

Višja strokovna šola ACADEMIA Maribor

DIPLOMSKO DELO

**UPRAVLJANJE S TERJATVAMI DO
KUPCEV ZA OBDOBJE 2004-2007 V
PODJETJU X**

Študentska: Janja Gonza
Izredni študij
Številka indeksa: 11190122525
Program: Računovodja
Mentor: dr. Vlasta Črčinovič Krofič

Maribor, oktober 2008

IZJAVA O AVTORSTVU DIPLOMSKE NALOGE

Podpisan/a Janja Gonza, št. indeksa 11190122525, sem avtor/ica diplomske naloge z naslovom: Upravljanje s terjatvami do kupcev za obdobje 2004-2007 v podjetju X.

ki sem jo napisala pod mentorstvom dr. Vlasta Črčinovič Krofič.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predložena diplomska naloga izključno rezultat mojega dela.
- sem poskrbel/a, da so dela in mnenja drugih avtorjev, ki jih uporabljam v predloženi nalogi, navedena oz. citirana skladno s pravili Višje strokovne šole Academia.
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del oz. misli, kot moje lastne – kaznivo po Zakonu o avtorskih in sorodnih pravicah; UL št. 16/2007; (v nadaljevanju ZASP), prekršek pa podleže tudi ukrepom VSŠ Academia skladno z njenimi pravili.
- Skladno z 32. členom ZASP dovoljujem VSŠ Academia objavo diplomske naloge na spletnem portalu šole.

Kraj in datum,

Podpis študenta:

ZAHVALA

Iskrena hvala mentorici dr. Vlaste Črčinovič Krofič za strokovno pomoč in nasvete pri pisanju in oblikovanju naloge, kolektivu Višje strokovne šole Academia, za spodbudo skozi obe leti študija in na koncu za nenehne spodbudne besede pri pisanju diplomske naloge.

Zahvala računovodkinji Bjanki Rožman, za dokumentacijo in podatke, ki sem jih potrebovala za diplomsko delo.

Zahvaljujem se profesorici Bojani Samarin za lektoriranje diplomskega naloge.

Največja zahvala pa gre mojemu možu Štefanu, sinu Mateju, hčeri Ani Mari in mami Francki za pomoč, zaupanje, vzpodbujanje in nenehno govorjenje »saj boš, saj zmoreš«.

POVZETEK

Problem slovenskega poslovnega sveta je finančna nedisciplina, ki se je kot virus zajedla v vse segmente poslovanja. Neplačevanje je postalo v miselnosti mnogih nekaj povsem običajnega, kar pa vodi v začaran krog

Odpрте terjatve in težka ter dolgotrajna pot do poplačila zahtevata celosten in sistematičen pristop, ljudi, ki se s tem redno ukvarjajo, posledično pa samostojna izterjava pomeni dodatne stroške in še vedno malo možnosti za poplačilo celotnega dolga.

Unovčevanje terjatev ni uspešno samo takrat, ko se terjatev uspešno unovči, ampak je uspeh popoln takrat, ko se unovčevanje opravi na način, ki ne vpliva na poslovne odnose med upnikom in dolžnikom. Verjamem, da se sprašujete ali takšen način unovčevanja terjatev sploh obstaja, da nekoga terjamo in z njim hkrati ostanemo v dobrih poslovnih odnosih. Verjamem, da je cilj gospodarskih subjektov na trgu kvalitetno opravljanje primarne dejavnosti, vendar pa je na drugi strani potrebno tudi pravočasno plačilo za dobro opravljeno delo, saj je le tako družba lahko uspešna, konkurenčna in hitro rastoča na trgu.

Uvodoma sem predstavila podjetje X d.o.o., opredelila, namen, cilj in trditev diplomskega dela. V nadaljevanju sledi razlaga pojmov likvidnosti, kaj so likvidnostna sredstva in ukrepi za izboljšanje likvidnosti. Nadalje sem predstavila pojem, vrste, časovno opredelitev plačilne sposobnosti, dejavnike, merjenje plačilne sposobnosti in ukrepe. V četrtem delu sem obravnavala plačilno disciplino in nedisciplino na splošno, kaj je in kje lahko iščemo njene vzroke. Podrobneje sem opisala kako izterjati denar, ki se nahaja v terjativah in ukrepe proti finančni nedisciplini, ki jih podjetje lahko uporabi. Sledila obrazložitev situacije mednarodnih plačilnih navad. Plačilna nedisciplina je namreč dokaj pereč problem v večini evropskih držav. Ob koncu sem strnila ugotovitve in preverila ali sem dosegla namen diplomskega dela.

SUMMARY

The problem of the Slovene business world is a lack of financial discipline, which spread like a virus into each and every segment of business operation. Non-payment became something completely ordinary in thoughts of many people and that leads in the vicious circle.

Outstanding accounts receivables and difficult as well as long process for repayment require integral and systematic approach of people, who do these activities on a daily basis; consequently individual recovery means additional expenses and yet minimal chances of repayment of the total debt. The realization of accounts receivables is not successful only when the receivables are realized successfully – the success is complete when the realization is done in a way that does not affect business relations between creditor and debtor. You are probably wondering if this kind of realization of receivables even exists – to collect a debt from somebody and at the same time remain in good business relations.

I am convinced that the goal of the economic agents on the market is to do primary activity in a quality manner; however, prompt payment for well done work is vital to the society to be successful, competitive and fast growing on the market.

In the first part, the X, d.o.o., company is presented as well as the purpose, goals and statement of the thesis. In the second part, the definitions of liquidity, liquidity assets and measures for liquidity improvement are given. Moreover, the notion, types, time definition of liquidity, factors, methods to measure liquidity and measures are explained. In the fourth part, payment discipline and indiscipline in general are described as well as what financial indiscipline is and how to find its causes. Methods to recover the money that is in claims and the measures against financial indiscipline that a company shall use are described in details. This is followed by the explanation of international pay practices, as the payment indiscipline is quite a pressing problem in the majority of European countries. The thesis ends with findings; it is also established that the purpose of the thesis has been fulfilled.

KAZALO

1. UVOD.....	9
1.1. ORGANIZACIJA, KJER BOM OPRAVLJALA DIPLOMSKO NALOGO.....	9
1.2. OPREDELITEV OBRAVNAVANE ZADEVE:	9
1.3. NAMEN, CILJI IN OSNOVNA TRDITEV DIPLOMSKEGA DELA:.....	10
1.4. OMEJITEV, PRI PRIPRAVI DIPLOMSKE NALOGE:	11
2. LIKVIDNOST	12
2.1. POJEM LIKVIDNOSTI	12
<i>2.1.1 Likvidnost sredstev</i>	<i>13</i>
2.2. UKREPI ZA IZBOLJŠANJE LIKVIDNOSTI.....	13
3. PLAČILNA SPOSOBNOST	15
3.1. POJEM PLAČILNE SPOSOBNOSTI	15
3.2. VRSTE PLAČILNE SPOSOBNOSTI.....	16
3.3. ČASOVNO OPREDELJEVANJE PLAČILNE SPOSOBNOSTI.....	16
<i>3.3.1 Kratkoročna plačilna sposobnost.....</i>	<i>17</i>
<i>3.3.2 Dolgoročna plačilna sposobnost.....</i>	<i>18</i>
3.4. DEJAVNIKI PLAČILNE SPOSOBNOSTI.....	19
<i>3.4.1 Notranji dejavniki.....</i>	<i>19</i>
<i>3.4.2 Zunanji dejavniki</i>	<i>19</i>
3.5. MERJENJE PLAČILNE SPOSOBNOSTI.....	20
<i>3.5.1 Kazalniki trenutne ali statične plačilne sposobnosti.....</i>	<i>22</i>
<i>3.5.2 Kazalniki dinamične plačilne sposobnosti</i>	<i>23</i>
3.6. UKREPI ZA OHRANJANJE PLAČILNE SPOSOBNOSTI.....	24
<i>3.6.1 Priskrba finančnih sredstev.....</i>	<i>24</i>
<i>3.6.2 Izbira in analiza likvidnosti proizvodnega programa za plačilno sposobnost.....</i>	<i>25</i>
<i>3.6.3 Ukrepi na področju prodaje oziroma unovčevanja terjatev.....</i>	<i>25</i>
4. PLAČILNA NEDISCIPLINA	26
4.1. POJEM PLAČILNE NEDISCIPLINE.....	26

4.2. KAKO IZTERJATI DENAR, KI SE NAHAJA V TERJATVAH	29
4.2.1 Unovčenje terjatev.....	29
4.2.2 Odkup terjatev	29
4.2.3 Kompenziranje terjatev z obveznostmi	30
4.2.4 Večstranski poboti terjatev in obveznosti	30
4.3. UKREPI PROTI FINANČNI NEDISCIPLINI	30
4.3.1 Telefonsko opominjanje.....	31
4.3.2 Pisno opominjanje	31
4.3.3 Preventiva.....	32
4.3.4 Baza podatkov o neplačnikih.....	33
4.3.5 Vlaganje predlogov za izvršbo na podlagi verodostojne listine.....	33
4.3.5.1 Načini vlaganja	33
5. POLOŽAJ PLAČILNE NEDISCIPLINE V SLOVENIJI IN EVROPI.....	36
5.1. MEDNARODNA PRIMERJAVA PLAČILNIH NAVAD	36
5.1.2 Pomembnejše ugotovitve	37
5.2. ŠTUDIJA ALTARES – PRIMERJAVA PLAČILNIH ZAMUD V NEKATERIH EVROPSKIH DRŽAVAH.....	38
5.3. ANKETA O PLAČILNIH NAVADAH IN PLAČILNI DISCIPLINI V SLOVENIJI.....	42
6. UPRAVLJANJE S TERJATVAMI DO KUPCEV V PODJETJU »X« D.O.O.	47
6.1 PREDSTAVITEV PODJETJA	47
6.2. ANALIZA UČINKOVITOSTI IZTERJAVE DO KUPCEV V OBDOBJU OD 2004-2007.....	48
6.3. REZULTATI ANALIZ	52
7. SKLEPNE MISLI	54
8. UPORABLJENA LITERATURA IN VIRI	56

KAZALO GRAFOV

Graf 1: Povprečne zamude v osmih evropskih državah	39
Graf 2: Povprečni plačilni roki in zamude po državah.....	41
Graf 3: Razvoj dnevov zamude evropskih podjetij po dejavnostih (Les comportements des paiements des entreprises en Europe)	41
Graf 4: Učinek izterjave v letu 2006	50
Graf 5: Učinek izterjave v letu 2007	51
Graf 6: Stroški podjetja X d.o.o. in podjetja Y d.o.o.....	52
Graf 7: Rezultati uspešnosti izterjave.....	53

KAZALO TABEL

Tabela 1: Opredelitev informacij o kratkoročni plačilni sposobnosti	18
Tabela 2: Število pravnih oseb z neporavnanimi obveznostmi v letu 2006.....	28
Tabela 3: Število pravnih oseb z neporavnanimi obveznostmi v letu 2007	29
Tabela 4: Plačilno obnašanje evropskih podjetij (izraženo v odstotkih podjetij in razporejeno po skupinah znotraj držav)	40
Tabela 5: Pogodbeni roki in zamude kupcev (mediana)	43
Tabela 6: Popusti in izkoriščanje popustov pri kupcih (mediana)	43
Tabela 7: Popusti in izkoriščanje popustov pri dobaviteljih (mediana)	44
Tabela 8: Uporaba inštrumentov za zavarovanje terjatev	44
Tabela 9: Pogostost uporabe ukrepov za izterjavo zapadlih terjatev.....	46
Tabela 10: Prikaz stroškov opominov za podjetje X d.o.o. v letu 2004.....	48
Tabela 11: Prikaz stroškov opominov za podjetje X d.o.o. v letu 2005	49
Tabela 12: Prikaz stroškov v letu 2006	50
Tabela 13: Prikaz stroškov v letu 2007	51

1. UVOD

1.1 Organizacija, kjer bom opravljala diplomsko nalogo

Podjetje, v katerem sem zaposlena se ukvarja z založništvom, izdajanjem revij, marketingom. Ustanovljeno je bilo leta 1991. Skozi vsa leta svojega delovanja, podjetje skuša urediti plačilno nedisciplino. Ker se neplačniki stopnjujejo iz leta v leto, smo se leta 2004 odločili, da bo naše terjatve prevzelo podjetje Y d.o.o., ki se ukvarja z izterjavo. V letu 2005 pa smo intenzivneje začeli izterjavo delati tudi v podjetju samem.

Podjetja sem imenovala X d.o.o. (podjetje v katerem sem zaposlena) in Y d.o.o. (izterjevalno podjetje), podatke sem uporabila z dovoljenjem direktorja.

