

**UNIVERZA V MARIBORU
EKONOMSKO-POSLOVNA FAKULTETA, MARIBOR**

DELO DIPLOMSKEGA SEMINARJA

Doris Valent

Maribor, junij, 2011

**UNIVERZA V MARIBORU
EKONOMSKO-POSLOVNA FAKULTETA MARIBOR**

DELO DIPLOMSKEGA SEMINARJA

**ZAVAROVANJE PRED PLAČILNO NEDISCIPLINO V
SLOVENIJI IN TUJINI**

**FINANCIAL INSTRUMENTS FOR SECURING FROM PAYMENT
DEFAULT IN SLOVENIA AND FOREIGN COUNTRIES**

Kandidatka: Doris Valent
Program: Bolonjski univerzitetni
Študijska usmeritev: Finance in bančništvo
Mentor:izr. prof. dr. Dušan Zbašnik
Študijsko leto: 2010/2011

Maribor, junij, 2011

Predgovor

Plačilna nedisciplina je problem vsakega gospodarstva in skoraj vsakega podjetja. Opredelili bi jo lahko kot zamujanje s plačili ali pa kot neporavnane dane obveznosti. Da se podjetja lahko izogibajo plačilni nedisciplini, morajo zagotavljati odlično plačilno sposobnost in preventivno zavarovati svoje terjatve.

V prvem delu diplomskega seminarja bom poskušala razložiti pojma kaj je plačilna nedisciplina in plačilna sposobnost podjetij. Nadaljevala bom s poglavjem kaj podjetja potrebujejo, da zagotavljajo plačilno sposobnost, ter podrobneje opisala kaj je kapitalska ustreznost podjetij. Mislím, da je pomembna tudi razlaga zakaj pride do plačilne nediscipline in nesposobnosti, kakšni so vzroki in posledice. V tem delu diplomskega seminarja bom primerjala plačilno nedisciplino Slovenije in tujine, podrobneje z Evropsko unijo. Pregledala bom statistike posameznih držav Evropske Unije, ki jih je podjetje Instrum Justitia označilo kot države z najboljšim in najslabšim evropskim plačilnim indeksom, ter jih primerjala z stanjem v Sloveniji.

Omenila bom tudi, zakaj je dobro, da »krizo« v podjetju prepoznamo že prej in proti njej izvajamo preventivne postopke, kot so na primer preverjanje bonitetnih informacij ali poročil. Prav tako bom omenila zakaj nastajajo ti. črne liste dolžnikov ter ali so koristne ali ne.

V drugem delu bom opisala kako se lahko zavarujemo pred tveganji neizpolnitve obveznosti nasprotne stranke in zakaj je priporočljivo, da vodimo evidenco o dospelih, vendar še neizpoljenih obveznostih. Podrobneje bom opisala posamezne instrumente zavarovanja, kot so na primer: menica, poroštvo, akreditiv, faktoring, in druge ter kje in kako se uporabljajo.

Včasih se zgodi, da pride do situacije, ko nam obljubljene obveznosti izpolnijo z zamudo ali pa jih sploh ne izpolnijo. Tukaj moramo uporabiti nekatere zunaj sodne postopke izterjave plačil, kot so: opominjanje, osebni obisk ali sodni postopek izterjave. Podrobneje bom opisala kaj podjetja in organizacije najpogosteje uporabljajo za izterjavo terjatev v Sloveniji ali v mednarodnem poslovanju.

Kazalo	
Predgovor	3
Kazalo slik	5
Kazalo grafov	5
Kazalo tabel	6
1. Uvod	7
1.1 Opredelitev oz. opis problema, ki je predmet dela diplomskega seminarja	7
1.2 Cilje in teze dela diplomskega seminarja	7
1.3 Predpostavke in omejitve dela diplomskega seminarja	8
1.4 Predvidene metode dela diplomskega seminarja	8
2. Plačilna nedisciplina	9
2.1 Vzroki plačilne nediscipline	10
2.2 Posledice in rešitve plačilne nediscipline	12
2.3 Razširjenost plačilne nediscipline	13
2.3.1 Neplačniki	16
3. Plačilna sposobnost	18
3.1 Vrste plačilne sposobnosti	19
3.2 Merjenje plačilne sposobnosti	20
3.3 Kapitalska ustreznost	21
4. Plačilna nedisciplina v EU	22
4.1 Direktiva 2000/35/ES	22
4.2 Evropski plačilni indeks	23
5. Zavarovanje terjatev	26
5.1 Presoja bonitete podjetja	26
5.2 Terjatve	27
5.2.1 Menica	28
5.2.2 Poroštvo	29
5.2.3 Bančna garancija	29
5.2.4 Pogodbena kazen	30
5.2.5 Zastavna pravica	30
5.2.6 Pridržana pravica	30
5.3 Posebne oblike	31
5.3.1 Akreditiv	31
5.3.2 Faktoring	31
5.3.3 Odkup terjatve – forfaiting	35
6. Izterjava terjatev	36

6.1 Opominjanje	36
6.2 Pobotanje ali kompenzacija	37
6.3 Assignacija	37
6.4 Sodna izterjava	38
7. Vloga države pri preprečevanju likvidnostnih težav	40
7.1 Zakona o preprečevanju zamud pri plačilih.....	40
7.2 Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji.....	44
7.2.1 Postopek prisilne poravnave	44
7.2.2 Stečajni postopek	45
7.2.3 Likvidacijski postopek	46
8. Sklep.....	47
Povzetek	49
Abstract	49
Literatura:	50
Viri:	51

Kazalo slik

Slika 1.....	24
Slika 2.....	28
Slika 3.....	33
Slika 4.....	34

Kazalo grafov

Graf 1.....	12
Graf 2.....	14
Graf 3.....	16
Graf 4.....	24
Graf 5.....	41
Graf 6.....	42
Graf 7.....	43

Graf 8.....	43
-------------	----

Kazalo tabel

Tabela 1.....	14
---------------	----

Tabela 2.....	15
---------------	----

Tabela 3.....	24
---------------	----

Tabela 4.....	26
---------------	----

1. Uvod

1.1 Opredelitev oz. opis problema, ki je predmet dela diplomskega seminarja

Namen diplomskega seminarja je predstaviti plačilno nedisciplino v Sloveniji in Evropski uniji, ter kako se lahko pred njo učinkovito zavarujemo. V primeru, ko se v podjetju »srečamo« s plačilno nedisciplino, jo je potrebno čim prej prepoznati in poiskati vzroke zanjo, ter se z njimi učinkovito spopasti.

Plačilno nedisciplino bi lahko najenostavnejše opredelili kot zamujanje plačil ali neporavnane obveznosti s strani nasprotne stranke. Da do plačilne nediscipline v podjetju ne bi prišlo, moramo nenehno preverjati plačilno sposobnost, ali imamo na voljo dovolj likvidnih sredstev, da lahko pokrijemo trenutne ali kratkoročne in dolgoročne dolgove. Če nimamo na voljo dovolj likvidnih sredstev, moramo optimalno prilagoditi svoje poslovanje. Prav tako moramo biti pozorni na svoje dolžnike in na dospele neporavnane obveznosti, ter o njih voditi evidenco in preverjati bonitetne informacije.

Kot posledica plačilne nediscipline so se razvili razni instrumenti za zavarovanje tveganj pred neizpolnitvijo obveznosti nasprotne stranke, katere so lahko, da nam ne plača ali ne preda izdelka ali proizvoda oziroma ne opravi dogovorjene storitve. Prav tako so se razvile razne bonitetne agencije, ki razpolagajo in nam ponujajo bonitetna poročila ali določene informacije o podjetjih, katera nas zanimajo.

Ko se dejansko soočimo s situacijo, ko od dolžnikov nikakor več ne moremo izterjati svojih dolgov, posežemo po sodnih ali izven sodnih sredstvih, da nasprotna stranka izpolni svojo obveznost. Tudi v tem primeru poznamo razne agencije, ki nam pomagajo v izvensodni izterjavi terjatev, torej pri opominjanju in osebnem obisku, ko pa tudi to ne zaleže, lahko vložimo sodno izvršbo.

1.2. Cilje in teze dela diplomskega seminarja

Namen diplomskega seminarja je predstaviti pomen plačilne nediscipline v Sloveniji in Evropski uniji, ter prikazati kako in na katere načine se lahko pred njo zavarujemo.

Cilji diplomskega seminarja so:

- razložiti pojem plačilne sposobnosti in plačilne nediscipline;
- raziskati kako je plačilna nedisciplina razširjena v Sloveniji in izbranih državah Evropske unije, ter primerjati evropski plačilni indeks v teh državah;
- predstaviti pomen bonitetnih poročil;
- predstaviti pomembnejše instrumente za zavarovanje terjatev (bančna garancija, menica, poroštvo,..) in posebne vrste instrumentov za zavarovanje, predvsem v mednarodnem poslovanju (akreditiv, factoring, forfaiting);
- predstaviti izvensodno in sodno izterjavo terjatev.

Teze diplomskega seminarja so naslednje:

- s plačilno nedisciplino se spopadamo skoraj desetletje;
- plačilna nedisciplina je močno izražena predvsem v Grčiji, Cipru in Portugalski;
- tako Slovenija kot tujina uporabljata instrumente za zavarovanje pred neplačilom (kot so: faktoring, akreditiv, bančna garancija)

1.3 Predpostavke in omejitve dela diplomskega seminarja

Ker je plačilna nedisciplina problem globalnega gospodarstva se z njo ne spopada samo Slovenija temveč tudi nekatere Evropske države, ki sem jih zajela v svojem raziskovanju. Menim, da še vedno obstaja veliko podjetij, katera svojih terjatev ne zavarujejo pravočasno ali učinkovito. Tudi v poslovanju in preverjanju dospelih neporavnanih obveznosti nekatera podjetja ne ukrepajo pravočasno, ali pa temu področju sploh ne posvečajo pozornosti, kar ni pravilno delovanje. Verjetno je, da svojih plačil ne dobijo izplačanih nikoli, zato se tudi obračajo na sodne postopke izvršbe.

1.4 Predvidene metode dela diplomskega seminarja

Temo zavarovanja pred plačilno nedisciplino bom podrobneje raziskovala z predvideno literaturo in članki, s področja financ in poslovanja, ki se navezujejo predvsem na plačilno nedisciplino v Sloveniji in tujini, na zavarovanje terjatev v mednarodnem poslovanju in izterjavi dospelih neporavnanih obveznosti.

Med pisanjem diplomskega seminarja bom uporabila deskriptivni pristop k raziskovanju in naslednje metode:

- metoda klasifikacije, kjer bom definirala specifične pojme,
- metodo deskripcije, ki opisuje dejstva, procese in pojave na področju plačilne nedisciplin in plačilne sposobnosti, in
- metodo kompilacije, ki je postopek povzemanja stališč, spoznanj in rezultatov po drugih avtorjih.

Določeni deli diplomskega seminarja zahtevajo, da preučim glavne točke zakonov, kot so: Zakon o finančnem poslovanju podjetij, Obligacijski zakonik, Zakon o prislini poravnavi, stečaju in likvidaciji, in druge. Naredila sem tudi razgovor s sodnim izvršiteljem glede teme sodnega postopka izterjave plačil, ter izvedela, kako sodni postopek poteka, katera podjetja in organizacije se zanje največ odločajo ter na kaj v najvišji meri vlagajo izvršbe.

Da bom lahko preučila razširjenost plačilne nedisciplin v Sloveniji bom za prikazovanje podatkov uporabila statistična poročila plačilnega prometa, katera so dostopna na spletni strani agencije AJPEŠ. Za preučevanje razširjenosti plačilne nedisciplin v Evropski uniji bom iskala podatke v brošuri Intrum justitita z naslovom European Payment Index za leto 2010.

2. Plačilna nedisciplina

Plačilna nedisciplina je v Sloveniji prisotna že kar nekaj časa in povzroča velik problem. V času gospodarske krize je neplačilo obveznosti skorajda normalen pojav in predstavlja veliko oviro, predvsem za razvoj mikro, malih in srednjih podjetij. Neplačane terjatve močno vplivajo na finančno moč posameznega podjetja, kar se najbolj izraža v problemih s plačilno sposobnostjo, likvidnostjo in sposobnostjo financiranja nadaljnega razvoja podjetja. Podjetje, ki čaka na plačilo terjatev, sčasoma postane nelikvidno. Tako lahko, nekoč »finančno zdravo« podjetje, zaradi neplačanih terjatev tudi propade, kar lahko v sedanjih časih opazimo vse bolj pogosto (Verbajs, 2011).

Evropska direktiva o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih (Direktiva 2000/35/ES) pravi, da je plačilna nedisciplina 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.

Če poenostavimo, je plačilna nedisciplina pojav zamujanja plačil ali pa neizpolnjevanje obveznosti, katere so si dolžniki zadali, kar pomeni, da dolžniki ne spoštujejo rokov zapadlosti faktur, ne izpolnjujejo obveznosti do roka ali jih pravilno ne izvedejo ali ne plačajo pravilno dogovorjenih zneskov. Nekateri avtorji člankov med drugim Mlinarič in Šubic menijo, da plačilno nedisciplino povzročajo in širijo dolžniki, ki sprejemajo obveznosti, katere so večje od njihovih finančnih zmožnosti oziroma denarnih tokov.

Glede na trenutno gospodarsko situacijo je priporočljivo, da preden se spustimo v posel, preverimo finančno disciplino poslovnega partnerja, kajti obstaja možnost, da nam nasprotna stran ne plača ali ne izpolni svoje obveznosti iz takšnih ali drugačnih razlogov. S takšnim preverjanjem se lahko posledično izognemo tveganju neizpolnitve obveznosti. Na spletni strani agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju: AJPES), lahko preverimo, če ima nasprotna poslovna stranka aktiven TRR-račun, ali, da na podjetje niso vložene že kakšne izvršbe. Nekateri strani, kot so na primer »dolžnik.si«, nam ponujajo informacije o tem ali je podjetje slab poslovni partner, ali je že zavedeno kot podjetje, ki ne plačuje. Prav tako tudi omogoča, da delimo informacije o svojih dolžnikih, kateri ne izpolnjujejo svojih obveznosti, ter tako druga podjetja opozarjamo nanje. Poznamo pa tudi plačljive internetne strani kot so na primer: »gvin, ibon ali bizi«, kjer nam ponujajo tudi bonitetna poročila bodočih poslovnih partnerjev. Če redno in preventivno preverjamo takšne bonitetne informacije in črne liste neplačnikov, se lahko izognemo poslovanju s slabimi poslovnimi partnerji, kakor tudi tveganju pred neizpolnitvijo obveznosti nasprotne stranke.

Plačilna nedisciplina pa je vsekakor povezana z plačilno sposobnostjo podjetja. Podjetje mora nenehno spremljati ažurirane podatke finančnega stanja, pravočasno ukrepati glede neplačanih oziroma neizpolnjenih obveznosti in če pride do kakršnih koli težav s plačilno sposobnostjo, mora z nadaljnjimi poslovnimi odločitvami slediti načeloma kratkoročne in dolgoročne plačilne sposobnosti.

Kaj sta načela kratkoročne in dolgoročne plačilne sposobnosti lepo opisuje Bergant, s tem ko pravi, da kratkoročna plačilna sposobnost ali likvidnost opredeljuje sposobnost

zagotavljanja likvidnih sredstev za pravočasno izvedbo plačil v kratkem roku. V celotni življenjski dobi podjetja mora to biti v ospredju, saj je podjetju najpomembneje zagotavljati zadosten denarni tok, ki lahko izvira iz poslovne dejavnosti, financiranja ali dezinvestiranja in mu omogoča nemoteno poslovanje v prihodnje (Bergant 2006¹). Po drugi strani načelo dolgoročne plačilne sposobnosti pomeni, da mora podjetje z ustrežno poslovno politiko omogočati zagotavljanje plačilne sposobnosti na dolgi rok v času poslovanja podjetja. Dolgoročna plačilna sposobnost se praktično izkaže le ob likvidaciji ali stečaju podjetja, ko je potrebno zagotoviti preoblikovanje celotnega premoženja v denarna sredstva z namenom poplačila tujih tj. izposojenih, ter lastnih virov sredstev (Mlinarič 2000, 18).

2.1 Vzroki plačilne nediscipline

Kriza se lahko v podjetju pojavi zelo hitro in nepričakovano, vendar vzroki zanjo nastajajo dalj časa in so predvsem dolgoročne narave. Največji problem je, ko odgovorni v organizacijah pravočasno ne reagirajo in ne najdejo rešitev, da bi se lahko izognili potencialni plačilni nesposobnosti. Vzroki so lahko notranji ali zunanji.

Notranji vzroki lahko izvirajo iz nesposobnosti obvladovanja tveganja ali nepravilnega delovanja organizacije. Podjetniki lahko neprimerno ravnajo s premoženjem. S tem mislim, da spreminjanje sredstev in obveznosti do virov sredstev ni v skladu z zlatim bančnim pravilom ali z načelom plačilne sposobnosti. Predvsem bi bilo priporočljivo, da upoštevamo zlato bančno pravilo, katero zahteva, da se dolgoročne kredite odobrava iz dolgoročnih depozitov, kratkoročne kredite pa iz kratkoročnih depozitov. Dejstvo je, da se to lahko krši, kar pa nas lahko pripelje v likvidnostne težave, predvsem pa ogrožamo načelo varnosti poslovanja podjetja. Zunanji vzroki prihajajo iz poslovnega okolja podjetja. Na njih nimamo pretiranega vpliva, lahko se jim samo prilagodimo in se iz nastale situacije naučimo, kateri način obvladovanja tveganja je za naše podjetje najbolj optimalen.

Na spletni strani Gospodarske zbornice Slovenije sem tudi zasledila sejo na tematiko plačilne nediscipline, kateri so njeni vzroki in kako jih lahko rešujemo. V nadaljevanju bom na kratko povzela ključne ugotovitve.

