

VIŠJA STROKOVNA ŠOLA ACADEMIA MARIBOR

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA TERJATEV 20-ih PODJETIJ V
RAČUNOVODSKEM SERVISU X ZA LETO 2006**

Kandidatka: Katja Pešl
Študentka študija ob delu
Številka indeksa: 11190122517
Program: Računovodja
Mentor: dr. Vlasta Črčinovič Krofič

Maribor, februar, 2008

IZJAVA O AVTORSTVU DIPLOMSKEGA DELA

Študentka Katja Pešl izjavljam, da sem (v skladu z Zakonom o avtorskih in sorodnih pravicah – UL št. 16/2007) avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal-a pod mentorstvom dr. Vlaste Črčinovič Krofič.

V Mariboru, dne

.....

podpis:

ZAHVALA

Nekatere stvari v življenju lahko naredimo sami, pri nekaterih potrebujemo pomoč. Zato bi se rada ob tej priložnosti zahvalila dr. Vlasti Črčinovič Krofič za sprejeto mentorstvo pri moji diplomski nalogi ter za vso pomoč in nasvete.

Prav tako velja zahvala Zdenki Marolt za lektoriranje diplomske naloge.

Zahvala gre tudi moji družini, fantu in prijateljem za vso podporo, pomoč in spodbudo v času študija. Prav tako tudi podjetju, ki mi je omogočilo pripravo praktičnega primera.

Brez vas bi bilo težje...hvala.

POVZETEK

V diplomski nalogi sem podrobneje obravnavala likvidnost in plačilno sposobnost. Likvidnost podjetja pomeni njegovo kratkoročno plačilno sposobnost, za katero mora imeti podjetje običajno dovolj denarja ali zelo likvidne vire. Plačilno sposobno je tisto podjetje, ki ima na razpolago večja ali enaka denarna sredstva, kot so potrebna za zadovoljevanje zapadlih obveznosti.

V nalogi sem obravnavala tudi plačilno nedisciplino, ki jo pojmuje kot nespoštovanje dogovorjenih zneskov, dogovorjenih rokov in načinov poravnavanja obveznosti. Izterjava dolga je danes pomemben faktor v vsakem podjetju. Ker je neplačevanje postalo nekaj vsakdanjega, se temu lahko upremo na različne načine. Ti načini so: pisna, telefonska, osebna in sodna izterjava.

V raziskovalnem delu sem analizirala terjatve 20-podjetij v računovodskem servisu x za poslovno leto 2006. Analizirala sem tako, da sem za vsak posamezen mesec za leto 2006 prikazala starostne strukture terjatev do kupcev.

Da sem ugotovila, zakaj stranke ne plačujejo pravočasno, sem s pomočjo kratkoročnega koeficienta plačilne sposobnosti prišla do rezultatov, ali so stranke plačilno sposobne ali plačilno nesposobne.

KLJUČNE BESEDE: likvidnost, plačilna sposobnost, plačilna nedisciplina, izterjava dolga, terjatve do kupcev.

ABSTRACT

In the diploma thesis I discuss in detail liquidity and payment ability of companies. Liquidity of the company means its short-term payment ability for which the company in general must have enough money or very liquidity sources. The payment able company is that company, which has free use of funds grater or equal than it is required for satisfaction expiration obligation.

In the diploma thesis I also discuss about payment indiscipline, which is comprehension like disrespect of agreement amounts, agreement deadlines and the way of compromise obligations. Recovery of debts is today an important factor in each company. Because the non-payment becomes something everyday life, we can resist on different ways. This ways are: writing, telephone, personal and legal recovery.

In research work I analyze demands of 20 companies in accountancy service x for business year 2006. I analyzed in this way that I show for each single month in year 2006 old-age structure of demands to the customers.

With help of short-term coefficient payment I come to results if the companies are payment able or payment unable. So I come to conclusion why customers do not pay in time.

KEY-WORDS: liquidity, payment ability, payment indiscipline, recovery of debts, demands to the customers.

KAZALO VSEBINE

1 UVOD	9
1.1 Opredelitev obravnavane zadeve	9
1.2 Namen, cilji in osnovne trditve	10
1.3 Predpostavke in omejitve raziskave	11
1.4 Uporabljene metode raziskovanja	11
2 LIKVIDNOST	13
2.1 Pojem likvidnosti	13
2.2 Vrste likvidnosti	15
2.3 Merjenje likvidnosti	17
2.4 Ukrepi za izboljšanje likvidnosti	19
3 PLAČILNA SPOSOBNOST	20
3.1 Pojem plačilne sposobnosti	20
3.2 Vrste plačilne sposobnosti	21
3.3 Merjenje plačilne sposobnosti	23
3.4 Ukrepi za ohranjanje plačilne sposobnosti	26
4 PLAČILNA NEDISCIPLINA	27
4.1 Pojem plačilne nediscipline	27
4.2 Vpliv plačilne nediscipline na podjetje	27
4.3 Vzroki za nastanek plačilne nediscipline	29
4.4 Razširjenost plačilne nediscipline	30
4.5 Vpliv e-izvršbe na plačilno disciplino	31
4.6 Boniteta podjetja	32
5 POSTOPKI IZTERJAVE DOLGA	34
5.1 Evidenca o kupcih in terjatvah	34

5.2 Priprava na izterjavo	34
5.3 Načini izterjave	35
5.3.1 Pisna izterjava	35
5.3.2 Telefonska izterjava	36
5.3.3 Osebna izterjava	36
5.3.4 Sodna izterjava	37
5.3.5 E-izvršbe.....	37
6 ANALIZA TERJATEV 20-ih PODJETIJ V RAČUNOVODSKEM SERVISU X ZA LETO 2006.....	39
6.1 Predstavitev računovodskega servisa x.....	39
6.2 Analiza starostne strukture terjatev.....	40
6.3 Analiza nepravočasno poravnanih terjatev	44
6.4 Ukrepi za neporavnane terjatve v računovodskem servisu x.....	47
7 SKLEP	48
8 UPORABLJENA LITERATURA IN VIRI	50

KAZALO TABEL

TABELA 1: Analiza starostne strukture terjatev do kupcev po mesecih izražena v odstotkih	41
TABELA 2: Letne povprečne vrednosti plačanih terjatev izraženo v odstotkih	41
TABELA 3: Izračun kratkoročnega koeficienta – kratkoročne plačilne sposobnosti	45

KAZALO GRAFOV

GRAF 1: Prikaz starostne strukture terjatev do kupcev po mesecih izražena v odstotkih	42
GRAF 2: Opredelitev plačilno sposobnih in nesposobnih	45

1 UVOD

1.1 *Opredelitev obravnavane zadeve*

Poslovanje podjetij ni odvisno le od tega kako dobro opravlja podjetje svojo dejavnost, temveč tudi od navad in plačilne sposobnosti njegovih kupcev oziroma uporabnikov storitev. Zelo redka so podjetja, katerim ni potrebno kupce opozarjati na plačilo njihovih neporavnanih obveznosti, mnoga pa so se soočila že z odpisom terjatev.

Eden najbolj perečih problemov je vsekakor plačilna nedisciplina kupcev, tega gre pripisovati predvsem posledicam prehoda na tržno gospodarstvo, neučinkovitemu in dolgotrajnemu sodnemu sistemu, ter neodgovornemu poslovodstvu.

Z finančno nedisciplino se v današnjih gospodarskih razmerah podjetja srečujejo praktično vsak dan. Pogosto se ta širi posledično tudi na vsa druga podjetja s katerimi poslovno sodelujejo, tako se ustvarja začaran krog, ki lahko majhna in tudi ostala podjetja privede na rob preživetja.

Plačilna nedisciplina se tako nanaša na neporavnane in nepravočasno poravnane obveznosti, ki jih ima kupec ali uporabnik storitev do podjetja. Podjetje pa je s tem izpostavljeno izgubi znatnega dela prihodka, v skrajnem primeru pa tudi stečaju. Zato se je potrebno v vsakem podjetju zavzemati za učinkovito obvladovanje terjatev.

Neplačane terjatve lahko močno vplivajo na finančno moč podjetij, to se pogosto odraža v problemih z nelikvidnostjo in plačilno nesposobnostjo. Vse to pa se posledično prenaša na razvoj ostalih podjetij, kar pa se nenazadnje odraža tudi na nivoju makroekonomskega stanja, to je celotnega gospodarstva.

Vsako podjetje se mora zavedati, da je potrebno finančno nedisciplino obvladovati tako, da se ta ne bo povečala ampak, da se bo pričela zmanjševati in da se le ta ne bo razširila na finančno zdrava in mlada podjetja.

1.2 Namen, cilji in osnovne trditve

Namen diplomske naloge je na osnovi teoretičnih podlag opisati in analizirati problem nepravočasno poravnanih terjatev in opredeliti z njo povezane pojme, kot so (ne)likvidnost, plačilna (ne)sposobnost in plačilna nedisciplina. Teoretična izhodišča sem tako nadgradila in povezala s praktičnim primerom obvladovanja in analize terjatev v računovodskem servisu x.

V prvem delu naloge sem preučila teoretična izhodišča, katera sem v drugem delu povezala na konkretnem primeru.

Na praktičnem primeru sem ponazorila, kako v podjetju ukrepajo v primeru neporavnanih terjatev. Z analizo terjatev v letu 2006 sem za vsak posamezni mesec povzela v koliko primerih in v kolikšnih odstotkih uporabniki storitev poravnajo svoje obveznosti do roka zapadlosti in kolikšen delež je tistih, ki jih ne poravnajo. Prav tako želim predstaviti možne načine in ukrepe, katere uporabljajo za izterjave.

V diplomskem delu sem tudi opisala kakšen vpliv imajo posledično neporavnane terjatve na podjetje oziroma računovodski servis x.

Cilj diplomskega dela je predstaviti celovito obvladovanje terjatev in uspešnost pri tem. Tako sem terjatve predstavila iz različnih vidikov in jih tudi analizirala. V deležih sem tako prikazala podjetja, ki v roku plačujejo njihove obveznosti in tiste, ki bolj ali manj zamujajo s plačili.

Plačilna nedisciplina v našem slovenskem prostoru je vsakodnevni pojav. Podjetja so danes izpostavljena zelo velikim negotovostim pri poplačilu svojih terjatev, kar pa v veliki meri vpliva na bodoče poslovanje in obstoj podjetja. Na terjanje terjatev pa neugodno vplivajo tudi dolgi sodni procesi.

1.3 Predpostavke in omejitve raziskave

Pri pisanju diplomskega dela sem uporabljala domačo strokovno literaturo, v veliko pomoč pa mi je znanje, ki sem si ga pridobila v času študija. Pomanjkanje izkušenj in praktičnega znanja sem tako skušala nadomestiti z znanjem pridobljenim iz domače in tuje strokovne literature.

