

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

ZAKLJUČNA PROJEKTNÁ NALOGA

NINA BANIČ

KOPER, 2017

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

Zaključna projektna naloga

ODPRODAJA TERJATEV KOT ORODJE ZA
KRATKOROČNO FINANCIRANJE IN IZTERJAVO

Nina Banič

Koper, 2017

Mentor: doc. dr. Igor Stibelj

POVZETEK

V zaključni projektni nalogi je predstavljena odprodaja terjatev kot orodje za kratkoročno financiranje in izterjavo. Poleg ostalih oblik financiranja pravnih subjektov je promet faktoringa, ki omogoča odprodajo terjatev, v zadnjih nekaj letih zelo narasel tako pri nas kot tudi v ostalih evropskih državah. Pravni subjekti se odločijo za odprodajo terjatve, ker je to za njih lažja in hitrejša, včasih pa celo edina pot do virov financiranja. Prisotnost visoke stopnje plačilne nediscipline pri nas je privedla do potrebe po odprodaji terjatev kot orodja za izterjavo. Podjetja, ki ponujajo storitve faktoringa in drugih oblik odkupa terjatev, omogočajo pravnim subjektom izterjavo svojih upnikov brez konfliktov in posluževanja ostalih pravnih postopkov. Te storitve so najpogosteje uporabljene pri manjših podjetjih z dobrimi plačilnimi navadami, ki zato težje izterljive terjatve pobotajo s svojimi obveznostmi.

Ključne besede: viri financiranja, faktoring, plačilna disciplina, izterjava, finančni inženiring.

ABSTRACT

In the final project work, divestiture of debts is presented as a tool of short-term financing and enforcement of payments. In addition to other forms of financing the legal entities, the market of factoring, which enables the divestiture of debts, has increased in Slovenia and in other European countries substantially in the recent few years. Legal subjects choose the divestiture of debts, because this is easier, quicker and sometimes even the only way to the sources of financing. Presence of a high degree of payment indiscipline in Slovenia has resulted in the need to the divestiture of debts as a tool of enforcement of payments. The companies, which offer the services of factoring and other forms of purchasing the claims, enable the legal subjects the enforcement of payments of their creditors without any conflict and using the other legal procedures. These services are most commonly used among small companies with a good payment culture, which offset more difficultly enforceable payments by means of their financial obligations.

Keywords: sources of financing, factoring, payment discipline, enforcement of payments, financial engineering.

UDK: 658.884(043.2)

VSEBINA

1	Uvod.....	1
1.1	Opredelitev problema	1
1.2	Namen in cilji zaključne projektne naloge	2
1.3	Metode dela	2
2	Odprodaja terjatev kot vir kratkoročnega financiranja	4
2.1	Viri financiranja pravnih subjektov	4
2.1.1	Lastniško financiranje	5
2.1.2	Dolžniško financiranje	7
2.2	Financiranje z odprodajo terjatev – faktoring.....	7
2.2.1	Vrste faktoringa.....	9
2.2.2	Cesija ali faktoring?	9
3	Odprodaja terjatev kot orodje za izterjavo	11
3.1	Plačilna disciplina v Sloveniji	11
3.1.1	Vzroki za plačilno nedisciplino	12
3.1.2	Posledice plačilne nediscipline	13
3.2	Načini odprodaje zapadlih terjatev	15
3.2.1	Odprodaja terjatev prek verižnih kompenzacij	15
3.2.2	Odprodaja terjatev prek večstranskih pobotov	17
3.3	Nekateri drugi načini izterjave terjatev.....	19
3.3.1	Opominjanje.....	19
3.3.2	Assignacija	19
3.3.3	Sodna izterjava – izvršba	20
4	Raziskava lastnosti pravnih oseb, ki odprodajajo terjatve	22
4.1	Namen in cilji raziskave	22
4.2	Predpostavke in omejitve raziskave.....	22
4.3	Opis vzorca in podatkov	23
4.3.1	Primarni podatki.....	23
4.3.2	Sekundarni podatki	23
4.4	Analiza podatkov in rezultati.....	24
5	Sklep	29
	Literatura in viri.....	31

PONAZORILA

Slika 1: Finančni življenjski cikel podjetja	5
Slika 2: Promet faktoringa v EU	8
Slika 3: Grafični prikaz odprodaje terjatev preko verižnih kompenzacij.....	16
Slika 4: Tabela s podatki o obveznem in prostovoljnem večstranskem pobotu.....	18
Slika 5: Porazdelitev velikosti podjetja.....	24
Slika 6: Porazdelitev dobička.....	25
Slika 7: Porazdelitev prihodkov	25
Slika 8: Porazdelitev sredstev	25
Slika 9: Porazdelitev zaposlenih	25
Slika 10: Porazdelitev bonitetne ocene	26
Slika 11: Porazdelitev dejavnosti	26
Slika 12: Porazdelitev vrste terjatev.....	27
Slika 13: Porazdelitev razlogov odprodaje terjatev.....	27
Slika 14: Porazdelitev namena porabe sredstev	27

1 UVOD

V zaključni projektni nalogi bomo obravnavali odprodajo terjatev, ki je tako vir kratkoročnega financiranja kot tudi orodje za izterjavo terjatev. Podjetja imajo za svoje poslovanje, razvoj in rast na razpolago različne vire financiranja. Finančna politika podjetja, faza finančnega cikla in razpoložljivost virov na trgu določajo vrsto in obseg uporabljenih virov. Osredotočili se bomo na vzroke, ki privedejo do potrebe po kratkoročnem financiranju z odprodajo terjatev.

Tema, ki jo bomo obravnavali v tretjem poglavju pričujoče zaključne naloge, je povezana tudi s plačilno disciplino med gospodarskimi subjekti v Sloveniji. V povezavi s slednjo bomo obravnavali odprodajo terjatev kot orodje za izterjavo. Zanima nas, kako je prišlo do plačilne nediscipline, kakšni ukrepi se izvajajo za njeno zmanjšanje in kakšne so njene posledice.

1.1 Opredelitev problema

Leta 2008 je prišlo do finančne in gospodarske krize, ki je prizadela slovensko in svetovno gospodarstvo. Ker se je s finančno in gospodarsko krizo zelo zmanjšala kreditna dejavnost bank, so pravne osebe primorane uporabiti druge finančne rešitve za financiranje poslovanja. Tako so postali faktoring in druge vrste odprodaje terjatev zelo priljubljeni med dolžniškimi tipi financiranja. Po naših izkušnjah storitve odprodaje terjatev med dolgoletnim poslovanjem uporabi skoraj vsaka pravna oseba – nekatere se jih stalno poslužujejo, druge pa samo občasno, mogoče enkrat letno ali pa celo enkrat na več let. Uporaba teh storitev je za nekatere sprotno financiranje poslovanja, za druge pa sprotno izterjevanje kupcev s slabimi plačilnimi navadami. Ko podjetja v celoti izkoristijo možnosti kreditiranja pri bankah, uporabijo faktoring kot orodje za financiranje in reševanje trenutnih likvidnostnih primanjkljajev.

Dobavitelji nudijo kupcem različne plačilne pogoje in plačilne roke, katerih se kupci pogostno ne držijo. Že sam odlog plačila vpliva na dobaviteljevo likvidnost, zaradi neupoštevanja teh rokov pa se lahko pojavi problem plačilne nediscipline. Slednja je pri nas prisotna že vrsto let. Že v devetdesetih letih prejšnjega stoletja se je povečalo neporavnavanje finančnih obveznosti pravnih oseb, kar je povečalo število blokad poslovnih računov.

Na trgu delujejo zunanje agencije, ki imajo običajno registrirano dejavnost finančnega svetovanja in drugih finančnih storitev ter zbiranje terjatev in ocenjevanje kreditne sposobnosti. Storitve, ki jih ponujajo, so predvsem: faktoring, odstop terjatev, odstop terjatev prek verižnih kompenzacij in prevzem dolga. Podjetja se najpogosteje odločajo za odprodajo terjatev prek verižnih kompenzacij in za klasično odprodajo terjatev, razširjena pa je tudi oblika zapiranja svojih terjatev in obveznosti, ki se pojavi kot vmesni člen v kompenzacijskih krogih. Izterjava dolgov prek zunanjih agencij se je zaradi nižjih stroškov in krajšega časovnega okvirja postopkov kot pri sodnih postopkih izkazala za zelo učinkovito. Poleg tega omogoča nadaljnje pogovore z dolžniškim podjetjem ter celo nadaljevanje sodelovanja z

dolžnikom (Knez 2012).

1.2 Namen in cilji zaključne projektne naloge

Namen zaključne projektne naloge je predstaviti odprodajo terjatev kot vir financiranja ter orodje za izterjavo in poiskati deskriptivne lastnosti pravnih oseb, ki se odločajo za storitve odprodaje terjatev, ter dejavnike, ki vplivajo na odločitev pravnih oseb za odprodajo terjatev. Predvidevamo, da obstajajo specifične lastnosti podjetij in dejavniki odločanja za tovrstne storitve. Glede na dejstvo, da se vedno več podjetij ukvarja s to dejavnostjo in ponuja različne oblike odkupov terjatev, je namen te raziskave tudi olajšati iskanje najprimernejšega trženjskega segmenta za ta podjetja, saj bodo rezultati pokazali, na katere pravne osebe se je najboljše osredotočiti.

Cilji zaključne projektne naloge so:

- na podlagi relevantne literature in izsledkov raziskav na področju financiranja pravnih subjektov in plačilne discipline predstaviti odprodajo terjatev kot vir kratkoročnega financiranja in orodje za izterjavo;
- predstaviti problematiko plačilne nediscipline v Sloveniji, njene posledice in nekatere možne načine njenega reševanja;
- raziskati lastnosti pravnih oseb, ki odprodajajo svoje terjatve, ter dejavnike, ki vplivajo na njihove odločitve.

1.3 Metode dela

Kot glavno metodo za pridobivanje podatkov smo uporabili zbiranje sekundarnih kvantitativnih finančnih in drugih podatkov. Uporabili smo gospodarske in bilančne podatke pravnih subjektov, zajetih v vzorec raziskave. Do teh podatkov smo prišli s pomočjo dostopnih spletnih virov, kot so Ajpes, spletni portal Gvin.com in Bonitete.si. Uporabljeni podatki so dejavnost, sredstva, prihodki, dobiček in bonitetna ocena pravnih oseb ter povprečno število zaposlenih v rednih delovnih razmerjih. Vsi številčni podatki predstavljajo povprečje petih let od leta 2011 do 2015. Za razvrščanje podjetij po velikosti smo uporabili opredelitev po 55. členu Zakona o gospodarskih družbah (ZGD-1, Uradni list RS, št. 65/09 – uradno prečiščeno besedilo, 33/11, 91/11, 32/12, 57/12, 44/13 – odl. US in 82/13).

V vzorec smo zajeli podjetja in samostojne podjetnike določenega finančnega inženiringa. Zanimale so nas lastnosti tistih pravnih oseb, ki se storitev odprodaje terjatev poslužujejo redno in že več let poslovanja. Tistih, ki se za odprodajo terjatev odločijo zgolj občasno, nismo izbrali v vzorec. Pričakovano število pravnih subjektov, zajetih v vzorec, je bilo med 80 in 100.

