

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO
**PLAČILNA SPOSOBNOST, ZAVAROVANJE IN IZTERJAVA
TERJATEV**

Ljubljana, september, 2014

JANJA ŠKODA

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisana Janja Škoda, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtorica diplomskega dela z naslovom Plačilna sposobnost, zavarovanje in izterjava terjatev, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem/svetovalko prof. dr. Aleš Berk Skokom.

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

S svojim podpisom zagotavljam, da

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

V Ljubljani, dne _____

Podpis avtorice: _____

KAZALO

UVOD	1
1 PLAČILNA SPOSOBNOST.....	2
1.1 Opredelitev plačilne sposobnosti	2
1.1.1 Kratkoročna plačilna sposobnost	3
1.1.2 Dolgoročna plačilna sposobnost.....	3
1.2 Plačilna nesposobnost	4
1.2.1 Kratkoročna plačilna nesposobnost.....	5
1.2.2 Dolgoročna plačilna nesposobnost.....	5
1.3 Etika in plačilna sposobnost.....	5
2 TERJATVE.....	6
2.1 Opredelitev terjatev	6
2.2 Kako terjatve nastanejo?	6
2.3 Tveganje.....	7
2.4 Zavarovanje.....	8
2.5 Elementi pogodbe o zavarovanju	8
2.5.1 Pred sklenitvijo pogodbe	8
2.5.2 Čas izpolnitve.....	9
2.5.3 Zamuda dolžnika pri izpolnitvi obveznosti.....	9
3 INSTRUMENTI ZAVAROVANJA TERJATEV	10
3.1 Akceptni nalog	10
3.2 Menica.....	11
3.3 Ček	13
3.4 Bančna garancija	14
3.5 Dokumentarni akreditiv	15
3.6 Zastavna pravica	16
3.7 Zavarovanje terjatev pri zavarovalnicah	18
3.8 Sodobne oblike zavarovanja plačil	19
3.8.1 Odstop terjatev v zavarovanje ali fiduciarna cesija.....	19
3.8.2 Pridržek lastninske pravice.....	20
3.8.3 Fiduciarni prenos lastninske pravice na premočnini v zavarovanje.....	20
3.8.4 Zemljiški dolg	21
3.8.5 Faktoring	22
3.8.6 Forfeiting.....	23
4 IZTERJAVA	24
4.1 Pisni opomin	24
4.2 Telefonski opomin	24
4.3 Osebni obisk pri dolžniku	25
4.4 Cesija.....	25

4.5 Asignacija (Nakazilo)	26
4.6 Kompenzacija (Pobot)	27
4.7 Faktoring.....	28
4.8 Sodna izterjava (Izvršba)	28
5 PRIMER IZ PODJETJA.....	29
5.1 Predstavitev podjetja.....	29
5.1.1 Zgodovina podjetja	29
5.1.2 Podjetje DSV	30
5.1.3 Strateški cilji	31
5.1.4 Trženje in kupci	32
5.2 Zavarovanje terjatev v podjetju DSV Transport.....	33
5.3 Izterjava terjatev v podjetju DSV Transport.....	34
5.4 Slabe terjatve v podjetju	36
5.5 Izboljšave na področju kreditnega tveganja	38
SKLEP.....	39
LITERATURA IN VIRI.....	42

KAZALO SLIK

Slika 1: Kratkoročna in dolgoročna plačilna sposobnost.....	3
Slika 2: Faktoring v petih korakih.....	22
Slika 3: Makroorganizacija podjetja DSV Transport.....	31
Slika 4: Grafični prikaz podatkov iz Tabele 3.	36

KAZALO TABEL

Tabela 1: Priprave na izterjavo	25
Tabela 2: Izterjava v podjetju DSV Transport	35
Tabela 3: Zneski odpisov skozi leta v podjetju DSV	36
Tabela 4: Struktura terjatev po letih.....	37

UVOD

V današnjem času se posli ne opravijo, takoj ko so sklenjeni. Skoraj vedno ena stranka svojo obveznost izpolni šele pozneje. To pa pogosto privede do sporov, saj se zaplete ravno pri plačevanju. Sploh pa v današnjem času, ko vse več podjetij živi iz dneva v dan in velikokrat ne morejo pravočasno odplačevati svojih obveznosti. Zato so se razvili načini, kako se tem sporom izognemo, no ja, vsaj v večini. Način, kako zmanjšati tveganje neplačila, je zavarovanje svojih terjatev, ki pa je eden izmed največjih izzivov na današnji stopnji razvoja civilnega prava. Upniki si prizadevajo, da bi zmanjšali tveganje neplačevanja, saj je z neplačevanjem dolžnika ogrožen upnikov obstoj.

Zato je pravni sistem razvil množico instrumentov, s katerimi zavarujemo in utrdimo terjatve, ki zmanjšujejo tveganje poslovanja. Vendar kljub zavarovanju ne moremo zagotoviti, da bo dolžnik vedno plačal svoje obveznosti. A vsako zavarovanje je boljše, kot če zavarovanja sploh ni.

Kot sem že omenila, upnik kljub zavarovanju ne dobi vedno poplačanih svojih terjatev, zato je primoran poseči po instrumentih izterjave. Tudi tu imamo na voljo različne načine, od pogovora z dolžnikom pa vse do sodne izterjave.

Namen diplomske naloge je predstaviti kako se v teoriji in praksi upravljajo terjatve, kako jih zavarujemo pred neplačevanjem in kako jih izterjamo, če pride do neplačila.

V prvem delu sem na kratko opredelila plačilno sposobnost.

V drugem delu sem predstavila, kaj je to terjatev, kako upravljamo terjatve, kakšna so tveganja pri poslovanju z drugimi podjetji.

V tretjem delu sem predstavila instrumente zavarovanja terjatev. Kaj vse lahko naredimo, da dobimo terjatev poplačano, kako se kar najbolje izognemo neplačilu. Izbrala sem tiste načine zavarovanja za katere menim, da se uporabljajo najpogosteje.

Kljub zavarovanju pa, kot sem že omenila, so mogoča tudi neplačila. Zato sledi del v nalogi, kjer sem predstavila elemente za izterjavo neplačanih terjatev. Tu si vsak želi, da bi se izterjava končala s telefonskim pogovorom, vendar se po svojo pravico velikokrat odpravimo na sodišče.

Na koncu pa bom predstavila še primer iz podjetja. Kako se v podjetju srečujejo z zavarovanjem terjatev, kako jim to, če jim, pomaga. Katere elemente uporabljajo za zavarovanje.

1 PLAČILNA SPOSOBNOST

1.1 Opredelitev plačilne sposobnosti

Lahko bi si mislili, da je tu odgovor preprost, in bi rekli: Če si plačilno sposoben, nisi plačilno nesposoben. Vendar, kot lahko preberemo (Bergant, 2012, str. 17) je vse bolj zapleteno, sploh pa v poslovni praksi, saj pogosto ne gre za trenutno stanje, temveč za prizadevanje, da do plačilne nesposobnosti podjetja sploh ne pride. Zato se, kot pravi Bergant, pojavlja problem opredelitve plačilne (ne)sposobnosti podjetja in njenega merjenja. Saj tudi v strokovni literaturi najdemo različne opredelitve glede tega problema. Dodatno nejasnost tega problema pa je prispeval tudi Zakon o finančnem poslovanju, postopkih insolventnosti in prisilnem prenehanju (v nadaljevanju ZFPPIPP).

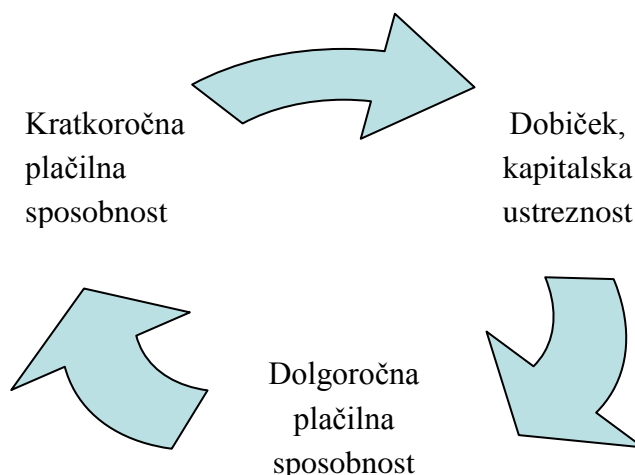
»Plačilna sposobnost podjetja je torej lahko opredeljena na različne načine, vse pa lahko povzamemo tako, da jo razumemo kot načelo in tudi izraz sposobnosti podjetja, da razpolaga z ustreznimi likvidnimi sredstvi, kadar so le-ta potrebna« (Bergant, 2012, str. 19).

Iz vseh različnih opredelitev pa lahko povzamemo, da je najpomembnejši pogled na plačilno sposobnost podjetja časovni vidik. Pri tem pa moramo razlikovati med kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobnostjo.

Kot pravi Bergant (2012, str. 20) je kratkoročna plačilna sposobnost podjetja tako načelo kot tudi izraz sposobnosti podjetja, da v kratkem roku (do enega leta) razpolaga z ustreznimi likvidnimi sredstvi za pravočasno izvedbo potrebnih plačil, kar podjetje dosega z usklajevanjem denarnih tokov in obvladovanjem tveganj, povezanih z denarnimi tokovi.

Pri dolgoročni plačilni sposobnosti pa lahko preberemo (Bergant, 2012, str. 20), da kot načelo in izraz sposobnosti delujoče podjetje z dolgoročnega vidika obvladuje tveganje pri zagotavljanju kratkoročne plačilne sposobnosti v prihodnosti, kar dosega z rastjo finančne moči ter z vzpostavljanjem in ohranjanjem svoje kapitalske ustreznosti. Gre torej za oceno tveganja pri zagotavljanju kratkoročne plačilne sposobnosti podjetja v prihodnost.

Slika 1: Kratkoročna in dolgoročna plačilna sposobnost



Vir: Ž. Bergant, Plačilna sposobnost in kapitalna ustreznost podjetja, 2012, str. 21.

Iz slike je razvidno, da kratkoročna plačilna sposobnost vpliva na dobiček, ki je potreben za tekoče financiranje, ter tako posredno vpliva na dolgoročno plačilno sposobnost. Dolgoročna plačilna sposobnost pa vpliva na kratkoročno, saj bo podjetje, ki ima zagotovljeno poslovanje z dobičkom, veliko lažje zagotovilo tekočo plačilno sposobnost.

Na plačilno sposobnost podjetja pa vpliva veliko dejavnikov. Kot pravi Mojca Kunšek (2010) obvladovanje likvidnosti v podjetju pomeni obvladovanje denarnega toka in s tem plačilne sposobnosti, kar se kaže v trdnosti in zdravju poslovanja podjetja. Za obvladovanje likvidnosti pa je ključno upravljanje terjatev. Podjetja se zavedajo, da neplačane terjatve vplivajo na finančno moč, to pa se izraža v težavah s plačilno sposobnostjo, likvidnostjo, sposobnostjo financiranja in nadaljnjega razvoja. Ne glede na krizo pa sodi strategija poslovanja s poslovnimi partnerji med najpomembnejše naloge podjetja.

1.1.1 Kratkoročna plačilna sposobnost

Kratkoročna plačilna sposobnost pomeni, da je podjetje na kratki rok sposobno poravnati vse obveznosti. Vendar mora podjetje svoje prilive in odlive skrbno načrtovati, saj je lahko danes plačilno sposobno, a bodo čez mesec odlivi presegali prilive, kar pa pomeni plačilno nesposobnost podjetja. Zato si mora podjetje zagotoviti optimalno likvidno rezervo ter zagotoviti kratkoročno finančno načrtovanje (načrtovanje denarnih tokov).

1.1.2 Dolgoročna plačilna sposobnost

Dolgoročna plačilna sposobnost podjetja pomeni, da je podjetje zmožno na dolgi rok poravnati vse svoje obveznosti.

»Informacije o dolgoročni plačilni sposobnosti se bistveno razlikujejo od informacij o kratkoročni plačilni sposobnosti. Pri tem imajo najpomembnejšo vlogo prav informacije o

kapitalski ustreznosti podjetja. Zato sta nujno potrebni ugotavljanje in spremljanje načrtovanega dolgoročnega finančnega položaja podjetja.« (Bergant, 2012, str. 29) Kot pa lahko preberemo, si podjetje lahko danes s kratkoročnim finančnim načrtovanjem za celo leto zagotovi plačilno sposobnost ter ustrezno likvidnostno rezervo (Kunšek, 2010). Vendar to ne pomeni, da se v tem času kaj ni spremenilo, podjetje pa bi tako tvegalo plačilno nesposobnost. Zato mora podjetje ugotavljati in spremljati načrtovan dolgoročni finančni položaj podjetja. Podjetje se mora za dolgoročno plačilno sposobnost zanesti na sposobnosti različnih organizacijskih enot in posameznikov v podjetju (npr. usklajevanje preostalih poslovnih funkcij, analiziranje odmikov od načrtov, povečevanje prihodkov, zmanjševanje odhodkov, ...).

1.2 Plačilna nesposobnost

Podjetje je plačilno nesposobno, če ne more pravočasno poravnati neke obveznosti. Vendar po ZFPPIPP (Bergant, 2012) gre lahko le za trenutno zamudo prejemkov podjetja. A je to že zadosten vzrok, da se poslovodstvo podjetja začne resno ukvarjati s tem problemom, saj to nakazuje nezadostno likvidnostno rezervo.

»To pomeni, da obstaja realna možnost, da je podjetje v danem trenutku strokovno gledano plačilno nesposobno, čeprav še niso nastopile okoliščine, ki jih ZFPPIPP opredeljuje kot plačilno nesposobnost« (Bergant, 2012, str. 31).

V praksi pa pojem »plačilno nesposoben« povzroča veliko nejasnosti. Kot lahko preberemo (Bergant, 2012, str. 9) v praksi nastanek plačilne nesposobnosti izhaja iz opredelitve insolventnosti. Dolžnik pa je insolventen, če v daljšem obdobju ni sposoben poravnati vseh svojih obveznosti, ki so zapadle v tem obdobju, tako postane dolgoročno plačilno nesposoben. Vendar je taka opredelitev le načelna, saj manjka pojasnilo, kaj sta daljše obdobje in dolgoročno plačilna sposobnost.

Izključno za ZFPPIPP pa so morali ločiti kratkoročno in dolgoročno plačilno nesposobnost podjetja, saj le tako opredelimo trenutek kdaj mora podjetje sprejeti ustrezne zakonske ukrepe. Vendar, kot ugotavlja Bergant (2012) je pri dolgoročni plačilni (ne)sposobnosti treba upoštevati več členov ZFPPIPP hkrati ter spremljati kapitalsko ustreznost podjetja, da ugotovimo, kdaj je podjetje dolgoročno plačilno nesposobno. Avtor nadalje ugotovi, da bi morala poslovnofinančna stroka v podjetju ugotoviti dolgoročno plačilno nesposobnost, kar pa vse samo še zaplete, ker je prisoten človeški faktor, katerega ocene niso merljive z zakoni (Bergant, 2012).

Končna ugotovitev glede dolgoročne plačilne nesposobnosti je, da je pred vsemi številnimi vpletenimi še zahtevna naloga reševanja problema.

1.2.1 Kratkoročna plačilna nesposobnost

»Kratkoročna plačilna sposobnost je v 11. členu ZFPPIPP opredeljena kot sposobnost v določenem trenutku poravnati vse zapadle obveznosti v tem obdobju« (Bergant, 2012, str. 32). To pomeni, da morajo biti prejemki podjetja presegati izdatke v višini najugodnejše likvidnostne rezerve. Kot lahko preberemo v knjigi (Bergant, 2012, str. 33), da kadar podjetje zmanjšuje likvidnostno rezervo pod potrebno raven in predvideni prejemki niso zadostni za pokritje predvidenih izdatkov, je podjetje že blizu kritične točke. Če z običajnimi ukrepi finančne politike na kratkoročnem področju ni mogoče pravočasno zagotoviti načrtovane tekoče plačilne sposobnosti, je kritična točka dosežena.

1.2.2 Dolgoročna plačilna nesposobnost

»Dolgoročna plačilna nesposobnost skladno s tretjim odstavkom 11. člena ZFPPIPP nastane, ko obseg dolgoročnih virov financiranja podjetja ne zadostuje obsegu in vrsti poslov, ki jih opravlja ter tveganjem, ki jim je izpostavljeno pri opravljanju teh poslov« (Bergant, 2012, str. 33).

1.3 Etika in plačilna sposobnost

Po besedah dr. Arharja (2006, str. 1168–1176) ima veliko ljudi etiko za nekaj, kar je zunaj delovanja podjetja, nekaj izbirnega, za razkošje. Za nas vse bi etika morala biti nekaj samoumevnega, sestavni del našega življenja. Na splošno je etika nauk o dobrem in zlu.