1.2. Opredelitev obravnavane zadeve

Finančna nedisciplina je v zadnjem času vedno večji problem. Z njo se srečujemo vsak dan, pri čemer, je potrebno poudariti, da se opaža njeno negativno stopnjevanje. Zaradi finančne nediscipline tarnajo vsi, ob tem pa tudi zamolčijo, da jo sami nadvse uspešno soustvarjajo. Tako se je veriga zaradi neplačila nekaterih podjetij začela širiti na druga podjetja, ki zaradi njih niso mogla poravnati svojih obveznosti. Počasi pa se je stanje preneslo na vsa podjetja in finančna nedisciplina je postala vsesplošni problem.

Vse to ima močan vpliv na dobra podjetja, ki se mnogokrat znajdejo na robu propada. Podjetja se zavedajo, da neplačane terjatve močno vplivajo na njihovo finančno moč, vse to pa se izraža v problemih s plačilno sposobnostjo, likvidnostjo, sposobnostjo financiranja ter nazadnje je s tem omejen tudi nadaljnji razvoj mnogih podjetij, kot tudi celotnega gospodarstva. Problem finančne nediscipline se je v veliki meri pojavil po osamosvojitvi Slovenije. Vendar pa ni pojav prisoten samo pri nas, ampak tudi v državah Evropske unije in v svetu.

V našem podjetju se srečujemo s problemom – plačilna nedisciplina. V podjetju smo v letu 2004 in 2005 pooblastili podjetje, za izterjavo dolgov, ki vlagalo predloge za izvršbo pri pristojno sodišče. V letu 2006 smo izterjavo pričeli izvajati v svojem podjetju. V svoji diplomski nalogi sem analizirala razmerje med uspešnostjo in stroški pooblaščenega podjetja ter njegovim učinkom, in razmerje med uspešnostjo in stroški podjetja, ki smo ga in ga še vedno izvajamo v lastnem interesu.

1.3. Namen, cilji in osnovna trditev diplomskega dela

Namen:

Za pisanje diplomske naloge s področja terjatev do kupcev sem se odločila, ker sem zaposlena na delovnem mestu, na katerem se dnevno srečujem s problematiko in vem, da je od upravljanja s terjatvami do kupcev odvisno celotno poslovanje podjetja. Namen diplomske naloge je predstaviti dilemo ali naj podjetje izterja dolgove sam ali s pomočjo pooblaščenega podjetja.

Cilj:

Diplomske naloge je ugotoviti povezavo med stroški in uspešnostjo izterjave med primerjavnima podjetjema X d.o.o. in Y d.o.o.

Osnovna trditev:

Diplomske naloge je: »Prepustiti izterjavo terjatev podjetjem, ki se s to dejavnostjo profesionalno ukvarjajo, ne pomeni najboljše rešitve niti garancije za zmanjšanje obsega neplačanih terjatev.«

1.4. Omejitev, pri pripravi diplomske naloge

Za raziskovanje teoretičnega dela je na voljo precej različne domače in tuje literature, pri praktičnem izračunu pa sem uporabila delovne izkušnje iz tega področja in znanja, ki sem jih pridobila med študijem in z lastnimi izkušnjami in podatki, ki sem jih dobila v podjetju.

Analiza primera je narejen na osnovi dejanskih podatkov, ki sem jih pridobila v podjetju samem.

Pri sami analizi sem uporabila podatke od leta 2004 do 2007. Podatki, ki sem jih uporabila so odraz resničnega in poštenega stanja v podjetju.

Metode dela:

Glede na področje, ki sem ga v diplomski nalogi obravnavala, gre za poslovno statično raziskavo.

Za teoretični del diplomske naloge sem proučila obstoječo literaturo, ki to področje obravnava. Pri tem sem se poglobila v spoznavanje zakonodaje in predpisov, ki veljajo na tem področju. Podatke za diplomsko nalogo sem zbrala s pomočjo strokovne literature in internetnih virov.

Pri izdelavi posameznih tabel, grafov in primerjav sem uporabila podatke iz interne evidence, ki so na voljo v podjetju.

2. LIKVIDNOST

2.1. Pojem likvidnosti

Plačilna sposobnost, solventnost, likvidnost podjetja, likvidnost sredstev so pojmi, ki so v teoriji in praksi mnogokrat omenjeni. Vse pojme pa lahko uporabljamo za isto stvar, vendar ima vsak svojo predstavo o tem. Tako oceno potrjuje vrsta različnih opredelitev teh pojmov s strani različnih avtorjev. Glede pojmov likvidnost podjetja, plačilna sposobnost in solventnost pa so mnenja nekaterih avtorjev zelo deljena:

Tepšič opredeljuje likvidnost v kratkem in dolgem roku. Kratkoročno likvidnost obravnava kot solventnost podjetja. Likvidnost v dolgem roku opredeljuje kot sposobnost spreminjanja nadenarnih delov v denarno obliko. Le-ta zahteva ustrezno razmerje med sredstvi in obveznostmi do virov sredstev.

Kralj loči dolgoročno in kratkoročno likvidnost. Dolgoročno likvidnost pojmuje kot celoto vseh razmerij med oblikami sredstev (aktiva) in obveznostmi do virov sredstev (pasiva), ki mora upoštevati vse roke preoblikovanja in zapadlosti. Kratkoročno likvidnost pa pojmuje kot plačilno sposobnost v trenutku zapadlih obveznosti in drugih nujnih plačil.

Turk uporablja pojem likvidnosti na področju preoblikovanja oziroma unovčljivosti sredstev.

Howard pravi, da je solventnost, sposobnost poslovanja poravnati svoje dolgove. Razlikuje tehnično solventnost, ki pomeni trenutno (kratkoročno) plačilno sposobnost, in stvarno solventnost, to je sposobnost firme, da ob morebitni likvidaciji poplača vse dolgove. Pojem likvidnosti uporablja pretežno kot likvidnost sredstev, enači ga pa tudi s tehnično plačilno sposobnostjo.

2.1.1 Likvidnost sredstev

Stopnja likvidnosti pomeni potreben čas in stroške, da se določeni del aktive spremeni iz nedenarne v denarno obliko premoženja. Absolutno likvidno sredstvo je denar (tekoči račun, blagajna). Takšen denar lahko nepogojno, časovno in kakovostno neomejeno uporabljamo za plačila. Ta sredstva niso oziroma so zelo malo donosna. Takoj za denarjem so po stopnji likvidnosti vrednostni papirji, ki se lahko s prodajo iz sekundarne likvidnostne rezerve podjetja hitro preoblikujejo v denar. Po stopnji likvidnosti sledijo vrednostnim papirjem terjatve, ki jim manjka še samo »korak« do denarne oblike. Nižjo stopnjo likvidnosti od terjatev imajo zaloge, pri čemer so lahko velike razlike glede na vrsto zalog. Nižja stopnja likvidnosti izvira iz trajnega značaja zalog. Zaloge, razen sezonskih, imajo dolgoročnejši značaj in zato ni pričakovati, da se bo ta del sredstev hitro spremenil v denar. Najvišjo stopnjo likvidnosti imajo zaloge gotovih proizvodov, potem zaloge surovin in zaloge nedokončane proizvodnje, ki jih bo običajno najtežje prodati. Problematične so tako zaloge repro materiala, kot tudi zaloge končnih izdelkov, ki jih ne prodamo dovolj hitro. Pri materialu je velikega pomena, da dobavitelji podjetja premamijo z ugodnimi cenami, ki nam jih ponujajo za večje količine blaga in materiala. Če teh zalog ne porabimo ali prodamo dovolj hitro, si lahko s takimi nakupi povzročimo veliko težav. Ta čas, ko pride material v obratovalnico do trenutka, ko jo zapusti mora biti čim krajši. Mnogokrat se zgodi, da v malih podjetjih zaradi velikega obsega dela in pomanjkanja kadrov posvečajo premalo časa izterjavi dolgov.

Najnižjo stopnjo likvidnosti imajo stalna (osnovna) sredstva, ker se njihova vrednost le postopoma preoblikuje v denarno obliko.

2.2. Ukrepi za izboljšanje likvidnosti

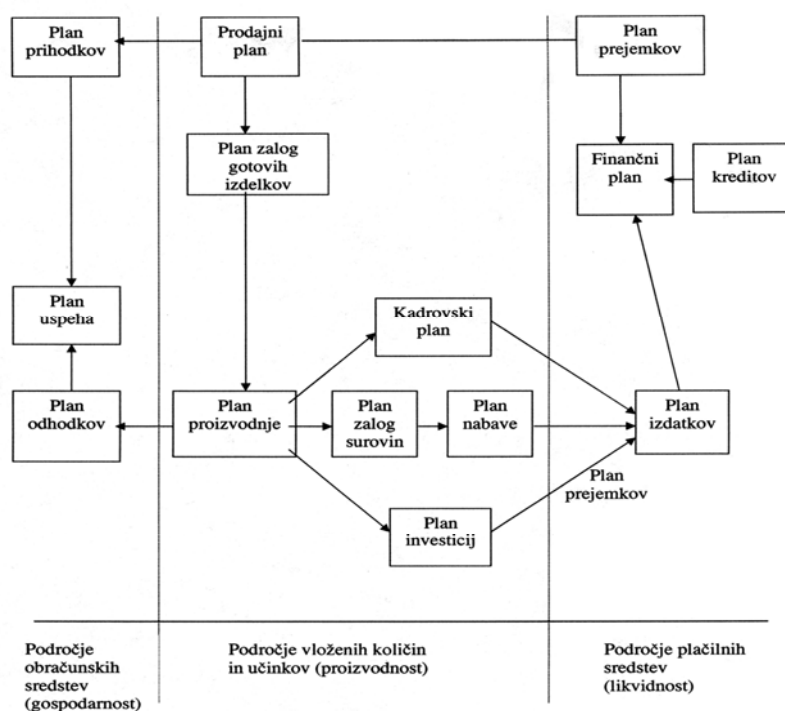
Za vzdrževanje likvidnosti podjetja je zelo pomembno dobro in natančno finančno planiranje. Finančno planiranje lahko opravi svojo nalogo le, če pravočasno ugotovimo vsoto, vrsto in namen finančnih sredstev. Finančni plan pa mora sodelovati z ostalimi funkcijami in plani v celotnem podjetju. Finančno planiranje obsega naslednje glavne faze:

- ugotavljanje potreb po denarju oziroma denarnih presežkov v prihodnjem obdobju,

- ugotavljanje alternativnih možnosti oziroma plasmaja denarja,
- končna odločitev o priskrbi oziroma plasmaju, ko smo ugotovili optimalno alternativo.

Možnosti je treba iskati na finančnem trgu. Na tem trgu se navadno ponujajo možnosti za sredstva v obliki bančnih kreditov, povečanja kreditov dobaviteljev, prodaje VP, zmanjšanja likvidnostne rezerve. Kot kriteriji za izbor služijo donosnost, likvidnost in tveganje.

Ob sestavljenih finančnih planih pa je zelo pomembno, da to tudi skrbno spremlja ter prilagaja potrebam (Filipič, 1997, 32-33).



Slika 1: Finančni plan kot del celotnega planiranja v gospodarski organizaciji
Vir: Filipič, 1997, 34

3. PLAČILNA SPOSOBNOST

3.1. Pojem plačilne sposobnosti

S plačilno sposobnostjo razumemo sposobnost podjetja, da je v stanju poravnati svoje obveznosti takrat, ko zapadejo v plačilo, ali celo pred rokom, če ima od tega ekonomsko korist. Elementi plačilne sposobnosti so: obveznosti, zadostnost sredstev in pravočasnost sredstev.

Najpomembnejše so obveznosti do dobaviteljev blaga, do ponudnikov storitev, do države, do bank. Ločimo interno plačilno sposobnost podjetja, ko je podjetje v stanju poravnati obveznosti do zaposlenih, in eksterno plačilno sposobnost, ko je podjetje v stanju poravnati ob roku zapadle obveznosti do osebkov in institucij v njegovem okolju.

Element plačilne sposobnosti je tudi zadostnost sredstev za poravnavo obveznosti. Plačilno nesposobno je tisto podjetje, ki mu primanjkuje malo ali več finančnih sredstev. Če podjetju primanjkuje malo likvidnostnih sredstev za poravnavo zapadlih obveznosti, bo sicer prišlo do krajšega zastoja v plačilih, vendar manj pozorni upniki tega morda niti ne bodo opazili. Če je razkorak med razpoložljivimi likvidnimi sredstvi in zapadlimi obveznostmi velik in trajnejši, se pojavi ustavitev plačil. Zaradi nepredvidenih gibanj sredstev in obveznosti pa mora imeti oblikovano še minimalno likvidnostno rezervo.