Prav tako smo uporabili z anketo pridobljene primarne podatke istih pravnih oseb v vzorcu. V

kratki anketi smo raziskali še vrsto, razlog in časovno ustreznost odprodaje terjatev. Anketo smo opravili po telefonu, in sicer s pristojnimi osebami pravnih subjektov iz vzorca. Pričakovali smo, da se bosta na anketo odzvali vsaj dve tretjini vprašanih. Raziskali smo, katere vrste terjatev pravne osebe najpogosteje odprodajo glede na njihovo dospelost ter kakšni so njihovi glavni razlogi za uporabo teh storitev. V povezavi s slednjim smo raziskali, kdaj se najpogosteje odločajo za odprodajo terjatev.

2 ODPRODAJA TERJATEV KOT VIR KRATKOROČNEGA FINANCIRANJA

V tem poglavju pričujoče zaključne projektne naloge bomo predstavili, kateri viri financiranja so za pravne subjekte pri nas dostopni. Osredotočili se bomo predvsem na factoring, prek katerega v današnjih časih podjetja financirajo predvsem sprotno poslovanje.

2.1 Viri financiranja pravnih subjektov

Vsako podjetje se skozi svoj življenjski cikel nenehno sooča s težkimi nalogami in izzivi. Ena izmed težjih nalog podjetnika je zagotavljanje finančnih sredstev, ki jih potrebuje za zagon in delovanje podjetja, pozneje pa tudi za njegovo rast. Odločanje o priskrbi virov financiranja je proces, ki obsega aktivnosti ugotavljanja potrebnih sredstev in aktivnosti pridobivanja virov financiranja (Stupica 2005, 15). Možni viri financiranja so različni glede na življenjski cikel podjetja. V povezavi z življenjskim ciklom podjetja poznamo v osnovi naslednje vrste financiranja podjetja:

- semenski kapital;
- zagonski kapital;
- razširitveni kapital;
- odkupe in
- vmesne finance.

Semenski in zagonski kapital sta potrebna v začetnem življenjskem ciklu podjetja. Povezana sta z nastankom in preučevanjem smiselnosti podjetniškega projekta, razvojem poslovne ideje in poslovnega načrta, ustanovitvijo podjetja, razvojem izdelka in dejavnostmi začetnega trženja ter marketinga.

V razvojni fazi in fazi rasti je pridobivanje novega kapitala odvisno od organizacijske oblike podjetja in njegovih poslovnih možnosti. Zaradi manjšega tveganja lahko podjetje v teh fazah lažje pridobi tudi dolžniške vire financiranja.

Odkupi so del obdobja rasti podjetja, kjer se podjetje pripravlja na premostitveno financiranje z javno ponudbo delnic na trgu kapitala. Najpogostejši vir financiranja v tej fazi je tvegan kapital. Vmesne finance so povezane z izstopom lastnikov iz podjetja. To je obdobje rasti podjetja, ko sedanji lastniki niso zainteresirani za vlaganje svežega kapitala, novi pa še niso vstopili v podjetje (Javna agencija Spirit Slovenija 2008c).



Slika 1: Finančni življenjski cikel podjetja

Vir: Javna agencija Spirit Slovenija 2008c.

V Sloveniji poznamo naslednje vire financiranja (Javna agencija Spirit Slovenija, 2008b):

- bančne vire (kratkoročna in dolgoročna posojila);
- javne vire (javni razpisi, subvencije, druge državne pomoči);
- rizični kapital (skladi in družbe tveganega kapitala, poslovni angeli);
- faktoring (z zavarovanjem ali brez zavarovanja terjatev);
- lizing (finančni ali operativni leasing) in
- druge vire (evropska sredstva).

Poleg financiranja z lastnimi sredstvi, bančnimi posojili in raznimi subvencijami poznamo še druge oblike financiranja, med katere štejemo tudi lizing, odkup kratkoročnih terjatev in faktoring. Raziskava o dostopnosti finančnih virov, narejena leta 2013, je pokazala, da so mala in srednje velika podjetja (v nadaljevanju MSP) sredstva namenila predvsem tekočemu poslovanju (53 %) in investicijam (28 %). Velika podjetja so sredstva porabljala zelo podobno kot MSP – večina je sredstva namenila tekočemu poslovanju (56 %) in investicijam (34 %) (Banka Slovenije 2013).

Zadnjih nekaj let je plačilna nedisciplina najbolj omejujoč dejavnik pri poslovanju MSP. V preteklih letih je bila pri njihovem poslovanju zelo omejujoč dejavnik dostopnost do financiranja, medtem ko je bila v letu 2015 kot dejavnik šele na šestem mestu (Banka Slovenije 2015).

Za podjetnike je pomembno, da pred pridobitvijo posameznega vira temeljito preučijo zakonitosti in pogoje posameznega vira. Trenutne odločitve pri financiranju imajo lahko velik vpliv na nadaljnje poslovanje pravnega subjekta.

2.1.1 Lastniško financiranje

Viri lastniškega financiranja so lastna sredstva podjetnikov in drugih vlagateljev. V podjetja jih vložijo v obliki kapitalskih deležev ali delnic. S to obliko financiranja vlagatelji

pridobivajo svoje koristi glede na dobičkonosnost podjetja, medtem ko s propadom podjetja tvegajo izgubo vloženih sredstev. Vlagatelji so običajno podjetniki sami, družina in sorodniki, prijatelji in drugi posamezniki, t. i. poslovni angeli (premožni posamezniki, ki na podlagi svetovanja vlagajo svoja zasebna sredstva v nova, perspektivna podjetja oziroma dobre podjetniške zamisli). Podjetja lahko pridobijo sredstva drugih večjih podjetij, ki vanje vložijo lastniški kapital. To so običajno potencialni dobavitelji ali kupci, ki v novem podjetju vidijo določeno kakovost in si na ta način širijo trg.

Formalni viri lastniškega financiranja so naslednje institucije (Stupica 2005, 20):

- finančne institucije tveganega kapitala;
- lokalni in državni razvojni skladi in družbe;
- investicijske banke in
- samostojna zaprta prodaja lastniških deležev ali lastniških vrednostnih papirjev.

Lastniško financiranje omogoča podjetjem izboljšanje njihove kreditne sposobnosti in lažji dostop do drugih oblik financiranja. Ustrezen obseg lastniškega kapitala pomeni dobro izhodišče za zadolžitev pri drugih finančnih subjektih.

Poznamo naslednje oblike lastniškega financiranja (Javna agencija Spirit Slovenija 2008c):

- lastna sredstva;
- zadržani dobiček, amortizacijo, rezervacije;
- sklade in družbe tveganega kapitala;
- neformalne finančne vire;
- sredstva drugega podjetja;
- zaprto prodajo delnic in
- “mezzanin” oblike financiranja (navidezni lastniški kapital).

Z lastniškim kapitalom je možno financirati različne razvojne faze podjetja. To financiranje je pomembno za visokotehnološka in hitro rastoča podjetja. Pomembno je omeniti tvegani kapital, ki predstavlja lastniške vložke v podjetja s strani zunanjih investitorjev. Ti vložki so tvegani predvsem zaradi tvegane začetne in razširitvene faze podjetja. Investitorji zelo tvegajo, saj je vložek ob propadu podjetja namenjen poplačilu dolgov, zato ga ne morejo zahtevati nazaj.

Investitor ima kot solastnik več interesov in vlog – poleg večjega potencialnega donosa podjetja želi zavarovati svoj kapital z družbeno pogodbo. Ima aktiven vpliv na to, kako bo kapital porabljen in v kakšne investicije bo šlo podjetje. Z vplivom na prihodnost podjetja skrbi, da poslovanje ne zavije v napačno smer. Investitor kot solastnik aktivno pomaga pri rasti in razvoju podjetja. Podjetniku svetuje in ga usmerja ter mu s tem omogoča več poslovnih priložnosti. Vse to predstavlja podjetniku poleg investiranih sredstev veliko dodano vrednost (Kos 2011).

2.1.2 Dolžniško financiranje

Vsako uspešno podjetje je v nekem obdobju gotovo primerno tudi za pridobitev dolžniških virov financiranja. To pomeni, da si podjetje potrebna sredstva izposodi na trgu. Pri tem dolžniško-upniškem razmerju sta pomembna elementa obrestna mera in doba vračila, saj to razmerje traja, dokler podjetje posojilodajalcu ne vrne glavnice in vseh obresti. Podjetje mora glavnico in obresti plačevati ne glede na uspešnost podjetja, čeprav ohrani lastništvo podjetja.

Najpogostejše oblike dolžniškega financiranja so (Javna agencija Spirit Slovenija 2008č):

- bančni krediti;
- obveznice;
- hipotekarni krediti;
- faktoring;
- lizing in
- franšizing.

Največjo vlogo pri dolžniškem financiranju imajo banke. Že vrsto let pa so pomembna tudi druga formalna in neformalna finančna podjetja, ki nudijo predvsem faktoring in druge kompenzacijske posle. To bomo podrobneje obdelali v nadaljevanju.

Banke nudijo podjetjem kratkoročno in dolgoročno financiranje. Banke v Sloveniji se pri financiranju MSP povezujejo tudi z drugimi institucijami, kot so: občine, zavarovalnice, zbornice, Ministrstvo RS za gospodarske dejavnosti, javni skladi, podjetniški centri in druge (Stupica 2005, 21).

2.2 Financiranje z odprodajo terjatev – faktoring

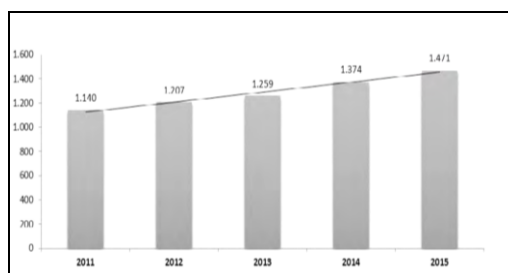
Faktoring oziroma odkup terjatev je finančna storitev, ki podjetjem omogoča financiranje poslovanja z odkupom nezapadlih terjatev. Ta storitev je primerna, ko podjetje hitro potrebuje denar in mu banke ne odobrijo kredita ali kadar se želi zavarovati pred neplačili. Faktor, to je kupec terjatve, odkupi terjatev od prodajalca blaga, prevzame tveganje plačila in nalogo izterjati dolg. Za prevzeta tveganja in kreditiranje prodajalca terjatve si faktor plačilo zasluži v obliki diskonta pri izplačilu nakupne cene (Stupica 2005, 199). Strošek odkupa je odvisen od bonitetne ocene dolžnika, višine terjatve in časovnega okvirja financiranja. Večja posojilno sposobna podjetja posameznih terjatev praviloma ne odprodajo, ker je to draga storitev, se pa odločajo za celovito storitev faktoringa, pri čemer imajo večje koristi. Kot celovito storitev faktoringa v tem primeru mislimo kot odprodajo terjatev vseh kupcev odstopnika. Ker omogoča faktoring hitrejša nakazila v primerjavi z nakazili bančnih posojil, je to za rast podjetij včasih edina rešitev. Omogočeno jim je takojšnje nakazilo določene vrednosti računa, izdanega kupcu. Višina takojšnjega nakazila je odvisna od dogovora s podjetjem, ki terjatev odkupuje, se pa v povprečju giblje med 80 in 90 % vrednosti računa. Ker banke pri

odobravanju posojil najbolj upoštevajo analizo finančnih izkazov podjetja in njegovo preteklo poslovanje, je faktoring zelo primerna storitev za novoustanovljena podjetja brez finančne preteklosti. Primeren pa je prav tako za podjetja, ki so že zadolžena in ne želijo povečati svojih kratkoročnih obveznosti.