Na 29. redni seji dne 9. 11. 2010 je zasedal Upravni odbor Podjetniško trgovske zbornice, kateremu je prof. dr. Bogomir Kovač iz Ekonomske fakultete predstavil aktualno problematiko plačilne nediscipline z vidika vzrokov zanjo in načinov njenega reševanja. Predvsem je poudaril, da sta kriza in posledično plačilna nedisciplina ciklična lastnost tržnega gospodarstva in se jima ni mogoče izogniti, vendar je veliko bolj pomembno, da poznamo vzroke za njun nastanek.

Kot sem zgoraj že omenila, plačilna nedisciplina v največji mere prizadene predvsem mikro, mala in srednje velika podjetja, katera so najštevilčnejša in zato tudi stroškovno bolj izpostavljena. Na seji so navedli, da so lahko vzroki za plačilno nedisciplino:

¹ Bergant, Živko. (2006). Prvi znaki krize in njihovo ugotavljanje. [online]. Dostopno na: <http://www.abecedar.si/abecedar/clanki/Znaki%20krize.pdf> [17.05.2011]

- sistemski (kar pomeni visoka stopnja zadolževanja s strani teh podjetij, gospodarski cikel, težko dostopen denar ter makroekonomske okolje, ki ga oblikuje država s funkcioniranjem na področju pravne zaščite) in
- mikroekonomski (na strani podjetij in podjetnikov).

Prav tako poudarjajo, da se podjetja temu problemu še vedno premalo posvečajo. Ugotovili so tudi, da podjetja niso učinkovita pri odkrivanju prvih znakov krize (npr: partnerji v težavah, kupci nimajo denarja, težak dostop do denarja, nejasne pogodbe) in nimajo dovolj znanja na področju branja bilanc (povzeto po: Plačilna nedisciplina - vzroki in načini reševanja²).

Menim, da je pomembna tudi primerjava, kaj o vzrokih plačilne nedisciplin menijo slovenska in evropska podjetja. Vzroki plačilne nedisciplin, kot jih navajajo slovenska podjetja, zajemajo (Prašnikar et al. 2002, 43):

- neučinkovitost in počasnost sistema izterjave,
- zamude na strani kupcev,
- nelikvidnost in zadolženost kupcev,
- izkoriščanje relativne moči kupcev,
- visoke stroške izterjave,
- pomanjkanje motivacije za hitro plačilo,
- izkoriščanje relativne moči dobaviteljev,
- otežen dostop do finančnih virov,
- drugo, kamor uvrščamo pomanjkanje informacij o likvidnosti podjetij, visoke zakonite zamudne obresti, idr.

Vzroki plačilne nedisciplin, kot jih navajajo evropska podjetja pa zajemajo (European Payment Index 2005, 13):

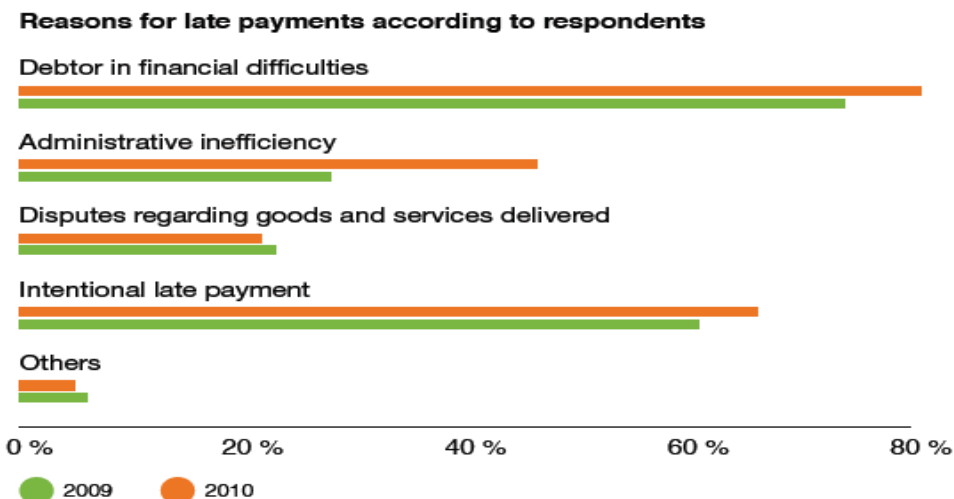
- zamude na strani kupcev,
- težave z denarnim tokom,
- otežen dostop do finančnih virov,
- notranje administrativne ovire,
- pomanjkanje finančnih in nefinančnih spodbud za pravočasno plačilo,
- nejasno opredeljene poslovne pogodbe,
- drugo.

Če primerjamo vzroke plačilne nedisciplin iz leta 2005 s spodnjim grafom, kjer sta prikazani leti 2010 in 2009, tuja podjetja menijo, da so vzroki še vedno isti, to so zamude plačil na strani kupcev in te se vsako leto povečujejo. V letu 2010 meni že več kot 80% tujih podjetij, da je to eden izmed glavnih vzrokov, medtem ko so slovenska podjetja mnenja, da je eden izmed glavnih vzrokov predvsem neučinkovitost in počasnost sistema izterjave, šele na drugem mestu so zamude s strani kupcev, ki so pa lahko namerne ali nenamerne. Tudi tuja podjetja, ki so bila zavzeta v raziskavo Intrum Justitia menijo, da je drugi najpogostejši vzrok namerno zamujanje s strani dolžnikov, kateremu sledijo administrativne ovire. Predvsem zanimivo je, da tuja podjetja ne uvrščajo med vzroke neučinkovitost in počasnost sistema izterjave, kar pa je verjetno pogojeno z boljšo ureditvijo tujega sodnega sistema. Kot vidimo torej dolžniki namerno ne plačujejo na dan

² GZS, 2010.

zapadlosti. Predvsem v zadnjih nekaj letih se pojavlja nelikvidnost in zadolženost, posebej to velja za manjša podjetja, katera so odvisna od strank z zmanjšano plačilno sposobnostjo.

Graf 1: vzroki plačilne nediscipline v letu 2010 in 2009



Vir: European Payment Index 2010, 7.

Zelo zanimive rezultate je tudi pokazala raziskava v Prašnikarjevi Analizi plačilnih navad in plačilne discipline v Sloveniji (Prašnikar et al. 2002, 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 Sloveniji se srečujemo tudi z nizko poslovno kulturo in po mojem mnenju z neustrezno zakonodajo, ki s sprejetjem Zakona o finančnem poslovanju podjetij, postopkih zaradi solventnosti in prisilnem prenehanju (Ur. l. RS, št. 126/2007), navkljub temu ne rešuje problema plačilne nediscipline. Morda bo Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (Ur. l. RS, št.18/2011), ki je bil sprejet v mesecu marcu 2011, izboljšal razmere plačilne nediscipline.

2.2 Posledice in rešitve plačilne nediscipline

Da bi se lahko izognili poslovanju s slabimi poslovnimi strankami, je zelo pomembno, da znamo prepoznati najočitnejše znake krize ali plačilne nesposobnosti v sodelujočem podjetju. Veliko si že lahko pomagamo s preverjanjem informacij na internetnih straneh, katere nam ponujajo pregled ali podjetje še deluje, ali je že označeno kot slab izpolnjevalec svojih obveznosti in ali ima na TRR računih že kašne blokade ali izvršbe. Nekatere strani nam tudi proti plačilu ponujajo bonitetne ocene posameznih podjetij. Menim, da je

prepoznavanje in preverjanje teh finančnih podatkov, kateri so tudi javni, zelo pomembno, saj se lahko tako izognemo neplačnikom.

Na 29. seji so tudi predlagali, kako bi se lahko zaščitili pred tveganji plačilne nediscipline. Menijo, da je pomembna predvsem dobra informacijska podpora, kar pomeni da nenehno preverjamo bonitetne ocene svojih poslovnih partnerjev. Več o omenjeni temi bom razložila v nadaljevanju. Prav tako predlagajo, da naredimo ocene naših poslovnih partnerjev, saj s tem lahko ugotovimo, kje se podjetje nahaja (glede na njegov finančni položaj). Če smo že v fazi, ko nam stranke ne plačujejo, si izoblikujemo listo neplačnikov in določimo kako bomo ukrepali zoper njih ter te ukrepe tudi čim prej uporabimo. V Sloveniji še vedno, kljub trenutni situaciji, ki je v gospodarstvu, prepočasno ukrepamo z opominjanjem in izterjavo svojih terjatev.

Posledice plačilne nediscipline so predvsem izguba plačila ali neizpolnjene obveznosti nasprotnih strank. Če stranke ne izpolnijo svojih obveznosti pravočasno ali pa sploh ne, imamo lahko velike stroške z opominjanjem ali vlaganjem izvršbe, odvisno od tega, do kod smo primorani ukrepati. Prav tako lahko neplačila pripeljejo do likvidnostnih težav našega podjetja, s katerimi je ogrožen tudi obstoj podjetja, saj lahko postanemo plačilno nesposobni. Če nam naši dolžniki pravočasno ne plačajo, smo primorani najemati kratkoročne kredite ali se financirati iz drugega vira, da lahko poplačamo svoje upnike. To se lahko odvija v začaranem krogu, dokler enostavno več nismo finančno sposobni izpolnjevati plačila našim upnikom, ker nam naši dolžniki ne plačajo.

Lahko bi rekli, da obstaja tudi svetla točka plačilne nediscipline, saj so se vzporedno z njo razvijali tudi nekateri instrumenti za zavarovanja terjatev. To so: menica, bančna garancija, poroštvo, factoring, akreditiv in druge, katere bom v nadaljevanju diplomskega seminarja tudi bolj podrobno predstavila. V primeru, ko je do zamujanja plačila že prišlo, pa so se organizacije obrnile na druge ukrepe, kot so izvensodna izterjava, kjer so se v ta namen razvile razne agencije, ki podjetjem pomagajo pri opravi le tega, ter sodna izterjava, katera je v pristojnosti izvršiteljev, bank in Okrajnih sodišč.

2.3 Razširjenost plačilne nediscipline

Gospodarstvo se že kar nekaj časa spopada s problemom plačilne nediscipline, ta pa se zaradi nepravilnega ukrepanja zoper nje ali drugih razlogov nenehno širi in povečuje. Da si sploh lahko predstavljamo o kakšni količino govorimo, si pogledjmo statistične raziskave iz leta 2010 in 2011, katere podatke sem pridobila na spletni strani agencije AJ PES.

Na grafu št. 2 in tabeli št. 1 vidimo primerjavo dospelih neporavnanih obveznosti v EUR in število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi glede na leto 2010 in 2011. Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti je v začetku leta 2010 skorajda konstanten, nato pa začne naraščati. V mesecu aprilu 2011 že beležimo za 447.160.164 EUR dospelih neporavnanih obveznosti, kar je najvišje do sedaj. Medtem pa število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi ima kljub naraščanju rahle padce. Avgusta 2010 zabeležimo padec števila pravnih oseb na okoli 4.800 oseb, nakar do decembra 2010 narašča in v tem letu doseže vrhunec, saj je zavedenih približno 6.000 oseb. Z januarjem 2011 beležimo padec na približno 5.941 oseb, vendar marca 2011 že

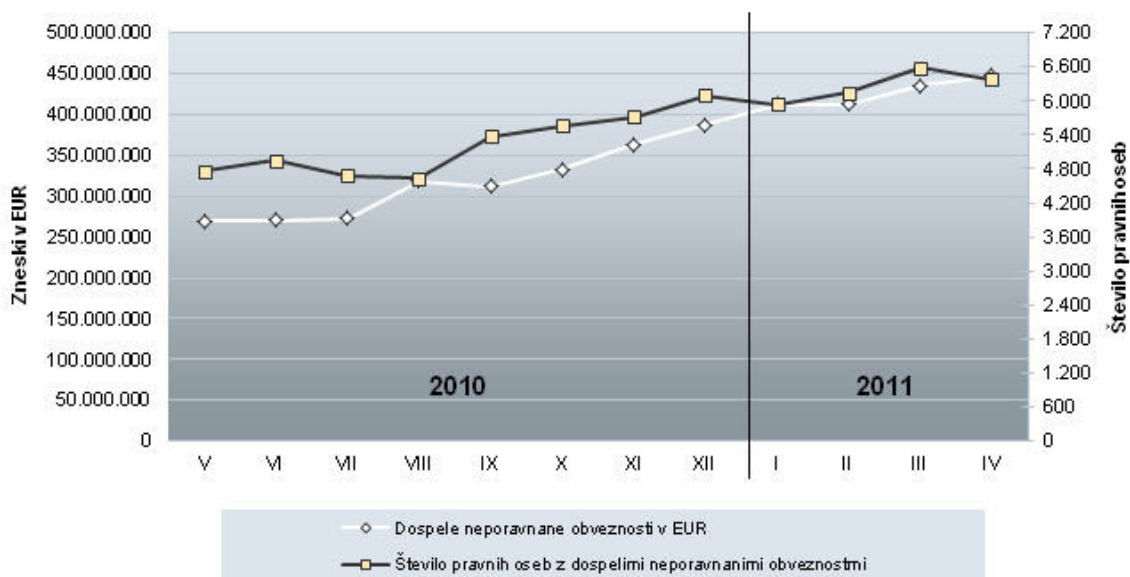
dosežemo najvišjo vrednost z zabeleženimi 6.577 pravnimi osebami z dospelimi neporavnanimi obveznostmi.

Tabela 1: Poslovni subjekti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni za leto 2011

Meseci	Število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi	Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti
JANUAR 2011	5.941	412.297.346
FEBRUAR 2011	6.135	412.686.888
MAREC 2011	6.577	434.807.603
APRIL 2011	6.379	447.160.164

Vir: podatki pridobljeni na spletni strani agencije AJPES; statistika plačilnega prometa

Graf 2: Poslovni subjekti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni za leto 2010 in 2011



Vir: spletna stran agencije AJPES; statistika plačilnega prometa

Na grafu št. 3 vidimo primerjavo dospelih neporavnanih obveznosti v EUR in število samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb, ki opravljajo registrirane dejavnosti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi glede na leto 2010 in 2011. Dospete neporavnane obveznosti naraščajo, svoj vrhunec pa dosežejo marca 2011, s približno 115.000,00 EUR neplačanih terjatev. Aprila 2011 se vrednost spusti na približno 110.000,00 EUR. Najnižjo vrednost so zabeležili v maju 2010 z okvirno 75.000,00 EUR in od takrat se dolg neplačanih terjatev konstantno viša. Tudi tukaj število samostojnih podjetnikov in drugih

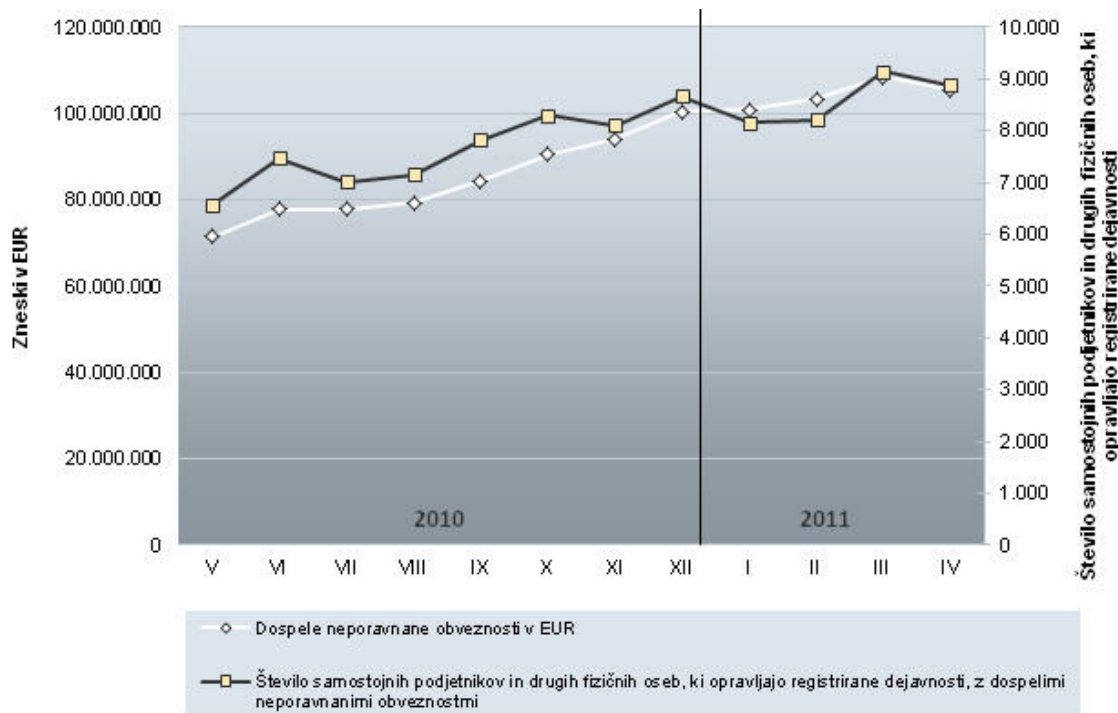
fizičnih oseb, ki opravljajo registrirane dejavnosti niha glede na posamezne mesece. V maju 2010 je bilo zabeleženih okoli 6.900 oseb in se je do decembra 2010 številka povečala na 8.500 oseb. V januarju 2011 pade število na približno 8.000, ter se v mesecu marcu drastično poveča na 9.000 samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb, ki opravljajo registrirane dejavnosti.

Tabela 2: Število samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb, ki opravljajo registrirane dejavnosti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni za leto 2011

Meseci	Število SP in drugih fizičnih oseb, ki opravljajo registrirane dejavnosti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi	Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti (v EUR)
JANUAR 2011	8.161	100.791.343
FEBRUAR 2011	8.205	103.432.108
MAREC 2011	9.148	108.383.750
APRIL 2011	8.881	105.438.687

Vir: spletna stran agencije AJ PES; statistika plačilnega prometa.

Graf 3: Število SP in drugih fizičnih oseb, ki opravljajo registrirane dejavnosti z dospelimi neporavnanimi obveznostmi nad 5 dni za leto 2010 in 2011



Vir: Spletna stran agencije AJPES; statistika plačilnega prometa.