Element plačilne sposobnosti je tudi pravočasnost sredstev oziroma rok. Rok plačila je določen z dogovorom med poslovnimi partnerji, ali se upoštevajo običaji oziroma uzance ali pa je rok določen z zakonom..

Tudi pri pojmovanju plačilne sposobnosti se mnenja različnih avtorjev delno razhajajo, zato bomo v nadaljevanju kar uporabljali izraz oziroma razlago, da je plačilna sposobnost podjetja kot načelo sposobnosti podjetja, da razpolaga z ustreznimi likvidnostnimi sredstvi, kadar so le-ta potrebna.

3.2. Vrste plačilne sposobnosti

Plačilno sposobnost je mogoče opredeljevati kot:

- stvarno, (stvarna plačilna sposobnost je sposobnost podjetja, da v primeru likvidacije podjetja izpolni vse obveznosti, tako da svoje vlaganje s prodajo preoblikuje v denar, potreben za plačilo obveznosti),
- tehnično (plačilno sposobnost razumemo kot sposobnost podjetja, da pokrije obveznosti, ko te dospejo),
- aktualno (plačilna sposobnost kot realizirana ali efektivna plačilna sposobnost)
- potencialno (ali postavljena oziroma načrtovana plačilna sposobnost)
- relativno (plačilno sposobnost lahko merimo in je prikazana predvsem kot razmerje v obliki raznih koeficientov) in
- absolutno (plačilno sposobnost lahko merimo kot stanje denarnih sredstev v opazovanem obdobju (Kokotec-Novak, 1987, 34))

Podjetje je lahko tehnično solventno (z denarjem poravnava tekoče zapadle obveznosti v določenih rokih), vendar pa istočasno ni dejansko solventno (v primeru likvidacije je njegovo premoženje v takšnih nelikvidnih oblikah, da ne moremo poravnati svojih obveznosti). Kadar ima podjetje veliko sredstev vezanih v dolgoročnih naložbah in ni sposobno poravnati kratkoročnih zapadlih obveznosti, je dejansko solventno, ni pa tehnično solventno. Za podjetje je pomembno, da je v vsakem trenutku tehnično solventno (Filipič in Mlinarič, 1999, 64).

3.3. Časovno opredeljevanje plačilne sposobnosti

Plačilno sposobnost obravnavamo kot:

- trenutno ali dnevno plačilno sposobnost, kar pomeni sposobnost podjetja, da v določenem trenutku, na določen dan poravnava vse dospele obveznosti;
- stalno plačilno sposobnost, ki je sestavljena iz niza trenutnih plačilnih sposobnosti;

- obdobjno plačilno sposobnost, ki jo dosežemo v kakem obdobju, ki pa je sestavljeno iz trenutkov plačilne sposobnosti in nesposobnosti; vendar mora podjetje težiti k doseganju stalne plačilne sposobnosti;
- plačilno sposobnost kot kratkoročno kategorijo;
- plačilno sposobnost kot dolgoročno kategorijo (Kokotec-Novak, 1987, 34).

3.3.1 Kratkoročna plačilna sposobnost

Kratkoročna plačilna sposobnost je sposobnost podjetja, da v kratkem roku razpolaga z ustreznimi likvidnostnimi sredstvi za pravočasno izvedbo potrebnih plačil, kar dosega z usklajevanjem materialnih in finančnih tokov. Finančna funkcija – služba podjetja mora v kratkem roku zagotoviti sredstva, da lahko poravna obveznosti.

Finančna funkcija podjetja mora poskrbeti za potrebne informacije o kratkoročni plačilni sposobnosti, kar dobimo s planom prejemkov in izdatkov. Potrebno je poudariti le nekatere vsebinske razlike med:

- priskrbo in porabo,
- pritoki in odtoki,
- prejemki in izdatki.

Prejemki in izdatki predstavljajo le tiste tokove, ki neposredno povečujejo ali zmanjšujejo denarna sredstva podjetja. Spremembe vseh sredstev podjetja zajemajo tokovi priskrbe in porabe sredstev in predstavljajo bilanco finančnih tokov.

Zap. št.	Členitev izvajalnih nalog finančne funkcije s kratkoročnega vidika	Informacije, potrebne za izvedbo nalog
1.	Priskrba sredstev potrebni obseg, rok zapadlih obveznosti, možni viri.	Plan prejemkov letni, mesečni, tedenski ali dekadni, dnevni. Poročilo o ustvarjenem planu.
2.	Uporaba (plasma) sredstev obseg in oblika, rok, rizik.	Plan izdatkov letni, mesečni, tedenski ali dekadni, dnevni. Poročilo o ustvarjenem planu.
3.	Vračanje sredstev kot usklajevanje prejemkov in izdatkov.	Kratkoročno finančno ravnotežje pozitivna razlika med planom prejemkov in planom izdatkov sredstev.
4.	Preoblikovanje obveznosti do virov sredstev zagotavljanje kratkoročne plačilne sposobnosti	Struktura zadolženosti in obveznosti do virov sredstev.

Tabela 1: Opredelitev informacij o kratkoročni plačilni sposobnosti

Vir: Bergant, 1993, 40

3.3.2 Dolgoročna plačilna sposobnost

Dolgoročna plačilna sposobnost je bistvenega pomena za poslovanje in obstoj podjetja. Temeljni pogoj za dolgoročno plačilno sposobnost je rentabilno poslovanje podjetja. Podjetje mora voditi tako politiko, da se bodo povečevali trajni viri poslovnih sredstev, obenem pa tudi moč podjetja kot celote. Finančna moč je potrebni ne pa tudi zadostni pogoj za dolgoročno plačilno sposobnost. Podjetje mora imeti tudi ustrezno razmerje med sredstvi in obveznostmi do njihovih virov, kar mu omogoča investicijsko sposobnost.

Dolgoročna plačilna sposobnost je izraz podjetja, da razpolaga z ustreznimi likvidnimi sredstvi na dolgi rok, kar dosega z rastjo finančne moči in ohranjanjem ter vzpostavljanjem dolgoročnega finančnega ravnotežja (Bergant, 1993, 24-25).

3.4. Dejavniki plačilne sposobnosti

Vzroki za plačilno nesposobnost so lahko zunanji ali notranji. Zunanji izvirajo iz okolja podjetja in ne more vplivati nanje, lahko se jim le prilagaja. Za notranje pa bi rekli, da izvirajo iz neprimerne ravnanja s premoženjem.

3.4.1 Notranji dejavniki

Notranji vzroki plačilne nesposobnosti izhajajo iz načina in kakovosti dela podjetja in neustrezne finančne politike. Poglavitni vzroki so:

- vlaganja v osnovna sredstva – naj ne bodo financirana z dolgoročnimi viri, ki so namenjena za obratna sredstva, saj se le-ta financirajo s kratkoročnimi viri;
- zaloge – čezmerne zaloge slabo vplivajo na plačilno sposobnost, ker zaloge niso likvidna sredstva;
- notranja razdelitev čistega dohodka – podjetje mora ob razdelitvi čistega dohodka zagotoviti dolgoročne vire za širitev materialne osnove dela;
- izguba – če nima kritja v dolgoročnih virih, povzroči plačilno nesposobnost, nato podjetje ne more poravnati obveznosti in pride do motenj pri oskrbi, proizvodnji ter se tako še poveča izguba;
- izpad osnovnih in obratnih sredstev iz uporabe – na plačilno sposobnost podjetja vpliva na enak način kot nepokrita izguba.

3.4.2 Zunanji dejavniki

Med zunanjimi vzroki za plačilno nesposobnost so navedena predvsem splošna gibanja v gospodarstvu, kot so gibanja, oblikovanje in kroženje denarnega kapitala, rast in stagnacija gospodarstva, spremembe v življenjski ravni, razvoj tehnike in tehnologije, vlaganje v razvoj. V ugodnih razmerah je vsakdo sposoben dosegati plačilno sposobnost, v neugodnih pa uspeva to samo najbolj sposobnim (Kokotec-Novak, 1987, 43-46).

Učinkovitost omejitvene denarne politike je odvisna tudi od učinkovitosti fiskalne politike. To lahko v večji ali manjši meri pritiska na denarno politiko, ko gre za iskanje virov za pokrivanje proračunskega deficita. Večji proračunski izdatki bremenijo gospodarstvo z vidika dobička in plačilne sposobnosti (večji odtok denarja). Povečana fiskalna obremenitev pa lahko le začasno vpliva na slabšanje plačilne sposobnosti podjetij oziroma gospodarstva.

Povečane dajatve državnemu sektorju imajo lahko čez čas za posledico povečan nakup blaga in storitev v gospodarskem sektorju, kar pomeni povečan pritok sredstev v gospodarstvo. Ta povečan pritok sredstev v gospodarstvo s strani države je dejansko odvisen od tega, koliko država realizira svoje potrebe po blagu in storitvah pri domačih podjetjih (Filipič, 1993, 13).

3.5. Merjenje plačilne sposobnosti

Plačilno sposobnost podjetja se meri na določen dan.

Izračunamo jo takole:

Začetno stanje denarja

+ **prejemki**

- **izdatki**

= **presežek ali primanjkljaj denarja**

Drugi način merjenja plačilne sposobnosti je iskanje razmerja med razpoložljivim denarjem in zapadlimi obveznostmi na določen dan:

Razpoložljiv denar

Plačilna sposobnost = -----

Zapadle obveznosti na določen dan

Kadar je količnik plačilne sposobnosti večji od 1 ali enak 1, potem je podjetje sposobno pokriti svoje obveznosti, če pa je rezultat manjši od 1, podjetje ni plačilno sposobno.

Plačilna sposobnost podjetja je določena z likvidnostjo njegovih sredstev.

Za zagotavljanje plačilne sposobnosti podjetja, ki je najosnovnejši pogoj uspešnosti poslovanja, je pomembno, da ima podjetje primerno sestavo gibljivih sredstev ter primerno dinamiko pretvarjanja teh sredstev iz ene oblike v drugo (Rebernik, 1997, 267-268).

Izhodišče za merjenje je donos:

$$\frac{\text{Razpoložljiva denarna sredstva} + \text{denarni prejemki} + \text{varnostna rezerva}}{\text{Denarni izdatki}} > < \text{ ali } 1$$

- -

Vrednost tega količnika je lahko večja, manjša ali enaka 1. Podjetje je plačilno sposobno, če so razpoložljiva denarna sredstva in denarni prejemki enaki denarnim izdatkom na dan zapadlosti obveznosti.

Zaradi ne vedno predvidljivega gibanja prejemkov in izdatkov je potrebno še računati z varnostno likvidnostno rezervo (minimalno) (Repovž, 1988, 311-313)

V primeru, ko ima koeficient vrednost:

- < 1 govorimo o nezadostni plačilni sposobnosti,
- > 1 govorimo o prekomerni plačilni sposobnosti,
- $= 1$ govorimo o optimalni plačilni sposobnosti.

Ločimo statične in dinamične koeficiente plačilne sposobnosti.

3.5.1 Kazalniki trenutne ali statične plačilne sposobnosti

Statična merila

O plačilni nesposobnosti lahko govorimo, kadar je končno stanje denarnih sredstev 0 (ne more biti negativno), imamo pa še dospele obveznosti ali pa je končno stanje pozitivno, dospele obveznosti pa so večje.

$$\begin{array}{rcccl} \text{Absolutna} & & \text{Začetno} & & \text{Prejemki} & & \text{Izdatki} & & \text{Ob koncu} \\ \text{plačilna} & & \text{stanje} & & \text{v} & & \text{v} & & \text{obdobja} \\ \text{sposobnost} & = & \text{denarnih} & + & \text{obdobju} & - & \text{obdobju} & - & \text{dospele} \\ & & \text{sredstev} & & & & & & \text{obveznosti} \end{array}$$

Podjetje je plačilno zmožno, če razpolaga z večjo ali vsaj enako vsoto denarnih sredstev, kot znašajo zapadle obveznosti. Če je podjetje plačilno sposobno na določen dan, potem govorimo o trenutni ali dnevni plačilni sposobnosti. Kazalnik dnevne plačilne sposobnosti

(KDPS) izračunamo na osnovi knjigovodskih podatkov takole:

$$\text{KDPS} = \frac{\text{Denarna sredstva}}{\text{Zapadle obveznosti}}$$

Podjetje je na določen dan sposobno z razpoložljivimi sredstvi poravnati dospele obveznosti, če znaša izračunani kazalnik ena ali več kot ena. Če se pa zgodi, da je kazalnik manjši od ena, pa podjetje ne more poravnati obveznosti na določen dan in je plačilno nesposobno. V tem primeru bi bilo potrebno za ohranitev plačilne sposobnosti povečati razpoložljiva denarna sredstva (npr. z najetjem kredita) ali pa podaljšati nekatere dospele obveznosti.