Merila, ki se uporabljajo za oceno kakovosti družbe, katera opravlja storitev faktoringa, so (Angeles 2016):

- cena, stroški transakcij in drugi stroški;
- odstotek vnaprej nakazane vrednosti odprodanega računa;
- pogoji odplačila;
- postopek prijave;
- minimalne zahteve;
- enostavnost odobritve;
- financiranje in čas obdelave;
- ali je potrebna pogodba;
- obvestilo o prenosu terjatve (če se stranke obvesti o preusmeritvi plačila na faktoring družbo);
- dodatne storitve, kot so zavarovanje in posojila;
- pozitivne povratne informacije od kupcev;
- ugled in časovna prisotnost na trgu;
- integracija tretjih oseb, kot so računovodski servisi in izdelovalci računovodske programske opreme, in
- omejitve storitve.

Koriščenje storitve faktoringa se v zadnjih letih povečuje v vseh evropskih državah. Kot je prikazano na spodnji sliki, je stopnja skupne letne rasti 7 %.



Slika 2: Promet faktoringa v EU

Opomba: Skupni promet faktoringa v državah EU je v letu 2015 dosegel 1,47 bilijona evrov z letno rastjo 7 %.

Vir: EU Federation. Factoring&Commercial finance 2015-2016.

2.2.1 Vrste faktoringa

Poznamo več različnih vrst faktoringa. Opisali bomo predvsem oblike faktoringa, ki so odvisne od potreb uporabnikov in pripravljenosti ter zmožnosti faktorja za njihovo uresničitev. Najpogostejša oblika odkupa terjatev je enkratno financiranje na podlagi odstopljenega računa oziroma določenih računov. Pri tem gre zgolj za storitev financiranja, ne pa tudi zavarovanja in upravljanja. Strokovnjaki v panogi pravijo, da pri tem ne gre za pravi faktoring (Vozel 2005). Na drugi strani pa je pravi oziroma popolni faktoring. Gre za dogovor med faktorjem in podjetjem, da bo slednje faktorju trajno odstopalo terjatve do določenih kupcev in koristilo več možnih storitev. Faktor nudi pri popolnem faktoringu naslednje storitve:

- financiranje in zavarovanje;
- vodenje računov odprtih terjatev;
- unovčevanje terjatev in izterjavo;
- preverjanje bonitete in kreditne sposobnosti poslovnih partnerjev.

Glede na to, ali je v faktorinški pogodbi tveganje na strani komitenta ali faktorja, ločimo faktoring z oziroma brez regresne pravice. Pri regresni odprodaji terjatev odstopnik jamči za poplačilo obveznosti, če je dolžnik faktorju ni pravočasno poravnal. Poravnati mora celoten izplačan znesek skupaj z zamudnimi obrestmi in stroški financiranja. Običajno se ponudi za odkup terjatev od podjetij, ki nimajo dobre bonitetne ocene in jih ni mogoče zavarovati (Knez 2012, 10). Pri odprodaji terjatev brez regresne pravice odstopnik nima obveznosti poravnati neplačane terjatve. V kolikor faktor terjatve ne zavaruje pri zavarovalnici za zavarovanje terjatev, je tveganje v celoti na njegovi strani. Posledično je pri taki storitvi cena nekoliko višja.

Poznamo še nekatere vrste faktoringa, kot so tihi in odkriti faktoring ter domači in mednarodni faktoring.

2.2.2 Cesija ali faktoring?

Obligacijski zakonik ureja le odstop terjatve s pogodbo – cesijo, ne pa tudi posebej faktoringa. Pri odstopu terjatev ali cesiji gre za to, da upnik (cedent) s pogodbo, ki jo sklene s kom tretjim (cesionar, nov upnik), prenese nanj svojo terjatev do svojega dolžnika (cessus), s tem pa običajno tudi vse stranske pravice in še neplačane obresti v zvezi s to terjatvijo (E-računovodstvo 2010).

Pri odstopu terjatev se lahko na prejemnika prenese celotna terjatev ali samo del terjatve, vendar s cesijo se terjatev v ničemer ne spremeni. Dolžnik v tej pogodbi ne sodeluje, a se ga o odstopu terjatev obvesti, da pravilno poravna svojo obveznost.

Dolžniku je ob dobri nameri, da poravna svojo obveznost, vseeno, komu jo bo poravnal.

Za pogodbo o cesiji oziroma odstopu terjatve se ne zahteva nobena posebna oblika, razen če se prenaša terjatev, ki izhaja iz posla, za katerega se zahteva določena oblika.

Zakon posebej določa, katerih terjatev ni mogoče prenesti (Kovač 2011, 18), in pravi, da se ne morejo prenesti terjatve:

- katerih prenos je prepovedan z zakonom;
- ki ne morejo biti predmet izvršbe;
- ki izhajajo iz prepovedanih pogodb;
- ki so povezane z osebnostjo upnika.

Juhart (1996, 219) omenja t. i. faktoring cesijo, pri kateri gre za posebno obliko posla. Je mešana pogodba avtonomnega prava, ki ni urejena z obdelanimi pravnimi viri. Avtor pravi, da bi lahko govorili o globalni cesiji, saj upnik prenaša vse svoje bodoče terjatve iz poslovanja ali vse bodoče terjatve do določenih dolžnikov.

Torej faktoring vsebuje elemente cesije, vendarle se vsebinsko loči od nje oziroma je njena nadgradnja. Pogodba o faktoringu je pogodba o odstopu terjatev, ki je dolgoročna in določa način odstopanja bodočih terjatev. Lahko vsebuje odstop terjatve do posamičnega kupca ali do skupine kupcev, lahko pa do vseh kupcev odstopnika. Pogodba določa višino financiranja odstopnika, način in časovni okvir plačila faktorju in druge pomembne elemente pogodbe. Med izvajanjem poslovne dejavnosti odstopnik na podlagi globalne dolgoročne pogodbe odstopa nastale terjatve svojemu faktorju (E-računovodstvo 2010).

3 ODPRODAJA TERJATEV KOT ORODJE ZA IZTERJAVO

Padec cen nepremičnin v ZDA je bil eden od dejavnikov za finančno krizo, ki je povzročila gospodarsko recesijo. Ta se je hitro razširila v Evropo in druge dele sveta. Čeprav se je leta 2015 plačilna praksa v Evropi v primerjavi s preteklim letom izboljšala, je zdaj spet opazen odmik od tega pozitivnega trenda (EOS Survey 2016).

Pogoji posojanja denarja na trgu so se zelo zaostri. Kljub temu da je Evropska centralna banka nižala obrestne mere, da bi spodbudila dejavnost bank, je dolgoročno in kratkoročno financiranje s strani teh še vedno zelo omejeno.

Izgube in nesolventnost velikega odstotka podjetij so se prenašale na banke, ki so zaradi tega tudi same potrebovale sanacije. Z ustanovitvijo slabe banke in prenosom slabih terjatev nanjo so banke v zameno dobile državne obveznice. Tako živijo od državnih obresti, podjetjem pa še vedno ne omogočajo kreditiranja. Zato so podjetja primorana sama iskati druge rešitve (Tajnikar 2015).

Glavne ugotovitve raziskave o dostopnosti finančnih virov za podjetja kažejo, da se je dostopnost do teh virov zelo poslabšala. Za MSP tako v Sloveniji kot v evroobmočju ocenjujejo, da so se poslabšali tudi pogoji financiranja, kot so višji stroški, krajša ročnost posojil ter večja zastava za odobritev posojil (Banka Slovenije 2011). Posledično so pravni subjekti za zagon, rast in obstoj primorani najti druge rešitve financiranja. V 2014 so imela MSP večje povpraševanje po zunanjih virih financiranja kot v letu prej, vložila pa so manj vlog za bančne vire in več za drugo zunanje financiranje (Banka Slovenije 2014). Kot ena izmed rešitev se je odprodaja terjatev izkazala za zelo uporabno in uspešno.

Poleg bank in drugih finančnih institucij opravljajo storitve odkupa terjatev podjetja, ki imajo običajno registrirano dejavnost finančnega svetovanja in drugih finančnih storitev ter zbiranja terjatev in ocenjevanja kreditne sposobnosti, delujejo pa kot finančni inženiring. S pomočjo različnih finančnih inštrumentov, ki jih nudi naša zakonodaja, pospešujejo finančno likvidnost.

3.1 Plačilna disciplina v Sloveniji

S finančno in gospodarsko krizo je tako po svetu kot pri nas postala plačilna nedisciplina pomemben dejavnik likvidnostnih težav. Zaradi šibkih finančnih rezerv se poslabša poslovanje marsikaterega podjetja, kar vodi v insolventne postopke (Kovač 2011, 7).

Pravni subjekti so medsebojno povezani v mrežo kupcev in dobaviteljev, zato se skozi to mrežo krog plačilne nediscipline širi tudi na prvotno dobre plačnike in zdrava podjetja. V večji meri so prizadeta mala podjetja kot končni upravičenci do plačila. V poslovni praksi neplačevanje prvega v verigi povzroči učinek domin. Velika soodvisnost poslovnih subjektov

povzroči neplačevanje tudi ostalih v verigi (Gospodarska zbornica Slovenije 2012).

Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (ZPreZp-1, Uradni list RS 57/2012) navaja, da plačilni roki, kadar je dolžnik javni organ, ne smejo biti daljši od 30 dni od prejema računa, od prejema blaga ali opravljene storitve ter od pregleda blaga ali storitve. Plačilni roki med gospodarskimi subjekti po istem zakonu ne smejo biti daljši od 60 dni od prejema računa oziroma blaga ali opravljene storitve ter od pregleda blaga ali storitve. Na podlagi dogovora so lahko uradno daljši tudi do 120 dni. Kljub temu prihaja med javnimi organi in njihovimi upniki do posebnih dogovorov, da se neuradno plačilni roki podaljšajo ali pa prihaja celo do zamud pri poravnavanju obveznosti. Tako se pravne osebe odločajo za storitve odstopa terjatev tudi v primeru, ko je dolžnik javna institucija ali družba v lasti države ter občine.

Z Zakonom o preprečevanju zamud pri plačilih so se poleg obveznih pobotov uvedle tudi izvršnice. Ta institut za poplačilo obveznosti imajo gospodarski subjekti v Sloveniji možnost uporabiti od konca oktobra 2012. Izvršnica je listina, s katero se gospodarske družbe, samostojni podjetniki in javni organi zavezujejo upniku plačati določen denarni znesek. Izvršnica se je uveljavila v poslovni praksi, ker pa ni evidence izdanih, ni jasno, koliko jih je sploh v obtoku. Ko je plačana, se uniči. AJPES izvršnico zazna le, ko je z njo nekaj narobe oziroma ni plačana. Banka izvršnico izplača, ne da bi preverila, ali je upnik izpolnil svojo obveznost iz pogodbe ali je dolžnik svojo obveznost morda že poravnal in ali jo je podpisal zakoniti zastopnik dolžnika (Tomažič in Lipnik 2016, 11).

