjetnost, da bo v prihodnosti nastopila kriza. Informacije o dolgoročni plačilni sposobnosti izhajajo iz analize preteklega in načrtovanega dolgoročnega finančnega položaja podjetja.

Temeljne informacije o zmanjšani dolgoročni plačilni sposobnosti so zlasti naslednje (Bergant, 2006, str. 11):

- Zmanjševanje trajnega kapitala
- Zmanjševanje dobičkonosnosti poslovanja iz osnovne dejavnosti
- Poslovanje z izgubo
- Zmanjševanje denarnega toka
- Povečevanje stopnje neto zadolženosti (Neto dolg/Materialna sredstva)
- Zmanjševanje stopnje dolgoročnega financiranja kratkoročnih naložb (obratni kapital/kratkoročna sredstva)
- Povečevanje potrebe po obratnem kapitalu
- Povečevanje primanjkljaja obratnega kapitala (kapitalska ustreznost¹⁴)
- Povečevanje tveganj v poslovanju

Poslovanje z dobičkom je na daljši rok le eden od pogojev dolgoročne plačilne sposobnosti, ki omogoča tudi lažje zagotavljanje kratkoročne plačilne sposobnosti podjetja. Informacije o kratkoročni plačilni sposobnosti pa izhajajo iz preteklega in načrtovanega kratkoročnega finančnega položaja podjetja.

Temeljne informacije o zmanjšani kratkoročni plačilni sposobnosti so zlasti naslednje:

- Primanjkljaj razpoložljivih denarnih sredstev v primerjavi z zapadlimi obveznostmi;
- Presežek stopnje neto zadolženosti na kratkoročnem področju;
- Zmanjševanje pospešenega koeficienta(kratkoročna sredstva-kratkoročne finančne naložbe-zaloge)/(kratkoročne obveznosti-kratkoročne finančne naložbe);
- Zmanjševanje hitrega koeficienta (Denarna sredstva/kratkoročne obveznosti).

Informacije za zagotavljanje kratkoročne oziroma sprotne plačilne sposobnosti oblikujemo v izkazu denarnih tokov (Turk et al., 1999, str. 514).

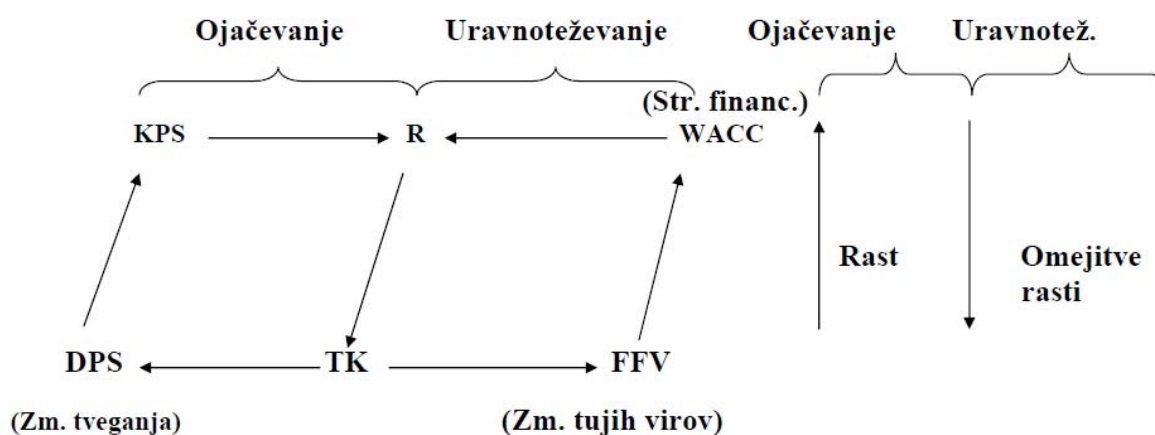
¹⁴ Opredelitev kapitalske ustreznosti se nahaja v Prilogi 5.

Priloga 5: Kapitalska ustreznost

Temeljna ideja kapitalske ustreznosti v bančništvu je zmanjšanje tveganja v zvezi z zagotavljanjem plačilne sposobnosti banke, zato lahko načeloma isto idejo uporabimo tudi za obravnavo kapitalske ustreznosti podjetja. Porast kapitala, ob nespremenjenih okoliščinah, v istem podjetju praviloma lajša zagotavljanje njegove plačilne sposobnosti, istočasno pa povečuje stroške financiranja ter s tem zmanjšuje dobičkonosnost podjetja. Opravka imamo torej z dvema nasprotno usmerjenima procesoma, ki v podjetju stalno potekata (Bergant, 2000, str. 338).

Shematično je to prikazano na spodnji sliki.