Analizo sem naredila na razmeroma majhnem številu podjetij, saj kot storitveno podjetje sodelujejo z relativno majhnim številom strank. Tako sem z velikim zanimanjem preučila podatke s katerimi sem razpolagala in jih tako medsebojno primerjala skozi obravnavano obdobje zadnjega poslovnega leta za vsak mesec posebej.

Pri sami analizi sem se opredelila na obdobje zadnjega poslovnega leta, to je leto 2006, podatki s katerimi sem razpolagala so resničen in pošten prikaz stanja v podjetju. Z izračunom nekaterih temeljnih kazalnikov plačilne sposobnosti sem tako prišla do nekaterih jasnih informacij o poslovanju podjetij, s katerimi poslujejo in na ta način opredelila morebitne razloge za plačilno nedisciplino.

1.4 Uporabljene metode raziskovanja

V diplomskem delu sem uporabila poslovno - ekonomsko raziskavo, saj se analiza nanaša na računovodski servis x ter na podjetja s katerimi poslovno sodelujejo.

Za teoretični del diplomskega dela sem uporabila podatke iz:

- obstoječe strokovne literature (knjige, učbeniki),
- svetovnega spleta,
- člankov iz strokovnih revij.

Raziskovalni del diplomskega dela je potekal po naslednjih korakih:

- zbiranje podatkov,
- analiziranje podatkov,
- obdelava podatkov,

- prikaz podatkov.

Analiza terjatev katera je prikazana v raziskovalnem delu diplomskega dela se nanaša na poslovno leto 2006 in sicer za računovodski servis x.

2 LIKVIDNOST

2.1 Pojem likvidnosti

Beseda likvidnost ima izvor v latinski besedi »liquidus«, ki pomeni tekoče. Uporablja se za označevanje različnih pojmov in kategorij, to pa je glavni razlog za številne definicije likvidnosti (Kokotec-Novak, 1987, 27).

Če hočemo biti natančni, ugotovimo, da imamo o likvidnosti v literaturi več opredelitev s strani različnih avtorjev. Avtorji opredeljujejo likvidnost različno in sicer:

- Pojem likvidnosti uporabljajo na področju preoblikovanja oziroma unovčljivosti sredstev.
- Likvidnost opredeljujejo v kratkem in dolgem roku. Kratkoročno likvidnost obravnavajo kot solventnost podjetja. Likvidnost v dolgem roku pa opredeljuje kot sposobnost spreminjanja nadenarnih delov v denarno obliko. Le-ta pa zahteva ustrezno razmerje med sredstvi in obveznostmi do virov. Prvo opredelitev pojmujejo kot ožje pojmovanje likvidnosti in drugo kot širše pojmovanje likvidnosti.
- Likvidnost obravnavajo kot sposobnost sprotnega poravnavanja zapadlih dolgov.
- Ločuje se na dolgoročno in kratkoročno likvidnost. Kratkoročno likvidnost pojmujejo kot plačilno sposobnost v trenutku zapadlih obveznosti in drugih nujnih plačil. Dolgoročno likvidnost pa pojmujejo kot celoto vseh razmerij med oblikami sredstev (aktiva) in obveznostmi do virov sredstev (pasiva), ki mora upoštevati vse roke preoblikovanj in zapadlosti.
- Nekateri pa pojmujejo ožji in širši vidik likvidnosti drugače. Likvidnost v ožjem smislu pomeni pretvarjanje nadenarnih sredstev v denarne, likvidnost v širšem smislu

pa pomeni ravnotežje med razpoložljivimi denarnimi sredstvi in zapadlimi obveznostmi.

Brigham in Gapenski opredeljujeta pojem likvidnosti kot sposobnost preoblikovanja sredstev v denar po pošteni tržni ceni (Brigham in Gapenski, 1997, 12).

Van Horne uporablja likvidnost kot unovčljivost sredstev in solventnost kot plačilno sposobnost (Bergant, 1993, 21-23).

Po Perridonu in Steinerju lahko pojem likvidnosti obsega naslednje značilnosti:

- likvidnost kot pozitivno stanje denarnih sredstev,
- likvidnost kot lastnost posameznih delov premoženja, da se lahko preoblikujejo v denar,
- likvidnost kot usklajenost posameznih delov premoženja z njihovimi viri,
- likvidnost kot lastnost gospodarskega subjekta, da lahko v vsakem času in neomejeno poravnava svoje zapadle plačilne obveznosti (likvidnost kot plačilna sposobnost) (Perridon, Steiner, 1995, 11).

Razlikovati moramo med pojmom likvidnost in plačilna sposobnost od pojma solventnost podjetja. Likvidnost podjetja pomeni njegovo kratkoročno plačilno sposobnost, za katero mora imeti podjetje običajno dovolj denarja ali zelo likvidne vire, solventnost pa pomeni njegovo dolgoročno plačilno sposobnost, na katero pa vpliva predvsem ustrezno dolgoročno financiranje in uspešno poslovanje (Mramor, 1993, 298).

Ugotovimo lahko, da tako domača kot tuja literatura nista enotni in dosledni v opredelitvah pojma likvidnost.

2.1.1 Stopnja likvidnosti

Stopnja likvidnosti pomeni potreben čas in stroške, da se določeni del aktive spremeni iz nedenarne v denarno obliko premoženja. Najbolj in 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 (Mramor, 1993, 299).

Naslednji so po stopnji likvidnosti vrednostni papirji, ki se lahko (tisti, ki imajo visoko stopnjo prometne sposobnosti) s prodajo hitro preoblikujejo v denar (Brealey in Myers, 2000, 912).

Po stopnji likvidnosti sledijo vrednostnim papirjem terjatve, ki jim manjka samo še »korak« do denarne oblike ob predpostavki, da ne gre za terjatve nasproti slabim plačnikom. Nižjo stopnjo likvidnosti od terjatev imajo zaloge, pri čemer imajo po pravilu najvišjo stopnjo likvidnosti zaloge gotovih izdelkov, sledijo zaloge surovin in zaloge nedokončane proizvodnje, ki jih bo običajno najtežje prodati.

Najnižjo stopnjo likvidnosti imajo stalna (osnovna) sredstva, ker se njihova vrednost le postopoma, z amortiziranjem preoblikujejo v denarno obliko. V kolikor pa se morajo stalna sredstva prodati v sili, je pričakovati, da to ne bo opravljeno vedno dovolj hitro in brez izgube (Filipič, Markovič-Hribernik, 2000, 155-157).

Likvidnost je sposobnost podjetja, da poravna svoje plačilne obveznosti točno ob njihovem dospelju.

2.2 Vrste likvidnosti

Kazalci likvidnosti omogočajo oceniti razmerje med likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi. Vrste likvidnosti:

- statična likvidnost,
- dinamična likvidnost.

Statična likvidnost

Pri statični likvidnosti ugotavljamo, v kolikšnem razmerju lahko podjetje pokriva kratkoročne obveznosti, s kratkoročno razpoložljivimi sredstvi (npr. z gotovino, s hitro unovčljivimi

vrednostnimi papirji, s kratkoročno dospelimi terjatvami, menicami, ki jih je mogoče diskontirati).

Dinamična likvidnost

Pri dinamični likvidnosti izračunavamo, ali lahko podjetje v določenem obdobju (teden, mesec, leto) pokriva svoje izdatke s prihodki (Schneider in ostali, 1998, 231).

Podjetje je lahko likvidno ali nelikvidno. Glede na razmerje med razpoložljivimi plačilnimi sredstvi in dospelimi obveznostmi razlikujemo:

- nezadostno likvidnost
- čezmerno likvidnost
- optimalno likvidnost.

Nezadostna likvidnost se pojavi zaradi neustrezne strukture virov finančnih sredstev. Povečanje tujega vira financiranja povečuje problem vzdrževanja likvidnosti, povečanje stopnje samofinanciranja pa ta problem zmanjšuje. Ker je za nezadostno likvidnost značilno, da ni oblikovana varnostna rezerva, se nezadostna likvidnost v določenem trenutku lahko spremeni v nelikvidnost. Le-ta pa se najprej pokaže v zastoju plačil, pozneje pa kot ustavitev plačil.

O *čezmerni likvidnosti* govorimo takrat, kadar je podjetje sposobno z razpoložljivimi plačilnimi sredstvi poravnati vse zapadle obveznosti in oblikovati varnostno rezervo, vendar v večjem obsegu kot je potrebno. Negativni vidik čezmerne likvidnosti je v tem, da se sredstva počasneje obračajo, zmanjšuje pa se tudi njihova donosnost.

Nezadostna in čezmerna likvidnost sta škodljivi za podjetje. Zato je potrebno oblikovati in voditi takšno politiko likvidnosti, ki vodi k optimalni likvidnosti in s katero se doseže najugodnejši rezultat poslovanja.

Cilj vsakega podjetja je *optimalna likvidnost*, ki jo dosežemo, ko smo absolutno plačilno sposobni in hkrati maksimalno rentabilni.

Pomembno je, da imamo v istem trenutku le toliko angažiranih likvidnih sredstev, kolikor imamo v istem trenutku zapadlih obveznosti, ostala sredstva pa morajo biti donosno plasirana. Presežek likvidnih sredstev bo donosno angažiran, vendar visoko likviden, če bo plasiran v obliki kredita na denarnem trgu. Glavni značilnosti denarnega trga (kratkoročnost in elastičnost) sta doseženi, če so plasmaji na denarnem trgu zelo kratkoročni in če imajo kreditni instrumenti tega trga visoko stopnjo tržnosti, saj jih je le tako mogoče hitro spremeniti v likvidna sredstva.

Optimalno likvidnost dosežemo takrat, ko lahko z razpoložljivimi sredstvi poravnamo vse zapadle obveznosti v vsakem trenutku, poleg tega pa še obstaja določen presežek denarnih sredstev kot rezerva za zagotavljanje likvidnosti.

2.3 Merjenje likvidnosti

Podjetje je plačilno zmožno (likvidno), če razpolaga z večjo ali vsaj enako vsoto denarnih sredstev, kot znašajo zapadle obveznosti. Če je podjetje likvidno na določen dan, potem govorimo o trenutni ali dnevni likvidnosti. *Koeficient dnevne likvidnosti* izračunamo na osnovi knjigovodskih podatkov takole:

$$KDL = \frac{DS}{ZO}$$

Pomen simbolov:

KDL = koeficient dnevne likvidnosti

DS = denarna sredstva

ZO = zapadle obveznosti

Če znaša izračunani koeficient 1 ali več kot 1, potem je podjetje na določen dan sposobno poravnati dospele obveznosti. Če pa je koeficient manjši od 1, potem je podjetje nelikvidno. Za ohranitev likvidnosti bi bilo potrebno v tem primeru povečati razpoložljiva denarna sredstva (npr. z najetjem kredita) ali pa podaljšati nekatere dospele obveznosti. Če koeficient

dnevne likvidnosti pomnožimo s 100, dobimo stopnjo pokritja dospelih obveznosti z denarnimi sredstvi.