2.3.1 Neplačniki

Plačilno nedisciplino razširjajo predvsem manj likvidna podjetja, katera ne prilagodijo poslovanja svojim zmožnostim.

Neplačnike, zaradi katerih se mnogokrat finančno zdrava podjetja znajdejo na robu propada, saj postanejo nesposobna poravnati svoje obveznosti, razdelimo v dve glavni skupini:

- tiste, ki poslujejo uspešno, vendar imajo zaradi zastaranja terjatev težave z denarnim tokom,
- tiste, ki poslujejo neekonomično in jim brez korenitega zasuka grozi propad (Djenadič 2007, 7).

V prvo skupino spadajo predvsem podjetja, katera ne posvečajo veliko pozornosti dospelim neplačanim obveznostim in normalno poslujejo naprej. Ukrepati bi morali s pravočasnim opominjanjem, lahko pisno ali po telefonu ali z osebnim obiskom, vendar tega ne storijo. Prej kot slej se lahko zalomi ter kmalu več ne razpolagajo z likvidnimi sredstvi in načeloma tako tudi oni postanejo slabi plačniki.

V drugo skupino pa spadajo podjetja z nizko poslovno kulturo in neekonomičnim načinom poslovanja. Predvsem tukaj je vidno neupoštevanje zlatega bančnega pravila, kakor je vidno tudi to, da so pri takem finančnem poslovanju odhodki večji kot so prihodki.

Prav tako se vedno bolj uveljavljajo tako imenovane črne liste neplačnikov. Upniki lahko označijo podjetja ali organizacije, katere sploh ne plačujejo ali izpolnjujejo svojih obveznosti. Ustvarjanje teh list pa jezi podjetja, ki so na njih zavedena (lahko tudi zaradi majhnega prekršenega roka plačila), saj tako ne dobivajo poslov in jim je onemogočeno nadaljnje normalno poslovanje. V Sloveniji so tudi ustvarili Društvo upnikov, kjer se morajo podjetja in samostojni podjetniki registrirati, da lahko pregledujejo in pošiljajo podatke o podjetjih, kateri jim dolgujejo opravo plačila. Društvo upnikov meni, da je pravilen čas, ko vpišemo dolžnika takrat, ko od njega ne dobimo nikakršnega odziva ko mu posredujemo opomin pred tožbo.

3. Plačilna sposobnost

Podjetja so vsakodnevno izpostavljena različnim dejavnikom tveganja. Če se ne zavarujejo in ne vodijo pravilne finančne politike, zaidejo v težave ter postanejo neuspešna in plačilno nesposobna. To pomeni, da jim ne uspe izpolnjevati vseh svojih obveznosti do določenega roka. Da pa je podjetje plačilno sposobno, je zanjo odgovorna zelo dobra razvita finančna funkcija³.

Plačilna sposobnost je torej sposobnost podjetja, da izpolni svoje plačilne obveznosti do njihove dospelosti. Slovenski poslovni finančni standardi ločijo dolgoročno in kratkoročno plačilno sposobnost.

Dolgoročno plačilno sposobnost lahko razložimo s tem, da podjetje razpolaga z likvidnimi sredstvi dolgoročno in tako tudi poravnava vse svoje obveznosti, ki jih ima na dolgi rok. Njegova vloga je, da lahko zagotavlja normalen razvoj podjetja in finančno rast, le to pa lahko dosega z ustrezno poslovno politiko. Kratkoročna plačilna sposobnost organizacije pa pomeni, da je podjetje v kratkem roku sposobno zagotoviti likvidna sredstva, ki jih potrebujejo za to, da bodo pravočasno (ob dospelju) poravnali svoje finančne obveznosti. Kratkoročno plačilno sposobnost ocenjujemo in merimo v obdobju do enega leta.

Pri plačilni sposobnosti organizacije ali podjetja se pojavljata dva nova pojma, to sta likvidnost in solventnost. Nekateri avtorji pojmujejo kratkoročno plačilno sposobnost kot likvidnost, ter dolgoročno plačilno sposobnost kot solventnost.

Likvidnost je sposobnost preoblikovanja nedenarnih sredstev v denarno obliko. Odločanje o likvidnosti je v podjetju odvisno od vrste naložb v kratkoročna in dolgoročna sredstva. Da bi lahko ugotovili ali je podjetje uspešno pri poravnavanju svojih obveznosti, moramo upoštevati likvidnostne koeficiente, kateri so⁴:

- koeficient kratkoročne likvidnosti (pokaže nam ali bi podjetje lahko pokrilo vse trenutne kratkoročne obveznosti s kratkoročnimi sredstvi, ki jih ima),
- koeficient pospešene likvidnosti (pove nam ali bi podjetje lahko pokrilo vse svoje trenutne kratkoročne obveznosti, če ne bi mogli prodati zalog, ki so namenjene za pokrivanje le-teh),
- koeficient absolutne likvidnosti⁵ in
- koeficient dolgoročne likvidnosti (pove nam ali bo podjetje na dolgi rok lahko poravnalo svoje obveznosti).

Ko izračunamo koeficiente in kadar je koeficient enak 1 je podjetje likvidno in ima toliko sredstev, kolikor mora plačati dolg. Če je koeficient večji kot 1, ima več sredstev, kot jih mora plačati, kadar pa je koeficient pod 1 pa pomeni, da podjetje ni likvidno in ima več

³ Njena temeljna naloga je zagotoviti, da bo na razpolago dovolj denarja za plačilo zapadlih obveznosti s čim manjšimi stroški.

⁴Financiranje poslovanja II. (11.06.2010).

⁵Koeficient absolutne likvidnosti je pravilo absolutne plačilne sposobnosti (normirati skuša minimalno potreben znesek denarja za vsakodnevno poravnavanje zapadlih dolgov. Prevelika likvidnost bi bila lahko namreč dosežena na račun slabše rentabilnosti).

dolgov kot pa sredstev. Če na kratko povzamemo, je podjetje likvidno takrat, ko ima večja ali vsaj enaka sredstva kot znašajo v nekem trenutku njegovi dolgovi.

Z likvidnostjo je tesno povezan tudi pojem solventnost. Opredelitev nekaterih avtorjev pravi, da je solventnost likvidnost na dolgi rok. Tako je podjetje solventno, če je dolgoročno sposobno poravnati vse svoje obveznosti, insolventno pa, če so njegove obveznosti večje od njegovega premoženja.

3.1 Vrste plačilne sposobnosti

Poznamo več vrst plačilne sposobnosti, med njima sta tudi dolgoročna in kratkoročna katero sem opisala že v prejšnjem poglavju naloge. Med drugimi pa še poznamo:

- tehnično in dejansko plačilno sposobnost,
- absolutno in relativno končno plačilno sposobnost,
- obdobjno, trenutno in trajno plačilno sposobnost,
- bilančno in načrtovano plačilno sposobnost,
- notranjo in zunanjo plačilno sposobnost in
- naravno in umetno plačilno sposobnost.

Tehnična ali sprotna plačilna sposobnost pomeni, da je podjetje sposobno, da izpolni (plača) svoje obveznosti, ko te dospejo, medtem ko je dejanska plačilna sposobnost pomembna v primerih, če pride do likvidacije ali stečaja. Če pride do tega, podjetje lahko preoblikuje celotno premoženje v likvidna sredstva in s tem poplača vse svoje obveznosti.

Absolutna plačilna sposobnost pomeni, da v primeru, če podjetje preoblikuje celotno premoženje v likvidna sredstva, s tem ne poravnava vseh svojih obveznosti, temveč tudi vrne sposoben kapital, medtem ko relativna plačilna sposobnost pomeni, da s svojimi sredstvi, pokrije samo svoje dolgove (npr. do upnikov).

Po avtorici Kokotec-Novak (Kokotec-Novak 1995, 7) ločimo trenutno plačilno sposobnost, ki jo podjetje dosega, če v pravem trenutku (na določen dan) poravnava zapadle obveznosti. Naslednja je trajna plačilna sposobnost, ki jo podjetje dosega, če stalno poravnava svoje obveznosti do zapadlosti. Kot zadnja med njimi je obdobjna plačilna sposobnost, ki jo podjetje doseže v nekem obdobju.

Notranja plačilna sposobnost podjetja pomeni, da je sposobno sproti poravnati dospele finančne obveznosti do svojih zaposlenih. Zunanja plačilna sposobnost pa je sposobnost podjetja, da sproti poravnava v plačilo dospele dolgove in nastale finančne obveznosti zunanjih poslovnih partnerjev.

Naravno plačilno sposobnost podjetje doseže pri normalnem poslovanju, ko si porabo sredstev povrne s prodajo poslovnih učinkov. Umetno plačilno sposobnost pa podjetje doseže s prodajo nedennarnih sredstev (Koletnik 1997, 212).

3.2 Merjenje plačilne sposobnosti

Filipič in Mlinarič menita, da je možno plačilno sposobnost izmeriti na podlagi različnih kazalnikov plačilne sposobnosti. Navajata dva kazalnika, katera sta:

- kazalnik dnevne plačilne sposobnosti in
- kazalnik planirane plačilne sposobnosti.

Kazalnik dnevne plačilne sposobnosti računamo, če želimo vedeti ali je določeno podjetje na določen dan plačilno sposobno. Enačba za računanje tega kazalnika je naslednja:

$$KDPS = \frac{\text{RAZPOLOŽLJIVA DENARNA SREDSTVA}}{\text{ZAPADLE OBVEZNOSTI NA DOLOČEN DAN}} \quad (1)$$

Ko izračunamo kazalnik lahko dobimo možne dve situacije:

- $KDPS \geq 1$; če je KDPS večji ali enak 1 pomeni, da je podjetje na določen dan plačilno sposobno, da poravna dospelosti obveznosti.
- $KDPS < 1$; če pa je KDPS manjši od 1 pa pomeni, da je podjetje plačilno nesposobno in na določen dan ne premore poravnati svojih obveznosti.

Kazalnik planirane plačilne sposobnosti nam pove ali bo podjetje v časovnem nekem obdobju, kateri je lahko bolj ali manj oddaljen od sedanjosti, plačilno sposobno. To pa velja samo ob pogoju, da se predvidene terjatve in obveznosti za tisti določen čas nebi spremenile. Kot vemo, obstajajo tveganja, katerim se ne moremo izogniti, zato je treba izračunane kazalnice za dolgoročnejsa obdobja upoštevati z rezervo. Enačba za računanje tega kazalnika je naslednja:

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

Pomen zgornji oznak:

DS = razpoložljiva denarna sredstva na dan izračuna plačilne sposobnosti;

T = terjatve, ki dospejo v plačilo v obdobju, za katero računamo plačilno sposobnost;

VP = vrednostni papirji, ki bodo unovčljivi v obdobju, za katero računamo plačilno sposobnost;

ZO = zapadle obveznosti na dan izračuna plačilne sposobnosti;

PO = planirane obveznosti, ki bodo dospele v plačilo v obdobju, za katero računamo plačilno sposobnost (Filipič, Mlinarič. 1999).

Tudi tukaj sta možni dve situaciji:

- $KPPS \geq 1$; če je KPPS večji ali enak 1 pomeni, da bo podjetje na določen dan v prihodnosti plačilno sposobno, da poravna dospelosti obveznosti.
- $KPPS < 1$; če pa je KPPS manjši od 1 pa pomeni, da bo podjetje plačilno nesposobno in na določen dan ne bo bilo zmožno poravnati svojih obveznosti.

Vsako podjetje mora poslovati tako, da je v vsakem trenutku sposobno pravočasno poravnati v plačilo zapadle dolgove in da je trajno sposobno poravnati vse svoje dolgove.

Upoštevati bi morali načeli likvidnosti in solventnosti. Vendar pa prevelika plačilna sposobnost znižuje donosnost, zato mora podjetje poskrbeti za optimalno plačilno sposobnost (Berkopec 2006, 6).

3.3 Kapitalska ustreznost⁶

Kapital je finančna moč podjetja in je namenjen pokrivanju neuspešnih poslovnih poizkusov. V tej točki želim predstaviti pojem kapitalske ustreznosti podjetja in kako je povezan s plačilno sposobnostjo. Zmotno je razmišljanje, da je kapital, ki zadostuje za ustanovitev družbe po Zakonu o gospodarskih družbah, kapitalska ustreznost. Ta kapital je le eden od pogojev, da se lahko podjetje uvrsti na trg.

Pojem kapitalske ustreznosti je bil pri nas do sprejetja ZFPPod⁷ uporabljen samo v bančništvu, kasneje pa ga razložijo v 6. členu ZFPPod kateri pravi, da mora kapitalska družba zagotoviti, da vedno razpolaga z ustreznim kapitalom glede na obseg in vrste poslov, ki jih opravlja pri opravljanju svoje dejavnosti, ter tveganja, ki jim je izpostavljena pri opravljanju teh poslov.

Kapitalska neustreznost nastopi, ko izguba v tekočem letu skupaj s prenesenimi izgubami, doseže polovico osnovnega kapitala podjetja ali ko v podjetju pride do ocene, da je postalo prezadolženo. Če pride v podjetju do kapitalske neustreznosti, to v večini primerov pomeni pričetek prisilne poravnave. Kapitalska ustreznost podjetja je torej optimalna sestava virov financiranja in njihovega nadaljnega razporejanja. Da bi dosegali plačilno sposobnost moramo tudi nenehno spremljati in zagotavljati kapitalsko ustreznost. Tako je torej obvladovanje kapitalske ustreznosti v podjetju eno izmed najpomembnejših zadolžitev, ki jih opravlja finančna služba ali drugi odgovornih v podjetju.

⁶ Povzeto po: Urška Č. (10.4.2008). *Kapitalska ustreznost podjetja*. [online]. Dostopno na: <http://www.poslovni-bazar.si/?mod=articles&article=104> [10.05.2011].

⁷ Zakon o finančnem poslovanju podjetij.

4. Plačilna nedisciplina v EU

Z plačilno nedisciplino se ne srečujemo samo v Sloveniji, temveč je razširjena po celotnem svetu in še vedno ostaja eden izmed glavnih problemov globalnega gospodarskega prostora, saj posledično ovira razvoj podjetij. Tako strokovnjaki⁸ ugotavljajo, da so pozna plačila ali pa tudi neplačila velika težava ne le manjših podjetij ampak tudi večjih družb. Neplačila ne ogrožajo samo podjetij in organizacij, temveč celotno evropsko gospodarstvo. Podjetje Instrum Justitia je eno izmed vodilnih podjetij, ki ponujajo celovite rešitve na področju posojanja posojil, letno objavljajo poročila in statistike nekaterih držav ter njihove vrednosti evropskega plačilnega indeksa (družba Instrum Justita med svojo raziskavo ne zavzema Slovenije). Odločila sem se, da bom v nadaljevanju bolj podrobno prikazala nekatere države, ki jih je Instrum Justita označila kot najslabše in najboljše plačnike, še prej pa bom povzela glavne točke direktive o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih, ter njene prenovljene verzije.

4.1 Direktiva 2000/35/ES

Da bi vzpostavili boljšo plačilno disciplino, sta Evropski parlament in Svet Evropske leta 2000 objavili Evropsko direktivo o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih, vendar je direktiva v veljavo stopila šele dve leti kasneje. Direktiva 2000/35/ES je navajala naslednje točke:

- Dan je 30-dnevni plačilni rok, razen če je v pogodbi določeno drugače. Plačilni rok začne teči, ko je izstavljen račun oziroma dobavljeno blago,
- zaračunavanje zamudnih obresti brez predhodnega opozorila dolžnika od dneva zapadlosti računa v višini sedem odstotnih točk nad referenčno obrestno mero,
- upravičenost upnika do povračila vseh stroškov, ki so nastali zaradi plačilne zamude,
- pravica upnika do lastništva nad dobavljenim blagom do končnega poplačila obveznosti, če je tako dogovorjeno v pogodbi,
- zagotavljanje hitre in učinkovite izterjave zapadlih obveznosti, najkasneje v 90-ih koledarskih dneh (Djenadić 2007, 26).

Direktiva 2011/7/EU

Leta 2010 so direktivo prenovili in uvedli nekaj sprememb. Glavna ideja v prenovljeni direktivi je zavezujoča omejitev roka plačila na največ 60 dni in uvedba nekaterih obvezujočih sestavin komercialnih pogodb (fiksno nadomestilo za izterjavo in zamudne

⁸Povzeto po: GZS. (25.05.2010). *Opredelitev plačilne nediscipline*. [online]. Dostopno na: http://www.gzs.si/slo/storitve/informacije_in_pomoc/infopika/teme/ucinkoviti_koraki_v_casu_krize/49804 [28.05.2011].

obresti). Najbolj moteče je seveda vmešavanje v pogodbeno svobodo poslovnih partnerjev⁹. Spremembe so še naslednje:

- direktiva bo zagotovila boljše zaščito upnikov, sploh v primerih malih in srednje velikih podjetij, in hkrati spoštovala svobodo sklepanja pogodb,
- državni organi bodo morali blago in storitve plačati v 30 dneh, sicer jim bodo zaračunane 8 % obresti,
- podjetja bodo avtomatično imela pravico zahtevati obresti za zamudo pri plačilu, hkrati pa bodo upravičena tudi do nadomestila za stroške izterjave.

Pričakuje se, da bo ukrep povečal likvidnostna sredstva, ki so na voljo podjetjem, za 180 milijard evrov. Države članice Evropske Unije pa morajo direktivo prenesti v svoje nacionalne zakonodaje najpozneje v 2 letih od njenega sprejetja.