Slika 11: Sistemski prikaz povezanosti plačilne sposobnosti, učinkovitosti in rasti podjetja



Vir: Bergant, 2000, Kapitalska ustreznost podjetij, da ali ne?, str. 339.

Kratka razlaga slike: Proces krepitev z rastjo kapitala (K) zaradi dobičkonosnega poslovanja (R) vpliva na zmanjšanje tveganja v zvezi z dolgoročno plačilno sposobnostjo (DPS) ter s tem na lažje zagotavljanje kratkoročne plačilne sposobnosti (KPS). Z rastjo kapitala pa se zmanjšuje tudi faktor finančnega vzvoda (FFV), ki povečuje povprečne tehtane stroške financiranja poslovanja, oziroma kapitala (WACC), s tem pa poslabšuje tudi dobičkonosnost kapitala podjetja (R). To predstavlja proces uravnoteženja. Zmanjševanje finančnega vzvoda je možno ustaviti z večanjem obsega poslovanja podjetja, ki pa ima spet svoje številne omejitvene dejavnike. Gre za začarani krog, ki ga je potrebno nekje presekati.

Podjetje je kapitalsko ustrezno, ko razpolaga z ustreznim kapitalom, glede na obseg in vrsto poslov, ki jih opravlja, ter glede na tveganja, ki jim je izpostavljen pri opravljanju teh poslov. Kapitalsko ustreznost lahko enačimo z investicijsko sposobnostjo, oziroma s posojilno sposobnostjo podjetja. Pri določanju ustreznosti kapitalske strukture gre torej za prepletanje tveganja in donosnosti. Če podjetje uporablja v svoji strukturi več dolga, pomeni to večje

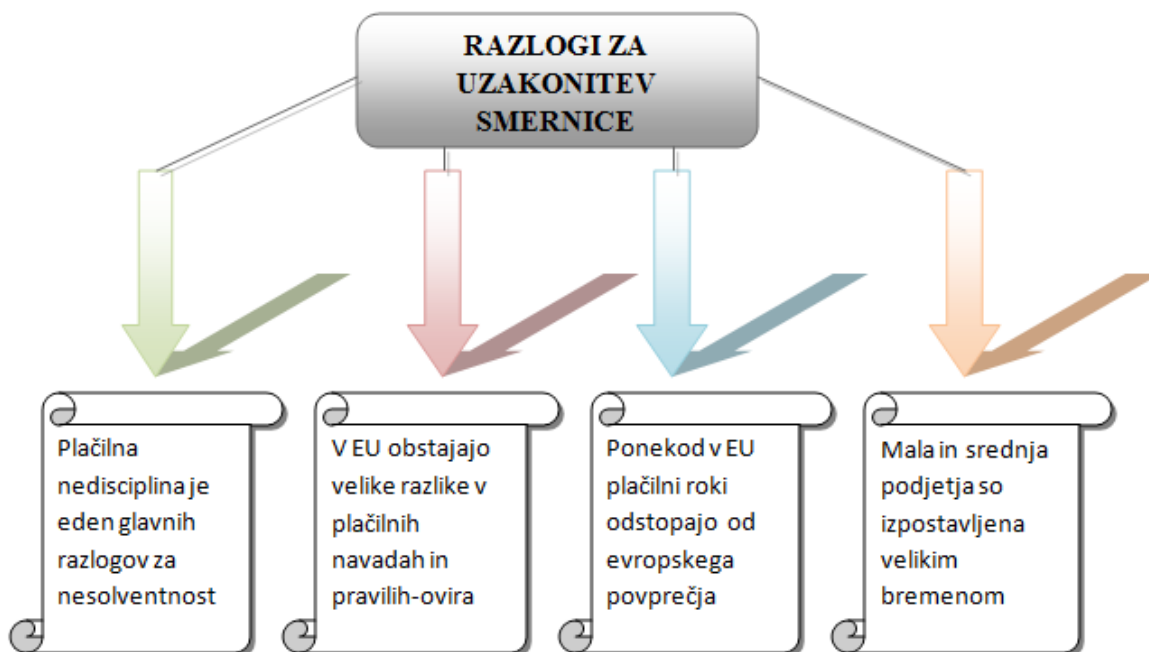
tveganje pri poslovanju podjetja, obenem pa tudi višjo pričakovano stopnjo donosnosti kapitala. Kapitalska neustreznost nastopi, ko izguba v tekočem letu, skupaj s prenesenimi izgubami, doseže polovico osnovnega kapitala podjetja, ali ko v podjetju pride do ocene, da je postalo prezadolženo. Ko se v podjetju doseže kapitalsko neustreznost, to v večini primerov pomeni začetek prisilne poravnave.

