

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**PLAČILNA DISCIPLINA SLOVENSКИH PODJETIJ
PRED IN PO VSTOPU SLOVENIJE V EVROPSKO
UNIJO**

Ljubljana, avgust 2007

ANDREJA VELIŠČEK

IZJAVA

Študentka Andreja Velišček izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Aljoše Valentinčiča in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 8. avgust 2007

Podpis: _____

KAZALO

UVOD.....	1
1. PROBLEMATIKA PLAČILNE NEDISCIPLINE	2
1.1. Kaj je plačilna nedisciplina?	2
1.2. Vzroki plačilne nediscipline.....	3
1.3. Kapitalska ustreznost	4
1.4. Narava terjatev	7
1.5. Znaki plačilne nediscipline	8
1.6. Posledice plačilne nediscipline	9
1.6.1 Intervju s finančnim posrednikom	10
1.7. Kako doseči plačilno disciplino	10
2. PRAVNI OKVIR.....	11
2.1. Obligacijski zakonik (OZ).....	11
2.2. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD 1)	12
2.3. Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji (ZPPSL) in njegova sprememba (ZPPSL-A)	12
2.4. Zakon o finančnem poslovanju podjetij (ZFPPod)	13
2.5. Evropska direktiva 2000/35/CE	16
3. POLOŽAJ V SLOVENIJI IN EVROPI	17
3.1. Mednarodna primerjava plačilnih navad.....	17
3.1.1. Metodologija primerjave.....	17
3.1.2. Pomembnejše ugotovitve	18
3.2. Študija Altares – primerjava plačilnih zamud v nekaterih evropskih državah.....	19
3.3. Analiza plačilnih navad in plačilne discipline v Sloveniji	21
3.3.1. Anketa o plačilnih navadah in plačilni disciplini v Sloveniji	21
3.4. Cofacering.fr – Slovenija tvegana država da ali ne?	25
4. STATISTIČNI PREIZKUS SPREMEMBE PLAČILNIH ROKOV IN ZAMUD SLOVENSКИH PODJETIJ PRED IN PO VSTOPU V EVROPSKO UNIJO	26
4.1. Metodologija in vzorec	26
4.2. Primerjava dnevov zamud.....	28
4.3. Primerjava dnevov do poravnave računa	29
4.4. Kratkoročna primerjava zamud.....	30
4.5. Obnašanje podjetij glede na dolžino plačilnega roka.....	31
A) podvzorec podjetij s krajšim plačilnim rokom	31
B) podvzorec podjetij z daljšim plačilnim rokom.....	32
SKLEP	33
LITERATURA	35
VIRI	36

PRILOGE	1
Priloga 1- Pomen posameznih vzrokov za plačilno nedisciplino	1
Priloga 2 - Intervju s finančnim posrednikom podjetja Alpe Adria, družba za finančno upravljanje d.o.o., Nikolo Srečo	2
Priloga 3- Razvoj zamud plačil evropskih podjetij v letih 1996-2006	3
Priloga 4 - Dnevi zamud plačil evropskih podjetij v obdobju od prvega trimestra 2002 do drugega trimestra 2006	4
Priloga 5 - Razvoj dnevov zamude evropskih podjetij po dejavnostih v prvem polletju 2006.....	5
Priloga 6 - Indeks podjetja Coface o nezgodah pri plačevanju.....	6
Priloga 7 - Ocena tveganja neplačila v 154 državah.....	7
Priloga 8 - Rezultati statističnega programa SPSS za primerjavo dnevov zamud.....	9
Priloga 9 - Rezultati statističnega programa SPSS za primerjavo dnevov do poravnave računa.....	10
Priloga 10 - Rezultati statističnega programa SPSS za primerjavo kratkoročnih dnevov zamud.....	11

UVOD

V času pogajanj o vstopu Slovenije v Evropsko Unijo (v nadaljevanju EU) je bilo veliko govora o tem, da bo ena izmed pozitivnih posledic vstopa v EU oz. strožje regulative, ki naj bi jo imela EU, ravno boljša plačilna disciplina slovenskih podjetij. Znano je namreč, da smo v Sloveniji priča velikim zamudam v poravnavanju računov, ki spravljajo v težak položaj velika še bolj pa manjša podjetja pri njihovem poslovanju. Strah vzbujajoče je predvsem to, da imamo občutek, da je takšno obnašanje nekaj povsem normalnega.

Vsi ti razlogi so bili motivacija, da v tem diplomskem delu predelam temo plačilne discipline, še posebej v povezavi z vstopom v EU. Podrobneje bom pregledala problem plačilne discipline iz teoretičnega in pravnega vidika, nalogo pa bom podprla s statističnim primerom na podlagi vzorca podjetij iz slovenskega gospodarstva. Kot cilj sem si zadala predvsem preveriti ali se je plačilna disciplina slovenskih podjetij z vstopom v EU izboljšala.

V prvem delu bom predstavila plačilno disciplino in nedisciplino na splošno, kaj je in kje lahko iščemo njene vzroke. Tako bom podrobneje opisala kapitalsko ustreznost in vrste terjatev, ki jih podjetja lahko imajo. Z namenom odkrivanja načinov omejevanja plačilne nediscipline bo govora tudi o najrazličnejših znakih le-te. Za tem bom obdelala posledice plačilne nediscipline, saj le-te delujejo na najmanj dveh ravneh, tiste, ki jih slaba plačilna disciplina pusti na partnerskih podjetjih ter splošno narodno-gospodarske posledice, saj ne smemo pozabiti, da se marsikdaj zaradi neplačanega računa sproži veriga zamud, ki prav gotovo negativno vplivajo na ekonomijo nasploh.

Predstavila bom tudi pravni okvir, ki vlada na tem področju pri nas, in vse spremembe, ki so se na tem področju zgodile v obdobju vse tja od naše samostojnosti. Tako se bomo na hitro sprehodili skozi strani marsikaterega zakona, ki je neposredno povezan s plačilno disciplino. Vsak izmed njih je seveda le na kratko predstavljen, predstavljene so pa tudi »pomankljivosti«, ki so bile v njem ugotovljene skozi čas in so »skušane biti popravljene« z naslednjim. Kot zadnjo, vendar le zaradi kronološkega zaporedja, omenjam Evropsko direktivo 2000/35/CE (Ur.l.EU, 17/Zv.1, 2000). Prav slednja je namreč konkretno vplivala na rezultate moje statistične analize.

V tretjem delu si bomo pogledali kakšna je situacija v ostalih evropskih državah, predvsem članicah EU. Plačilna nedisciplina je namreč dokaj pereč problem v večini evropskih držav, večina jih skuša redno ukrepati in na to temo je bilo napisano že mnogo študij, žal pa so podatki med državami in različnimi študijami redko primerljivi in jim je zato težje slediti skozi prostor in čas. Zanimive so tudi primerjave odobrenih plačilnih rokov in plačilnih rokov, ki jih kasneje podjetja v povprečju zares spoštujejo. Vključen je tudi pogled na Slovenijo s strani podjetja Coface, ki z namenom lajšanja in razvoja

mednarodnih izmenjav med podjetji iz celega sveta, ocenjuje tveganost in urejenost držav po svetu.

Četrty del je sestavljen iz statistične analize, ki sem jo opravila sama na podlagi podatkov iz baze GVIN podjetja Bisnode. Moja baza zajema podatke o plačilnih rokih in zamudah 200 podjetij iz cele Slovenije ne glede na sektor, starost, velikost podjetja ipd., zato si bom ugotovitve dovolila posplošiti na slovensko gospodarstvo na sploh. Zanimale pa me bodo predvsem morebitne spremembe v plačilni disciplini v slovenskih podjetjih v obdobju od maja 2002 do maja 2006, ki jih bom skušala razbrati s pomočjo različno zastavljenih statističnih preizkusov.

1. PROBLEMATIKA PLAČILNE NEDISCIPLINE

1.1. Kaj je plačilna nedisciplina?

Na vprašanje kaj je plačilna disciplina bi najenostavneje odgovorili, da je to pojav zamujanja plačil, kot tudi neporavnavanje obveznosti s strani njihovih dolžnikov.

Plačilno disciplino bi lahko opredelili tudi kot nespoštovanje dogovorjenih zneskov, rokov in načinov poravnavanja obveznosti (Mlinarič, 2000, str. 24). Po evropski direktivi (Direktiva 2000/35/ES) o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih pa je to množičen pojav, ko dolžniki svojim pogodbenim partnerjem ne plačajo denarnih obveznosti v pogodbenih rokih in/ali zaradi svojega položaja na trgu izsilijo daljše pogodbene roke plačil, kot jih njihovi upniki lahko dosežejo v pogodbah s svojimi dobavitelji.

Zakon o finančnem poslovanju podjetij (ZFPPod) (1999) v svojem 5. in 7. členu omenja, da je podjetje dolžno v vsakem trenutku biti sposobno pravočasno poravnati svoje zapadle obveznosti. Gre namreč za skrb za likvidnost podjetja. Kljub dejstvu, da bi morali kupci poskrbeti za svojo likvidnost (torej za pravočasno poravnavanje svojih zapadlih obveznosti), je ocenitev njihove plačilne sposobnosti pomemben podatek za podjetje. Plačilna sposobnost ali likvidnost kupca je odvisna od denarnih sredstev, ki jih ima na razpolago in denarnih sredstev, ki jih lahko ustvari v poslovnem ciklu (White, Sondhi, Fried, 1997, str. 155).

Podjetje mora pri svojih poslovnih odločitvah upoštevati tako načelo kratkoročne kot načelo dolgoročne plačilne sposobnosti. Kratkoročna plačilna sposobnost je položaj, ko so prejemki (vključno z začetnim stanjem denarnih sredstev) v danem trenutku ali kratkem roku enaki ali večji od izdatkov za zapadle obveznosti. Po drugi strani pa načelo dolgoročne plačilne sposobnosti pomeni, da mora podjetje z ustrezno poslovno politiko

omogočati zagotavljanje plačilne sposobnosti na dolgi rok v času poslovanja podjetja (Bergant, 1996, str. 124, 129).

Tukaj dobita mesto za svojo razlago tudi pojma likvidnost in solventnost, ki pomagata razložiti pojem plačilne sposobnosti. Likvidnost se kot pojem največkrat uporablja za ocenitev kratkoročne plačilne sposobnosti, solventnost pa kot pojem za ocenitev dolgoročne plačilne sposobnosti, nekateri avtorji pa ju med seboj celo enačijo. V Slovarju slovenskega knjižnega jezika (1997) najdemo za pojem likvidnost dve razlagi: likvidnost kot sposobnost poravnati v danem času svoje plačilne obveznosti (plačilna sposobnost) in likvidnost kot značilnost, da se (kaj) lahko hitro in brez izgub spremeni v denarna sredstva (unovčljivost). Za solventnost pa najdemo razlago, da je sposobnost poravnavanja plačilnih obveznosti (plačilna sposobnost).

1.2. Vzroki plačilne nediscipline

Eden najpogostejše omenjenih razlogov s strani zamudnikov za zamujanje s plačili, so finančne težave. Tukaj podjetja pogosto omenjajo preveliko vrednost sredstev vezanih v obratnem kapitalu podjetja, slabo politiko izterjave terjatev, otežen dostop do kratkoročnih likvidnostnih posojil, prevelike investicije v opredmetena osnovna sredstva in neopredmetena dolgoročna sredstva, itd. (Wilson et al., 1995). Zaradi likvidnostnih težav se nekatera podjetja zares znajdejo v situaciji, ko jim banke neodobrijo dodatnih kreditov in ko so prisiljena financirati svoj poslovni cikel z dobavitelji (Prašnikar et al., 2002, str. 55).

V eni izmed raziskav francoskega inštituta Altares je bilo vendarle dokazano, da je to resničen razlog le v 23 odstotkih zamud in da je kar 35 odstotkih zamud povezanih z nevoljo plačevanja ob dospelosti terjatve (Les comportements des paiements des entreprises en Europe, 2006).

Plačilna disciplina je odvisna tudi od učinkovitosti administracije, počasnega sistema, odvajanja davka na dodano vrednost, reklamacij na dobavljene izdelke in storitve itd. (Prašnikar, 2002, str. 296). Omembe vredna je tudi pogajalska moč podjetja, ki ne vpliva samo na dolžino plačilnega roka, temveč tudi na zamujanje. Podjetja, ki so eden izmed največjih kupcev pri določenem podjetju, se namreč svojega položaja marsikdaj dobro zavedajo in ga znajo tudi izkoristiti. »Na plačilne navade in plačilno disciplino vpliva predvsem razmerje med pogajalsko močjo na strani kupcev glede na pogajalsko moč na strani dobaviteljev pri vsakem posameznem podjetju. Relativno boljša pogajalska pozicija na strani kupcev glede na dobavitelje ima lahko za posledico pritisk na plačilne roke pri kupcih. Obratno velja, če ima podjetje več maneverskega prostora na strani dobaviteljev, saj lahko v tem primeru podaljšuje rok plačila. Glede pogajalske moči so v najslabšem

položaju podjetja, na katere pri pogodbenih plačilnih rokih pritiskajo tako kupci, kakor tudi dobavitelji.« (Prašnikar et al., 2002, str. 30).

Med vzroki za plačilno nedisciplino nikakor ne smemo spregledati dejstva, da se »prek 60 odstotkov podjetij odloča sklepati posle tudi s podjetji, za katera vedo, da so v likvidnostnih težavah.« (Prašnikar et al., 2002, str. 42). Želja podjetij po čim večji prodaji in bojazen pred izgubo posla torej »nehote« napajata plačilno disciplino.

Upniki so v slovenskem gospodarstvu zelo slabo zaščiteni (Berk, 2002, str. 5). Razlogov za to je več, med najosnovnejšimi pa so nezadostno preverjanje bonitete in plačilnih navad poslovnega partnerja, nezadostna uporaba inštrumentov zavarovanja plačil, netržno obnašanje upnikov, visoka stopnja medpodjetniške solidarnosti, previsoki stroški prijave postopkov na sodiščih, počasno delo sodišč, posebne razmere na področju upravljanja in vladanja podjetjem. Zamudniki nekako niso deležni pravega kaznovanja, saj do tožb navadno niti ne pride. Če pa že ostajajo nedokončane, lahko rečemo, da so zamudne obresti sorazmeroma nizke in prav tako ostajajo neporavnane ipd.

Kot zanimivost naj omenim eno izmed ugotovitev študije Analiza plačilnih navad in plačilne discipline v Sloveniji (Prašnikar et al., 2002, str. 26), v kateri »modelska ocena povprečne velikosti ekonomskih enot, ki neredno plačujejo kaže, da je neplačevanje pri majhnih podjetjih posledica težav s financiranjem, pri večjih pa posledica težav s prodajo (solventnostjo)«.

V Prilogi 1 prikazujem rezultate ankete o pomenu posameznih vzrokov za plačilno disciplino v slovenskih podjetjih.

1.3. Kapitalska ustreznost

Eden od predpogojev za dobro plačilno disciplino podjetja je zavedanje o pomembnosti ustrezne kapitalske strukture podjetja, saj ima le-ta velik vpliv na kratkoročno plačilno sposobnost. Optimizacija obratnega kapitala je bistvenega pomena tudi za dolgoročno plačilno sposobnost (Vidic, 2000, str. 42) in posledično na plačilno disciplino.

Podjetje doseže optimalno strukturo kapitala, ko je razmerje med tveganjem in donosom enote njegovega premoženja najugodnejše, kar se kaže v maksimiranju vrednosti enote njegovega premoženja (delnice), ki jo slednja dosega na trgu (Brigham, 2001, str. 602).

Odločanje o strukturi kapitala je odločanje med donosom in tveganjem (Brigham, 2001, str. 602):

- večji delež dolga v kapitalu večja tveganje, kateremu so izpostavljeni njegovi lastniki (delničarji),
- večji delež dolga ponavadi vodi k večjemu pričakovanemu donosu kapitala.

Finančno tveganje je tveganje, kateremu je podjetje izpostavljeno kot posledica financiranja z zunanjimi viri (Brigham, 2001, str. 603). V zvezi z uporabo zunanjih virov financiranja se kot mera uporablja tudi finančni vzvod. Finančni vzvod nam pove kolikšen je delež zunanjih virov financiranja s fiksnim donosom v strukturi kapitala podjetja.

$$FV = D / K$$

kjer so FV finančni vzvod, D dolg in K lastni kapital.¹

Obratni kapital

Obratni kapital nam kaže odnos med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi; dejansko gre za presežek kratkoročnih sredstev nad kratkoročnimi obveznostmi. Velikost obratnega kapitala, ki podjetju omogoča plačilno sposobnost, se med podjetji razlikuje in je odvisna od velikosti podjetja ter njegove dejavnosti (Meigs, 1999, str. 241).