Če KDPS pomnožimo s 100, dobimo stopnjo pokritja dospelih obveznosti z denarnimi sredstvi. Če npr. znaša ta stopnja pokritja 90 % (npr. KDPS = 0,9; $0,9 \times 100 = 90$), to ne pomeni, da je podjetje 90 % likvidno, 10 % pa nelikvidno, ampak da je sposobno poravnati na določen dan 90 % zapadlih obveznosti. Pravimo torej, da je podjetje plačilno sposobno ali pa ne (Filipič in Mlinarič 1999, 65).

3.5.2 Kazalniki dinamične plačilne sposobnosti

Plačilno sposobnost kot dinamično kategorijo merimo s treh vidikov:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Razpoložljiva} & & \text{Denarni} & & \text{Denarni} & & \\ \text{količina} & + & \text{prejemki} & + & \text{izdatki} & = & \\ \text{denarja} & & & & & & \mathbf{0} \end{array}$$

Kadar je rezultat enak ali večji od 0, takrat je podjetje plačilno sposobno. Plačilo nesposobno pa je v primeru, ko je rezultat manjši od 0.

Razpoložljiv denar + denarni prejemki

$$\frac{\text{Razpoložljiv denar + denarni prejemki}}{\text{denarni izdatki}} = \mathbf{1}$$

Tu primerjamo razpoložljiva denarna sredstva in priliv denarja z denarnim odlivom. Kvocient, ki je večji ali enak 1, kaže plačilno sposobnost podjetja, kvocient manjši od 1 pa na plačilno nesposobnost.

Razpoložljiv denar + denarni prejemki

$$\frac{\text{Razpoložljiv denar + denarni prejemki}}{\text{denarni izdatki}} \times \mathbf{100} = \text{stopnja (v \%)}$$

Rezultat je stopnja pokritosti dospelih obveznosti. Teh rezultatov ni mogoče razumeti kot stopnjo plačilne sposobnosti, kajti poslovni sistem je ali pa ni plačilno sposoben. Plačilne sposobnosti ne moremo izraziti v odstotkih.

V primeru, da je odstotek 100 ali večji, je podjetje plačilno sposobno, če je pa nižji od 100, pa je plačilno nesposobno. Če izračun pokaže 83 % to pomeni, da je podjetje sposobno poravnati v tem trenutku 83 % zapadlih obveznosti (Kokotec – Novak, 1987, 35-37).

3.6. Ukrepi za ohranjanje plačilne sposobnosti

Razraščanje plačilne nediscipline v gospodarstvu pa tudi na drugih področjih družbenega življenja je ovira za oblikovanje strategije gospodarskega razvoja. Za sedanje stanje neplačevanja zapadlih obveznosti so odgovorni številni dejavniki, predvsem pa tranzicijski procesi in zanemarjanje tržne discipline. Ker plačilna disciplina zavira poslovanje enot malega gospodarstva, ministrstvo za malo gospodarstvo in turizem že nekaj časa išče možnosti za ureditev tega področja (Tomanovič-Vidovič, 1999, 5).

Za ohranjanje plačilne sposobnosti predstavljajo velik pomen:

- priskrba finančnih sredstev
- izbira in analiza likvidnosti proizvodnega programa za plačilno sposobnost,
- ukrepi na področju prodaje oziroma vnovčevanja terjatev

3.6.1 Priskrba finančnih sredstev

Plačilno sposobnost v podjetju zagotavljamo z različnimi oblikami financiranja. Lahko izbiramo med lastnim in tujim financiranjem. Z vidika plačilne sposobnosti in varnosti je lastno zunanje financiranje (delniški kapital) ugodnejše od tujega kapitala, čeprav je z vidika stroškov dražje.

Z vidika plačilne sposobnosti je za podjetje tudi ugodnejše, če emitira posebno vrsto obveznic. Prednost tega je, da ni potrebno tekoče izplačevati niti obresti niti kuponov.

Plačilna sposobnost se ohranja tudi z emisijo kratkoročnih vrednostnih papirjev in priskrbo likvidnih sredstev v različnih oblikah kratkoročnih kreditov.

3.6.2 Izbira in analiza likvidnosti proizvodnega programa za plačilno sposobnost

Finančna funkcija mora sodelovati z ostalimi funkcijami v podjetju, predvsem s proizvodno funkcijo, da spremlja preoblikovanje nadenarnih sredstev v denarna sredstva. To pozitivno vpliva na gospodarjenje s finančnimi sredstvi ter boljše koriščenje razpoložljivih zmogljivosti in večjo količinsko proizvodnjo.

Ko se odločamo o vrsti proizvodnega programa, je pomemben čas proizvodnega ciklusa, saj je od tega odvisna dolžina vezave denarnih sredstev in s tem različen vpliv na likvidnostno in plačilno sposobnost.

3.6.3 Ukrepi na področju prodaje oziroma unovčevanja terjatev

Denarne terjatve, ki nastanejo s prodajo, se med seboj razlikujejo z vidika varnosti in likvidnosti. Čim hitreje se da terjatev brez izgube spremeniti nazaj v denar, tem bolj je likvidna. Kratkoročne terjatve so bolj likvidne od dolgoročnih.

Kolikor manj je tvegana izterljivost terjatve, toliko bolj je varna. Varnost terjatve je odvisna od sebe, dolžnika, njegovega premoženja in njegovih dohodkov, od zavarovanja ter od časa kreditnega razmerja. Danes dober in zanesljiv dolžnik se sčasoma lahko spremeni v slabšega ali celo zelo slabega.

Likvidnost in varnost terjatev se zaradi spreminjanja splošnih gospodarskih razmer spreminjata. Da bi ta riziko zmanjšali, imamo na razpolago:

- presojo bonitet kupcev,
- faktoring,
- zavarovanje terjatev,
- popust na prodajno ceno,
- zmanjšanje stalnega premoženja (Filipič, 1993, 208-213).

4. PLAČILNA NEDISCIPLINA

4.1. *Pojem plačilne nediscipline*

Če vprašamo slovenske podjetnike, kaj jih pri poslovanju najbolj ovira, je najpogostejši odgovor, da je to velika plačilna nedisciplina. Pri tem mislijo predvsem na velike zamude plačil ter neporavnavanje obveznosti s strani njihovih dolžnikov. Do slednjega prihaja v primeru stečaja dolžnika ali če terjatev zastara. Plačilna nedisciplina je star problem slovenskega gospodarstva, kjer je bilo še pred nedavnim nemogoče, da bi podjetja propadala.

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

Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (ZFPPIPP) (Ur.list RS št., 126/2007) v svojem 11. členu omenja, da je podjetje dolžno v vsakem trenutku biti sposobno pravočasno poravnati svoje zapadle obveznosti. Gre namreč za skrb za likvidnost podjetja. Kljub dejstvu, da bi morali kupci poskrbeti za svojo likvidnost (torej za pravočasno poravnavanje svojih zapadlih obveznosti), je ocenitev njihove plačilne sposobnosti pomemben podatek za podjetje. Plačilna sposobnost ali likvidnost kupca je odvisna od denarnih sredstev, ki jih ima na razpolago in denarnih sredstev, ki jih ustvari v poslovnem ciklu (White, Sondhi, Friend, 1997, str. 155).

Neporavnana terjatev povzroča podjetju različne neprijetnosti: nastanejo namreč nepotrebni režijski stroški (stroški telefona, stroški opominjanja in poštni stroški, morebitni stroški odvetnika in sodnih taks). Prav tako pa podjetje, ki čaka na poravnavo terjatev, sčasoma tudi samo postane nelikvidno, tako se mora zadolževati pri finančnih institucijah ali pa pri poslovnih partnerjih, zaradi česar se zmanjša donos. To lahko pripelje tako daleč, da nekoč popolnoma »zdravo« podjetje zaradi neporavnanih terjatev propade. Na žalost je v današnji

praksi neplačilo ali plačilo obveznosti z veliko zamudo vse pogostejši pojav, tako da bi lahko že rekli, da je to postala normalna oblika poslovanja (Škoberne, 2002, 38).

Najprej so v podjetju potrebni viri financiranja, ki jih spremenimo v osnovna in gibljiva sredstva ter delo, da bi ustvarili proizvode in/ali storitve za prodajo na trgu ter tako pridobili finančna sredstva, ki bodo večja od vloženih in bodo omogočala zagon novega cikla. Podjetje mora obvladati vse te stopnje, da bi uresničilo svoj cilj – ustvarjanje nove vrednosti (Mlinarič, 2000, 25).

Finančna nedisciplina je star problem slovenskega gospodarstva, ki se je najbolj zaostрил s propadanjem velikih državnih podjetij, vendar nekaj let po odpravi teh podjetij ni prišlo do opaznega izboljšanja. Zakonodajalec se je zato odločil oblikovati Zakon o finančnem poslovanju podjetij (ZFPPod), ki skuša pravno natančno predeliti plačilno nesposobnost, kapitalsko neustreznost in prezadolženost kot podlage za obvezno sprožitev predpisanih postopkov (finančne reorganizacije, prisilne poravnave, stečaja). Zakon je tako namenjen le opredeljevanju znakov akutnega finančnega stanja in se premalo posveča omogočanju pridobivanja ustreznih bonitetnih informacij (Mlinarič, 2000, 111).

Vedno bolj narašča število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi (neprekinjeno več kot pet dni) v Sloveniji. Po zadnjih podatkih Ajpesa objavljene januarja 2008, je januarja 2007 število pravnih oseb z neporavnanimi obveznostmi preseglo primerljive lanske številke, večja pa se tudi povprečni dnevni znesek neporavnanih obveznosti.

Meseci	Število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi	Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti v mio SIT (v EUR)
Januar 2006	3.324	27.983 (116.771)
Februar 2006	3.225	28.021 (116.930)
Marec 2006	3.299	28.019 (116.921)
April 2006	3.361	29.263 (122.112)
Maj 2006	3.383	29.254 (122.075)
Junij 2006	3.363	29.891 (124.733)
Julij 2006	3.353	29.948 (124.971)
Avgust 2006	3.314	29.851 (124.566)
September 2006	3.408	28.569 (119.216)
Oktober 2006	3.501	29.457 (122.922)
November 2006	3.391	28.473 (118.816)
December 2006	3.317	27.816 (116.074)

Tabela 2: Število pravnih oseb z neporavnanimi obveznostmi v letu 2006

Vir: <http://www.ajpes.si/dokumenti/dokument.asp?id=753>

Meseci	Število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi	Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti (v EUR)
Januar 2007	3.086	111.124.408
Februar 2007	2.968	113.344.715
Marec 2007	3.174	120.942.308
April 2007	3.299	126.765.597
Maj 2007	3.343	129.990.190
Junij 2007	3.320	131.729.219
Julij 2007	3.267	132.073.564
Avgust 2007	3.133	125.968.280
September 2007	3.292	128.381.834
Oktober 2007	3.306	124.713.189
November 2007	3.373	120.690.273

December 2007	3.456	110.866.193
---------------	-------	-------------

Tabela 3: Število pravnih oseb z neporavnanimi obveznostmi v letu 2007

Vir:

<http://www.ajpes.si/dokumenti/dokument.asp?id=753>

4.2. Kako izterjati denar, ki se nahaja v terjatvah

Plačilna nedisciplina je pri nas še precejšen problem, zato je povpraševanje po izterjavi in odkupu terjatev na našem trgu veliko. Danes imajo podjetja več možnosti, kako priti do izpolnitve svoje terjatve, vendar pa vse vrste izterjav niso učinkovite. Učinkovitost posameznega načina je odvisna od podjetja samega, njegove iznajdljivosti, znanja poslovnega partnerja, njegove pripravljenosti sodelovanja, vrste terjatve, zavarovanja, poslovnega okolja. Podjetje mora biti pri izbiri načina izterjave pozorno tudi na posledice, ki jih bo le-ta prinesla. Upoštevati mora želje in možnosti nadaljnjega poslovanja s poslovnim partnerjem, saj nepravilna izbira načina izterjave lahko povzroči prekinitev posla. Izbrana metoda mora biti tudi finančno ustrezna. Podjetje naj bi poskušalo z danimi stroški izterjati čim več, oziroma določen dolg izterjati s čim manjšimi stroški. Sama izterjava tudi ne sme vplivati na tekoče poslovanje podjetja in mora potekati v okviru zakonsko določenih omejitev.

4.2.1 Unovčenje terjatev

Unovčenje zapadlih terjatev je postopek, ko specializirano podjetje odkupuje terjatve in prevzema obveznosti različnih gospodarskih subjektov, ki se nato medsebojno verižno zapirajo. V verižno zapiranje so tako zajeti vsi domači gospodarski subjekti.