3.1.1 Vzroki za plačilno nedisciplino

Temeljni razlogi plačilne nediscipline so (Gospodarska zbornica Slovenije 2012):

- Ni realnega denarja iz domačih prihrankov, tujega denarja, s katerim se je financiralo preteklo rast, pa ni dovolj.
- Kreditni krč – banke ne posojajo ali pa je pogoje za pridobitev kreditov s strani malih podjetij skoraj nemogoče izpolniti.
- Neetičnost, nemoralnost in protizakonitost neplačevanja ter izsiljevanje dolgih plačilnih rokov od malih podjetij predvsem s strani velikih in ekonomsko močnih podjetij.
- Država (nacionalna, regionalna in lokalna raven, državna podjetja) je slab plačnik.
- Državna javna naročila – merilo pri izboru je najnižja cena.
- Država je pogosto slab vodja projektov javnih naročil in investicij; ne ukrepa, ko podizvajalci za nesporno opravljeno delo niso plačani in se zato z izvajanjem projekta zamuja.
- Nosilci sodnih postopkov se ukrepov za zmanjšanje plačilne nediscipline niso resno lotili. S predpisano skrbnostjo nad izvajanjem postopkov so obšli skrb za čim hitrejše reševanje poslovnih in vse bolj življenjskih problemov malih podjetij, ki si ne morejo privoščiti dolgotrajnih in dragih sodnih postopkov. Četudi bi bili na koncu postopkov uspešni, bodo

zaradi težav že prej prenehali obstajati sami ali pa zaradi vmesnega izčrpavanja podjetja dolžnika sploh ne bodo dobili poplačila oziroma bo to le v minimalni meri.

- Plačila zastajajo zaradi objektivnih razlogov v širšem okolju zaradi drugih »poslovnih« razlogov že prej, v krizi pa se to še krepi.
- Dosedanji ukrepi države na tem področju so bili neučinkoviti: Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (obvezni pobot, podaljševanje plačilnih rokov itd.) ni dal zelenih učinkov in neposredna plačila podizvajalcem se ne izvajajo.

Velik del odgovornosti za nastalo stanje je mogoče pripisati tudi uvedbi DDV-ja. Anketa s pristojnimi osebami v večjih in priznanih podjetjih je pokazala, da so nekateri med njimi ohranili enake cene izdelkov ali storitev in posledično ustvarjali manj prihodkov in dobička. Nekateri si zmanjševanja cen niso mogli privoščiti in so cene izdelkov ali storitev dvignili ter posledično izgubili velik delež svojih odjemalcev (Šalamun, Mikuš in Kosec 2013).

Ena glavnih ugotovitev v okviru Kongresa računovodskih servisov je bila, da so vzroki za trenutno plačilno nedisciplino predvsem v zadolževanju v času konjunktore. Zadolževanje v tem obdobju v večji meri ni bilo namenjeno razvoju, ampak lastniški konsolidaciji oziroma "tajkunizaciji" (Je. G. 2011).

3.1.2 Posledice plačilne nediscipline

Plačilna nedisciplina ogroža uresničevanje gospodarskih ciljev pravnih subjektov. Že v devetdesetih letih prejšnjega stoletja se je povečalo neporavnavanje finančnih obveznosti pravnih oseb. Posledice takega neporavnavanja obveznosti so zagotovo blokade transakcijskih računov, ki predstavljajo zadnja leta veliko težavo. Avgusta 2013 je število blokad transakcijskih računov zelo naraslo. Na letni ravni je to predstavljalo 27-odstotno rast, na mesečni pa kar 40-odstotno rast (Vidovič 2013). Na kratek rok plačilna nedisciplina podjetjem onemogoča tekoče poslovanje in pridobivanje sredstev financiranja, na dolgi rok pa lahko vodi v insolventne postopke.

Prisilna poravnava je postopek, do katerega pride zaradi insolventnosti pravnih oseb, kot so gospodarske družbe, zadruga, samostojni podjetniki in tudi druge pravne osebe. Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju določa, da je namen prisilne poravnave (ZFPPIPP, Uradni list RS, št. 13/14 – uradno prečiščeno besedilo, 10/15 – popr., 31/16 – odl. US, 38/16 – odl. US in 63/16 – ZD-C, 136.člen):

- dolžniku, ki je postal insolventen, omogočiti finančno prestrukturiranje, na podlagi katerega postane kratkoročno in dolgoročno plačilno sposoben;
- dolžnikovim upnikom zagotoviti ugodnejše pogoje plačila njihovih terjatev, kot če bi se nad tem dolžnikom začel stečajni postopek .

Predlog za začetek postopka prisilne poravnave lahko vložita dolžnik in osebno odgovorni

družbenik dolžnika, postopek pa vodi sodišče, ki določi upravitelja prisilne poravnave. V postopku prisilne poravnave imajo posebno vlogo upniki, ki oblikujejo upniški odbor (Bratina idr. 2010, 689). Od dneva, ko je bil vložen predlog za začetek prisilne poravnave, in vse do konca postopka sme dolžnik opravljati samo redne posle v zvezi z opravljanjem svoje dejavnosti in poravnavanjem obveznosti iz teh poslov. Z izjemo opravljanja rednih poslov v tem obsegu dolžnik ne sme razpolagati s svojim premoženjem, najemati posojil in kreditov, dajati poroštev in avalov ter opravljati poslov, katerih posledica je neenakomerno obravnavanje upnikov. S predlogom postopka dolžnik ponudi upnikom zmanjšanje svojih terjatev in odložitve rokov za njihovo plačilo. Vsem upnikom je treba ponuditi enak delež plačila terjatev, enak rok za plačilo in obresti po enaki obrestni meri. Upniki morajo svoje terjatve prijaviti v roku enega meseca. V primeru zamude tega roka terjatev sicer ne preneha, vendar upnik ne more glasovati o prisilni poravnavi. Upniki z glasovanjem odločajo o sprejetju prisilne poravnave. Če so jo izglasovali, jo sodišče potrdi s sklepom o potrditvi prisilne poravnave, v nasprotnem primeru pa po uradni dolžnosti izda sklep o začetku stečajnega postopka (ZFPPIPP, 208. člen).

V okoliščinah, kadar je premoženje pravnega subjekta manjše od vsote njegovih obveznosti, se po pravilih posebnega zakona (ZFPPIPP) vodi stečajni postopek. Tako kot prisilna poravnava je tudi stečaj zaradi insolventnosti postopek. Insolventnost je položaj, ki nastane, če dolžnik (Bratina idr. 2010, 678):

- v daljšem časovnem obdobju ni sposoben poravnati vseh svojih obveznosti, ki so zapadle v tem obdobju, to je trajnejša nelikvidnost;
- ali če postane dolgoročno plačilno nesposoben.

V zadnjih letih je porast stečajnih postopkov zelo zaznamovala slovensko gospodarstvo. Likvidnost poslovnih subjektov se je začela v letu 2014 izboljševati, medtem ko se je ta predhodna leta izrazito slabšala. Povečanje stečajnih postopkov ima na ta gibanja velik vpliv, saj se iz evidenc umikajo neplačniki (Konjunkturna gibanja 2015, 21).

Velik problem pri nas je tudi, da neustrezna in zapletena zakonodaja podaljšuje stečajne postopke. Predsednik izvršnega odbora Združenja stečajnih upnikov Oblak pravi: "Edini, ki so vitalno zainteresirani, da se stečaj čim prej konča, so upniki. Tem pa zakonodaja določa vlogo nekakšnih statistov, ki na vsebino in potek postopka nimajo domala nikakršnega vpliva, četudi bi moral biti interes upnikov osnovni cilj vodenja stečajnega postopka." (Makovec 2015).

Stalna rast števila postopkov zaradi insolventnosti (stečajnih postopkov in postopkov prisilnih poravnav) nad gospodarskimi družbami in samostojnimi podjetniki posamezniki, spodbujen s finančno in gospodarsko krizo, narekuje ustrezne spremembe veljavnega ZFPPIPP v smeri dodatnega zavarovanja položaja upnikov – gospodarskih subjektov v postopkih zaradi insolventnosti in njihovega boljšega poplačila, zlasti s:

- skrajšanjem procesnih rokov in povečanjem učinkovitosti odločanja v postopkih zaradi insolventnosti;
- okrepitvijo položaja ter podelitvijo večjih pristojnosti upniškemu odboru v postopkih zaradi insolventnosti;
- spremembami v postopku prisilne poravnave v smeri njihove poenostavitve, kar velja predvsem za male in mikro družbe ter večje zaščite navadnih upnikov;
- odpravo nesorazmernih davčnih bremen za upnike v postopkih zaradi insolventnosti.

Zadnji dve leti je veliko stečajnih postopkov, v zadnjem letu pa je zaznati trend njihovega rahlega zmanjševanja. V desetih mesecih leta 2015 je bilo začelih 966 stečajnih postopkov, kar je 10,7 % manj kot v enakem obdobju leta 2014. Letos je bilo v desetih mesecih začelih 780 stečajev družb, kar je 15,4 % manj, in 153 stečajev podjetnikov, torej 8,5 % več kot v enakem obdobju lani. V desetih mesecih 2015 je bilo uvedenih tudi 111 prisilnih in poenostavljenih prisilnih poravnav družb, kar je 4 manj kot v enakem obdobju leta prej. Prav tako je bilo začelih 36 prostovoljnih likvidacij družb, kar je ena manj kot v enakem obdobju leta prej (Konjunkturna gibanja 2015).

3.2 Načini odprodaje zapadlih terjatev

Finančni inženiringi lahko v storitev faktoringa vzamejo tudi zapadle terjatve, vendar je to za njih precej tvegano. Kot dodano vrednost nudijo dodatne storitve, ki omogočajo odprodajo terjatev prek verižnih kompenzacij in prek internetnih večstranskih pobotov.

3.2.1 Odprodaja terjatev prek verižnih kompenzacij

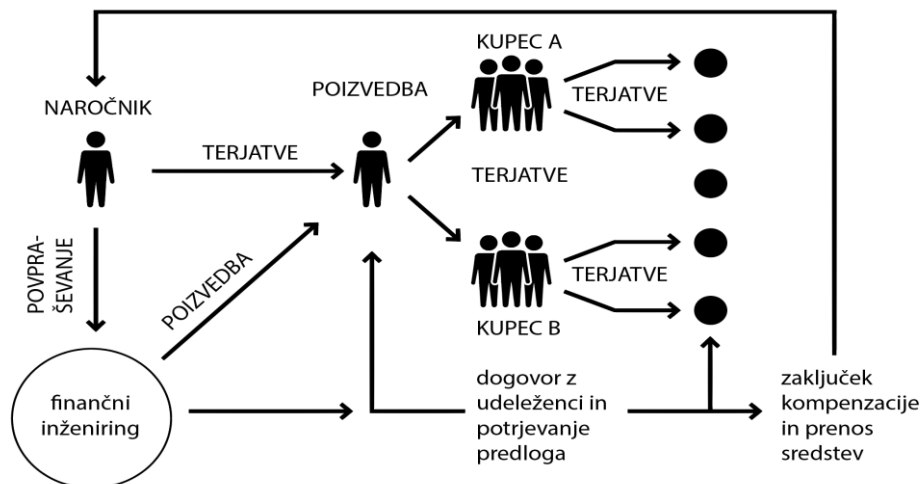
Vzrok plačilne nediscipline je zagotovo nespoštovanje dogovorjenih rokov plačil med gospodarskimi subjekti. Zaradi kreditnega krča bank je na eni strani veliko povpraševanje po odkupu nedospelih terjatev, na drugi strani pa je vse večja potreba po odprodaji dospelih neporavnanih terjatev. Finančni inženiringi se klasičnim odkupom teh izogibajo, saj je tveganje neplačila s strani dolžnikov preveliko. Kot rešitev je na razpolago storitev odkupa terjatev prek verižnih kompenzacij.