Repovž (1997, str. 515) pa omenja tudi čista obratna sredstva. Opreduje jih kot del gibljivih sredstev, ki so financirana z dolgoročnimi viri. Nekatere zaloge in terjatve se namreč relativno počasi obračajo in zahtevajo daljši rok financiranja. Čista obratna sredstva izračunamo kot razliko med celotnimi gibljivimi sredstvi in kratkoročni viri sredstev (kratkoročnimi obveznostmi), njihova velikost pa določa stabilnost financiranja v podjetju.

Ker je razlika med gibljivimi in kratkoročnimi sredstvi le v dolgoročnih terjativah iz poslovanja in ker slednje ponavadi ne predstavljajo pomembnega deleža v bilanci, lahko čista obratna sredstva enačimo z obratnim kapitalom.

¹ Pod lastni kapital štejemo vpoklicani kapital, kapitalske rezerve, rezerve iz dobička, preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let ali prenesena čista izguba iz prejšnjih let, presežek iz prevrednotenja in predhodno še ne razdeljeni čisti dobiček ali še neporavnana čista izguba poslovnega leta (SRS 8, 2005).

Slika 1: Čista obratna sredstva in obratni kapital

Bilanca stanja	
Aktiva	Pasiva
Dolgoročna sredstva	Dolgoročni in trajni viri
+++	Obratni kapital
Kratkoročna sredstva	Kratkoročni viri

+++ del kratkoročnih sredstev financiranih z dolgoročnimi viri

Vir: Vidic, Zaman, 2000, str. 39; lastna priredba

Pri danem obsegu poslovanja je torej optimalni obratni kapital po eni strani odvisen le od povprečnega plačilnega roka kupcev in vezave zalog ter po drugi strani od povprečnega plačilnega roka dobaviteljev. Zaradi zunanjih in tudi notranjih nepredvidenih dogodkov pa je treba predvideti tudi določeno rezervo obratnega kapitala, in sicer čim večje je tveganje pri načrtovanju poslovanja, večja je potrebna rezerva.

Potreben oz. ustrezen obratni kapital je torej seštevek optimalnega obratnega kapitala in ustrezne rezerve. Razlika med potrebnim in dejanskim obratnim kapitalom pa kaže na kapitalsko (ne)ustreznost podjetja (Ložar, 2002, str. 25).

V zvezi z obratnim kapitalom je potrebno razložiti še dneve vezave denarja, ki jih izračunamo z naslednjo formulo:

$$DVD = DVZ + DVTK - DVOD$$

kjer so DVD dnevi vezave denarja, DVZ dnevi vezave zalog, DVTK dnevi vezave terjatev do kupcev in DVOD dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev.

Dnevi vezave nam torej povejo povprečno število dni vezave denarja v gibljivih sredstvih oz. kratkoročnih sredstvih (Brigham, 2001, str. 700). Krajši kot so dnevi vezave denarja, manjša je potreba po zunanjem viru financiranja (dolgoročnega in kratkoročnega); posledično pa se zmanjša tudi potreba po dolgoročnem financiranju kratkoročnih sredstev (manjši potrebni obratni kapital).

Koletnik (1997, str. 240) označuje zdrave finančne razmere v podjetju kot stanje, ko je del obratnih sredstev financiran s kapitalom, dolgoročnimi rezervacijami in/ali dolgoročnimi obveznostmi. Nezdrave finančne razmere v podjetju pa nastopijo, ko podjetje s kratkoročnimi viri posega na področje financiranja stalnih sredstev (negativni obratni kapital). V tem primeru nima čistih obratnih sredstev, temveč prekomerna stalna sredstva.

1.4. Narava terjatev

Obseg terjatev do kupcev torej neposredno vpliva na velikost optimalnega obratnega kapitala, pomemben vpliv na tveganje pri zagotavljanju plačilne sposobnosti pa ima tudi narava terjatev.

»Terjatev je na premoženjskopравnih in drugih razmerjih zasnovana pravica zahtevati od določene osebe plačilo dolga, dobavo kakih stvari ali opravitev kake storitve« (SRS 5, 2005). Terjatev je dvomljiva, če zanjo obstaja možnost, da ne bo plačana v celoti ali v dogovorjenem roku. Sporna pa je terjatev v primeru, da zaradi nje nastane spor med upnikom in dolžnikom. »Dolgoročna terjatev je terjatev, ki zapade v plačilo v roku daljšem od leta dni. Kratkoročna terjatev je terjatev, ki zapade v plačilo največ v letu dni« (SRS 5, 2005).

Razlog za nastanek terjatve je v dinamiki poslovno-pravnega procesa. Fazi nastanka in izpolnitve obveznosti sta namreč v večini primerov časovno ločeni, zato nastaja med njima časovni razmik. Posli, pri katerih bi istočasno prišlo do izpolnitve obveznosti s strani obeh strank ob sklenitvi in podpisu pogodbe, so namreč zelo redki. Seveda obstajajo sektorji, kjer poravnanje obveznosti z obeh strani pogosto časovno usklajeno ter je posledično povprečen razmik manjši. Vendar se največkrat opravljajo takšni posli, pri katerih ena od strank v poslu izpolni obveznost v celoti, medtem ko druga stranka svojo obveznost izpolni šele kasneje. Glede na čas izpolnitve obveznosti lahko stranki v poslu izbirata med različnimi možnimi načini plačila:

- kupec plača vnaprej pred dobavo blaga ali izvedbo storitve,
- kupec plača ob dobavi blaga ali se posluži prodaje na kredit; v tem primeru pride do dogovora o plačilnih rokih, kreditnih rokih in raznih dodatnih ukrepov,
- kupec plača po dobavi blaga ali izvedbi storitve.

V današnji poslovni praksi večina podjetij posluje z odloženim plačilom. Plačilni roki za podjetja so zelo različni (30, 60, 90 ali več dni), kljub temu pa pri številnih podjetjih še vedno prihaja do plačilnih zamud. Dolžina plačilnega roka je odvisna od sektorja poslovanja, veliko pa tudi od pogajalske moči partnerjev (Prašnikar et al., 2002, str. 14, 30). Zasledene so bistvene razlike tudi glede na države, vendar več o tem v tretjem delu. V primerih, ko do poravnanja obveznosti ne pride v predvidenem plačilnem roku, bodisi zaradi nezmožnosti ali zaradi nepripravljenosti dolžnika, se podjetja poslužujejo drugih načinov prenehanja obveznosti. Do tega jih največkrat privede bojazen pred zastaranjem obveznosti, saj »z zastaranjem preneha pravica zahtevati izpolnitev obveznosti« (Obligacijski zakonik (OZ), 2001, 335. člen). Kakor pravi Obligacijski zakonik, »terjatve zastarajo v petih letih, če ni z zakonom določen za zastaranje drugačen rok.« (OZ, 2001, 346. člen)

Obseg terjatev, ki jih podjetje prikazuje v svojih bilancah, je odvisen od mnogo dejavnikov, med katerimi izstopajo predvsem obseg celotne prodaje, obseg prodaje na kredit, plačilni roki, kreditni roki in razni dodatni ukrepi. Del prodanega blaga oz. izvedenih storitev je v večini primerov v obliki terjatev, ker kupci svojih obveznosti ne plačajo takoj oz. jim način plačila omogoča določen časovni odlog. Podjetje z določanjem časovnega roka pomembno vpliva na obseg lastnih terjatev, v nekaterih primerih pa celo na obseg prodaje. Podjetja tako plačilne roke določajo v svojih prodajnih strategijah, poleg tega pa so v primeru dobrega likvidnostnega položaja navadno bolj tolerantna do prodaje z daljšim odlogom plačila.

Ko se kupec blaga oz. storitve ne drži dogovorjenega roka plačila, s tem povzroči, da se večja obseg terjatev pri prodajalcu. Obseg takega povečanja terjatev je zelo težko oceniti, zato lahko z namenom, da bi zagotovili dovolj zanesljivo in pravočasno preoblikovanje terjatev v denarno obliko, preden kupcu prodamo blago ali storitev, ukrepamo na več področjih (Ložar, 2003, str. 6):

- ugotavljanje plačilne sposobnosti oz. bonitete kupcev,
- če gre za kupca s slabšo boniteto, lahko prodajalec zahteva večji odstotek na primer are ali postavi krajši plačilni rok,
- kupcem, s katerimi so imeli slabe izkušnje, prenehajo prodajati,
- pri problematičnih kupcih zavarujejo terjatev pri zavarovalnici,
- zaračunavanje zamudnih obresti.
- zavrnitev prodaje z odlogom plačila.

Ugotavljanje bonitete kupcev in analiza terjatev sta pomembna ukrepa za oblikovanje kakovostnega sestava terjatev, takšnega, pri katerem bo malo neizterljivih terjatev in sploh nerednih plačnikov. Poudarek analize je predvsem na koeficientu obračanja obratnih sredstev v terjatvah in na strukturo dolžnikov po roku. Na velikost postavke »terjatve« v bilanci stanja, ki je posledica kreditiranja kupcev, pa vplivajo predvsem prodajna strategija in likvidnostne okoliščine prodajalca.

1.5. Znaki plačilne nediscipline

V želji in z namenom izogniti se slabim plačnikom oz. neplačnikom nasploh, je pomembno prepoznavanje znakov plačilne nediscipline. Vlogo nekakšnih pokazateljev krize v podjetju torej igrajo za zunanje investitorje finančni podatki. Ti so namreč javni. Še posebej pomembno vlogo imajo objave podjetij, ki kotirajo na borzi. Kljub temu je težje razbrati manj očitne znake, še težje pa same vzroke krize. V splošnem so krize navzven vidne šele lep čas po njihovem nastanku, ker jih želijo podjetja skriti pred javnostjo in potencialnimi investitorji oz. kreditodajalci, ker ozaveščenost o tem njihov položaj na kratek rok v splošnem le poslabša.

Osnovni znaki krize so zmanjšanje dobičkonosnosti, povečanje dolga, padec prodaje ob nespremenjenih cenah, padec tržnega deleža, zmanjšanje plačilne sposobnosti in kazalcev pokritja obrestnih odhodkov z denarnim tokom ali dobičkom iz poslovanja, zaostrena politika dividend in spremenjena uporaba računovodskih standardov. Pomemben znak investitorjem so lahko tudi kadrovske spremembe na vodilnih položajih. Zaskrbljujoče je lahko tudi dejstvo, da podjetje neredno odgovarja na pošto oz. celo ne odgovarja, zaostaja pri tekočih poslih ipd. Podjetju se v taki situaciji poveča število reklamacij, pogosto jim posojilodajalci prekinejo vezi, podjetje ima težave z zagotavljanjem kvalitete, ipd. (Berk, 2002, str. 14).

Bergant (2000, str. 1504) informacije, ki vplivajo na zmanjšanje plačilne sposobnosti razdeli na tiste, ki vplivajo predvsem na zmanjšanje dolgoročne plačilne sposobnosti:

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

ter na temeljne informacije, ki vplivajo predvsem na zmanjšanje kratkoročne plačilne sposobnosti (Bergant, 2000, str. 1507):

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

1.6. Posledice plačilne nediscipline

Plačilna nedisciplina je pripeljala do razvoja marsikaterega inštrumenta zavarovanja terjatev kot so predplačilo, bančna garancija, akreditiv, menica, pridržek lastninske pravice, poroštvo, razvezni pogoji, hipoteka/zastava, zavarovanje terjatev, preverjanje bonitete (pri agencijah ali drugje), fakultativne in alternativne obligacije ipd.

Podjetja so, ko do zamujanja že pride, razvila tudi vrsto ukrepov za izterjavo terjatev. Najpogostejši so prekinitev dobav, opomin, izvensodna poravnava, izvensodna izterjava, sodna izterjava, prodaja terjatev, odpis zamudnih obresti ipd.

Ena izmed posledic plačilne nediscipline, ki bi jih mogoče celo lahko šteli med pozitivne, je nastajanje družb za finančno upravljanje. Le-te skrbijo za verižne in pa tudi medsebojne kompenzacije, kliringe, poslovno in finančno svetovanje, itd.

1.6.1 Intervju s finančnim posrednikom

Kot zanimivost sem želela dodati povzetek intervjuja s finančnim posrednikom podjetja Alpe Adria, družba za finančno upravljanje d.o.o., Nikolo Srečo. Celoten intervju dodajam v Prilogi 2.

Družbe za finančno upravljanje so se začele v Sloveniji razvijati v devetdesetih letih 20. stoletja. Danes je na tržišču prisotno veliko število družb, kar priča o problemu plačilne discipline, ki je prisoten v Sloveniji. Družbe ponujajo najrazličnejše storitve, od direktnih odkupov in verižnih ter spletnih kompenzacij, do klirinških storitev ter poslovnega, finančnega in davčnega svetovanja. Skratka pomagajo podjetjem, da pridejo hitreje do denarja iz neporavnanih terjatev. Moj sogovornik je bil mnenja, da se problem plačilne nediscipline z vstopom Slovenije v Evropsko unijo ni bistveno spremenil, da pa bodo mogoče posledice vstopa v Evropsko unijo vidne v naslednjih letih. Prepričan je tudi, da se bodo družbe za finančno upravljanje morale spreminjajočemu se okolju prilagoditi s ponudbo večje palete storitev.

1.7. Kako doseči plačilno disciplino

Vse kar je bilo do sedaj povedano, bi nam moralo dati rešitve v smeri kako doseči boljšo plačilno disciplino. Oglejmo si, kaj so na to temo povedali znani slovenski strokovnjaki. Brezovnik Alenka (Gazela, 2006) je izprašala štiri strokovnjake. Ivan Simič (glavni direktor Davčne uprave RS) je bil mnenja, da je pravna podlaga, ki jo nudi Zakon o finančnem poslovanju, dobra in da se bomo problema plačilne nediscipline rešili, ko bomo prenehali poslovati s tistimi, ki ne plačujejo in trg bo posledično že poskrbel za njihovo izločitev. Bine Kordež (predsednik uprave Merkur Kranj) bi neplačevanje uredil tako, da bi pospešil postopke sodne izterjave in vzpostavil večji pravni red. Po njegovem bi kazalo spremeniti zakon o likvidaciji, prisilni poravnavi in stečaju, ki dejansko omogoča izigravanje. Izvršbe bi morale potekati bistveno hitreje. Velikokrat se izpostavlja malo gospodarstvo, ki zaradi neplačevanja najbolj trpi. Vendar je dal primer Merkurja, kjer je bilo v letu 2005 kar 85 odstotkov odpisov terjatev do malih podjetij in občutek ima, da je pri marsikaterem malem podjetju neplačilo načrtovano. Vilijem Pšeničny (sekretar Obrtne zbornice Slovenije) ugotavlja, da ni problem le nespoštovanje zakonodaje, marveč tudi nadzor in hitro ukrepanje vseh pristojnih organov. K ureditvi stanja na področju finančne

discipline bi po njegovem mnenju največ pripomoglo plačevanje davka na dodano vrednost na podlagi plačane realizacije namesto zdajšnje fakturirane realizacije. Kot pravi, dosedanja praksa tudi kaže, da določila o odškodninski odgovornosti ne omogočajo izvajanja zakona pri zaščiti upnikov. Predolgi postopki do pravnomočnosti sodne odločbe v zvezi z neplačanimi terjatvami so in bodo pokopali številne slovenske obrtnike in male podjetnike. Dr. Šime Ivanjko z mariborske Ekonomske fakultete je že pred časom predlagal recept za ozdravitev kroničnih neplačnikov. Predlagal je, da bi bil seznam nelikvidnih podjetij javen. Je mnenja, da bi neplačnike morala doleteti civilna kazen za zavlačevanje s plačilom, sankcije pa bi morale doleteti tudi tiste, ki se zatekajo k reklamacijam zgolj zato, da odložijo plačilo.

Omenjeni strokovnjaki so bili več ali manj složni glede tega, da je zakon o finančnem poslovanju že zdaj dobra podlaga, problem je le njegovo uresničevanje. Predlogi, ki jih omenjajo kot ukrepe za izboljšanje plačilne discipline, so predvsem prenehanje poslovanja z neplačniki in njihova javna objava, pospešitev sodnih postopkov in strožje ukrepanje nadzornih organov. Zanimiva je tudi ideja o plačevanju davka na dodano vrednost na podlagi plačane realizacije namesto zdajšnje fakturirane realizacije. So pa tudi mnenja, da se upniki pogosto ne odločijo za drastične ukrepe, ker se zavedajo, da so na dolžnika poslovno vezani, če ne neposredno, pa vsaj v reproverigi. Boljša plačilna disciplina po njihovem prepričanju vpliva tudi na boljšo konkurenčnost, še zlasti, če velja med subjekti na trgu samoregulatorna (pozitivne posledice ob izboljšanju stanja) (Gazela, 2006).