4.2.2 Odkup terjatev

O odkupu terjatev govorimo, kadar imamo zapadlo ali nezapadlo terjatev do dolžnika, ki je lahko samostojni podjetnik, d.o.o. ali druga pravna oseba in jo proti plačilu odstopimo ali specializirani finančni instituciji ali drugi pravni osebi, ki meni, da bo terjatev lažje unovčila.

4.2.3 Kompenziranje terjatev z obveznostmi

S pripravo verižnih kompenzacij se lahko ukvarjamo tudi sami, vendar bo uspeh zagotovo večji, če bomo to delo prepustili specializiranemu podjetju, ki ima veliko več izkušenj in pozna povezave med podjetji tudi v drugih panogah, s čimer je uspešnost zapiranja terjatev z obveznostmi veliko večja.

4.2.4 Večstranski poboti terjatev in obveznosti

V zadnjem času se vedno več podjetij odloča za sodelovanje v večstranski kompenzaciji, ki jo izvajajo specializirana podjetja, med njimi je tudi podjetje E.kompenzacija d.o.o. iz Ljubljane. To je najhitrejša pot, da se zaprejo terjatve in obveznosti.

4.3. Ukrepi proti finančni nedisciplini

Poleg specializiranih podjetij za unovčevanje terjatev se z izterjavo dolgov ukvarjajo tudi bonitetne hiše. Te v nasprotju z omenjenimi specializiranimi podjetji po neuspešnem pisnem ali telefonskem opominjanju dolžnikov v izterjavo vključijo odvetnika, ki postopek nadaljuje na sodišču oz. dolgove izterjuje tudi na terenu.

Pri izterjavi dolgov domačih dolžnikov so najbolj učinkoviti osebni obiski dolžnika. Po prejemu naročila za izterjavo dolgov dolžnika najprej opominjajo pisno in nato šele po telefonu. Če se to ne obnese, opravijo izterjavo tudi na terenu oz. dolžnika obiščejo osebno. Pri domačih podjetjih, ki imajo dolg do tujega dobavitelja, je lažje, saj se hitro odzovejo, ko jih pokličemo po telefonu. V nasprotnem primeru se zavedajo, da bi prišli na seznam dolžnikov, s katerimi tuja podjetja ne bodo več želela sodelovati (Kalacun, 2002, 18).

4.3.1 Telefonsko opominjanje

Telefonsko opominjanje se je izkazalo za bolj učinkovito, saj se z dolžnikom naveže osebni stik. V pogovoru do nasprotne stranke moramo biti vljudni, konkretni in avtoritativni. Na telefonski pogovor se vnaprej pripravimo, si pridobimo vse potrebne informacije in podatke o dolžniku. Vse pomembne podatke telefonskega pogovora si tudi zabeležimo (npr. datum klicanja, ime sogovornika in potek dogovora).

Telefonski pogovor naj sloni na petih točkah (Jay, 1992):

- Pogovor (predstavitev osebe, podjetja, namen klica),
- Vprašanja (postavljamo konkretna vprašanja)
- Obvladanje položaja (prevzem pobude),
- Dogovor (s kupcem oblikujemo rešitev),
- Zabeležke (zapišemo vsebino pogovora).

4.3.2 Pisno opominjanje

Zanemariti pa ne smemo pisnega opominjanja. Pisni opomin o neplačanih obveznostih mora upnik poslati dolžniku v najkrajšem času po zapadlosti roka s priporočeno pošto. Prvi opomin naj bi bil vljuden in opremljen z informacijami o zapadlih zneskih.

Pisni opomin mora biti (Jay, 1992):

- Natipkan na pisalni stroj ali računalnik, nikakor fotokopiran,
- Ročno podpisan, ožigosan,
- Odposlan priporočeno
- Naslovljen na konkretno osebo,
- Vsebovati mora konkretne podatke o poslu in zapadlih obveznostih.

Nadaljnji opomini naj bodo ostrejši in podkrepljeni s sankcijami, ki sledijo v primeru neplačila. Pisno opominjanje je potrebno evidentirati in arhivirati za morebitno nadaljnje dokazovanje. Tako ima upnik dokazilo o dejavnosti opominjanja, ukrepih za preprečitev finančne nediscipline, preden preda vlogo sodišču.

4.3.3 Preventiva

Verjetno bi bilo manj težav, če bi pred sklenitvijo posla preverili finančno stanje poslovnega partnerja. Pred sklenitvijo posla in pogodbe je priporočljivo zbrati podatke o pogodbenem partnerju in predmetu pogodbe ter oceniti stopnjo poslovnega tveganja. Nujni so podatki o finančni moči podjetja, likvidnosti, kreditni sposobnosti, zadolženosti, terjatvah... Na tak način ugotovimo riziko bodočega posla. Zato uporabljamo Bon obrazec in bonitetna poročila. Lahko zahtevamo tudi določena zavarovanja, kot so menica, zavarovalna polica, življenjsko zavarovanje, sporazum s stranko. Med najbolj učinkovite sodi zavarovanje kratkoročnih terjatev do kupcev, ki ga slovenskih podjetjem omogoča Slovenska izvozna družba, če gre za podjetja, ki poslujejo s tujino. Zavarovanje trgovinskih terjatev podjetij, ki svojim kupcem doma in v tujini prodajajo blago kot storitve na kratkoročni kredit (praviloma do 180 dni), praviloma na odprt račun brez dodatnih varščin, je razvit in sodoben finančni produkt, ki ga podjetjem tudi na razvitih trgih ponujajo specializirane kreditne zavarovalnice. Zavarovanje terjatev zagotavlja podjetjem potrebno gospodarsko varnost in učinkovito upravljanje z riziki ter jim s tem mogoča večjo konkurenčnost in prodajo. Zavarovanje kratkoročnih terjatev pred komercialnimi riziki neplačil kupcev zagotavlja podjetjem uspešno upravljanje s kreditnimi riziki. S prenosom na specializirano kreditno zavarovalnico ti namreč ne bremenijo več bilanc podjetjem. Denarni tok postane tako za podjetja bolj gotov, zavarovana podjetja pa tudi lažje pridejo do posojil bank in drugih finančnih ustanov na primer faktorinških družb.

4.3.4 Baza podatkov o neplačnikih

Obstajajo tudi baze o neplačnikih. Baza podatkov vsebuje informacije o neplačnikih. Večja podjetja neplačnikov ne prijavljajo. S tem ukrepom si pomagajo majhni podjetniki. Ob vpisu član pridobi geslo, s katerim preverja bazo podatkov. Vnaša lahko podatke o neplačnikih le s posebnim obrazcem, vendar je kazensko odgovoren za točnost podatkov. V roku treh dni po poravnavi dolga je dolžan prijaviti spremembo, da se dolžnik izbriše iz seznama. Sprva je bil odziv majhen, sedaj pa se ta baza uspešno dopolnjuje (Marcon, 2001, 17).

4.3.5 Vlaganje predlogov za izvršbo na podlagi verodostojne listine

Dne 1.1.2008 je začel veljati Pravilnik o obrazcih, vrstah izvršb in poteku avtomatiziranega izvršilnega postopka (Ur.List RS št., 121/2007), ki ureja:

- vrste izvršb, v katerih se predlogi za izvršbo in predlogi za nasprotno izvršbo pošljejo na predpisanih obrazcih,
- vrste izvršb, v katerih se predlogi za izvršbo obdelujejo v informacijskem sistemu avtomatizirano in potek tega postopka,
- vsebino in obliko obrazcev predlogov za izvršbo in predlogov za nasprotno izvršbo.

4.3.5.1 Načini vlaganja

Predlog za izvršbo na podlagi verodostojne listine se na predpisanem obrazcu lahko vloži elektronsko ali v papirni obliki na Okrajno sodišče v Ljubljani, Centralni oddelek za verodostojno listino, Zaloška 59, Ljubljana (CoVL).

Elektronsko vlaganje

Upnik lahko vloži predlog za izvršbo z izpolnitvijo pametnega obrazca ali z uvozom podatkov iz datoteke po strukturi, ki jo določi in na svoji spletni strani vsakokrat objavi Vrhovno sodišče Republike Slovenije.

Pogoji:

Upnik na spletni strani Vrhovnega sodišča Republike Slovenije predhodno pridobi uporabniško ime in geslo za vstop in vlaganje predlogov za izvršbo v elektronski obliki. Pogoj za pridobitev uporabniškega imena je, da ima upnik elektronski naslov, na katerega mu informacijski sistem po prijavi pošlje uporabniško ime, upnik pa nato sam določi geslo.

Upnik lahko naenkrat vloži tudi večje število predlogov za izvršbo (paket predlogov) na podlagi podatkov iz svoje zaledne aplikacije.

Papirno vlaganje

Upnik lahko na spletni strani izpolni obrazec, ga natisne in po pošti pošlje sodišču, lahko pa natisne tudi prazen obrazec, ki ga izpolni ročno.

Plačilo takse

Sodna taksa se lahko plača:

- s sodnimi kolki, ki se prilepijo na za to določeno mesto na obrazcu
- z gotovino;
- z elektronskim denarjem ali drugimi veljavnimi plačilnimi inštrumenti (npr. kreditna kartica, mobilna telefonija, elektronski denar).

Upnik, ki je po zakonu oproščen plačila sodne takse, se mora vpisati na seznam oseb, ki so po zakonu oproščene plačila sodne takse, ki ga na podlagi matičnih številk vodi CoVL.

Sodna taksa se plača z navedbo številke za sklic številke, ki je na obrazcu predloga za izvršbo, zato ni treba prilagati potrdila o plačilu. Če pri plačilu sodne takse sklicna številka ni navedena, se šteje, da taksa ni bila plačana.

5. POLOŽAJ PLAČILNE NEDISCIPLINE V SLOVENIJI IN EVROPI

5.1. Mednarodna primerjava plačilnih navad

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

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

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

$$DP=365X((Po + P1)/2)/C-Am$$

Kjer so DP (days payables) dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev, Po stanje kratkoročnih obveznosti iz poslovanja na začetku leta, P1 stanje kratkoročnih obveznosti iz poslovanja na koncu leta, C (Costs) celotni stroški in Am amortizacija.

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

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

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

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

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

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

$$\text{Din} = 365 \times (I_0 + I_1)/2/C_{in}$$

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

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

$$\text{DVD} = \text{DSO} + \text{Din} - \text{DP}$$

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

5.1.2 Pomembnejše ugotovitve

Države, ki so bile vključene v raziskavo so poleg Slovenije še Avstrija, Italija, Nemčija, Francija, Češka in Poljska. Podatki so črpani iz baze zaključnih računov podjetij Amadeus

izdajatelja Van Dyke (poudariti je treba, da podatki niso povsem primerljivi zaradi različnosti računovodskih standardov med državami), za Slovenijo pa so bili uporabljeni podatki Agencije za plačilni promet (AJ PES). Podatki izhajajo iz leta 1999 oz. 2000, odvisno od razpoložljivosti.

S korelacijo med kazalcema dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev in dnevi vezave terjatev do kupcev so želeli ugotoviti, v kolikšni meri podjetja prenašajo zamude pri plačevanju izdanih računov na svoje dobavitelje. Analiza je pokazala, da jakost te povezave ni zelo visoka v nobeni od preučevanih držav, večinoma gre za srednje močne povezave. Najmočnejše je v Franciji in na Češkem, medtem ko je Slovenija glede tega v spodnji polovici. Je pa za Slovenijo značilna precej močna korelacija na povečanju zamud dobaviteljev, ko kupci zamudijo s plačili.