V poslovanju pa velja poslovna etika, ki predstavlja kvalitativne vrednote in cilje poslovanja, kot so skrb za zaposlene, kupce in konkurenco. Danes ima poslovna etika velik pomen. Podjetje z dobro poslovno etiko lahko zviša svoj ugled in konkurenčnost. Tako podjetje gleda na lastne potrebe in cilje, na družbene potrebe ter na potrebe svojih zaposlenih. Podjetje, ki je neetično, ne more biti dolgotrajno uspešno.

Poslovna etika pa je del osebne etike, ki jo oblikuje vsak posameznik, ki se odloča o tem, kaj je prav. Zato je etika povezana s plačilno sposobnostjo podjetja, saj neetično ravnanje posameznikov v podjetju pripelje do plačilne nesposobnosti podjetja. Neetično ravnanje se kaže v neupoštevanju predpisov, neustreznosti organizaciji, ...

Glede etike in kaj je prav v poslovnem svetu, bi sklenila z besedami dr. Arharja (2006, str. 1168–1176): »Kakšen človek želite biti in kakšno vrednoto boste imeli v očeh svojih partnerjev, sodelavcev, lastnikov?«

2 TERJATVE

2.1 Opredelitev terjatev

»Terjatve so na premoženjskopравnih in drugih razmerjih zasnovane pravice zahtevati od določene osebe plačilo dolga, dobavo stvari in opravitev kake storitve« (Slovenski računovodski standardi, Ur. l. RS, št. 118/2005).

Terjatev je torej upnikova pravica, da zahteva od dolžnika poplačilo za storitev oz. predmet, ki ga je upnik prodal dolžniku. Dolžnik je torej obvezan upniku, kateremu mora poplačati svoj dolg. Če pa dolžnik iz kakršnih kolik razlogov noče poplačati dolga, ga pod določenimi pogoji k temu lahko prisili država (izvršba) (pravni slovar–Pravo za telebane). Vendar to še ne pomeni, da bo upnik vedno izplačan, saj terjatev lahko zastara, ali je dolžnik ostal brez premoženja, ...

Glede na rok zapadlosti terjatve delimo na dolgoročne in kratkoročne. Dolgoročne terjatve so tiste, katerih rok zapadlosti je daljši od enega leta. Kratkoročne terjatve pa so tiste, ki zapadejo v roku do enega leta.

Pri terjatvah pa je ključnega pomena proces obvladovanja terjatev. Vsako podjetje naj bi ocenilo plačilno sposobnost svojih kupcev, še preden proda blago, da ne pride do spornih terjatev. S spornimi terjatvami pa pride do zelo neželene izterjave in morda celo do izvršbe.

2.2 Kako terjatve nastanejo?

Terjatve nastanejo predvsem zaradi različne dinamike in raznovrstnosti ekonomskih dejavnikov v pravnem prometu. Kako bosta stranki oblikovali razmerje poslovanja, pa se odločita sami (Juhart, Grilc, Ilešič, Strnad, 1995, str. 7).

Dejstvo je, da danes skoraj vsa podjetja poslujejo z odloženim plačilom (povprečni rok je med tridesetimi in devetdesetimi dnevi). Včasih se pogodbeni stranki dogovorita, da bosta obe hkrati izpolnili obveznost, vendar so taki dogovori redki. Vse pogosteje se namreč dogaja, da ena pogodbeni stranka svoje obveznosti v poslu že v celoti izpolni, druga pogodbeni stranka pa svoje obveznosti izpolni šele pozneje. Lahko pa svojih obveznosti sploh ne izpolni (Juhart et al., 1995, str 7). Neizpolnjevanje obveznosti pa je podjetja privedlo do tega, da svoje kupce preverjajo. Najboljše merilo za to pa je bonitetna ocena.

Kaj je bonitetna ocena?

»Bonitetna ocena vsebuje kreditno sposobnost in likvidnost dolžnika, njegovo splošno materialno solidnost, dobro ime v poslovnem svetu ter trdnost položaja na trgu« (Juhart et al., 1995, str. 26).

Kot lahko preberemo na spletni strani iBON-a je bonitetna ocena namenjena hitri oceni poslovanja podjetja in prikazuje kvaliteto podjetja. Višja kot je ocena, manjše je tveganje pri poslovanju s podjetjem za poplačilo dolgov. Izračunavajo jo bonitetni biroji, ki se vsak zase odločijo katere kazalnike bo upoštevali za izračun bonitetne ocene. Vendar so vir podatkov predvsem bilance stanja in bilance uspeha (Juhart et al., 1995, str. 28). Na primer pri iBON-u bonitetno oceno izračunavajo na podlagi kvantitativnih podatkov iz računovodskih izkazov podjetij za zadnje leto in tekočih podatkov o poslovnih računih, blokadah računov, o prisilnih poravnava, stečajih, likvidacijah in izbrisih.

Po svetu in pri nas se je razvila vrsta ustanov za izračun bonitetnih ocen (oz. bonitete podjetij). Naj jih nekaj naštejemo: Bonitete.si, Agencija za javnopravne evidence in storitve (AJPES), GVIN.com, iBON in drugi. Med najbolj znanimi pa je britanska družba Dun & Bradstreet (D&B), ki izračunava poslovno tveganje držav in drugih mednarodnih podjetij.

2.3 Tveganje

» Tveganje je možnost, da se bo zgodilo nekaj, kar bo imelo neugoden učinek na organizacijo, njeno delovanje in posledice delovanja« (Ferjančič Podbregar, 2008, str. 758).

ZA Dr. Franceta Arharja (2006) pa je tveganje lastno poslovnemu okolju, je del poslovnih procesov in nujna sestavina informacij, ki so podlaga za poslovne odločitve. Dalje v članku lahko preberemo, da je obvladovanje tveganja prisotno že od pradavnine ter da so z razvojem poslovnih odnosov nastala tudi nova, dodatna tveganja.

Tveganje je torej negotovost nastanka nekega dogodka, ki ima lahko ugodne ali neugodne posledice na delovanje podjetja. Sestavljeno je iz verjetnosti, da se bo nekaj zgodilo, in iz negativnih posledic, ki sledijo, če se dogodek zgodi (Ferjančič Podbregar, 2008).

Poznamo več vrst tveganja (Vrste tveganj, 2014):

- Kreditno tveganje je tveganje nastanka izgub zaradi spremembe cen blaga oz. surovin ali storitev, valut, finančnih instrumentov ali sprememb obrestnih mer.
- Operativno tveganje je tveganje nastanka izgube skupaj s pravnim tveganjem zaradi neustreznosti ali nepravilnosti izvajanja notranjih postopkov, nepravilnega ravnanja ljudi, neustreznosti delovanja sistemov, ki spadajo v notranje poslovno odločanje, in zunanjih dogodkov.
- Likvidnostno tveganje je tveganje nastanka izgube zaradi kratkoročne plačilne nesposobnosti. Likvidnostno tveganje pa je eno izmed največjih tveganj, kjer se postavlja tudi vprašanje »moralnega tveganja« (ang. *moral hazard*). Ta izraz pomeni, da se oseba zaveda tveganja pri določenem poslovanju, vendar kljub temu sklepa posle, saj misli, da je tako »velika«, da je oblast ne bo pustila pasti. Če pa tej osebi spodleti, se vedno zanaša na pomoč nekoga tretjega (države, raznih mednarodnih institucij). (Arhar, 2006) Naj še dodam, da si sodna praksa prizadeva za zmanjšanje takega moralnega tveganja.

Na vse več tveganja se mora vodstvo podjetja ustrezno odzvati, saj je od tega odvisno, kako bo podjetje poslovalo. Tveganje nam lahko zagotovi konkurenčno prednost, če ga le dobro obvladamo (Urad za nadzor proračuna, 2004, b. 1.). Upravljanje tveganj ne pomeni le uspešno rešiti tveganje, ki ogroža podjetje. Upravljanj tveganj je veliko več kot le to. V podjetju morajo imeti službo, ki se ukvarja le s tveganji. Predvideti morajo vsa tveganja, ki bi podjetju lahko škodila, in tveganja, ki bi mu lahko koristila.

Pri toliko tveganjih se podjetje seveda hoče zavarovati pred njimi, kar pa je mogoče le pri določenih tveganjih. Pri zavarovanju pa je kopica različnih instrumentov, predstavila jih bom v naslednjem poglavju.

2.4 Zavarovanje

Boncelj (1983, str. 13) pravi, da je zavarovanje gospodarska dejavnost, katere cilj je ustvarjanje gospodarske varnosti in sredstvo izravnavanja nevarnosti. Iz tega je razvidno, da zavarujemo premoženje in osebe pred nevarnostmi, ki jih ogrožajo. Dalje v knjigi lahko preberemo, da je zavarovanje edina gospodarska dejavnost, ki ima za svoj temelj gospodarsko nevarnost, iz katere izvira. Tu gre za obvladovanje gospodarske nevarnosti v korist vsakemu zavarovancu, ter za njeno gospodarsko racionalizacijo v vsakem posameznem primeru.

V ekonomiji je zavarovanje terjatev postala stalnica vseh poslov. Pri zavarovanju pa si želimo, da bi upnik, ki čaka na izpolnitev posla, imel čim boljše zagotovilo, da bo prišlo do poravnave terjatev. Upniku le zagotovilo, da bo pri neplačilu lahko uveljavil pravico v sodnem postopku, ne pomeni veliko. Saj neplačilo upniku lahko pomeni ogrožanje njegovega položaja ali celo njegov stečaj (Juhart et al., 1995, str. 7, 8).

2.5 Elementi pogodbe o zavarovanju

Preden se bom posvetila instrumentom zavarovanja, pa bi rada predstavila elemente, ki se dogajajo pred sklenitvijo poslov. Lahko so odločilnega pomena pri izterjavi terjatev, če pride do neplačila.

2.5.1 Pred sklenitvijo pogodbe

Pri pogodbi se morata dve stranki strinjati o vseh bistvenih sestavinah dogovora. Stranki se dogovorita o ponudbi in sprejemu ponudbe (Juhart et al., 1995, str. 17). »Lahko pa se zgodi, da sta stranki prepričani, da se strinjata, dejansko pa je med njima nesporazum o naravi pogodbe in o podlagi ali predmetu obveznosti. V takem primeru se šteje, da pogodba ni bila sklenjena« (Volk, 2007, str. 30).

Pri sklepanju pogodb imamo obvezne in neobvezne faze.

Obvezni fazi sta (Juhart et al., 1995, str. 23, 25):

- Ponudba je predlog za sklenitev pogodbe, vendar predlog s posebnim pravnim učinkom, saj je s sprejemom ponudbe pogodba sklenjena
- Sprejem ponudbe je izjava volje, naslovnika ponudbe, da ponudbo sprejme, tako se šteje, da je ponudba nastala. Sprejem ponudbe se mora vsebinsko v celoti ujemati s ponudbo. Sprejem ponudbe pa se lahko tudi umakne, če ponudnik pogodbe prejme izjavo o umiku pred izjavo o sprejemu. Sprejem ponudbe se lahko tudi spremeni s predlogom o spremembi, ki se navadno nanaša na ceno, plačilo, kakovost blaga, ...

Neobvezne faze nastanka pogodbe (Juhart et al., 1995, str. 19):

- Preliminarni stiki, zbiranje podatkov: v tej fazi se navezujejo stiki in zbirajo podatki o pogodbenem partnerju in predmetu pogodbe. Podan je tudi prvi predmet pogodbe.
- Pogajanja so faza je namenjena zbiranju predlogov in ponudb, da se oblikuje končna vsebina pogodbe.
- Pismo o nameri.
- Punktacija in predpogodba je koncept pogodbe, ki vsebuje vse bistvene sestavine. Namen punktacije je zagotoviti pravno varnost strank in pogodbeno planiranje.

2.5.2 Čas izpolnitve

Čas izpolnitve oz. rok je bistveni element v pogodbi. Rok plačila je predmet dogovora obeh strank, ki ga lahko določita tako, da je sprejemljiv za obe strani.

Ko je plačilo opravljeno, stanje označimo kot dospelo oz. zapadlo. Če dolжник svoje obveznosti ne opravi v dogovorjenem času, pride do dolžnikove zamude (Juhart et al., 1995, str. 13). Ko pa dolжник ni pripravljen izpolniti svojih dolžnosti, lahko oškodovanec zaradi temeljnega načela obligacijskega prava, ki zahteva pogodbeno disciplino, zahteva izpolnitev tudi v sodnem postopku. Imamo pa tudi primere, ko lahko izjemoma izpolnitev tudi ugasne npr. zaradi razveza pogodbe zaradi spremenjenih okoliščin, nezmožnosti izpolnitve, ... (Volk, 2007).

2.5.3 Zamuda dolžnika pri izpolnitvi obveznosti

Do zamude dolžnika pride, če ta ne izpolni svojih obveznosti v času, ki je določen s pogodbo. Takrat upnik izda zahtevek, dolžniku pa začnejo teči zamudne obresti, ... Če pa dolжник še vedno ne poravnava obveznosti, lahko sledi razdor pogodbe.

3 INSTRUMENTI ZAVAROVANJA TERJATEV

Podjetje se mora samo odločiti, ali bo zavarovalo terjatev pri svojih poslih ali ne. Vendar jo je v današnjih razmerah vsekakor bolje zavarovati. Izbira instrumentov za zavarovanje ni majhna, a bom predstavila le tiste, ki se največkrat uporabljajo.

3.1 Akceptni nalog

V preteklosti je bil akceptni nalog za zavarovanje plačil in plačilni instrument, izpodrinil pa je tudi menico, saj se je z njegovo uporabo unovčevanje terjatev poenostavilo. Uporablja se za zavarovanje plačil v prometu blaga, za zavarovanje vračil vseh vrst bančnih posojil, garancij in drugih terjatev.

»Akceptni nalog je nalog za prenos z vpisanim datumom dospelosti (obrazec APP 46), ki ga izdajatelj dolžnik izroči upniku. Je oblika zavarovanja plačil, ki (38. člen zakona o agenciji) nalaga dolžniku, da vroči upniku nalog za prenos z vpisanim datumom dospelosti, upnik ga overi in predloži agenciji najpozneje na dan dospelosti. Agencija prenese sredstva z dolžnikovega na upnikov račun« (Ur. l. RS št. 65/2000, 57/2002). »Dolžnik (izdajatelj akceptnega naloga) je pravna oseba, ki je izdala akceptni nalog v breme svojega računa pri Agenciji RS za plačilni promet, v času zapadlosti akceptnega naloga pa že posluje preko transakcijskega računa pri banki« (Ur. l. RS št. 65/2000, 57/2002). V članku Preostali akceptni nalogi v plačilnem prometu (Slana, 2000 a) pa lahko preberemo, da je upnik oseba, ki banki predloži akceptni nalog, ki mu ga je dal dolžnik, v izplačilo, torej za znesek na akceptnem nalogu obremeni dolžnikov žiroračun. Pravno pa tu ni nobenega akcepta, saj mora dolžnik plačati svojo obveznost že iz osnovnega posla prometa blaga in storitev, zato je akcept lastne obveznosti brez vsakega pravnega učinka.

Pri akceptnem nalogu gre za dogovor o načinu plačila in do takega plačila lahko pride le, če se stranki o tem dogovorita. Ker ga izda dolžnik, je pomembno, da je akceptni nalog pravilno izpolnjen, saj je v primeru kakršne koli nepravilnosti akceptni nalog zavržen (Juhart et al., 1995, str. 184). Izda se v treh izvodih. Prvi izvod je akceptni nalog in ostane v službi kot listina o obremenitvi dolžnikovega računa in odobritvi upnikovega računa. Drugi izvod je sporočilo o obremenitvi, le tega pošljemo dolžniku. Tretji izvod pa je sporočilo o odobritvi, ta izvod dobi upnik (Juhart et al., 1995, str. 184).

Kot vsak instrument zavarovanja ima tudi akceptni nalog prednosti in slabosti. Prednosti so, da je preprost, ne povzroča dodatnih stroškov zavarovanja terjatev, zagotavlja hitro plačilo terjatev, če je dolžnik v kritičnem obdobju nesolventen (Juhart et al., 1995, str. 187).

Prva slabost akceptnega naloga je, da v dolžnikovem imenu ne odgovarja tretja oseba, če je dolžnik nesolventen. Problem je prav tako, da vrstni red postavlja upnika na četrto mesto pri izvršitvi akceptnega naloga, zato upniku ne zagotavlja nobene varnosti. Največja slabost akceptnih nalogov pa je, da so učinkoviti le takrat, ko je na računu dolžnika dovolj sredstev.

Če sredstva na računu dolžnika ne zadostujejo za poplačilo vseh obveznosti, se opravi prenos sredstev po predpisanem vrstnem redu (Juhart et al., 1995, str. 187):

- najprej se plačujejo prometni davki, plačila in drugi prejemki delavcev, ki se uresničujejo od druge pravne osebe v skladu s predpisi;
- plače;
- izvršilne sodne odločbe, izvršljive odločbe in sklepi o kaznih, drugi izvršljivi sklepi, nalogi in dokončne odločbe nadzornih organov ter nalogi za obveznosti do tujine;
- obveznosti iz prometa blaga in storitev, obveznosti za kredite in carinske dajatve;
- druge obveznosti.