2. PRAVNI OKVIR

2.1. Obligacijski zakonik (OZ)

Obligacijski zakonik (OZ) (2001) predstavlja podlago za urejanje pogodbenih obveznosti. Med njimi najdemo tudi določbe, ki se nanašajo na pogodbeno disciplino in v okrilje katerih bi lahko uvrstili tudi plačilno disciplino:

- določba 5. člena ureja načelo vestnosti in poštenja. Pri sklepanju obligacijskih razmerij in izvrševanju pravic in izpolnjevanju obveznosti iz teh razmerij morajo udeleženci spoštovati načelo vestnosti in poštenja. Udeleženci v obligacijskih razmerjih morajo v prometu ravnati v skladu z dobrimi poslovnimi običaji;
- določba 6. člena ureja načelo skrbnosti. Udeleženci v obligacijskem razmerju morajo pri izpolnjevanju svoje obveznosti ravnati s skrbnostjo, ki se v pravnem prometu zahteva pri ustrezni vrsti obligacijskih razmerij (skrbnost dobrega gospodarstvenika oz. skrbnost dobrega gospodarja). Udeleženci v obligacijskem razmerju morajo pri izpolnjevanju obveznosti iz svoje poklicne dejavnosti ravnati z večjo skrbnostjo, po pravilih stroke in po običajih (skrbnost dobrega strokovnjaka);

- določba 7. člena ureja načelo prepovedi zlorabe pravic. Pravice iz obligacijskih razmerij so omejene z enakimi pravicami drugih. Izvrševati jih je treba v skladu s temeljnimi načeli tega zakonika in z njihovim namenom. Udeleženci v obligacijskem razmerju se morajo pri izvrševanju svojih pravic vzdržati ravnanja, s katerim bi bila otežena izpolnitev obveznosti drugih udeležencev. Za navidezno izvrševanje pravice gre, če njen nosilec ravna z izključnim ali očitnim namenom, da drugemu škoduje;
- določba 8. člena ureja načelo enake vrednosti dajatev. Pri sklepanju dvostranskih pogodb izhajajo udeleženci iz načela enake vrednosti vzajemnih dajatev. Zakon določa v katerih primerih ima kršitev tega načela pravne posledice;
- določba 9. člena ureja načelo dolžnosti izpolnitve obveznosti. Udeleženci v obligacijskem razmerju so dolžni izpolniti svojo obveznost in odgovarjajo za njeno izpolnitev. Obveznost ugasne samo s soglasno voljo udeležencev v obligacijskem razmerju ali na podlagi zakona;
- določba 10. člena ureja načelo prepovedi povzročanja škode. Vsak je dolžan vzdržati se ravnanja, s katerim bi utegnil drugemu povzročiti škodo.

2.2. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD 1)

Problematika plačilne discipline je bila v ožjem smislu v Sloveniji obravnavana že v letu 1993 z Zakonom o gospodarskih družbah (ZGD) (Ur.l. RS 30/1993) in je zajeta tudi v njegovi novejši verziji ZGD 1 (Ur.l. RS, št. 42/2006). V prvem odstavku 257. člena je določeno, da mora uprava delniške družbe najkasneje v roku 48 ur od ugotovitve izgube, ki dosega polovico osnovnega kapitala družbe, sklicati skupščino in jo o tem obvestiti. Uprava ima tudi prepoved izvrševanja plačil, ki niso bila v skladu s skrbnostjo vestnega in poštenega gospodarstvenika. Drugi odstavek istega člena je tudi določal, da mora uprava takoj, najkasneje pa v treh tednih po nastanku dejstva, predlagati začetek postopka stečaja ali prisilne poravnave (ZGD 1, 2006). 258. člen določa, da morajo člani uprave in njihovi namestniki (ZGD 1, 2006) pri vodenju poslov ravnati s skrbnostjo vestnega in poštenega gospodarstvenika in varovati poslovno skrivnost družbe. V primeru, da tega ne izvršujejo, solidarno odgovarjajo družbi in upnikom, če ta ne more poravnati njihovih terjatev.

2.3. Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji (ZPPSL) in njegova sprememba (ZPPSL-A)

V devetdesetih letih se je problematika plačilne nediscipline merila in kazala predvsem s številom blokiranih računov. Od leta 1991 naprej je bilo le-teh vedno več in vedno več je bilo podjetij katerih računi so bili blokirani dalj kot leto dni in ki niso zaposlovala nobenega delavca. Sklepamo lahko, da ta podjetja niso več poslovala, imela pa so dolgove. Vse bolj se je kazala nujnost ureditve izbrisa takih podjetij iz sodnega registra in to na najhitrejši in najcenejši način.

Tako je bil leta 1993 sprejet Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji. V njem je določeno, da se »stečajni postopek opravi nad dolžnikom, ki je dalj časa plačilno nesposoben (insolventen) ali prezadolžen in v drugih primerih, določenih z zakonom« (ZPPSL, 1993, 2. člen).

Na žalost se določbe ZPPSL v realnosti niso uresničevale, saj so postopki trajali predolgo in so bila velika finančna obremenitev za predlagatelja postopka. V letu 1997 je bila sprejeta sprememba tega zakona, ZPPSL-A, kjer je uzakonjen institut t.i. stečaja po uradni dolžnosti. Le-ta je zapisan v 3. členu ZPPSL-A in določa, da se nad vsemi družbami, ki so v zadnjih dvanajstih mesecih imela blokiran žiro račun in za obdobje zadnjih treh tekočih mesecev niso izplačevala plač, izvede stečajni postopek.

Ukrep je logičen in razumljiv, vendar popolnoma neučinkovit in pravno neizvršljiv. Družb, ki bi zadostile kriteriju blokade računa, bi bilo namreč okoli 6500, podatkov podjetij, ki niso izplačala plač v zadnjih treh mesecih, pa ni. Odgovoren naj bi bil minister za delo, ki ni predpisal načina zbiranja teh podatkov (Šinkovec, Škerget, 1999, str. 426). Drugi del problema je prav gotovo ohromitev dela sodišč glede na številčnost primerov in dolžino trajanja postopkov. Poleg tega bi bilo treba na državnem nivoju zagotoviti 150 000 SIT (626 EUR) na primer, kar bi skupaj pripeljalo na skorajda milijardo tolarjev (več kot 4 milijone EUR) težji proračun (Predlog zakona o finančnem poslovanju, 1999).

V postopku ponovnega noveliranja ZPSSL je tako zakonodajalec črtal 2. in 3. odstavek 3. člena ZPSSL. Problem ohromitve sodišč bi se pojavil pri uveljavljanju sicer uzakonjenega določila o neusklajenosti družb z minimalnim kapitalom za posamezno organizacijsko obliko (ZGD, 1993, 580. člen). S tem členom je namreč država v obdobju svojih začetkov želela spodbuditi podjetniško dejavnost in je tako dovolila nastajanje družb, predvsem družb z omejeno odgovornostjo, tudi brez minimalnega kapitala.

2.4. Zakon o finančnem poslovanju podjetij (ZFPPod)

Zaradi zgoraj omenjenih razlogov in hitrega poslabševanja stanja na področju neporavnanih obveznosti, je vlada po hitrem postopku v parlamentarno proceduro predložila Zakon o finančnem poslovanju podjetij, ki je vključil obe problematiki pod nov pravni institut. Le-ta omogoča hitro odstranitev nedelujočih in z zakoni neusklajenih pravnih subjektov iz trga. Uvedel je institut izbrisa gospodarske družbe iz sodnega registra brez likvidacije, ki je zajet tudi v avstrijskem in nemškem pravnem sistemu (Berk, 2002, str. 30).

Zakon o finančnem poslovanju podjetij (ZFPPod) je bil sprejet julija 1999, v večini odločb pa je bil uveljavljen 24. januarja 2000.

Temeljni izhodišči ZFPPod sta (Prašnikar et al., 2002, str. 57):

- a) Vplivati prek osebne odgovornosti uprav oziroma managementa v podjetjih na uvajanje discipline in konkretnih zadolžitev v primeru, ko se v podjetju pojavijo težave na področju plačilne sposobnosti, kakor tudi kapitalske neustreznosti in prezadolženosti;
- b) Omogočiti hiter izbris podjetij, ki dejansko ne poslujejo, iz registra pravnih oseb.

Vse to je doseženo z uporabo predvsem štirih načel (Predlog zakona o finančnem poslovanju, 1999):

- načela skrbnega finančnega poslovanja podjetij, ki naj bi bila zaradi uvedbe odškodninske odgovornosti uprav bolje spoštovana,
- načela enakega obravnavanja upnikov, ki je sicer opredeljeno že v ZPPSL (1993),
- načelo prenehanja pravnih oseb, ki nimajo premoženja, brez predhodnega postopka likvidacije,
- načelo zaščite pravnih interesov upnikov in družbenikov oziroma delničarjev, ki se zagotavlja s pravnimi sredstvi v postopku izbrisa, javnimi objavami in pravnimi posledicami izbrisa.

Zakon izhajajoč iz omenjenih načel je v grobem sestavljen iz štirih delov:

1) Določila o skrbnem finančnem poslovanju

Določila o skrbnem finančnem poslovanju se nanašajo na zagotavljanje izpolnjevanja dospelih obveznosti ter gospodarjenja z naložbami in finančnimi viri tako, da je podjetje v vsakem trenutku sposobno izpolniti vse dospele obveznosti. Gre za zagotavljanje ustrezne plačilne sposobnosti, kapitalske ustreznosti in preprečevanja prezadolženosti podjetja.

2) Dolžnosti uprave in nadzornega sveta

Uprava podjetja mora zagotoviti, da podjetje redno spremlja tveganja, ki jim je izpostavljeno pri svojem poslovanju, ter sprejema ustrezne ukrepe, s katerimi podjetje obvladuje ta tveganja.

ZFPPod z opredelitvijo skrbnega poslovanja in odgovornosti uprave vzpostavi povezavo med plačilno nesposobnostjo (podjetje postane nesposobno pravočasno izpolnjevati zapadle obveznosti), kapitalsko neustreznostjo (izguba tekočega leta skupaj s prenesenimi izgubami dosega polovico osnovnega kapitala družbe) in prezadolženostjo (premoženje podjetja ne zadošča več za poplačilo vseh obveznosti podjetja) ter izvajanjem postopkov po ZPPSL (Berk, 2002, str. 32).

3) Odškodninska odgovornost uprave in nadzornega sveta

Odškodninsko odgovornost ZFPPod nosijo člani uprave, nadzornega sveta in družbeniki. Uprava odškodninsko odgovarja v vseh primerih, ko je prekoračila roke poročanja oziroma ukrepanja in:

- v dveh mesecih od ugotovitve kapitalske neustreznosti ni sklicala skupščine delničarjev in pripravila poročila o zagotavljanju kapitalske ustreznosti za nadzorni svet,
- ni začela z ukrepi zagotavljanja plačilne sposobnosti in v primeru nezmožnosti zagotovitve stabilnega stanja ni predlagala stečajnega postopka oz. postopka prisilne poravnave,
- ni opozorila in predlagala ukrepov za zmanjšanje prezadolženosti, sklicala skupščine oz. predlagala začetek stečajnega postopka oz. postopka prisilne poravnave.

Če so postopki na sodiščih zaustavljeni, se prav tako ugotavlja njihova odgovornost v skladu z načelom dobrega gospodarstvenika. Uprava je tudi obvezana v roku treh mesecev po predlogu začetka postopka prisilne poravnave pripraviti načrt finančnega prestrukturiranja (ZFPPod, 1999, 16. člen).

V primeru neizpolnjevanja enega izmed določil nastopi odškodninska odgovornost uprave, če v roku pretečenih dveh let od nastanka kršitev pri stečaju upniki niso poplačani v celoti. V teoretičnih razpravah zasledimo obsežno problematiko zavlačevanja prijave stečajev, ki je zlasti privlačna za upravo, ko bi ta v primeru poročanja izgubila nadzor nad podjetjem. Vmesno obdobje omogoča neenakopravno prenašanje premoženja na druge, povezane pravne osebe (Eckbo, 2000, str. 11).

Člani nadzornega sveta solidarno odgovarjajo upniku za škodo, ki jim je nastala, ker v stečajnem postopku niso dosegli polnega poplačanja terjatev stečajne mase, če:

- so podali mnenje, da začetek stečaja oz. prisilne likvidacije ni potreben, kljub priporočilu uprave in je do le-tega v roku dveh let prišlo,
- če od uprave niso zahtevali poročil, ki bi jih kot skrbni gospodarstveniki morali zahtevati,
- če bi na podlagi letnega poročila in ostalih poročil uprave kot dobri gospodarstveniki lahko ugotovili, da je podjetje postalo kapitalsko neustrezno, nelikvidno oz. prezadolženo in se niso z ukrepi, ki so v njihovi pristojnosti, nikakor odzvali.

Družbeniki, ki so glasovali proti sprejemu ukrepov za zagotovitev kapitalske ustreznosti, solidarno odgovarjajo za škodo upniku, ki jim je nastala, ker v stečajnem postopku niso dosegli popolnega poplačila terjatev iz stečajne mase.

4) Izbris gospodarskih družb iz sodnega registra brez likvidacije

Družba se izbriše iz sodnega registra če:

- družba v dveh zaporednih letih ni predložila letnega poročila oz. računovodskega poročila Agenciji RS za plačilni promet;
- družba neprekinjeno v obdobju 12 mesecev ni opravljala izplačil preko računa pri organizaciji, ki zanjo opravlja plačilni promet. Predpostavlja se, da družba v tem primeru nima premoženja.

»Po zakonski spremembi v letu 1999 se opazno ni spremenil le obseg, temveč tudi struktura neplačevanja. Že najbolj groba institucionalna razdelitev kaže, da se je neplačevanje enot gospodarstva (SKD sektorji od A do K) relativno zmanjšalo, prišlo pa je do sicer majhnega povečanja neplačevanja enot iz javnofinančnega sektorja (sektorji L do O).« (Prašnikar et al., 2002, str. 19).

2.5. Evropska direktiva 2000/35/CE

Direktiva 2000/35/ES Evropskega parlamenta in sveta z dne 29. junija 2000 o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih, ki je stopila v veljavo na dan objave v Uradnem listu Evropskih skupnosti (8. avgust 2000).

Direktiva se uporablja za vsa plačila kot prejemke v zvezi s trgovinskimi posli (Evropska direktiva 2000/35/CE, 2000, 1. člen). Direktiva posebej natančno ureja obresti, ki pripadajo upniku v primeru, da le-ta izpolnjuje svoje pogodbene in zakonske obveznosti in če seveda dolgovanega zneska ne prejme pravočasno (razen, če za zamudo ni odgovoren dolžnik). Obresti zapadejo v plačilo z dnem, ki sledi datumu plačila ali koncu plačilnega roka (točno je določeno tudi ravnanje v primeru, ko datum plačila ni izrecno zapisan). »Višina obresti za zamudo pri plačilu ("zakonska stopnja"), ki jih mora plačati dolžnik, je vsota obrestne mere, ki jo uporablja Evropska centralna banka za svoje zadnje operacije glavnega refinanciranja, ki jih je opravila pred prvim koledarskim dnevom zadevnega polletja ("referenčna stopnja"), in vsaj sedem odstotnih točk ("marža"), razen če je v pogodbi drugače določeno. Za državo članico, ki ne sodeluje v tretji fazi ekonomske in monetarne unije, je referenčna stopnja omenjena zgoraj ekvivalentna stopnja, ki jo določi njena nacionalna centralna banka. V obeh primerih se referenčna stopnja v veljavi na prvi koledarski dan zadevnega polletja uporablja v naslednjih šestih mesecih.« (Evropska direktiva 2000/35/CE, 2000, 3. člen). Direktiva tudi določa, da ima upnik pravico zahtevati primerno nadomestilo od dolžnika za vse stroške izterjatve zaradi dolžnikove zamude pri plačilu.

Pomembno področje, ki ga prav tako ureja omenjena direktiva, je področje pridržka lastninske pravice. »Države članice zagotovijo v skladu z nacionalnimi določbami, ki se uporabljajo in ki jih določa mednarodno zasebno pravo, da prodajalec obdrži lastninsko pravico na blagu, dokler ni v celoti plačano, če je bila klavzula o pridržku lastninske pravice izrecno dogovorjena med kupcem in prodajalcem pred dostavo blaga.« (Evropska direktiva 2000/35/CE, 2000, 4. člen)

Zanimivost iz 5. člena pa je, da države članice zagotovijo, da se lahko izvršilni naslov pridobi ne glede na znesek dolga, običajno v 90 koledarskih dneh potem, ko upnik vloži tožbo ali zahtevo pri sodišču ali drugem pristojnem organu pod pogojem, da dolg ali vidiki postopka niso sporni.