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

V mednarodni primerjavi Slovenija ne izstopa po nobenem kazalcu. Skupaj s Češko ima le daljšo dobo vezave obveznosti kot terjatev, kar ima za posledico tudi razmeroma kratko dobo vezave denarja. Na podlagi mednarodne primerjave ne moremo trditi, da je Slovenija glede plačilnih navad bistveno drugačna od drugih evropskih držav. (Velišček, 2007, 18)

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

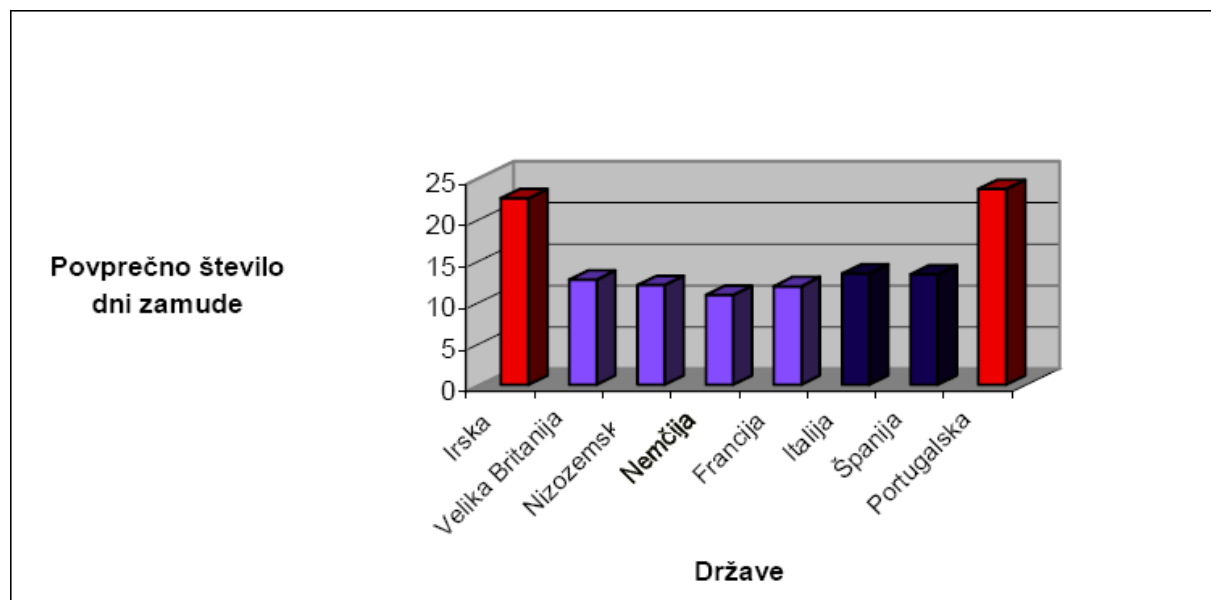
Kot zanimivost bi rada predstavila še študijo francoskega inštituta z imenom Alteres, ki je bila opravljena junija 2006 (Les comportements des paiements des entreprises en Europe,

2006). Omenjeni inštitut zbira podatke o obnašanju evropskih podjetij glede plačil. Redno objavljajo trimesečne povzetek skupaj z analizo tendenc ter polletna in letna poročila o plačilni disciplini v evropskih državah.

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

Povprečje v zamujanju s plačili se v Evropi izboljšuje, junija 2006 je doseglo 12,5 dneva proti 12,8 v istem obdobju predhodnega leta, kar je najboljši rezultat v zadnjih desetih letih. Vztrajno izboljševanje, kateremu smo priča v zadnjih treh letih, pa je na žalost vsako leto manjše.

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



Graf 1: Povprečne zamude v osmih evropskih državah

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

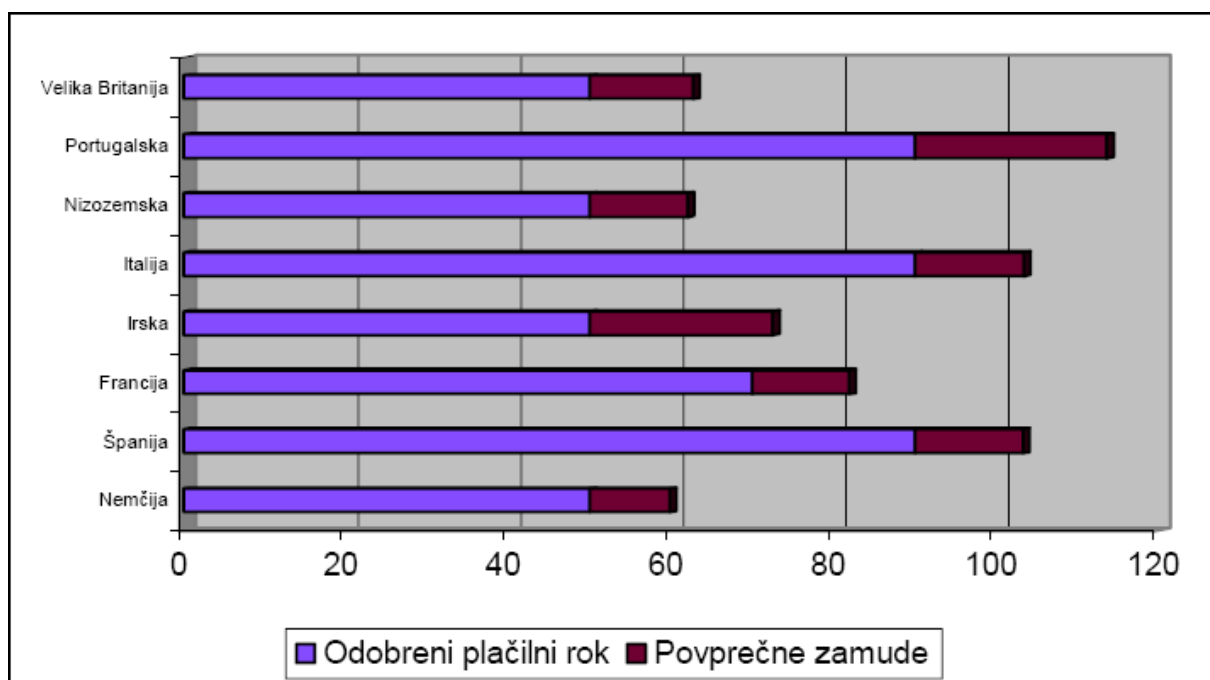
Tabela 4: Plačilno obnašanje evropskih podjetij (izraženo v odstotkih podjetij in razporejeno po skupinah znotraj držav)

Vir: Les comportements des paimants des entreprises en Europe

*podatek se nanaša na povprečje opazovanih držav

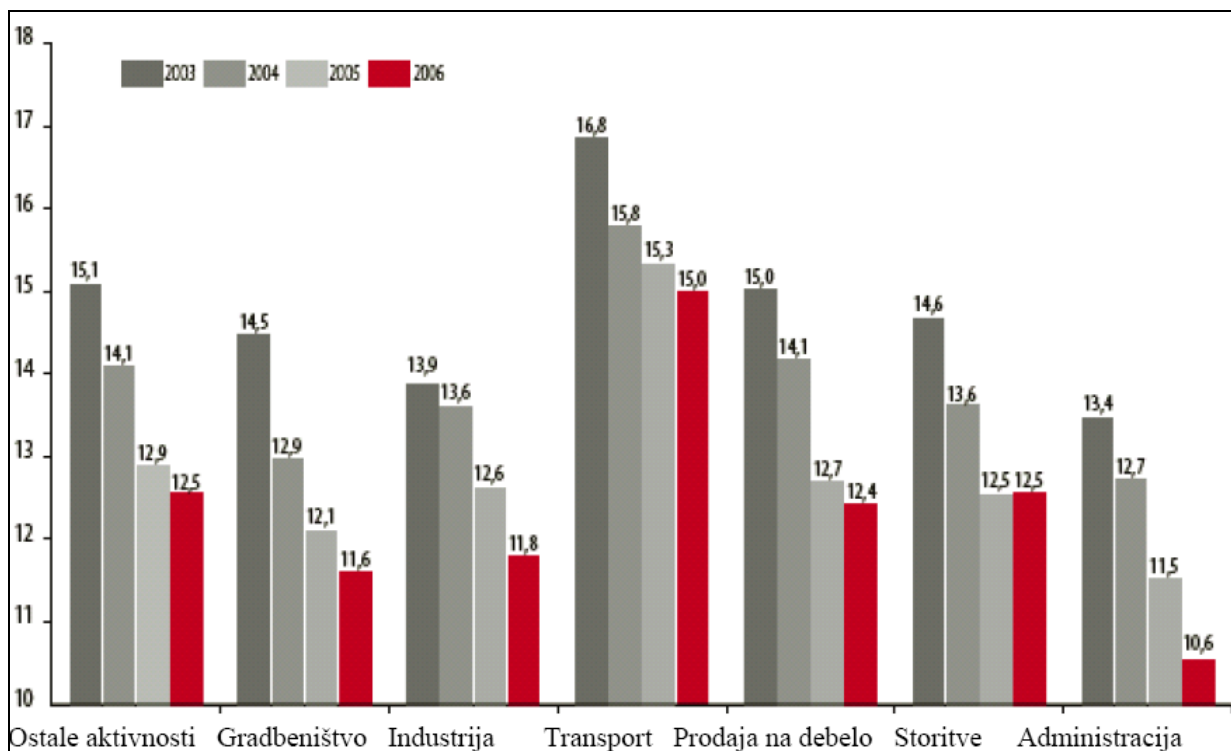
Naslednja velika zanimivost študije je primerjava povprečno odobrenih plačilnih rokov v teh državah z zamudami prisotnimi v teh državah.

Kakor lahko vidimo na grafu 4, imajo v prvi polovici leta 2006 v povprečju najdaljše plačilne roke v Italiji in na Portugalskem, kjer znašajo med 60 in 90 dni, vendar so kljub temu ravno na Portugalskem prisotne največje zamude. Portugalska podjetja tako v povprečju poravnajo svoje obveznosti šele v roku od 83,6 do 113,6 dni. Najkrajše plačilne roke pa imajo v povprečju v Nemčiji, na Irskem, na Nizozemskem in v Angliji. Zanimivo, da ravno v tej skupini držav najdemo najkrajše zamude. Tako za nemška podjetja v povprečju velja, da poravnajo svoje obveznosti med 39,8 in 59,8 dnevi.



Graf 2: Povprečni plačilni roki in zamude po državah

Vir: Les comportements des paiements des entreprises en Europe



Graf 3: Razvoj dnevov zamude evropskih podjetij po dejavnostih

Vir: Les comportements des paiements des entreprises en Europe

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

5.3. Anketa o plačilnih navadah in plačilni disciplini v Sloveniji

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

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

Tabela 5: Pogodbeni roki in zamude kupcev (mediana)

Vir: Prašnikar, et al., 2002, str. 31

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

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

Tabela 6: Popusti in izkoriščanje popustov pri kupcih (mediana)

Vir: Prašnikar, et. al., 2002, str. 33

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

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

Tabela 7: Popusti in izkoriščanje popustov pri dobaviteljih (medina)

Vir: Prašnikar, et al., 2003, 33

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

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

Tabela 8: Uporaba inštrumentov za zavarovanje terjatev

Vir: Prašnikar, et al., 2002, 34

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

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

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

Med drugimi načini zavarovanja terjatev največkrat podjetja omenjajo zaupanje kupcem, dano besedo, ter poslovanje s stalnimi in preverjenimi strankami. Ostali razlogi so še nizek obseg terjatev, ki posledično ne zahtevajo posebnega zavarovanja, neučinkovitost, dolgotrajnost, politika koncerna ipd.

Omembe vredno je tudi dejstvo, da uporaba inštrumentov zavarovanja terjatev zasledimo veliko pogosteje pri srednjih in večjih podjetij (slaba polovica jih uporablja celo štiri ali več

različnih inštrumentov). Pri mikropodjetjih pa ravno nasprotno, skoraj polovica le-teh ne uporablja nobenega izmed inštrumentov zavarovanja terjatev.

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

Tabela 9: Pogostost uporabe ukrepov za izterjavo zapadlih terjatev

Vir: Prašnikar, et al., 2002, 38

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

Najbolj pogosto uporabljen ukrep med podjetji so opomini (le 6 odstotkov podjetij tega inštrumenta nikoli ne uporablja). Zanimivo pa je, da se podjetja zelo redko odločijo za prekinitev dobav, le-te seveda nakazuje na bojazen pred izgubo posla. Tudi prodaja terjatev ni ravno pogosto uporabljen inštrument (čeprav lahko v zadnjem času zasledimo kar porast konkurence na trgu finančnih posrednikov, ki se bojujejo za odkup terjatev), saj med podjetji tega inštrumenta nihče ne uporablja redno, le 46 odstotkov podjetij pa ga uporablja občasno. Tudi izvensodno poravnavo in izvensodno izterjavo uporablja manj kot polovica podjetij in še ta ne posebej pogosto. Podjetja, ki uporablja izvensodno poravnavo, dobijo značilno večji delež terjatev poravnanih z vzajemnimi in verižnimi kompanzacijami (25 odstotkov v primerjavi z 18 odstotki pri podjetjih, ki izvensodne poravnave ne uporabljajo). Približno tri četrtine podjetij uporablja sodno izterjavo in odpis zamudnih obresti, oboje približno enako pogosto. Ostale metode izterjave, ki jih podjetja še omenjajo in niso bile izrecno omenjene so telefonski klici, osebni obiski ter izvršba zastavne pravice.

6. UPRAVLJANJE S TERJATVAMI DO KUPCEV V PODJETJU »X« D.O.O.

6.1. Predstavitev podjetja

Podjetje X d.o.o. je bilo ustanovljeno leta 1990. Pod svojim okriljem izdaja revije, knjige in druge publikacije. Predvsem revijalni del našega ustvarjanja je usmerjen k določenim ciljnim skupinam oziroma specifičnim javnostim. V vseh teh letih so se naše revije povzpele na sam vrh tako branosti kot po nakladi. Revija z najdaljšim stažem in največjo naklado ter prodajo, je prva slovenska revija za naložbo denarja, izhaja vsakih štirinajst dni. Njeno osnovno vodilo je bralcem ponuditi nasvete za varno, pametno in donosno upravljanje z lastnim premoženjem. Vključuje še integriran vsebinski sklop, to je davčno finančno svetovanje, ki streže z nasveti s področja davčne politike in zakonodaje, opozarja na spremembe na tem področju.

