

**VIŠJA STROKOVNA ŠOLA
ACADEMIA MARIBOR**

DIPLOMSKO DELO

**UPRAVLJANJE S TERJATVAMI DO KUPCEV
V PODJETJU XY IN VPLIV PLAČILNE
NEDISCIPLINE NA POSLOVANJE PODJETJA**

Študentka: Lea Antolič
Naslov: Klopce 20 c, Slovenska Bistrica
Številka indeksa: 11190122424
Študij: izredni
Program: računovodja
Mentor: dr. Vlasta Črčinovič Krofič
Lektorirala: Prof. Tatjana Hren

Maribor, februar 2008

IZJAVA O AVTORSTVU DIPLOMSKEGA DELA

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

Klopce, dne _____

.....
Podpis

ZAHVALA

Zahvala mentorici dr. Vlasti 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 spodbudne besede pri pisanju diplomske naloge.

Zahvala direktorici podjetja xy za dokumentacijo in podatke, ki sem jih potrebovala za diplomsko delo.

Zahvaljujem se profesorici Tatjani Hren za lektoriranje diplomske naloge.

Največja zahvala pa gre partnerju Robertu in sinu Žigi, za potrpežljivost, zaupanje in vero vame, da mi bo uspelo.

POVZETEK

V današnjem času morajo podjetja, ki želijo biti konkurenčna in poslovno uspešna, sprejemati svoje odločitve na podlagi razmer na trgu, ki se v današnjem času zelo hitro spreminjajo. Sposobnost, da se hitro prilagodijo jim omogoča, da se pravočasno odzovejo na spremembe v okolju, v katerem poslujejo. Za uspešno poslovanje in spremljanje tega morajo imeti podjetja jasno in realno zastavljene cilje, vizijo in politiko poslovanja za tekoče obdobje in obdobje na dolgi rok. Vodstvo podjetja razpolaga pri odločanju in vodenju podjetja z različnimi informacijami s in podatki. Kvalitetne in ažurne informacije pa so prvi korak k uspešnemu vodenju podjetja. Napačne odločitve so lahko usodne za razvoj in obstoj podjetja. Zelo pomembno je, kako podjetje upravlja s terjatvami, spremlja terjatve, skratka, kako gospodari s terjatvami in analizo terjatev. Nastale terjatve v podjetjih pa so na žalost v današnjih gospodarskih razmerah v podjetjih razlog za likvidnostne težave saj se srečujejo z veliko finančno nedisciplino. Z njo se spopadamo vsak dan, pri čemer ugotavljamo, da opazamo njeno negativno stopnjevanje na eni strani in neučinkovitost sankcij na drugi strani. Zelo zaskrbljujoče je to, da se vsi vrtimo v začaranem krogu, iz katerega ne najdemo pravih rešitev, da bi se razmere izboljšale. Vse to ima vpliv na likvidnost podjetij, na razvoj, na sposobnost financiranja in posledično tudi na razvoj gospodarstva.

KLJUČNE BESEDE: računovodske informacije, upravljanje s terjatvami, analiza terjatev, likvidnostne težave, finančna nedisciplina.

ABSTRACT

Experience tell us that knowledge and research in past operations are not sufficient for successful activity in future. We must include cognitions for future planning. Past events should be foundations for effective planning of the future, where mistakes made in past must be eliminated. Only companies with suitable strategies will be successful in future work and business. One of the negative components of most of Slovenian companies is outstanding payment indiscipline of buyers. Reasons can be found outside and inside factors of business. Negative outside factors are mostly result of transition to market economy, loss of old markets. Ineffective legislation and court system; inside factors are inability to adapt to new business conditions, bad management, too big costs and occupation.

KEYWORDS: accountancy data, to manage with a claim, analysis a claim, problems with liquidation, payment indiscipline.