Direktiva je v slovenski zakonodaji stopila v veljavo maja 2004, ko je Slovenija vstopila v Evropsko unijo in tako sprejela pravno podlago le-te. To je zadnja sprememba, ki je bila vpeljana v zakonodajo na področju plačilne discipline do današnjega dne.

3. POLOŽAJ V SLOVENIJI IN EVROPI

3.1. Mednarodna primerjava plačilnih navad

3.1.1. Metodologija primerjave

Iz študije Analiza plačilnih navad in plačilne discipline v Sloveniji (Prašnikar et al., 2002, str. 5, 6) želim predstaviti najprej ugotovitve glede mednarodne primerjave plačilnih navad.

Metodologija, ki je bila uporabljena, sestoji iz primerjave bilančnih podatkov dveh vidikov plačilnih navad – kako podjetja plačujejo račune svojim dobaviteljem in kako druga podjetja poravnava svoje dolgove njim. Pokazatelja teh dveh vidikov rednosti plačila sta dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev ter dnevi vezave terjatev do kupcev.

Finančni kazalec dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev nam pove povprečno število dni, ki jih podjetja rabijo preden poravnajo svoje račune in je definiran kot s 365 dni pomnoženo razmerje med povprečnim stanjem kratkoročnih obveznosti iz poslovanja in stroški brez amortizacije (Prašnikar et al., 2002, str. 5):

$$DP = 365 \times ((P_0 + P_1) / 2) / C - Am$$

kjer so DP (days payables) dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev, P_0 stanje kratkoročnih obveznosti iz poslovanja na začetku leta, P_1 stanje kratkoročnih obveznosti iz poslovanja na koncu leta, C (Costs) celotni stroški in Am amortizacija.

Običajno zgoraj omenjeni kazalec vključuje v imenovalcu samo materialne stroške, tu pa so uporabljeni celotni stroški, ker se računovodski standardi od države do države razlikujejo in pri nekaterih posledično ni razpoložljivih vseh podatkov.

Dnevi vezave terjatev do kupcev pa kažejo koliko dni v povprečju podjetja čakajo na plačilo izdanih računov in so definirani kot s 365 dni pomnoženo razmerje med povprečnim stanjem terjatev do kupcev in čistimi prihodki iz prodaje:

$$DSO = 365 \times ((R_0 + R_1) / 2) / S$$

kjer so DSO (days sales outstanding) dnevi vezave terjatev do kupcev, R_0 stanje terjatev do kupcev na začetku leta, R_1 stanje terjatev do kupcev na koncu leta in S (sales)- čisti prihodki iz prodaje.

Na poslovanje podjetja vpliva še drug vidik učinkovitosti upravljanja s kratkoročnimi sredstvi, to je upravljanje z zalogami.

Finančni kazalec doba vezave zalog (DIn) nam pove povprečno število dni, ko so zaloge prisotne v skladiščih podjetja in je definiran kot s 365 dni pomnoženo razmerje med povprečnim stanjem zalog in stroški zalog:

$$Din = 365 \times ((I_0 + I_1) / 2) / Cin$$

kjer so I_0 stanje zalog na začetku leta, I_1 stanje zalog na koncu leta in Cin stroški zalog (stroški, ki bremenijo te zaloge, to so vsi stroški razen stroškov financiranja).

Doba vezave denarja (DVD) povzema vse tri doslej opisane kazalce in jo izračunamo kot razliko med vsoto dobe vezave zalog in terjatev ter dobo vezave obveznosti:

$$DVD = DSO + Din - DP$$

Pove nam, koliko časa mora podjetje tekočo proizvodnjo financirati z lastnimi viri oziroma z bančnimi krediti in podobno. Negativna doba vezave denarja v financah ni običajna, bi pa pomenila, da podjetje tudi del dolgoročnih obveznosti financira z dobavitelji.

3.1.2. Pomembnejše ugotovitve

Države, ki so bile vključene v raziskavo so poleg Slovenije še Avstrija, Italija, Nemčija, Francija, Češka in Poljska. Podatki so črpani iz baze zaključnih računov podjetij Amadeus izdajatelja Van Dyke (poudariti je potrebno, da podatki niso povsem primerljivi zaradi različnosti računovodskih standardov med državami), za Slovenijo pa so bili uporabljeni podatki Agencije za plačilni promet (AJ PES). Podatki izhajajo iz let 1999 oz. 2000, odvisno od razpoložljivosti.

S korelacijo med kazalcema dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev in dnevi vezave terjatev do kupcev so želeli ugotoviti, v kolikšni meri podjetja prenašajo zamude pri plačevanju izdanih računov na svoje dobavitelje. Analiza je pokazala, da jakost te povezave ni zelo visoka v nobeni od preučevanih držav, večinoma gre za srednje močne povezave. Najmočnejša je v Franciji in na Češkem, medtem ko je Slovenija glede tega v

spodnji polovici. Je pa za Slovenijo značilna precej močna korelacija na povečanje zamud dobaviteljev, ko kupci zamudijo s plačili.

Glede dobe vezave terjatev do kupcev je najzanimivejši podatek, da je doba vezave terjatev bistveno bolj odvisna od okolja (države), v kateri podjetje posluje, kot od dejavnosti, v kateri posluje. Kot je pokazal preizkus skupin so pri dobi vezave obveznosti do dobaviteljev razlike med državami po dejavnostih še večje kot pri kazalcu doba vezave terjatev do kupcev. Razmerje med obema variancama je pri dobi vezave obveznosti do dobaviteljev bistveno večje kot pri dobi vezave terjatev, kar pomeni, da je doba vezave obveznosti v še večji meri odvisna od okolja (države) kot doba vezave terjatev.

V mednarodni primerjavi Slovenija ne izstopa posebej po nobenem kazalcu. Skupaj s Češko ima le daljšo dobo vezave obveznosti kot terjatev, kar ima za posledico tudi razmeroma kratko dobo vezave denarja. Na podlagi mednarodne primerjave ne moremo trditi, da je Slovenija glede plačilnih navad bistveno drugačna od drugih evropskih držav.

3.2. Študija Altares – primerjava plačilnih zamud v nekaterih evropskih državah

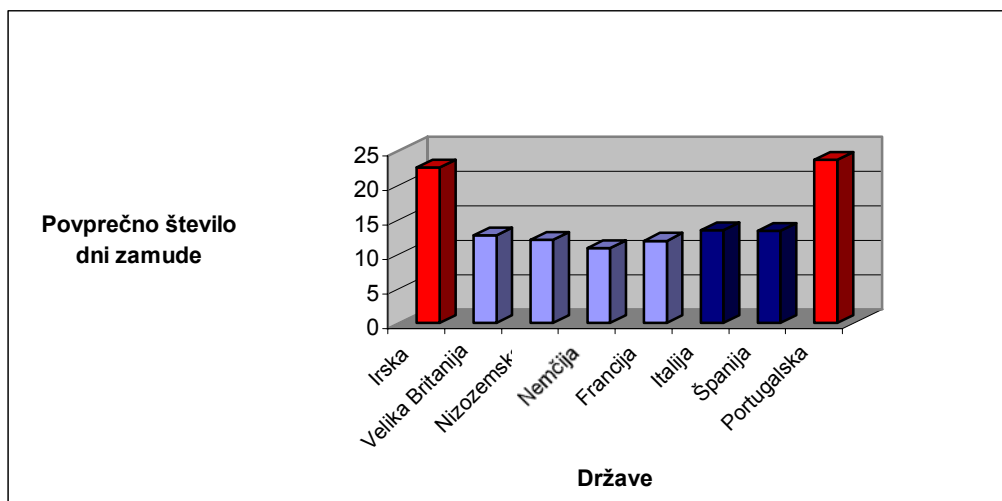
Kot zanimivost bi rada predstavila še študijo francoskega inštituta z imenom Altares, ki je bila opravljena v juliju 2006 (Les comportements des paiements des entreprises en Europe, 2006). Omenjeni inštitut zbira podatke o obnašanju evropskih podjetij glede plačil. Redno objavljajo trimesečne povzetke skupaj z analizo tendenc ter polletna in letna poročila o plačilni disciplini v evropskih državah.

V tej študiji definirajo zamude plačila, da se kot zamujeno šteje vsako plačilo, ki je poravnano izven roka določenega z dogovorom (pogodbo). Študija je zajela 8 držav: Nemčijo, Francijo, Španijo, Portugalsko, Italijo, Nizozemsko, Irsko in Veliko Britanijo.

Povprečje v zamujanju s plačili se v Evropi izboljšuje, junija 2006 je doseglo 12,5 dneva proti 12,8 v istem obdobju predhodnega leta, kar je najboljši rezultat v zadnjih desetih letih. Vztrajno izboljševanje, kateremu smo priča v zadnjih treh letih, pa je na žalost vsako leto manjše. V Prilogi 3 lahko najdete skico, ki prikazuje razvoj zamud plačil evropskih podjetij (iz omenjenih osmih držav) v letih 1996-2006.

Kakor lahko vidimo na Sliki 2 na str. 20, je povprečna zamuda plačil v prvi polovici leta 2006 znašala na Irskem 22,5 dni, v Angliji 12,7 dni, na Nizozemskem 12 dni, v Franciji 11,9 dni, v Italiji 13,4 dni in v Španiji 13,3 dni. Med državami v katerih je bila študija izvedena, na svoje plačilo najmanj čakajo v Nemčiji (10,8 dni) in največ na Portugalskem (23,6 dni).

Slika 2: Povprečne zamude v osmih evropskih državah v prvi polovici leta 2006



Vir: Les comportements des paiements des entreprises en Europe, 2006; lastna priredba

Tabela 1: Plačilno obnašanje evropskih podjetij v prvi polovici leta 2006 (izraženo v odstotkih podjetij in razporejeno po skupinah znotraj držav)

	Nemčija	Španija	Francija	Irska	Italija	Nizozemska	Portugalska	Anglija	Evropa*
Predčasno plačilo	1,8	-	-	-	-	-	-	-	0,4
Plačilo na rok plačila	55,5	50,0	34,9	17,3	48,5	35,2	21,8	33,9	41,5
Med 1 in 15 dnevi zamude	24,7	21,6	35,0	26,7	22,0	33,7	22,2	33,9	29,1
Med 16 in 22 dnevi zamude	8,3	12,7	16,7	27,3	13,0	17,7	22,8	19,4	15,1
Med 23 in 30 dnevi zamude	3,7	6,2	7,8	13,6	7,0	7,5	14,7	6,7	6,5
Med 31 in 60 dnevi zamude	2,0	3,9	3,2	6,4	4,4	3,1	8,7	2,9	3,2
Med 61 in 90 dnevi zamude	1,1	2,0	1,3	4,1	2,1	1,4	4,3	1,4	2,1
Med 91 in 120 dnevi zamude	0,8	1,7	0,6	1,6	1,3	0,9	2,7	0,9	0,9
Več kot 120 dni zamude	2,1	1,9	0,7	3,0	1,8	0,4	2,8	1,0	1,3

* podatek se nanaša na povprečje opazovanih držav

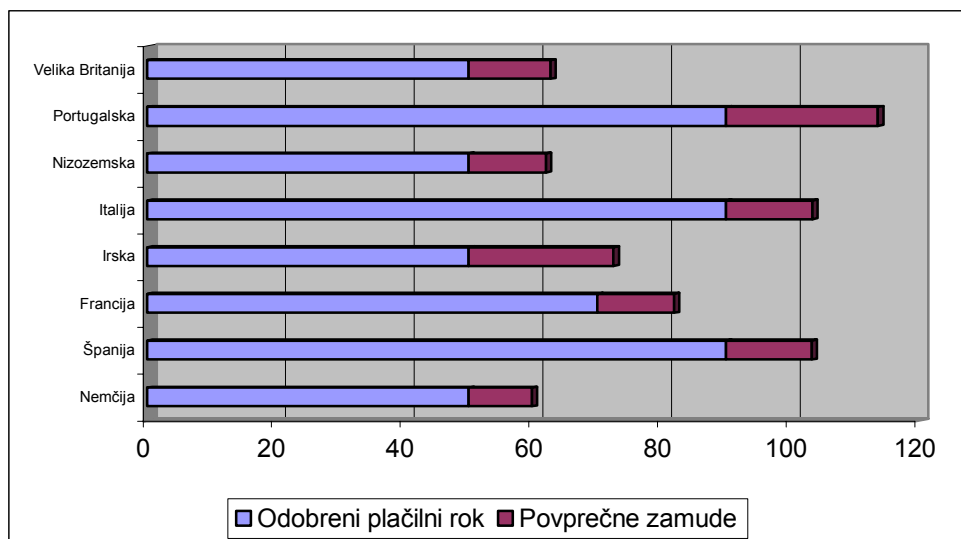
Vir: Les comportements des paiements des entreprises en Europe, 2006; lastna priredba

V Tabeli 10 v Prilogi 4 z naslovom Dnevi zamud plačil evropskih podjetij v obdobju od prvega trimestra 2002 do drugega trimestra 2006, si lahko ogledate zamude plačil po trimestrih po državah v obdobju januar 2002 - junij 2006.

Naslednja velika zanimivost študije je primerjava povprečno odobrenih plačilnih rokov v teh državah z zamudami prisotnimi v teh državah.

Kakor lahko lepo vidimo na Sliki 3 na str. 21, imajo v prvi polovici leta 2006 v povprečju najdaljše plačilne roke v Italiji, Španiji in na Portugalskem, kjer znašajo med 60 in 90 dni, vendar so kljub temu ravno na Portugalskem prisotne največje zamude. Portugalska podjetja tako v povprečju poravnajo svoje obveznosti šele v roku od 83,6 do 113,6 dni. Najkrajše plačilne roke pa imajo v povprečju v Nemčiji, na Irskem, na Nizozemskem in v Angliji. Zanimivo, da ravno v tej skupini držav najdemo najkrajše zamude. Tako za nemška podjetja v povprečju velja, da poravnajo svoje obveznosti med 39,8 in 59,8 dnevi.

Slika 3: Povprečni plačilni roki in zamude po državah v prvi polovici leta 2006



Vir: Les comportements des paiements des entreprises en Europe, 2006; lastna priredba

V Prilogi 5 si lahko ogledate še povprečne zamude v prvi polovici leta 2006 po industrijah za omenjene države in razvoj zamud po industrijah skozi čas, v letih od 2003 do 2006; vsakič zamude veljajo le za prvo polletje omenjenega leta.

3.3. Analiza plačilnih navad in plačilne discipline v Sloveniji

3.3.1. Anketa o plačilnih navadah in plačilni disciplini v Sloveniji

Prašnikar et al. (2002, str. 32) še ugotavljajo, da se pri anketiranih podjetjih povprečni plačilni roki veliko ne razlikujejo po posameznih skupinah kupcev. V povprečju je nekoliko boljšo plačilno disciplino opaziti pri tujih kupcih, medtem ko časovna porazdelitev zamudnikov ne kaže velikih razlik. Zelo zanimiva je primerjava med odobrenim plačilnim rokom in med deležem pravočasno plačanih terjatev. Korelacija je značilna le pri domačih podjetjih: daljši kot je pogodbeni plačilni rok, večji je delež pravočasno plačanih terjatev. To nakazuje, da se slovenska podjetja deloma zanašajo na financiranje s tem, da zadržujejo plačila dobaviteljem dlje, kot plačujejo kupcem. Kdaj je terjatev plačana, je odvisno od tega, kakšni so plačilni roki na strani dobaviteljev in ne toliko od tega, kakšen je pogodbeni plačilni rok. Velja le, da daljši plačilni rok omogoča podjetjem, da potrebno napajanje iz tega vira ne privede v zamudo v plačilu. Na ta način se podjetja financirajo z nižjimi stroški, vprašanje, ki se mi postavlja pa je, ali ne bi daljši pogodbeni plačilni roki s časom ravno tako privedli do zamujanja, saj je na tak način, če nihče ne zaračunava zamudnih obresti, omogočeno cenejše financiranje poslovnega cikla.