V preteklosti se je akceptni nalog množično uporabljal, in čeprav njegova uporaba upada, je še vedno tu. Čeprav je akceptni nalog preprost in precej razširjen, je z njim povezano tveganje nesolventnosti dolžnika. Naše terjatve do dolžnika ni mogoče izolirati od drugih terjatev, saj je značilnost akceptnih nalogov ob nesolventnosti vrstni red (Juhart et al., 1995, str. 189).

Lidija Slana (2000 b) pa je napisala, da je mejnik pri akceptnem nalogu 15. maj 2000 tako imenovano »prehodno obdobje«, saj se je takrat vodenje računov pravnih oseb preneslo z Agencije na banke. Od tega datuma dalje pravne osebe ne bi več smele izdajati akceptnih nalogov v breme računa pri Agenciji, prav tako so morale banke predložiti seznam vseh izdanih akceptnih nalogov s pooblastilom o njihovem unovčenju. Banka je morala vse pravilno izpolnjene akceptne naloge s seznama izplačati v breme dolžnika. Dolžnik pa je moral predložiti tudi izjavo o akceptnih nalogih, ki so bili že plačani, ter o tem, da po 15. 5. 2000 ni več izdajal akceptnih nalogov v breme računa pri Agenciji. Prenos se je dejansko začel šele 11. septembra 2000, zato se vse prenese na ta datum. Banke pa poslov z akceptnim nalogom ne bodo opravljale, kot jih je Agencija, ampak kot bančni posel, v skladu z merili za vodenje računov pravnih oseb. »Bančna zakonodaja pa ne vsebuje določil o akceptnem nalogu, zato pravna oseba po prenosu računa v banko ne bo več mogla izdajati akceptnih nalogov. Prenasjanje računov v bančno okolje bo tako samo po sebi zmanjšalo število izdanih akceptnih nalogov« (Slana, 2000 b).

3.2 Menica

Nastanek menice sega v 12. stoletje. V trgovini in financah menica zelo ustreza različnim potrebam vseh udeležencev poslovnih transakcij, zato se je globalno močno uveljavila. »Menica je namreč globalno in tradicionalno dobro uveljavljen denarni obligacijskopравни vrednostni papir, ki vsebuje praviloma abstraktno in neodvisno plačilno obveznost s precej ozkih krogom možnih ugovorov meničnih dolžnikov oz. zavezancev« (Jus, 2011). Menica tako lahko služi kot plačilno sredstvo ali kot instrument kreditiranja in kot zavarovalni instrument. Ampak danes menico razumemo največkrat kot instrument zavarovanja, saj sta kreditna in plačilna menica potisnjena v ozadje.

V knjigi Zavarovanje in utrditev obveznosti (Juhart et al., 1995, str. 147) je menica opredeljena kot individualen vrednostni papir, ki se glasi na določeno vsoto denarja in se izdaja ter prenaša, kot to določa menično pravo. Z menico se izdajatelj menice zaveže, da bo plačal sam ali bo po njegovem nalogu plačala tretja oseba upravičenemu imetniku menice določeno vsoto denarja v določenem času in na določenem kraju.

Menica je veljavna le v pisni obliki (napisana je lahko na kakršni koli predmet), ustnih menic ni. Varnost pa menici zagotavlja načelo pisnosti in stroge formalnosti (Žiberna, 1999, str. 27, 30). Ne smemo pa prezreti, da je menica vredna le toliko, kot so vredni podpisi na njej. Če ima menica en sam podpis, je vredna le kot katera koli druga obveznost podpisnika, če pa ima menica več podpisov, je več »vredna«, saj meničnemu upniku odgovarjajo vsi podpisani na menici.

Vrste menic (Žiberna, 1999):

– Trasirana menica je eden izmed najpomembnejših instrumentov zavarovanja plačil, saj ima le trasirana menica funkcijo zavarovanja. »Zavarovalna funkcija menice temelji na abstraktnosti oz. neodvisnosti od temeljnega razmerja. Upnikov interes pa je še dodatno varovan s procesnimi pravili« (Juhart, 2011). Tu nastopajo tri osebe. To je menica, s katero izdajatelj menice (trasat) ukaže menični zavezanec (trasatu), naj plača menični upnik (remitentu) določen znesek denarja.

– Lastna menica je v osnovi podobna zadolžnici. Tu načela abstraktnosti ni in zato ni dodatnega zavarovanja upnika. Pri tej menici sta le dve osebi, upnik in dolžnik. Menični izdajatelj se obveže, da bo plačal menični upnik določen znesek denarja. Ta menica je redko uporabljena, saj daje upniku le navidezno zavarovanje njegove terjatve.

– Biankomenica: v tej menici manjka ena ali več bistvenih sestavin. Izdajatelj z namenom ne izpolni cele menice, saj manjkajoče sestavine pozneje izpolni upnik.

»Menica v primerjavi z obdobjem, v katerem je nastala, nima več le denarnomenjalne in plačilne vloge, temveč zmeraj bolj vlogo pridobitve kredita in financiranja ter zavarovanja« (Juhart et al., 1995, str. 152). Zato glede na gospodarsko funkcijo ločimo tri menice. Prva izmed teh je blagovna menica, kjer gre za kreditirano dobavo blaga, ki ga je treba plačati ob roku, označenem v menici (čas plačila je praviloma tri mesece). Druga je finančna/kreditna menica, o kateri govorimo, »ko se pridobi kredit brez podlage v blagu z bančnim akceptom, akceptom iz ustrežljivosti, menico na izmišljeno ime, akceptantsko menico« (Juhart et al., 1995, str. 152). V praksi se bančni akcepti dogajajo z dogovorom med banko in njenimi strankami, kjer banka odobri posojilo, in akceptiranje menice do določene vsote. Zadnja na vrsti je kavcijska menica, kjer je poudarjena zavarovalna funkcija. Ta menica je namenjena varnosti poznejših terjatev, če nastanejo odškodninski zahtevki zaradi nevestnega oz. škodljivega ravnanja.

Na koncu naj omenim še pravna opravila pri menici menici. Prvo menično opravilo je izdaja menice. Izdaja se opravi, ko menico izdajatelj oz. trasant podpiše na določenem mestu. Drugo

opravilo je akcept ali sprejem menice. Žiberna (1999, str. 75) piše, da je akcept pisna izjava trasata na menici, s katero se ta zaveže, da bo plačal ob njeni dospelosti menično vsoto. Tretje opravilo je prenos. Menico prenašamo z indosamentom, ki je pisna izjava imetnika menice na hrbtu menice ali na alonži, s katero prenese menične pravice na neko drugo osebo (Žiberna, 1999, str. 63). Naslednje opravilo je aval ali poroštvo. Tu oseba, ki se podpiše na menico, jamči, da bo menični dolžnik plačal menico (Žiberna, 1999, str. 85). Peto opravilo je intervencija oz. posredovanje, da nekdo plača oz. sprejme menico v korist meničnega dolžnika (Žiberna, 1999, str. 117). Naslednje opravilo, ki sledi je prezentacija. Kot zadnje opravilo pa naj omenim še plačilo (zapadlost oz. dospelost) menice, ki je bistvena sestavina. Plačilo menice se lahko opravi prostovoljno ali prisilno (ko nihče ne plača menice, niti glavni, niti regresni dolžnik) pri meničnem upniku. Menice pa ni mogoče predložiti v plačilo pred njenim rokom dospelosti, saj take menice menični dolžnik ni dolžan plačati (Žiberna, 1999, str. 90).

Čeprav ima menica dolgo zgodovino, je njena uporaba po svetu še vedno različno urejena. V Sloveniji je za menično pravo pomemben Obligacijski zakonik (vsebuje norme, ki na splošno urejajo vrednostne papirje) ter še vedno veljaven Zakon o menici (prevzema ureditev mednarodnega ženevskega meničnega prava).

3.3 Ček

Prvič so ček predstavili v 18. stoletju, do poznega 19. stoletja so bili čeki zelo priljubljeni, saj so bili edina alternativa gotovini. Ček je svoj višek dosegel 1990. leta (Ček še vedno vztraja, 2013). Takrat smo v Sloveniji imeli čeke občanov, ki so omogočali kreditiranje potrošnikov, banke pa za te čeke niso obračunavale obresti. Pozneje je medbančni sporazum določil, da mora trgovec vsaki banki posebej poslati ček, ta pa se plača le, če je takrat na računu kritje, drugače pa ne. To pa je tako povečalo tveganje, da trgovci čekov ne sprejemajo več (AKC; plačilo s kartico ali popust za plačilo z gotovino). Danes pa so vse pogosteje v uporabi hitrejše metode plačevanja, kot so plačilne kartice.

Ček spada med instrumente zavarovanja plačil. Uporablja se predvsem kot plačilno sredstvo. Ček in menica sta si zelo podobna, glavna razlika pa je v tem, da menico izda tisti, ki denar potrebuje, ček pa tisti, ki denar ima (Juhart et al., 1995, str. 173). Ček je pisni nalog, s katerim izdajatelj pooblasti banko, naj prinašalcu pravilno izpolnjenega in podpisanega čeka izplača na njem zapisano vsoto v breme izdajateljevega računa. Vendar je ček, kot sem že omenila, tvegan in negotov način plačila, saj kupec ček plača, če tako hoče, plačilo pa je tudi odvisno od solventnosti kupca.

Kot lahko preberemo v knjigi Zavarovanje in utrditev obveznosti (Juhart et al., 1995, str. 177) poznamo več vrst čekov. Z gotovinskim (izplačilnim) čekom trasant izda nalog trasatu, naj izplača iz njegovega dobroimetja določeno vsoto v gotovini. Blagajniški (inkaso) ček se predloži v izplačilo pri tistem sedežu banke, kjer ima trasant svoj čekovni račun. Obračunski (virmanski) ček ima funkcijo zavarovanja, s tem da se njegova vsota lahko le obračuna v

korist čekovnega imetnika, ne more pa se izplačati. Tudi barinarni ček, je za zavarovanje, čeprav pri njem gotovinsko plačilo ni prepovedano, vendar ga lahko unovči le banka. Pri certificiranem čeku, banka vedno preverja, ali ima kupec kritje, in blokira kritje do nekega zneska. Cirkularni ček, izda banka določenemu uporabniku na podlagi vnaprej položenega kritja, s katerim banka in njene podružnice plačajo uporabniku čekovno vsoto. Delno plačilo je nedopustno. Potovalni ček, je listina, ki se glasi na okrogle vsote v tuji valuti, izplačljiva pri banki ali turistični agenciji, ki jo izda. Efektni ček izdajajo poslovne banke. Pri tem čeku gre za razpolaganje z vrednostnimi papirji, ki so deponirani pri banki. Nakupovalni ček pa je namenjen le nakupu blaga v določeni trgovini.

Naj naštejemo še nekaj lastnosti čeka (Juhart et al., 1995):

- ker se čeki glasijo na ime, se prenašajo z indosamentom;
- pri čeku ni akcepta, saj ni osebe, ki bi prevzela odgovornost glavnega dolžnika;
- ček ima kratke plačilne roke, od 8 do 70 dni, če gre za ček, izdan v drugi, neevropski državi;
- ček lahko prekličemo, če poteče rok, določen za plačilo, ali če ga trasant pošlje trasatu, naj ga poravnava osebi, navedeni na čeku;
- protest pri čeku je lahko le zaradi neplačila;
- danes vse banke ponujajo možnosti plačevanja s čeki, pri čemer ponujajo različne prednosti, kot so: neomejen znesek, plačilo blaga in storitev v Sloveniji in zunaj nje, poslovanje s čeki je hitro, cenovno ugodno, ...

Poglavje o čeku bom zaključila, tako kot sem ga začela, da ček še vedno vztraja.

3.4 Bančna garancija

»Bančna garancija je sredstvo za zavarovanje plačila, ki se veliko uporablja zlasti pri mednarodnih poslih večje vrednosti. Garancijske izjave banke se v praksi pogosto oblikujejo za vsak primer posebej, zaradi česar je bančna garancija posebej primerna za zavarovanje plačil iz netipiziranih poslovnih razmerij. Z bančno garancijo prevzame banka obveznost nasproti prejemniku garancije (upravičencu), da mu bo poravnala obveznost, katere tretja oseba ob zapadlosti ne bo izpolnila, če bodo izpoljeni v garanciji navedeni pogoji« (Juhart et al., 1995, str. 63).

O prednostih bančne garancije pa težko govorimo, saj ima vsak udeleženec različen interes. Kar je za enega prednost, je za drugega slabost (Juhart et al., 1995):

- Interesi upravičenca: zanj pomeni bančna garancija trojno varnost: dokazuje resnost pogodbenega partnerja, vpliva kot sredstvo pritiska na dobro izpolnitev pogodbe in daje na razpolago sredstva za pokritje morebitne škode v primeru nepravilnosti.

- Interesi naročnika: da se zavaruje pred zlorabo, bo naročnik želel garancijo podvreči izpolnitvi dokumentarnih pogojev, hkrati pa se čim bolj vezati na osnovni posel.
- Interesi garanta: najpogostejši porok so banke, ki so v poroštvih razpete med dva različna interesa. Prvi interes je, da banka želi ohraniti svoj ugled in ostati na trgu izdajanja bančnih garancij, saj pri garancijah ob razmeroma visokih provizijah nosi banka majhen riziko. Drugi interes pa je, da bo banka znesek garancije dobila povrnjen od stranke, za katero jamči.

Slabost bančnih garancij, ki so enake za vse udeležence, so da je garancija razmeroma drag način zavarovanja, ker banka za svoje storitve pri izdaji garancije zaračuna bančne stroške in ker izdaja garancije zahteva z dolžnikove strani zagotovitev kritja za garantirani znesek (Juhart et al., 1995, str. 72).

Temeljni namen garancije pa je, da upnika reši dveh bojazni, ki sta seveda povezani s plačilom. Prva bojazen je, da upnik ob dospelosti ne bi hotel plačati, druga bojazen pa je, da upnik ne bo mogel plačati svojega dolga.

3.5 Dokumentarni akreditiv

»Pri dokumentarnem akreditivu gre za način plačila, pri katerem banka po nalogu in za račun kupca iz temeljnega posla prevzame obveznost, da bo prodajalcu iz temeljnega posla izplačala kupnino, če ji bodo v določenem roku predloženi dokumenti, ki izpolnjujejo pogoje, določene v akreditivu« (Juhart et al., 1995, str. 198). Največkrat se uporabljajo pri mednarodnih poslih, saj poskuša vzpostaviti želje prodajalca in kupca, da bi posel potekal po dogovoru (da kupec dobi blago, prodajalec pa plačilo za svoje blago).

Vrste akreditivov (Juhart et al., 1995) :

- Nepogojni in pogojni: V poslovni praksi se uporabljajo le pogojni akreditivi, pri katerih je izplačilo akreditivnega zneska vezano na izpolnitev določenih pogojev (predložitev dokumentov).
- Preklicni in nepreklicni: preklicni akreditiv ne nudi zadostne varnosti, saj ga banka lahko prekliče v vsakem trenutku, o tem pa ji ni treba obvestiti upravičenca. Nepreklicni akreditiv pa predstavlja trdno obvezo banke, da bo akreditiv plačala.
- Nepotrjeni, potrjeni.
- Plačilni, akceptni, negociirani: pri plačilnem akreditivu banka plača v gotovini, akceptni akreditiv mora banka plačati z akceptom menice, pri negociiranem akreditivu pa banka plača z odkupom menice.
- Enkratni in revolvinški: enkratni akreditiv je namenjen le eni transakciji, revolvinški akreditiv pa se uporablja pri zaporednih dobavah blaga ter za poslovne partnerje, ki so v trajnejših razmerjih.
- Prenosni in neprenosni: prenosni akreditiv se lahko prenaša na drugo osebo.
- Deljivi in nedeljivi: deljivi akreditiv je prenosljiv na več upravičencev in dopušča delne dobave blaga.

Zdaj pa si oglejmo še prednosti in slabosti dokumentarnega akreditiva.

Pri plačilu z akreditivom imata določene prednosti tako prodajalec kot kupec.

Prednosti prodajalca so, da se izogne tveganju pri poslovanju z nepoznanim partnerjem (ne poznamo njegovega ugleda in plačilne sposobnosti), prodajalec dobi plačilo takoj, ko odpremi blago, prodajalec pridobi možnost za financiranje posla brez angažiranja lastnih obratnih sredstev.