Primer: Če znaša ta stopnja pokritja 90%, to ne pomeni, da je podjetje 90% likvidno, 10% pa nelikvidno. To pomeni, da je podjetje v stanju na določen dan poravnati 90% zapadlih obveznosti.

Kazalnik nam pove, če je podjetje likvidno na določen dan, ne pove pa nam, kaj se bo zgodilo v prihodnjih dneh. Zato moramo razlikovati dnevno in planirano likvidnost.

Koeficient planirane oziroma prihodnje likvidnosti izračunamo takole:

$$KPL = \frac{DS + T + VP}{ZO + PO}$$

Pomen simbolov:

KPL = koeficient planirane likvidnosti

DS = razpoložljiva denarna sredstva na dan izračuna likvidnosti

T = terjatve, ki dospejo v času računanja likvidnosti

VP = vrednostni papirji, ki bodo unovčljivi v času računanja likvidnosti

ZO = zapadle obveznosti na dan izračuna likvidnosti

PO = planirane obveznosti, ki dospejo v času računanja likvidnosti

Koeficient planirane likvidnosti lahko računamo za različno obdobje, običajno računamo za teden, mesec in je večji ali manjši od ena. Če koeficient znaša 1, potem bo podjetje v opazovanem obdobju sposobno poravnati obveznosti. Če bo izračunani koeficient planirane likvidnosti manjši od 1, bo moralo podjetje ukrepati v smeri povečanja dospelih terjatev, najetja kratkoročnih kreditov pri bankah ali pa preložitve plačila nekaterih obveznosti.

V poslovanju pa vedno obstaja riziko, da le ne bomo likvidni na določen dan. Zato je dobro, da je koeficient planirane likvidnosti večji od 1, da bo podjetje likvidno v načrtovanem obdobju. Za koliko pa naj bo koeficient planirane likvidnosti večji od 1, se pa ugotavlja s

koeficientom optimalne likvidnosti. Sledeči *koeficient optimalne likvidnosti* (KOL) pa izračunamo takole:

$$\text{KOL} = \frac{100}{100 - \% \text{ rizika unovčevanja T in VP}}$$

Ker je ugotavljanje rizika unovčevanja težko, opravljajo to delo najbolj usposobljeni in izkušeni finančni strokovnjaki. Če je koeficient planirane likvidnosti enak ali večji od izračunanega koeficienta optimalne likvidnosti, potem je podjetje likvidno v prihodnosti (Filipič, 1988, 20-22).

2.4 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. To planiranje obsega naslednje glavne faze:

- ugotavljanje potreb po denarju oziroma denarnih presežkov v prihodnjem obdobju,
- ugotavljanje alternativnih možnosti priskrbe oziroma plasmaja denarja,
- končno odločitev o priskrbi oziroma plasmaju, ko smo ugotovili optimalno alternativo.

Možnosti za priskrbo je treba iskati na finančnem trgu. Na tem trgu se navadno ponujajo možnosti za priskrbo sredstev v obliki bančnih kreditov, povečanja kreditov dobaviteljev, prodaje vrednostnih papirjev, zmanjšanja likvidnostne rezerve. Kot kriteriji za izbor služijo donosnost, likvidnost in tveganje. Ob sestavljenih finančnih planih pa je zelo potrebno, da se to tudi skrbno spremlja ter prilagaja potrebam (Filipič, 1997, 32-33).

3 PLAČILNA SPOSOBNOST

3.1 Pojem plačilne sposobnosti

S plačilno sposobnostjo podjetja razumemo njegovo sposobnost, da v naprej dogovorjenih pogodbenih rokih poravna obveznosti.

Elementi plačilne sposobnosti so:

- obveznosti,
- zadostnost sredstev in
- pravočasnost sredstev.

Najpomembnejše so *obveznosti* do dobaviteljev blaga, do ponudnikov storitev, do države, do bank. Ločimo notranjo (interno) plačilno sposobnost podjetja, ko je podjetje v stanju poravnati obveznosti do zaposlenih in zunanjo (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 likvidnih 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 držijo navad v poslovanju ali pa je rok določen z zakonom (Filipič, Markovič-Hribernik, 2000, 156-157).

Dr. Turk (1985) pravi, da je plačilno sposobno tisto podjetje, ki ima na razpolago večja ali enaka denarna sredstva, kot so potrebna za zadovoljevanje zapadlih obveznosti.

Bathory (1984) razlikuje tri tipične plačilne sposobnosti: akutno (občasno), kronično (nesolventnost v dveh ali več obračunskih obdobjih) in stalno (Bergant, 1993, 21-23).

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

3.2 Vrste plačilne sposobnosti

Plačilno sposobnost je mogoče opredeljevati kot:

- Tehnična in dejanska plačilna sposobnost

Vložena finančna sredstva podjetja med poslovanjem zavzamejo najrazličnejše oblike premoženja, zato je plačilno sposobnost potrebno ločiti na: tehnično (vsakodnevno) in dejansko (končna).

Tehnična plačilna sposobnost pomeni, sposobnost podjetja, da pokrije obveznosti, ko te dospejo.

Dejanska plačilna sposobnost pa pomeni, da družba tudi v primeru likvidacije ali stečaja lahko, s preoblikovanjem svojega celotnega premoženja v potrebna likvidna sredstva, poravnava vse svoje obveznosti (Turk, 1990, 304).

- Relativna in absolutna končna plačilna sposobnost

Relativna plačilna sposobnost je sposobnost podjetja, da s svojimi sredstvi pokrije vse svoje dolgove, to je obveznost v razmerju do drugih pravnih in fizičnih oseb.

Absolutna končna plačilna sposobnost pa je sposobnost podjetja, da s svojimi sredstvi zagotovi ne samo poravnavo vseh dolgov, temveč tudi vračilo kapitala (Turk, 1990, 83).

- Trenutna, trajna in obdobjna plačilna sposobnost

Pri plačilni sposobnosti ne smemo pozabiti na obdobje, v katerem ugotavljamo, ali je podjetje plačilno sposobno ali ne. Tako ločimo (Kokotec-Novak, 1995, 7):

- *Trenutno plačilno sposobnost*, ki jo podjetje dosega, če v pravem trenutku (na določen dan) poravna zapadle obveznosti;
- *Trajno (stalno) plačilno sposobnost*, ki jo podjetje dosega, če stalno poravnava svoje obveznosti do zapadlosti;
- *Obdobjno plačilno sposobnost*, ki jo podjetje doseže v nekem obdobju.

- Kratkoročna in dolgoročna plačilna sposobnost

Plačilna sposobnost z vidika časovne razsežnosti se deli na: kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobnost.

Kratkoročna plačilna sposobnost je sposobnost podjetja, da v kratkem roku razpolaga z ustreznimi likvidnimi sredstvi za pravočasno izvedbo potrebnih plačil (Bergant, 1995, 25). Pomembna je za neovirano tekoče poslovanje. Dosežemo jo s kratkoročnim, tudi vsakodnevnim usklajevanjem materialnih in denarnih tokov. Nanaša se na obdobje do enega leta. To pomeni, da mora podjetje imeti vsak dan v tem letu usklajene prilive in odlive denarnih sredstev.

Za poslovanje in obstoj mora podjetje razpolagati z ustreznimi likvidnimi sredstvi na dolgi rok. S tem zagotavlja *dolgoročno plačilno sposobnost*. Ta vpliva tudi na kratkoročno plačilno sposobnost. Dolgoročno plačilno sposobna podjetja lahko lažje, hitreje in ceneje pridobijo finančna sredstva za zagotavljanje kratkoročne plačilne sposobnosti.

3.3 Merjenje plačilne sposobnosti

Plačilno sposobnost merimo z medsebojno primerjavo aktive in pasive. Sredstva in vire sredstev primerjamo glede na velikost in ročnost, razmerja med njimi pa imenujemo kazalniki vodoravnega finančnega ustroja. Prikazujejo plačilno sposobnost podjetja, zato jih imenujemo tudi kazalniki plačilne sposobnosti podjetja. Kažejo trenutno usklajenost oziroma usklajenost na določen dan.

Pokritost dolgoročnih sredstev z ustreznimi viri ocenjujemo s kazalniki dolgoročne plačilne sposobnosti:

- koeficient kapitalne pokritosti osnovnih sredstev,
- koeficient kapitalne pokritosti dolgoročnih sredstev,
- koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in
- koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in normalnih zalog (SRS 29, 2006).

Koeficient kapitalne pokritosti osnovnih sredstev kaže, kolikšen del najmanj likvidnih sredstev je financiran z lastnimi viri.

$$\text{koeficient kapitalne pokritosti osnovnih sredstev} = \frac{\text{kapital}}{\text{osnovna sredstva (po knjigovodski vrednosti)}}$$

Koeficient kapitalne pokritosti dolgoročnih sredstev pove, kolikšen odstotek dolgoročnih sredstev je financiran z lastnimi viri.

$$\text{koeficient kapitalne pokritosti dolgoročnih sredstev} = \frac{\text{kapital}}{\text{dolgoročna sredstva}}$$

Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev prikazuje razmerje med dolgoročnimi viri in dolgoročnimi sredstvi.

$$\text{koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev} = \frac{\text{vsota kapitala in dolgoročnih dolgov (skupaj z dolgoročnimi rezervacijami)}}{\text{dolgoročna sredstva}}$$

Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in normalnih zalog prikazuje, kot pove že ime, pokritost dolgoročnih sredstev skupaj z zalogami z dolgoročnimi viri. Podoben je predhodnemu koeficientu, le da so v imenovalcu upoštevane poleg dolgoročnih sredstev tudi zaloge, kot najmanj likvidna kratkoročna sredstva.

$$\text{koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in normalnih zalog} = \frac{\text{vsota kapitala in dolgoročnih dolgov (skupaj z dolgoročnimi rezervacijami)}}{\text{dolgoročna sredstva in normalne zaloge}}$$

Višje vrednosti kazalnikov dolgoročne plačilne sposobnosti pomenijo, ob drugih nespremenjenih pogojih, boljšo plačilno sposobnost in manjše tveganje za upnike. Previsoke vrednosti pa lahko znižujejo donosnost in s tem dolgoročno plačilno sposobnost.

Kratkoročna sredstva primerjamo s kratkoročnimi viri s kazalniki kratkoročne plačilne sposobnosti:

- koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti (hitri koeficient),
- koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti (pospešeni koeficient) in
- koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti (kratkoročni koeficient) (SRS 29, 2006).