Tabela 2: Pogodbeni roki in zamude kupcev (mediana)

Mediana	% prihodkov skupine kupcev v vseh prihodkih	Povprečen plačilni rok	% terjatev poravnanih v roku	% terjatev z zamudo do 30 dni	% terjatev z zamudo do 90 dni	% terjatev z zamudo do 6 mesecev	% ostalih terjatev
Gospodarske družbe v RS (najpomembnejši kupci)	45	45	50	30	10	5	4
Gospodarske družbe v RS (ostali kupci)	20	37,5	50	25	10	5	5
Gospodarske družbe v tujini	35	45	70	20	10	6	5
Država, lokalne oblasti, javna podjetja	10	45	62	30	15	9	2,5

Vir: Prašnikar et al., 2002, str. 31; lastna priredba

Seveda je strošek financiranja na osnovi obveznosti do dobaviteljev odvisen tudi od popustov, ki jih podjetja lahko dobijo v primeru predčasnega plačila. V primeru, ko dobavitelji odobravajo popuste, lahko kupci izkoristijo možnost hitrega plačila v času od 10 do 12 dni in tako pridobijo popuste v višini nekaj odstotkov. Vendar pa je po podatkih ankete delež kupcev, ki izkoristijo popust relativno majhen. Razlog je verjetno v tem, da je malo kupcev, ki bi jim odobrili tako velik popust, da bi se jim predčasno plačilo izplačalo. To velja še toliko bolj za prezadolžena podjetja.

Tabela 3: Popusti in izkoriščanje popustov pri kupcih (mediana)

Kupci	Normalen plačilni rok	Rok za predčasno plačilo	% popusta za predčasno plačilo	% kupcev, ki izkoristijo popust
Gospodarske družbe v RS (najpomembnejši kupci)	45	8	3	8
Gospodarske družbe v RS (ostali kupci)	30	7	3	5
Gospodarske družbe v tujini	45	10	3	7
Država, lokalne oblasti, javna podjetja	30	0	2	0

Vir: Prašnikar et al., 2002, str. 33; lastna priredba

Na strani dobaviteljev anketiranih podjetij se podjetja srečujejo z v povprečju enako dolgimi plačilnimi roki med 30 in 45 dni. Nekoliko krajši so le roki za predčasno plačilo in nekoliko pogostejše podjetja dane popuste tudi dejansko izkoriščajo.

Tabela 4: Popusti in izkoriščanje popustov pri kupcih (mediana)

Dobavitelji	Normalen plačilni rok	Rok za predčasno Plačilo	% popusta za predčasno plačilo	% kupcev, ki izkoristijo popust
Gospodarske družbe v RS (najpomembnejši kupci)	45	6,5	3	10
Gospodarske družbe v RS (ostali kupci)	30	4	4	10
Gospodarske družbe v tujini	45	8	3	10
Država, lokalne oblasti, javna podjetja	30	0	2	0

Vir: Prašnikar et al., 2002, str. 33; lastna priredba

Pomemben dejavnik plačilnih navad in plačilne (ne)discipline je tudi obstoj in uporaba inštrumentov za ureditev obveznosti in povečanje varnosti dobavitelja. V anketnem vprašalniku je bilo zato podjetjem zastavljenih nekaj vprašanj povezanih s poznavanjem in uporabo inštrumentov zavarovanja plačil.

Tabela 5: Uporaba inštrumentov za zavarovanje terjatev

	Predplačilo	Ne uporablja	Povp.% uporabe	Mediana	Std. odkl.	Najmanjši % uporabe	Največji % uporabe
Predplačilo	135	55	12,2	5	18,3	0,2	100
Bančna garancija	53	137	16,5	10	24,2	0,1	88
Akreditiv	33	157	4	3	3,4	0,5	15
Menica	70	120	20,9	10	25,2	1	100
Pridržek lastninske pravice	23	167	39	30	35,6	1	100
Poroštvo	14	176	7,4	4,5	10,2	1	40
Razvezni pogoji	4	186	32,6	15	45,6	0,5	100
Hipoteka/zastava	17	173	5,4	5	3,3	0,5	10
Zavarovanje terjatev	32	158	30,6	16,8	30,1	0,3	90
Preverjanje bonitete pri agencijah	94	96	24	10	27,7	0,2	100
Preverjanje bonitete drugje	91	99	30,8	20	31,9	0,1	100
Fakultativne in alternativne obligacije	5	185	21	20	14,3	5	40

Vir: Prašnikar et al., 2002, str. 34; lastna priredba

Najpogosteje uporabljen inštrument zavarovanja plačil je predplačilo; vendar je povprečen odstotek poslov pri katerih podjetja zahtevajo predplačilo razmeroma nizek in znaša le 12 odstotkov, čeprav nekatera podjetja zahtevajo predplačilo v vseh primerih. Med vzroki za neredno uporabo ali sploh neuporabo je predvsem nesprejemljivost tega ukrepa za kupce. Preverjanje bonitete kupcev pri formalnih ali neformalnih virih je tudi dokaj pogosto uporabljen inštrument, saj se ga poslužuje približno polovica podjetij. Neformalni viri so v povprečju uporabljeni pri tretjini poslov, formalnih virov se poslužujejo podjetja v četrtini primerov. Ovira za večjo uporabo preverjanja bonitete je predvsem mnenje, da je neučinkovito pri zavarovanju poslov. V primeru preverjanja bonitete pri formalnih virih je eden izmed razlogov manjše uporabe tudi visoki stroški.

Inštrumenti kot je menica, pridržek lastninske pravice, hipoteka ter poroštvo, so enostavno težje sprejemljivi za kupca in le-to je razlog njihove zelo redke uporabe. Menica je uporabljena pri tretjini podjetij v približno 20 odstotkih primerov. Podjetij, ki uporabljajo pridržek lastninske pravice je le 12 odstotkov, vendar ga le-ta uporabljajo v kar 40 odstotkih primerov. Hipoteka in poroštvo sta uporabljana pri zelo malo podjetjih (9 oz. 7 odstotkov) in razmeroma redko (v 40-ih odstotkih primerov poroštvo in le 10-ih odstotkih hipoteka).

Bančna garancija je uporabljena pri 28 odstotkov podjetij pri povprečno 16,5 odstotkov poslov. Terjatve zavaruje 17 odstotkov podjetij in ravno toliko se jih poslužuje akreditiva. Zavarovanje terjatev je uporabljeno v tretjini primerov zgoraj omenjenih podjetij, akreditiv pa le v 5 odstotkih primerov. Glavni razlog za manjšo uporabo vseh teh inštrumentov so visoki stroški uporabe. Najmanj uporabljana inštrumenta sta fakultativne in alternativne obligacije ter razvezni pogoji, za kar najdemo razloge predvsem v nepoznavanju inštrumentov.

Med drugimi načini zavarovanja terjatev največkrat podjetja omenjajo zaupanje kupcem, dano besedo ter poslovanje s stalnimi in preverjenimi strankami. Eno od anketiranih podjetij razpolaga celo z lastno bonitetno službo. Med razlogi za manjšo uporabo inštrumentov zavarovanja podjetja navajajo predvsem dejstvo, da za zavarovanje ne čutijo potrebe. Ostali razlogi so še nizek obseg terjatev, ki posledično ne zahtevajo posebnega zavarovanja, neučinkovitost, dolgotrajnost, politika koncerna ipd.

Omembe vredno je tudi dejstvo, da uporabo inštrumentov zavarovanja terjatev zasledimo veliko pogostejše pri srednjih in večjih podjetjih (slaba polovica jih uporablja celo štiri ali več različnih inštrumentov). Pri mikropodjetjih pa ravno nasprotno, skoraj polovica le-teh ne uporablja nobenega izmed inštrumentov zavarovanja terjatev.

Tabela 6: Pogostost uporabe ukrepov za izterjavo zapadlih terjatev

Pogostost uporabe	Nikoli 1	2	3	4	Vedno 5	Povprečje *
Prekinitev dobav	20	21,6	31,6	13,7	13,2	2,8
Opomin	5,8	2,1	11,6	15,8	64,7	4,3
Izvensodna poravnava	50,5	21,6	20,5	6,8	0,5	1,9
Izvensodna izterjava	56,8	19,5	12,1	8,4	2,6	1,8
Sodna izterjava	26,8	26,8	24,7	13,2	8,4	2,5
Prodaja terjatev	63,7	24,7	8,9	2,6	0	1,5
Odpis zamudnih obresti	30	21,1	30,5	15,8	2,6	2,4

* vse razlike so značilne razen med izvensodno poravnavo in izvensodno izterjavo

Vir: Prašnikar et al., 2002, str. 38; lastna priredba

Najbolj pogosto uporabljen ukrep med anketiranimi podjetji so opomini (le 6 odstotkov podjetij tega inštrumenta nikoli ne uporablja). Zanimivo pa je da se podjetja zelo redko odločijo za prekinitev dobav, le-to seveda nakazuje na bojazen pred izgubo posla. Tudi prodaja terjatev ni ravno pogosto uporabljen inštrument (čeprav lahko v zadnjem času zasledimo kar porast konkurence na trgu finančnih posrednikov, ki se bojujejo za odkup terjatev), saj med anketiranimi podjetji tega inštrumenta nihče ne uporablja redno, le 46 odstotkov podjetij pa ga uporablja občasno. Tudi izvensodno poravnavo in izvensodno izterjavo uporablja manj kot polovica podjetij in še ta ne posebej pogosto. Podjetja, ki uporabljajo izvensodno poravnavo, dobijo značilno večji delež terjatev poravnanih z vzajemnimi in verižnimi kompenzacijami (25 odstotkov v primerjavi z 18 odstotki pri podjetjih, ki izvensodne poravnave ne uporabljajo). Približno tri četrtine podjetij uporablja

sočno izterjavo in odpis zamudnih obresti, oboje približno enako pogosto. Ostale metode izterjave, ki jih podjetja še omenjajo in niso bile izrecno omenjene v vprašalniku so še telefonski klici, osebni obiski ter izvršba zastavne pravice.

3.4. Cofacerating.fr – Slovenija tvegana država da ali ne?

Gospodarska rast se je v Sloveniji v letu 2006 rahlo pospešila predvsem zaradi dinamike investiranja. Poraba gospodinjstev je tudi ostala dobro usmerjena, predvsem podprta s povečanjem kreditov. V letu 2007 je pričakovan upad domačega povpraševanja, ki ga pojasnjujejo z uravnavanjem porabe gospodinjstev glede na to, da je prišlo do uvedbe evra. Čeprav je tudi pri investicijah predviden rahel upad, bi morale le-te s strani gradbeništva doživeti močno podporo. Za sektor gradbeništva lahko še dodamo, da bo solventnost podjetij ostala v splošnem dobra in indeks podjetja Coface o nezgodah pri plačevanju bo po pričakovanjih nižji od svetovnega povprečja. Vendar tekstilna industrija ostaja ranljiva in proces vračanja obveznosti bo po pričakovanjih dolg.

Slovenija je kot država, ki dobro obvlada inflacijo in se lahko pohvali z dobrim upravljanjem javnih financ, je v januarju 2007 vstopila v EMU. Med drugim, je zunanja bilanca države le rahlo v deficitu, dinamika izvažanja avtomobilov in storitev (prevoz in turizem) skoraj uravnotežita precej pomembno uvažanje. Vendar nizke direktne tuje investicije težijo k povečevanju zunanjega dolga. Na politični ravni, desno-sredinska koalicija ni padla v očeh volivcev na lokalnih volitvah v jeseni 2006 (2 leti po spremembi vlade v letu 2004), kljub liberalni strategiji, ki jo vodi prvi minister.

V Prilogi 6 na Sliki 6 prikazujem graf z indeksom podjetja Coface o nezgodah pri plačevanju, kjer je predstavljeno slovensko gibanje povprečje za 12 mesecev v primerjavi s svetovnim.

Med drugim je zanimivo tudi videti, da je Slovenija ocenjena z oznako A1, kar pomeni, da sta politična in ekonomska situacija pri nas videni kot zelo stabilni in da pozitivno vplivata na plačilno disciplino v državi, ki je v splošnem dobra. Možnost neplačila je ocenjena kot zelo nizka. Slovenija je ena izmed 24-ih držav z oceno tveganja A1 (ostale države: Avstralija, Avstrija, Belgija, Danska, Finska, Francija, Honk Kong, Irska, Islandija, Japonska, Kanada, Luksemburg, Nemčija, Nizozemska, Norveška, Nova Zelandija, Singapur, Španija, Švedska, Švica, Velika Britanija, Taiwan in Združene države Amerike). Kot zanimivost med temi državami ni Italije, Grčije, Estonije, Češke in Portugalske (A2) ter tudi Madžarske, Malte, Poljske in Slovaške (A3). V Prilogi 7 predstavljam ocene tveganj vseh 154 držav vključenih v raziskavo podjetja Coface.

Ocena države @rating dodeljena s strani podjetja Coface meri povprečen nivo tveganja neplačila na kratek rok, predstavljen s strani podjetij države. Kaže koliko je poravnava

neke finančne terjatve odvisna od ekonomske, finančne in politične perspektive v državi. Seveda se je treba zavedati, da obstajajo dobri plačniki v državah z velikim tveganjem neplačila, kakor tudi slabi plačniki v državah z nizkim tveganjem neplačila. Zato bi bilo za globalno oceno tveganja neplačila neke obveznosti pri nekem podjetju tej oceni potrebno dodati specifičnosti podjetja oz. oceno tveganja neplačila podjetja (podjetja @ratings).

4. STATISTIČNI PREIZKUS SPREMEMBE PLAČILNIH ROKOV IN ZAMUD SLOVENSКИH PODJETIJ PRED IN PO VSTOPU V EVROPSKO UNIJO

4.1. Metodologija in vzorec

Z namenom, da bi preverila ali je vstop Slovenije v Evropsko unijo privedel do sprememb v plačilni disciplini slovenskih podjetij, sem opravila statistično analizo s pomočjo statističnega programa SPSS. Uporabila sem t-test, ki se uporablja za preverjanje razlik med dvema aritmetičnima sredinama malih vzorcev. Za izbiro ustreznega t-testa je odločilno, iz kakšnih vzorcev so bili izbrani podatki. Lahko jih izberemo iz dveh med seboj neodvisnih vzorcev, lahko pa sta vzorca ista in vezana na opazovanje istih enot. (Košmelj, 1997, str. 245).

Poznamo torej tri vrste t-testa:

- Single sample t-test se uporablja za testiranje sredine vzorca v primerjavi z neko hipotetično sredino ali že vnaprej poznano sredino.
- Independent sample t-test se uporablja, ko sklepamo na podlagi malih vzorcev o razliki med aritmetičnima sredinama, če izberemo podatke iz neodvisnih vzorcev. Za dva vzorca pravimo da sta neodvisna, če enote enega vzorca niso povezane z enotami drugega vzorca, kot npr. če izberemo vsak vzorec iz druge populacije. Ta t-preizkus, ki se nanaša na neodvisna vzorca, imenujemo tudi preizkus skupin (Košmelj, 1997, 245). Kot primer lahko vzamem testiranje učinkovitosti nekega zdravila, kjer imamo testirani vzorec in kontrolni vzorec, ki med seboj nista odvisna; s testom preverimo razliko med aritmetičnima sredinama le-teh.
- Dependent sample t-test se uporablja za testiranje razlik v aritmetični sredini med dvema vzorcema, ki sta vezana na opazovanje istih enot. Včasih je namreč proučevanje razlik med dvema aritmetičnima sredinama izvedeno tako, da opazujemo z vzorcem iste enote vendar v drugačnih okoliščinah. Npr. testiramo uspešnost nekega tečaja, tako primerjamo znanje istih tečajnikov pred in po tečaju (kakor ste lahko ugotovili spada sem tudi naš primer primerjanja plačilne discipline slovenskih podjetij pred in po vstopu v Evropsko unijo). V primeru, ko je opazovanje vezano na iste enote, ki jih opazujemo v dveh različnih okoliščinah, govorimo o odvisnih vzorcih. Pri vsaki od opazovanih n enot imamo dvojico podatkov. Preizkus s katerim preizkušamo razliko med aritmetičnima sredinama pri odvisnih vzorcih, imenujemo tudi preizkus dvojic (Košmelj, 1997, str. 252).

Kakor sem torej zgoraj omenila, bom za svojo raziskavo uporabila dependent samplje t-test, saj gre v mojem primeru za primerjavo razlik med aritmetičnima sredinama dveh odvisnih vzorcev. V prvem delu bo tako šlo za primerjavo zamud slovenskih podjetij v obdobju dveh let pred vstopom Slovenije v EU (maj 2002 do maj 2004) ter dveh let po vstopu Slovenije v EU (maj 2004 do maj 2006). V drugem delu sledi primerjava dnevov do plačila (uradno odobreni plačilni rok + zamuda) slovenskih podjetij za ista časovna obdobja. V tretjem delu sem želela preveriti, ali gre za spremembe v plačilni disciplini slovenskih podjetij, ki so se pojavile že na kratek rok in je torej njihov vpliv opazen že če primerjamo zamude slovenskih podjetij samo eno leto pred vstopom v EU (maj 2003 do maj 2004) z letom po vstopu (maj 2004 do maj 2005).