Prednosti kupca pa so, da ima zagotovilo, da prodajalec ne bo dobil plačila, vse dokler z dokumenti ne bo dokazal, da je odpremil takšno blago in toliko blaga, kot je dogovorjeno. Prav tako kupec prejme listine blaga, ko je to še na poti, ter tako lahko razpolaga z blagom, kakor želi. Akreditiv pa za kupca prav tako pomeni način financiranja posla, a le če mu zanj ni bilo treba položiti kritja.

»Slabost dokumentarnega akreditiva je ta, da je to razmeroma drag način zavarovanja, saj banka ne zaračuna le svoje storitve v zvezi z odprtjem akreditiva, pregledom in prenosom dokumentov in izplačilom akreditivnega zneska, temveč se v bančni proviziji skriva tudi plačilo za tveganje, ki ga banka prevzame s tem, ko sama vstopi v položaj dolžnika in se upravičencu zaveže izplačati akreditivni znesek« (Juhart et al., 1995, str. 207). Zato se akreditiv kljub kakovostni obliki zavarovanja terjatev uporablja le v primerih, ko se partnerji ne poznajo ali ko obstaja nezaupanje ko se posluje z večjimi posli.

Za konec pa naj omenim še učinkovitost dokumentarnega akreditiva, ki se šteje za »najbolj zanesljivo obliko zavarovanja plačila v komercialnem poslovanju, vendar pa je ta zanesljivost in s tem učinkovitost akreditiva odvisna od: zanesljivosti in plačilne sposobnosti bank, smiselne določitve pogojev, zmožnosti prodajalca, da v celoti izpolni akreditivne pogoje« (Juhart et al., 1995, str. 209). Učinkovito varnost pa daje samo nepreklicni dokumentarni akreditiv, saj preklicni akreditiv lahko banka vsak trenutek prekliče, takšen akreditiv za prodajalca torej ni nič ugodnejši od dokumentarnega inkasa (Juhart et al., 1995, str 212).

3.6 Zastavna pravica

»Zastavna pravica je pravica zastavnega upnika, da se zaradi neplačila zavarovane terjatve ob njeni zapadlosti poplača skupaj z obrestmi in stroški iz vrednosti zastavljenega predmeta pred vsemi drugimi upniki zastavitelja« (Stvarnopravni zakonik, Ur. l. RS, št. 87/2002). Zastavna pravica je izključno poplačilna pravica, saj zastavni upnik ne more postati lastnik stvari. Zastavijo se lahko stvari (nepremičnine, premičnine), pravice ali vrednostni papirji (Stvarnopravni zakonik, Ur. l. RS, št. 87/2002). Zastavna pravica nastane na podlagi pogodbe (pravnega posla), zlasti je učinkovita zastavna pravica, ki nastane na podlagi sporazuma strank pred sodiščem, nastane pa lahko tudi z zakonom.

Zastavna pravica preneha, če preneha terjatev ali če zakon določa drugače.

a) Zastava nepremičnin ali hipoteka

Hipoteka je najpomembnejša od vseh oblik zastavne pravice, saj se zastavi nepremičnina. »Hipoteka obsega nepremičnino v celoti kot tudi vse njene sestavine in plodove, dokler ti niso ločeni od glavne stvari, obsega tudi pritikline, ki so v lasti zastavitelja« (Stvarnopravni zakonik, Ur. l. št. 87/2002). Nastane s pogodbo, ki je lahko pisna ali kot notarski zapis. Hipoteka je stvarna pravica na drugi stvari, s katero je zavarovana terjatev upnika. Če terjatev ob zapadlosti ni plačana ali je plačana le delno, lahko upnik zahteva uresničitev zastavne pravice s tem, da zahteva od sodišča, da proda zastavljeno nepremičnino in iz prejete kupnine poplača terjatev.

Hipoteka preneha (Stvarnopravni zakonik, Ur. l. RS, št. 87/2002) :

- če dolžnik plača terjatev, ki je z njo zavarovana (izbris iz zemljiške knjige);
- če se hipotekarni upnik odreče hipoteki;
- če ista oseba postane imetnik lastninske pravice in hipoteke na isti nepremičnini;
- če terjatev, zavarovana s hipoteko, preneha;
- če hipoteka s potekom časa ugasne (upnik 10 let od dospelosti ne uveljavlja pravice do poplačila);
- če se zastavljena stvar proda za poplačilo zavarovane terjatve.

Hipoteka ima določene prednosti. Varuje zavarovano terjatev, četudi se spremeni lastninska pravica na zastavljeni nepremičnini; upnik je poplačan tudi, če terjatev zastara; zavarovani upnik bo poplačan pred vsemi tistimi, ki niso zavarovani; tudi če upnik ne vloži predloga o izvršbi, bo kljub temu dobil poplačano terjatev.

Ima pa tudi določene slabosti: problem so nepremičnine, ki niso vpisane v zemljiško knjigo; pri nastanku hipoteke morajo biti izpolnjene določene predpostavke, poseben postopek, je vezan na dodatne stroške.

Hipoteka se zaradi zahtevnosti in z njo povezanih stroškov uporablja za zavarovanje dolgoročnih in večjih terjatev.

b) Zastavna pravica na premičnini ali ročna zastava

»Zastavna pravica na premičninah nastane na podlagi veljavne zastavne pogodbe, ko zastavitelj zastavnemu upniku izroči zastavljeno premičnino v neposredno posest« (Stvarnopravni zakonik, Ur. l. RS št. 87/2002). Vendar upnik s to stvarjo ne sme razpolagati kot njen lastnik ali jo izročiti v rabo, saj jo ima le v hrambi dokler terjatev ni poplačana; če ni poplačana, postane lastnik zastavljene stvari.

Pri zastavni pravici na premičnini je dodatno jamstvo za izpolnitev obveznosti vrednost zastavljene stvari. Zastavni upnik ima prednostno pravico pri plačilu. Če pa terjatev ni plačana do roka, se poplača iz vrednosti zastavljene stvari.

Zastavno pravico na stvareh je izpodrinil prenos v zavarovanje.

Poznamo pa tudi neposestno zastavno pravico. »V 170. členu Stvarnopravnega zakonika (v nadaljevanju SPZ) (Ur. l. RS, št. 87/2002) je neposestna pravica opredeljena kot: zastavna pravica na premičnini, pri kateri zastavljena premičnina ni izročena v neposredno posest zastavnemu upniku, niti ni izročena v neposredno posest tretji osebi za zastavnega upnika, ampak zastavljena premičnina ostane v neposredni posesti zastavitelja ali tretje osebe zanj« (Tratnik, 2012). Neposestna pravica se nanaša izključno na premične stvari. Neposestna zastavna pravica pa lahko preide v ročno zastavno pravico, če pride do sporazuma med upnikom in zastaviteljem, če zastavitelj izroči stvar upniku v hrambo, če dolžnik mora izročiti zastavljeno stvar in če dolžnik ne plača zastavljene terjatve.

Za konec pa naj omenim, da se je, kot lahko preberemo v članku Neposestna zastavna pravica na premičninah (Tratnik, 2012) z uvedbo javnega registra odpravila pomanjkljivost neposestne zastavne pravice, in sicer da ni vidna za tretje osebe in tako omogoča zlorabe. »Dejstvo, da zastavitelj ohranja (načeloma) neposredno posest premičnine, vzbuja privid kreditne sposobnosti, ki ga zastavitelj lahko zlorabi tako, da isto stvar vnovič zastavi še drugim upnikom, pri čemer vsakdo od njih misli, da je edini oziroma prvi« (Tratnik, 2012).

c) Zastavna pravica vrednostnih papirjev (zastavna pravica na pravicah)

Smisel zastavne pravice vrednostnih papirjev je, da če dolžnik svoje obveznosti ne izpolni, se zastavni upnik poplača iz vrednosti zastavljenega vrednostnega papirja (Juhart et al., 1995, str. 133).

d) Zastava terjatev (zastavna pravica na premoženjskih pravicah)

Pri zastavi terjatev mora biti dolžnik pisno obveščen o zastavni pogodbi. Do trenutka, ko je pridobljena zastavna pravica na terjativah, zastavni dolžnik svojo obveznost lahko plača le upniku, v trenutku zastavne pravice pa mora dolžnik svojo obveznost poravnati zastavnemu upniku. Zastavni upnik je dolžan za pridobljeno terjatev skrbeti in opraviti vsa dejanja, potrebna za njen obstoj.

Zastavna pravica na terjatvi je relativna pravica, saj ne podeljuje nikakršne pravne oblasti. Dodala pa bi še, da je zastavno pravico izpodrinil odstop od terjatve.

3.7 Zavarovanje terjatev pri zavarovalnicah

Zavarovalnica v Sloveniji lahko omogoči zavarovanje terjatev, če je registrirana pri Agenciji za zavarovalni nadzor (v nadaljevanju AZN) za opravljanje tega zavarovanja.

Zavarovanec mora izbrani zavarovalnici poslati seznam vseh kupcev, za katere bo odprl zavarovanje. Nato mora zavarovalnica preveriti bonitete vseh kupcev, nato pa se odloči, ali bo odobrila, delno odobrila ali zavrnila zahtevek. Zavarovalnica nato pripravi pogodbo, ki je

dokaj podrobna, za majhna podjetja pa relativno kompleksna, saj morajo imeti visoko stopnjo kontrole nad izpostavljenostjo, plačilnimi roki, redno pa morajo tudi poročati zavarovalnici.

Naj omenim nekaj dobrih strani takega zavarovanja: zavarovanec ima zagotovljeno plačilo v primeru zamude ali nesolventnosti kupca; kvaliteta naših kupcev je pod nadzorom objektivne institucije; kupec izve, da ste se zavarovali proti njemu, le če bo kršil dogovorjene plačilne roke.

Slaba stran takega zavarovanja pa je, da se sklenitvi zavarovanja določijo plačilni roki, ki se jih mora držati tudi zavarovanec. Če kupec ne izpolni svojih obveznosti, ima zavarovanec postavljene roke, do katerih mora ukrepati proti kupcu.

V Sloveniji imamo malo registriranih ponudnikov in že med temi se najdejo razlike pri zavarovanju. Nekateri imajo v letno premijo že vključene stroške izterjave, nekateri imajo enotno premijo za zavarovanje različnih držav, nekateri omogočijo zavarovanje pred izdobavo, ...

3.8 Sodobne oblike zavarovanja plačil

V drugih državah so zavarovanja plačil, ki jih bom v nadaljevanju predstavila, zelo razvita in pogosto uporabljena, naša poslovna praksa pa jih skoraj ne uporablja. Razlog je v tem, da niso popolnoma urejena, zato ni bilo zadostnih garancij, kako bo v primeru spora pri posameznem zavarovanju odločilo sodišče (Vrenčur, 2005, str. 21).

»Najpogostejša značilnost vseh obravnavanih oblik zavarovanj sta neakcesornost ter zaupnost (fiduciarost) pravnih razmerij med strankami« (Vrenčur, 2005, str. 21).

3.8.1 Odstop terjatev v zavarovanje ali fiduciarna cesija

Odstop terjatve v zavarovanje je ena od najpomembnejših izpeljanih oblik cesije. Razvil se je zaradi neprimerno urejene zastavne pravice na premoženjskih pravicah. Tu zastavni upnik nima popolnega imetništva pravice in zato tudi ne more razpolagati s pravico.

Pri cesiji gre za prenos terjatve, ki jo ima dolžnik do tretje osebe, v zavarovanje terjatve, ki jo ima upnik do dolžnika. »Pri fiduciarni cesiji gre torej za dve terjatvi. Prva je terjatev fiduciarnega upnika do fiduciarnega dolžnika, ki se zavaruje (zavarovana terjatev), druga pa je terjatev fiduciarnega dolžnika do tretje osebe. Ta služi kot objekt zavarovanja prve terjatve« (Tratnik, 2002).

Ko dolžnik terjatev plača, ima pravico, da dobi terjatev do tretje osebe nazaj, to se naredi s prenosom terjatve ali s plačilom same terjatve. Če pa dolžnik krši svoje obveznosti do upnika, pa ta lahko realizira zavarovanje tako, da sam izterja terjatev do tretje osebe. Tretja oseba pa

za fiduciarno cesijo praviloma ne izve, saj je ta zaupne narave, izve le, če dolžnik krši svoje obveznosti.

Kot vsaka stvar ima tudi cesija svoje prednosti in slabosti. Prednosti cesije sta njena diskretnost in da izterjavo opravi dajalec zavarovanja. Njeni slabosti pa sta, da dajalec zavarovanja tvega, saj nima nobenega pravnega sredstva, s katerim bi se zavaroval, če se prejemnik ne ravna po dogovoru, in slaba normativna urejenost (Juhart et al., 1995, str. 268).

3.8.2 Pridržek lastninske pravice

»Pri pridržku lastninske pravice gre za pogojni prenos lastnine, kjer prodajalec proda in izroči kupcu premično stvar pod odložnim pogojem plačila celotne kupnine. Čeprav je kupec neposredni lastnik premične stvari, ne postane njen lastnik, dokler ne poplača celotne kupnine« (Vrenčur, 2005, str. 219). Kupec bo torej imel stvar v posesti in jo bo lahko uporabljal, čeprav še ni v njegovi lasti. Popolno last nad stvarjo pa pridobi z izpolnjenim plačilom kupnine.

Prodajalcu pa pridržek pomeni učinkovito sredstvo zavarovanja terjatve. Pridržek lastninske pravice se uporablja le pri premičninah, za nepremičnine pride v poštev hipoteka.

V naše pravo pa je vnesena tudi odločba strožje odličnosti. Pogodba, ki vsebuje določilo o lastninski pravici, mora biti notarsko overjena. To je pomembno za prodajalca stvari, saj je blago če gre kupec v stečaj ali se zgodi rubež, zaščiten pred drugimi upniki.

Zaradi potreb poslovne prakse pa so se razvile izvedene (posebne) oblike pridržka lastninske pravice (Vrenčur, 2005, str. 231-248):

- podaljšani pridržek lastninske pravice: kupec stvar proda naprej, vendar na prodajalca prenese terjatve, prodajalec pa se zavaruje s prenosom terjatev kupca na nadaljnjega kupca;
- razširjeni pridržek lastninske pravice: kupec ne pridobi lastninske pravice nad stvarjo, čeprav jo je že v celoti plačal, prenos lastnine pogosto sovпада s prenehanjem poslovnega razmerja;
- preneseni pridržek lastninske pravice;
- pridržek lastninske pravice s klavzulo o predelavi;
- pridržek lastninske pravice v razmerah insolventnosti in izvršbe.

3.8.3 Fiduciarni prenos lastninske pravice na premičnini v zavarovanje

Prenos lastninske pravice pomeni, da dajalec zavarovanja na prejemnika prenese lastninsko pravico na stvari, ki služi kot zavarovanje. Dajalec še vedno lahko uporablja stvar in po opravljenem plačilu tudi pridobi nazaj lastninsko pravico na tej stvari. Če pa plačila ne opravi, prejemnik zavarovanja dobi stvar v neposredno posest in jo lahko uporabi kot poplačilo dolga.

Tudi prenos lastninske pravice na premičnini omogoča diskretno zavarovanje, ki ni vidno navzven. Največja prednost pa je hkrati tudi največja slabost, saj upnik misli, da je edini, v resnici pa je mogoče zaporedno fiduciarno prenesti terjatev več upnikom. Prenos lastnine velja le za premičnine, pri nepremičninah imamo hipoteko.

3.8.4 Zemljiški dolg

Pri zemljiškem dolgu je upnikova terjatev zavarovana z nepremičnino. Ta daje upniku tudi prednostno izplačilno pravico. Če terjatev ni plačana, je upnik poplačan iz vrednostni zastavljene nepremičnine.

»Zemljiški dolg nastane na podlagi enostranskega posla, z vpisom v zemljiško knjigo in izpostavitvijo zemljiškega pisma« (Stvarnopravni zakonik, Ur. l. RS, št. 87/2002). Sestavljen mora biti v obliki notarskega zapisa, ki ima določeno obvezno vsebino (Stvarnopravni zakonik, Ur. l. RS, št. 87/2002). Z vpisom nepremičnine bo ustavno sodišče izstavilo zemljiško pismo, s tem pa zemljiški dolg pridobi pravno kvaliteto (se ustanovi). Zemljiški dolg ob zapadlosti plača lastnik obremenjene lastnine imetniku zemljiškega pisma, če ne plača prostovoljno, sledi prisilna izvršba. Zemljiški dolg ima prenosljivo stvarno pravico, to pomeni, da se lahko s prenosom lastniškega pisma prenese tudi zemljiški dolg (Stvarnopravni zakonik, Ur. l. RS, št. 87/2002).

»Zemljiški dolg preneha z izbrisom iz zemljiške knjige, ki pa se opravi samo ob predložitvi zemljiškega pisma« (Stvarnopravni zakonik, Ur. l. RS, št. 87/2002). Izbris predlaga lastnik nepremičnine, ko s plačilom terjatve pridobi zemljiško pismo.

Zaradi podobnosti zemljiškega dolga in hipoteke bom predstavila razlike med njima.