Slovenski poslovno finančni standardi v načelih dolgoročne plačilne sposobnosti podjetja, kapitalsko ustreznost definirajo kot ustrezno dolgoročno financiranje kratkoročnih naložb. Podjetje mora, iz poslovnih razlogov, vedno imeti nekaj stalno vezanih kratkoročnih sredstev. Odstotek stalno vezanih kratkoročnih sredstev je različen v različnih gospodarskih dejavnostih in v različnih podjetjih. Če so stalno vezana kratkoročna sredstva pokrita z dolgoročnimi viri, se tveganje dolgoročne kot tudi kratkoročne plačilne sposobnosti znižuje.

Vprašanje določanja optimalne strukture kapitala je po mnenju strokovnjakov, skupaj s politiko dividend, eno temeljnih vprašanj finančne politike podjetja. Osnovni cilj poslovanja podjetja je v skladu z neoklasično finančno teorijo maksimirati tržno vrednost podjetja. Za določanje optimalne kapitalske strukture ni splošno uveljavljenega obrazca, saj na odločitve o kapitalski strukturi vplivajo dejavniki, katerih relativna pomembnost se od podjetja do podjetja zelo razlikuje. Dejavnike kapitalske ustreznosti znotraj podjetja se glede na možnost vplivanja deli na bolj nespremenljive, med katerimi je vsekakor dejavnost podjetja, katere ni mogoče spremeniti čez noč, in na dejavnike, na katere se lahko vpliva dnevno. Vsaka dejavnost, oziroma panoga, ima posebnosti in s tem posebno sestavo premoženja, s katerim opravlja svojo dejavnost. Običajno to pomeni, da ima konkurenca v uporabi podobno opremo in podobno sestavo stalnega premoženja, ne glede na finančno sestavo. Med dejavnike kapitalske ustreznosti, ki se lahko neposredno obvladujejo, sodijo operativno vodenje podjetja in posebej sklepanje poslovnih dogovorov.

Priloga 6: Razlogi za uzakonitev smernice ter njen obseg

Slika 12: Razlogi za uzakonitev smernice



Ta smernica zadeva prav vse organizacije z gospodarsko dejavnostjo, svobodne poklice, posameznike, ki izvajajo gospodarsko dejavnost, in naročnike iz sistema javnega naročanja.

Direktiva v svojih določilih obsega naslednje:

- 30-dnevni plačilni rok, razen če je v pogodbi določeno drugače. Plačilni rok začne teči, ko je izstavljen račun oziroma dobavljeno blago;
- Zaračunavanje zamudnih obresti brez predhodnega opozorila dolžnika od dneva zapadlosti računa v višini sedem odstotnih točk nad referenčno obrestno mero;
- Upravičenost upnika do povračila vseh stroškov, ki so nastali zaradi plačilne zamude;
- Pravica upnika do lastništva nad dobavljenim blagom do končnega poplčila obveznosti, če je tako dogovorjeno v pogodbi;
- Zagotavljanje hitre in učinkovite izterjave zapadlih obveznosti, najkasneje v 90-ih koledarskih dneh.

Opišimo natančneje poglavje o plačilnih rokih. Smernica nima namena vzpostaviti splošne enotnosti plačilnih rokov. Le-to lahko določijo pogodbeni partnerji sami. Določila o plačilnih rokih in zamudah plačil, ki izhajajo iz smernice, so veljavna le takrat, ko v pogodbi niso bili določeni drugačni pogoji, kdaj naj bo plačilo izvršeno. V smernici je predviden 30 dnevni referenčni plačilni rok, ki prične teči od dneva dobave blaga, oziroma od dneva izdanega računa. Pogodbeni partnerji se lahko medsebojno dogovorijo tudi o podaljšanju plačilnega roka, vendar pa tudi tu obstaja omejitev - dogovor o podaljšanju plačilnega roka namreč ni

mogoč, če je v škodo upnika. V takšnih primerih se ugotavljajo okoliščine posla, skupaj s poslovno prakso ter vrsto blaga in storitev.

Če plačilni rok ni določen s pogodbo, se obresti brez opomina zaračunavajo:

- Po preteku 30 dnevnega roka od prejema računa ali;
- Če 30 dnevni rok od dneva prejema računa ni mogoče ugotoviti po preteku 30 dnevnega roka od dobave blaga ali izvedbe storitve ali;
- Če dolžnik prejme račun pred dobavo blaga ali storitve po preteku 30 dnevnega roka od dobave blaga ali izvedbe storitev ali;
- Po preteku 30 dnevnega roka od prevzema blaga ali storitve, če je prevzem zakonsko ali pogodbeno določen, dolžnik pa prejme račun pred prevzemom;
- Pri izjemnih primerih lahko države članice določijo 60 dnevni namesto 30 dnevni plačilni rok, vendar morajo v tem primeru zagotoviti, da pogodbene stranke ne kršijo tega roka, ali določiti obvezno obrestno mero zamudnih obresti.