Moj vzorec je sestavljen iz 200 podjetij iz vse Slovenije, nobenih omejitev nisem postavila glede na sektor, dobo poslovanja podjetij, velikost, regijsko pripadnost ipd. V vzorcu bi se lahko znašlo katerokoli slovensko podjetje, zato sem si dovolila rezultate raziskave posplošiti za slovensko gospodarstvo nasploh. Pridobila sem po 8 podatkov za vsako izmed podjetij, in sicer par podatkov (odobreni plačilni rok in zamuda) za vsako časovno obdobje (4 leta). Leta niso koledarska, ker sem želela podatke časovno zares ločiti glede na vstop Slovenije v Evropsko unijo, mejnik je torej maj 2004. Prvi par podatkov se torej nanaša na obdobje od 1. maja 2002 do 30. aprila 2003 (2 leti pred vstopom Slovenije v EU), drugi od 1. maja 2003 do 30. aprila 2004 (leto pred vstopom), tretji od 1. maja 2004 do 30. aprila 2005 (leto po vstopu) in četrti par podatkov se nanaša na obdobje od 1. maja 2002 do 30. aprila 2003 (2 leti po vstopu). Kot je razvidno iz spodnje Tabele imam v vzorcu po 2 para podatkov, ki se nanašata na 2 leti pred vstopom Slovenije v EU in 2 para podatkov za 2 leti po vstopu Slovenije v EU. Gre torej za odvisna vzorca, saj se enote v vzorcu ponavljajo (tako v skupini podatkov pred vstopom Slovenije v EU kot v skupini podatkov po vstopu Slovenije v EU govorimo o istih podjetjih), spreminjajo se le okoliščine (obdobje in z njim povezan poslovni-pravni okvir). Z drugimi besedami podatki o plačilnih rokih in zamudah pred in po vstopu Slovenije v EU se vedno nanašajo na istih 200 podjetij. Za boljšo predstavbo dodajam primer baze.

Tabela 7: Primer baze podatkov

Naziv	1.5.2002 - 30.4.2003		1.5.2003 - 30.4.2004		1.5.2004 - 30.4.2005		1.5.2005 - 30.4.2006	
	ROK	ZAMUDA	ROK	ZAMUDA	ROK	ZAMUDA	ROK	ZAMUDA
Podjetje X	16	4	20	3	18	4	18	3
Podjetje Y	70	16	75	6	61	-3	67	3

Vir: GVIN, 2006; lastna priredba

Dostop do podatkov sem prišla s pomočjo baze GVIN, ki je osnovni produkt podjetja Bisnode.²

² Bisnode, družba za medije ter poslovne in bonitetne informacije, d.o.o., je vodilni ponudnik poslovnih informacij v slovenskem gospodarskem prostoru. Je del mednarodne skupine Bisnode AB, največjega evropskega ponudnika poslovnih ter bonitetnih informacij s sedežem v Stockholmu. Skupina ima podjetja v 18 evropskih državah in zaposluje 2500 ljudi.

Podjetja iz vzorca, ki niso imela na razpolago vseh 8-ih zelenih podatkov sem odstranila iz baze podatkov in jih v nobeni izmed analiz nisem upoštevala. Tako moja realno uporabljena baza podatkov zajema 194 podjetij.

4.2. Primerjava dnevov zamud

Spremenljivka, ki sem jo uporabila za pokazatelja plačilne discipline v tem primeru so povprečni dnevi zamude (torej povprečno število dni, ki so jih podjetja iz vzorca potrebovala po izteku plačilnega roka za poravnanje svojih obveznosti). Časovno obdobje, ki sem ga uporabila je od maja 2002 do maja 2006; torej primerjala bom povprečne dneve zamud v 194 slovenskih podjetjih 2 leti pred vstopom v EU in s povprečnimi dnevi zamud teh-istih 194 podjetij 2 leti po vstopu v EU.

Pri testiranju hipotez sem uporabila dependent sample t-test in s katerim bom preverila razlike v aritmetični sredini zamud slovenskih podjetij pred (maj 2002 – maj 2004; skupina 1) in po vstopu v EU (maj 2004 – maj 2006; skupina 2).

Opredelitev hipotez

Ničelna hipoteza je, da med povprečji obeh skupin ni razlik. V alternativni hipotezi pa trdim, da obstajajo razlike med povprečji dnevov zamud obeh skupin.

T-test: Dependent-sample t-test

$H_0: \text{POVPRČJE}_{\text{pred}} = \text{POVPRČJE}_{\text{po}}$

$H_1: \text{POVPRČJE}_{\text{pred}} \neq \text{POVPRČJE}_{\text{po}}$

Rezultati

Vrednosti izračunanih aritmetičnih sredin so prikazane v Prilogi 8 v Tabeli 12. Razlaga rezultatov je sledeča:

Aritmetična sredina zamud slovenskih podjetij pred vstopom v EU, ki so bila zajeta v raziskavo je bila 7,6 dni, aritmetična sredina teh-istih podjetij po vstopu Slovenije v EU pa 9,1 dni.

V primeru, da je vstop Slovenije v EU povzročil občutne spremembe v dnevih zamud (če upoštevamo stopnjo zaupanja 5 odstotkov), mora biti vrednost (Sig. 2-tailed) t-testa manjša od 2,5 odstotka. V tem primeru torej zavrnemo ničelno hipotezo, ki domneva, da sta aritmetični sredini enaki, ter sprejmemo sklep, da se le-ti pomembno razlikujeta.

Kakor pa lahko vidimo iz Tabele 14 v Prilogi 8 (paired Samples Test) je značilnost t-testa kar 16,8 odstotka, kar pomeni, da ne moremo zavrniti ničelne hipoteze pri 5 odstotni stopnji tveganja in lahko rečemo, da vstop Slovenije v EU ni vplival na spremembo plačilne discipline slovenskih podjetij.

4.3. Primerjava dnevov do poravnave računa

V tem delu sem opravila še en statistični preizkus z istim vzorcem. Primerjala sem dneve do poravnave računov pred vstopom Slovenije v EU (maj 2002 – maj 2004) in po njenem vstopu (maj 2004 – maj 2006). Z izrazom dnevi do poravnave računa mislim vsoto odobrenega plačilnega roka in zamude, ki je pri vsakem izmed podjetij nastopila (v primeru da je bila terjatev poravnana predčasno sem »negativno zamudo« prištela in dobila dneve do poravnave računa, ki so krajši od odobrenega plačilnega roka).

Opredelitev hipotez

Ničelna hipoteza je, da med povprečji obeh skupin ni razlik. V alternativni hipotezi pa trdim, da obstajajo razlike med povprečji dnevov do poravnave računa obeh skupin.

T-test: Dependent-sample t-test

$H_0: \text{POVPRČJE}_{\text{predDNI}} = \text{POVPRČJE}_{\text{poDNI}}$

$H_1: \text{POVPRČJE}_{\text{predDNI}} \neq \text{POVPRČJE}_{\text{poDNI}}$

Rezultati

Aritmetična sredina dnevov do poravnave računa slovenskih podjetij 2 leti pred vstopom Slovenije v EU, ki so bila zajeta v raziskavo je bila 45,7 dni, aritmetična sredina teh-istih podjetij 2 leti po vstopu Slovenije v EU pa 48,8 dni. Rezultati SPSS analize so prikazani v Prilogi 9 Tabela 15.

Kakor pa lahko vidimo iz Tabele 17 v Prilogi 9 (paired Samples Test) je značilnost t-testa 0,9 odstotka, kar pomeni, da lahko zavrnemo ničelno hipotezo pri 5 odstotni stopnji tveganja in lahko rečemo, da je vstop Slovenije v EU vplival na spremembo dnevov do poravnave računa.

4.4. Kratkoročna primerjava zamud

Spremenljivka, ki sem jo uporabila za pokazatelja plačilne discipline v tem primeru so prav tako povprečni dnevi zamude (kot v točki 4.1.). Vendar bo moj podvzorec nekoliko drugačen, saj je časovno obdobje, ki sem ga uporabila krajše; od maja 2003 do maja 2005; torej primerjala bom povprečne dneve zamud v slovenskih podjetjih leto pred vstopom v EU s povprečnimi dnevi zamud slovenskih podjetij leto po vstopu v EU. Vse to z namenom opredelitve ročnosti sprememb, ki jih je vstop Slovenije v EU prinesel.

V splošnem lahko pričakujemo da je oz. bo vstop Slovenije v EU prinesel pozitivne učinke na plačilno disciplino slovenskih podjetij, vendar se nam tu postavlja tudi vprašanje ročnosti. Zanima me ali ima vstop Slovenije v EU že kratkoročne učinke na plačilno disciplino slovenskih podjetij ali bolj dolgoročne. Na to vprašanje bomo seveda z večjo gotovostjo lahko odgovorili šele čez kakšno leto, vseeno pa nam bo ta del raziskave dodal en zanimiv vpogled na tematiko plačilne discipline.

Pri testiranju hipotez sem uporabila dependent sample t-test in s katerim bom preverila razlike v aritmetični sredini zamud slovenskih podjetij pred (maj 2003 – maj 2004; skupina 1.) in po vstopu v EU (maj 2004 – maj 2005; skupina 2.).

Opredelitev hipotez

Ničelna hipoteza je, da med povprečji obeh skupin ni razlik. V alternativni hipotezi pa trdim, da obstajajo razlike med povprečji dnevov zamud obeh skupin.

T-test: Dependent-sample t-test

$H_0: \text{POVPREČJE}_{\text{pred1}} = \text{POVPREČJE}_{\text{po1}}$

$H_1: \text{POVPREČJE}_{\text{pred1}} \neq \text{POVPREČJE}_{\text{po1}}$

Rezultati

Vrednosti izračunanih aritmetičnih sredin so prikazane v Tabeli 18 v Prilogi 10. Razlaga rezultatov je naslednja:

Aritmetična sredina zamud slovenskih podjetij leto pred vstopom Slovenije v EU, ki so bila zajeta v raziskavo je bila 8,6 dni, aritmetična sredina teh-istih podjetij leto po vstopu pa 7,6 dni.

V primeru, da je vstop Slovenije v EU povzročil kratkoročno občutne spremembe v dnevih zamud (če upoštevamo stopnjo zaupanja 5 odstotkov), mora biti vrednost (Sig. 2-tailed) t-testa manjša od 2,5 odstotka. V tem primeru torej zavrnilo ničelno hipotezo, ki domneva, da sta aritmetični sredini enaki, ter sprejmemo sklep, da se le-ti pomembno razlikujeta.

Kot lahko vidimo iz Tabele 20 v Prilogi 10 (paired Samples Test) je značilnost t-testa kar 31,8 odstotkov, kar pomeni, da ne moremo zavrni ničelne hipoteze pri 5 odstotni stopnji tveganja in lahko rečemo, da vstop Slovenije v EU kratkoročno ni vplival na spremembo plačilne discipline slovenskih podjetij.

4.5. Obnašanje podjetij glede na dolžino plačilnega roka

V tem delu sem želela ločeno predstaviti zamude, ki so jih podjetja s »krajšim plačilnim rokom« v poprečju imela in tudi zamude, ki so jih imela podjetja z »daljšim plačilnim rokom«. Tako sem z mediano zamud v letu od 1. maja 2002 do 30. aprila 2003 razdelila svoj vzorec na dva podvzorca:

- podvzorec podjetij s krajšim plačilnim rokom
- podvzorec podjetij z daljšim plačilnim rokom.

Pa si pogledajmo podrobneje kaj se dogaja v vsakem izmed dveh podvzorcev.

A) podvzorec podjetij s krajšim plačilnim rokom

Kakor lahko vidimo v Tabeli 8 na str. 32, je povprečni odobreni plačilni tok v tem podvzorcu v letu od 1. maja 2002 do 30. aprila 2003 22,4 dni, povprečna zamuda za isto obdobje pa 3,6 dni, kar predstavlja 16,2 odstotkov zamude glede na odobreni plačilni rok.

V letu od 1. maja 2003 do 30. aprila 2004 je povprečni odobreni plačilni rok podjetij v vzorcu znašal 24,3 dni kar predstavlja 8,6 odstotno povečanje glede na leto poprej. Zamude za isto leto znašajo 5,2 dni in so se v primerjavi s preteklim letom povečale kar za 43,8 odstotkov. Potrebni dnevi do plačila (rok + zamuda) v tem obdobju pa so se glede na preteklo obdobje povečali za 13,5 odstotka. Zamude so v primerjavi z odobrenim plačilnim rokom v tem obdobju zasedle kar 21,5 odstotka.

V obdobju od 1. maja 2004 do 30. aprila 2005 je bil povprečni odobreni plačilni rok 25,1 dni in se je glede na obdobje poprej povečal za 3,1 odstotka, povprečna zamuda v tem obdobju pa je bila 4,8 dni in se je v primerjavi z obdobjem poprej zmanjšala za 8,6 odstotka. Ta podatek, bi lahko interpretirala kot znak izboljšave plačilne discipline pri nas po vstopu v EU. Dnevi do poravnave računa so v tem obdobju v primerjavi s prejšnjim vseeno porasli za 1odstotek. Odstotek zamud v odobrenem plačilnem roku znaša 19,1.

Tabela 8: Analiza podvzorca s kratkim plačilnim rokom

	1.5.2002 – 30.4.2003		1.5.2003 - 30.4.2004		1.5.2004 - 30.4.2005		1.5.2005 - 30.4.2006	
	ROK	ZAMUDA	ROK	ZAMUDA	ROK	ZAMUDA	ROK	ZAMUDA
Povprečje (dni)	22,4	3,6	24,3	5,2	25,1	4,8	26,7	5,6
% podaljšanja roka N/N-1			8,6%		3,1%		6,4%	
% podaljšanja zamude N/N-1				43,8%		-8,6%		17,4%
% podaljšanja dnevov do plačila N/N-1				13,5%		1,0%		8,2%
% zamude glede na odobreni rok		16,2%		21,5%		19,1%		21,1%

Vir: Lastna analiza

V letu od 1. maja 2005 do 30. aprila 2006 je povprečni odobreni plačilni rok podjetij v vzorcu znašal 26,7 dni kar predstavlja 6,4 odstotno povečanje glede na leto poprej. Zamude za isto leto znašajo 5,6 dni in so se v primerjavi s preteklim letom povečale za 17,4 odstotka. Potrebni dnevi do plačila (rok+zamuda) v tem obdobju so se glede na preteklo obdobje povečali za 8,2 odstotka. Odstotek zamud v odobrenem plačilnem roku za to obdobje znaša 21,1.

B) podvzorec podjetij z daljšim plačilnim rokom

Kakor lahko vidimo v Tabeli 9 na str. 33 je povprečni odobreni plačilni tok v tem podvzorcu v letu od 1. maja 2002 do 30. aprila 2003 51 dni, povprečna zamuda za isto obdobje je 9 dni, kar predstavlja 18,3 odstotka zamudo glede na odobreni plačilni rok.

V letu od 1. maja 2003 do 30. aprila 2004 je povprečni odobreni plačilni rok podjetij v vzorcu znašal 54 dni kar predstavlja 5 odstotno povečanje glede na leto poprej. Zamude za isto leto znašajo 12 dni in so se v primerjavi s preteklim letom povečale za 26,7 odstotka. Potrebni dnevi do plačila (rok+zamuda) v tem obdobju pa so se glede na preteklo obdobje povečali za 8,3 odstotka. Zamude so v primerjavi z odobrenim plačilnim rokom v tem obdobju zasedle kar 22,1 odstotka.

V obdobju od 1. maja 2004 do 30. aprila 2005 je bil povprečni odobreni plačilni rok 54 dni in se je glede na obdobje poprej povečal za 0,5 odstotka, povprečna zamuda v tem obdobju pa je bila 11 dni in se je v primerjavi z obdobjem poprej zmanjšala za 11,2 odstotka. Tudi ta podatek (kakor pri podvzorcu podjetij s kratkim plačilnim rokom), bi lahko interpretirali kot znak izboljšave plačilne discipline pri nas že v letu takoj po vstopu v EU. Dnevi do poravnave računa so v tem obdobju v primerjavi s prejšnjim upadli in sicer za 1,6 odstotka. Odstotek zamud v odobrenem plačilnem roku znaša 19,5.

V letu od 1. maja 2005 do 30. aprila 2006 je povprečni odobreni plačilni rok podjetij v vzorcu znašal 52 dni kar predstavlja 3,3 odstotno zmanjšanje odobrenega plačilnega roka

glede na leto poprej. Zamude za isto leto pa znašajo 15 dni in so se v primerjavi s preteklim letom povečale za kar 42 odstotkov. Zmanjšanje uradnega plačilnega roka je torej v tem primeru privedlo do povečanja zamud. Potrebni dnevi do plačila (rok+zamuda) v tem obdobju pa so se glede na preteklo obdobje povečali za 8,2 odstotka. Odstotek zamud v odobrenem plačilnem roku za to obdobje znaša 28,8.