Hitri koeficient prikazuje možnost poravnavanja kratkoročnih obveznosti z najbolj likvidnimi sredstvi. To je dobro imetje pri bankah, gotovina in kratkoročne finančne naložbe.

$$\text{hitri koeficient} = \frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Pospešeni koeficient prikazuje razmerje med kratkoročnimi sredstvi brez zalog in kratkoročnimi obveznostmi. Zaradi izločitve vpliva zalog, ki so običajno najmanj likvidna kratkoročna sredstva, pokaže možnost poravnave kratkoročnih obveznosti brez poseganja v zaloge.

$$\text{pospešeni koeficient} = \frac{\text{vsota likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Kratkoročni koeficient primerja kratkoročna sredstva s kratkoročnimi obveznostmi, torej sredstva, ki bodo unovčljiva v letu dni, z obveznostmi, ki v tem času zapadejo.

$$\text{kratkoročni koeficient} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Kazalniki kažejo le stanje na določen dan in ne podajajo vedno realne slike o plačilni sposobnosti podjetja. Ta je odvisna tudi od drugih dejavnikov. Najbolje pa vidimo plačilno sposobnost iz izkaza denarnih sredstev.

Pravo merilo za plačilno sposobnost družbe na določen dan je razmerje med razpoložljivim denarjem in zapadlimi obveznostmi na ta dan.

$$\text{Plačilna sposobnost} = \frac{\text{razpoložljiv denar}}{\text{zapadle obveznosti na določen dan}}$$

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.

Navsezadnje pa se moramo zavedati dejstva, da niso toliko pomembni kazalniki, kot ukrepi, ki jih izvedemo na podlagi kazalnikov (Repovž, 1983, 149).

3.4 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 (Tomanič-Vidovič, 1999, 5).

Plačilno sposobnost ohranjamo s priskrbo zadostnih denarnih sredstev za pokrivanje obveznosti. To lahko dosežemo z:

- ustrezno uporabo sredstev in s tem zadostno višino prejemkov od poslovnih in finančnih naložb ter
- priskrbo novih virov sredstev v potrebni višini in rokih.

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.

Plačilno sposobnost lažje ohranjamo, če jo planiramo. Tako lahko pravočasno odkrijemo možnosti nastanka finančnih težav. Prve znake krize ugotovimo že iz planiranega denarnega toka, torej še preden so se res zgodili. Znaki kriz pa so prav informacije o kratkoročni ali dolgoročni plačilni nesposobnosti (Bergant, 2000, 5-6)

4 PLAČILNA NEDISCIPLINA

4.1 Pojem plačilne nediscipline

Plačilna nedisciplina je v osnovi ekonomski problem, ki ga bo razrešil trg z ustreznimi pravnimi rešitvami in je prisoten že kar nekaj časa. S problemom plačilne nediscipline se v strokovni literaturi še ne piše veliko, vendar to ne pomeni, da se v tržnih gospodarstvih ne pojavlja. Plačilno nedisciplino pojmuje kot nespoštovanje dogovorjenih zneskov, dogovorjenih rokov in načinov poravnavanja obveznosti. Plačilna nedisciplina je povezana s plačilno sposobnostjo podjetja (Mlinarič, 2000, 24).

Plačilna nedisciplina podjetij je odvisna od njihove plačilne sposobnosti in možnosti uporabe obstoječih plačilnih sredstev na najboljši možni način (Ferk, 2000, 419).

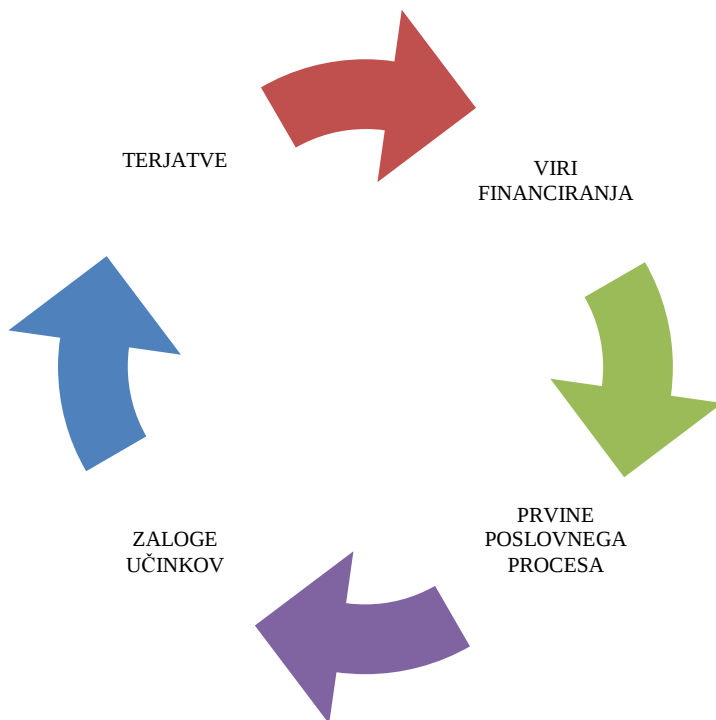
4.2 Vpliv plačilne nediscipline na podjetje

Temeljni cilj podjetja v tržnem gospodarstvu je njegova dolgoročna rast ob doseganju največje tržne vrednosti lastniškega kapitala (Mramor, 2002, 39). Osnovni pogoj za doseganje tega cilja je dolgoročna plačilna sposobnost podjetja. Torej sposobnost podjetja, da zagotavlja plačilno sposobnost za celotno obdobje poslovanja podjetja. Če podjetje zaide v težave, s tem niso ogroženi zgolj interesi njegovih lastnikov in zaposlenih, ampak tako podjetje ogroža tudi plačilno sposobnost poslovnih partnerjev (Mlinarič, 2000, 25).

Značilnost poslovnega procesa podjetja je, da porablja vhodne pravine, da bi nato z zbranim znanjem in izkušnjami v preoblikovalnem procesu znotraj sebe ustvaril novo vrednost, ki jo lahko s prodajo proizvodov oziroma storitev uresniči na trgu (Mlinarič, 2000, 25).

V podjetju so na začetku potrebni finančni viri, katere spremenimo v osnovna in gibliva sredstva ter delo, da bi ustvarili proizvode za prodajo oziroma opravili storitev na trgu in pridobili večja finančna sredstva od vloženih (Mlinarič, 2000, 25).

Gre za krožni preoblikovalni proces, kjer se začetni viri financiranja spremenijo v prvine poslovnega procesa, v zaloge izdelkov, nastanejo terjatve, ki pa so lahko pravočasno poravnane ali pa tudi ne. Na tem mestu pride do plačilne nediscipline in s tem je lahko onemogočen nadaljnji proces preoblikovanja v podjetju.



SLIKA 1: Preoblikovalni proces v podjetju

(Vir: Mlinarič, 2000, 25)

Podjetje mora obvladati vse naštetе stopnje, da bi uresničilo svoj cilj. To je ustvarjanje nove vrednosti. Vzroke za neuspeh pa lahko iščemo v:

- poslovnih dejavnikih (prihodki ne zadoščajo za dolgoročno pokrivanje vseh odhodkov);
- finančnih dejavnikih (neprimeren obseg, sestava in gibanje sredstev ter virov sredstev);
- nepredvidljivih nesrečah (potresi, požari,...).

Če podjetje – upnik ne uspe izterjati svojih terjatev, je takoj moten zagon naslednjega proizvodnega cikla. Ker podjetje ni odvisno samo od denarnega toka, ki izvira iz poslovne dejavnosti, si pomaga s tujim financiranjem, katerega neposredna posledica so večji stroški financiranja, kot pa so objektivno potrebni.

Če podjetju, ki je dolžnik, neplačevanje zagotavlja dodatni vir financiranja, mu to tudi odgovarja, če mu ne sledi nobena kazen. V slovenski zakonodaji pa za neplačnika ni nobene denarne kazni. Zavlačevanje plačila in neporavnavanje dolgov sodi med dejanja plačilne nediscipline, če se stranki nista predhodno dogovorili za odlog plačila. Odlog plačila dobro vpliva na plačevanje, saj se le redko plačuje takoj. Prilagaja se tržnim razmeram.

Plačilna nedisciplina je nezaželena tudi z narodno – gospodarskega stališča, saj povzroča motnje v reprodukcijski verigi. Država mora zato zagotoviti ustrezno pravno ureditev in učinkovit sodni sistem.

Zato si lahko želimo, da bo čim prej možno z zakonom omejiti posledice plačilne nediscipline, z zgodnjim odkrivanjem in hitrim odstranjevanjem povzročiteljev.

4.3 Vzroki za nastanek plačilne nediscipline

Plačilno nedisciplino povzročajo in jo širijo dolžniki. Gre za tiste dolžnike, ki sprejemajo večje obveznosti, kot jim omogočajo njihove finančne zmožnosti oziroma njihov denarni tok. Plačilna nedisciplina se razvija, če ima za to ugodne razmere. Mednje pa štejemo:

- zakonsko nedorečenost,
- manj učinkovite sodne postopke in
- neprevidne upnike.

Vzroki za plačilno nedisciplino so:

- nezadovoljivo delovanje blagovnega in finančnega trga,
- pomanjkljiva zakonodaja,
- nezadovoljiva učinkovitost sodišč in sodstva,
- obnašanje upnikov in dolžnikov,
- obnašanje države in
- notranji in drugi vzroki.

4.4 Razširjenost plačilne nediscipline

Plačilna nedisciplina kot star problem slovenskega gospodarstva, ki se je najbolj zaostрила s propadanjem velikih državnih podjetij, vendar nekaj let po odpravi teh podjetij ni prišlo do opaznega izboljšanja (Mlinarič, 2000, 111).

Po podatkih empiričnih študij je v Sloveniji le 40% prejetih računov plačanih pravočasno, 53% jih je plačanih z zamikom, ki presega dogovorjeni rok plačila, kar 7% vseh računov pa slovenski gospodarski subjekti nikoli ne plačajo svojim dobaviteljem. V evropskem prostoru je še zlasti zanimivo dejstvo, da se ob znani problematiki plačilne nediscipline ne povečuje povpraševanje po storitvah bonitetnih hiš oziroma po bonitetnih ocenah. V našem prostoru se poslovni subjekti zaenkrat še premalo zavedajo koristi, ki bi jih lahko imeli, če bi vnaprej poznali bonitetne ocene svojih poslovnih partnerjev. Žal podjetja na to pomislijo, šele ko so v situaciji, da ne morejo izterjati plačila od svojih poslovnih partnerjev. Treba je poudariti, da je bonitetna ocena le eden od dejavnikov (informacij), s katerimi se lahko zavarujemo pred neplačilom s strani potencialnih kupcev naših storitev ali proizvodov, a je dostikrat ključen.