311. člen Obligacijskega zakonika (OZ, Uradni list RS, št. št. 32/2004, 28/2006 Odl.US: U-I-300/04-25, 29/2007 Odl.US: U-I-267/06-41, 40/2007, 97/2007-UPB1) govori o pobotu (kompenzaciji). Pravi, da dolžnik lahko pobota terjatev, ki jo ima nasproti upniku, in sicer s tistim, kar ta terja od njega, če se obe terjatvi glasita na denar ali na druge nadomestne stvari iste vrste in iste kakovosti in če sta obe zapadli.

Kompenzacije so lahko dvostranske ali večstranske. Pri dvostranskih kompenzacijah medsebojno obveznost in terjatev pobotata le dva udeleženca. Pri večstranskih pobotih pa sodeluje večje število udeležencev (najmanj trije), kjer pa niso vsi udeleženci v dolžniško-

upniškem razmerju. V lastnih prizadevanjih je za podjetja težko povezati večje število pravnih oseb v kompenzacijsko verigo, zato so tu pomembni specializirani finančni inženiringi, ki ponujajo take storitve. Ena izmed možnosti je, da finančni inženiring zgolj poišče člene kompenzacijske verige in jih med sabo poveže, kjer se vsem udeležencem medsebojno pobotajo njihove obveznosti in terjatve.

Druga možnost pa je, da finančni inženiringi s pomočjo kompenzacijskih verig naročnikom omogočijo odprodajo zapadlih terjatev ali terjatev tik pred njihovo dospelostjo, ter jim na ta način priskrbijo denarna sredstva. Finančni inženiring sestavi kompenzacijsko verigo, v katero se kot njen člen postavi tudi sam. Pri tem je znan tudi končni plačnik, kateremu se običajno prizna določen popust. V kolikor so naročniki zgolj uvozniki in imajo na domačem trgu le terjatve, je sestava klasične kompenzacijske verige, kjer se hkrati pobotata njihova terjatev in obveznost nemogoča. Za odprodajo terjatev preko verižne kompenzacije se naročniki odločijo tudi zaradi lažjega pregleda nad odprtimi postavkami svojega kupca.



Slika 3: Grafični prikaz odprodaje terjatev preko verižnih kompenzacij

Finančni inženiring se v kompenzacijski verigi postavi v dolžniško-upniško razmerje, čeprav tak odnos med njim in ostalimi pravnimi subjekti ne obstaja. Odnos med odstopnikom terjatev in finančnim inženiringom ter med plačnikom in finančnim inženiringom je pogodbeno določen. Med odstopnikom in finančnim inženiringom je sklenjena pogodba o finančnem posojilu. Preko kompenzacijske verige, kjer odstopnik nastopa kot dolžnik finančnega inženiringa, je posojilo vrnjeno. Z nakazilom denarnih sredstev na odstopnikov račun se njune obveznosti zaprejo. Med plačnikom in finančnim inženiringom je prav tako sklenjena pogodba, v kateri sta določena znesek in popust, ki ga finančni inženiring plačniku prizna in za katerega po prejetem plačilu plačniku izstavi dobropis. Vsi udeleženci kompenzacijske verige se morajo s poslom strinjati in ga tudi potrditi. Ko finančni inženiring kompenzacijsko verigo zaključi, se vsem ostalim udeležencem, ki niso odstopnik in plačnik, njihove

obveznosti in terjatve medsebojno pobotajo.

Tak način konverzije zapadlih terjatev v denarna sredstva je za finančne inženiringe manj tvegan kot klasičen odkup terjatev. Finančni inženiring lahko odstopniku denarna sredstva nakaže, ko dobi plačilo s strani plačnika, lahko pa tudi že prej. Plačnik je v takem primeru običajno poslovni subjekt z boljšo bonitetno oceno kot poslovni subjekt, ki dolguje odstopniku.

Odprodaja zapadlih terjatev prek verižnih kompenzacij je za pravne subjekte hitrejša in ugodnejša rešitev od ostalih sredstev za izterjavo.

3.2.2 Odprodaja terjatev prek večstranskih pobotov

Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih iz julija 2012 določa obvezni pobot z namenom zmanjševanja medsebojne zadolženosti poslovnih subjektov. Zakon opredeljuje, kdaj dolžnik ni dolžan prijaviti denarne obveznosti v obvezni večstranski pobot, med drugim tudi, če obveznost ni višja od 250 evrov (ZPreZp-1, Uradni List RS 57/2012).

Nekatera podjetja so razvila računalniške sisteme, ki omogočajo večstranske kompenzacije prek interneta. Osnovna ideja zapiranja terjatev z obveznostmi je povzeta po storitvi, ki jo je pred svojo ukinitvijo izvajala Agencija RS za plačilni promet, sedaj pa poteka na AJ PES-u, tj. multilateralna kompenzacija oz. mesečni večstranski pobot.

Upravljalci sistemov večstranskega pobota morajo zagotoviti izvajanje naslednjih načel večstranskega pobota (Kovač 2011, 91):

- varno, popolno in pravočasno izpeljavo večstranskega pobota;
- posredovanje dokazila o opravljenih večstranskih pobotih vsem udeležencem;
- elektronsko hrambo dokazil o opravljenih večstranskih pobotih;
- neprekinjeno delovanje sistemov;
- varovanje poslovnih skrivnosti udeležencev v postopku večstranskega pobota ter
- enakovreden položaj vseh udeležencev večstranskega pobota.

V sisteme večstranskih kompenzacij prek interneta se prijavljajo tudi finančni inženiringi. Pravni subjekti, ki želijo konverzijo terjatev v denarna sredstva, prijavijo obveznosti do finančnih inženiringov. Na drugi strani pa finančni inženiringi prijavijo obveznosti do pravnih subjektov, ki želijo svoje obveznosti poravnati z diskontom. Razmerje med odstopnikom in finančnim inženiringom je sklenjeno s pogodbo o ciljnem predplačilu, v kateri sta dogovorjena znesek prijavljenih obveznosti in cena storitve. Prav tako je pogodba sklenjena med finančnim inženiringom in plačnikom, kjer sta določena znesek za prijavo v pobot ter diskont, ki ga dobi plačnik.

Slabost unovčevanja terjatev prek računalniških sistemov večstranskih kompenzacij je

nezmožnost nadzora, kateri dolžniki se pobotajo. Pravnim subjektom se lahko pobotajo dolžniki, ki jim sicer redno plačujejo svoje obveznosti, ne pa dolžniki, katere so želeli na ta način izterjati. V tem primeru lahko predvidevamo, da pravni subjekti uporabijo tovrstno odprodajo terjatev kot orodje za kratkoročno financiranje.

Zadnji dve leti je začelo prihajati do težav pri odprodaji terjatev prek sistemov večstranskih pobotov. Na trgu so se pojavila podjetja, ki nagovarjajo pravne subjekte, da v sodelovanju z njimi unovčijo terjatve prek večstranskih pobotov, do dejanskega nakazila pobotanih zneskov s strani teh "finančnih inženiringov" pa ne pride. Posledično so začeli pristojni organi svariti gospodarske subjekte pred kaznovanjem prijave t. i. fiktivnih obveznosti (Weiss 2013).

V skladu s 33. členom Zakona o preprečevanju zamud pri plačilih (ZPreZP-1) namreč v večstranski pobot pri AJPES-u ni dovoljeno prijavljati obveznosti, ki niso nastale na osnovi dobave blaga ali opravljanja storitev oziroma obveznosti, ki sploh niso nastale (t. i. obveznosti, ki ne obstajajo).

Z globo od 100 do 10.000 EUR se tako kaznuje gospodarski subjekt oziroma javni organ, ki ni Republika Slovenija ali samoupravna lokalna skupnost, ki v nasprotju s 33. členom ZPreZP-1 v sistem obveznega večstranskega pobota prijavi obveznost, ki ne obstaja ali je bila že poravnana (tretji odstavek 57. člena ZPreZP-1). Izvajanje 33. člena ZPreZP-1 nadzirata Finančna uprava Republike Slovenije in Tržni inšpektorat Republike Slovenije (Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije 2016).

Unovčevanje terjatev prek večstranskih pobotov s pomočjo finančnih inženiringov je sicer zakonito, vendar je pomembno, da pravni subjekti, ki na ta način odprodajo terjatve, preverijo kakovost in zgodovino ponudnikov storitev.

OBVEZNI IN PROSTOVOLJNI VEČSTRANSKI POBOT AJPES

Datum pobota	Število dolžnik.	Prijav. obvez. mio EUR	Upoštev. obvez.** mio EUR	Pobotani znesek mio EUR	Delež pobot. obvez. od prijav. (%)	Delež dolžnik., ki so pobotali del obvez. (%)
2011	-	9.708,5	4.949,9	644,0	6,6	-
2012	12.937*	9.252,2	4.439,6	682,9	7,4	-
2013	8.083*	7.229,5	3.244,7	502,4	6,9	-
2014	6.431*	6.710,4	3.081,6	445,8	6,6	-
2015 un	5.288	475,9	201,4	30,4	6,4	65,3
Jul	5.074	589,7	204,1	35,9	6,1	67,3
Avg	5.097	462,6	202,3	32,5	7,0	67,1
Sep	5.125	443,4	204,2	30,0	6,8	66,8
Okt	5.079	459,0	199,1	33,0	7,2	67,2

Vir: AJPES

* Povprečno število dolžnikov na krog pobota v obdobju.

** Prijavljene obveznosti dolžnika, do katerega je katerikoli drugi dolžnik v posameznem krogu pobota prijavil obveznost.

Slika 4: Tabela s podatki o obveznem in prostovoljnem večstranskem pobotu

Vir: Konjunktorna gibanja 2015.

3.3 Nekateri drugi načini izterjave terjatev

Zakon o obligacijskih razmerjih v 299. členu pravi, da dolžnik pride v zamudo, če ne izpolni obveznosti v roku, določenem za izpolnitev. Če rok za izpolnitev ni določen, pride dolžnik v zamudo, ko upnik od njega ustno ali pisno, z izvensodnim opominom ali z začetkom kakšnega postopka, katerega namen je doseči izpolnitev obveznosti, zahteva, naj izpolni svojo obveznost.

Pri sklepanju partnerskih pogodb morajo biti pravni subjekti zelo previdni, saj jim lahko neplačilo dolžnika povzroči velike težave. Med celotnim poslovanjem se podjetje težko izogne nekaterim plačilno nediscipliniranim dolžnikom. V takih primerih je podjetje primorano iskati načine izterjave terjatev, ki jih je veliko. Učinkovitost oziroma uspešnost posamezne poti izterjave je odvisna od angažiranosti in pripravljenosti na sodelovanje obeh vpletenih poslovnih partnerjev. Vrsta terjatve in njeno zavarovanje sta za ustrezno rešitev pri izterjavi zelo pomembna dejavnika. Znanje kadra, pooblaščenega za izterjavo terjatev, pomembno vpliva na končno rešitev in nadaljnje sodelovanje s poslovnim partnerjem.

Vsak pravni subjekt poskuša določen dolg izterjati s čim manjšimi stroški, zato mora biti izbrana metoda izterjave finančno ustrezna.