Priloga7: Podatki o dospelih neporavnanih obveznostih ter podatki o AJPES pobotu*Tabela 10: Podatki AJPES-a o dospelih neporavnanih obveznostih v prvih sedmih mesecih 2010*

Meseci leta 2010	Število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi	Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti(v EUR)
Januar	4870	273.893.564
Februar	4936	279.669.325
Marec	5182	283.681.018
April	4905	278.673.104
Maj	4761	269.888.461
Junij	4944	270.833.776
Julij	4683	272.157.962

*Vir: AJPES, 2010.**Tabela 11: Pravne osebe z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni neprekinjeno po mesecih in po dnevih*

	Neprekinjeno število dni evidentiranih dospelih neporavnanih obveznosti						
Meseci leta 2010	do 30 dni	od 31 do 90 dni	od 91 do 180 dni	od 181 do 365 dni	od 365 do 730 dni	od 731 do 1095 dni	nad 1095 dni
Januar							
število pravnih oseb	1.180	870	808	1.073	636	150	153
povprečni dnevni znesek v EUR	21.492.443	23.717.720	81.018.996	68.640.662	57.911.518	10.953.697	10.158.529
Februar							
število pravnih oseb	1.175	810	926	1.041	672	155	157
povprečni dnevni znesek v EUR	22.286.129	21.597.691	95.591.733	54.042.589	62.500.785	13.280.547	10.369.851
Marec							
število pravnih oseb	1.447	760	873	1.055	724	156	167
povprečni dnevni znesek v EUR	14.960.345	17.709.171	106.204.105	61.189.484	56.463.505	15.833.144	11.301.265
April							
število pravnih oseb	1.168	775	803	1.080	744	176	159
povprečni dnevni znesek v EUR	14.241.678	16.550.728	44.332.127	119.825.539	55.866.515	18.471.186	9.385.331
Maj							
število pravnih oseb	1.168	698	755	1.043	756	187	154
povprečni dnevni znesek v EUR	15.205.244	14.112.349	30.975.751	128.030.743	53.865.775	18.078.106	9.620.503
Junij							
število pravnih oseb	1.303	642	797	1.026	825	198	153
povprečni dnevni znesek v EUR	19.098.740	13.266.933	37.409.398	112.007.656	59.461.951	19.403.144	10.185.954
Julij							
število pravnih oseb	1.027	829	714	954	820	185	154
povprečni dnevni znesek v EUR	15.898.334	18.386.543	36.677.814	112.908.250	56.530.288	21.868.098	9.888.635

Vir: AJPES, 2010.

Tabela 12: Podatki o številu upoštevanih prijav dolžnikov, znesku prijavljenih obveznosti, pobotnem znesku v posameznem krogu, deležu pobotanih obveznosti ter deležu pobotanja sodelujočih naročnikov v prvih osmih mesecih leta 2010

Datum pobota	Število upoštevanih prijav	Znesek prijavljenih obveznosti (v evrih)	Znesek upoštevanih obveznosti (v evrih)	Pobotani znesek (v evrih)	Delež pobotanih obveznosti (v %)	Delež pobotanja sodelujočih naročnikov (v %)
6.1.2010	1.288	216.482.976	94.198.335	12.924.313	13,7	84,1
3.2.2010	1.349	212.694.775	95.070.056	12.696.051	13,4	81,3
3.3.2010	1.378	216.286.035	94.398.576	10.733.165	11,4	82,4
7.4.2010	1.324	195.317.871	79.830.930	10.499.183	13,2	82,5
5.5.2010	1.382	201.265.515	86.678.840	13.045.741	15,1	83,4
2.6.2010	1.374	238.746.767	113.817.762	12.308.953	10,8	81,5
7.7.2010	1.382	218.341.163	94.139.425	14.131.309	15,0	84,8
4.8.2010	1.191	196.446.194	81.609.130	13.523.335	16,6	80,3
Skupaj	10.668	1.695.581.296	739.743.054	99.862.050	13,5	82,5

Vir: AJPES, 2010.

Priloga 8: Boniteta podjetja

Pojem bonitete podjetja

Z razvojem postaja pojem bonitete podjetja vse kompleksnejši, zato je že presegel svojo prevladujočo teoretično podlago, ki je teorija finančnega tveganja. Dandanes je uveljavljeno sodobno razumevanje bonitete, po katerem boniteta podjetja odraža kakovost njegovega poslovanja, ki se kaže v zanesljivosti, solidnosti, uspešnosti in perspektivnosti podjetja.