Med slovenskimi ljubitelji navtika je izjemno dobro sprejeta tudi naša druga revija, ki izhaja enkrat mesečno. Prav tako mesečno izhaja specializirana revija za golfiste, ki vsakič znova postreže z aktualnostmi iz sveta omenjenega športa. Tretja revija, ki izhaja vsako četrletje, je prestižne narave in ni v prodaji, pač pa so do nje upravičeni naročniki. V njej sledimo življenjskim slogom in trendom na vseh področjih (moda, avtomobilizem, kulinarika ...). Revija namenjena zdravju je najmlajša edicija v našem revijalnem spektru in je namenjena nasvetom za zdravo in aktivno življenje in preživljanje prostega časa.

Lokalno obarvan je mesečnik, ki izhaja že dvanajst let. Je pomemben sooblikovalec javnega mnenja v širšem lokalnem okolju, njegova posebno prepoznavna lastnost pa je pozitivni pridih poročevalskemu žanru.

Podjetje pa se ne ukvarjamo samo z izdajanjem revij, v naši založbi je namreč izšlo že veliko zelo odmevnih knjig.

Zelo pa smo ponosni na največjo finančno prireditev v Sloveniji, saj nudimo preko 100 brezplačnih predavanj na finančnem področju.

Glede na to, da naša dejavnost zelo raznolika, imamo velik obseg poslovanja in posledično tudi veliko opravka s prodajo naših revij in storitev – s terjatvami in na žalost tudi s plačilno nedisciplino.

6.2. Analiza učinkovitosti izterjave do kupcev v obdobju od 2004-2007

V letu 2004 smo sklenili pogodbo s podjetjem Y d.o.o., to je podjetje, ki zagotavlja, da je njihova vrednota uspešna izterjava dolgov večjih ali manjših podjetij, ki jih v podjetju bolj ali manj uspešno izvajajo v računovodstvih in oddelkih prodaje. Tehnološka podpora, ki jo uporablja podjetje, zagotavlja izredno učinkovitost izterjave, saj je predviden čas izterjave 90 dni. To je obdobje, ko se dolžnikom posvetijo z vso zavzetostjo.

Ker smo imeli v letu 2004 v podjetju X d.o.o. zaposleno samo eno osebo v računovodstvu, se je direktor odločil, da bomo poskusili z izterjavo dolgov izven naše hiše. Tako smo se odločili za sklenitev pogodbe z podjetjem Y d.o.o., ki nas je o svoji kakovosti izterjanih dolgov dobro prepričalo. V pogodbi je bilo zapisano, da si podjetje Y d.o.o., ob prevzemu strank zaračuna 20,22 evrov na stranko začetnih stroškov. In tako se je izterjava pričela. Predali smo jim 100 strank, si so nam v bili dolžni 15.360,00 evrov za naročnino revije. Tako smo podjetju morali plačati 2.022,00 evrov začetnih stroškov. Podjetje Y d.o.o. je neplačniku za prvi opomin zaračunalo 15,00 evrov, za drugi opomin 16,00 evrov, za tretjega 17,00 evrov in za četrti opomin 24,00 evrov stroškov. V kolikor neplačnik poravnava samo znesek glavnice, se stroški opomina zaračunajo podjetju X d.o.o.

	1 opomin (v evrih)	2 opomin (v evrih)	3 opomin (v evrih)	4 opomin (v evrih)	neizterjani stroški opomina	skupni stroški opomina
neplačani opomini s strani neplačnikov	75,00	48,00	68,00	0,00	1.440,00	1.631,00

Tabela 10: Prikaz stroškov opominov za podjetje X d.o.o. v letu 2004

V tabeli št. 10 sem prikazala stroške neizterjanih zneskov za opomine, ki so ob koncu leta nastali stroški podjetja X d.o.o.

V enem letu je podjetje Y d.o.o. izterjalo 40 % izterjanega zneska torej 6.144,00 evrov. Vsi ostali dolžniki so po enem letu postali kandidati za sodno izterjavo. V dogovoru s podjetjem Y d.o.o., pa bi izterjava fizičnih oseb preko sodišča bila dolgotrajna in z veliko večjimi stroški smo se odločili da jih ne damo na sodišče. Če izterjanemu znesku odštejemo začetne stroške izterjave in stroške opominov, ki so prikazani v tabeli 10, je naš čisti izterjani znesek v letu 2004 samo 2.491,00 evrov.

Glede na to, da se v podjetju X d.o.o. z izterjavo ni ukvarjal nihče, smo torej izterjali vsaj nekaj. Zato smo se v letu 2005 omenjenemu podjetju predali zopet 200 neplačnikov. Njihov začetni strošek za 200 strank je bil 4.044,00 evrov, ki smo, morali poravnati ob predaji neplačnikov.

	1 opomin (v evrih)	2 opomin (v evrih)	3 opomin (v evrih)	4 opomin (v evrih)	neizterjani stroški opomina	skupni stroški opomina
neplačani opomini s strani dolžnikov	75,00	48,00	68,00	192,00	3.480,00	3.863,00

Tabela 11: Prikaz stroškov opominov za podjetje X d.o.o. v letu 2005

V letu 2005 je podjetje Y d.o.o. izterjalo cca 42 % vseh predanih izterjav. Če spremenimo v številke smo prejeli 13.056,00 evrov izterjanih dolgov. Če izterjanemu znesku odštejemo začetne stroške izterjave in stroške opominov, ki so prikazani v tabeli 11, je čisti izterjani znesek za podjetje X d.o.o. v letu 2005 samo 5.149,00 evrov.

V letu 2006 so se dela v računovodstvu podvojila. Podvojila zato, ker smo dobili računovodkinjo, ki je prevzela delo celotnega računovodstva. Sistematizacijo računovodstva smo si nastavili tako, da je ena oseba bila zadolžena samo za naročnike, ki jih je bilo iz leta v leto več. S prevzemom naročnikov, pa je prevzela tudi izterjavo dolžnikov.

Odločili smo se, da se bo delavka eno uro na teden posveti neplačnikom, medtem ko bo njena uspešnost nagrajena s provizijo v višini 5 %, od izterjanega čistega zneska.

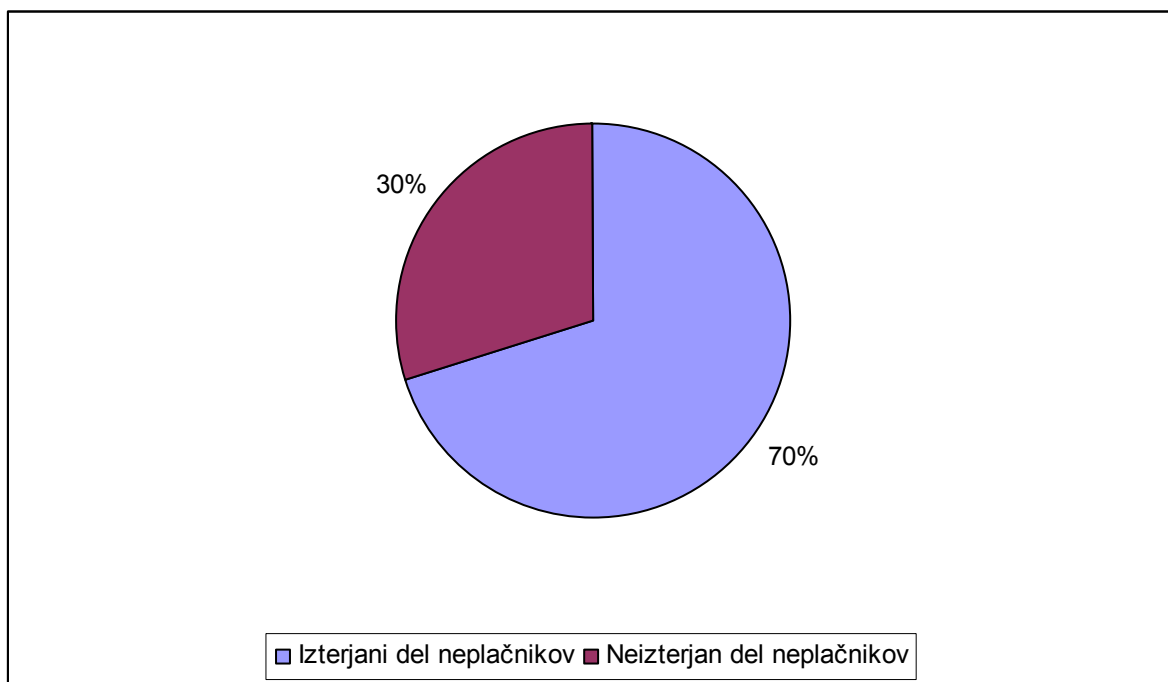
Računovodkinja je prevzela 100 naročnikov ob začetku leta 2006 in analiza po 6 mesecih je bila sledeča.

Tabela prikazuje stroške, ki jih je podjetje X d.o.o. imelo z izterjavo v letu 2006.

	Stroški opominov (v evrih)	Stroški telefona (v evrih)	Stroški provizije (v evrih)	Skupaj stroški (v evrih)
znesek (v evrih)	300,00	54,24	94,80	449,04

Tabela 12: Prikaz stroškov v letu 2006

V šestih mesecih je izterjala 70 naročnikov, kar znaša 10.752,00 evra, 15 naročnikov pa je poleg naročnine poravnalo še stroške opomina, kar znaša 45,00 evra.



Graf 4: Učinek izterjave v letu 2006

Če pogledamo rezultat dela še s številkami, lahko opazimo, da smo izterjali 70 % naročnikov in od tega nam je ostalo čistega izterjanega denarja - 10.347,96 evra. Od tega zneska smo

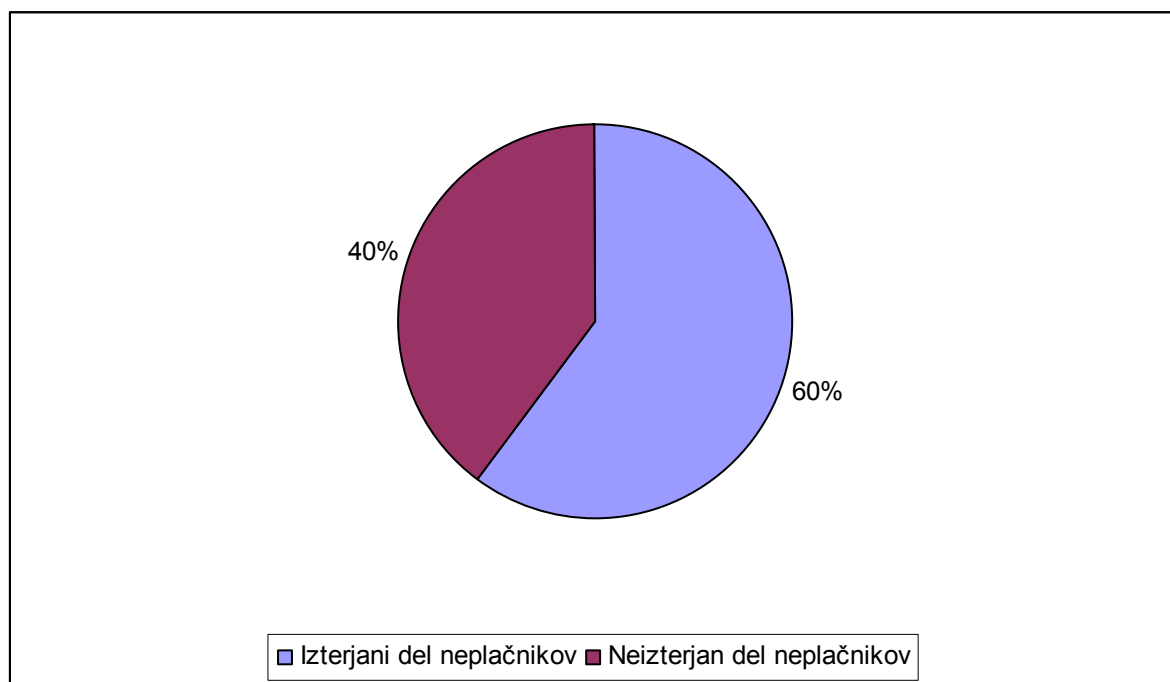
odšteli obljubljeni provizijo, ki je znašala 517,40 evra. Podjetje X d.o.o. je v prvem letu izterjalo za 9.830,56 evrov terjatev.