4.2 Evropski plačilni indeks

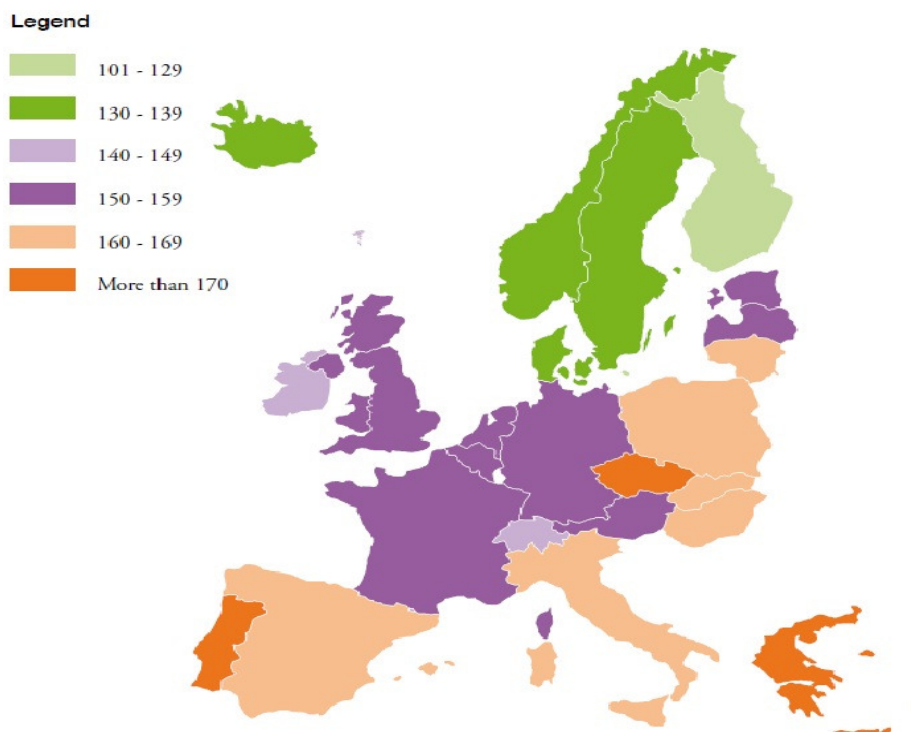
Evropski plačilni indeks omogoča primerjavo plačilnih navad med različnimi državami, regijami in panogami. Vpliva tudi na oceno poslovnega tveganja, kateremu so podjetja izpostavljena pri poslovanju s partnerji iz drugih evropskih držav. Evropski plačilni indeks se izračunava na osnovi naslednjih elementov (European Payment Index 2010, 10):

- pogodbeni plačilni rok (v dnevih),
- efektivno trajanje plačila (v dnevih),
- starostna struktura terjatev,
- izguba zaradi zamude plačil (v %),
- ocena trenda tveganja,
- vpliv zamude plačil,
- vzroki za zamudo plačila.

Dosežene vrednosti plačilnega indeksa evropskih državah, ki so zajete v raziskavo v letu 2010 prikazuje spodnja slika 1. Izpostavila sem tudi posamezne države, katere so predstavljene v tabeli 3, v tabeli 4 pa se nahaja podrobna razložitev evropskega plačilnega indeksa, ter razvrstitev vseh držav v določeno skupino, ki jih zajema raziskava.

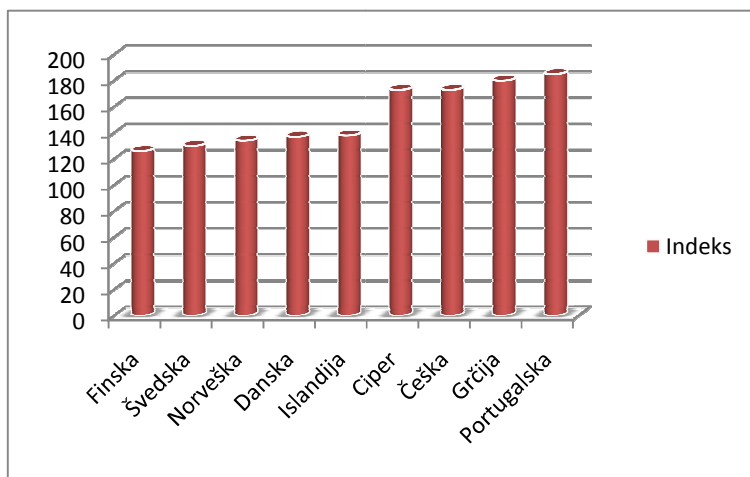
⁹Mlinarič, Franjo. (29.03.2011). (Ne)smiselnost zakonskega urejanja zamud pri plačilih. *Finance*. [online], 21 odstavkov. Dostopno na: <http://podjetnistvo.finance.si/307415/%28Ne%29smiselnost-zakonskega-urejanja-zamud-pri-pla%28ilih> [14.05.2011].

Slika 1: Evropski plačilni indeks v državah zavzetih v raziskavo Instrum Justita



Vir: European Payment Index 2010, 9.

Graf 4: EPI v izbranih državah za leto 2010



Vir: podatki pridobljeni iz EPI 2010, 8.
2010, 8.

Tabela 3: EPI

Države	Indeks
Finska	126
Švedska	130
Norveška	134
Danska	137
Islandija	138
Ciper	173
Češka	173
Grčija	180
Portugalska	185

Vir: podatki pridobljeni iz EPI

Za severno Evropo je bolj ali manj znano, da imajo odlično plačilno disciplino in da so severne države dosledne pri plačevanju faktur na dan zapadlosti. Tukaj izstopa predvsem

Finska, katera dosega indeks 126 točk in je država z možnostjo najbolj varnega investiranja, ter izpolnjuje odlične pogoje pri doseganju plačilne discipline. Sledijo ji Švedska, Norveška, Danska in Islandija, vendar vse štiri države že zapadejo v nižji razred po EPI¹⁰. Kljub temu pa so še to vedno države za katere velja da so varne in še vedno dosegajo dobro plačilno disciplino. V naslednji razred se uvrščajo države Irska, Velika Britanija, Francija, Nemčija, Belgija, Nizozemska, Avstrija, Estonija, Latvija, Ferski otoki in Švica, kjer je tveganje še zmerno, a so že priporočljiva kakšna zavarovanja pred tveganji. V peti razred spadajo Madžarska, Italija, Litva, Poljska, Slovaška in Španija, kjer je kakršno koli zavarovanje nujno potrebno, saj obstaja velika možnost neizpolnitve plačila. V zadnji razred, kjer uvrščamo države, ki imajo zelo slabo plačilno nedisciplino in sodelovanje z njimi ni priporočljivo pa so Ciper, Češka, Grčija, Portugalska izmerjeno v letu 2010.

Tabela 4: Razlaga vrednosti indeksa tveganj

Indeks tveganja	Razlaga vrednosti indeksa tveganj	DRŽAVE
do 100	ni tveganja neizpolnitve obveznosti nasprotne stranke in neplačila	/
101-129	pozorni smo na sedanjo situacijo (preverjanje bonitete)	Finska
130-139	potrebni so razni instrumenti za zavarovanje	Danska, Islandija, Norveška, Švedska
140-159	izrazito so potrebni instrumenti za zavarovanje	Irska, VB, Francija, Nemčija, Belgija, Nizozemska, Avstrija, Estonija, Latvija, Ferski otoki, Švica
160-169	instrumenti za zavarovanje so nujno potrebni	Madžarska, Italija, Litva, Poljska, Slovaška, Španija,
nad 170	urgentno stanje - instrumenti za zavarovanje so nujno potrebni	Ciper, Češka, Grčija, Portugalska

Vir: EPI 2010, 8.

V raziskavo Slovenija ni bila zajeta, vendar nekateri strokovnjaki menijo, da bi se nahajala v predzadnjem ali celo zadnjem razredu, saj se problem plačilne nediscipline v Sloveniji konstantno širi, podjetniki pa pravočasno ne prepoznajo prvih znakov in zato posledično tudi ne ukrepajo pravilno zoper nje. Ta tematika je podrobneje opisana v poglavju Razširjenost plačilne nediscipline.

¹⁰ European payment index – evropski plačilni indeks.

5. Zavarovanje terjatev

Zaradi trenutnega stanja v gospodarstvu je v slovenskem in globalnem gospodarskem prostoru zelo razširjena plačilna nedisciplina. Vse več je dolžnikov, ki skušajo privarčevati na račun neplačila ali z neizpolnitvijo obveznosti v dogovorjenem časovnem roku. Medtem ko dolžniki ne plačujejo in ne izpolnjujejo danih »obljub« trpi likvidnost organizacij in posledično tudi konkurenčnost njihovih upnikov. Najboljši način, da se izognemo raznim tveganjem povezanih s finančno nedisciplino je učinkovito upravljanje s terjatvami. Vsekakor je zelo pomembno, da vodimo evidenco dospelih neplačanih faktur, še bolj pomembno pa je ustrezno zavarovanje terjatev, sploh če se dogovarjamo za posel ki ima visoko stopnjo tveganja ali so »v igri« visoke vsote denarja in količine izdelkov ali storitev. Ker pa podjetja ne poslujejo samo v svoji matični državi, temveč se vedno bolj in bolj širijo na globalne trge, stopnja tveganja neplačila zato silovito narašča. Menim, da je sploh v mednarodnem poslovanju izrazito pomembno preverjanje finančnih informacij nasprotnne stranke, ter zavarovanje naših terjatev v mednarodnem sodelovanju. V nadaljevanju bom opredelila pojem terjatve ter tudi predstavila oblike zavarovanj terjatev, katere se uporabljajo v Sloveniji in Evropski Uniji. Vendar menim, da še nekatere vedno niso dovolj poznane širši množici in jih posledično tako tudi ne morejo uporabljati, kar je eden izmed vzrokov, da nikakor ne moremo iz začaranega kroga plačilne nediscipline.

5.1 Presoja bonitete podjetja

Da bi lahko posamezno podjetje normalno poslovalo in se izognilo raznoraznim tveganjem in neplačilom, se mora na sodelovanje z novim poslovnimi partnerji dobro pripraviti. S tem mislim, da mora preveriti kakšno je njihovo finančno poslovanje ali imajo dober sloves na trgu, ter ali je likvidnost podjetja močna. Menim tudi, da bi morali spremljati in nenehno preverjati ali voditi evidenco bonitetnih informacij in poročila stalnih strank, saj se lahko kriza hitro pojavi tudi v podjetju z prej dobrim poslovanjem. Preverjanje bonitetnih informacij in poročil nasprotnih strank za podjetje ne predstavlja neposrednega zavarovanja pred neizpolnitvijo plačil in obveznosti, temveč si pridobivajo informacije ali je stopnja tveganja poslovanja z njimi za podjetje še sprejemljiva ali ne.

Prvoten pomen bonitete podjetja je bilo zavarovanje pred finančnimi tveganji in zagotavljanje finančne varnosti. Danes pa se še uporablja za zavarovanja pred gospodarskimi, družbenimi, političnimi, kulturnimi in okoljskimi tveganji. Na podlagi poznavanja bonitete podjetja izločimo tista, s katerimi je sodelovanje bolj tvegano (Knez-Riedel 2000, 24).

Nekatere bonitetne informacije in poročila so dostopna tudi na internetu seveda proti plačilu. Pripravljajo jih posebne agencije. Brvar v svojem članku Kje so meje tveganj?¹¹ Razlaga da lahko te razvrstimo glede na subjekt presoje v tri skupine.

¹¹ Brvar, Andrej. (03.03.2008). Kje so meje tveganj?. Revija Kapital. [online], 10 odstavkov. Dostopno na: <http://www.revijakapital.com/kapital/naslovnatema.php?idclanka=5365> [15.05.2011].

- Prva skupina ocenjuje bonitete podjetij za vsakodnevne posle, kar pomeni za odobravanje blagovnih kreditov do enega leta. To so na primer bonitetne hiše Dun&Bradstreet, Creditreform in Coface. V Sloveniji zastopa Dun&Bradstreet bonitetna hiša I d.o.o..
- V drugi skupini so bonitetne agencije, ki ocenjujejo izpostavljenost tveganju finančnih institucij (bank, zavarovalnic) in finančnih instrumentov. Znane so predvsem Moody's, Standard and Poors in Fitch.
- V tretjo skupino pa uvrščamo bonitetne agencije, ki ocenjujejo izpostavljenost državam.

Bonitetna informacija organizacije vsebuje izračunano in s strani analitika potrjeno verjetnost, da bo upnik dobil dogovorjeno plačilo od dolžnika. Metodologija bonitetnih poročil, ki jih uporabljajo pri prodaji in nakupu blaga oziroma storitev, je časovno omejena. Zajemajo predvsem kratkoročno časovno opredelitev, tj. do enega leta. To omejitvev mora biti upoštevana, saj bi le tako zanesljivost priporočil ostala v mejah normalnega tveganja.

5.2 Terjatve

Terjatve so na premoženjskopравnih in drugih razmerjih zasnovane pravice zahtevati od določene osebe plačilo dolga, dobavo kakšnih stvari ali izpolnitev obveznosti kake storitve. Kot poslovne terjatve se ne štejejo dolgoročne finančne naložbe in kratkoročne finančne naložbe, temveč le tiste, povezane s finančnimi prihodki, ki izhajajo iz njih (SRS 5 2006, točka 5.1). Poznamo tudi dolgoročne terjatve, te so tiste, ki imajo zapadlost višjo od enega leta in kratkoročne, te zapadejo pred enim letom. Kot zanimivost pa lahko povem, da dolgoročne terjatve, katere so že dospele vendar še niso plačane, zapadejo in se vodijo v bilanci stanja kot kratkoročne.

Terjatve se po navadi pojavljajo do kupcev ali drugih financerjev prodanih proizvodov ali opravljenih storitev, lahko pa tudi do dobaviteljev prvin poslovnega procesa, do zaposlencev, do udeležencev pri razporejanju poslovnega izida, do financerjev in do uporabnikov finančnih naložb (SRS 5 2006, točka 5.2). Terjatve nenehno nastajajo zaradi določenih procesov v poslovno-pravnem delovanju podjetja. Velikokrat sta faza nastanka obveznosti in faza izpolnitve te obveznosti časovno ločeni. Obveznost ene stranke je izpolnjena prej, s podpisom pogodbe ali predajo izdelka ali storitve, medtem ko ima druga določen plačilni rok (30, 60 ali 90-dni) in izpolni svojo obveznost šele takrat.

Tako imamo na izbiro več možnih načinov plačila. Med poslovnimi partnerji je v navadi, da kupec plača proizvod ali storitev po dobavi ali opravitvi le-tega. Druga možnost je, da kupci plačajo istočasno, ko prevzamejo izdelek ali storitev. Kot tretjo možnost pa navajam, da lahko kupec blago ali storitev plača že vnaprej, vendar se stranke večinoma tega ne poslužujejo. Kot sem zgoraj omenila, se stranke večinoma odločajo za plačilo po prevzeti stvari ali opravljeni storitvi in posledično tako podjetja poslujejo z odloženim plačilom. Plačilni roki so od podjetja do podjetja različni (30, 60, 90 in več dni), vendar kljub temu dolžniki teh rokov ne upoštevajo, posledice pa se kažejo v visokem indeksu plačilne nediscipline.

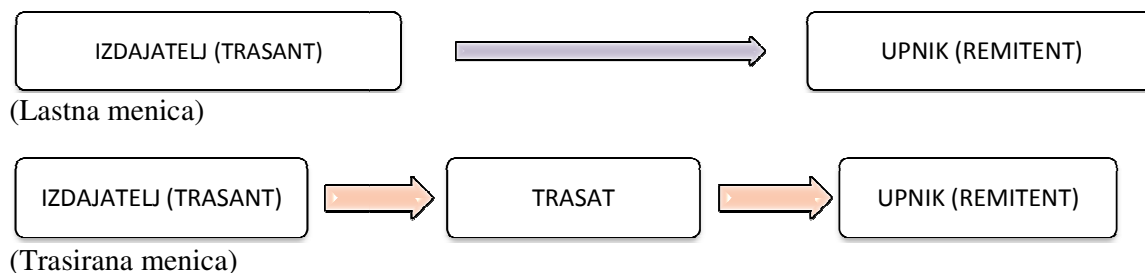
5.2.1 Menica

Menica je vrednostni papir, ki glasi na določen znesek, njene sestavne dele, način prenosa upnikovih pravic in način uveljavljanja teh pravic pa urejajo pravila meničnega prava. (Bratina et al. 2008, str. 178-179). Zahtevano je, da se menica izda v pisni obliki in ker je njena vsebina zelo preprosta jo lahko sestavi praktično vsakdo ali pa jo v formulirani obliki v papirnici že kupi in jo tako samo izpolni. Menična obveznost tako nastane z vpisom v menico in tudi nadaljnja menična dejanja se opravljajo pisno. Da pa sploh lahko govorimo o listini kot o menici, mora vsebovati z zakonom predpisane bistvene sestavine, katere so:

- označba, da je menica, napisana v besedilu listine menice v jeziku, v katerem je menica sestavljena;
- nepogojna obljuba, da se bo plačala določena vsota denarja;
- ime tistega, ki naj plača (trasat);
- navedba kdaj je treba plačati (dospelost);
- kraj plačila;
- ime tistega, kateremu ali po odredbi katerega je treba plačati (remitent);
- kraj in dan izdaje;
- podpis izdajatelja (trasant) (Bratina et al. 2008, 180)

Poznamo predvsem tri glavne vrste menic: bianko menico, trasirano menico in lastno menico. Bianco menica se predvsem uporablja za zavarovanje bodočih terjatev, katerih obseg in vsebina ob izdaji menice še nista točno določeni, značilno zanjo pa je, da ji ob izdaji manjka ena ali več bistvenih sestavin, ki jih kasneje vnese upnik (remitent). Trasirana menica je vrsta, katera je najbolj razširjena in je sestavljena v obliki ukaza. Pri njej sodelujejo tri osebe, kjer dolžnik (trasant) ukaže nekemu tretjemu (trasatu), da plača upniku (remitentu) točno določen znesek. Pri lastni menici pa se izdajatelj sam zaveže plačati z menico določeno vsoto.

Slika 2: Razlika med lastno in trasirano menico



Vir: lastna izdelava

Če torej povzamemo na kratko, je menica vrednostni papir, ki nas zavezuje k obveznosti za plačilo točno določene vsote denarja v točno določenem času in na določenem kraju. Na začetku nastanka je imela menica bolj kot ne plačilno funkcijo, ta pa je v zadnjem obdobju izgubila na pomenu in se sedaj vse bolj uporablja kot funkcija kreditiranja in zavarovanja.