Upoštevanje in poudarjanje le posameznih lastnosti podjetja, zlasti likvidnosti njegovih sredstev, finančne varnosti ter donosnosti, je značilno za tradicionalno pojmovanje bonitete podjetja. To upošteva predvsem lastnosti, ki so pomembne za finančno varnost naložb. Za razliko od tradicionalnega, pa sodobno pojmovanje bonitete podjetja upošteva še njegove druge lastnosti in značilnosti ter tudi njegove povezave z okoljem. Glavne razlike med obema pojmovanjema so tako (Knez-Riedl, 2000, str. 20):

- Ob količinskih dejavnikih upošteva tudi kakovostne in med njimi vse bolj tudi potencialne zmožnosti podjetja;
- izhaja sicer iz preteklosti, a je načrtno usmerjeno v prihodnost;
- upošteva tudi dogajanja in stanja zunaj podjetja - v njegovem okolju;
- merilo uspešnosti podjetja je tudi razvoj, ki je usklajen z naravnim in drugim okoljem.

Vloge bonitete podjetja

V preteklosti morda boniteti podjetja res ni bila namenjena tolikšna pozornost, vendar je danes jasno, da velja bonitetna ocena, oziroma poročilo, za najbolj razširjeno in uporabljeno orodje proti izogibanju in zmanjševanju plačilne nediscipline. Z bonitetnim poročilom je podjetjem naročnikom omogočen strnjen in hiter vpogled v "zdravstveno stanje" poslovnega partnerja, skupaj z oceno njegove plačilne sposobnosti. Tako pridobljene bonitetne informacije so za podjetje že zadostna podlaga za odločanje pri manjših poslih, medtem ko pri večjih poslih bonitetno poročilo pomeni pripomoček, s katerim podjetja ob sprejemanju posla določajo tudi obliko plačila in zavarovanja (Petrič, 2002, str. 62).

Temeljne vloge bonitete podjetja so po Knez-Riedlovi sledeče:

- Zmanjševanje in obvladovanje tveganj: danes se podjetja zavedajo raznovrstnosti tveganj. Poznavanje bonitete poslovnih partnerjev sproža izločanje tistih, s katerimi je bolj tvegano sodelovati. Gre za značilno negativno izbiranje poslovnih partnerjev.
- Odkrivanje priložnosti: sodoben koncept poudarja tudi pozitivno izbiranje - usmeritev k priložnostim, kar pomeni nekakšno preusmeritev k perspektivnim partnerjem. Ta nova vloga bonitete podjetja se udejanja pri sklepanju kooperacijskih pogodb, pri oblikovanju in razvijanju partnerstev in zavezništev, pri navezovanju podporne mreže.

- Kakovostno komuniciranje: poznavanje bonitete podjetja lahko izboljšuje kakovost komunikacij, tako znotraj podjetja kot med podjetjem in okoljem. Z razpravami ter izmenjavami mnenj lahko boniteta podjetja pripomore k doseganju komunikacijskih ciljev, ki so: poznavanje podjetja, poudarjanje njegovih prednosti, večanje zanimanja za podjetje, razumevanje ravnanja podjetja ter vzpodbujanje dejanj podjetja v prid uresničitvi njegovih ciljev in strategij.
- Priporočilo javnosti: boniteto podjetja lahko razumemo tudi kot priporočilo poslovnim partnerjem. Pomembna je za oblikovanje javnega mnenja o podjetju, za oceno njegove družbene odgovornosti in znotraj te tudi čedalje bolj za oceno okoljske odgovornosti.

Dobro poznavanje bonitete obstoječih in potencialnih poslovnih partnerjev in lastne bonitete je eden izmed temeljnih pogojev za produktivno poslovno odločanje glede novih in obstoječih poslovnih razmerij. Seznanjenost z boniteto podjetja zmanjšuje tveganje napačnih odločitev, ki lahko podjetje oškodujejo in celo ogrozijo, utegnejo pa ga tudi odvrniti od potencialnih naložb in drugih poslovnih odločitev (Knez-Riedl, 2000, str. 26).

Uporabnike bonitetnih informacij lahko delimo na notranje in zunanje. Notranji uporabniki so lahko:

- izvajalci posameznih nalog v podjetju, ki morajo odločati o podrobnostih izvajanja;
- poslovodstvo v podjetju, od najnižje ravni do uprave;
- upravljalni in nadzorni organi v podjetju;
- zaposleni v podjetju.

Med zunanje uporabnike bonitetnih informacij pa lahko štejemo:

- lastnike podjetja, ki niso člani upravljalnih ali nadzornih organov;
- posojilodajalci dolgoročnih in kratkoročnih posojil;
- dobavitelji (dajalci dolgoročnih pa tudi kratkoročnih blagovnih kreditov);
- kupci, država in javnost.