Po ocenah bančnega sektorja je plačilna disciplina najbolj pereč pojav med majhnimi podjetji in samostojnimi podjetniki. Majhna podjetja imajo večinoma tudi relativno majhen osnovni kapital in kreditni potencial. Že relativno majhna stopnja dolžniških virov financiranja

dostikrat pripelje samostojne podjetnike in manjša podjetja v situacijo, ko ne morejo več plačevati mesečnih obveznosti, ki nastajajo iz naslova dolžniških virov financiranja. Taka podjetja pa tudi nimajo dovolj lastniškega kapitala, da bi lahko ublažila nihanja v prihodkih in s tem redno servisirala svoje dolgove (Mlinarič, 2000, 366).

Vse krizne situacije pri poslovnem subjektu prej ali slej vplivajo na njegov finančni položaj in s tem bistveno prispevajo k verjetnosti, da takšen poslovni subjekt v prihodnje ne bo sposoben redno plačevati svojih zapadlih obveznosti. Zelo verjetno je, da nekaj zaporednih finančnih kriz pripelje podjetje v začaran krog zadolževanja, ko se poslovni subjekti zadolžujejo z namenom, da z novimi dolgovi po plačujejo zapadle obveznosti. V tem krogu pa ni več prostora za investicije in razvoj. V številnih primerih tako podjetje v končni fazi pristane v postopku prisilne poravnave ali celo v stečajnem postopku. To pa za dobavitelje pomeni, da so postali stečajni upnik v stečajnem postopku, kar je pri nas običajno zelo dolgotrajen proces.

Nekateri avtorji menijo, da je stečaj potuha za neplačnike, kajti s tem postopkom se deloma izognejo poplačilu svojih obveznosti. Ti avtorji trdijo, da je prav plačilna nedisciplina glavna ovira za večjo rast podjetništva, pogosto pa tudi eden najpomembnejših vzrokov za propadanje malih podjetnikov v slovenskem gospodarskem prostoru (Mihelič, 2005, 1).

4.5 Vpliv e-izvršbe na plačilno disciplino

Glede na plačilno nedisciplino v Sloveniji je tudi učinkovitost izvršilnih postopkov vprašljiva. Povprečno traja postopek izvršbe pri nas 3 leta, uspešnost izvršb na podlagi verodostojnih listin pa je okoli 51-odstoten. To pomeni, da je takšen tudi odstotek verjetnosti, da bo dolžnik upniku tudi sam poravnal svoj dolg.

Z uvedbo avtomatiziranega izvršilnega postopka oziroma e-izvršbe se bo trajanje izvršb bistveno skrajšalo, saj se predlogi za izvršbo, za izterjavo denarne terjatve na podlagi verodostojne listine avtomatizirano obdelajo v 48 urah.

Na podlagi tega postopka se lahko plačilna disciplina v Sloveniji izboljša, saj bodo dolžniki primorani plačati zapadle terjatve razmeroma hitro.

4.6 Boniteta podjetja

Plačilna nedisciplina, kot nam je že znano, predstavlja velik problem v sodobnem gospodarstvu, zato je pomembno poznati preventivne ukrepe in metode, s katerimi se podjetja skušajo izogniti in zavarovati pred plačilnimi težavami, pa naj bo to znotraj lastnega poslovanja kot tudi v odnosih s poslovnimi partnerji. Tako vse več podjetij, preden sklenejo pogodbo s kupci, spremlja ali preveri boniteto kupcev.

Pojem bonitete je celovit ekonomski pojem. V teoriji in praksi je vrsta različnih mnenj, ki pojem bonitete tolmačijo širše in ožje. Vsekakor so bolj sprejemljive, natančnejše in celovitejše tiste definicije, ki pojem bonitete razlagajo širše, in sicer kot ocenitev celovitega položaja podjetja oziroma ugotovitev njegove trdnosti, celotne aktivnosti, proizvodnih in razvojnih programov, slovesa, ki ga podjetje uživa v splošnem poslovnem svetu, njegovega položaja na trgu ter s tem povezane kreditne in poslovne sposobnosti in ne nazadnje tudi likvidnost podjetja.

S pomočjo dobro pripravljene bonitete podjetja lahko vodstveni delavci oziroma tudi drugi uporabniki sprejemajo dobre poslovne odločitve. Velikokrat so se podjetja na podlagi bonitet izognila izgubi, ki bi nastopila v primeru, da bi sodelovali s podjetjem, za katerega je bila ugotovljena slaba boniteta (Kokošar, 2003, 3-4).

Temeljne vloge bonitete podjetja po Knez-Riedlovi (2000, 26) so:

- obvladovanje tveganj – v tradicionalnem pomenu je bil glavni namen bonitete podjetja zavarovanje pred finančnimi tveganji. Finančna tveganja delimo na tržna tveganja (obrestno, valutno in druga tveganja), kreditno tveganje ter tveganje zmanjšane plačilne sposobnosti. Danes so podjetja izpostavljena tudi drugim poslovnim tveganjem, povezanim z negotovostjo prihodnje konkurenčnosti ter možnosti razvoja, rasti in preživetja.
- usmeritev k priložnostim – sodoben koncept bonitete podjetja nudi možnost identifikacije priložnosti, kar pomeni preusmeritev k perspektivnim partnerjem. Ta nova vloga bonitete podjetja se udejanja pri sklepanju kooperacijskih pogodb, pri oblikovanju in razvijanju partnerstev in zavezništev, pri navezovanju podporne mreže.

- kakovostnejše komunikacije – boniteta podjetja omogoča smiselno širjenje komunikacijske mreže tako znotraj podjetja kot tudi med podjetjem in okoljem. S pomočjo izmenjave mnenj lahko boniteta podjetja pripomore k doseganju komunikacijskih ciljev: poznavanje podjetja, poudarjanje njegovih prednosti, večanje zanimanja za podjetje, razumevanje ravnanja podjetja, vzpodbujanje dejanj podjetja v prid uresničitvi njegovih ciljev in strategij.
- priporočilo poslovnim partnerjem – boniteta podjetja je prvenstveno referenca poslovnim partnerjem, pa če zvedo zanjo od samega podjetja ali preko posrednikov. Postaja pa pomembna tudi za oblikovanje javnega mnenja o podjetju, za oceno njegove družbene odgovornosti in znotraj nje čedalje bolj okoljske odgovornosti.

Dobro poznavanje bonitete obstoječih in potencialnih poslovnih partnerjev in lastne bonitete je eden izmed temeljnih pogojev za produktivno poslovno odločanje glede novih in obstoječih poslovnih razmerij. Seznanjenost z boniteto podjetja zmanjšuje tveganje napačnih odločitev, ki lahko podjetje oškodujejo in celo ogrožajo.

V računovodskem servisu x ne uporabljajo bonitete podjetja, ker imajo obstoječe poslovne partnerje. Vendar vsakemu poslovnemu partnerju priporočajo, da pregledujejo bonitete potencialnih poslovnih partnerjev in si s tem delno zagotovijo plačilo.

5 POSTOPKI IZTERJAVE DOLGA

5.1 Evidenca o kupcih in terjatvah

Bolj ali manj je vsako podjetje občutilo posledice plačilne nediscipline, ki se je razrasla v poslovnem svetu in nič ne kaže, da bo kmalu dosti bolje. Zadolženost med poslovnimi partnerji je tako velika, da je skoraj nemogoče normalno poslovati. Toda kljub temu ne kaže obupati. Pomembno je, da dobro poznamo vsaj osnovne vzroke in obrambne mehanizme, s katerimi se lahko zaščitimo pred slabimi plačniki.

Organizacija izterjave dolga je danes pomemben faktor v vsakem podjetju. Tisto podjetje, ki se s to »dejavnostjo« ne ukvarja, oziroma jo prepušča običajnim tokom, nima perspektive. Neplačevanje je danes postalo nekaj vsakdanjega in temu se lahko upremo na različne načine. Postopkov, kako izterjati dolg, je veliko, uspešnih pa verjetno zelo malo. Prvi pogoj je natančno vodenje evidenc o kupcih in terjatvah (Žavbi, 1991, 76).

Spremljanje terjatev je ena od osrednjih nalog podjetja. Na osnovi zbranih podatkov o stanju in gibanju terjatev do kupcev lahko podjetje pravočasno in primerno ukrepa, v kolikor je gibanje celotnih terjatev negativno ali pa če posamezni kupec oziroma uporabnih storitev ni poravnal pravočasno svojih obveznosti. Šele ko imamo natančne podatke o zapadlih terjatvah, se lahko lotimo izterjave.

5.2 Priprava na izterjavo

Podjetje mora izdelati postopek izterjave, ki bo finančno čim bolj učinkovit. Učinkovitost posameznega načina je odvisna od podjetja samega, njegove iznajdljivosti, znanja, poslovnega partnerja, njegove pripravljenosti sodelovanja, itd. 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.

Pri pripravi na izterjavo ne smemo biti preveč popustljivi iz strahu, da lahko izgubimo poslovnega partnerja. Tega lahko izgubimo tudi iz drugih razlogov. Če se ne lotimo izterjave, izgubimo tudi denar.

5.3 Načini izterjave

5.3.1 Pisna izterjava

Kot način pisne izterjave štejemo t.i. opomine. Pisni opomin je tako začetni stik z dolžnikom in ima prednost pred telefonskim pozivom. Opomin mora biti vljuden in nevsiljiv. Tudi besedilo opomina se naj spreminja z vsakim naslednjim opominom, v kolikor se dolžnikom pošilja več opominov zaporedoma, saj se lahko zgodi, da jih dolžnik ne bo jemal resno (Brigham, Gapenski, 2002, 801).

Po Jayu (1992, 18) bi naj bil pisni opomin:

- natipkan original,
- ročno podpisan z originalnim žigom,
- odposlan priporočeno po pošti,
- naslovljen na podjetje ter
- vsebinsko podprt s podatki.

Opomini torej niso samo neformalna opozorila, da je dolžnik v zamudi s plačilom. Vsebovati mora zapadli znesek, prvotni rok plačila, drugi rok plačila, št. računa, itd. S podpisom odgovorne osebe se dolžniku omogoči, da ve, s kom mora kontaktirati ob nestrinjanju z vsebino opomina. Če na prvi opomin ni odziva, se lahko v opominu stopnjuje teža besedila.

5.3.2 Telefonska izterjava

Če hočemo imeti učinkovito izterjavo dolga, je izredno pomembno, da so opomini za neplačane zapadle obveznosti podprti s telefonskimi klici na te iste naslove – s telefonsko izterjavo (Prek, 1996, 63-64).