Največja razlika med hipoteko in zemljiškim dolgom je, da obstoj zemljiškega dolga ni vezan na obstoj zavarovane terjatve, kar pomeni, da zemljiški dolg ni akcesoren (Kovač, 2011). Zemljiški dolg obremenjuje dolžnika bolj kot hipoteka.

V naši praksi pa je hipoteka še vedno bolj uveljavljena kot zemljiški dolg, čeprav je zaradi popolne neprenosljivosti precej nepraktična. Prav tako pa uporaba zemljiškega dolga v praksi terja veliko več strokovnega znanja kot hipoteka (Vrenčur, 2005).

Največja slabost hipoteke je, da se hipoteka lahko uporabi le za eno zavarovanje in se kljub plačilu terjatve ista hipoteka ne more uporabiti za novo zavarovanje. Ustanoviti se mora nova hipoteka. Medtem ko je zemljiški dolg stabilnejši v svojem obstoju zaradi osamosvojenosti od terjatve. Lahko obstaja sam zase, torej brez terjatve (osamosvojeni zemljiški dolg), lahko je ustanovljen za zavarovanje terjatve (varovalni zemljiški dolg). (Vrenčur, 2005, str. 281)

3.8.5 Faktoring

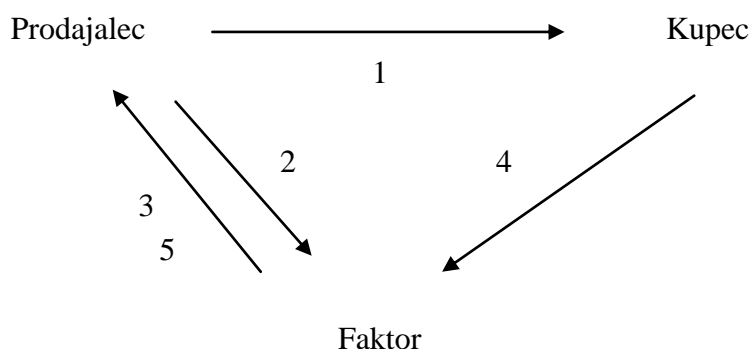
»Faktoring oziroma odkup terjatev je moderna finančna storitev, ki pri prodaji z odloženim rokom omogoča financiranje poslovanja, upravljanje terjatev in zaščito pred riziki« (Faktoring – odkup terjatev, 2013).

Podjetja se s faktoringom zavarujejo pred slabimi terjatvami doma in v tujini. Faktor se zaveže, da bo poravnal terjatev podjetju, če tega ne bo storil kupec v določenem času in pod določenimi pogoji.

Posebej je primeren za mala in srednja podjetja ter predvsem hitro rastoča (t. i. gazele). Faktoring jim omogoča, da financirajo rast obsega poslovanja in odpravljajo pa tudi tveganje neplačil kupcev. Uporabljajo pa ga tudi velika podjetja, ki imajo občasno likvidnostne težave pri odobravanju dobaviteljskih posojil.

Zdaj si pogledjmo shematičen prikaz poteka faktoringa.

Slika 2: Faktoring v petih korakih



Vir: Tehnike in oblike mednarodnega poslovanja, 2013.

Obrazložitev slike:

- 1 - Prodajalec proda in dobavi kupcu blago ali storitev in mu izda račun.
 - 2 - Prodajalec (tako po dobavi) odstopi terjatev faktorju, mu izroči kopijo računa in odstopno izjavo, ki jo podpišeta prodajalec (odstopnik terjatev) in kupec (dolžnik).
 - 3 - Faktor lahko prodajalcu že naslednji dan nakaže dogovorjeni znesek, zmanjšan za faktorinško provizijo.
 - 4 - Ob dospelosti terjatve kupec plača blago ali storitev z nakazilom na račun faktorja.
 - 5 - Faktor poročuna plačilo za odstopljeno terjatev, znesek pa zmanjša za obresti na uporabljeno financiranje.
- Najpomembnejše prednosti poslovanja s faktoringom so izboljšanje likvidnosti, rentabilnost in zmanjšanje tveganja za plačilo dolžnika.

Obstajajo pa tudi določene slabosti. Problematične so terjatve do končnih kupcev, ker je njihovo preverjanje tehnično težavno; majhni zneski, povzročajo rast stroškov za izterjavo; Pri dolgoročnih terjativah, je težko oceniti boniteto in obstoj.

3.8.6 Forfeiting

»Pogodba o forfeitingu je samostojna (nastane, živi in se konča neodvisno od drugih pravnih razmerij), dvostranska (za prodajalca in kupca ustvarja pravice in obveznosti), obveznostna pogodba, s katero se prodajalec zaveže, da bo na kupca prenesel terjatev s tujim elementom, ki bo dospela v prihodnosti, kupec pa se zavezuje, da bo plačal ceno in da sam ali njegov pravni naslednik prodajalca ne bo pravno vznemirjal z regresnim zahtevkom« (Juhart et al., 1995, str. 287). Torej je pravica do regresa vedno izključena. Pri forfeitingu kupec postane lastnik terjatve in z njo razpolaga, prodajalca pa razbremeni vse odgovornosti.

»Pravno naravo pogodbe o forfeitingu bi lahko opredelili kot prodajo terjatve z izključitvijo odgovornosti prodajalca za plačilo (izterljivost) terjatve, tako da kupec postane imetnik terjatve in z njo razpolaga. Razmerje med prodajalcem in kupcem iz pogodbe o forfeitingu ureja torej izključno ta pogodba, ki je ločena od temeljnega posla, zato v primeru spora ni mogoče sklicevanje na pravna razmerja iz prejšnjega posla« (Samec, 2013).

Prednosti (Juhart et al., 1995, str. 288):

- kratek čas, ki je potreben za izvedbo posla;
- preprostost dokumentacije;
- hitrejši, cenejši in preprostejši od izvoznega zavarovanja;
- primeren za manjša in srednje velika podjetja, ki jim primanjkuje lastnega kapitala.

Slabosti (Juhart et al., 1995, str. 292):

- zakonodajnopravno ni urejen;
- ni poenotenja ali prizadevanja zanj na mednarodnem področju;
- na meničnih terjativah je omejen le na lastno menico;
- na finančno manj razvitih trgih se potencialni prodajalci terjatev srečujejo z ostrejšimi pogoji.

V članku Položaj upnika pri cesiji, assignaciji, faktoringu in forfeitingu (Samec, 2013) lahko tudi preberemo, da v skladu s klavzulo (Alternative Clause 6. 1.) dobi kupec terjatve zagotovitve, ki morajo biti izpolnjene tako v času prenosa kot tudi do končnega plačila. Prodajalec zagotovi, da je edini imetnik terjatve, da terjatev ni bila prenesena ali dana v zastavo. Zagotovljeno pa je tudi, da je terjatev prosta ugovorov tretjih in nasprotnih zahtevkov.

4 IZTERJAVA

Kaj je izterjava?

Eden izmed pogodbenih partnerjev svoje obveznosti ni izpolnil, zato je drugi pogodbeni partner začel postopek, ki bi privedli do izpolnitve obveznosti. To pa imenujemo izterjava.

V podjetju neizterjane terjatve povzročajo težave z likvidnostjo, zato je vsako podjetje primorano opraviti neprijetno zadevo, kot je izterjava. Pri izterjavi so podjetja velikokrat v dilemi, ali začeti izterjavo ali ne. Izterjava lahko neugodno vpliva na dolgoleten odnos poslovnih partnerjev, vendar če podjetje ne bo dobilo poplačanih svojih terjatev, se bo lahko tudi samo znašlo v nelikvidnem položaju.

Na samo izterjavo pa se moramo pripraviti, vedeti moramo, kako nam je poslovni partner, ki ga bomo terjali, plačeval do zdaj in kako plačuje drugim. Naše ravnanje pa bo pri poslovnem partnerju, s katerim že dolgo sodelujemo, drugačno kot pri novem kupcu ali kupcu, ki je pri nas opravil le enkratni nakup.

V nadaljevanju bom opisala nekatere načine izterjave, ki so najpogostejši.

4.1 Pisni opomin

Pisni opomin je navadno prvi korak v postopku izterjave. Pisni opomin ima določene prednosti. Prva prednost je, da s pismom naredimo bolj nevsiljiv ter vljuden korak. Večina zapoznelih plačnikov se bo odzvala na dopis in s tem bomo število zamudnikov zmanjšali. Če pa na pisni opomin ne dobimo ne plačila in ne odgovora, nam to daje dober razlog za telefonski klic (Jay, 1992, str. 16).

Pisni opomin pa mora imeti določeno formalno obliko. Nikakor ga ne bomo napisali na roko ali fotokopirali. Vsebovati mora prvotni dan plačila in zapadli znesek, naslovljen pa naj bo na konkretno osebo, kot je direktor. Pisni opomin pa naj prav tako ne vsebuje groženj, napisan naj bo bolj osebno, a ne pretirano navadno (Jay, 1992, str.17).

4.2 Telefonski opomin

Naslednji na vrsti pri izterjavi je telefonski klic, saj če na pisni opomin ni odgovora, bomo dolžnika poklicali osebno.

Vabšek (Telefonska izterjava – prijazno in vztrajno, 2001) pravi, da moramo biti na izterjalni pogovor dobro pripravljene. Kar 90 % uspeha je odvisnega od naše priprave. Ključni sta vztrajnost in prijaznost, saj bomo le tako lahko uspešni pri izterjavi. Negativna čustva in

zamere do dolžnika moramo odmisлити. Naš glas mora biti miren, brez pospešenega tempa, ne smemo se pustiti zapeljati v prepir, sogovornika moramo voditi k sklenitvi dogovora o plačilu. Ohraniti pa moramo poslovni stik na prijateljski ravni.

V tabeli bom predstavila priprave na izterjavo

Tabela 1: Priprave na izterjavo

1. Posredna priprava	2. Neposredna priprava
– vodimo dosje kupca (dokumentacija preteklih, zdajšnjih poslov in plačilne navade)	– ugotovimo odgovorno osebo: kdo v podjetju dolžnika je odgovoren za plačilo računov
– kupcem dodelimo boniteto A: trenutne likvidnostne težave B: občasni neplačniki C: »kronični neplačniki«	– skušamo ugotoviti, kakšna je osebnost (tip) človeka, s katerim se pogajamo o plačilu dolga
3. Scenarij izterjevalnega pogovora	
– odprtje komunikacije: uvodni pozdrav, sogovorniku damo vedeti, da mu nočemo nič hudega	
– pripravimo in v pogovoru vsaj tri- do petkrat ponovimo podrobnosti posla: dolgovani znesek, zamudne obresti, čas, količina in kakovost dobavljenega blaga	
– pogajanje in navedba najbolj optimalnih rešitev za plačilo dolga (rok, plačilo na obroke, plačilo obresti in glavnice)	
– konec pogovora: vedno vsaj en dogovor oz. predlog; najmanjši »izkoristek« je sporazum, da dolžnika zopet pokličemo čez določen čas in takrat skušamo poiskati rešitev	
– dolžniku vedno pustimo možnost za častni izhod (vztrajna, a prijazna in nenasilna komunikacija)	

Vir: K. Vabšek, Telefonska izterjava – prijazno in vztrajno, 2001.

Pri telefonski izterjavi pa moramo biti pripravljeni tudi na negativne odzive. Ti nas ne smejo osebno prizadeti, saj to lahko vpliva na našo samozavest in prepričljivost.

4.3 Osebni obisk pri dolžniku

Pri osebnem obisku je najprej smiselno premisliti, ali so taki obiski smotni, saj so na eni strani časovno zamudni in predstavljajo strošek, po drugi strani pa pri velikih zneskih denarja pridobijo pomembnost. Če se odločimo za obisk, mora biti to vnaprej napovedan, saj bi drugače izterjava lahko predstavljala grožnjo ali izsiljevanje (Zavarovanje poslov, odkup terjatev, 2013).

4.4 Cesija

Cesija pomeni prenos terjatve na novega upnika. »S pogodbo o odstopu terjatev prenese dosedanji upnik (odstopnik ali cedent) terjatev na drugega upnika (prevzemnika ali cesionarja). Bistveno pri tem je, da dolžnik (cessus) pri sklenitvi tega posla ne sodeluje. To pomeni, da dolžnikova privolitve ni potrebna.« (Hočevar, 2004 a) Bistveno pri cesiji pa je, da mora upnik dolžnika obveznosti o cesiji.

Izjema pri tem pravilu pa je, dogovor med upnikom in dolžnikom, da upnik ne bo smel prenesti terjatve na drugega ali da je ne bo smel prenesti brez dolžnikove privolitve, potem pogodba o odstopu nasproti dolžniku nima učinka (Učinkovita izterjava dolgov, 1996, str. 329).

Pri cesiji sodelujejo trije udeleženci: dosedanji upnik, novi upnik (oz. prevzemnik terjatve) in dolžnik.

Kot sem že povedala, mora upnik dolžnika obvesti o odstopu terjatve. Dolžnik pa ima do novega upnika enake obveznosti kot do starega. Na novega upnika preidejo tudi stranske pravice, kot so pravica do prednostnega poplačila, hipoteka, ...

Poznamo pa tudi posebne oblike cesije (Samec, 2013) :

- odstop v izterjavo,
- odstop v izpolnitev,
- odstop v zavarovanje (fiduciarna cesija).

Tem oblikam je skupno to, da je prvi upnik istočasno dolžnik iz drugega razmerja in odstopa terjatev do svojega dolžnika. Razlikujejo pa se v tem, da je fiduciarna cesija bolj instrument zavarovanja obveznosti, pri kateri upnik pridobi boljši (varnejši) položaj kot pa s posebno obliko odstopa terjatve.

Oblika pogodbe o odstopu terjatve ni določena. Zakon pa določa pravico, da prevzemnik zahteva overjeno potrdilo o odstopu, ki ima v tem primeru dokazen pomen.

4.5 Asignacija (Nakazilo)

Pri asignaciji ena oseba (nakazovalec, asignant) naroči drugi osebi (nakazanec, asignat), naj za njen račun nekaj izpolni (nekaj da, stori) tretji osebi (prejemnik nakazila, asignatar), tretjo osebo pa pooblasti, da prejme to izpolnitev. Torej je asignacija dvojna pooblastitev.

V praksi se asignacija opravi, ko dolžnik, namesto da bi plačal upniku, pozove svojega dolžnika (ta je dolžnikov dolžnik), naj dolg, ki ga ima do njega, plača neposredno upniku, upnika pa pooblasti, naj sprejme plačilo od dolžnikovega dolžnika.

V reviji Obrtnik lahko preberemo, da gre pri asignaciji za razmerje med tremi strankami (Hočevar, 2004 b):

- nakazovalec oz. asignant oz. dolžnik,
- nakazanec oz. asignat oz. dolžnikov dolžnik,
- prejemnik plačila oz. assignatar oz. upnik.

Med temi strankami se razvijejo tudi posebna razmerja. Prvo je kritno razmerje, ki je med dolžnikom in dolžnikovim dolžnik, saj ima dolžnikov dolžnik pri dolžniku neko kritje, ki mu ga je le-ta odobril. Naslednje je valutno razmerje, ki se razvije med dolžnikom in prejemnikom. Zadnje pa je dolžniško razmerje, ki je med prejemnikom in med dolžnikovim dolžnikom.

V nadaljevanju Hočevarjevega članka (Hočevar, 2004 b) preberemo, da sta dolžnikov dolžnik in upnik, dokler ne izjavita svoje volje in sprejmeta pooblastila, svobodna. To pomeni, da pooblastilo lahko sprejmeta ali ne. Nihče ni dolžan privoliti v nakazilo proti svoji volji, vendar mora o tem takoj obvestiti dolžnika, drugače odgovarja za škodo. Asignacija doseže svoj namen le, če se dolžnikov dolžnik obveže, da bo plačal, in upnik sprejme plačilo. Če pa dolžnikov dolžnik noče plačati upnika, lahko ta še vedno terjaja svojega starega dolžnika.

»Asignacija ni pogodba, ampak gre za dve izjavi volje, za kateri ni obvezno, da sta zapisani« (Hočevar, 2004 b).

4.6 Kompenzacija (Pobot)

Kompenzacija ali pobot pomeni, da ko imata dve podjetji med seboj hkrati terjatve in obveznosti, le-te lahko medsebojno poravnata s kompenzacijo. Tako se poravna jo medsebojne obveznosti brez prenosa sredstev.

Po zakonu o obligacijskih razmerjih (v nadaljevanju ZOR) (Učinkovita izterjava dolgov, 1996, str. 302) pa morajo biti za kompenzacijo izpolnjeni nekateri pogoji. Prvi pogoj je, da morata biti stranki v pobotu druga drugi hkrati upnica in dolžnica. Naslednji pogoj je, da morata biti terjatvi istovrstni (obe se morata glasiti na denar ali druge stvari iste vrste). Zadnji pogoj pa je, da morata biti terjatvi zapadli v plačilo. Za kompenzacijo se morata stranki medsebojno dogovoriti oz. kompenzacija nastane na predlog ene od strank.