KAZALO

1. UVOD.....	10
1.1 Opredelitev področja in opis problema.....	10
1.2. Namen in cilji.....	11
1.3. Predpostavke in omejitve.....	11
1.4. Uporabljanje raziskovalne metode.....	11
2. POSLOVNE TERJATVE KOT DEL GIBLJIVIH SREDSTEV.....	12
2.1. Gibljava sredstva	12
2.2 Cilji politike gibljivih sredstev.....	13
2.3. Financiranje gibljivih sredstev	13
3. TERJATVE DO KUPCEV	15
3.1. Opredelitev terjatev do kupcev	15
3.2. Financiranje terjatev do kupcev	15
3.3. Obvladanje terjatev do kupcev.....	18
3.4. Analiza terjatev do kupcev.....	19
3.5. Sporne terjatve	20
3.6. Odpisi terjatev, kot posledica stečaja ali prisilne poravnave	22
4. PLAČILNA NEDISCIPLINA.....	23
4.1. Dejavniki kapitalske neustreznosti	24
4.2. Kako do boljše likvidnosti	24
4.3. Zavarovanje plačil.....	26
4.3.1. Bonitete	28
4.3.2. Faktoring	29
4.3.3. Pobot ali kompenzacija	31
4.3.4. Dvostranski pobot	32
4.3.5. Verižni pobot	32
4.3.6. Cesija ali odstop terjatev	32
4.3.7. Assignacija ali nakazilo	33
4.4. Zavarovalni instrumenti za zavarovanje plačil	33
4.4.1. Bančna garancija.....	33
4.4.2. Menica.....	34
4.4.3. Dokumentarni akreditiv	34
4.5. Izterjava dolgov in ukrepi za izterjavo dolgov	35
4.5.1. Izvršba.....	38
4.5.2. Izvršilni naslov in verodostojno listina	39
4.5.3. Sredstva in predmet izvršbe	40
5. UPRAVLJANJE S TERJATVAMI V PODJETJU XY.....	41
5.1. Predstavitev podjetja xy.....	41
6. ANALIZA TERJATEV DO KUPCEV V OBDOBJU OD 2004 – 2006.....	42
6.1. Likvidnost podjetja	42
6.1.1. Koeficient tekoče likvidnosti	42
6.1.2. Koeficient pospešene likvidnosti	43
6.1.3. Koeficient absolutne likvidnosti	44
6.2. Analiza z izračunom nekaterih kazalnikov	45
6.2.1 Sestava celotnih sredstev	46
6.2.2. Sestava terjatev do kupcev	47
6.2.3. Delež terjatev do kupcev v celotnih sredstvih	47

6.3. Sestava gibljivih sredstev.....	49
6.4. Delež terjatev do kupcev v gibljivih sredstvih.....	49
6.5. Delež terjatev do kupcev v prodaji	51
6.6. Koeficient obračanja terjatev do kupcev in dnevi vezave	52
6.7. Razmerje med obveznostmi do dobaviteljev in terjatvami do kupcev	53
7. VPLIV PLAČILNE NEDISCIPLINE NA POSLOVANJE PODJETJA	57
8. SKLEP	63
8.1. Predlogi	64
9. UPORABLJENA LITERATURA IN VIRI	65
10. PRILOGA	67

KAZALO TABEL

TABELA 1: DELEŽ SPORNIH TERJATEV V TERJATVAH DO KUPCEV	21
TABELA 2: UKREPI UPNIKA ZA ZAVAROVANJE TERJATEV.....	27
TABELA 3: POBOT TERJATEV PREKO AJPES-A	31
TABELA 4: PRIMER POSTOPKA IZTERJAVE.....	36
TABELA5: KOEFICIENT TEKOČE LIKVIDNOSTI.....	43
TABELA 6: KOEFICIENT POSPEŠENE LIKVIDNOSTI	43
TABELA 7: KOEFICIENT ABSOLUTNE LIKVIDNOSTI.....	44
TABELA 8 : SESTAVA CELOTNIH SREDSTEV	46
TABELA 9: RAZKRITJE TERJATEV DO KUPCEV	47
TABELA 10: DELEŽ TERJATEV V CELOTNOIH SREDSTVIH PODJETJA.....	48
TABELA 11: SESTAVA GIBLJIVIH SREDSTEV	49
TABELA 12: DELEŽ TERJATEV DO KUPCEV V GIBLJIVIH SREDSTVIH	50
TABELA 13: DELEŽ TERJATEV DO KUPCEV V PRODAJI.....	51
TABELA 14: KOEFICIENT OBRAČANJA TERJATEV DO KUPCEV IN DNEVI VEZAVE.....	52
TABELA 15: KOEFICIENT OBRAČANJA OBVEZNOSTI DO DOBAVITELJEV IN DNEVI VEZAVE.....	53
TABELA 16: RAZMERJE MED OBVEZNOSTMI DO DOBAVITELJEV IN TERJATVAMI DO KUPCEV.....	54
TABELA 17: REZMERJE MED OBVEZNOSTMI DO DOBAVITELJEV IN TERJATVAMI DO KUPCEV Z ZALOGAMI IN BREZ ZALOG.....	56
TABELA 18: VPLIV PLAČILNE NEDISCIPLINE NA POSLOVANJE	58
TABELA 19: UKVARJANJE Z IZTERJAVO PLAČIL	59
TABELA 20: USPEŠNOST IZTERJAV V PODJETJU:.....	60
TABELA 21: KREDITIRANJE KUPCEV:	61
TABELA 22: PLAČILO NA DAN VALUTE:	62