3.3.1 Opominjanje

Za izterjavo dospelih terjatev so v začetku najbolj preprosti telefonski klici, pisni opomini ter osebni obiski pri poslovnem partnerju. Izbira načina je odvisna od samega pristopa upnika in pomembnosti poslovnega partnerja, saj lahko napačna izbira oteži nadaljnje poslovno sodelovanje.

Pri pisnem opominu je pomembno, da je napisan v izvorniku na dolžnika, osebno podpisan od odgovorne osebe in poslan priporočeno. Veliko pozornost je treba pripisati besedilu in resnosti vsebine. V kolikor podjetje ne uspe iztirjati dolga s prvim opominom, je treba opomin ponovno ali celo večkrat poslati. Ostrina vsebine se z vsakim nadaljnjim opominom stopnjuje in dopolnjuje. Kot prilogo opominom je priporočljivo pošiljati tudi izpiske odprtih postavk.

Neuspešnemu pisnemu opominjanju običajno sledita telefonska izterjava ali osebni obisk dolžnika. Telefonsko izterjavo lahko opravljajo odgovorne osebe, ki so zaposlene v podjetju, ki je upnik. V zadnjem času pa upniki pogosto najemajo zunanje agencije, ki v njihovem imenu opravljajo izterjavo terjatev prek telefonske komunikacije.

3.3.2 Asignacija

Asignacija je pravno razmerje, ki je sestavljeno iz dveh enostranskih poslov. Prvega predstavlja pooblastilo asignanta (nakazovalca) asignatu (nakazancu), da naj za njegov račun

izpolni nekaj tretji osebi, ki se imenuje asignatar (prejemnik nakazila), drugega pa pooblastilo asignanta asignatarju, da v svojem imenu sprejme to izpolnitev (OZ, Uradni list RS št. 97/07).

Pri asignaciji gre za tri pravna razmerja (Kovač 2011, 22):

- razmerje med prejemnikom nakazila in nakazovalcem;
- razmerje med prejemnikom nakazila in nakazancem ter
- razmerje med nakazovalcem in nakazancem.

Če torej pravni subjekt dolguje banki, lahko svojega dolžnika pooblasti, da za njegov račun izpolni obveznost do banke, banko pa pooblasti, da takšno izpolnitev obveznosti sprejme.

Pravni teoretiki niso enotni glede tega, ali je asignacija pogodba ali ne. Dejansko gre za dve pooblastitvi. Ta dvojna pooblastitev je z vidika asignanta pravno in ekonomsko nedeljiva celota (Setnikar 2015).

Obligacijski zakonik določa kar nekaj pravil, ki jih je treba upoštevati pri uporabi asignacije. Tako ima prejemnik nakazila pravico od nakazanca zahtevati izpolnitev šele takrat, ko mu ta izjavi, da sprejema nakazilo. Ta pravica zastara v enem letu. Ko pa je nakazilo enkrat sprejeto, ga več ni mogoče preklicati (Setnikar 2015).

Prejemnik nakazila lahko tudi prenese nakazilo na drugega, še preden ga nakazanec sprejme, ta pa ga lahko prenese naprej, razen če iz samega nakazila ali iz posebnih okoliščin izhaja, da je nakazilo neprenosno (Setnikar 2015).

3.3.3 Sodna izterjava – izvršba

Sodna izterjava je postopek prisilne izterjave dolga pred pristojnim okrajnim sodiščem. Če upnik ne more priti do poplačila svoje terjatve, ko je izkoristil vse druge možnosti, lahko uveljavi pravno varstvo in zahteva od sodišča, da izda sklep o izvršbi, s katerim naloži dolžniku plačilo njegovega dolga (Knez 2012).

Zakon o izvršbi in zavarovanju (ZIZ, Uradni list RS št. 3/07 – uradno prečiščeno besedilo, 93/07, 37/08 – ZST-1, 45/08 – ZArbit, 28/09, 51/10, 26/11, 17/13 – odl. US, 45/14 – odl. US, 53/14, 58/14 – odl. US, 54/15 in 76/15 – odl. US, 17. člen) govori o tem, da sodišče dovoli izvršbo na podlagi izvršilnega naslova. Izvršilni naslovi so:

- izvršljiva sodna odločba in sodna poravnava;
- izvršljiv notarski zapis;
- druga izvršljiva odločba ali listina, za katero zakon, ratificirana in objavljena mednarodna pogodba ali pravni akt Evropske unije, ki se v Republiki Sloveniji uporablja neposredno, določa, da je izvršilni naslov.

Cilj izvršilnih ukrepov je poplačilo upnikove terjatve. Izvršbe za izterjavo denarnih terjatev so (Bratina idr. 2010):

- izvršba na dolžnikove premičnine;
- izvršba na dolžnikove nepremičnine;
- izvršba na denarne terjatve dolžnika;
- izvršba na nematerializirane vrednostne papirje;
- izvršba na delež družbenika in
- izvršba na druge premoženjske in materialne pravice.

V Sloveniji predstavlja učinkovitost sodišč pri gospodarskih sporih že dolga leta svojevrsten problem. Z uvedbo elektronskih izvršb se je situacija izboljšala, saj sistem elektronske izvršbe omogoča upnikom, da hitro, enostavno in poceni predlagajo izvršbo. Vendar, kot pravi dr. Anita Napotnik, odvetnica, predavateljica in strokovnjakinja s področja civilnega prava, se pogosto zaplete, če dolžnik ugovarja in je upnik napoten na pravdo (Bizjak, 2016).

4 RAZISKAVA LASTNOSTI PRAVNIH OSEB, KI ODPRODAJAJO TERJATVE

Vsaka pravna oseba ima svoje vizije in poslanstvo. Skozi razvoj in rast so cilji vsakega podjetja s čim manj sredstvi ustvarjati čim več dobička. Kratkoročna in z njo povezana dolgoročna plačilna sposobnost poslovnih subjektov sta pogoj za normalno poslovanje in obstoj podjetja na trgu. Z odprodajo terjatev lahko pravne osebe ohranjajo kratkoročno plačilno sposobnost. Življenjski cikel podjetja, način in področje poslovanja, bilančno stanje ter stanje plačilne discipline pomembno vplivajo na odločitev pravnih subjektov glede koriščenja storitve odprodaje terjatev.

4.1 Namen in cilji raziskave

Namen raziskave je bil poiskati deskriptivne lastnosti pravnih oseb, ki se odločajo za storitve odprodaje terjatev, ter dejavnike, ki vplivajo na odločitev pravnih oseb za odprodajo terjatev.

Cilji raziskave lastnosti pravnih oseb, ki odprodajajo terjatve so:

- raziskati kakšen dobiček, sredstva in prihodke dosegajo pravni subjekti, ki odprodajajo svoje terjatve;
- raziskati povprečno število zaposlenih, dejavnost teh pravnih subjektov ter njihovo bonitetno oceno;
- raziskati najpogostejšo vrsto prodanih terjatev in glavni razlog za koriščenje storitve odkupa terjatev;
- raziskati najpogostejši namen porabe sredstev od prodanih terjatev.

4.2 Predpostavke in omejitve raziskave

Predpostavljamo, da bo na podlagi pridobljenih podatkov vzorca podjetij mogoče doseči cilj zaključne projektne naloge.

Predpostavljamo točnost pridobljenih primarnih in sekundarnih podatkov. Na podlagi obveščanja javnosti o problematiki plačilne nediscipline pri nas in dostopnosti podatkov predpostavljamo, da bomo v zaključni projektni nalogi lahko prikazali realno stanje zadnjih nekaj let.

Omejitve pri raziskavi:

- Ker so v vzorec zajete le pravne osebe, ki uporabljajo storitve odprodaje terjatev, bomo raziskali le lastnosti teh pravnih oseb.
- V raziskavo bodo vključena le podjetja, ki so naročniki enega finančnega inženiringa. To je omejitev, saj se lahko lastnosti pravnih oseb, ki sodelujejo z drugimi ponudniki, razlikujejo.
- Pri odgovarjanju na vprašanja lahko pristojne osebe zaradi interesov pravnih oseb

navajajo napačne razloge za odprodajo terjatev, saj je tematika zelo občutljiva.

4.3 Opis vzorca in podatkov

V vzorec so bila izbrana podjetja in samostojni podjetniki določenega finančnega inženiringa, ki so naročniki za odprodajo terjatev. Zanimale so nas lastnosti tistih pravnih oseb, ki se storitev odprodaje terjatev poslužujejo redno in že več let poslovanja. Tisti, ki se za odprodajo terjatev odločijo zgolj občasno, niso bili zajeti v vzorec. V vzorec raziskave je bilo zajetih 80 pravnih subjektov.

4.3.1 Primarni podatki

Primarne podatke za raziskavo smo pridobili s kratko anketo, ki smo jo opravili s pristojnimi osebami iz vzorca po telefonu. Pričakovano je bilo, da se bo v anketi odzvalo vsaj dve tretjini vprašanih pravnih subjektov, odziv pa je bil na naše presenečenje kar 100-odstoten.

4.3.2 Sekundarni podatki

Kot glavno metodo za pridobivanje podatkov smo uporabili zbiranje finančnih in drugih sekundarnih kvantitativnih podatkov. Uporabili smo gospodarske in bilančne podatke pravnih subjektov, zajetih v vzorec raziskave. Do teh podatkov smo prišli s pomočjo dostopnih spletnih virov, kot so Ajpes, spletni portal Gvin.com in Bonitete.si. Uporabljeni podatki so bili dejavnost, sredstva, prihodki, dobiček in bonitetna ocena pravnih oseb ter povprečno število zaposlenih v rednih delovnih razmerjih. Vsi številčni podatki predstavljajo povprečje petih let, in sicer za obdobje od leta 2011 do 2015.

Za razvrščanje podjetij po velikosti smo se oprli na število zaposlenih v pravnih subjektih, pri čemer smo uporabili opredelitev po 55. členu ZGD-1.

Pri razvrščanju pravnih subjektov po dejavnosti smo uporabili standardno klasifikacijo dejavnosti, ki je obvezen nacionalni standard za evidentiranje, zbiranje, obdelovanje, analiziranje, posredovanje in izkazovanje podatkov, pomembnih za spremljanje stanj in gibanj na ekonomskem in socialnem področju ter na področju okolja in naravnih virov (Uredba o spremembah in dopolnitvah Uredbe o standardni klasifikaciji dejavnosti. Uradni list RS, št. 17/08 z dne 19. 2. 2008).

Dejavnosti pravnih subjektov smo združili po naslednjem ključu (Banka Slovenije 2011):

- industrija, ki vključuje rudarstvo (B), predelovalne dejavnosti (C), oskrbo z električno energijo, plinom in paro (D) ter oskrbo z vodo, ravnanje z odplakami in odpadki ... (E);
- gradbeništvo (F);
- trgovina (G);
- storitve, ki vključujejo gostinstvo (I), promet in skladiščenje (H), informacijske in komunikacijske dejavnosti (J), poslovanje z nepremičninami (L), strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (M), druge raznovrstne poslovne dejavnosti (N), kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti (R) in druge dejavnosti (S) ter
- ostale dejavnosti.

Pri bonitetnih ocenah smo upoštevali oceno spletnega portala Bonitete.si.