Najboljši pristop je tisti, ki se ravna po naslednjih točkah (Jay, 1992, 19):

- uvodni pogovor (vzpostavitev stika z dolžnikom),
- vprašanja (vprašanja morajo biti zaprtega tipa, katerih odgovor je da ali ne),
- obvladovanje položaja (mi vodimo pogovor, ki ni obarvan z grožnjami,...),
- dogovor (s stranko je treba določiti, kakšen znesek naj bo plačan, kdaj in kako),
- beležka (pomembno je, da si telefonski dogovor zapisujemo – datum, uro, ime sogovornika, razloge, informacije, točke doseženega sporazuma).

Telefonska izterjava je v današnjem času najpogostejša oblika izterjave dolga, ker je hkrati tudi najhitrejša.

5.3.3 Osebna izterjava

Osebni obisk dolžnika je kočljiv način izterjave, zato mora vsako podjetje skrbno premisliti ali bo osebna izterjava del politike izterjave dospelih terjatev. Osebni obiski so časovno zamudni in za podjetje predstavljajo dodaten strošek. Če se podjetje odloči za osebni obisk je dobro, da je vnaprej napovedan, kajti v nasprotnem primeru pridobi priokus grožnje in izsiljevanja. Jasno pa je tudi to, da denar brez predčasne najave ne bo pripravljen.

Obisk pri dolžniku je bolj osebne narave in ga dolžniki vzamejo tudi bolj resno. Tako je namen obiska pogovoriti se o razlogih za neplačilo in poiskati drugo možnost za poravnavo obveznosti. Dolžnika se ob tej priložnosti tudi lahko obvesti o nadaljnjih ukrepih zoper njega (Barry, 1997, 89).

Storitev izterjave lahko najamemo pri izterjevalnih agencijah. Vedeti pa moramo, da se takšne agencije poslužujejo trdih variant, dolžniku grozijo na vse mogoče načine.

5.3.4 Sodna izterjava

Če se kupec ne odzove na mehkejšje prijeme izterjave, se podjetje zateče k izterjavi po sodni poti. Ta način izterjave sodi med bolj skrajne načine, saj poleg visokih stroškov spremeni tudi odnos med podjetjem in kupcem. V večini primerov ima sodna izterjava za posledico prekinitev poslovnih odnosov. Podjetja se zato zatečejo k sodni izterjavi le v primerih, ko se dejansko ne morejo dogovoriti s kupcem o poplačilu terjatev.

Med sodne izterjave sodi izvršba. To je sodni postopek, kjer podjetje preko sodišča izvede izterjavo v dveh delih. Prvi del procesa je odobritev izvršbe. Prične se s predlogom za izvršbo, ki jo vloži upnik. Praviloma se konča s pravnomočnostjo sklepa sodišča. Drugi del procesa je izvedba izvršbe oziroma poplačilo terjatev. Ta se praviloma prične takoj po izdaji sklepa o izvršbi. Kljub temu da je sodišče vlagatelju izvršbe ugodilo, ni nujno, da se bo terjatev resnično poplačala. V praksi se nemalokrat dogodi, da je upravičenost dokazana, vendar pa dolжник nima denarja ali premoženja, s katerim bi poravnal svoj dolg. V takšnem primeru pogosto ne pride do poplačila dolga. Proces izvršbe z odobritvijo, izvedbo s poplačilom lahko traja od nekaj tednov pa do nekaj let (Širnik-Nejedly, 2004, 23).

5.3.5 E-izvršbe

Avtomatizirani izvršilni postopek oziroma e-izvršba je postopek, kateri je pričel delovati 1.1.2008 na Centralnem oddelku Okrajnega sodišča v Ljubljani. Postopek nam omogoča oddajanje predlogov za izvršbo na podlagi posebnega obrazca. Tako se po določenem postopku v informacijskem sistemu avtomatizirano obdelujejo predlogi za izvršbo, za izterjavo denarne terjatve na podlagi verodostojne listine.

Obrazce, kateri se bodo avtomatizirano obdelovali, lahko vložimo:

- v papirni obliki,
- po elektronski poti prek spletnega portala,
- po elektronski poti prek spletnega servisa.

Vloga v papirni obliki

Predlog za izvršbo se v papirni obliki lahko vloži na točno določenem obrazcu, na katerem je vnaprej enolična sklicna številka, ki jo upnik navede pri plačilu sodne takse. Prejeti predlog za izvršbo se nato na Centralnem oddelku za verodostojno listino pri Okrajnem sodišču v Ljubljani skenira skupaj z vsemi prilogami. S tem se ustvari elektronski spis.

Vloga po elektronski poti prek spletnega portala

Pred vložitvijo predloga za izvršbo po elektronski poti prek spletnega portala upnik na spletni strani Vrhovnega sodišča Republike Slovenije pridobi uporabniško ime in geslo za vstop in vlaganje predlogov za izvršbo. Tako lahko upnik vlaga izvršbe za izterjavo denarnih terjatev, na podlagi elektronskega obrazca, direktno iz svojega elektronskega odložišča in lahko vloži do deset predlogov za izvršbo na uro.

Vloga po elektronski poti prek spletnega servisa

V tem primeru pa mora upnik pred vlaganjem predlogov za izvršbo najprej pridobiti posebno dovoljenje za pošiljanje vlog sodišču po elektronski poti. Pogoj za pridobitev dovoljenja je, da ima kvalificirano digitalno potrdilo. Vloge za izterjavo denarnih terjatev se vlaga iz elektronskega odložišča, vendar se v tem primeru vstopa v odložišče s kvalificiranim digitalnim potrdilom in ne z uporabniškim imenom in geslom. Vse vloge se vložijo na podlagi posebnega elektronskega obrazca.

Ko Centralni oddelek Okrajnega sodišča v Ljubljani prejme popolni predlog za izvršbo, se na podlagi podatkov, ki jih pošljemo v 48 urah, izdela sklep o izvršbi, opremljen zgolj s strojnim odtisom sodnega pečata (Pravilnik o obrazcih, vrstah izvršb in poteku avtomatiziranega izvršilnega postopka Uradni list RS št. 121/2007).

6 ANALIZA TERJATEV 20-ih PODJETIJ V RAČUNOVODSKEM SERVISU X ZA LETO 2006

6.1 Predstavitev računovodskega servisa x

Računovodski servis x je bil ustanovljen 1. junija 2005. Lastnica računovodskega servisa x je samostojna podjetnica posameznica. Sedež računovodskega servisa je na stalnem prebivališču samostojne podjetnice.

Podjetje je bilo registrirano za opravljanje računovodsko-knjigovodskih storitev. Računovodske storitve zajemajo prevzem in kontrolo dokumentov, kontiranje listin, knjiženje in računalniška obdelava podatkov, obračun davka na dodano vrednost, obdelava in izdelava poročil in raznih računalniških izpisov ter izdelava letnih poročil (bilanc) in davčnih obračunov.

Dejavnost se izvaja za pravne osebe in samostojne podjetnike posameznike. Takoj po vpisu dejavnosti v poslovni register je podjetje z vsemi naročniki načrtovanih storitev sklenilo pogodbo k sodelovanju.

Strankam oziroma naročnikom želijo ponuditi čim več vrst storitev, ki bi predvsem manjšim podjetnikom omogočalo, da se posvetijo svojemu področju dela. Delo v podjetju obsega pripravo knjigovodskih listin vse do zaključnega računa in njegove izdelave ter priprave davčnih končnih obračunov.

Z ustanovitvijo podjetja je podjetje opravljalo računovodske storitve za 16 podjetij. Januarja 2006 je podjetje začelo opravljati računovodske storitve še za 4 podjetja, tako je bilo skupaj 20 podjetij. Z večanjem števila strank je računovodski servis x leta 2007 povečal število zaposlenih.

6.2 Analiza starostne strukture terjatev

V tem poglavju želim predstaviti in analizirati starostne strukture terjatev do kupcev za vsak posamezni poslovni subjekt, za katerega opravljajo storitve v računovodskem servisu x. Na tak način želim prikazati starost odprtih terjatev na določen dan.

Analizirala bom predvsem zapadle terjatve, ki jih poslovni subjekti ne poravnajo, bodisi zaradi plačilne nesposobnosti ali pa plačilne nediscipline. Tako bom pojasnila, v kolikšni meri se kupci držijo danega plačilnega roka. S to analizo bom prišla do podatkov, kolikšen je tisti del terjatev, ki ni plačan v roku, in koliko dni stranke pri tem zamujajo. Večje kot je število dni zapadlih terjatev, večje je tveganje, ali bo stranka terjatev do podjetja tudi poravnala.

S številom dni neplačanih terjatev pa v podjetju raste ne samo tveganje, da bo stranka terjatev do podjetja poravnala, temveč rastejo tudi stroški vezave sredstev.

V računovodskem servisu x račune izdajajo zadnji dan v mesecu, z 8-dnevnim plačilnim rokom.

Tabela 1: Analiza starostne strukture terjatev do kupcev po mesecih izražena v odstotkih

	31.1.2006 (%)	28.2.2006 (%)	31.3.2006 (%)	30.4.2006 (%)	31.5.2006 (%)	30.6.2006 (%)	31.7.2006 (%)	31.8.2006 (%)	30.9.2006 (%)	31.10.2006 (%)	30.11.2006 (%)	31.12.2006 (%)
ZAPADLE:												
od 1 do 10 dni	5	30	35	45	5	30	25	30	45	50	25	20
od 11 do 20 dni	35	35	0	20	35	15	20	30	5	10	40	25
od 21 do 30 dni	10	5	15	5	30	10	5	5	5	5	15	10
od 31 do 40 dni	15	5	10	5	0	10	10	10	15	15	10	10
nad 40 dni	35	25	40	25	30	35	40	25	30	20	10	35
Skupaj	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tabela 2: Letne povprečne vrednosti plačanih terjatev izraženo v odstotkih

	Leto 2006 (%)
ZAPADLE:	
od 1 do 10 dni	28,75
od 11 do 20 dni	22,50
od 21 do 30 dni	10,00
od 31 do 40 dni	9,58
nad 40 dni	29,17

Graf 1: Prikaz starostne strukture terjatev do kupcev po mesecih izražena v odstotkih