KAZALO SLIK

SLIKA 1 : POJEM IN VSEBINA FINANCIRANJA PODJETJA V PREOBLIKOVALNEM PROCESU	16
SLIKA 2: DELEŽ TERJATEV DO KUPCEV V SREDSTVIH PODJETJA.....	48
SLIKA 3: TERJATVE DO KUPCEV V GIBLJIVIH SREDSTVIH.....	50
SLIKA 4: DELEŽ TERJATEV DO KUPCEV V PRODAJI.....	51
SLIKA 5: RAZMERJE MED OBVEZNOSTMI DO DOBAVITELJEV IN TERJATVAMI DO KUPCEV	55
SLIKA 6: RAZMERJE MED OBVEZNOSTMI DO DOBAVITELJEV IN TERJATVAMI DO KUPCEV Z ZALOGAMI IN BREZ ZALOG	56
SLIKA 7: VPLIV PLAČILNE NEDISCIPLINE NA POSLOVANJE	58
SLIKA 8: IZTERJAVA PLAČIL	59
SLIKA 9 : USPEŠNOST IZTERJAV	60
SLIKA 10: KREDITIRANJE KUPCEV	61
SLIKA 11: PLAČILO NA DAN VALUTE	62

1. UVOD

1.1 Opredelitev področja in opis problema

Slovenska podjetja, med njimi tudi naše podjetje, so v tržnem gospodarskem sistemu izpostavljena močni konkurenci in spreminjanju tržnih razmer. Prav zato je odločanje posloводства zelo odgovorno in zahtevno delo, ki mora temeljiti na znanju in analiziranju poslovanja. Le dobre in pravočasne analize poslovanja omogočajo poslovnemu sistemu sprejemanje poslovnih odločitev, ki vodijo k uspešnosti poslovanja. Da pa podjetje posluje uspešno, mora slediti ciljem, ki si jih zastavi na koncu ali začetku poslovnega leta.

Cilji podjetja so želja po trajnem opravljanju dejavnosti z namenom, da to poslovanje prinaša koristi. To je takrat, ko prodane vrednosti poslovnih učinkov presežejo vse vrednosti in druge napore v zvezi z njimi. To doseže podjetje le, če posluje preudarno. Poslovno korist primerja z dobičkom, ki je razlika med vrednostjo prodanih storitev ter vsemi odhodki, ki jih ima pri poslovanju. Vendar pa nam vso to poslovanje ne pomaga, če ne gospodarimo dobro tudi s terjatvami, ki ob tem nastajajo, saj nam le-te omogočajo likvidnost in napredek poslovanja.

Odločila sem se, da bom v diplomski nalogi obravnavala dve področji:

- ❖ terjatve v podjetju xy, pri čemer se bom posvetila upravljanju s terjatvami, spremljanju terjatev, obvladanju in analizi terjatev (tu mislim predvsem na to, v kakšnem roku se terjatve obrnejo, kako dolg je povprečen plačilni rok kupcev. Zanimiv pa je tudi vpliv terjatev na poslovni izid. Analizirala bom obdobje od leta 2004 do leta 2006);
- ❖ plačilno nedisciplino, kjer bom opisala težave, ki se pojavijo zaradi nepravočasnega plačevanja oziroma neplačevanja obveznosti od trenutne nelikvidnosti do težav pri novih investicijah, ker podjetje nima sredstev za razvoj, ki je nujno potreben, če hoče danes še slediti trgu in zahtevam na le-tem.

1.2. Namen in cilji

Namen moje diplomske naloge je ugotovit, kako se v našem podjetju lotevamo obvladovanja terjatev, kakšne postopke uporabljamo za izterjavo neporavnanih terjatev in kakšne so bile posledice, ko smo zaradi prisilne poravnave dveh velikih podjetij ostali brez velikega dela terjatev.