Tabela 9: Analiza podvzorca s daljšim plačilnim rokom

	1.5.2002 - 30.4.2003		1.5.2003 - 30.4.2004		1.5.2004 - 30.4.2005		1.5.2005 - 30.4.2006	
	ROK	ZAMUDA	ROK	ZAMUDA	ROK	ZAMUDA	ROK	ZAMUDA
Povprečje (dni)	51	9	54	12	54	11	52	15
% podaljšanja roka N/N-1			5,0%		0,5%		-3,3%	
% podaljšanja zamude N/N-1				26,7%		-11,2%		42,7%
% podaljšanja dnevov do plačila N/N-1				8,3%		-1,6%		4,2%
% zamude glede na odobreni rok		18,3%		22,1%		19,5%		28,8%

Vir: Lastna analiza

SKLEP

V diplomskem delu smo tako videli, da je plačilna disciplina pereč problem tako slovenskega kot evropskih gospodarstev nasploh. Država skuša problem rešiti s pravno ureditvijo, predvsem s postavitvijo strožjih zakonov in pospešitvijo sodnih postopkov, pomembno pa bi bilo močnejše razviti zavest podjetnikov, da se s tistimi, ki ne plačujejo redno, enostavno ne dela.

Evropska direktiva 2000/35/CE daje največji poudarek na kaznovanje neplačnikov z zaračunavanjem visokih zamudnih obresti, uvaja pa tudi pravico upnika, da zadrži lastnino nad prodanim »proizvodom oz. storitvijo«, če terjatev ni poravnana v celoti.

Zanimiva je ugotovitev iz mednarodne primerjave Prašnikar et al., da je doba vezave terjatev bistveno bolj odvisna od okolja (države), v kateri podjetje posluje, kot od dejavnosti, v kateri posluje. Na podlagi omenjenega študije ne moremo trditi, da je Slovenija glede plačilnih navad bistveno drugačna od drugih evropskih držav.

Po rezultatih francoske študije Altares se povprečje v zamujanju s plačili v Evropi izboljšuje; junija 2006 je doseglo 12,5 dneva proti 12,8 v istem obdobju predhodnega leta, kar je najboljši rezultat v zadnjih 10 letih. Vztrajno izboljševanje, kateremu smo priča v zadnjih 3 letih, pa je na žalost vsako leto manjše.

Zanimiva je še ugotovitev, da se povprečni odobreni plačilni roki med obravnavanimi evropskimi državami zelo razlikujejo (od 30 pa vse do 90 dni); prav tako pa obstajajo tudi pomembne razlike v povprečnem številu dni zamude, ki se gibljejo med 9 in 24 dni za

obravnavane države. Dodam še lahko, da velikokrat prav v državah z najdaljšim odobrenim plačilnim rokom srečujemo tudi največje zamude, kar bi lahko interpretirali celo kot nepripravljenosti podjetij biti pravočasen plačnik.

Iz raziskave, ki so jo Prašnikar et al. (2002) opravili za Slovenijo pa lahko strnem, da se slovenska podjetja zavedajo problema plačilne nesposobnosti in posvečajo izterjavi zapadlih terjatev veliko pozornosti. Omenjajo pa njeno neučinkovitost, počasnost in visoke stroške, ki so z njo povezani. Rečemo lahko tudi, da je problem plačilne nediscipline še posebej pereč v malem gospodarstvu in da bo vse dotlej, dokler za plačilno nedisciplino ne bo predpisanih ustreznih kazni, zamujanje podjetij s svojimi plačili racionalno obnašanje le-teh, saj si bodo tako zagotovijo cenejši vir financiranja.

Povzetek ocene Slovenije s strani podjetja Coface je, da Slovenija spada med 24 držav z zelo majhnim tveganjem neplačila obveznosti in oceno države A1. V oceno so vključene ekonomske, finančne in politične spremenljivke.

Namen diplomskega dela je bil preveriti ali se je plačilna disciplina v slovenskih podjetjih izboljšala z vstopom Slovenije v Evropsko unijo v maju 2004. Žal tega dejstva ne morem potrditi, saj je statistična preiskava, ki sem jo opravila na vzorcu 200 podjetij iz vse Slovenije s podatki iz obdobja maj 2002 – maj 2006 pokazala, da vstop Slovenije v EU ni vplival na spremembo plačilne discipline slovenskih podjetij.

Zanimivi pa so rezultati analize, ko s pomočjo mediane podjetja razdelimo na dva podvzorca, tista s krajšim odobrenim plačilnim rokom in tista z daljšim. Med podjetji s krajšim plačilnim rokom opazimo, da le-ta v letu od 1.5. 2002 do 30.4.2003 znaša 22,4 dni, v letu od 1.5.2005 do 30.4.2006 pa 26,7 dni. Zamude pa so se v tem obdobju dvignile s 3,6 dni na 5,6 dni. V podvzorcu z daljšim odobrenim plačilnim rokom pa najdemo odobreni plačilni rok 51 dni v letu od 1.5.2002 do 30.4.2003, ki naraste na 54 dni v naslednjih dveh letih, in kasneje spet upade na 52 dni v obdobju od 1.5.2005 do 30.4.2006. Zamude pa žal ne sledijo temu trendu, saj naraščajo skozi celotno opazovano obdobje, znašajo pa 9 dni v letu od 1.5.2002 do 30.4.2003 in kar 15 dni v letu od 1.5.2005 do 30.4.2006. Odobreni plačilni rok se mi v obeh podvzorcih ne zdi pretirano dolg glede na to, da smo v splošnem v evropskih državah zasledili plačilne roke nekje od 30 do 60 in celo 90 dni. Bolj zaskrbljujoče je dejstvo, da dnevi zamud naraščajo in celo zasedajo vedno večji delež glede na odobreni plačilni rok.

Kljub rezultatom te analize menim, da se bodo pozitivni rezultati vstopa v EU na plačilno nedisciplino še pokazali, da se ozaveščenost podjetij in posameznikov nasploh o pomembnosti rednega plačevanja izboljšuje, da je ta tema medijsko precej izpostavljena, da se podjetja zavedajo stroškov, ki jih imajo z urejanjem svojih neplačanih terjatev preko finančnih posrednikov, da so vedno bolj osramočena, ko se morajo na telefonski klic svojega dobavitelja o tem, kdaj bo določena terjatev poravnana, zlagati in da se zavedajo

pomembnosti ureditve plačilne discipline za uspeh, še posebej v obdobju vse večjega odpiranja evropskemu in svetovnemu trgu ter mednarodne konkurence.

LITERATURA

1. Bergant Živko: Kodeks poslovno-finančnih načel. Revizor, Ljubljana, 7(1996), 4, str. 99-187.
2. Bergant Živko: Znaki podjetniške krize. Podjetje in delo, Ljubljana, 2000, 6, str. 1496-1508.
3. Berk Aleš: Učinki zakonodajnega urejanja plačilne nediscipline v slovenskem gospodarstvu. Magistrsko delo. Ljubljana : EF, 2002. 107 str., 37 pril.
4. Brigham Eugene F., Huston Joel F.: Fundamentals of financial management. Ninth edition. Forth Worth : The Dryden Press, 2001. 959 str.
5. Gergeta Sebastjan: Modeliranje Bonitetne lestvice plačilne discipline slovenskih podjetij. Magistrsko delo. Ljubljana : EF, 2002. 103 str., 26 pril.
6. Koletnik Franc, Kokotec – Novak Majda: Bilanciranje in bilančna politika. Maribor : Ekonomsko-poslovna fakulteta, 1994. 340 str.
7. Košmelj Blaženka, Rovan Jože: Statistično sklepanje, Ljubljana : Ekonomska fakulteta, januar 1997, 312 str.
8. Ložar Alenka: Plačilna nedisciplina in finančni inženiring. Diplomsko delo. Ljubljana : EF, 2002. 48 str.
9. Mlinarič Franjo: Ali bo novi Zakon o finančnem poslovanju podjetij res opravil s finančno nedisciplino?. IKS, Ljubljana, 27(2000), 6, str. 15-37.
10. Meigs F. Robert, Meigs B. Walter: Računovodstvo: Temelj poslovnog odločevanja, Deveto izdanje. Zagreb : Mate, 1999. 1324 str.
11. Prašnikar Janez: Primerjamo se z najboljšimi. Ljubljana : Finance, 2002. str. 291-315.
12. Prašnikar Janez et al.: Analiza plačilnih navad in plačilne discipline v Sloveniji. Ljubljana : EF, 2002. 127 str.
13. Repovž Leon: Odločitve o gospodarjenju pri kratkoročnem financiranju podjetja. Naše gospodarstvo. Maribor : 43(1997), 5/6, str. 512-517.
14. Šinkovec Janez, Škerget Drago: Zakon o finančnem poslovanju z uvodnimi pojasnili in Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji s komentarjem. Ljubljana : Primath, 1999. 493 str.
15. Vidic Darjana, Zaman Maja: Računovodski kazalniki v povezavi z zakonom o finančnem poslovanju podjetij. IKS, Ljubljana, 27(2000), 6, str. 38-46.
16. White Gerald, Sondhi Ashwinpaul, Fried Dow: The Analysis and Use of Financial Statements. Second edition. New York (etc.) : John Wiley & Sons, Inc, 1998, 1224 str.
17. Wilson et al.: Credit management. Late payment and SME Business Environment. A Survey. Bradford : University of Bradford, Credit Management Research Group, 1996.

VIRI

1. Brezovnik Alenka: Načrtno zamujanje s plačili postaja nadležna moda. [URL: <http://www.entrepreneursforgrowth.org/CobraManagedFiles/gazela.pdf>], 19.6.2006.
2. Direktiva 2000/35/ES (Uradni list Evropske unije, 17/Zv.1, 2000).
3. Eckbo B. Espen: Corporate Bankruptcy, prosojnice predavanj, Tuck School at Dartmouth. 17 str. [URL: <http://mba.tuck.dartmouth.edu/pages/faculty/espen.eckbo/docs/teach/ADV-BANKRUPTCY.pdf>], 2000.
4. Les comportements des paiements des entreprises en Europe. [URL: http://www.actualconsultants.fr/UserFiles/File/Etude_Ret_PaiementS1.pdf]; 10.9.2006.
5. Obligacijski zakonik (Ur.l. RS, št. 83/2001 s popravki in dopolnitvami).
6. Predlog zakona o finančnem poslovanju podjetij. Poročevalec, Ljubljana, 38/1999.
7. Slovenski računovodski standardi 2006, elektronska izdaja. Ljubljana : Slovenski inštitut za revizijo, 2005.
8. Slovar slovenskega knjižnega jezika, elektronska izdaja. Ljubljana : Inštitut za slovenski jezik Frana Ramovša ZRC SAZU: 1997.
9. Zakon o finančnem poslovanju podjetij (Ur.l. RS, št. 54/1999 s popravki in dopolnitvami).
10. Zakonom o gospodarskih družbah (ZGD) (Ur.l. RS 30/1993 s popravki in dopolnitvami).
11. Zakon o gospodarskih družbah 1 (ZGD 1) (Ur.l. RS, št. 42/2006).
12. Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji (Ur.l. RS, št. 67/1993 s popravki in dopolnitvami).
13. Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji (ZPPL-A) (Ur.l. RS, št 39/1997).
14. Coface SA. [URL: <http://www.cofacerating.com>], 10.3.2007.

PRILOGE

Priloga 1- Pomen posameznih vzrokov za plačilno nedisciplino

Glede na statistične razlike med povprečnimi vrednostmi odgovorov lahko vzroke za plačilno nedisciplino razdelimo med pomembnejše in nekoliko manj pomembne vzroke. Najpomembnejši vzrok za plačilno nedisciplino so po mnenju anketiranih podjetij zamude na strani kupcev, ki so posledica nelikvidnosti in prezadolženosti kupcev ter neučinkovitost in počasnost sistema izterjave. Ostali vzroki: izkoriščanje relativne moči kupcev in dobaviteljev, vpliv davka na dodano vrednost, višina zamudnih obresti, pomanjkanje informacij in pomanjkanje motivacije za hitro plačilo so po mnenju podjetij manj pomembni. Dodatno podjetja med vzroki za plačilno nedisciplino navajajo se sezonski značaj proizvodnje, monopolizem in plačilna nezmožnost države, počasnost in neučinkovitost sodišč, zasledili pa so tudi mnenje, da so se podjetja privadila na sistem nepravočasnega plačevanja (Prašnikar et al., 2002, str. 43).

Faktorska analiza po metodi glavnih skupin osi je pokazala, da lahko vzroke za plačilno nedisciplino razdelimo v tri skupine (Prašnikar et al., 2002, str. 43):

- Sistemi razlogi – zajemajo otežen dostop do finančnih virov, odvajanje DDV, visoke zamudne obresti, visoke stroške izterjave, neučinkovitost izterjave ter počasnost izterjave in pomanjkanje informacij o likvidnosti podjetij
- Izkoriščanje moči zajema zamude na strani kupcev ter izkoriščanje moči kupcev in dobaviteljev
- Finančne težave kupcev poleg same nelikvidnosti zajema se prezadolženost kupcev.

Priloga 2 - Intervju s finančnim posrednikom podjetja Alpe Adria, družba za finančno upravljanje d.o.o., Nikolo Srečo

V začetku bi prosila, če lahko v kratkem predstavite svoje delo, nam zaupate koliko časa ste že finančni posrednik idp.

Moje delo je, kakor temu pravimo v strokovnem jeziku, konverzija zapadlih/nezapadlih terjatev v gotovinska nakazila ali enostavneje zapiranje problematičnih terjatev (ali pa manj problematičnih terjatev, odvisno od potreb naročnika-podjetje). To počnemo na dva načina:

- z direktnim odkupom (kupec določi valuto in plačuje tretji osebi)*
- z verižnimi kompenzacijami (dolžniku se zapira kupec).*

Posel je kar razgiban in sedaj se z njim ukvarjam že četrto leto.

Kakšne tipe storitev nuditi Alpe Adria svojim strankam?

Poleg direktnih odkupov in verižnih kompenzacij, ki sem jih že omenil, ponujamo tudi spletne kompenzacije, pa klirinške storitve ter poslovno, finančno in davčno svetovanje. Skušamo se kar čimbolj prilagoditi potrebam trga in spreminjajočemu se poslovnemu okolju z raznolikostjo in celovitostjo storitev. Bili smo ena izmed prvih družb, ki se je začela ukvarjati s kompenzacijami v Sloveniji v devetdesetih letih, danes pa si želimo biti vodilna.

Naš cilj je zagotoviti poslovno in finančno odličnost vsem našim strankam, ki iščejo rešitve poslovanja za svoje podjetje. Ni pomembno s katero dejavnostjo se ukvarjajo, saj je vsako podjetje specifično in zgodba za sebe. Zato naša strategija delovanja temelji na tem, da ponudimo celovit pristop svetovalnih rešitev, da bi tako, dosegli optimum poslovanja podjetja v določeni situaciji.

Kakšno je danes tržišče družb za finančno upravljanje?

Tržišče še vedno omogoča lansiranje naših storitev, kar je dokaz da je pri nas še vedno prisoten problem plačilne nediscipline. Kot zanimivost, nam podobnih podjetij je čedalje več, predvsem, ker trg te storitve potrebuje in ker dejavnost ponuja možnost dobrega zaslužka (seveda govorim na kratek rok). Je pa res da se provizije storitev nižajo, kar je logična posledica vedno večje konkurence.

Se vam zdi, da se je trg z vstopom v Evropsko unijo spremenil?

Rekel bi, da razlik vsaj zaenkrat ni moč opaziti. Mogoče kasneje, čez par let.

Ste mnenja da bodo družbe za finančno upravljanje z ureditvijo plačilne discipline zamrle?