Bonitetna poročila

Bonitetne informacije temeljijo na široki bazi podatkov kot so: podatki iz letnih poročil, plačilnega prometa, podatki iz različnih javnih registrov in podobno. Vselej gre za uradne podatke, za katere je značilno, da so kakovostni, zanesljivi in objektivni. Pri presojanju bonitete uporabljamo tako finančne kazalnike kot kakovostne nefinančne kazalnike. Med finančne kazalnike, s katerimi presojamo boniteto podjetja, spadajo: bilanca stanja, izkaz poslovnega izida, izkaz denarnih tokov ter računovodski-količinski kazalniki. Med kakovostne nefinančne kazalnike pa štejemo: splošne značilnosti podjetja, dejavnost podjetja,

prvine in zmogljivosti podjetja, tržna usmeritev podjetja ter preostale kakovostne dejavnike v podjetju.

Danes informacijska tehnologija omogoča hitro in učinkovito zbiranje in obdelovanje podatkov o podjetjih, kar je naredilo kakovostne informacije o podjetjih cenejše in lažje dostopne. Preverjanje poslovnega partnerja tako za podjetje ne predstavlja več velikih stroškov, še zlasti pa je na to znižanje vplival razvoj ponudnikov bonitetnih poročil.

Največkrat so kot bonitetna poročila predstavljene podatkovne baze z bilancami stanja in uspeha podjetij. Iz velikosti prometa, poslovnega uspeha in višine zadolženosti izračunani ustrezni količniki sicer dajejo suhoparno sliko finančnega stanja podjetja, ki pa ne vključuje "mehkih informacij". Poleg tega ne smemo pozabiti, da so bilance enkratni presek stanj in tokov celotnega leta, ki jih podjetja nemalokrat pripravljajo s precejšnjo računovodsko kreativnostjo. To, po čemer se popolno bonitetno poročilo razlikuje od zgoraj naštetih orodij, je torej večji obseg danih informacij ter predvsem izrecno zapisana ocena tveganosti družbe (rating) in priporočena kreditna meja.

Oblika bonitetnih poročil je standardizirana z namenom, da se poenotijo merila in tako olajšajo mednarodne poizvedbe. Najprej so navedeni osnovni podatki o podjetju, o katerem se izdeluje boniteta. Med njimi je pri sodnih tožbah še posebno pomembna matična številka podjetja. Sledijo podatki o vodstvu podjetja, njegovi pravni obliki, lastniški sestavi, osnovnem kapitalu in dejavnosti, ki jo to podjetje opravlja. Občasno se pri sestavljanju celovite slike izkažejo za pomembne tudi podatki o povezanih družbah in bankah, prek katerih podjetje posluje. Za izterjavo plačil zaradi nelikvidnosti so zelo pomembni podatki o premičninah in nepremičninah, saj je to tisti del premoženja, s katerim podjetje lahko poplača upnike. Veliko informacijsko vrednost lahko za uporabnika bonitet nazadnje pomenijo finančni izkazi skupaj z izračunanimi količniki (Petrič, 2002, str. 62).

Ključne podatke v bonitetnem poročilu neke družbe predstavljajo ocena tveganja, izračunan trend poslovanja, kreditno priporočilo in plačilni ključ. Te ocene so rezultat vgrajenih algoritmov. V velikih bonitetnih hišah doktorji znanosti stalno preverjajo modele v teh algoritmi in po potrebi spreminjajo ponderje posameznih spremenljivk. Na ta način zagotavljajo verodostojnost bonitetnih poročil. Obenem skrbijo tudi za metodološko enotnost na celotnem teritoriju, ki ga pokriva bonitetna hiša. Enaka ocena potemtakem zagotavlja enak razred tveganja v poslu, ne glede na to, na katerem koncu sveta se nahaja ocenjevana družba (Brvar, 2004, str. 48).

Ključna za oblikovanje celotne ocene tveganja je plačilna nedisciplina, ki jo je podjetje izkazovalo v preteklosti. Dandanes bonitetna informacija velja za svežo, v kolikor je stara do 3 mesece. Res je, da je na podlagi večletnih bilanc podjetja in bonitetnega poročila starega 3 mesece možno ugotoviti, v kakšnem stanju je podjetje, vendar menim, da v panogah kot so gradbeništvo, mizarstvo, kovinarstvo in podobno v tem trenutku to ni mogoče. Obdobje je

enostavno preveč turbulentno in zato je potrebno imeti resnično najnovejše informacije, v kakšnem stanju se nahaja podjetje. Posebej bi sveže poročilo priporočal, ko gre za kakšno projektno delo, ki je vredno več 10.000 oziroma več 100.000 €.