Cilj, ki ga zasledujem, je poiskati in predlagati rešitve, ki bodo vplivale na izboljšanje stanja na področju obvladovanja terjatev.

Osnovne trditve: Plačilna nedisciplina je v Sloveniji zelo razširjena, in ker ni učinkovitih sankcij za tiste, ki ta problem še povečujejo, je to področje, na katerem bi morala v prvi vrsti Vlada RS še veliko storiti. Posledice pa so za mala in tudi za velika podjetja mnogokrat katastrofalne. Od izgube delovnih mest zaradi likvidacij podjetij, ki sodelujejo s takimi podjetji, ki svojih obveznosti ne izpolnjujejo, do manjše kupne moči in tudi vpliva na razvoj regije v kateri se kakšno podjetje zapre zaradi nelikvidnosti.

1.3. Predpostavke in omejitve

Za analizo terjatev bom uporabila izkaze poslovnega izida našega podjetja in tudi druge podatke, ki so poslovna skrivnost, zato sem se odločila, da bom podjetje poimenovala xy. Pri raziskovalnem delu diplomske naloge sem uporabila naslednje metode raziskovanja:

1.4. Uporabljanje raziskovalne metode

- ❖ klasične metode analiziranja,
- ❖ metode opisovanja,
- ❖ statistične metode in
- ❖ matematične metode.

Uporabila sem domačo in tujo literaturo s področja, ki opisuje področje diplomskega dela in ki je bila na razpolago v Univerzitetni knjižnici in Knjižnici Josipa Vošnjaka v Slovenski Bistrici.

2. POSLOVNE TERJATVE KOT DEL GIBLJIVIH SREDSTEV

2.1. Gibljiva sredstva

Poslovna sredstva delimo na stalna in gibljiva. Delitev je posledica dejstev, da pri gibanju sredstev nimajo vsa sredstva enake hitrosti vračanja v prvotno obliko v določenem časovnem obdobju. Zato so gibljiva sredstva tista, ki se v podjetju obrnejo večkrat na leto. Gibljiva sredstva po strokovni opredelitvi delimo na:

- ❖ zaloge,
- ❖ poslovne terjatve,
- ❖ denarna sredstva,
- ❖ kratkoročne finančne naložbe in
- ❖ aktivne časovne razmejitev.

Del gibljivih sredstev v podjetju predstavljajo terjatve. Po spreminjanju iz nederarne v denarno obliko so takoj za denarjem in kratkoročnimi vrednostnimi papirji, vendar pa so pred zalogami. Terjatve so na premoženjskopравnih in drugih razmerjih zasnovane pravice zahtevati od določene osebe plačilo dolga, dobavo kakih stvari ali opravljanje kake storitve (SRS 5, 2006). V blagovnem prometu se pojavljajo terjatve do kupcev, ker se blago prodaja z dogovorjenim plačilnim rokom ali pa na kratkoročen kredit, ki ga imenujemo blagovni ali komercialni kredit.

Višina in struktura gibljivih sredstev je v določenem podjetju in pri danem obsegu poslovanja odvisna od naslednjih dejavnikov (Filipič in Mlinarič, 1999, 132):

- ❖ dejavnosti, s katero se podjetje ukvarja; le-ta vpliva na dolžino proizvodnega procesa,
- ❖ obsega proizvodne dejavnosti,
- ❖ višine in strukture stroškov proizvodnje,
- ❖ usklajenosti obsega in vrste proizvedenega blaga oz. storitev z možnostmi prodaje,
- ❖ organizacije skladiščenja,
- ❖ likvidnosti in solventnosti kupcev.

2.2 Cilji politike gibljivih sredstev

Ciljno vprašanje v teoriji in praksi financiranja podjetja je določanje optimalne finančne strukture podjetja. Optimalna finančna struktura podjetja je tista, ki maksimira ceno enote lastniškega kapitala in obenem ob potrebni plačilni sposobnosti pomeni najnižje možne stroške financiranja podjetja. Osrednje mesto pri vsakodnevnem finančnem odločanju podjetja predstavljajo kratkoročne odločitve o gospodarjenju s financami podjetja. Gre za strokovno obvladanje kratkoročnih sredstev in virov sredstev z vidika njihove velikosti, sestave in gibanja. Zagotoviti moramo potrebno likvidnost in plačilno sposobnost sredstev ob kontroliranem tveganju (Repovž, 1997,516,).