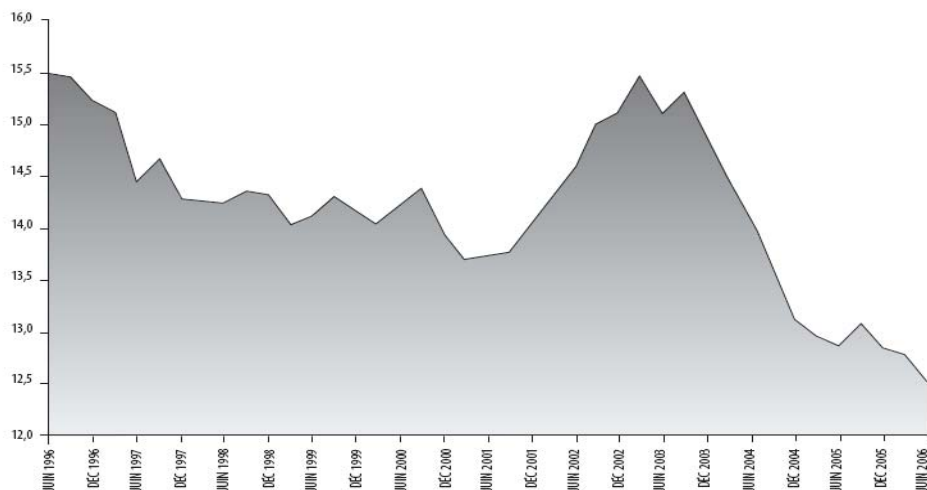
Tiste, ki ne bodo razširile palete storitev prav gotovo !!!! Predvsem te male, ki jih je čedalje več. Zanimivo pa bo opazovati, kdaj bo do izboljšanja plačilnih navad prišlo.

Priloga 3- Razvoj zamud plačil evropskih podjetij v letih 1996-2006

Slika 4: Razvoj zamud plačil evropskih podjetij (iz omenjenih osmih držav) v letih 1996 – 2006

LES ÉTUDES D'ALTARES
LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EN EUROPE SYNTHÈSE 1^{ER} SEMESTRE 2006
PANORAMA GÉNÉRAL

ÉVOLUTION DES RETARDS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EN EUROPE DEPUIS 10 ANS
(exprimés en jours de retard)



Vir: Les comportements des paiements des entreprises en Europe, 2006; lastna priredba

Priloga 4 - Dnevi zamud plačil evropskih podjetij v obdobju od prvega trimestra 2002 do drugega trimestra 2006

Tabela 10: Dnevi zamud plačil evropskih podjetij v obdobju od prvega trimestra 2002 do drugega trimestra 2006

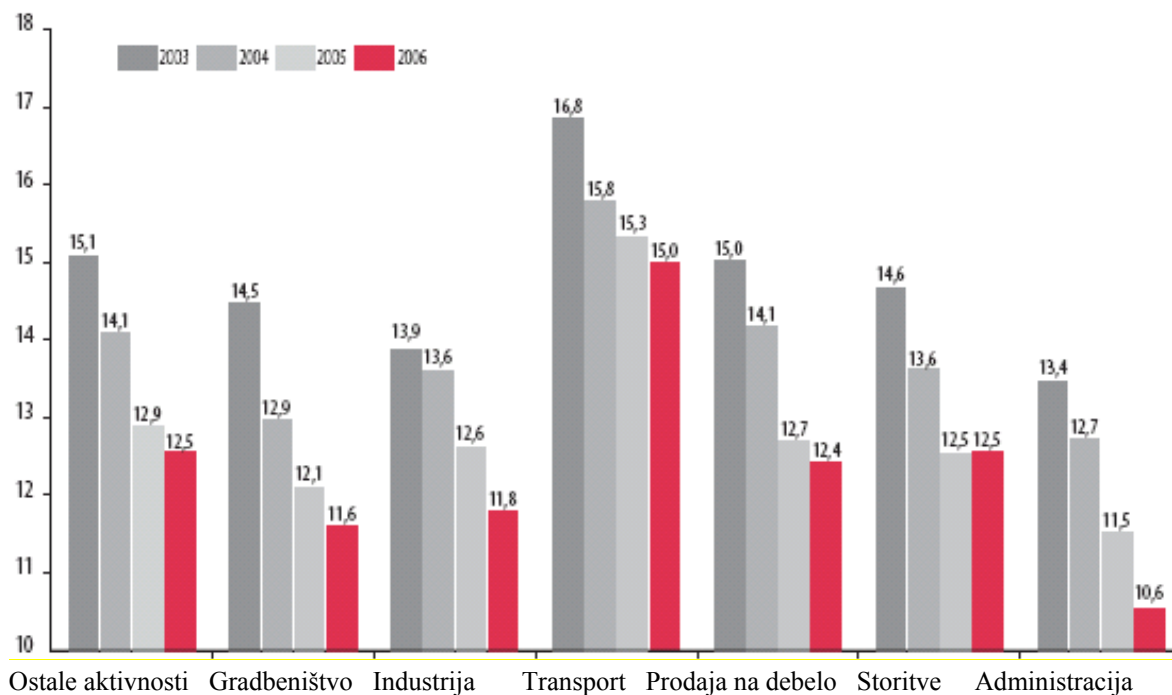
	2002				2003				2004				2005				2006	
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2
Nemčija	11,6	11,8	12,5	12,6	13,3	13,1	12,8	12,7	12,6	12,1	11,5	11,4	11,1	11,1	10,9	10,8	10,0	9,8
Španija	11,4	44,4	11,4	12,1	12,3	11,9	12,0	11,7	12,1	12,0	12,1	11,6	11,9	12,1	12,0	12,4	12,0	13,3
Francija	18,0	19,0	17,5	16,6	17,2	15,7	16,8	16,0	16,3	14,9	14,2	13,8	13,6	12,9	13,1	12,9	12,2	11,9
Irska	19,2	19,0	18,8	21,1	22,0	25,2	22,9	23,4	21,8	21,1	21,6	21,9	22,2	22,9	23,3	24,0	23,9	22,5
Italija	15,1	15,7	15,8	16,8	16,7	16,6	17,7	17,7	16,9	16,6	16,1	17,6	13,9	14,5	14,3	14,2	14,0	13,4
Nizozemska	18,1	18,1	18,0	17,4	17,1	16,5	16,4	15,2	14,6	13,8	13,4	13,6	13,5	13,5	14,4	12,4	12,1	12,0
Portugalska	27,6	28,0	28,4	28,3	29,1	29,3	31,8	30,9	28,6	29,8	30,6	30,0	28,3	27,8	27,6	25,4	23,5	23,6
Anglija	13,4	13,3	13,2	13,1	12,9	12,6	12,4	12,2	12,2	12,3	12,1	12,1	12,4	12,7	12,9	12,9	12,6	12,7
"Evropa"	14,3	14,6	15,0	15,4	15,4	15,1	15,3	14,8	14,4	14,1	13,7	13,1	13,0	12,9	13,1	12,9	12,8	12,5

Vir: Les comportements des paiements des entreprises en Europe, 2006; lastna priredba

Za Nemčijo, Francijo, Nizozemsko in Anglijo lahko rečemo, da se dnevi zamude vse od leta 2002 sicer počasi ali vztrajno zmanjšujejo, medtem ko pri državah kot so Španija, Italija in Portugalska prihaja do občasnega podaljšanja dnevov zamud. Irska je edina država, ki je po letu 2002 svoj položaj le poslabšala in ima skupaj s Portugalsko povprečje dni zamude večje od 20.

Priloga 5 - Razvoj dnevov zamude evropskih podjetij po dejavnostih v prvem polletju 2006

Slika 5: Razvoj dnevov zamude evropskih podjetij po dejavnostih v prvem polletju 2006

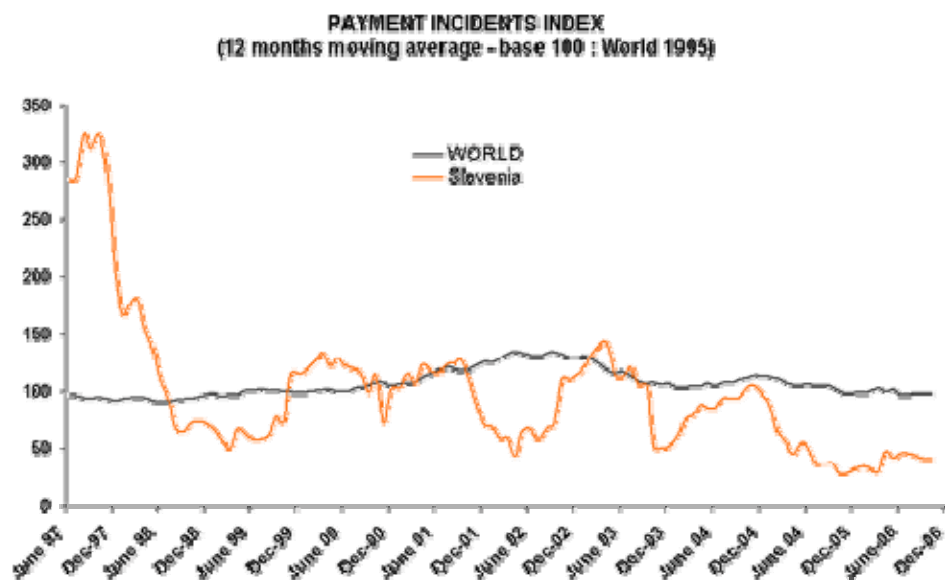


Vir: Les comportements des paiements des entreprises en Europe, 2006; lastna priredba

V splošnem lahko rečemo da zamude evropskih podjetij po dejavnostih po letu 2003 padajo. Transport je dejavnost kjer so dnevi zamude najdaljši (15 dni) in so se v roku zadnjega opazovanega leta izboljšali za manj kot polovico dneva. Na področju storitev je položaj stabilen v zadnjih dveh letih na 12,5 dni, povprečje dobrih kupcev znaša 41 odstotkov. Pri prodaji na debelo (grosistih) najdemo v letu 2006 12,4 dni povprečne zamude, 39,6 odstotkov računov pa je poravnanih ob roku zapadlosti. Zanimivo so pri industriji in gradbeništvu dnevi zamude manjši od 12 dni v letu 2006, od leta 2003 naprej pa smo nasploh v gradbeništvu zasledili lep padec zamud. Z najkrajšimi dnevi zamude se lahko pohvali administracija, kjer povprečje dni zamude znaša v letu 2006 10,6 dni.

Priloga 6 - Indeks podjetja Coface o nezgodah pri plačevanju

Slika 6: Indeks podjetja Coface o nezgodah pri plačevanju (12 zadnjih mesecev – baza 100: svet 1995)



Vir: Coface, 2006; lastna priredba

Priloga 7 - Ocena tveganja neplačila v 154 državah

Tabela 11: Ocena tveganja neplačila v 154 državah

AFRICA			
ALGERIA	A4	LIBYA	C
ANGOLA	C	MADAGASCAR	C
BENIN	B	MALAWI	D
BOTSWANA	A2	MALI	B
BURKINA FASO	B	MAURITANIA	C
BURUNDI	D	MAURITIUS	A3
CAMEROON	B	MOROCCO	A4
CAPE VERDE	B	MOZAMBIQUE	B
CENTRAL AFRICAN REP.	D	NAMIBIA	A3
CHAD	D	NIGER	C
COMOROS	D	NIGERIA	D
CONGO	C	RWANDA	D
DEMOCRATIC REP. of CONGO	D	SAO TOME	C
DJIBOUTI	C	SENEGAL	B
EGYPT	B	SEYCHELLES	C
EQUATORIAL GUINEA	D	SIERRA LEONE	D
ETHIOPIA	C	SOMALIA	D
GABON	B	SOUTH AFRICA	A3
GAMBIA	D	SUDAN	D
GHANA	C	SWAZILAND	A4
GUINEA	D	TANZANIA	B
GUINEA BISSAU	D	TOGO	C
IVORY COAST	D	TUNISIA	A4
KENYA	C	UGANDA	C
LESOTHO	B	ZAMBIA	C
LIBERIA	D	ZIMBABWE	D

AMERICA			
ARGENTINA	C	HAITI	D
BOLIVIA	D	HONDURAS	C
BRAZIL	A4	JAMAICA	C
CANADA	A1	MEXICO	A3
CHILE	A2	NICARAGUA	D
COLOMBIA	A4	PANAMA	A4
COSTA RICA	B	PARAGUAY	C
CUBA	D	PERU	B
DOMINICAN REP.	B	TRINIDAD	A3
ECUADOR	C	UNITED STATES OF AMERICA	A1
EL SALVADOR	B	URUGUAY	B
GUATEMALA	B	VENEZUELA	C
GUYANA	D		

ASIA			
AFGHANISTAN	D	MALAYSIA	A2
ARMENIA	C	MONGOLIA	C
AUSTRALIA	A1	MYANMAR	D
AZERBAIJAN	C	NEPAL	D
BANGLADESH	B	NEW ZEALAND	A1
CAMBODIA	D	PAKISTAN	C
CHINA	A3	PAPUA NEW GUINEA	B
GEORGIA	C	PHILIPPINES	B
HONG KONG	A1	SINGAPORE	A1
INDIA	A3	SRI LANKA	B
INDONESIA	B	TAIWAN	A1
JAPAN	A1	TAJIKISTAN	D
KAZAKHSTAN	B	THAILAND	A3
KOREA (NORTH)	D	TURKMENISTAN	D
KOREA (SOUTH)	A2	UZBEKISTAN	D
KYRGYZSTAN	D	VIETNAM	B
LAOS	D		

EUROPE			
ALBANIA	D	LITHUANIA	A3
AUSTRIA	A1	LUXEMBURG	A1
BELARUS	D	MACEDONIA	C
BELGIUM	A1	MALTA	A3
BOSNIA-HERZEGOVINA	D	MOLDOVA	D
BULGARIA	A4	MONTENEGRO	C
CROATIA	A4	NETHERLANDS	A1
CYPRUS	A3	NORWAY	A1
CZECH REP.	A2	POLAND	A3
DENMARK	A1	PORTUGAL	A2
ESTONIA	A2	ROMANIA	A4
FINLAND	A1	RUSSIA	B
FRANCE	A1	SERBIA	C
GERMANY	A1	SLOVAKIA	A3
GREECE	A2	SLOVENIA	A1
HUNGARY	A3	SPAIN	A1
ICELAND	A1	SWEDEN	A1
IRELAND	A1	SWITZERLAND	A1
ITALY	A2	UKRAINE	C
LATVIA	A3	UNITED KINGDOM	A1

MIDDLE EAST			
BAHRAIN	A3	LIBYA	C
EGYPT	B	OMAN	A3
IRAN	C	QATAR	A2
IRAQ	D	SAUDI ARABIA	A4
ISRAEL	A4	SYRIA	C
JORDAN	B	TURKEY	B
KUWAIT	A2	UNITED ARAB EMIRATES	A2
LEBANON	C	YEMEN	C

Vir: Coface, 2006; lastna priredba

Priloga 8 - Rezultati statističnega programa SPSS za primerjavo dnevov zamud

Tabela 12: Paired Samples Statistics za primerjavo dnevov zamud

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	ZAMUDApred	7,5979	194	19,5343	1,4025
	ZAMUDApo	9,0515	194	20,5592	1,4761

Vir: lasten vir

Tabela 13: Paired Samples Correlations za primerjavo dnevov zamud

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	ZAMUDApred & ZAMUDApo	194	0,735	0

Vir: lasten vir

Tabela 14: Paired Samples Test za primerjavo dnevov zamud

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
Pair 1				Lower	Upper			
ZAMUDApred - ZAMUDApo	-1,454	14,617	1,049	-3,524	0,616	-1,385	193,000	0,168

Vir: lasten vir

Priloga 9 - Rezultati statističnega programa SPSS za primerjavo dnevov do poravnave računa

Tabela 15: Paired Samples Statistics za primerjavo dnevov do poravnave računa

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	DNEVlpred	45,6804	194	27,2304	1,955
	DNEVlpo	48,799	194	29,3471	2,107

Vir: lasten vir

Tabela 16: Paired Samples Correlations za primerjavo dnevov do poravnave računa

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	DNEVlpred & DNEVlpo	194	0,836	0

Vir: lasten vir

Tabela 17: Paired Samples Test za primerjavo dnevov do poravnave računa

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
Pair 1				Lower	Upper			
ZAMUDApr ed - ZAMUDAp o	-3,119	16,339	1,173	-5,432	-0,805	-2,658	193,000	0,009

Vir: lasten vir

Priloga 10 - Rezultati statističnega programa SPSS za primerjavo kratkoročnih dnevov zamud

Tabela 18: Paired Samples Statistics za primerjavo kratkoročnih dnevov zamud

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	zamudaPred1	8,5538	195	21,333	1,5277
	zamudaPo1	7,641	195	19,14	1,3706

Vir: lasten vir

Tabela 19: Paired Samples Correlations za primerjavo kratkoročnih dnevov zamud

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	zamudaPred1 & zamudaPo1			
		195	0,808	0

Vir: lasten vir

Tabela 20: Paired Samples Test za primerjavo kratkoročnih dnevov zamud

		Paired Differences				t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference			
Pair 1					Lower	Upper		
ZAMUDApr ed - ZAMUDAp o		0,913	12,720	0,911	-0,884	2,709	1,002	194,000
								0,318

Vir: lasten vir