5.2.2 Poroštvo

Poroštvo ureja obligacijski zakonik in je obveznost poroka, s katero se zaveže upniku, da bo izpolnil veljavno in zapadlo obveznost dolžnika, če je ta ne bi izpolnil (Ur. l. RS, št. 83/2011, 1012. člen OZ)¹². Poroštvo lahko nastane na podlagi pisne izjave poroka, da bo izpolnil zapadlo obveznost dolžnika, če je ne bo izpolnil dolžnik. To obliko imenujemo subsidiarno poroštvo in lahko upnik terjaja poroka šele takrat, če glavni dolžnik svoje obveznosti ne izpolni v določenem roku. Poznamo pa tudi solidarno poroštvo, kjer se porok zaveže hkrati kot porok in plačnik in lahko upnik zahteva izpolnitev obveznosti ali od dolžnika ali od poroka ali od obeh skupaj. Solidarno poroštvo je največkrat dogovorjeno pri gospodarskih pogodbah.

5.2.3 Bančna garancija

Razvila se je iz poroštva in je pravzaprav njegova nadgradnja. Temeljna prednost, ki jo loči od drugih inštrumentov je predvsem v tem, da upnik iz garancije precej hitro in enostavno dobi izplačan garancijski znesek. Bančna garancija je torej pogodba, ki jo skleneta dolžnik in garant (banka), da bo v primeru, če dolžnik ne bo mogel izpolniti svojih obveznosti, to storila banka. Je torej instrument, ki tako kupcu kot prodajalcu zagotavlja večjo varnost in zmanjšuje tveganje pred primeri neplačila ali neizpolnjevanja drugih pogodbenih obveznosti v dogovorjenih rokih. Garancije se uporabljajo tako v domačem kot v mednarodnem poslovanju. Bančne garancije delimo na dve vrsti, to so plačilne in storitvene garancije. Plačilne garancije zavzemajo garancijo za zanesljivost plačila, garancijo za vračilo kredita, carinsko garancijo in tranzitno garancijo. Med storitvene garancije spadajo: garancija za resnost ponudbe, garancija za dobro izvedbo del, garancija za vračilo avansa, garancija za odpravo napak v garancijski dobi in garancija za vračilo zadržanih zneskov.

Ena izmed bank, ki ponuja možnost bančne garancije, je tudi Probanka. V nadaljevanju bom predstavila, katere so prednosti, da se odločimo za bančno garancijo:

- zmanjšanje tveganj finančne solventnosti in poslovne kredibilnosti kupca,
- na osnovi ene plačilne garancije se lahko izvrši več dobav in plačil ter s tem poceni zavarovanje,
- sorazmerno enostavna unovčljivost garancij (zgolj na osnovi pisnega zahtevka),
- možnost izstavitve garancij na osnovi prejetih kontragarancij in s tem izločitev deželnega tveganja,
- večina garancij je plačljiva na prvi poziv, kar pomeni, da so plačljive na prvi poziv upravičenca brez kakršnihkoli ugovorov,
- možnost odobritve garancijskega okvirja za več garancij,

¹² Ur. l. RS. 2001: Obligacijski zakonik.

- na mednarodnem nivoju je poslovanje z garancijami urejeno s Poenotenimi pravili za garancije na prvi poziv, izdanimi v brošuri 458 Mednarodne trgovske zbornice v Parizu.

Seveda tudi zahtevajo, da mora biti vsaka garancija zavarovana, pri čemer jim lahko podamo naslednje zavarovalne instrumente kot so: vknjižba zastavne pravice na nepremičnem oz. premičnem premoženju (hipoteka), zastava vrednostnih papirjev, odstop terjatev, zastava depozita, poroštvo tretje osebe, zavarovalna polica zavarovalnice ali jamstvo države

5.2.4 Pogodbena kazen

247. člen Obligacijskega zakonika pravi, da je pogodbena kazen s pogodbo določen denarni znesek ali druga premoženjska korist, ki jo je dolžnik dolžan plačati upniku, če ne izpolni svoje obveznosti ali če zamudi z njeno izpolnitvijo. Če iz pogodbe ne izhaja kaj drugega, se šteje, da je pogodbena kazen dogovorjena za primer zamude.

Te kazni se bolj pogosto uporabljajo pri zavarovanju v gradbeništvu, kjer stranke dajo naročilo, da mora biti obveznost izpolnjenja do določenega roka, in če to ni storjeno, imajo pravico zahtevati pogodbeno kazen, katere so po navadi zelo visoke in odvisne od dogovora med strankama. Uporabljajo se v mednarodnem poslovanju, kjer se naročniki zavarujejo pred neizpolnitvijo obveznosti do določenega roka.

5.2.5 Zastavna pravica

Zastavna pravica je pravica zastavnega upnika, da se zaradi neplačila zavarovane terjatve ob njeni zapadlosti, poplača skupaj z obrestmi in stroški iz vrednosti zastavljenega predmeta pred vsemi drugimi upniki zastavitelja (Bratina et al. 2008, 60). Zastavna pravica se ustvarja za zavarovanje svojega ali tujega dolga, nas pa predvsem zanima, da se lahko ta pravica tudi ustanovi za zavarovanje bodoče ali pogojne terjatve. Kot predmet zastavne pravice največkrat zastavimo nepremičnino, kar imenujemo hipoteka, lahko pa tudi zastavimo premičnine s katerimi je možno razpolagati in imajo premoženjsko vrednost. Imenujemo jih ročna zastava oziroma pignus.

5.2.6 Pridržana pravica

Pridržana pravica se razlikuje od zastavne pravice predvsem v tem, da ima upnik zapadle terjatve, kateri poseduje neko dolžnikovo stvar, pravico to stvar pridržati tako dolgo, dokler mu ni plačana terjatev ali izpolnjena obveznost.

5.3 Posebne oblike

5.3.1 Akreditiv

Dokumentarni akreditiv je ob plačilni garanciji najučinkovitejši in najuporabnejši instrument financiranja mednarodne trgovine, ki pogodbenim strankam omogoča varen način plačila za dobavljeno blago ali opravljene storitve. Je samostojna obveznost banke, da bo plačala dobavljeno blago ali storitve pod pogojem, da izvoznik oziroma prodajalec izpolni predpisane pogoje, kateri so:

- da pravočasno dobavi blago ali izvede storitev in
- pravočasno predloži pravilne dokumente (zavarovalna polica, faktura blaga, potrdilo o poreklu blaga, proizvajalčeva potrdila).

Dokumentarni akreditiv je primeren za uporabo tako v domačem kot v čezmejnem in mednarodnem plačilnem prometu. Uporaba le-tega je v mednarodnem poslovanju zelo pogosta, saj ščiti tako interese prodajalca kot interese kupca (Makovec et al. 2006, 111).

Preden pogodbeni stranki skleneta pogodbo, se moreta, če želita zavarovati plačilo z akreditivom, to dogovoriti že prej ali pa med sklepanjem pogodbe.

Poznamo več vrst akreditivov¹³, pomembna pa je predvsem njihova delitev na nostro¹⁴ in loro¹⁵ akreditive, ter v vsakem akreditivu mora biti označeno ali je plačljiv na vpogled ali z odloženim rokom plačila ali z akceptiranjem oziroma z negociranjem. Akreditive delimo še na:

- preklicni in nepreklicni akreditivi,
- potrjeni in nepotrjeni akreditivi,
- obnovitveni akreditiv ali revolving,
- prenosni akreditiv,
- stand-by akreditiv,
- podakreditiv,
- akreditiv z odloženim plačilom.

5.3.2 Faktoring

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

¹³ Povzeto po: Zbašnik 1996, 214.

¹⁴ Nostro akreditive odpirajo naši nalagodajalci v korist tujih dobaviteljev.

¹⁵ Loro akreditive odpirajo tuji kupci v korist naših izvoznikov.

Avtorja Filipič in Markovič-Hribernik opisujeta faktoring kot poslovno transakcijo, s katero se priskrbijo denarna sredstva. To se stori na način, da se terjatve prodajo pred zapadlostjo posebni finančni organizaciji, ki se imenuje faktor. Faktoring je torej obravnavan kot vir preskrbe finančnih sredstev podjetja (Filipič in Markovič-Hribernik 1998, 184).

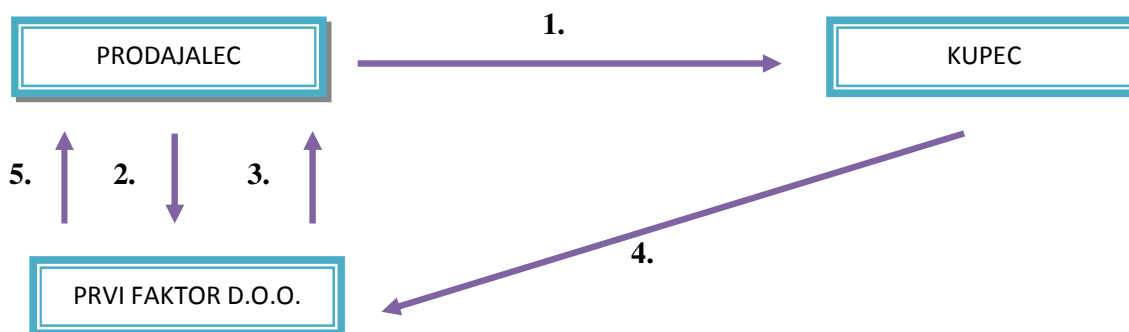
V nadaljevanju bom opisala postopek, kako s faktoringom upravljajo pri faktoring družbi Prvi faktor d.o.o., katera je v skupni lasti podjetij NLB d.d. in Sid banke d.d., Ljubljana. Navajajo predvsem nekatere koristi:

- Likvidnost (ko faktoring družbi odstopimo terjatev, zanjo prejmemo izplačan predujem. Tako se izognemo nezanesljivim plačilom s strani dolžnikov ter ohranjamo prednost zaradi boljše plačilne sposobnosti in nemotene rasti podjetja);
- Varnost (s prenosom rizika neplačil na Prvi faktor d.o.o., zavarujemo svoje podjetje pred tveganji zaradi neporavnanih terjatev in prispevamo k varni širitvi ter razvoju svojega podjetja. Prvi faktor d.o.o., nam zagotavlja stoddostotno poplačilo terjatev, najkasneje v roku 120 dni po datumu zapadlosti fakture);
- Izboljšanje bonitetne in kreditne sposobnosti (zaradi dobrega finančnega in likvidnostnega položaja ter zavarovanih terjatev bodo banke naše podjetje bolje uvrščale ter nam omogočile lažji in cenejši dostop do virov kapitala);
- Prihranek časa in denarja (faktorinške storitve naj bi izboljšale upravljanje z denarnim tokom ter s tem zmanjševale stroške poslovanja in obseg administrativnih nalog);
- Rast podjetja (faktoring naj bi nam zagotavljal prilagodljiv in cenovno ugoden vir financiranja, ki ne bremeni bančnih limitov podjetja ter spodbuja nemoteno širjenje poslovanja in razvoj podjetja).

Izmed nekaj svojih storitev, ki nam jih podjetje Prvi faktor d.o.o., ponuja, so tudi domači faktoring, izvozni in uvozni faktoring.

Domači faktoring je eno – faktorinški sistem. To pomeni, da eno samo podjetje za nas opravlja vse v pogodbi določene storitve. Prvi faktor d.o.o., sam kontaktira z našimi kupci, ter jih opominja ali unovčuje fakture in izterjuje dolgove. Eno – faktorinški sistem je predvsem primeren za financiranje in zavarovanje terjatev do naših domačih kupcev, lahko pa tudi za kupce iz drugih držav, katere je Prvi faktor d.o.o., sposoben sam pokrivati. Po tem, ko za opravljeno storitev ali dobavljeno blago izstavimo račun, svojo terjatev z odstopno izjavo prenesemo neposredno na faktorja. Na podlagi odstopne izjave nam faktor lahko nakaže predujem do višine 80 % - 90 % nominalne vrednosti fakture, zmanjšan za faktorinško provizijo. Kupec blago ali storitev plača faktorju, ki nato napravi poračun in odstopniku terjatve (prodajalcu) nakaže razliko do polne vrednosti fakture, zmanjšano za obresti na uporabljeno financiranje (predujem).

Slika 3: Potek procesa pri zavarovanju z eno – faktorinškim sistemom



Vir: lastna izdelava

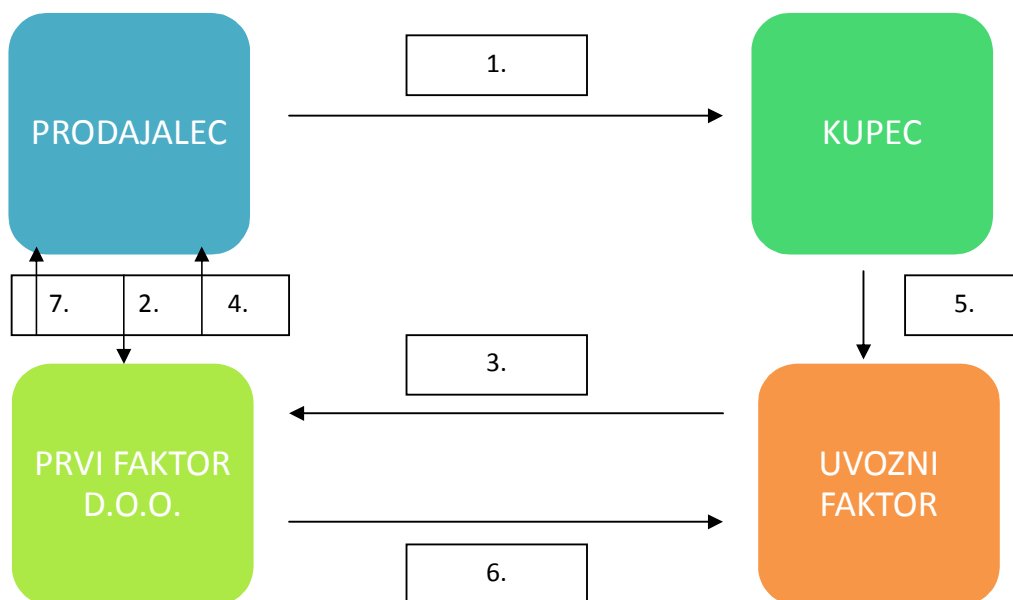
1. Ob dobavi blaga ali po opravljeni storitvi prejme kupec račun, ki ga zavezuje, da poravnava svoj dolg do prodajalca;
2. Takoj po dobavi ali opravljeni storitvi lahko prodajalec svojo terjatev odstopi faktorju, za kar potrebuje kopijo računa in odstopno izjavo, ki sta jo podpisala prodajalec in kupec;
3. Faktor lahko odstopniku že naslednji dan izplača predujem, ki običajno znaša 80% od vrednosti fakture zmanjšanih za faktorinško provizijo (0,5 do 2%);
4. Ob dospelosti terjatve je kupec dolžan poravnati svoje obveznosti z nakazilom na faktorjev račun;
5. Faktor pripravi poračun in odstopniku terjatve izplača razliko do polne vrednosti računa, zmanjšan za obresti na uporabljeno financiranje.

Izvozni faktoring je običajno dvo – faktorinški sistem. Primeren je, kadar Prvi faktor d.o.o., ki je v tem primeru izvozni faktor, prevzema terjatve do kupcev iz držav, ki jih sam težko obvladuje zaradi drugačnega ekonomsko-pravnega sistema, lokalnih navad ali jezika. Prvi faktor d.o.o., lahko prodajalcu zagotavlja enake storitve, kot pri eno – faktorinškem sistemu, saj je član FCI¹⁶ in IFG¹⁷. Potem, ko prodajalec izstavi račun in odstopi terjatev izvoznemu faktorju (podjetje Prvi faktor d.o.o.), ta izbere najugodnejšega uvoznega faktorja iz mreže FCI / IFG. Ta na podlagi poznavanja lokalnega trga in bonitet kupca odobri višino limita zavarovanja terjatev. Prvi faktor nato odstopniku terjatev nakaže predujem, ki znaša 80-90 % vrednosti računa, zmanjšan za odstotek faktorinške provizije. Ko uvozni faktor unovči terjatve, denar nakaže na račun izvoznega faktorja, torej podjetja Prvi faktor d.o.o., ki prodajalcu izplača razliko do polne vrednosti fakture, zmanjšano za obresti na uporabljeno financiranje.

¹⁶ Factors Chain International (FCI) je svetovna faktorinška mreža, ki ima 196 članov v 59-ih državah na vseh kontinentih.

¹⁷ Factors Group (IFG) je faktorinška mreža, ki ima 78 članov v 50-ih državah.

Slika 4: Proces poteka v dvo – faktorinškem sistemu



Vir: lastna izdelava

1. Prodajalec, ki je tokrat izvoznik dobavi tujemu kupcu blago ali opravi storitev ter mu izstavi račun;
2. Prodajalec odstopi terjatev prvemu faktorju in mu v ta namen izroči odstopno izjavo s kopijo računa in drugih dokumentov, ki izkazujejo obstoj terjatve;
3. Prvi faktor d.o.o., po v naprej dogovorjenem formalnem postopku odstopi terjatev uvoznemu faktorju v državi kupca;
4. Prvi faktor d.o.o., nakaže prodajalcu običajno do 80% vrednosti fakture, zmanjšane za faktorinško provizijo;
5. Ob dospelosti terjatve uvozni faktor unovči terjatev, kupec pa nakaže denar na račun uvoznega faktorja;
6. uvozni faktor najkasneje naslednji delovni dan prenakaže sredstva na račun Prvega faktorja d.o.o.;
7. Prva faktor d.o.o., poračuna plačilo za odstopljeno terjatev in nakaže prodajalcu razliko do polne vrednosti računa zmanjšano za obresti za uporabljeno financiranje.