V letu 2007 je bila situacija podobna. Računovodkinji smo predali 200 neplačnikov.

	Stroški opominov (v evrih)	Stroški telefona (v evrih)	Stroški provizije (v evrih)	Skupaj stroški (v evrih)
znesek (v evrih)	600,00	72,32	126,40	798,72

Tabela 13: Prikaz stroškov v letu 2007

V osmih mesecih je izterjala 120 naročnikov, kar znaša 18.432,00 evra, od tega je 20 naročnikov poravnalo tudi strošek opomina, kar znaša 60,00 evrov.

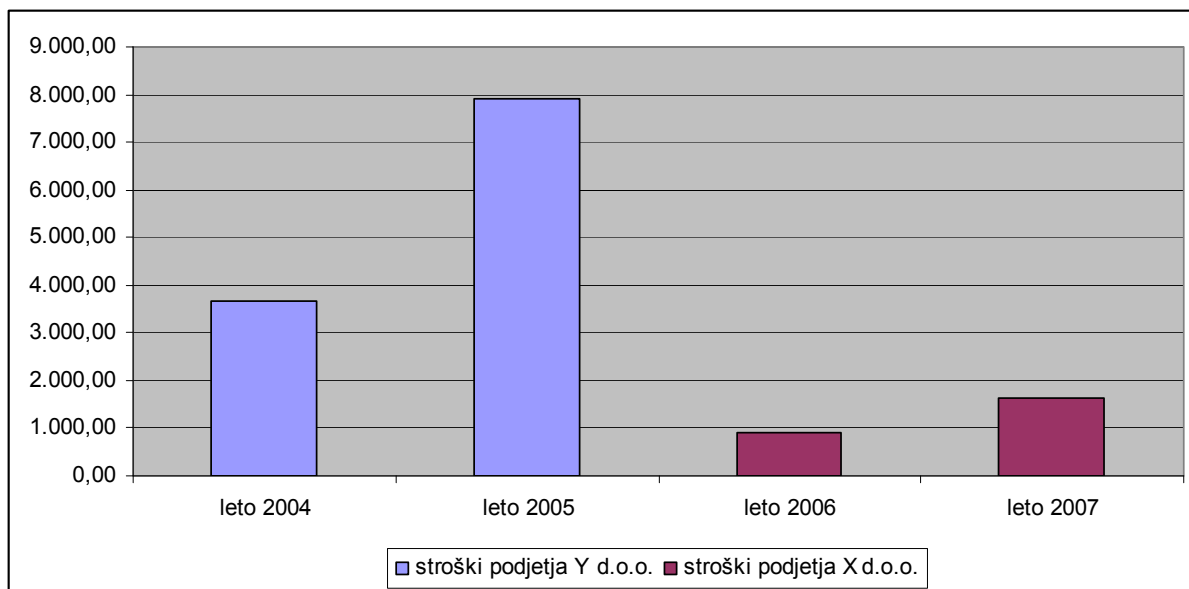


Graf 5: Učinek izterjave v letu 2007

Po osmih mesecih je podjetje X d.o.o. dobilo za 16.808,61 evra čistega izterjanega denarja.

6.3. Rezultati analiz

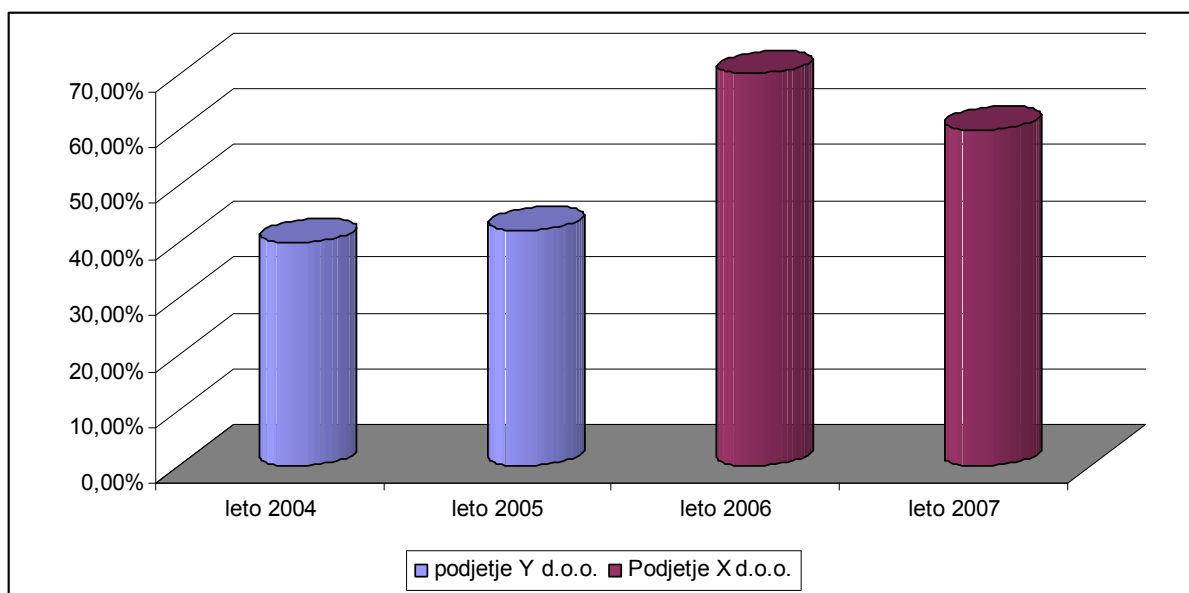
Primerjali stroški med podjetjem Y d.o.o. in podjetjem X d.o.o. so pokazali naslednje rezultate:



Graf 6: Stroški podjetja X d.o.o. in podjetja Y d.o.o.

Torej je podjetje Y d.o.o. v času dveh let zaslužiło iz naslova izterjave 11.560,00 evrov kar predstavlja stroške, podjetja X d.o.o. S tem, ko se podjetje X d.o.o. odločilo za opravljanje izterjevalnih poslov znotraj podjetja, je v času dveh let ustvarilo za 2.544,83 evrov stroškov. Res je, da mora podjetje Y d.o.o. še nekaj zaslužiti, drugače sem jim takšna dejavnost ni bi obnesla, vendar so stroški zelo, zelo visoki.

Analizirala sem tudi rezultate izterjanega zneska, ki so prikazali naslednjo sliko, ki jo prikazujem v naslednjem grafu:



Graf 7: Rezultati uspešnosti izterjave

Iz grafa št. 7 je razvidno, da je podjetje X d.o.o. pri izterjavi bilo bistveno bolj uspešno kot podjetje Y d.o.o. Verjetno je na rezultate v podjetju X d.o.o., vplivala stimulacija, ki smo jo obljubili delavki, za dobro opravljeno delo.

Iz navedenega prikaza je razvidna pravilna odločitev podjetja X d.o.o. Izterjava zapadlih plačil iz naslov neplačanih naročnin se je bistveno spremenila. Menim, da mora podjetje X d.o.o. še nadaljevati s tako politiko podjetja, moje prepričanje je, da bi moralo podjetje še več časa nameniti tovrstni izterjavi.

7. SKLEPNE MISLI

V diplomskem delu sem ugotovila, da je plačilna disciplina pereč problem tako slovenskega kot tudi evropskih gospodarstev nasploh. Država skuša problem rešiti tako s pravno ureditvijo in s pospešitvijo sodnih postopkov. Močnejše pa bi bilo treba razviti zavest podjetnikov, da s tistimi, ki ne plačujejo redno, enostavno ne dela.

Zanimiva je mednarodna primerjava Prašnikar et al., ki je pokazala da je doba vezave terjatev bistveno bolj odvisna od države, v kateri podjetje posluje, kot od dejavnosti, v kateri posluje.

Po rezultatih francoske študije Alteres se povprečje zamujanja s plačili v Evropi izboljšuje. Vztrajno izboljševanje, kateremu smo priča v zadnjih treh letih, pa je na žalost vsako leto manjše. Zanimiva je še ugotovitev, da se povprečni odobreni plačilni roki med evropskimi državami razlikujejo od 30 pa vse do 90 dni; prav tako pa obstaja tudi pomembna razlika v povprečnem številu dni zamude, ki se gibljejo med 9 in 24 dni

Prepričana sem, da se podjetje X d.o.o. zaveda problema plačilne nediscipline saj smo pričeli posvečati izterjavi zapadlih obveznosti veliko pozornost. V diplomskem delu sem opisala problematiko odločitve o prenosu poslov izterjave terjatev zunanjemu podjetju, v našem primeru podjetju Y d.o.o. V konkretnem primeru se je pokazalo, da je bilo pooblaščenno podjetje neučinkovito, počasno, hkrati pa so stroški presegli vsa pričakovanja. Problem plačilne nediscipline je še posebej pereč v malem gospodarstvu. Tako bo vse dotlej, dokler za plačilno nedisciplino ne bo predpisanih ustreznih kazni, zamujanje podjetij s svojimi plačili in njihovo racionalno obnašanje saj si bodo le tako zagotovili cenejši vir financiranja.

Namen diplomske naloge je bil preveriti, cenovno učinkovitost izterjave v lastnem podjetju v primerjavi s prenosom tovrstnih poslov na pooblaščenno podjetju izven hiše. Z veseljem lahko trdim, da se je podjetje s tem, ko se je odločilo za izterjavo znotraj podjetja pravilno odločilo. Navedeno je podprto z rezultati, ki sem jih prikazala v tem diplomskem delu.

Kljub rezultatom te analize menim, da vsa podjetja, ki se ukvarjajo z izterjavo terjatev, le niso tako neuspešna. Mogoče nismo imeli srečne roke, pri izbiri zunanjega podjetja.

Ne samo naše podjetje tudi ostala, se zavedajo, da je neplačevanje tema, ki je medijsko precej izpostavljena. Podjetja so vedno bolj osveščena. Zavedajo se stroškov, ki jih imajo, če ne plačujejo. Podjetja se vedno bolj tudi zavedajo osramočenosti, ko se morejo na telefonski klic svojega dobavitelja o tem, kdaj bo določena terjatev poravnana, zlagati in da se zavedajo pomembnosti ureditve plačilne discipline za uspeh, še posebej v obdobju vse večjega odpiranja evropskemu in svetovnemu trgu ter mednarodne konkurence.

8. UPORABLJENA LITERATURA IN VIRI

1. Bergant, Ž.: Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja. ITEO – Inštitut za trženje, ekonomiko in organizacijo, d.o.o. Ljubljana, 1993.
2. Brigham, E. in Gapenski, L.: Financial management, Theory and practice. The Dryden press. Orlando, 1997
3. Direktiva 2000/35/ES, Uradni list Evropske unije, 17/Zv.1, Ljubljana, 2000
4. Filipič, D. Nekateri problemi plačilne sposobnosti in likvidnosti slovenskih podjetij (gospodatsva), Bačni vesnik 7/8: 12-17, Ljubljana, 1993
5. Filipič, D., Podjetniške finance, EPF Maribor, Maribor, 1997
6. Filipič, D. in Mlinarič, F. Temelji podjetniških financ. Ekonomsko – poslovna fakulteta, Maribor, 1999
7. Jay, M.: Tehnike izterjave dolga, Videocenter, Ljubljana, 1992
8. Kalacun, S. Izterjava dolgov pek bonitetnih hiš. Finance 28, Ljubljana, 2002
9. Kokotec-Novak, M. Računovodsko spremljanje dnevne plačilne sposobnosti. Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije. Ljubljana, 1987
10. Mlinarič, F. Prednosti in slabosti zakona o finančnem poslovanju podjetij. Naše gospodarstvo 2/3 359-369, Ljubljana, 2000
11. Rebernik, M. in Repovž, L. Od ideje do denarja. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2000
12. Repovž, L. Odločanje o likvidnosti in plačilni sposobnosti na podlagi denarnih tokov. Naše gospodarstvo 5-6: 311. Ljubljana, 1988
13. Škoberne, N. Druge oblike unovčevanja naših terjatev. Kapital, Maribor, 2002
14. Tomanovič-Vidovič, M. Kako odpraviti plačilno nedisciplino, Informator pospeševalnega centra za malo gospodarstvo 1:5, Maribor, 1999,
15. Velišček, A., Diplomsko delo: Plačilna disciplina slovenskih podjetij pred in po vstopu Slovenije v Evropsko unijo, Ljubljana 2007
16. White, G., Sondhi, A., Dow, F.: The Analysis and Use of Financial Statements. Second edition. John Wiley & Sons, Inc, New York 1224 str., 1998
17. Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti n prisilnem prenehanju (Ur.l. RS, št. 126/2007), Ljubljana, 2007
18. <http://www.ajpes.si/dokumenti/dokument.asp?id=753>