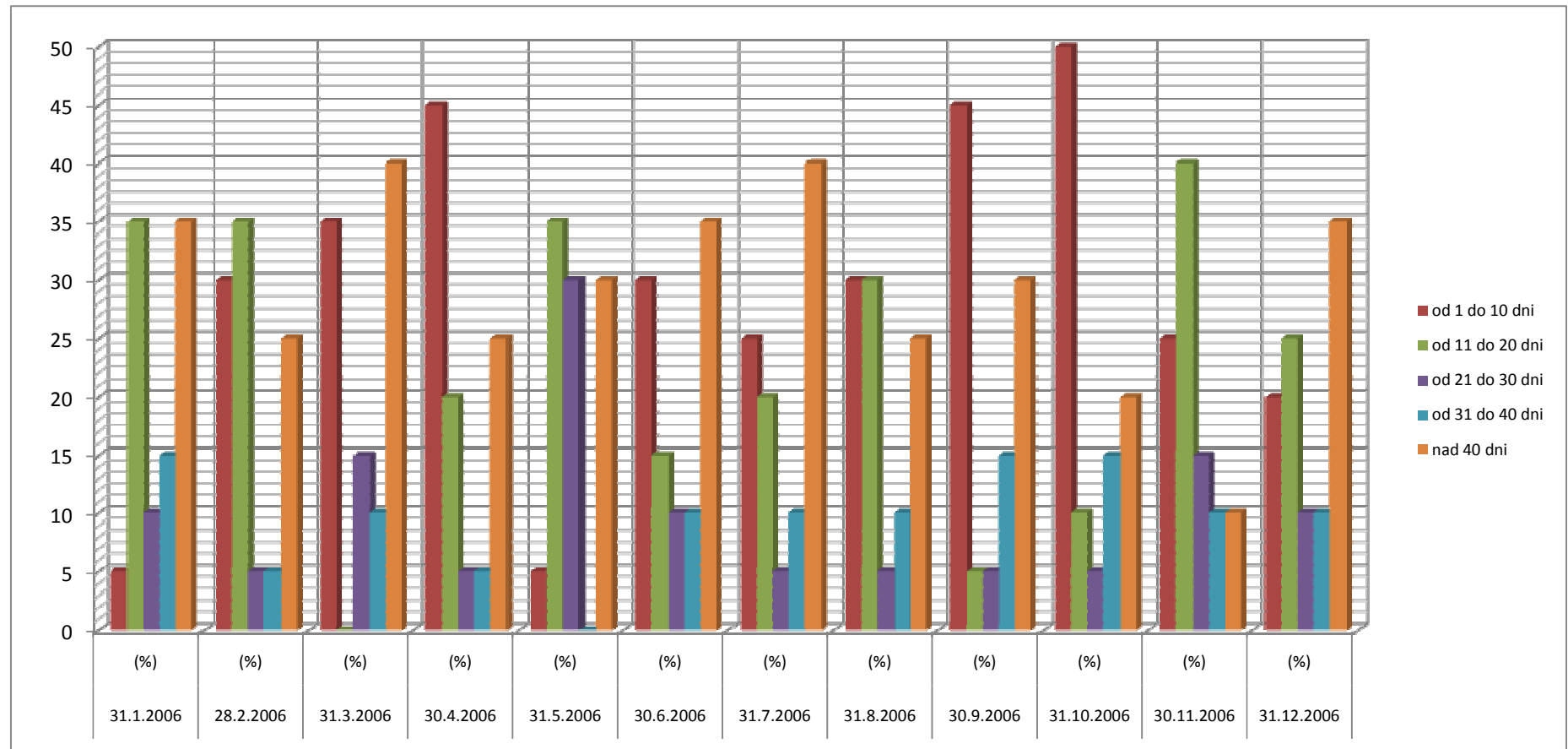


Tabela 1 prikazuje zapadlost terjatev, ki je izražena v odstotkih za vsak mesec posebej v letu 2006. Vertikalni del tabele prikazuje odstotke plačanih terjatev glede na dan plačila, kateri so zaradi lažjega prikazovanja združeni v desetdnevna obdobja. Torej je v mesecu januarju plačalo terjatve v obdobju od 1 do 10 dni 5 odstotkov strank, v obdobju od 11 do 20 dni 35 odstotkov strank, v obdobju od 21 do 30 dni 10 odstotkov strank, v obdobju od 31 do 40 dni 15 odstotkov strank in v obdobju nad 40 dni 35 odstotkov strank. Za ostale mesece v letu 2006 je plačilo terjatev razvidno iz tabele 1. Grafični prikaz starostne strukture plačila terjatev do kupcev je prikazan v **grafu 1**.

Tabela 2 prikazuje letne povprečne vrednosti plačanih terjatev in je izražena v odstotkih. Iz tabele je razvidno, da je terjatve v obdobju od 1 do 10 dni plačalo 28,75 odstotkov strank, v obdobju od 11 do 20 dni 22,5 odstotkov strank, v obdobju od 21 do 30 dni 10 odstotkov strank, v obdobju od 31 do 40 dni slabih 10 odstotkov strank in v obdobju nad 40 dni več kot 29 odstotkov strank. Iz tega je razvidno, da na letnem povprečju plačanih terjatev največji odstotek strank plača terjatve v obdobju daljšem od 40 dni. V obdobju od 1 do 10 dni je terjatve plačalo slabih 29 odstotkov strank, torej nam tabela 2 prikazuje, da več kot četrtnina strank plača terjatve do deset dni po zamujenem 8-dnevnem plačilnem roku, približno četrtnina v obdobju od 11 do 20 dni, približno četrtnina v obdobju od 21 do 40 dni in več kot četrtnina strank v obdobju večjem od 40 dni. Splošno, ne glede na analizo, govorimo o relativno slabih plačnikih, saj mora podjetje terjati plačilo računov za vse stranke.

6.3 Analiza nepravočasno poravnanih terjatev

Kot sem že omenila v teoretičnem poglavju, so najpogostejši vzroki za nepravočasno poravnane obveznosti predvsem plačilna nesposobnost in plačilna nedisciplina. Iz letnih računovodskih izkazov je bilo v nadaljevanju ugotovljeno, kolikšen je del tistih podjetij, ki s plačili zamujajo ali zaradi plačilne nesposobnosti ali zaradi plačilne nediscipline. Podatke sem pridobila tako, da sem izračunala kazalnik plačilne sposobnosti za vsako podjetje posebej s pomočjo kratkoročnega koeficienta. V kolikor bo ta ustrezal dopustnim rezultatom, moramo razloge iskati drugje.

Na osnovi izračunanih podatkov bom obravnavana podjetja opredelila v dve skupini.

Plačilna sposobnost je torej sposobnost poslovnega subjekta, da ob roku zapadlosti poravnava svoje obveznosti, in je tesno povezana z likvidnostjo sredstev, s katerimi razpolaga. Temeljni pogoj za zagotavljanje plačilne sposobnosti in uspešnosti poslovanja je primerna struktura sredstev ter primerna dinamika pretvarjanja teh sredstev iz ene oblike v drugo (iz nelikvidne oblike v likvidno in obratno).

Plačilno sposobnost gospodarske družbe zelo grobo odraža primerjava unovčevanja sredstev z zapadlostjo obveznosti do virov financiranja sredstev. Ker pa bilanca stanja prikazuje sredstva in obveznosti do virov sredstev gospodarske družbe na določen dan (konec obračunskega obdobja), se lahko to stanje že naslednji dan spremeni. Zato mora gospodarska družba uporabljati dodatne informacije o plačilni sposobnosti, ki temelji na predračunih denarnih tokov. Kazalniki plačilne sposobnosti pa so zanimivi za posojilodajalce, ki pri odobravanju posojil upoštevajo vrednosti določenih kazalnikov za več zaporednih obdobj ali zahtevajo, da vrednosti le teh ne smejo biti nižje od določenih kritičnih vrednosti.

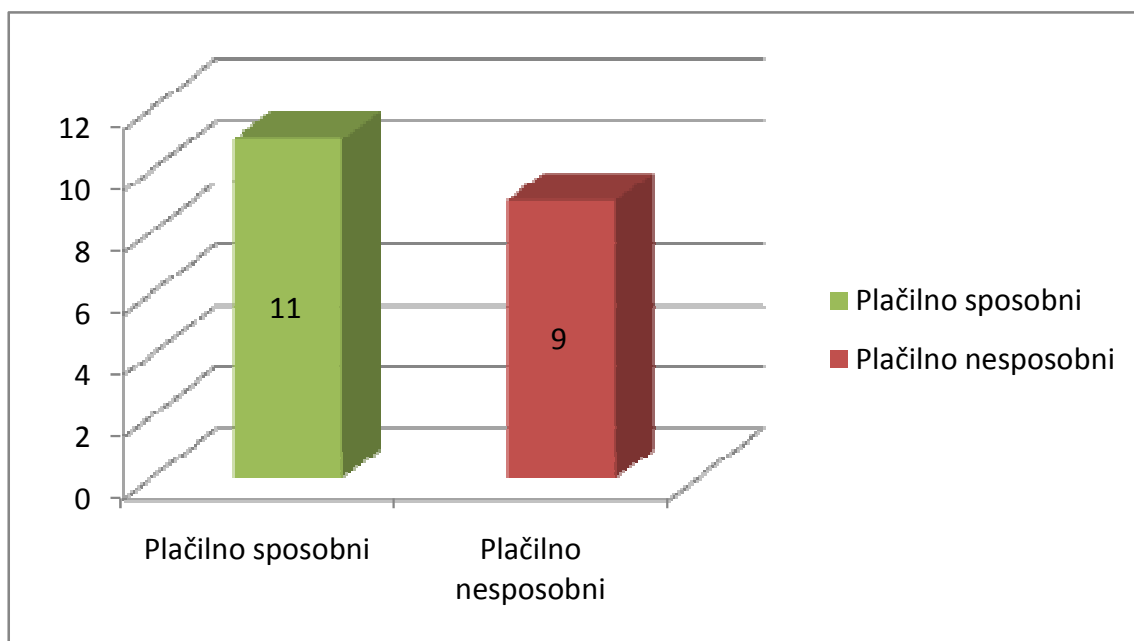
Kazalnik izraža pokritost kratkoročnih sredstev s kratkoročnimi viri, torej sredstva, ki bodo unovčljiva v letu dni, z obveznostmi, ki v tem času zapadejo. Kot kratkoročna sredstva so upoštevana sredstva za prodajo, zaloge, kratkoročne finančne naložbe, kratkoročne poslovne terjatve, denarna sredstva in kratkoročne aktivne časovne razmejitve. Če je vrednost kazalnika večja od 1, so kratkoročna sredstva financirana tudi z dolgoročnimi viri.

$$\text{kratkoročni koeficient} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Tabela 3: Izračun kratkoročnega koeficienta – kratkoročne plačilne sposobnosti

Podjetje	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Krat. Koeficient	0,92	0,66	0,87	1,44	1,19	0,61	1,8	0,89	0,83	1,17
Podjetje	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Krat. Koeficient	1,06	1,23	1,31	1	0,8	1,08	1,15	0,84	1	0,78

Graf 2: Opredelitev plačilno sposobnih in nesposobnih



Na osnovi izračunanega kratkoročnega koeficienta (v **tabeli 3**) sem ugotovila, da lahko 20 podjetij, ki jih obravnavam, opredelim v 2 skupini (**graf 2**).