4.4 Analiza podatkov in rezultati

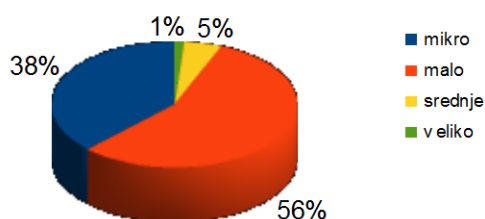
Pri vseh pravnih subjektih, ki so bili v vzorcu raziskave, smo vzeli povprečje petih let (2011–2015) naslednjih bilančnih podatkov:

- dobiček;
- prihodki;
- sredstva;
- bonitetna ocena;
- število zaposlenih v rednih delovnih razmerjih.

V vzorec je bilo zajetih 12 samostojnih podjetnikov, kar predstavlja 15 % celotnega vzorca. Ostali pravni subjekti so bile družbe z omejeno odgovornostjo, delniške družbe in zadruga, ki predstavljajo 75 % celotnega vzorca.

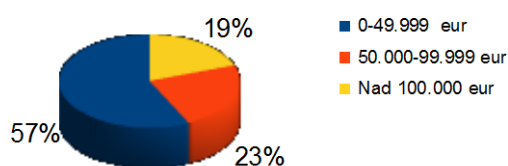
Po opredelitvi velikosti družb v 55. členu ZGD-1 je bilo v vzorec zbranih 38 % mikro podjetij, 56 % malih podjetij, 5 % srednjih podjetij in eno veliko podjetje (Uradni list RS, št. 65/09).

VELIKOST PODJETJA



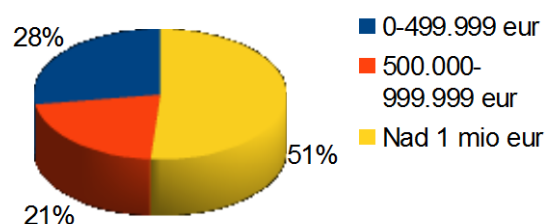
Slika 5: Porazdelitev velikosti podjetja

DOBIČEK



Slika 6: Porazdelitev dobička

PRIHODKI

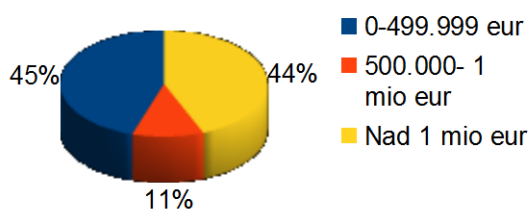


Slika 7: Porazdelitev prihodkov

Več kot polovica (57 %) pravnih subjektov v raziskavi je dosegla povprečni dobiček do 50.000,00 evrov, 23 % jih je ustvarilo med 50.000,00 evrov in 100.000,00 evrov, 19 % pa jih je v povprečju ustvarilo več kot milijon evrov dobička.

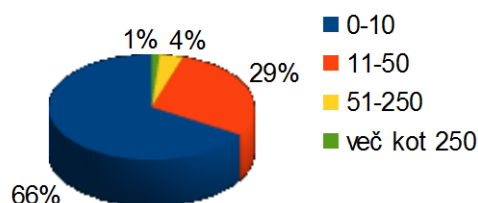
Povprečje prihodov do 500.000,00 evrov je imelo 28 % sodelujočih pravnih oseb, 21 % jih je imelo med pol milijona in milijonom evrov, dobra polovica pa je imelo več kot milijon evrov prihodkov (51 %).

SREDSTVA



Slika 8: Porazdelitev sredstev

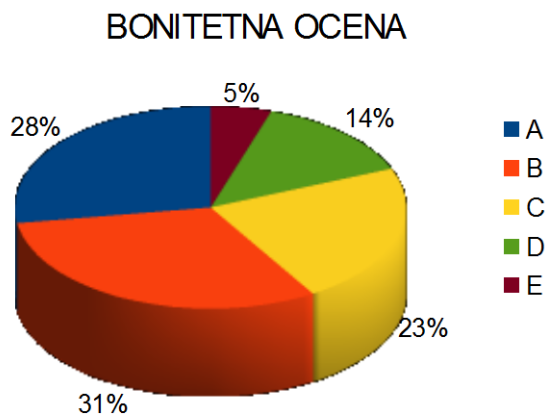
ZAPOSLENI



Slika 9: Porazdelitev zaposlenih

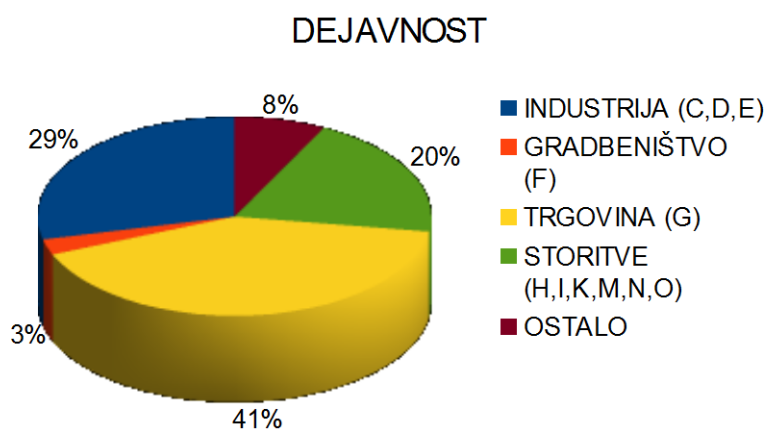
Slaba polovica pravnih subjektov je imela v povprečju do 500.000,00 evrov sredstev (45 %), 11 % jih je imelo pol milijona in en milijon evrov sredstev, 44 % pa več kot en milijon evrov.

Do vključno deset zaposlenih je imelo 66 % vseh pravnih subjektov v vzorcu, 29 % je imelo povprečno do vključno 50 zaposlenih, 4 % so imeli do vključno 250 zaposlenih in samo eno sodelujoče podjetje je imelo več kot 250 zaposlenih.



Slika 10: Porazdelitev bonitetne ocene

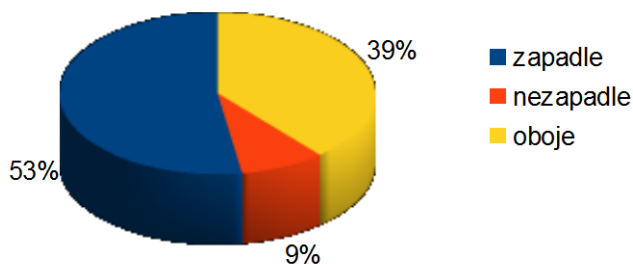
Več kot polovica pravnih oseb v raziskavi je imela najboljši bonitetni oceni A in B (59 %), 23 % jih je imelo bonitetno oceno C, 14 % je imelo bonitetno oceno D in zgolj 5 % je imelo bonitetno oceno E.



Slika 11: Porazdelitev dejavnosti

Malo manj kot polovica (41 %) pravnih oseb se ukvarja z dejavnostjo trgovine, vzdrževanjem in popravilom motornih vozil, 29 % se ukvarja z dejavnostjo industrije, 20 % pravnih oseb se ukvarja s storitvenimi dejavnostmi, 3 % pa so v dejavnosti gradbeništva. Ostalih 8 % pravnih oseb v raziskavi se ukvarja z ostalimi dejavnostmi.

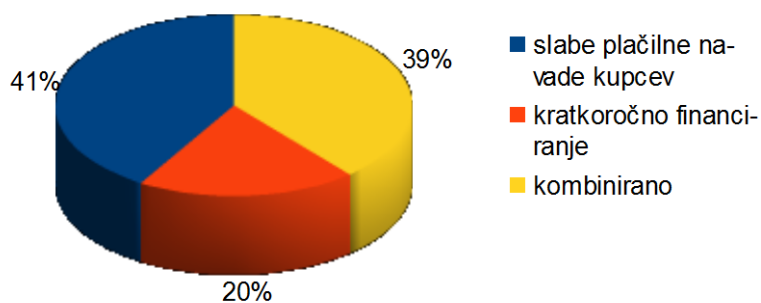
Katere terjatve odprodajate?



Slika 12: Porazdelitev vrste terjatev

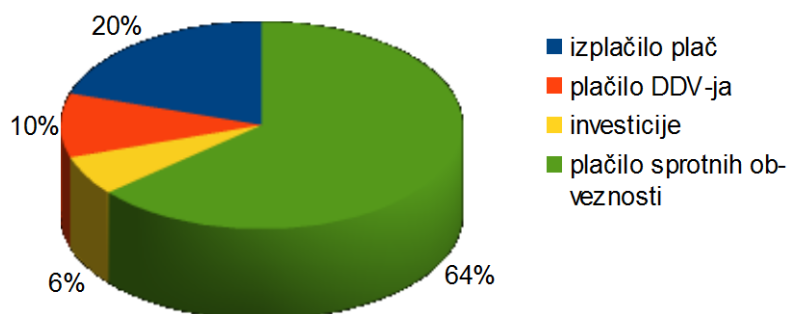
Dobra polovica (53 %) vseh pravnih subjektov v raziskavi odprodaja zapadle terjatve, skoraj desetina (9 %) odprodaja nezapadle terjatve, 39 % pravnih oseb pa odprodaja tako dospele kot nedospele terjatve.

Kaj je najbolj izrazit razlog za odprodajo terjatev?



Slika 13: Porazdelitev razlogov odprodaje terjatev

Kakšen je najpogostejši namen porabe odprodanih terjatev?



Slika 14: Porazdelitev namena porabe sredstev

Rezultati pri glavnem razlogu za odprodajo terjatev so pokazali, da 41 % pravnih oseb koristi tovrstno storitev zaradi slabih navad njihovih kupcev, 20 % pravnih oseb pa uporablja

odprodajo terjatev kot orodje za kratkoročno financiranje. 39 % vseh pravnih oseb odprodaja svoje terjatve iz obeh razlogov, odvisno od njihovih trenutnih potreb.

Največ pravnih oseb (64 %) sredstva od odprodaje terjatev nameni sprotnemu plačevanju svojih obveznosti do njihovih dobaviteljev. Petina pravnih oseb (20 %) sredstva od odprodaje terjatev porabi za izplačilo plač zaposlenim, desetina (10 %) za plačilo DDV-ja in 6 % pravnih oseb jih nameni raznim investicijam.

5 SKLEP

Pravni subjekti imajo na razpolago več načinov financiranja, ki jih potrebujejo za svojo rast in razvoj. Odločajo se med lastniškimi in dolžniškimi viri financiranja, na kar vpliva predvsem faza življenjskega cikla podjetja. Lastniško financiranje je zelo pomembno, saj omogoča lažji dostop do dolžniških oblik financiranja.

Pri dolžniškem financiranju imajo najpomembnejšo vlogo banke, ki omogočajo financiranje podjetij s kratkoročnimi in dolgoročnimi krediti. Kreditni krč je razlog, da pravni subjekti vedno znova iščejo druge možnosti tako kratkoročnega kot dolgoročnega financiranja. Med kratkoročne kredite sodi kot vir financiranja tudi faktoring. Še posebej je uporaben za hitro rastoča podjetja, ki potrebujejo likvidna sredstva za financiranje svojega razvoja in rasti.

Odprodaja terjatev prek storitve faktoringa je za podjetja hitra in enostavna rešitev za pridobitev likvidnih sredstev. Faktor lahko za njih opravlja tudi ostale storitve, kot so upravljanje in zavarovanje terjatev. Podatki in analize kažejo, da promet faktoringa narašča tako pri nas kot tudi v ostalih evropskih državah.