Vendar pa se kompenzacija, tudi če so izpolnjeni nevedeni pogoji, ne more vedno uporabiti. Kompenzacija preneha oz. je izključena, ko terjatve ni mogoče zarubiti, če je terjatev nastala z namerno povzročitvijo škode, za terjatev stvari, ki so bile dolžniku dane v hrambo in jih je

brezpravno vzel, odškodninska terjatev za škodo storjeno oz. okvaro zdravja ali povzročitvijo smrti, in za terjatev, ki izvira iz zakonite obveznosti preživljanja (Učinkovita izterjava dolgov, 1996, str. 304).

Poznamo več vrst kompenzacij: medsebojne kompenzacije, verižne kompenzacije ter e-kompenzacije (multikompenzacije). Pri medsebojnih kompenzacijah gre za kompenzacijo med dvema podjetjema. Pri verižnih kompenzacijah je udeleženih več podjetij, ki so drug drugemu upnik in dolžnik.

Danes pa so na voljo, kot sem že omenila, tudi e-kompenzacije. Izvajajo se na podlagi verižnih kompenzacij. E-kompenzacije izvajajo podjetja sama, tako da poiščejo udeležence, ki so vpisani v e-kompenzacije oz. so svoje obveznosti prijavili v sistem kompenziranja. Razvrstijo jih tako, da je vsak udeleženec do tistega, ki je pred njim, upnik, do tistega, ki mu sledi, pa dolžnik. Tako se omogoči, da stranke odpravijo medsebojne terjatve. E-kompenzacije so plačljive in se plačajo, če je na koncu prišlo do uspešnega pobota.

4.7 Faktoring

Factoring sem predstavila že v poglavju o zavarovanju terjatev.

4.8 Sodna izterjava (Izvršba)

Zadnji korak pri izterjavi dolgov je sodna izterjava.

»Kadar dolžnik ne izpolni tistega, kar mu je bilo naloženo, je potrebna intervencija državnih organov, ki lahko edini s prisilnimi sredstvi, ki jih imajo na razpolago, opravijo prisilno izvršbo in omogočijo upniku izterjavo njegove terjatve« (Hočevar, 2004 c).

Sprožitev sodnega postopka pa se začne z vročitvijo izvršbe oz. obtožbe. Ob sprožitvi sodnega postopka se kreira spis, na katerega se vežejo vsi postopki na sodiščih v določeni zadevi, saj sodišče dovoli izvršbo le na podlagi kvalificirane listine.

Izjema pa je izvršba na podlagi verodostojne listine. Za postopek na podlagi verodostojne listine je značilna hitrost postopka, saj sodišče ne ugotavlja resničnosti in utemeljenosti navedb upnika. Verodostojna listina je po Zakonu o izvršbi in zavarovanju (v nadaljevanju ZIZ) (Predpisi o izvršbi in zavarovanju, 2004, str. 18) faktura, menica in ček s protestom, javna listina, izpisek iz poslovnih knjig, ki ga je overila odgovorna oseba, po zakonu overjena zasebna listina in listina, ki ima po posebnih predpisih naravo javne listine.

Pri izvršbi sodni postopek poteka v dveh fazah: dovolilni del se začne s predlogom za izvršbo, izvršilni del pa takoj po izdeji sklepa (Volk, 2003, str. 23).

S sodno izvršbo upnik uveljavlja terjatev, ki je že zapadla. Vendar se mora upnik pred samo sodno izterjavo pozanimati, ali dolžnik sploh ima kakšno premoženje. Za pridobitev

podatkov o dolžnikovem premoženju ima upnik več možnosti. Prva je, da podatke lahko poišče sam. Ena od naslednjih možnosti je, da podatke pridobi sodišče. Zadnja možnost pa je, da mora dolžnik sam predložiti podatke. Če dolžnik nima nobenega premoženja, upnik predloga za izvršbo ne bo vročil, saj se mu tako terjatev poveča za stroške sodne takse.

Če pa dolžnik ima premoženje, mora upnik, kot sem že zapisala, na sodišču vložiti predlog za izvršbo, ki mora vsebovati (Hočevar, 2004 c) :

- navedbo pristojnega sodišča,
- navedbo upnika in dolžnika,
- izvršilni naslov ali verodostojno listino,
- dolžnikovo obveznost (glavnica in obresti),
- sredstvo izvršbe,
- predmet izvršbe.

V izvršilnem postopku nastanejo tudi določeni stroški, kot so stroški za sodno takso, stroški zastopanja pri odvetniku, stroški z opravo izvršbe in materialni stroški (poštšina, fotokopiranje, ...). Vse stroške pa mora sodišče, če upnik tako zahteva, naložiti v plačilo dolžniku.

5 PRIMER IZ PODJETJA

5.1 Predstavitev podjetja

5.1.1 Zgodovina podjetja

Slovensko podjetje DSV Transport je podjetje s 36- letno tradicijo. Začetki segajo v leto 1977, ko se je ustanovila Mednarodna agencija Eurošped s poslovnimi enotami po vsej takratni Jugoslaviji. Z osamosvojitvijo Slovenije so se za Eurošped začeli novi časi in korenite spremembe. Preimenovali so se v Eurošped 2001, na novo so se ustanovile enote na Hrvaškem in v Srbiji.

Ko je Slovenija vstopila v Evropsko unijo (maj 2004), se je špediterstvo v Sloveniji znašlo v popolnoma drugih okoliščinah. Ni bilo več zamudnega nadzora blaga, ki je tako hitreje prehajal iz ene države v drugo, s tem pa so se tudi zmanjšali stroški in povečala učinkovitost (ni bilo več potrebno uporabljati dovolilnic).

Leta 2005 je Eurošped kupilo dansko podjetje DFDS. V letu 2007 se je podjetje DFDS združilo z nekim drugim podjetjem, skupaj pa so se preimenovali v DSV.

Danes se podjetje imenuje DSV Transport in ima sedež v Kranju. Podjetje DSV kot celotna skupina ima svoje enote po vsem svetu, zato je podjetje DSV Transport postalo eno izmed mnogih podjetij v tej skupini.

Do leta 2008 oz. 2009 je DSV Transport imel glavne poslovne prostore v Škofji Loki. Zaradi rasti in uspešnosti podjetja je začelo primanjkovati prostora. Podjetje je tako v Kranju postavilo nove sodobne prostore in s tem pridobilo še nove kupce. Tako so ravno v času krize svoje poslovanje celo povečali.

Prvi začetki DSV-ja segajo v leto 1976, na Dansko, kjer je nekaj posameznikov ustanovilo podjetje. V pestri zgodovini se je nekajkrat preimenovalo, neprestano raslo, se združevalo. Kot sem že omenila se je leta 2007 preimenovalo, takrat že združeno s slovenskim podjetjem, v DSV. Danes so eni izmed vodilnih v transportno- logistični industriji, ker zaposlujejo čez 21. 000 ljudi in poslujejo v 110 državah po vsem svetu.

5.1.2 Podjetje DSV

Podjetje DSV Transport, d. o. o., Kranj je mednarodno podjetje, ki se ukvarja s transportom in logistiko.

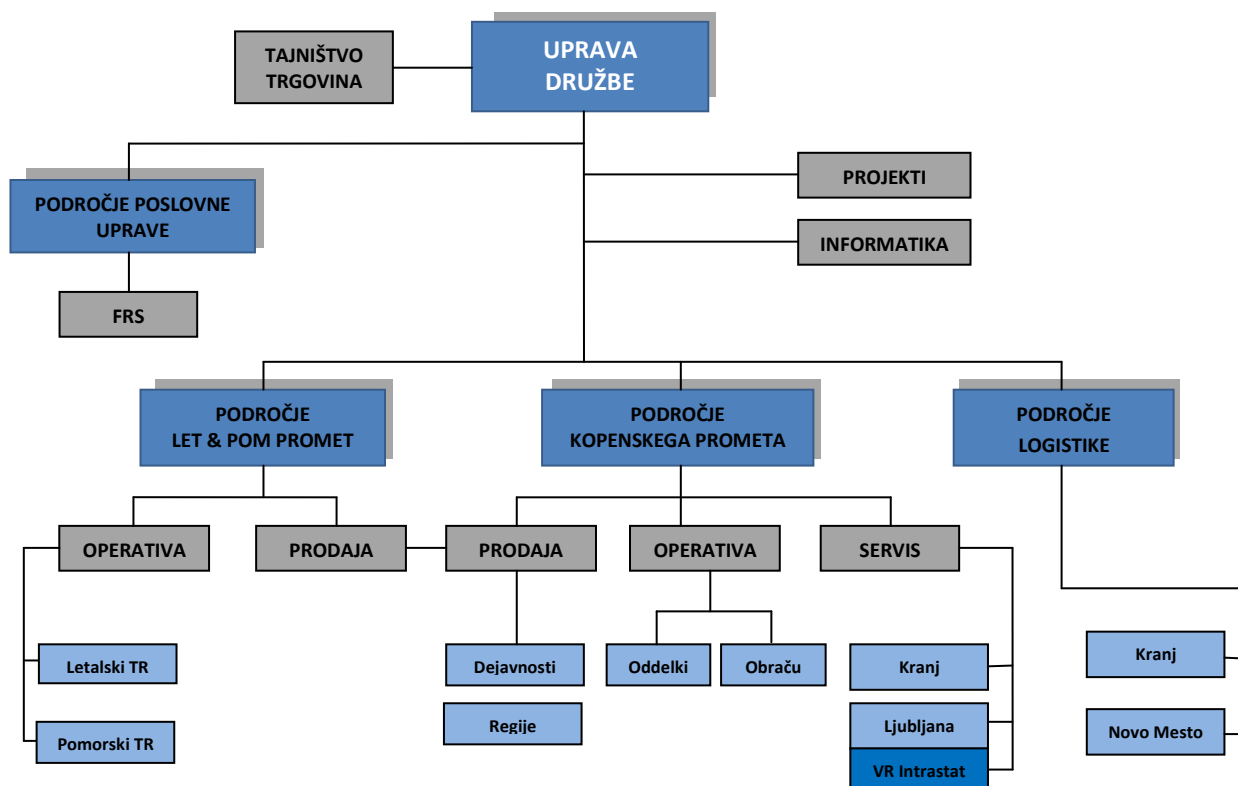
Njihov spekter storitev je zelo širok in obsega ta področja (O DSV Transport, 2014):

- Kopenski prevoz: prevoz vseh vrst tovorov znotraj države in po Evropi; to blago tudi zavarujejo, uredijo vse transportne listine, če je mogoče preskrbijo elektronsko sledenje pošilk in za vse to ponujajo ugodne cene;
- Logistika: upravljajo, nadzirajo, posredujejo kupcem, kaj se dogaja z njihovim tovorom oz. blagom; s sodobnim računalniškim sistemom lahko neposredno spremljajo stanje zalog; Naj na kratko navedem, kakšna dejavnost je logistika, za katero se mi zdi, da je v podjetju najpomembnejša, in kaj obsega. Primarna dejavnost logistike je, da priskrbi kupcu oz. naročniku blago z optimalnimi stroški, kot je bilo sklenjeno s pogodbo, in ga dostavi na pravo lokacijo ob dogovorjenem času. Logistika pa ni le fizični tok materiala, ampak tudi tok informacij od dobavitelja prek trgovca (v našem primeru je to DSV Transport) do končnega kupca.
- Letalski in pomorski prevoz: uredijo prevoz blaga po morju v kontejnerjih ali po zraku kot del letalskega tovornega prometa;
- Carinsko posredovanje v izvozu in uvozu .

Navedena področja ustvarjajo glavni prihodek podjetja. Kot vsako večje podjetje pa ima DSV Transport tudi tajništvo in računovodstvo pomembna oddelka, kjer urejajo nujno potrebne birokratske zadeve potrebne za nemoteno delovanje podjetja.

Podjetje DSV Transport imajo več poslovalnic po vsej Sloveniji, in sicer v Kopru za ladijski promet, na Brniku za letalski promet. V Ljubljani, Novem Mestu in v Kranju (kjer je tudi sedež podjetja) za cestni promet. V teh poslovalnicah je skupaj zaposlenih 133 ljudi.

Slika 3: Makroorganizacija podjetja DSV Transport



Vir: DSV Transport, Organizavija po 1. 1. 2010, 2014 c.

Špedicija je storitev, vsaka storitev pa temelji na prijaznosti. V podjetju DSV Transport stremijo k temu, da so zaposleni kar se da prilagodljivo in prijazni do strank. Podjetje zato veliko da na izobraževanje svojih zaposlenih.

5.1.3 Strateški cilji

Kljub krizi, ki smo ji priča zadnja leta, se DSV Transport trudi na vseh področjih zadržati svojo konkurenčnost. Ključni parametri, kako to doseči, pa so (DSV Transport, 2014 b):

- DSV Transport d. o. o. ponuja konkurenčno in inovativno transportno- logistično podporo na svetovnih tržiščih, kjer lahko s svojo prilagodljivostjo in vztrajnostjo doseže vodilno vlogo v korist lastnikov, kupcev in zaposlenih.
- Eden izmed temeljnih strateških ciljev je tudi doseči vodilno vlogo pri logističnih storitvah na Balkanu. Do tega cilja pa bodo prišli z jasno določenimi prioritetaми v Sloveniji (izobraževanje zaposlenih, intenzivna promocija na trgu, ...), s sodelovanjem in vlaganjem v skupne projekte z vsemi državami, kjer deluje skupina DSV.
- Postati špediter z najkvalitetnejšim servisom. Primarni cilj družbe je zadovoljen kupec, če pa se mu želimo čim bolj približati, moramo upoštevati njegove potrebe, zahteve, želje in

navade. To bodo dosegli s stalnim izobraževanjem zaposlenih, z razvojem informatike in z utrjevanjem sodelovanja s svojimi partnerji.

- Dosegati rentabilnost skupine DSV. Kot vsa podjetja se tudi DSV trudi ustreči svojim ustanoviteljem in si prizadeva povečati poslovno učinkovitost in zagotavljati varne naložbe.
- DSV Transport vpet tudi v lokalno okolje, saj se zaveda odgovornosti do družbe. Prisotni so na področju športa, kulture in humanitarnih dejavnosti.
- V primerjavi z drugimi slovenskimi špediterji se je DSV Transport dobro odzval na zaostrene razmere v svetu in na globaliziranem trgu. Mnoga slovenska podjetja so pokopali nepripravljenost pri vstopu v Evropsko unijo, nepravilne strateške odločitve (zadolževanje), preveliki stroški, ... Kljub velikim naložbam DSV Transporta v podjetju verjamejo, da se bodo povrnile ob pravilni izbiri lokacije (ki je 1 km od avtoceste) in zaradi dobrega kadra (izobraževanje - zadovoljni zaposleni).

5.1.4 Trženje in kupci

Ker DSV Transport nima razen nekaj dostavnih vozil svojega tovornega parka, so njegovi najpomembnejši dobavitelji večji in manjši prevozniki. V smislu čim večje optimizacije stroškov so v podjetju DSV Transport določili te prioritete (Credit policy, 2013):

- Izbrali so ključne dobavitelje in z njimi podpisali pogodbe. Gre za manjše prevoznike, ki imajo manj kot deset tovornjakov, dostavnih vozil, in so izbrani po programu OTIP.
- Plačilne roke usklajujejo v skladu z zakonodajo in jih ažurno tudi spreminjajo v primeru sprememb.
- Dosledno plačujejo obveznosti do dobaviteljev v dogovorjenem roku od datuma prejetega računa.

Navedla bom nekaj prednosti in slabost, če podjetje nima lastnega voznega parka.

Največja slabost je vsekakor, da če špediter ne ve, kje je prevoznik s kupčevim blagom (špediter in kupec se dogovorita za prevoz v določenem roku, prevoznik pa lahko prevzame blago še nekega drugega kupca, s tem pa lahko pride do zamud in kršitve pogodbe). Takih primerov bi bilo veliko, če odgovorni ne bi ažurno spremljali svoje prevoznike (elektronsko sledenje pošiljk).

Če pa navedem še prednosti, je ena zagotovo ta, da podjetje nima prav nobenih stroškov s tovornjaki. Ni jih treba kupiti, registrirati in vzdrževati. Druga prednost najema vozil je, da pri najemu prevoznika za prevoz v tujino najemnik nima skrbi, ali bo tovornjak poln ob vrnitvi domov.

V nadaljevanju bom predstavila še merila, po katerih v podjetju razvrščajo kupce v skupine. Najpomembnejše kupce imajo razdeljene na elitne in strateške. Vsak kupec ima določenega skrbnika, ki spremlja in usklajuje komercialne aktivnosti v zvezi s kupcem. Njihov glavni cilj je, da se več posvetijo najpomembnejšim kupcem in poizkušajo zadovoljiti njihove logistične

potrebe, prav tako pa ne smejo zanemariti manjših kupcev, kajti iz manjšega sodelovanja zna nastati večje, nihče pa si v današnjih težkih časih ne more privoščiti, da bi stranke obravnaval kot manjvredne.