Če povzamemo, je faktoring je pomemben predvsem za vsa manjša in srednje velika, hitro rastoča podjetja, ki si želijo izboljšati likvidnost ter si zagotoviti varno, učinkovito in predvidljivo upravljanje z denarnimi tokovi. Storitve je pomemben vir kratkoročnega financiranja za podjetja in odpravlja tveganje zaradi neplačil kupcev. Hitro rastoča podjetja tako takoj po izstavitvi fakture dobijo sredstva s katerimi financirajo nadaljnjo rast obsega poslovanja. Faktoring je zanimiv tudi za večja podjetja, saj si z njim lahko izboljšajo svojo finančno boniteto¹⁸.

¹⁸ Povzeto po: SFactoring. 2009. Kaj je faktoring [online]. Dostopno na: <http://www.s-factoring.si/factoring> [28.05.2011].

5.3.3 Odkup terjatve – forfaiting

Forfaiting je izraz, ki izhaja iz izraza a forfait in pomeni odkup izvoznih terjatev ali odstop določene pravice. Je finančni inštrument, ki se uporablja za posel prodaje izvoznih terjatev banki skupaj s sredstvi zavarovanja, pri čemer prodajalec terjatve ne prevzema nobenega tveganja. Ta oblika je večinoma namenjena financiranju izvoza blaga, kjer po navadi vso tveganje nase prevzame banka ali kakšna druga finančna institucija. Forfaiting podjetja ali banke odkupujejo predvsem dolgoročne terjatve.

Pri forfaitingu sodelujejo (Zbašnik 1996, 202 in Robnik 1996, 73-75):

- uvoznik (kupec ki ima namen nekaj kupiti),
- izvoznik (proizvajalec oziroma forteist, ki prodaja bodočo terjatev forfaitierju brez pravice do regresa),
- uvoznikova banka (preko nje potekajo najpomembnejši posli zavarovanja koriščenja forfaitinga),
- forfaiting podjetje (finančna institucija, ki samostojno opravlja svojo dejavnost in je kupec bodoče terjatve) in
- drugi udeleženci ali investitor, ki je terjatev kupil pri forfaiting podjetju.

Postopek forfaitinga pa je opredeljen takole (Zbašnik 1996, 202): uvoznik in izvoznik se najprej dogovorita o obsegu in vrednosti dobave v srednjeročnem obdobju. Nato izvoznik pridobi soglasje forfaiting podjetja ali institucije za financiranje transakcije po dogovorjeni diskontni stopnji. Takrat mora ob privolitvi forfeiterja plačati pristojbino, saj bo morda ta moral na finančnem trgu najeti dolgoročna sredstva, ki jih bo lahko reinvestiral le kratkoročno v času trajanja forfaiting pogodbe. Ko uvoznik sprejme obveznost plačila, npr. z menicami različnih zapadlosti, jih njegova banka avalira¹⁹ in postane glavni zavezanec v transakciji. Nato te avalirane menice prejme izvoznik. Kasneje forfeiter odkupi celoten paket menic »brez regresa« in izvoznik prejme dogovorjeni znesek, ki je zmanjšan za diskont in prost obveznosti. Nadalje forfeiter prodaja posamezne menice iz paketa različnim investitorjem pod različnimi pogoji. Ko menica zapade upnike izplača uvoznik(dolžnik) ali njegova banka, če pa oni ne izpolnijo svojih obveznosti bo te obveznosti poravnal forfeiter.

Forfaiting je sredstvo zavarovanja plačila, pa tudi sredstvo financiranja forfaitista. Ta namreč že pred dospelostjo terjatve dobi likvidna sredstva. Forfaitist proda terjatev in si tako zagotovi plačilo takoj, medtem ko tveganje neizterljivosti prevzame forfeiter. Forfaiting je tako lahko eno izmed poceni, hitrih in učinkovitih sredstev za zavarovanje pred neizpolnitvijo plačil in hkrati uspešno zagotavlja likvidnost ter posledično s tem povečuje varnost poslovanja. Ima pa tudi nekaj slabih lastnosti. Na manj razvitih finančni trgih se redkeje uporablja, je dražji in morda zato tudi bolj tvegan.

¹⁹ Pomeni, da je menični porok.

6. Izterjava terjatev

Ko dejansko pride do situacije, da dolžniki zamujajo s plačilom ali z izpolnitvijo svoje dejavnosti, lahko uporabimo drugačne ukrepe. Vzrokov, zakaj dolžniki ne izpolnijo svojih obveznosti je lahko več. Nekatere organizacije imajo nizko poslovno kulturo ter neprofesionalen odnos in z namenom ne plačujejo pravočasno. Nekatere pa imajo slab sistem vodenja plačilnega sektorja, kar vodi do napak poslovanja administracije. Posamezna podjetja so tudi nesposobna in nezmožna prilagoditi se svojim dolžnikom ter na izpolnitev njihovih obveznikov čakajo predolgo. Razlogov je lahko veliko, naša skrb pa je, kako popraviti nastalo situacijo. Omenila bi, da je preventiva boljša kot kurativa, torej bi morali biti bolj pozorni na to, da preprečimo nastanek takšne situacije. To lahko preprečimo s pravočasnim preverjanjem raznovrstnih informacij o potencialnih poslovnih partnerjih, kot so npr. bonitetna poročila, informacije o tem ali so na TRR računu dane izvršbe, pogledamo lahko tudi na ti. črno listo neplačnikov. Na podlagi tega si lahko izoblikujemo oceno tveganja za sodelovanje z bodočim poslovnim partnerjem. Zaradi hitrih sprememb v poslovnem okolju, se lahko znajdemo tudi v situacijah, ko nam dolžniki ne plačujejo in tako naše »zdravo«, dobro delujoče podjetje, pripelje do samega propada. Zato mora vsaka organizacija posvečati veliko pozornost neplačanim računom ter pravilno in predvsem pravočasno ukrepati zoper neplačnike. Najbolj verjetno je, da se bo vsaka organizacija najprej lotila izvensodne izterjave terjatev. Nekateri bodo tudi najeli agencije, ki se ukvarjajo z izterjavo dolgov. Izvensodno lahko izterjamo terjatve z opominjanjem, pobotom, asignacijo in drugimi primerljivimi načini. V kolikor so prej naštetimi načini neuspešni, uporabimo zakonit postopek in pri pristojnem sodišču vložimo sodno izvršbo zoper dolžnika.

6.1 Opominjanje

Ker problem plačilne nediscipline konstantno narašča, so plačila na dan zapadlosti že izjemna redkost. Proti plačilni nedisciplini se lahko borimo na več načinov, izjemno učinkovit pa skorajda ni nobeden. Pozorni moramo biti na zapadle terjatve, ter znati proti njim pravočasno in učinkovito ukrepati. Kot najpogostejšo obliko za doseganje izpolnitev obveznosti se uporablja pisno opominjanje – z opomini. Najučinkoviteje je, da opomine pošljemo takoj naslednji dan po zapadlosti roka. Po navadi se izdajo trije opomini. Prvi opomin ima obliko vljudnostnega poziva k plačilu. Če se dolžnik nanj ne odzove, se izda 2. opomin, kateri ima že večjo težo in je bolj zaostren. S tretjim opominom pa dolžnika seznanimo, da bomo primorani proti njemu vložiti tožbo pred pristojnim sodiščem, v kolikor dolga ne bo poravnal v določenem roku. Slednjega naslovimo na dolžnika z nazivom opomina pred tožbo.

Prav tako je tudi pomembno, da so opomini hkrati podprti tudi s telefonskimi klici, saj se tako vzpostavi neposreden in bolj oseben stik, kar lahko pripomore do hitrejše poravnave obveznosti ali vsaj do medsebojnega dogovora o plačilu dolga.

Naslednja stopnja je osebni obisk dolžnika. Upniki lahko najamejo podjetja – izterjevalne agencije, ki se ukvarjajo z izvensodno izterjavo terjatev, lahko jih obiščejo tudi upniki sami. Pri osebnem obisku se največkrat poskušajo dogovoriti za odloženo ali obročno poplačilo terjatev. Ti osebni obiski so sicer zamudni in predstavljajo velik strošek za upnika, vendar so učinkovitejši in primerni za večje vrednosti odprtih terjatev.

6.2 Pobotanje ali kompenzacija

Pobot ali kompenzacijo ureja Zakon o obligacijskih razmerjih s 336. členom in pravi, da je prenehanje terjatev med istima strankama, ki sta druga nasproti drugi hkrati upnik in dolžnik, ker smatrata, da bi bilo poravnavanje obveznosti z gotovino nesmotrno. Korist kompenzacije se kaže v tem, da izboljšuje likvidnost sodelujočih podjetij, saj se medsebojne obveznosti zapirajo na podlagi knjigovodskih vnosov in količine denarnih ter drugih manj likvidnih sredstev (Ložar 2003, 37).

Po našem obligacijskem pravu velja pogodbeno svoboda, zato se lahko stranki dogovorita tudi tako, da se njune vzajemne terjatve štejejo za pobotane oziroma kompenzirane (čeprav morda niso izpolnjeni pogoji za prisilno kompenzacijo). Veljavnost pogodbe prične teči z podpisom obeh strank in pride v poštev zlasti takrat, če katera izmed terjatev še ni zapadla²⁰.

Največjo korist v pobotanju vidijo podjetja v tem, da pobotanje izboljšuje likvidnost sodelujočih podjetij, saj se medsebojne obveznosti zapirajo na podlagi knjigovodskih vnosov. Tako potem druga, manj likvidna sredstva, ki jih ima podjetje na razpolago za pokrivanje dospelih obveznosti, niso pomembna.

6.3 Asignacija

Z asignacijo oziroma nakazilom se vzpostavi obligacijsko razmerje med tremi pravnimi osebami za poravnanje dveh obveznosti. Z asignacijo pooblašča ena oseba - nakazovalec (asignant), drugo osebo (asignatarja), da na njen račun izpolni nekaj določeni tretji osebi - prejemniku nakazila (asigantarju). Asignatorja pa s tem pooblašča, da v svojem imenu sprejme to izpolnitev. Z asignacijo se ne prenaša terjatev oziroma obveznost, temveč se pooblasti in izvede denarni tok (Puharič 1995, 229).

Iz definicije asignacije je razbrati, da asignacija ni pogodba, temveč dvostranska izjava, za katero pa ni nujno, da je zapisana. Dolžnik pooblasti svojega dolžnika, da izpolni njegovo obveznost upniku, upnika pa pooblasti, da sprejme plačilo od dolžnikovega dolžnika. Asignacijo ureja Zakon o obligacijskih razmerjih, kjer je navedeno, da sta asignant in asignatar svobodna, dokler ne izjavita svoje volje, da sprejmeta pooblastilo. Pooblastilo

²⁰ Povzeto po: Pravna hiša Iuris. Kdaj nastopi pobotanje ali kompenzacija? [online]. Dostopno na: <http://www.pravnosvetovanje.info/wp/pobotanje-kompenzacija/> [28.05.2011]

lahko sprejmeta ali pa tudi ne, vendar če ga, ima potem asignat po zakonu dolžnost izpolniti obveznost do asignatarja, vendar le v višini svojega dolga do asignatna.

Kot vidimo, je asignacija lahko tudi eno izmed orodij za rešitev težav proti plačilni nedisciplini, vendar je njena učinkovitost odvisna od vsakega posameznika ter od njegovih zmožnosti in pripravljenosti rešiti problem neizpolnitve obveznosti (Hočevar, 2004).

Asignacija se je v preteklosti veliko uporabljala in se uporablja v praksi še danes, vendar le v določenih gospodarskih panogah, kot so gradbeništvo in kmetijstvo. V mednarodnem poslovanju pa je skoraj ni zaznati.

6.4 Sodna izterjava

Ko smo poizkusili že vse načine kako izterjati našo terjatev, od opominjanja, osebnega obiska itd., torej dolga nikakor več ni možno izterjati izvensodno, se zatečemo k pravnim sredstvom. Marsikateri upnik se zanj odloči kot zadnjo možnost, saj nam ne glede na pozitivne lastnosti prinaša velike stroške in je lahko časovno tudi zamudna oz. neuspešna, sploh v primerih, ko dolžnik ni zaposlen in ne razpolaga s premičnim in nepremičnim premoženjem. Slednje se ugotavlja v izvršilnem postopku - postopku sodne izvršbe.

Postopek sodne izvršbe se začne, ko upnik sam ali pa pooblaščenec upnika vloži predlog za izvršbo na podlagi verodostojne listine. S 1.1.2008 je na Centralnem oddelku Okrajnega sodišče v Ljubljani začel delovati avtomatizirani postopek oziroma e-izvršba, kateri nam omogoča oddajanje predlogov za izvršbo na podlagi posebnega obrazca, ki ga lahko vložimo tudi preko elektronske poti. Če se odločimo za e-izvršbo, kjer je postopek najhitrejši in najbolj enostaven, se najprej registriramo in pravilno izpolnimo obrazec predloga za izvršbo. Če pride do napačne ali nepopolne izpolnitve obrazca, nas portal e-sodstva o tem obvesti. V kolikor ostane vloga nepopolna, je e-portal ne sprejme in jo kot nepopolno zavrže. Predlog za izvršbo lahko vložimo na podlagi verodostojne listine, te pa so naslednje:

- faktura (račun, obračun obresti),
- menica in ček s protestom in povratnim računom,
- javna listina (notarski zapis, če v njem ni določena neposredna izvršljivost),
- izpisek iz poslovnih knjig, overjen s strani odgovorne osebe (konto kartica, knjigovodska kartica, izpisek odprtih postavk – vedno podpisano s strani zakonitega zastopnika ali od njega pooblaščen osebe),
- po zakonu overjena zasebna listina (npr. cesijska pogodba),
- listina, ki ima po posebnih predpisih naravo javne listine. (23. člen ZIZ²¹)

Prav tako moramo paziti, da nam terjatve ne zastarajo. Splošni zastaralni rok je pet let, če ni z zakonom določen za zastaranje drugačen rok. Terjatve, ki dospevajo letno ali v določenih krajših časovnih presledkih (občasne terjatve), zastarajo v treh letih od zapadlosti vsake posamezne terjatve, bodisi da gre za stranske občasne terjatve, kot je terjatev obresti, ali pa za takšne občasne terjatve, s katerimi se črpa sama pravica, kot je

²¹ ZIZ – zakon o izvršbi in zavarovanju.

terjatev preživljanja. Terjatve iz gospodarskih pogodb kot tudi terjatve za povrnitev izdatkov, nastalih v zvezi s temi pogodbami, zastarajo v treh letih. Upnik lahko tudi izbira in predlaga izvršbo na:

- premično premoženje,
- denarna sredstva pri organizaciji za plačilni promet (OPP),
- nepremično premoženje,
- stavbno pravico,
- nematerializirane vrednostne papirje,
- plačo in druge stalne denarne prejemke,
- druge denarne terjatve,
- deleže družbenikov v družbah in
- druge premoženjske oziroma materialne pravice (npr. materialne avtorske pravice).

Po poizvedbah pri izvršitelju sem ugotovila, da upniki največkrat vložijo izvršbo na premičnine, po navadi so to motorna vozila, delovni stroji glede na posamezne gospodarske panoge ali pa specifične stvari, za katere upniki vedo, da so v lasti dolžnika in bi bile za njihovo poplačilo najbolj učinkovite. Med drugim je tudi največkrat predlagana izvršba neposredno na plačo ali druge stalne denarne prejemke, kar je v pristojnosti banke, kjer dolžnikom blokirajo njihov osebni oz. TRR račun. Pogoste so tudi izvršbe zaradi neplačevanja preživnine, katere imajo prednost izvajanja pred vsemi ostalimi izvršbami.

Če se odločimo za postopek oddaje elektronske izvršbe, se najprej registriramo na njihovem portalu, pravilno izpolnimo obrazec predloga za izvršbo ter nato v desetih dneh od oddaje vloge plačamo sodno takso, ter nato počakamo na izdajo sklepa o izvršbi. V vmesnem času lahko dolžnik iz kakršnih koli razlogov vloži ugovor zoper sklep o izvršbi, kjer je dolžan navesti svoja dejstva in predložiti dokaze. Sodišče kasneje razsodi o utemeljenosti ugovora. Če je ugovor utemeljen, se sklep o izvršbi razveljavi, če pa neutemeljen, se izvršba nadaljuje na podlagi pravnomočnega sklepa o dovolitvi izvršbe.

Postopek nato preide v fazo opravljanja izvršbe. Izvršba se lahko opravlja še pred pravnomočnostjo sklepa, vendar v tem primeru upnik ne mora bit poplačan pred pravnomočnostjo sklepa. Če so rubeži in javne dražbe uspešni in pride do poplačila upnika, se izvršilni postopek zaključi (Volk 2003, 23).

7. Vloga države pri preprečevanju likvidnostnih težav

Zaradi finančne nediscipline se je veliko gospodarskih družb ali samostojnih podjetnikov v posameznih gospodarskih panogah znašlo v takšnih ali drugačnih finančnih težavah in so nemalokrat zaradi tega razloga tudi propadli. Zaradi neporavnanih terjatev podjetja ne morejo plačevati svojih obveznosti ter tako nastajajo novi dolgovi, ki podjetja pripeljejo do prisilnih poravnav, stečajev in postopkov likvidacije. V nadaljevanju bom opisala navedene postopke in njihovo zakonsko pravno podlago.

7.1 Zakona o preprečevanju zamud pri plačilih

Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih je sprejel Državni zbor Republike Slovenije na seji 4. marca 2011 in določa ukrepe za odpravo plačilne nediscipline. S tem zakonom se v pravni red prenaša Direktiva 2011/7/EU, ki določa ključne točke o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih, ki je bila sprejeta dne 16.2.2011. Druga in tretja točka 1. člena ZPreZP določata, da se ta zakon uporablja za pogodbe, ki so sklenjene med gospodarskimi subjekti ali pa med gospodarskimi subjekti in javnimi organi, kadar mora ena stranka dobaviti blago ali opraviti storitev, druga stranka pa izpolniti denarno obveznost. Zakon se ne uporablja, če je bil nad dolžnikom začel postopek zaradi insolventnosti v skladu z zakonom, ki ureja postopke zaradi insolventnosti.