S prihodom gospodarske in finančne krize se je pojavil problem plačilne nediscipline. Tako je odprodaja terjatev dobila velik pomen tudi kot orodje za izterjavo neplačnikov. Poleg faktoringa in klasičnega odkupa terjatev sta se razširili storitev odprodaje terjatev prek verižnih kompenzacij in odprodaja terjatev prek internetnih večstranskih pobotov. Z uporabo teh storitev je pri obeh pogodbenih strankah tveganje manjše.

Odprodaja terjatev je enkratna ali stalna rešitev za podjetja vseh velikosti in dejavnosti, vendar določene izmed njih odstopajo. Manjša podjetja težje pridobijo bančna posojila, zato je za njih odprodaja terjatev pomembnejša kot za velika podjetja, ki imajo monopol in več razpoložljivih likvidnih sredstev za sprotno poslovanje. Podjetja, ki se ukvarjajo s trgovino in popravilom motornih vozil, v povprečju največkrat koristijo financiranje z odprodajo terjatev.

Rezultati naše raziskave so pokazali, da so pravni subjekti bolj nagnjeni k odprodaji terjatev, ki so že dospele, kot odprodaji nedospelih terjatev, kar je posledica trenutnega stanja plačilne discipline v državi. Slaba polovica podjetij z odprodajo terjatev izterja kupce s slabimi plačilnimi navadami, ostali pa kombinirajo odprodajo terjatev kot vir kratkoročnega financiranja in kot orodje za izterjavo. Največ sredstev, pridobljenih z odprodajo terjatev, podjetja porabijo za sprotno poslovanje in poplačilo vseh obveznosti, najmanj pa jih namenijo različnim investicijam.

V raziskavi je sodelovalo 94 % mikro in malih pravnih subjektov, od katerih imata skoraj dve tretjini najboljši bonitetni oceni. Na podlagi teh rezultatov sklepamo, da so najprimernejši trženjski segment za finančni inženiring, čigar stranke so sodelovale v raziskavi, mikro in mala podjetja z dobro bonitetno oceno. Profil strank vsakega finančnega inženiringa in

družbe, ki ponuja storitve faktoringa in drugih oblik odprodaje terjatev, je lahko popolnoma drugačen. To je omejitev, pri kateri težko posplošimo rezultat raziskave na vsa podjetja, ki odkupujejo terjatve.

LITERATURA IN VIRI

- Angeles, Sara. 2016. *Best factoring services 2017*. [Http://www.businessnewsdaily.com/9336-choosing-factoring-service.html](http://www.businessnewsdaily.com/9336-choosing-factoring-service.html) (16. 1. 2017).
- Banka Slovenije. 2011. *Letno poročilo 2011*. Interno gradivo, Banka Slovenije.
- Banka Slovenije. 2013. *Letno poročilo 2013*. Interno gradivo, Banka Slovenije.
- Banka Slovenije. 2014. *Letno poročilo 2014*. Interno gradivo, Banka Slovenije.
- Banka Slovenije. 2015. *Letno poročilo 2015*. Interno gradivo, Banka Slovenije.
- Bizjak, Mateja. 2016. *Število izvršb v Sloveniji raste*.
[Https://akademija.finance.si/8850729/Število-izvršb-v-Sloveniji-raste](https://akademija.finance.si/8850729/Število-izvršb-v-Sloveniji-raste) (16. 1. 2017).
- Bonitete.si. 2016. [Http://www.bisnode.si/produkt/bonitete/](http://www.bisnode.si/produkt/bonitete/) (1. 9. 2016).
- Bratina, Borut, Dušan Jovanovič, Peter Podgorelec in Andreja Primec. 2010. *Osnove gospodarskega pogodbenega in statusnega prava*. Maribor: De VESTA.
- E-računovodstvo. 2010. *Factoring*.
[Http://www.eracunovodstvo.org/blog/podjetnikov_slovar/factoring/](http://www.eracunovodstvo.org/blog/podjetnikov_slovar/factoring/) (15. 12. 2016).
- EOS Survey. *European Payment Practices 2016*. [Http://www.eos-solutions.com/media/studies/eos-survey-european-payment-practices-2016/](http://www.eos-solutions.com/media/studies/eos-survey-european-payment-practices-2016/) (16. 12. 2016).
- EU Federation. *Factoring&Commercial finance*. Yearbook 2015-2016. [Https://fci.nl/about-factoring/yearbook-2015-2016v2.pdf](https://fci.nl/about-factoring/yearbook-2015-2016v2.pdf) (17. 1. 2017).
- Gospodarska zbornica Slovenije. 2012. *Plačilna nedisciplina*.
[Https://vmg.gzs.si/vsebina/Arhiv/1-VMG-2012/Teme-vrha/Pla%C4%8Dilna-nedisciplina](https://vmg.gzs.si/vsebina/Arhiv/1-VMG-2012/Teme-vrha/Pla%C4%8Dilna-nedisciplina) (4. 1. 2017).
- Javna agencija Spirit Slovenija. (2008a). *Viri financiranja*. [Https://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-financiranja](https://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-financiranja) (5. 12. 2016).
- Javna agencija Spirit Slovenija. (2008b). *Lastniško financiranje*. [Https://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-financiranja/Lastnisko-financiranje](https://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-financiranja/Lastnisko-financiranje) (5. 12. 2016).
- Javna agencija Spirit Slovenija. (2008c). *Življenjski cikel podjetja*. [Https://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-pomoci/Zivljenjski-cikel-podjetja](https://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-pomoci/Zivljenjski-cikel-podjetja) (5. 12. 2016).
- Javna agencija Spirit Slovenija. (2008č). *Dolžniško financiranje*. [Https://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-financiranja/dolznisko-financiranje](https://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-financiranja/dolznisko-financiranje) (5. 12. 2016).
- Je. G. 2011. *Računovodski kongres: vzroki sedanje plačilne nediscipline so bili „tajkunski krediti“*.
[Http://www.delo.si/gospodarstvo/makromonitor/racunovodski-kongres-vzroki-sedanje-placilne-nediscipline-so-bili-tajkunski-krediti_2.html](http://www.delo.si/gospodarstvo/makromonitor/racunovodski-kongres-vzroki-sedanje-placilne-nediscipline-so-bili-tajkunski-krediti_2.html) (10. 1. 2017).
- Juhart, Miha. 1996. *Cesija. Pogodbeni odstop terjatev*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Knez, Igor. 2012. *Poslovanje in izterjava v EU: upravljanje terjatev malih in srednjih podjetij pri poslovanju v EU*. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
- Konjunktorna gibanja. 2015. *Celovite ocene in analize tekočih gospodarskih gibanj. Marec in december*. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
- Kos, Blaž. 2011. *Viri financiranja podjetja*. [Http://mladipodjetnik.si/podjetniski-](http://mladipodjetnik.si/podjetniski-)

- koticek/pridobivanje-sredstev/viri-financiranja-podjetja (17.12.2016).
- Kovač, Matjaž. 2011. *Plačilni sistem in plačilna disciplina*. Maribor: De VESTA.
- Makovec, Urška. 2015. *Deset rekordno dolgih stečajnih postopkov v Sloveniji*. [Http://siol.net/novice/slovenija/deset-rekordno-dolgih-stecajnih-postopkov-v-sloveniji-178848](http://siol.net/novice/slovenija/deset-rekordno-dolgih-stecajnih-postopkov-v-sloveniji-178848) (11. 1. 2017).
- Marcon, Petra. 2012. *Kupce terjatev najbolj zanima. kdo bo njihov dolžnik*. [Http://www.finance.si/342878](http://www.finance.si/342878) (11. 1. 2017).
- Obligacijski zakonik (OZ) *Uradni list RS*, št. 32/2004, 28/2006 Odl.US: U-I-300/04-25, 29/2007 Odl.US: U-I-267/06-41, 40/2007, 97/2007-UPB1.
- Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije. 2016. *Pojav goljufivih podjetij- posrednikov- V ePobot ne prijavljajte fiktivnih obveznosti!* [Http://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/odgovor-strokovnjaka-asignacija](http://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/odgovor-strokovnjaka-asignacija) (12. 1. 2017).
- Setnikar, Nejc. 2015. *Odgovor strokovnjaka: Asignacija*. (11. 1. 2017).
- Stupica, Mateja. 2005. *Denar, denar, denar*. Ljubljana: Založba Legat d.o.o.
- Šalamun Andreja, Špela Mikuž in Jernej Kosec. 2013. *Anketa: Dvig DDV vpliva na prodajo?*. [Https://www.finance.si/8343808/Anketa-Kako-dvig-DDV-vpliva-na-prodajo?metered=yes&sid=474195870](https://www.finance.si/8343808/Anketa-Kako-dvig-DDV-vpliva-na-prodajo?metered=yes&sid=474195870) (15. 2. 2017).
- Tajnikar, Maks. 2015. *Še je čas, likvidirajmo slabo banko!*. <http://www.delo.si/sobotna/se-je-cas-likvidirajmo-dutb.html> (15. 2. 2017).
- Tomažič Janez, in Karel Lipnik. 2016. *Plačilna disciplina že dolgo ni bila tako dobra*. Ljubljana: Finance št. 96/4752.
- Vidovič, Tomaž. 2013. *Vse več blokad računov, stečajev in prisilk*. [Https://www.finance.si/8346804/Vse-vec-blokad-racunov-stecajev-in-prisilk](https://www.finance.si/8346804/Vse-vec-blokad-racunov-stecajev-in-prisilk) (15. 2. 2017).
- Vozel, Mojca. 2005. *Kaj je faktoring in kako deluje: Prožna alternativa bančnemu financiranju, predvsem za manjše*. [Https://www.finance.si/136354/Kaj-je-factoring-in-kako-deluje-Prozna-alternativa-bancnemu-financiranju-predvsem-za-manjse](https://www.finance.si/136354/Kaj-je-factoring-in-kako-deluje-Prozna-alternativa-bancnemu-financiranju-predvsem-za-manjse) (16. 12. 2016).
- Weiss, Monika. 2013. *AJPES svari podjetja: V epobot ne prijavite fiktivnih obveznosti, globa do 10 tisočakov*. [Https://www.finance.si/8339002/AJPES-svari-podjetja-V-ePobot-ne-prijavite-fiktivnih-obveznosti-globa-do-10-tisocakov](https://www.finance.si/8339002/AJPES-svari-podjetja-V-ePobot-ne-prijavite-fiktivnih-obveznosti-globa-do-10-tisocakov) (15. 1. 2017).
- Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (ZFPPIPP). *Uradni list RS*, št. 13/14 – uradno prečiščeno besedilo, 10/15 – popr., 31/16 – odl. US, 38/16 – odl. US in 63/16 – ZD-C.
- Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1). *Uradni list RS*, št. 65/09 – uradno prečiščeno besedilo, 33/11, 91/11, 32/12, 57/12, 44/13 – odl. US in 82/13.
- Zakon o izvršbi in zavarovanju (ZIZ). *Uradni list RS*, št. 3/07 – uradno prečiščeno besedilo, 93/07, 37/08 – ZST-1, 45/08 – ZArbit, 28/09, 51/10, 26/11, 17/13 – odl. US, 45/14 – odl. US, 53/14, 58/14 – odl. US, 54/15 in 76/15 – odl. US.
- Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (ZPreZP-1). *Uradni list RS*, št. 57/12.