Elitni kupci so tisti, ki imajo (DSV Transport, 2012):

- možnost dolgoročnega razvoja na področju logistike,
- vodilno vlogo v svoji panogi,
- odlično finančno sodelovanje – ne zamujajo s plačilom,
- podpisano pogodbo ,
- več kot 100 000 EUR RVC/ leto,
- vsaj 60 000 EUR RVC/ leto iz naslova logistike (transport, skladiščenje).

Strateški kupci so tisti, ki imajo (DSV Transport, 2012):

- podpisano pogodbo,
- solidno finančno sodelovanje,
- možnost dolgoročnega razvoja v logistiki,
- uvrstitev med trideset najpomembnejših kupcev v družbi,
- vsaj 20 000 EUR ali 50 % RVC/leto iz naslova logistike (transport, skladiščenje).

5.2 Zavarovanje terjatev v podjetju DSV Transport

Pri podjetju DSV Transport terjatve nastanejo zaradi transporta, carinskega posredovanja in zaradi skladiščenja. V podjetju se dobro zavedajo tveganja. Najbolj so izpostavljeni kreditnemu tveganju, zato svojim kupcem preverjajo bonitetne ocene preko iBON-a in GVIN-a. Drugi ukrep je, da svoje terjatve zavarujejo. Zadnji ukrep za zmanjšanje tveganja pa je, da kupci, ki imajo slabe bonitetne ocene, za storitev plačajo vnaprej (avans).

V času krize pa so zavarovalnice poostrele pogoje zavarovanja in zmanjšale kreditne limite.

Podjetje ima svoje terjatve zavarovane pri dveh zavarovalnicah. Pri domačem Triglavu ima zavarovane terjatve v vrednosti do 5000 EUR. Vse terjatve, ki presegajo to vrednost, pa zavaruje pri nizozemski zavarovalnici Atradius. Zavarovanje imajo sklenjeno pri tuji zavarovalnici zato, ker so odvisno podjetje tuje multinacionalke, zato so tudi zavarovanje sklenili po lastniku te multinacionalke. Vsa podjetja (njihove terjatev), ki jih podjetje DSV Transport zavaruje, pa preverijo tudi zavarovalnice, in če bonitete podjetij niso ustrezne, jih zavarovalnice ne zavarujejo. V takih primerih podjetje DSV Transport, kot sem že omenila, od svojih kupcev zahteva avans za naročene storitve.

Podjetje terjatve zavaruje po potrebi, glede na odprte terjatve do kupcev. Vendar ima večinoma zavarovane domače terjatve.

V diplomski nalogi sem omenila tudi druge načine zavarovanja, kot so menica, ček, akceptni nalog, ki pa jih podjetje DSV Transport ne uporablja.

5.3 Izterjava terjatev v podjetju DSV Transport

Podjetje DSV Transport ima zelo strogo politiko izterjave. Izterjavo začnejo takoj, ko račun ni poravnan do datuma dospelosti. Povprečno jim kupci plačujejo v 72 dneh, podjetje DSV Transport pa dobaviteljem plača v 85 dneh.

Podjetje DSV Transport že na dan dospelosti fakture začne izterjavo. Najprej je na vrsti telefonski klic, kjer se z zamudnikom pogovorijo, zakaj še ni plačal in ali bo plačilo mogoče v roku do enega tedna. Po tednu dni zamude podjetje neplačniku pošlje pismo z opominom. Vsak teden pa sledi dodaten telefonski klic, zakaj faktura še vedno ni plačana. Po 37 dneh neplačila podjetje DSV Transport pošlje drugi pisni opomin. Dan zatem sledi še telefonski klic, ali so prejeli pismo in zakaj ne plačajo. Končni opomin je pismo odvetnika. Po 60 dneh neplačila pa sledi izvršba po COVL-u. Izvršba poteka na podlagi verodostojne listine (račun). Pri večjih zneskih pa podjetje DSV Transport prvi pisni opomin pošlje že, če kupec zamuja s plačilom 10 dni, sledijo telefonski klici, ki se opravijo najprej vsak teden (do 21 dni zamude), nato pa vsakih 14 dni. Drugi pisni opomin sledi po 15 dneh od datuma dospelosti računa in nato vsakih 10 dni. Če je kupec večji, z večjim zneskom, DSV Transport opravlja tudi osebne obiske pri kupcu. Take obiske opravlja izvršni direktor podjetja. Tudi tu je zadnji opomin pismo odvetnika. Če pa račun ni plačan v 60, dneh sledi izvršba.

DSV Transport uporablja tudi kompenzacije. Uporabljajo medsebojne, verižne in e-kompenzacije. Pri e-kompenzacijah po Ajpes-u pa opravljajo obvezni pobot v vrednosti od 100.000 do 1 000.000 evrov.

Podjetje se srečuje tudi s cesijo, vendar jo uporabljajo le kupci podjetja.

Tabela 2: Izterjava v podjetju DSV Transport

PROCES IZTERJAVE													
Datum zapadlosti	- 5-0 dni	+ 0-10 dni	+ 7 dni	+ 15 dni	+ 21 dni	+ 24 dni	+ 28 dni	+ 37 dni	+ 38 dni	+ 44 dni	+ 48 dni	+ 54 dni	+ 60 dni
Standardni proces za mala in srednja podjetja			Pisni opomin vsem zapadlim fakturam					Drugi pisni opomin					Izvršba
	Telefonski klic, če faktura > 50.000 EUR	Telefonski klic, če faktura > 20.000 EUR	Telefonski klic, če faktura > 10.000 EUR	Telefonski klic vsem zapadlim fakturam	Telefonski klic	Telefonski klic	Telefonski klic	Telefonski klic	Telefonski klic	Telefonski klic	Telefonski klic	Telefonski klic	
Globalni proces za velika podjetja		Pisni opomin		Drugi pisni opomin		Pisni opomin		Pisni opomin		Pisni opomin		Pisni opomin	Končni pisni opomin in izvršba
	Telefonski klic, če faktura > 200.000 EUR	Telefonski klic, če faktura > 100.000 EUR	Telefonski klic, če faktura > 75.000 eur	Telefonski klic, če faktura > 20.000 EUR	Telefonski klic, če faktura > 2.000 EUR		Telefonski klic, če faktura > 2.000 EUR		Telefonski klic, če faktura > 2.000 EUR		Telefonski klic, če faktura > 0 EUR		

Vir: DSV Transport, DSV Credit policy, 2013.

5.4 Slabe terjatve v podjetju

V podjetju DSV Transport kot slabe terjate označijo tiste, ki niso bile plačane, in tiste, ki so šle v stečaj ali prisilno poravnavo. V letu 2013 pa je podjetje še bolj zaostri svoje pogoje pri plačilu kupcev, saj dajo terjatve, ki niso bile plačane med 60 –75 dni, takoj v izvršbo, saj pravijo, da dlje kot čakaš, slabše bo plačilo. Če pa dajo terjatev v izvršbo je odvisno od stečajne mase, ali bodo dobili poplačano terjatev ali ne.

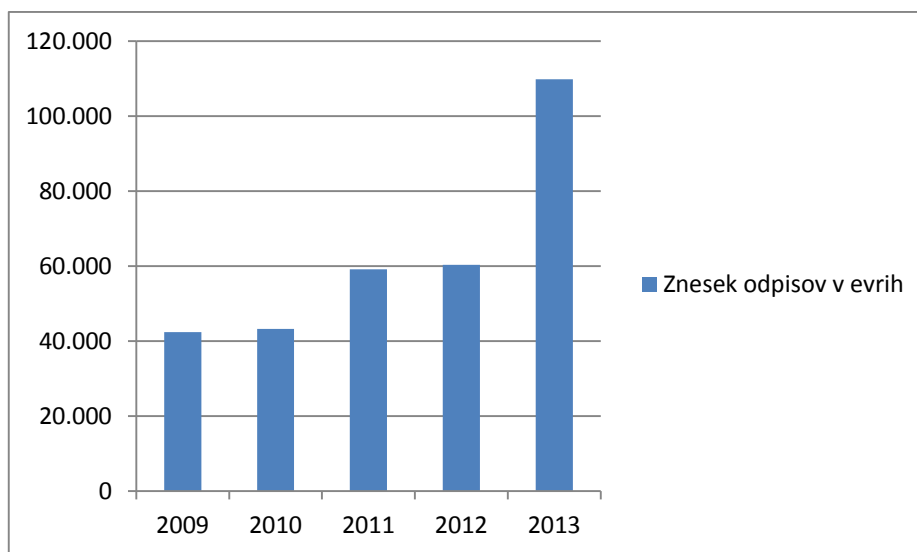
V nadaljevanju pa bom prikazala, koliko terjatev ima podjetje DSV Transport.

Tabela 3: Zneski odpisov skozi leta v podjetju DSV Transport

Leto	2009	2010	2011	2012	2013
Popravek (v €)	42.383	43.224	59.157	60.346	109.764

Vir: DSV Transport, Zneski odpisov in zapadlih terjatev skozi leta, 2014 d.

Slika 4: Grafični prikaz podatkov iz Tabele 3.



Vir: Povzeto po DSV Transport, 2014 d.

V tabeli je po letih prikazan znesek popravka iz terjatev, ki jih je imelo podjetje DSV Transport. Kot lahko vidimo, se v obdobju med letoma 2009 in 2012 giblje skoraj na enaki ravni. Leta 2013 pa je znesek zrastel na 109.764 evrov. Vzrok sta dva kupca, ki sta šla v stečaj, zato je tudi znesek neizplačanih terjatev močno zrastel. Saj ko gre kupec v stečaj, je odvisno, ali bo podjetje poplačano iz stečajne mase, in kot lahko vidimo na primeru leta 2013, terjatev ni bila poplačana.

Zdaj pa bom prikazala še strukturo zapadlosti terjatev po letih.

Tabela 4: Struktura terjatev po letih

	2009	2010	2011	2012	2013
Nezapadle terjatev (000 eEUR)	3 252	4 070	4 760	3 494	3 902
Zapadle terjatev 1–5 dni (000 EUR)			225	342	565
Zapadle terjatve 1–10 dni (000 EUR)	350	255			
Zapadle terjatve 6–30 dni (000 EUR)			421	561	583
Zapadle terjatve 11–30 dni (000 EUR)	306	324			
Zapadle terjatve 31–60 dni (000 EUR)	203	223	224	296	203
Zapadle terjatve 61–120 dni (000 EUR)	121	138	181	190	114
Zapadle terjatve 121–180 dni (000 EUR)	41	29	36	19	36
Zapadle terjatve 181 dni in več (000 EUR)	83	65	75	108	177
Popravek (000 EUR)	– 99	– 86	– 98	– 119	– 202
Vse terjatve (000 EUR)	4 257	5 018	5 824	4 891	5 378

Vir: DSV Transport, Bruto bilanca, 2014 a.

Tabela 4 prikazuje strukturo terjatev po dneh zapadlosti. Iz tabele vidimo, da je največ zamudnih terjatev plačanih s 30- dnevno zamudo. Najmanj zamudnih terjatev pa je plačanih v 121–180 dni.

Kot lahko vidimo, je bilo leta 2009 največ zapadlih terjatev plačanih 1–10 dni po dospelosti. Najmanj terjatev pa so kupci plačali 121–180 dni po dospelosti. Ko pa pogledamo skozi vsa leta, je bilo leto 2009 tudi leto z najmanjšim zneskom vseh terjatev.

V letu 2010 je bilo v povprečju največ terjatev plačanih 11–30 dnevih, najmanj pa kot v letu 2009 v 121–180 dnevih.

Leta 2011 pa je podjetje DSV Transport imelo največji znesek vseh terjatev in tudi največji odstotek plačanih nezapadlih terjatev. Kljub velikemu znesku terjatev pa je bilo leto 2011 tudi leto z najmanjšim odstotkom popravka, ki je znašal le – 1,68 %. Med zapadlimi terjatvami pa so jih kupci največ plačali v 6–30 dnevih.

Leta 2012 je bilo med zapadlimi terjatvami največ plačanih prav tako v 6–30 dneh, najmanj pa v 121–180 dneh.

Leto 2013 je bilo drugo najboljšo leto glede velikosti zneska vseh terjatev. Vendar je bil odstotek plačanih nezapadlih terjatev med najnižjimi. Popravek pa je bil glede na odstotek to leto najvišji. Najmanj zapadlih terjatev je bilo plačanih v 121–180 dni, kar pa smo lahko opazili vse od leta 2009 naprej. Največ zapadlih terjatev je bilo plačanih v 6–30 dnevih. Glede na prikazano mislim, da je bilo za podjetje glede strukture terjatev najboljšo leto 2011, najslabše pa leto 2013.

5.5 Izboljšave na področju kreditnega tveganja

Podjetje DSV Transport ima strogo politiko glede tveganja neplačevanja terjatev, vendar zelo dobro zamišljeno. Vsakega novega kupca DSV Transport najprej preveri v iBONA-u in GVIN-u. Takoj ko se DSV Transport odloči za »sodelovanje«, novega kupca zavarujejo. Če pa je novi kupec preveliko tveganje za zavarovalnico in ga ne zavaruje, DSV Transport s kupcem podpiše obrazec »credit approval« (tega lahko podpiše le direktor ali finančni direktor). S tem obrazcem se DSV Transport in kupec dogovorita, da bo kupec svoje obveznosti plačal vnaprej. Torej ko bo kupec plačal, mu bodo pri DSV Transport dostavili zeleno blago. Če pa DSV Transport ne more zavarovati novega kupca in če ne podpišejo obrazca »credit approval«, s kupcem ne bodo sodelovali.

Pomislili bi, da pri tako zaostrenih pogojih poslovanja težko pride do neplačila terjatev, vendar to ni tako. V DSV Transport že takoj, ko kupec zamuja s plačili, sprožijo izterjavo. Najprej s telefonskimi klici, kjer vsak teden nekdo iz finančnega sektorja pokliče vse zamudnike in se, če je mogoče dogovori za plačilo. Če pa kupec kljub temu ne plača 60 dni, DSV Transport sproži sodni postopek (izvršbo) in preneha poslovati z njim.

Tako politiko imajo za domače in tuje stranke, in kot lahko vidimo v podjetju, se zelo dobro obnese, saj je DSV Transport tudi v času krize imel zelo dobre rezultate poslovanja.

Ko sem izvršnega direktorja vprašala, katere izboljšave bi glede kreditnega tveganja predlagal on, je odvrnil, da bi bilo tukaj težko še kaj izboljšati. Imel bi ločeno politiko za domače in tuje kupce.

Pri domačih kupcih bi za izboljšanje plačilne discipline oz. zmanjšanje odpisov poleg redne in tekoče izterjave dosledno zavaroval vse terjatve, ki jih lahko. Če pa zavarovalnica terjatev ne bi zavarovala, bi stranki postavil kreditni limit. Tako bi s tako stranko imeli določen obseg poslovanja, ki ga ne bi smeli prekoračiti. V primeru zamud s plačili nad 45 dni bi takoj ustavil nadaljnje dobave. Če kupec zamuja s plačili nad 60 dni, bi sprožil sodni postopek (izvršbo). Izvršni direktor nato doda, da če pa bi bilo kljub temu še več zamud s plačili, se pri takih kupcih skrajša čas do začetka izterjave prek sodišča na 30–45 dni. S kupci, ki so »problematični«, pa bi delal le še na avans (najprej plačilo, nato dostava).

Pri poslovanju s tujimi kupci pa je izvršni direktor rekel, da bi kupca oz. terjatev obvezno zavaroval. Če tega ne bi mogel, bi posloval le na avans plačila. To so najpomembnejši ukrepi, ki bi bili smiselni.

Na koncu pa je pristavil, da je poleg vseh naštetih ukrepov potrebno tudi tekoče in sprotno obveščanje in izobraževanje špediterjev o pomembnosti tekočega plačevanja. Njegovo načelo pa je, da je posel zaključen, ko je tudi plačan.

SKLEP

V času krize je za veliko podjetij finančna disciplina kar velik problem. Podjetja, ki so v težavah, ne zmorejo plačevati svojih obveznosti, zato tudi »zdrava« podjetja, ki ne dobijo plačanih terjatev, počasi zahajajo v vse večje težave.

Vsako podjetje mora poznati svoje poslovne partnerje, če pa posluje z novim, se mora o njegovem stanju pozanimati, saj bo le tako zmanjšalo tveganje poslovanja s tem podjetjem. Vendar bo določeno tveganje še vedno ostalo, zato mora biti podjetje pripravljeno sprejeti to tveganje in se spopasti z njim.