Ena izmed glavnih ureditev, ki jo zakon prinaša je ureditev plačilnih rokov. Navaja, da je plačilni rok med gospodarskimi subjekti lahko največ 60 dni, medtem v primeru, ko je dolžnik javni organ pa plačilni rok ne sme biti daljši od 30 dni. Med gospodarskimi subjekti se lahko dogovori izjema za plačilni rok, ki je lahko daljši od 60 dni vendar ne sme presegati 120 dni. To se lahko stori z medsebojnim dogovorom v pisni obliki in kot tak ne predstavlja nepravičnega dogovora med gospodarskima subjektoma.

V primeru nejasnosti pričetka teka plačilnega roka oziroma pričetka nastopa zamude plačila se uporabi zakonska podlaga, ki določa:

- če je dan prejema blaga ali oprave storitve dogovorjen in je blago prejeto ali storitev opravljena pred dogovorjenim dnem ali na dogovorjeni dan začne teči plačilni rok z dnem, ki je bil dogovorjen za izročitev blaga ali opravo storitve;
- kadar je dan prejema blaga ali oprave storitve dogovorjen, vendar je blago prejeto ali storitev opravljena z zamudo, ali kadar dan prejema blaga ali oprave storitve ni dogovorjen, začne teči plačilni rok z dnem izročitve blaga ali oprave storitve.

V primeru, da plačilni rok sploh ni dogovorjen, je osnovno pravilo, da mora dolžnik svojo obveznost izpolniti v 30 dneh od prejetja računa. Obstajajo tudi izjeme, opisane v naslednjih situacijah:

- če je dan prejema računa sporen, začne teči 30 dnevni rok od dneva, ko je dolžnik prejel blago ali je bila opravljena storitev;
- če je dolžnik prejel račun, preden je prejel blago ali je bila opravljena storitev, začne teči 30 dnevni rok po prejemu blaga ali po opravi storitve;

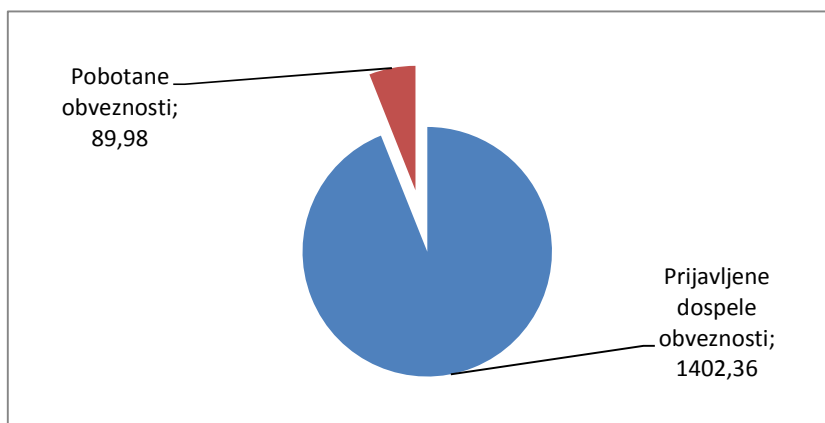
- če je dogovorjen ali zakonsko predpisan pregled blaga ali storitve ter je dolžnik prejel račun pred dnevom pregleda, začne teči 30 dnevni rok od dneva pregleda blaga ali storitve.

Zakon ureja tudi obvezen večstranski pobot v 12. členu ZPreZP, ki pravi, da je to način prenehanja neposredno in posredno vzajemnih denarnih obveznosti. V večstranski pobot pa se lahko prijavi tudi nedospela denarna obveznost, če se pogodbeni stranki o tem pisno dogovorita. Zakon navaja, da mora dolžnik po nastanku zamude denarno obveznost elektronsko prijaviti na spletno stran agencije AJPES v prvi krog obveznega večstranskega pobota pri upravljavcu sistema obveznega večstranskega pobota, ki sledi datumu nastanka zamude. Prijava se šteje za opravljeno, če je sprejeta v sistem v trenutku, ko upravljavec zapre vnos za posamezni krog pobota. Dolžniku pa v sistem večstranskega pobota ni potrebno prijaviti denarnih obveznosti katere plačilo je zavarovano z instrumenti za zavarovanje plačil, razen denarnih obveznosti, ki izvirajo iz menic, za katere zakon zahteva prijavo v večstranski pobot, ali v zvezi s katero poteka spor pri pristojnem sodišču ali v zvezi s katero poteka izvršilni postopek.

»Dolžnik prijavlja tri mesece po uveljavitvi zakona, torej do 16.06.2011, obveznosti po tem zakonu v skupnem znesku denarne obveznosti do posameznega upnika. Po 16.06.2011 pa je dolžnik dolžan prijaviti denarno obveznost do posameznega upnika tako, da prijava vsebuje tudi datum nastanka zamude in navedbo zneska neporavnane denarne obveznosti po posameznem računu.« (Gospodarska zbornica Slovenije. 2011. Kaj prinaša zakon o preprečevanju zamud pri plačilih. (ZPreZP) [online]. Dostopno na: <http://www.gzs.si/slo/storitve/53943> [28.05.2011])

Preostanek dospele denarne obveznosti, ki ga dolžniku ni uspelo pobotati v krogu obveznega večstranskega pobota, lahko dolžnik poravna na druge načine, vključno s ponovno prijavo denarne obveznosti v večstranski pobot pri upravljavcih sistema večstranskega pobota. Večstranski pobot bo na začetku opravljal AJPES in sicer enkrat mesečno. Podrobnosti izvajanja bodo v enem mesecu po uveljavitvi tega zakona objavljene v posebnem pravilniku.

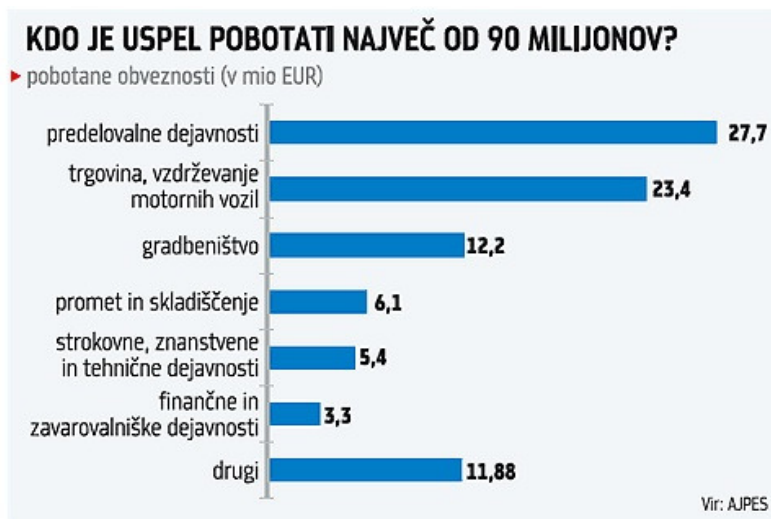
Graf 5: Prvi obvezni pobot: prijavljene in pobotane obveznosti (v mio EUR)



Vir: Lastna izdelava, podatki agencije AJPES

Prvi obvezni večstranski pobot medsebojnih obveznosti podjetij je agencija AJPES²² izvedla dne 15.4.2011. Prijavljeno je bilo 21.677 dolžnikov v skupni vrednosti 1,507 milijarde evrov, od tega jih je dejansko bilo pobotanih za 89,98 milijona evrov ali 6,42 odstotka prijavljenih.

Graf 6: Razvrstitev panog z največ pobotanimi obveznostmi (v mio EUR)

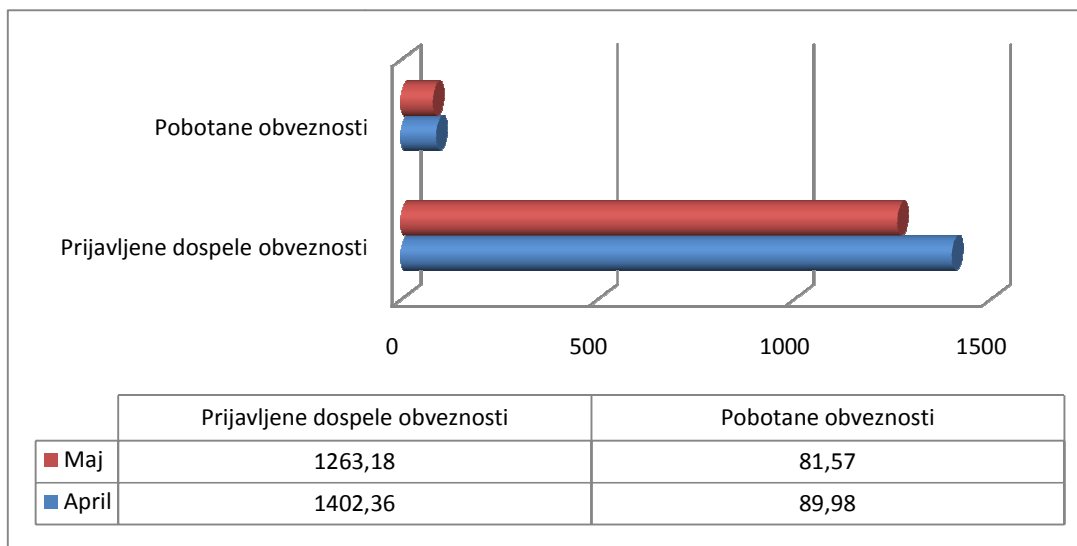


Vir: AJPES

Pobot nekaj obveznosti je uspel 10.485 poslovnim subjektom ali skoraj polovici od 21.344 vseh, ki so prijavili svoje dospele obveznosti v pobot. Med prijavljenimi je bila večina podjetij (13.245) in samostojnih podjetnikov (7.072), preostalih (zadruge, javni organi) je bilo okrog tisoč. Skoraj četrtina dolžnikov je prijavila zapadle obveznosti v vrednosti od 2.500 do 7.500 evrov, dobra šestina dolžnikov je prijavila obveznosti od 25.000 do 50.000 evrov, šest dolžnikov pa je v pobot priglasilo za več kot 50 milijonov evrov zapadlih obveznosti. V gospodarskih panogah so največji delež pobota dosegle predelovale dejavnosti s 27,7% pobotanimi obveznostmi, tesno pa jim sledijo trgovina in vzdrževanje motornih vozil s 23,4 % uspešnostjo pobotanih obveznosti. Kot panoga z najmanj uspešnim pobotom je bila finančna in zavarovalniška dejavnost.

²² Povzeto po Weiss, Monika. (15.4.2011) V pobot prijavljenih 15 milijarde evrov [online]. Dostopno na: <http://www.finance.si/309430/v-pobot-prijavljenih-15-milijarde-evrov?sort=desc> [27.05.2011].

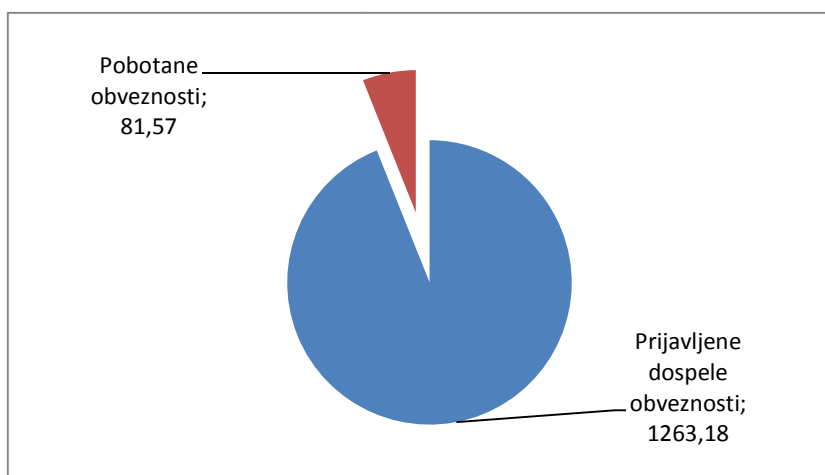
Graf 7: Prijavljene in pobotane obveznosti v prvem in drugem obveznem pobotu (v mio EUR)



Vir: lastna izdelava, podatki agencije AJPES

Drugi obvezen večstranski pobot je AJPES izvedel je 20. maja 2011. Tokrat je svoje obveznosti prijavilo 20.952 dolžnikov, kar je 392 manj kot v prvem obveznem pobotu, od tega pa je bilo 15.259 (72,8 %) istih dolžnikov kot v mesecu aprilu, le 5.693 (27,2 %) je bilo novih dolžnikov. Skupni znesek prijavljenih obveznosti je tokrat znašal 1.263.189.075 evrov, od tega je bilo 81,9 % namenjeno v obvezni pobot in 18,1 % v prostovoljni pobot. Delež gospodarskih družb med vsemi dolžniki, ki so sodelovali v pobotu je znašal 62 %, delež s.p.-jev pa 32,9 %.

Graf 8: Drugi obvezni pobot: prijavljene in pobotane obveznosti (v mio EUR)



Vir: lastna izdelava, podatki agencije AJPES

V tem krogu je uspelo pobotati del obveznosti 10.317 dolžnikom, z vrednostjo skupaj 81.576.626 evrov, medtem ko je znašala vrednost v mesecu aprilu 89.982.806 evrov.

7.2 Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji

V Sloveniji ureja te tri postopke ZPPSL²³, ki ga je Državni zbor Republike Slovenije sprejel leta 1993. Je prvi zakon insolventnega prava. Eden izmed namenov tega zakona je tudi odprava insolventnosti dolžnika s prisilno poravnavo in finančno reorganizacijo ter poplačilo upnikov (1. člen ZPPSL).

Na žalost se določbe ZPPSL v realnosti niso uresničevale, saj so postopki trajali predolgo in so bila velika finančna obremenitev za tistega, ki je predlagal sprožitev postopka. V letu 1997 je bila sprejeta sprememba tega zakona, ZPPSL-A²⁴, katera je zapisana 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 (Vesliček 2007, 13).

Ukrep je logičen in razumljiv, vendar je njegova pravna izvršljivost popolnoma nemogoča in neučinkovita. Družb, ki bi zadostile kriteriju blokade računa, bi bilo ogromno, medtem ko pa podatkov o podjetjih, ki niso izplačala plač v zadnjih treh mesecih ni (Šinkovec, Škerget 1999, 426).

Zaradi teh napak so ponovno novelirali ZPSSL in je tako zakonodajalec črtal 2. in 3. odstavek 3. člena ZPSSL. Problem pa bi se pojavil pri ohromitvi sodišč pri uveljavljanju sicer že uzakonjenega določila o neuskkljenosti 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 posledično dovolila nastajanje družb z omejeno odgovornostjo, tudi brez minimalnega kapitala (Vesliček 2007, 13).

7.2.1 Postopek prisilne poravnave

Zakon jasno določa namen vodenja postopka o prisilni poravnavi. Ta namen je (Bratina et al. 2008, 657):

- da dolžniku, ki je postal insolventen omogočijo finančno prestrukturiranje, na podlagi katerega postane kratkoročno in dolgoročno plačilno sposoben,
- da upnikom dolžnika zagotovijo ugodnejše pogoje plačila njihovih terjatev, kot če bi bil nad tem dolžnikom začet stečajni postopek.

Ta postopek se uvede pri dolžnikih, ki so dalj časa plačilno nesposobni ali prezadolženi, vendar bi radi preprečili stečaj. To lahko storijo z prestrukturiranjem svojega poslovanja in tudi premoženja.

²³ ZPPSL je kratica za Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji.

²⁴ Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji.

Predlog za začetek postopka prisilne poravnave lahko vložijo upnik, dolžnik ali tudi osebno odgovorni družbenik. Ko je vložen predlog za začetek prisilne poravnave mora dolžnik upnikom razkriti svoj finančni položaj. Prav tako jim mora dati vse potrebne informacije, ki so potrebne, da lahko presodijo ali je dolžnik v resnici insolventen.

Predlogu za začetek postopka prisilne poravnave je potrebno priložiti (Bratina et al. 2008, 657) :

- poročilo o finančnem položaju in poslovanju dolžnika,
- revizorjevo poročilo, v katerem je dal revizor njegovo mnenje brez kakršnih koli pridržkov,
- načrt finančnega prestrukturiranja,
- poročilo pooblaščenega ocenjevalca vrednosti podjetja, v katerem je ta dal potrdilno mnenje in
- dokaz o plačilu sodnih taks za sklep o začetku postopka in začetnega predujma.

Postopek prisilne poravnave vodi pristojno okrožno sodišče, katero tudi določi upravitelja prisilne poravnave. Prav tako imajo v tem postopku posebno vlogo upniki, kateri oblikujejo upniški odbor.

Na dan začetka postopka prisilne poravnave morajo upniki izkazati vse terjatve do dolžnika. Upniki morajo terjatev prijaviti v roku 30 dni od objave prisilne poravnave v Uradnem listu RS (43. Člen ZPPSL). Terjatev upnika pa sestavljata glavnica in obresti, ki so se natekle do dne začetka postopka. Glede terjatev upnikov 37. člen ZPPSL določa:

- da se nedospele denarne in nedenarne terjatve upnikov do dolžnika z dnem začetka postopka prisilne poravnave štejejo za dospele,
- da se nedenarne terjatve spremenijo v denarne po cenah na dan začetka postopka prisilne poravnave,
- da se denarne in nedenarne terjatve, katerih predmet so občasne dajatve, spremenijo v enkratne denarne terjatve in
- da se terjatve, izražene v tuji valuti, spremenijo v terjatve v domači valuti po srednjem tečaju Banke Slovenije na dan začetka postopka prisilne poravnave.