V prvo skupino sodi 11 podjetij, za katere sem na osnovi rezultatov kratkoročne plačilne sposobnosti ugotovila, da so plačilno sposobni. Za ta podjetja torej menim, da glavni razlog za nepravočasno poravnane obveznosti ni njihova plačilna sposobnost, temveč najverjetneje plačilna nedisciplina.

V drugo skupino sodi 9 podjetij, kjer se je na osnovi dobljenih rezultatov pokazalo, da so plačilno nesposobna. Če dobljene rezultate 9 podjetij strnem, ugotavljam, da ta podjetja niso bila sposobna poravnati svoje obveznosti z danimi sredstvi do roka zapadlosti. Za ta podjetja pa tudi za računovodski servis x, ki jim opravljajo računovodske storitve, je predvsem pomembno, da v čim krajšem času najdejo čim ugodnejšo možnost financiranja in s tem skušajo zmanjšati zamude pri poravnavanju svojih obveznosti.

6.4 Ukrepi za nepravilne terjatve v računovodskem servisu x

Poznamo več tehnik izterjave dolga, katere so opisane pod točko 5.3. V računovodskem servisu x so sprejeli določene ukrepe terjatev do kupcev, kateri so pridobili navado, da zamujajo s plačili. Računovodski servis x ne zaračunava zamudnih obresti, se ne loteva izterjav preko sodišča. Zaradi teh razlogov so uporabniki računovodskih storitev vse manj plačevali računovodske storitve, kar pri nekaterih podjetjih presega tudi več kot 40 dni od izstavljenega računa, kar je prikazano v tabeli 1.

V računovodskem servisu x, ki zaradi neplačnikov izgublja na lastni plačilni sposobnosti, so se odločili, da bodo začeli uporabljati ukrepe za izterjavo dolga. Prvi predlagan korak je bil, da računovodski servis x začne voditi evidenco o strankah in terjativah. Največ sporov in sploh možnosti za zavlačevanje povzročajo neurejene evidence, iz katerih se ne ve, koliko nam kdo dolguje. Računovodski servis x je odgovoren za pravilnost računa, saj je treba za prepoznavnost računa točno določiti datum zapadlosti, naziv in naslov podjetja, kateremu ga pošljejo.

Ob pridobitvi vseh točnih podatkov o terjativah so se v računovodskem servisu x odločili, da bodo začeli s tehniko izterjave dolga preko telefonskega klica. Glede na to, da nobeno podjetje ne plača računovodskih storitev v 8-dnevnem plačilnem roku, računovodski servis x vsak zadnji teden v mesecu opravi opozorilne telefonske klice. Ob njih je nujno potrebno voditi evidence, ki jo lahko dolžniku tudi predložimo. Tehnika izterjave preko telefona ni učinkovita, zato je bil računovodskemu servisu x podan predlog, da začnejo z izterjavo dolga po sistemu pisnih opominov.

Predlagali so, da sprva začnejo pošiljati navadni pisni opomini in sicer *opozorilo za plačilo*. V kolikor pisnemu opominu ne bi sledilo plačilo, je smiselno takrat poklicati dolžnika po telefonu in poizvedeti, zakaj do poravnave obveznosti še ni prišlo. V kolikor pa tudi ta predlog ne bo učinkovit, predlagajo, da se začne pošiljati pisne opomine in sicer *opozorilo za plačilo*, v katerem bi bilo navedeno, da se, v kolikor ne bo prišlo do plačila terjatev, poda predlog za izvršbo. Pisna tehnika izterjave dolga bi se pošiljala vsem kupcem, kateri ne plačajo računa v roku 10 dni po preteku 8-dnevnega plačilnega roka.

7 SKLEP

Spoznali smo, da moramo ločiti pojma likvidnost in plačilno sposobnost. Likvidnost izraža preoblikovanje sredstev podjetja v denarno obliko, plačilna sposobnost pa pomeni njegovo zmožnost ob dospelosti poravnati obveznosti. Pojma sta povezana, ker je preoblikovanje sredstev najpogostejši vir denarnih sredstev za poravnavo dospelih obveznosti.

Ločimo kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobnost. Kratkoročno plačilno sposobno je podjetje takrat, ko razpolaga z likvidnimi sredstvi za poravnavanje dospelih obveznosti. Dolgoročna plačilna sposobnost pa pomeni, da podjetje razpolaga z likvidnimi sredstvi na dolgi rok, kar dosega z rastjo finančne moči in ohranjanjem in vzpostavljanjem dolgoročnega finančnega ravnotežja.

Za slovensko gospodarstvo je značilno verižno neplačevanje, ki je posledica tako plačilne nediscipline kot tudi plačilne nesposobnosti podjetij. O plačilni nedisciplini govorimo, kadar podjetje sicer razpolaga z zadostnimi denarnimi sredstvi, pa kljub temu ne poravnava svojih obveznosti v dogovorjenih rokih, v primeru plačilne nesposobnosti pa podjetje ne razpolaga z zadostnimi denarnimi sredstvi za pokritje svojih obveznosti, kar običajno vodi do večjega zadolževanja.

Podjetja, med njimi tudi proučevano podjetje, se srečujejo s problemom neplačevanja in reševanja le-te, zato je prvi nujen korak redno spremljanje terjatev ter zgodnje opominjanje na zamude s plačili. Pri tem je potrebno poudariti tudi nujnost vodenja evidenc dejanj in dokumentov za izterjavo dolga, saj nam bodo ti kasneje lahko služili za uspešno sodno izterjavo.

Pisno opominjanje je eno najučinkovitejših sredstev izterjave, saj dolžnika vljudno opomni na neporavnane obveznosti. V kolikor opisnemu opominu ne sledi plačilo, je smiselno poklicati dolžnika v podjetje po telefonu in poizvedeti, zakaj do poravnave obveznosti še ni prišlo.

V svojem diplomskem delu sem analizirala terjatev 20-podjetij v računovodskem servisu x za poslovno leto 2006. Analizirala sem zapadle terjatve, ki jih poslovni subjekti ne poravnajo

do roka zapadlosti in ugotovila, da noben poslovni subjekt ni plačal svoje obveznosti do roka plačila. Analizirala sem tako, da sem za vsak posamezni mesec za leto 2006 prikazala starostne strukture terjatev do kupcev.

Zakaj stranke ne plačujejo pravočasno? S pomočjo kratkoročnega koeficienta plačilne sposobnosti sem prišla do rezultatov, ali so plačilno sposobne ali plačilno nesposobne. Tako sem jih opredelila v dve skupini. Za tista podjetja, katera so plačilno sposobna, je razlog najverjetneje plačilna nedisciplina. Za ostala podjetja, katera pa niso plačilno sposobna, pa je predvsem pomembno, da v čim krajšem času najdejo čim ugodnejšo možnost financiranja in s tem skušajo zmanjšati zamude pri poravnavanju svojih obveznosti.

8 UPORABLJENA LITERATURA IN VIRI

1. Barry, M.: Credit management. Chicester, John Wiley & Sons, 1997.
2. Bergant, Ž.: *Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja*, Inštitut za trženje, ekonomiko in organizacijo, Ljubljana, 1993.
3. Bergant, Ž.: *Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja*, druga, dopolnjena izdaja, ITEO, Ljubljana, 1995.
4. Bergant, Ž.: *Znaki podjetniške krize*, Podjetje in delo št.: 6, 2000.
5. Brealey, R. A., Stewart C. M.: *Principles of corporate finance*, International Edition: The Mcgraw-Hill Companies, 2000.
6. Brigham, E. F., Gapenski L. C.: *Financial Management: theory and practice*. Fort Worth: The Dryden Press, 1997.
7. Brigham, E.: *Financial management – Theory and Practice*, The Dryden press, New York, 2002.
8. Ferik, H.: *Pojavne oblike in reševanje plačilne nediscipline gospodarskih družb*, Zbornik referatov, 32 simpozij, Portorož, 2000.
9. Filipič, D.: *Podjetniške finance*, Ekonomsko – poslovna fakulteta, Maribor, 1997.
10. Filipič, D. in Markovič-Hribernik T.: *Osnove financ*, Ekonomsko – poslovna fakulteta, Maribor, 2000.
11. Habjan, B., Kosec, B., Žavbi, A.: *Uspešna izterjava – zavarovanje plačil – bonitetna služba SBK*, Infin, Ljubljana, 1991.
12. Izpis saldakontnih kartic računovodskega servisa x, na dan 31.12.2006.
13. Knez-Riedl, J.: *Pojmovanje in presojanje bonitete*, Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, Ljubljana, 2000.
14. Kokošar, J.: *Presoja bonitete podjetja in analiza bonitetnih ponudnikov v Sloveniji*, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 2003.
15. Kokotec – Novak M.: *Računovodsko spremljanje dnevne plačilne sposobnosti*, Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije, Ljubljana, 1987.
16. Kokotec – Novak M.: *Gradivo za posvetovanje v oblikah izkaza denarnih tokov po SRS 27*, Ljubljana, 1995.
17. Jay, M.: *Tehnike izterjave dolga*, Videocenter, Ljubljana, 1992.
18. Mihelič, E.: *Stečaj je potuha za neplačnike*, Podjetnik, Ljubljana, 2005.

19. Mlinarič, F.: *Finančna nedisciplina in zakon o finančnem poslovanju podjetij*, Zbornik, Ljubljana, 2000.
20. Mramor, D.: *Uvod v poslovne finance*, Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1993.
21. Mramor, D.: *Teorija poslovnih financ*, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 2002.
22. Nejedly – Širnik, M.: *Plačilna nedisciplina*, Glas gospodarstva, Ljubljana, 2004.
23. Perridon, L. Manfred S.: *Finanzeirtschaft der Unternehmung*, Vahlen, Munchen, 1995.
24. Poslovni načrt računovodskega servisa x.
25. Pravilnik o obrazcih, vrstah izvršb in poteku avtomatiziranega izvršilnega postopka (Uradni list RS št. 121/2007, 27.12.2007).
26. Prek, M.: *Učinkovita izterjava dolgov*, Primath, Ljubljana, 1996.
27. Repovž, L.: *Odločanje o kratkoročnem financiranju na podlagi denarnih tokov*, ZFRDS, Ljubljana, 1983.
28. Schneider W., Scheankhart K., Wirth H. in Grbenic S.: *Gospodarsko pravo 2*, Mohorjeva založba, Celovec-Dunaj-Ljubljana, 1998.
29. Slovenski računovodski standardi: Slovenski inštitut za revizijo, Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije (SRS 29, 2006).
30. Tomanič-Vidovič, M.: *Kako odpraviti plačilno nedisciplino*, Informator pospeševalnega centra za malo gospodarstvo, Ljubljana, 1999.
31. Turk, I.: *Uvod v ekonomiko poslovnega sistema*, Ekonomska fakulteta Borisa Kidriča, Ljubljana, 1990