Za zmanjšanje tveganja podjetje svoje terjatve lahko tudi zavaruje, saj imamo na voljo paleto instrumentov in vsak lahko najde tistega, ki mu najbolj ustreza. Zavarujemo le določene terjatve, saj niso vsi kupci problematični, druga težava pa je, da so nekateri instrumenti zavarovanja dokaj dragi, zato se vsako podjetje ne more zavarovati z njimi.

V zavarovalnicah so v zadnjem času opazili porast zavarovanja terjatev, predvsem v notranji in mednarodni trgovini. To lahko razložimo kot posledico razmer, ki smo jim priča danes. Veliko podjetij je negotovih, ali bo dobilo poplačane terjatve vseh kupcev ali bodo nekateri kupci postali nesolventni.

Kljub zavarovanjem pa ima vsako podjetje zapadle terjatve, s katerimi se spopada, kakor se najboljše zmore in zna. Pomembno je, da pravočasno opazimo problem in da ga rešimo na čim lepši način, brez sodnih postopkov.

V krizi, kot smo ji priča danes, mora vsako podjetje biti pripravljeno na vse, saj nikoli ne veš, kaj se bo zgodilo. Lahko ima težave naš kupec, te težave pa lahko kaj hitro preidejo na nas. Zato moramo redno spremljati naše kupce, njihove terjatve ter tudi naše poslovanje in s tem naše terjatve do drugih.

V diplomski nalogi sem predstavila podjetje, ki ima zelo dobro organizirano področje zavarovanja kupcev in izterjavo. V podjetju mi je izvršni direktor dejal, da moraš v današnjih razmerah preveriti vsakega novega kupca. Zato v podjetju, tako kot je napisano v teoriji, vsakega novega kupca najprej preverijo, šele nato se odločijo, ali bodo začeli sodelovati z njim ali ne. Ko se podjetje odloči za sodelovanje vsakega kupca še pred prvim prevozom zavarujejo pri zavarovalnici. Podjetje DSV Transport je izmed vseh instrumentov zavarovanja izbralo zavarovanje terjatev pri zavarovalnicah, saj kot je povedal izvršni direktor, tako zavarovanje njim najbolj ustreza. Druge oblike zavarovanja niso primerne za njihov posel oz. so predrage zanje (npr. faktoring). Tudi glavno podjetje na Danskem uporablja enake metode zavarovanja terjatev pri zavarovalnicah, le da ima metode zavarovanja prilagojene za svoj trg.

Kot pa lahko vidimo v nadaljevanju, podjetje DSV Transport nič ne tvega pri terjativah, saj od tistih kupcev, ki jih zavarovalnice ne zavarujejo zaradi slabe bonitete, hoče plačilo avansa. S tem se zavaruje, da kupec, ki ima že tako slabo boniteto in pri katerem je verjetnost, da ne plača terjatev velika, pri poslu z DSV Transport tega ne bo ponovil (ker je fakturo moral plačati vnaprej, preden je DSV Transport blago dostavil).

Čeprav so pri vsem tako previdni, vseeno pride do neplačila. V podjetju DSV Transport imajo v finančnem oddelku osebo, ki se redno ukvarja z izterjavo po telefonu, in telefonski opomini, ki navadno zadostujejo, da kupec plača terjatev.

Ko sem bila na praksi v tem podjetju, so za izterjavo zadolžili mene. Dali so mi zvezek, kjer so bila napisana podjetja, ki so zamujala s plačilom, napisano je bilo, koliko časa zamujajo ter kolikšen znesek morajo plačati. Vsak teden sem morala takoj v ponedeljek poklicati vsa podjetja, ki so zamujala s plačilom, ter dopisati, kaj smo se dogovorili o plačilu. Če pa niso in niso plačali, je primer prevzel finančni direktor (ki je tudi generalni direktor).

Ko pa primer prevzame generalni direktor, začne pisati opomine, in kot mi je rekel, se je tudi že odpravil na kar nekaj osebnih obiskov. Če pa vse to ne zadostuje, mora podjetje DSV Transport poseči po izvršbi.

Pri izterjavah v podjetju DSV Transport lahko vidimo, da največ naredijo s tem, da redno kličejo zamudnike. Največ zamujenih terjatev dobijo plačanih v 30 dnevih, kar pomeni nekaj telefonskih klicev iz finančnega oddelka in poslan pisni opomin finančnega direktorja.

Kljub tako dobro organizirani izterjavi imajo tudi v DSV Transport kar nekaj slabih terjatev, za katere mislim, da jih mora podjetje s tako veliko kupci kar nekako vzeti v zakup. Saj vidimo, da podjetje kljub vsemu v današnji krizi uspešno posluje, se širi in pridobiva nove kupce.

Njihova finančna politika pa bi lahko bila zgled vsem, ki imajo težave pri tem.

LITERATURA IN VIRI

1. Arhar, F. (2006). Etično odločanje v finančnem poslovanju. *Podjetje in delo*. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.iusinfo.si.eviri.ook.sik.si/LITE/Besedilo.aspx?SOPI=L030Y2006V7P1168N1>
2. Bergant, Ž. (2012, januar). Plačilna sposobnost in kapitalska ustreznost podjetja (računovodska analiza). Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.iusinfo.si.eviri.ook.sik.si/Lite/Besedilo.aspx?SOPI=RODV101D201303S59P59-59N1&Src=MAemHeswLDhUgaCL+gF36EaqhI734RAo0xW9mb1OBylcZ9wwer9/F4O/C5TUM/h8m1lEtaHP5znEBWjM4R+yXg>
3. Bergant, Ž. (2013). Nastanek plačilne nesposobnosti po ZFPPIPP. *Pravna praksa*, št. 5, str. 9. Najdeno 21. februarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.iusinfo.si.eviri.ook.sik.si/Lite/Besedilo.aspx?SOPI=L010Y2013V5P9N1&Src=v8Kp2QGdilu5Q1Foks03UOyepF4jZKi3pba3+CWdr64BUCD2E8vYc8d++OpBOe8wUoDL4BYxj72hR3aKPQ3KVdVa/5W+L08z==>
4. Boncelj, J. (1983). *Zavarovalna ekonomika*. Ljubljana : Založba obzorja Maribor.
5. *Ček še veno vztraja*. Najdeno 20. marca 2013 na spletnem naslovu <http://www.activa.si/novica.asp?ID=100>
6. Črčinovič – Krofič, V. (1997). (Zlo) raba akceptnih nalogov. *Pravna praksa*. št. 11, str. 6-7. Najdeno 5. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.iusinfo.si.eviri.ook.sik.si/LITE/Besedilo.aspx?SOPI=L010Y1997V377P6N1>
7. DSV Credit policy. (2013). (*template*), *version 1.6* (interno gradivo). Kranj: DSV Transport.
8. DSV Transport. (2014a). *Bruto bilanca* (interno gradivo). Kranj: DSV Transport.
9. DSV Transport. (2014b). Letno poročilo podjetja DSV Transport za leto 2012 (interno gradivo). Kranj: DSV Transport.
10. DSV Transport. (2014c). *Oraganizacija po 1. 1. 2010*(interno gradivo). Kranj: DSV Transport.
11. DSV Transport. (2014d). Zneski odpisov in zapadlih terjatev skozi leta (interno gradivo). Kranj: DSV Transport.
12. O *DSV Transport d. o. o.* Najdeno 3. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.avtoprevozniki.eu/prevoznik/index/dsv-transport-d-o-o->

13. DSV. (b. 1.). V *Wikipedii*. Najdeno 26. januarja 2014 na spletni strani http://en.wikipedia.org/wiki/DSV_%28company%29
14. *Factoring – odkup terjatev*. Najdeno 5. aprila 2013 na spletnem naslovu <http://www.interfin.si/faktorin-odkup-terjatev>
15. Ferjančič Podbregar, M. (2008). *Upravljanje s tveganji in notranje kontrole*. Najdeno 21. 3. 2013 na spletnem naslovu http://www.cef-see.org/Tveganja_pojmi.pdf
16. Hočevar A., M. (2004a). *Cesija ali odstop terjatve*. *Revija Obrtnik*. Najdeno 29. septembra 2012 na spletnem naslovu <http://www.ozs.si/obrtnik/prispevek.asp?ID=1821&IDpm=842>
17. Hočevar A., M. (2004b). *Asignacija ali nakazilo*. *Revija Obrtnik*. Najdeno 29. septembra 2013 na spletnem naslovu <http://www.ozs.si/obrtnik/prispevek.asp?IDpm=843&ID=1840>
18. Hočevar A., M. (2004c). *Izbršba (1)*. *Revija Obrtnik*. Najdeno 29. septembra 2012 na spletnem naslovu <http://www.ozs.si/obrtnik/prispevek.asp?IDpm=834&ID=1702>
19. Hočevar A., M. (2004d). *Izvršba (2)*. *Revija Obrtnik*. Najdeno 29. septembra 2012 na spletnem naslovu <http://www.ozs.si/obrtnik/prispevek.asp?IDpm=836&ID=1719>
20. Jay, M. (1992). *Tehnike izterjave dolgov*. Ljubljana: Videocenter.
21. Juhart, M. (2011). *Menica kot instrument zavarovanja plačil*. *Podjetje in delo*. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.iusinfo.si.eviri.ook.sik.si/LITE/Besedilo.aspx?SOPI=L030Y2011V7P1146N1>
22. Juhart, M., Grilc, P., Ilešič, M., & Strnad, I. (1995). *Zavarovanje in utrditev obveznosti*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
23. Jus, M. (2011). *Menična prava in nekatere razlike*. *Pravna praksa*. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.iusinfo.si.eviri.ook.sik.si/LITE/Besedilo.aspx?SOPI=L010Y2011V18P15N1>
24. *Kako delujejo in čemu služijo e-kompenzacije*. Najdeno 4. aprila 2013 na spletnem naslovu <http://www.firmica.si/e-kompenzacije>
25. Kovač, M. (2001, maj). *Plačilni sistem in plačilna disciplina*. Maribor. Založniško podjetje De VESTA.

26. Kunšek, M. (2010). Plačilna sposobnost je odraz upravljanja likvidnosti podjetja. Najdeno 5. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.findinfo.si.eviri.ook.sik.si/Clanki/Besedilo.aspx?SOPI=FCLN101D20100913N0Pm179970736>
27. Logistika. (b. l.). v *Wikipedii*. Najdeno 25. januarja 2014 na spletni strani <http://www.sl.wikipedia.org/wiki/Logistika>
26. Navodilo o unovčevanju akceptnih nalogov v bankah v prehodnem obdobju. *Uradni list RS* št. 65/2000, 57/2002.
28. Obligacijski zakonik (OZ). *Uradni list RS* št. 83/2001. Najdeno 30. marca 2013 na spletnem naslovu <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200183&stevilka=4287>
29. Plačilna sposobnost podjetja. 2008. *Revija Podjetnik*. Najdeno 30. avgusta 2013 na spletnem naslovu <http://ww.poslovni-bazar.si/?mod=articles&article=1765>
30. Podjetje AKC. (b. l.). Plačilo s kartico ali popust za plačilo z gotovino. Najdeno 20. marca 2013 na spletnem naslovu <http://www.akc.si/finance-finance3.htm>
31. *Predpisi o izvršbi in zavarovanju*. Uradni list RS. Ljubljana št. 51-2303/98, 11-518/99
32. Prek, M. (1996). *Učinkovita izterjava dolgov*. Ljubljana: Primath.
33. Sajovic, B. (1993). Temeljno o zastavni pravici na pravicah. *Podjetje in delo*. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.iusinfo.si.eviri.ook.sik.si/LITE/Besedilo.aspx?SOPI=L030Y1993V5P686N1>
34. Samec, N. (2013). Položaj upnika pri cesiji, asignaciji, faktoringu in forfaitingu. *Podjetje in delo*. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.iusinfo.si.eviri.ook.sik.si/Lite/Besedilo.aspx?SOPI=L030Y2013V5P811N1&Src=BTC18uW75vCJSLmjgOIu1oxslEmJtmYcMyYJgGBtM4WD6j6nEOPHZK4NtFabEsAaNikKmphycpsj4LTCmpnH0q38MgkzQZ41>
35. Slana, L. (2000a). Preostali akceptni nalogi v plačilnem prometu. *Svetovalec*. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.iusinfo.si.eviri.ook.sik.si/LITE/Besedilo.aspx?SOPI=L0Y2000V51P62N1>
36. Slana, L. (2000b). Reforma plačilnih sistemov: Akceptni nalog ob prehodu računov pravnih oseb v banke. *Svetovalec*. Najdeno 22. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.iusinfo.si.eviri.ook.sik.si/Lite/Besedilo.aspx?SOPI=L0Y2000V7P54N1&Src=w3Sgj6Ddn53O8T8xLOTVog==>

37. Slovenski računovodski standardi (SRS). Uradni list RS št. 118/2005.
38. Stvarnopравни zakonik (SPZ). Uradni list RS št. 87/2002.
39. Šlamberger, M. (2006). Menica-še vedno problemi in težave. *Pravna praksa*. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.iusinfo.si.eviri.ook.sik.si/Lite/Besedilo.aspx?SOPI=L010Y2006V4P13N1&Src=eI5BT9U9UPzWTc9ENbYg68YqH2lhtzUhOw545/ci11qVW2LL+Wq7jQ==>
40. Tehnike in oblike mednarodnega poslovanja- UPEŠ. (b. 1.). Financiranje mednarodne trgovine. Najdeno 23. Aprila 2013 na spletnem naslovu http://studentski.net/gradiva/ulj/ekf/up1/mednarodno-poslovanje.html?r=ulj_ekf_up1_mpo_vaj_vaje_5_financiranje_mednarodne_trgovine_01.ppt
41. Terjatev. (b. 1.). Pravni slovar, pravo za telebane. Najdeno 29. marca 2013 na spletni strani http://www.pravozatelebane.com/index.php?option=com_glossary&Itemid=15&catid=5&func=display&search=terjatev&submid=Poi%C5%A1%C4%8Di&search_type=2
42. Tratnik, M. (2002). Odstop terjatve v zavarovanje. *Podjetje in delo*. Najdeno 21. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.iusinfo.si.eviri.ook.sik.si/LITE/Besedilo.aspx?SOPI=L030Y2002V3P545N1>
43. Tratnik, M. (2012). Neposestna zastavna pravica na premičninah, 1. Del. *Pravna praksa*. Najdeno 21. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.iusinfo.si.eviri.ook.sik.si/Lite/Besedilo.aspx?SOPI=L010Y2012V40P26N4&Src=58id8ccL+ca8DXL1qbLGzoM4hf9joKviphLX408gPZ60CLi5NH+y3pYyVkzkCGVH>
44. Urad za nadzor proračuna. (b. 1.). Upravlja s tveganji in analiza tveganj- Upravljanje s tveganji. Najdeno 6. aprila 2013 na spletnem naslovu http://www.unp.gov.si/fileadmin/unp.gov.si/pageuploads/notranji_nadzor/Upravljanje_s_tveganji.pdf
45. Vabšek K., S. Telefonska izterjava – prijazno in vztrajno. *Finance*. Najdeno 19. decembra. 2012 na spletnem naslov <http://www.finance.si/15267/Telefonska-izterjava---prijazno-in-vztrajno>
46. Volk, D. (2003). *Izterjava denarnih terjatev s sodno prakso in predpisi*. Ljubljana: GV izobraževanje.
47. Volk, D. (2007). *Sklepanje pogodb v nabavnem poslovanju*. Ljubljana. Planet GV.

48. Vozel, M. Kaj je faktoring, kako deluje: prožna alternativa bančnemu financiranju, predvsem za manjše. *Finance*. Najdeno 21. decembra 2012 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/136354>
49. Vrenčur, R. (2005). *Moderne oblike zavarovanja plačil*. Ljubljana: GV Založba.
26. *Vrste tveganj*. Najdeno 5. aprila 2013 na spletnem naslovu <http://www.racunovodja.comnarocniki/default.aspx?doc=2.1VrsteTveganj>
50. *Zavarovanje poslov, odkup terjatev*. Najdeno 4. aprila 2013 na spletnem naslovu <http://www.pannep.si/trgkapit4.htm>
51. Zastavna pravica. (b. l.). V *Pravni slovar, pravo za telebane*. Najdeno 29. marca 2013 na spletnem strani http://www.pravozatelebane.com/pravni_slovar/111.html
52. Zastavna pravica. (b. l.). V *Wikipedii*. Najdeno 6. aprila 2013 na spletni strani http://www.sl.wikipedia.org/wiki/Zastavna_pravica
53. *Zavarovanje terjatev* (b. l.). Najdeno 4. aprila 2013 na spletnem naslovu http://www.upravljanje-terjatev.gzs.si/slo/upravljanje_terjatev/zavarovanje_obveznosti/59102
54. *Zavarovanje terjatev pri zavarovalnici* pdf. (b. l.). Najdeno 4. aprila 2013 na spletnem naslovu <http://www.poslovniangeli.si/UserFile/2009-02>
55. Žiberna, J. (1999). *Menica*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.