7.2.2 Stečajni postopek

Stečaj se opravi nad dolžnikom, ki je dalj časa insolventen. Z insolventnostjo mislim na položaj, ki nastane če dolžnik v daljšem obdobju ni sposoben poravnati svojih obveznosti, ki so zapadle v tem obdobju, kar bi lahko imenovali trajnejša nelikvidnost ali če postane dolgoročno plačilno nesposoben. (Bratina et al. 2008, 649)

Kadar je premoženje podjetja manjše od vsote njenih obveznosti, pravo imetnikom njenih deležev ne dopušča odločiti o prenehanju delovanja podjetja, kjer bi si pravne osebe premoženje razdelile. Vendar to razmerje med večjo pasivo in manjšo aktivo ne zadošča niti za poplačilo upnikov. Ti pa imajo zaradi svoje dolžniške naložbe prednost pri poplačilu

iz premoženja pred člani, ki imajo lastniško naravo. Zato v teh okoliščinah ne sprožijo likvidacijskega temveč stečajni postopek, ki ga urejajo pravila ZFPPIPP²⁵.

Bistvo stečajnega postopka je, da s tem, ko dolžnik preneha obstajati, se njegovo premoženje proda. S prodanim premoženjem si vsi upniki sorazmerno poplačajo njegove terjatve.

7.2.3 Likvidacijski postopek

Razlikovati je potrebno med prisilno in redno likvidacijo. S postopkom redne likvidacije začnemo takrat in družba preneha delovati, ko sklep o prenehanju sprejmejo družbeniki v skladu z zakonom ali statutom. Redno oziroma prostovoljno likvidacijo ureja ZGD-1. Pri postopku prisilne likvidacije pa sklep o prenehanju sprejme sodišče, če so podani z zakonom določeni razlogi. Ti pa so (Bratina et al. 2008, 645):

- če sodišče ugotovi ničnost kapitalske družbe,
- če poslovodstvo ne deluje več koz dvanajst mesecev,
- če se osnovni kapital zmanjša pod najnižji dovoljeni znesek.

Prisilno likvidacijo ureja ZPPSL. Hkrati s sklepom o prenehanju družbe se sprejme tudi sklep o začetku postopka likvidacije. Za sprejem tega sklepa je pristojna skupščina delničarjev ali družabnikov, ki se nato vpiše v sodni register. Vsebovati mora tudi podatke o likvidacijskem upravitelju, ter rok za prijavo terjatev upnikov in delničarjev.

Podobno, kot pri stečajnem postopku se tudi tukaj upniki poplačajo s prodajo dolžnikovega premoženja, bistvena razlika je le v tem, da so v tem primeru upniki poplačani v celoti, če pa ostane še nekaj premoženja, se le-to razdeli njenim družbenikom.

²⁵ ZFPPIPP je kratica za Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju.

8. Sklep

S plačilno nedisciplino se podjetja in gospodarstvo srečuje že desetletje. Poglavitna skrb podjetij je da, se plačilni nedisciplini izogne v čim večjem krogu. Ko se podjetje sooči s situacijo, da jim dolžniki ne poravnajo dospelih obveznosti, se morajo na to pravočasno in pravilno odzvati. Veliko podjetij temu sploh ne posveča pozornosti, kar menim, da je nepravilno. Podjetja in organizacije bi morala voditi evidenco o svojih poslovnih strankah, ter nenehno preverjati njihovo finančno poslovanje, da bi se lahko izognili neizpolnitvi obveznosti nasprotne stranke. V primeru, ko fakture dospejo in so še vedno neizpolnjene, mora podjetje začeti s postopki opominjanja ali z osebnim obiskom dolžnika. Največkrat takšni ukrepi prinesejo rešitev kot so odložena ali obročna odplačila. S temi ukrepi lahko pričnejo podjetja sama ali pa najamejo agencije, ki se ukvarjajo z izvensodno izterjavo terjatev. Z najetjem teh agencij nastanejo dodatni stroški, ki so potrebni preudarnega razmisleka o učinkovitosti takšnega najema. Podjetja lahko poravnajo svoje terjatve tudi z pobotom ali kompenzacijo, ki pa je večinoma razširjena samo v Sloveniji in nekaterih balkanskih državah, medtem, ko jih npr. v Nemčiji in Avstriji ni oziroma je njihova uporaba zelo redka.

Moje mnenje je, da je preventiva boljša kot kurativa in se tako podjetja lahko plačilni nedisciplini izognejo s preverjanjem raznih informacij, ki so v današnjem času zlahka dostopne na svetovnem spletu, kajti imamo dobro razvit informacijski sistem. Preverjamo lahko informacije o finančnem poslovanju drugega podjetja ali bonitetna poročila podjetij, ki jih ponujajo bonitetne agencije. Prav tako obstajajo že ti. črne liste dolžnikov, to so tista podjetja, ki zelo slabo izpolnjujejo svoje obveznosti in je stopnja sodelovanja z njimi ocenjena kot zelo tvegana.

Dobra stvar, ki jo je v praksi izpostavila plačilna nedisciplina je, da so se posledično zaradi nje razvili razni instrumenti za zavarovanje pred tveganji neizpolnitve obveznosti nasprotne stranke, sploh v mednarodnem poslovanju, ko nasprotne poslovne stranke, kljub preverjanju ne poznamo. Tako se lahko zavarujemo z menico, bančno garancijo in poroštvom, nekatere posebne oblike zavarovanja pa so akreditiv, faktoring in forfaiting, ki pa še v nekaterih državah niso pogosto uporabljene ker so stroški njihove uporabe preprosto previsoki. Z primerjavo evropskih plačilnih indeksov držav Evropske unije, sem ugotovila, da je najvarneje poslovati z državami severne Evrope, predvsem s Finsko, ki pa ji sledita Švedska in Norveška. Države, kjer je mednarodno poslovanje najbolj tvegano in so instrumenti za zavarovanje več kot nujni, so: Grčija, Portugalska in Ciper. V raziskavi, ki zajemajo plačilne indekse evropskih držav in jo je izvedlo podjetje Intrum Justite, Slovenija ni bila vključena, vendar nekateri strokovnjaki menijo, da bi zapadla v predzadnji, če ne celo v zadnji razred evropskega plačilnega indeksa.

Ker pa je trenutna gospodarska situacija takšna, da je plačilna nedisciplina zelo razširjena, moramo upoštevati, da se bomo srečali tudi z slabimi poslovnimi strankami, ki ne bodo pravočasno izpolnile svojih obveznosti in izvensodni postopki ne bodo zadostovali. V tem primeru podjetja vložijo sodno izvršbo, največkrat na dolžnikovo plačo in druge denarne prejemke ali pa na določene premičnine oz. nepremičnine, katere imajo dolžniki v lasti. Sodni postopki so lahko uspešni, sploh v primerih če zarubljeno premičnino prodajo in se z njo poplačajo. Obstajajo pa tudi primeri, ko tudi sodni postopki niso uspešni iz razlogov,

ker dolžniki ne razpolagajo s premožninami ali nepremičninami in ne posedujejo nobenega premoženja iz katerega se bi lahko upniki poplačali.

Ko pride do situacije, da naše podjetje ni več sposobno zagotavljati likvidnih sredstev in z njimi pokrivati trenutne dolgove, moramo poslovanje optimalno prilagoditi nastali situaciji. Mnoga podjetja tega ne storijo, se ne prilagodijo nastalim spremembam, kar privede do situaciji, ko svojih obveznosti ne zmorejo izpolnjevati ter tako posledično propadejo.

Glavna prioriteta podjetja je zagotavljanje dobre plačilne sposobnosti. No voljo mora imeti dovolj likvidnih sredstev, da lahko z njimi pokrije in izpolni vse kratkoročne dolgove, prav tako pa mora zagotavljati solventnost podjetja, kar pomeni, da je dolgoročno sposobno, da poravnava vse svoje obveznosti.

Povzetek

Plačilna nedisciplina ni nov pojav, obstaja že desetletja in podjetja se z njo v sedanjosti spopadajo vse bolj in bolj. Posledice plačilne nediscipline niso samo dospele neporavnane obveznosti, dosegajo širšo raven, saj lahko povzročajo verižne reakcije, ki »potisnejo« v propad tudi nekdanje finančno zelo sposobna podjetja. Prav tako morajo podjetja zagotavljati plačilno sposobnost, da se izognejo težavam glede likvidnosti in solventnosti.

V današnjih časih je informacijski razvoj zelo napredoval ter nam tako omogoča lažji dostop do potrebnih informacij, zato bi podjetja morala preveriti in izoblikovati evidenco s kom poslujejo ali bodo poslovala. Na voljo so spletne strani, ki ponujajo že izoblikovana boniteta poročila, kjer lahko preverimo ali bo naš bodoči poslovni partner dobra ali slaba stranka glede izvajanja obveznosti. Prav tako so nam na voljo instrumenti za zavarovanje, kateri preprečijo, da bi prišlo do neplačil med podjetji in jih lahko uporabimo tudi v mednarodnem poslovanju.

Ker pa različna podjetja različno poslujejo in obstajajo tudi takšna, katera se ne zavarujejo pred temi tveganji, zato v njihovo pomoč obstajajo izvensodni postopki izterjave terjatev ter zakoniti postopki sodne izvršbe.

Ključne besede: plačilna nedisciplina, plačilna (ne)sposobnost, likvidnost, solventnost, kapitalska ustreznost, evropski plačilni indeks, izterjava terjatev (posojil).

Abstract

Payment default and indiscipline is not a new phenomenon. It has existed for decades and companies are also confronting with it more and more. The consequences of payment default are reaching a wider level and a chain reaction can destroy once financially viable businesses. Also, companies have to provide liquidity and solvency to avoid it.

Now days, the development of internet commerce has been promoted and also allows us an easier access to needed information. Because of that companies should find out and establish a record of who are doing or will be doing business. There are also available Web sites that offer a constructed rating report, where we can check whether our prospective of business partner and if his financial business is good or bad. They are also available some instruments for insurance, which prevent payment default and can also be used in international business.

However, since different companies operate differently and there are some which cannot insure against these risks, there are legal and court procedures how to recover their claims.

Key words: payment default, payment ability, liquidity, solvency, capital adequacy, european payment index, debt collection.

Literatura:

- Berkopec, Barbara. 2006. *Analiza izkaza finančnega izida za potrebo presojanja plačilne sposobnosti podjetja – primer Krka*. Specialistično delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Bevc, Mateja. 1998. *Zavarovanje in izterjava terjatev*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Bratina, Borut, Jovanovič Dušan, Podgorelec Peter in Primec Andreja. 2008. *Osnove gospodarskega pogodbenega in statusnega prava*. Maribor: De Vesta.
- Djenadić, Zorica. 2007. Diplomsko delo: *Plačilna nedisciplina v Sloveniji in Evropi*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani EF.
- European Payment Index. 2010. Intrum Justitia. Spring report. Stockholm.
- Filipič, Drago in Markovič-Hribernik Tanja. 1998. *Osnove financ*. Maribor: Ekonomsko – poslovna fakulteta.
- Filipič, Drago in Franjo Mlinarič. 1999. *Temelji podjetniških financ*. Maribor: Ekonomsko – poslovna fakulteta.
- Knez – Riedel, Jožica. 2000. *Pojmovanje in presojanje bonitete podjetja*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Kokotec – Novak, Majda. 1995. *Gradivo za posvetovanje v oblikah izkaza denarnih tokov po SRS 27*. Ljubljana.
- Koletnik, Franc. 1997. *Analiziranje računovodskih izkazov (bilanc)*. Maribor: Ekonomsko – poslovna fakulteta.
- Ložar, Alenka. 2003. *Plačilna nedisciplina in finančni inženiring*. Diplomsko delo. Ljubljana. Ekonomska fakulteta.
- Makovec Brenčič, Maja, Lisjak, Monika, Pfajfar, Gregor in Ekar, Aleš. (2006). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Mlinarič, Franjo. 2000. Ali bo Zakon o finančnem poslovanju podjetij res odpravil s finančno nedisciplino?. *IKS* 2000 št. 6, 15-37.
- Prašnikar, Janez, Bole Velimir, Berk Aleš, Cimerman Andreja, Pahor Marko, Stražišar Borut. 2002. *Analiza plačilnih navad in plačilne discipline v Sloveniji*. Ljubljana: Raziskovalni center Ekonomske Fakultete, 2002.
- Puharič, Krešimir. 1995. *Gospodarsko pravo z osnovami prava*. Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije.
- Robnik, Lidija. 1996. *Poslovne finance*. Ljubljana: Zveza ljudskih univerz Slovenije.
- Šinkovec, Janez. 1999. *Zakon o finančnem poslovanju z uvodnimi pojasnili*. Ljubljana: Primath.

Van Houtte, Hans. 1995. *The Law of International Trade*. London: Sweet & Maxwell.

Vesliček, Andreja. 2007. Diplomsko delo: *Plačilna disciplina slovenskih podjetij pred in po vstopu Slovenije v evropsko unijo*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani Ekonomska fakulteta.

Volk, Dida. 2003. *Izterjava denarnih terjatev s sodno prakso in predpisi*. Ljubljana : GV Izobraževanje.

Zbašnik, Dušan. 1996. *Mednarodne poslovne finance*. Maribor: Ekonomska poslovna fakulteta.

Viri:

Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. [online]. Dostopno na: http://www.ajpes.si/bonitetne_storitve/vecstransko_pobotanje/o_storitvi [28.05.2011]

Bergant, Živko. (2006). Prvi znaki krize in njihovo ugotavljanje. [online]. Dostopno na: <http://www.abeceda.si/abecedar/clanki/Znaki%20krize.pdf> [17.05.2011]

Brvar, Andrej. (03.03.2008). Kje so meje tveganj?. *Revija Kapital*. [online], 10 odstavkov. Dostopno na: <http://www.revijakapital.com/kapital/naslovnatema.php?idclanka=5365> [15.05.2011].

Direktiva 2000/35/ES. (8.8.2000). [online]. Uradni list Evropske unije. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:17:01:32000L0035:SL:PDF> [14.05.2011]

Direktiva 2011/7/EU. (23.2.2011). [online]. Uradni list Evropske unije. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:048:0001:0010:SL:PDF>

Dnevnik. (17.2.2011) Plačilna nedisciplina: Vlada bi uvedla večstranski pobot medsebojnih obveznosti [online]. Dostopno na: <http://www.dnevnik.si/novice/slovenija/1042425014> [17.05.2011].

E-računovodstvo. (11.06.2010). *Financiranje poslovanja II*. [online]. Dostopno na: <http://www.eracunovodstvo.org/blog/racunovodstvo/financiranje-poslovanja-ii/> [27.05.2011].

Gospodarska zbornica Slovenije. 2011. Kaj prinaša zakon o preprečevanju zamud pri plačilih. (ZPreZP) [online]. Dostopno na: <http://www.gzs.si/slo/storitve/53943> [28.05.2011].

GZS. (10.11.2010). *Plačilna nedisciplina - vzroki in načini reševanja*. [online]. Dostopno na: <http://malitrgovci.gzs.si/slo/clanki/52235> [05.05.2011].

GZS. (25.05.2010). *Opredelitev plačilne nediscipline*. [online]. Dostopno na: http://www.gzs.si/slo/storitve/informacije_in_pomoc/infopika teme/ucinkoviti_koraki_v_c_asu_krize/49804 [28.05.2011]

Hočevar A., Martina. (08.2004). Asignacija ali nakazilo. *Revija obrtnik*. [online], 14 odstavkov. Dostopno na: <http://www.ozs.si/obrnik/prispevek.asp?IDpm=843&ID=1840> [3.6.2011]

Jamnik, M. & Sibinčič, J. (15.2.2009). Zavarovanje terjatev kot ukrep proti finančni nedisciplini. *Revija Kapital*. [online], 20 odstavkov. Dostopno na: <http://www.pravno-davcno-svetovanje-jkgroup.si/index.php/canki-in-nasveti/145-zavarovanje-terjatev-kot-ukrep-proti-financni-nedisciplini> [28.05.2011].

Mlinarič, Franjo. (29.03.2011). (Ne)smiselnost zakonskega urejanja zamud pri plačilih. *Finance*. [online], 21 odstavkov. Dostopno na: <http://podjetnistvo.finance.si/307415/%28Ne%29smiselnost-zakonskega-urejanja-zamud-pri-pla%28ilih> [14.05.2011]

Podjetniški portal. 2011. Menica. [online]. Dostopno na: <http://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-financiranja/Zavarovanje-terjatev-kot-ukrep-proti-financni-nedisciplini/Menica> [16.05.2011]

Pravna hiša Iuris. Kdaj nastopi pobotanje ali kompenzacija? [online]. Dostopno na: <http://www.pravnosvetovanje.info/wp/pobotanje-kompenczacija/> [28.05.2011].

Probanka. 2011. Bančna garancija. [online]. Dostopno na: (<http://www.probanka.si/storitev/1161/Bancna-garancija>) [17.05.2011].

SFaktoring. 2009. Kaj je faktoring? [online]. Dostopno na: <http://www.s-factoring.si/factoring> [28.05.2011].

Šubic, Petra. (22.07.2008). Najbolj prizadene mikro, mala in srednja podjetja. *Finance*. [online], 15 odstavkov. Dostopno na: <http://www.finance.si/218915?src=pj220708> [23.05.2011].

Uradni list RS. Št. 83/2001. Obligacijski zakonik.

Uradni list RS. št.: 118/2005. Slovenski računovodski standardi.

Uradni list RS. Št.: 126/2007. Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju.

Uradni list RS. Št.: 18/2011. Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih.

Uradni list RS. Št.:51/1998. Zakon o izvršbi in zavarovanju.

Urška, Č. (10.4.2008). Kapitalska ustreznost podjetja. [online]. Dostopno na: <http://www.poslovni-bazar.si/?mod=articles&article=104> [10.05.2011].

Verbajs, Grega. (2011). Plačilna nedisciplina. [online]. Dostopno na: <http://www.ius-optima.com/placilna-nedisciplina> [18.05.2011].

Weiss, Monika. (15.4.2011) V pobot prijavljenih 15 milijarde evrov [online]. Dostopno na: <http://www.finance.si/309430/V-pobot-prijavljenih-15-milijarde-evrov?sort=desc> [27.05.2011].