Za podjetje z vrhunsko boniteto so značilni: premoženjska in finančna trdnost, stabilnost dobrih poslovnih izidov, velika pripravljenost na nakazane spremembe v panogi in gospodarstvu ter visoka stopnja razvojne sposobnosti in usposobljenosti za premagovanje težav v panogi in izrabljanje priložnosti.

Cene bonitetnih poročil se gibljejo od 30 pa vse do 300 €. Nekateri bonitetni ponudniki, npr. Bonitete.si, ponujajo tudi nekoliko dražje “profesionalno bonitetno poročilo”, za katerega moramo odšteti 600 €. Povprečno se cena solidnega bonitetnega poročila giblje okoli 60 €, kar je pravzaprav v podjetjih, kjer se obračajo milijoni evrov, zanemarljiv znesek.

Ponudniki bonitetnih poročil v Sloveniji

Med vsem ponudniki bonitetnih poročil v Sloveniji izstopa AJPES, ki je med slovenskimi podjetji največkrat izbran ponudnik bonitetnih poročil. Zato bom prav AJPESU namenil kakšno besedo več in pojasnil, kaj pravzaprav nudi AJPES na področju bonitetnih poročil.

Ostali večji ponudniki so:

- Slovenska izvozna družba (SID) s svojim SID-BON-om (<http://www.sid.si/>);
- Švedski Bisnode ima pod svojim okriljem InfoBon ter Bonitete.si (<http://www1.ibon.com/Default.aspx?Stran=Pogoji>, www.bonitete.si);
- Bonitetna hiša “i d.o.o.” kot partnerica največje bonitetne hiše na svetu Dun & Bradstreet (www.idoo.si);
- Coface Slovenija kot del skupine Coface Centralna Evropa s sedežem na Dunaju (www.coface.si);
- Creditreform International, ki pod seboj združuje samostojne družbe iz 20 evropskih držav (www.creditreform.si).

AJPES je naslednik agencije za plačilni promet, ki se je od leta 1990 ukvarjala z bonitetno dejavnostjo. AJPES je bila po zakonu o plačilnem prometu ustanovljena julija 2002. Agencija opravlja sprejem, obdelavo in objavlanje letnih poročil, statistična raziskovanja, registre in evidence podatkov, večstransko pobotanje obveznosti in terjatev ter izvajanje bonitete in drugih tržnih dejavnosti. Podjetja morajo Ajpes-u v skladu z 58. členom ZGD-1 posredovati računovodske podatke na unificiranih obrazcih po končanem koledarskem letu.

Od 15. 5. 2009 dalje AJPES določa bonitetne ocene slovenskih podjetij po modelu AJPES S.BON, ki je izdelan skladno s pravili Basel II. Določitev bonitetnih ocen s tem modelom temelji na analizi računovodskih izkazov in nastopov dogodka neplačila za celotno populacijo

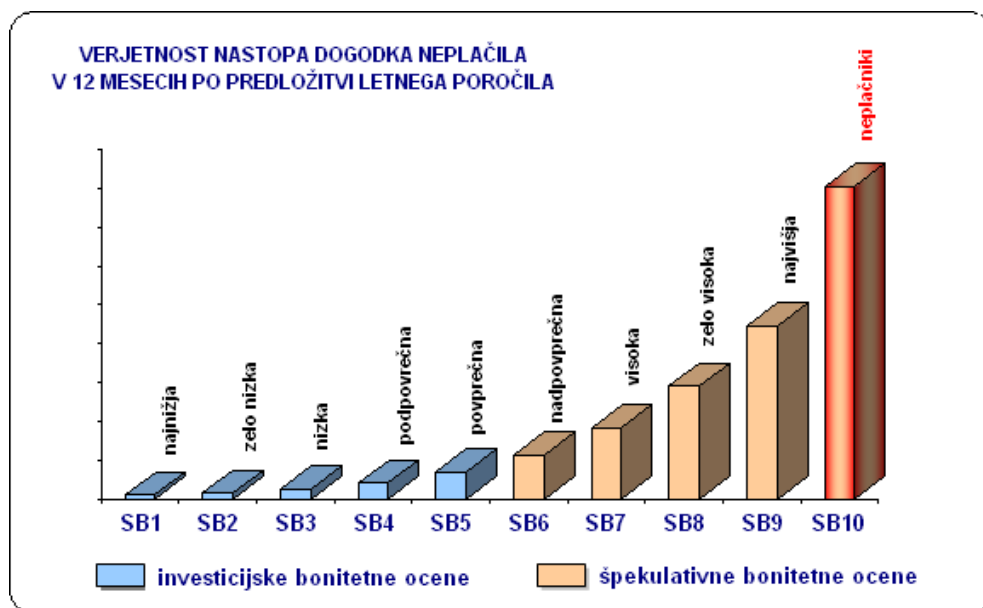
slovenskih podjetij v daljšem časovnem obdobju. Opredelitev nastopa dogodka neplačila je ključna z vidika ocenitve modela in njegove uporabne vrednosti za končnega uporabnika bonitetnih informacij.

Dogodek neplačila je tako pri Ajpesu definiran kot nastop enega izmed naslednjih dogodkov:

- stečaj gospodarske družbe;
- začetek prisilne poravnave nad gospodarsko družbo;
- začetek likvidacije in/ali prisilne likvidacije gospodarske družbe;
- blokada transakcijskega računa v trajanju 30 dni neprekinjeno ali 60 dni s prekinitvami v posameznem letu.

Na podlagi računovodskih izkazov so analizirani posamezni dejavniki tveganja za nastop dogodka neplačila in njihov prispevek k skupni verjetnosti nastopa dogodka neplačila. Z AJPES S.BON modelom je za vsako podjetje izračunana skupna verjetnost nastopa dogodka neplačila v obdobju 12 mesecev, ki je podlaga za določitev bonitetnih ocen. AJPES S.BON model razvršča slovenska podjetja glede na kreditno tveganje v 10 bonitetnih razredov s pripadajočimi bonitetnimi ocenami od SB1 do SB10. Bonitetne ocene so definirane z razponom verjetnosti, da bo pri konkretnem podjetju prišlo do nastopa vsaj enega od vrst dogodka neplačila (blokada transakcijskega računa 30 dni neprekinjeno, blokada transakcijskega računa 60 dni s prekinitvami, stečaj, likvidacija, prisilna poravnava, prisilna likvidacija) v prihodnjem 12-mesečnem obdobju po datumu računovodskih izkazov, ki so bili podlaga za določitev bonitetne ocene. Prvih 9 bonitetnih ocen (od SB1 do SB9) predstavlja razrede plačnikov, zadnja 10 bonitetna ocena (SB10) pa razred neplačnikov. Verjetnost za nastop dogodka neplačila je najmanjša pri bonitetni oceni SB1 in eksponentno narašča s premikom proti bonitetni oceni SB10. Prvih 5 bonitetnih ocen (od SB1 do SB5) predstavlja (skladno s pravili Basel II) investicijske bonitetne ocene, bonitetne ocene od SB6 do SB10 pa so špekulativne bonitetne ocene. Za podjetja, ki jim je določena špekulativna bonitetna ocena, velja, da je prispevek posameznih dejavnikov tveganja k skupni verjetnosti neplačila večji, kot to v povprečju velja za celotno populacijo slovenskih podjetij.

Slika 13: Verjetnost nastopa dogodka neplačila v 12-tih mesecih po predložitvi letnega poročila



Vir: AJ PES, 2010.

Priloga 9: Razlikovanje prvega opomina napram zadnjemu

Slika 14: Opomin št. 1

IME VAŠEGA PODJETJA
NASLOV UL.
POŠTNA ŠT.
KRAJ

IME PODJETJA
NASLOV UL.
POŠTNA ŠT.
KRAJ

OPOMIN (št. 1) Za neplačane zapadle terjatve

Pri našem podjetju ste naročili:

Po naši evidenci nam za naročeno blago dolgujete:

<u>Št. rač.</u>	<u>Datum naročila</u>	<u>Valuta</u>	<u>Znesek</u>
-----------------	-----------------------	---------------	---------------

ZA PLAČILO:

(1. TEKST):

Prosim, da znesek dolga poravnate na naš žiro račun

V primeru, da ste znesek medtem že poravnali, vas prosimo, da nam sporočite datum plačila.

Hvala za razumevanje in lep pozdrav!

(Žig +)

Vir: Primath, Učinkovita izterjava dolgov, str. 61.

Slika 15: Opomin št. 5

IME VAŠEGA PODJETJA
NASLOV UL.
POŠTNA ŠT.
KRAJ

IME PODJETJA
NASLOV UL.
POŠTNA ŠT.
KRAJ

ZADNJI OPOMIN (št. 5) Za neplačane zapadle terjatve

Pri našem podjetju ste naročili:

Po naši evidenci nam za naročeno blago dolgujete:

<u>Št. rač.</u>	<u>Datum naročila</u>	<u>Valuta</u>	<u>Znesek</u>
-----------------	-----------------------	---------------	---------------

ZA PLAČILO:

(5. TEKST)

Od vas pričakujemo pripravljenost za sodelovanje pri TAKOJŠNJEM PLAČILU! Vaš odgovor pričakujemo na naš žiro račun, sicer bomo prisiljeni pri pristojnem sodišču vložiti predlog za izvršbo oziroma tožbo!

(Žig +)

Vir: Primath, Učinkovita izterjava dolgov, str. 82.