2.3. Financiranje gibljivih sredstev

V podjetju je struktura gibljivih sredstev različna, zato je različno tudi financiranje gibljivih sredstev. Le-te se financirajo delno z dolgoročnimi in delno s kratkoročnimi viri sredstev. Določene oblike sredstev terjatve in zaloge se obračajo relativno počasi in je pri njih je potrebno daljše financiranje. Financiranje gibljivih sredstev lahko vodimo z različnimi politikami financiranja. Možni so pristopi s (Repovž, 1997,515):

- ❖ konzervativno politiko – pokriva še polovico gibljivih sredstev z dolgoročnimi viri,
- ❖ z zmerno politiko – pokriva celotna trajna gibljiva sredstva z dolgoročnimi viri,
- ❖ z agresivno politiko – pokriva polovico trajnih gibljivih sredstev s kratkoročnimi viri.

Pri pravilni odločitvi uporabe različnih virov si lahko pomagamo s pravili vodoravne ter navpične strukture kapitala. Najpomembnejše pravilo vodoravne strukture je zlato bilančno pravilo, ki pravi, da se naj dolgoročne naložbe financirajo z dolgoročnimi viri, kratkoročne naložbe pa s kratkoročnimi viri sredstev. Pravilo je pomembno za vzdrževanje plačilne sposobnosti podjetja. Pravilo navpične finančne strukture nam pomaga pri iskanju optimalne kapitalske strukture podjetja, določa pravilno razmerje med lastnimi in tujimi viri financiranja. Tako , kot so različna pravila financiranja so različne tudi oblike financiranja in sicer:

- ❖ notranje financiranje – je rezultat doseganja pozitivnega denarnega toka podjetja s pomočjo dobička, amortizacije ter drugih notranjih virov (vračunane rezervacije),
- ❖ zunanje financiranje – so finančne in nefinančne organizacije, specializirane za posredovanje sredstev ter za prebivalstvo (kapitalski vložki, krediti, subvencije, leasing, subvencije).

3. TERJATVE DO KUPCEV

3.1. Opredelitev terjatev do kupcev

Terjatve so na premoženjsko pravnih in drugih razmerjih zasnovane pravice zahtevati od določene osebe plačilo dolga, dobavo kakih stvari ali opravljanje kake storitve. K poslovnim terjatvam se ne štejejo dolgoročne in kratkoročne finančne naložbe, temveč le tiste, ki so povezane s finančnimi prihodki, ki izhajajo iz njih. Terjatve se pojavljajo večinoma do kupcev ali drugih financerjev prodanih proizvodov in opravljenih storitev, lahko pa tudi do dobaviteljev prvin poslovnega procesa, do zaposlenih, do udeležencev pri razporejanju poslovnega izida, do financerjev in do uporabnikov finančnih naložb (IKS 9 – 10 /02, 71).

Terjatve so glede na stopnjo likvidnosti takoj za denarjem in kratkoročnimi vrednostnimi papirji, vendar pa pred zalogami. Terjatve so v bistvu en korak pred denarno obliko. Za doseganje optimalnega obsega terjatev je potrebno voditi politiko tudi na tem področju. S politiko unovčevanja terjatev mislimo na tiste napore in ukrepe, ki jih je potrebno izvajati, da se terjatve pravočasno poravnajo oziroma je povprečni obseg terjatev v okviru načrtovanih. Učinkovitost teh naporov se lahko ocenjuje posredno glede na izgube zaradi neporavnanih ali nepravočasno poravnanih terjatev. Dodatni stroški, ki so potrebni pri unovčevanju zakasnelih terjatev, morajo biti manjši od ekonomskih koristi, ki jih želimo doseči (Filipič in Mlinarič, 1999, 136).

3.2. Financiranje terjatev do kupcev

V današnjem tržnem gospodarstvu se večina prodaje opravi z odlogom plačila, na kredit. To pomeni, da kupec poravna svojo obveznost do podjetja, ki mu je opravilo storitev ali prodalo določen proizvod, šele določen čas po opravljeni storitvi ali prodaji proizvoda oz. blaga. V vmesnem času, ko prodajalec še ne prejme plačila, nastane terjatev do kupca.

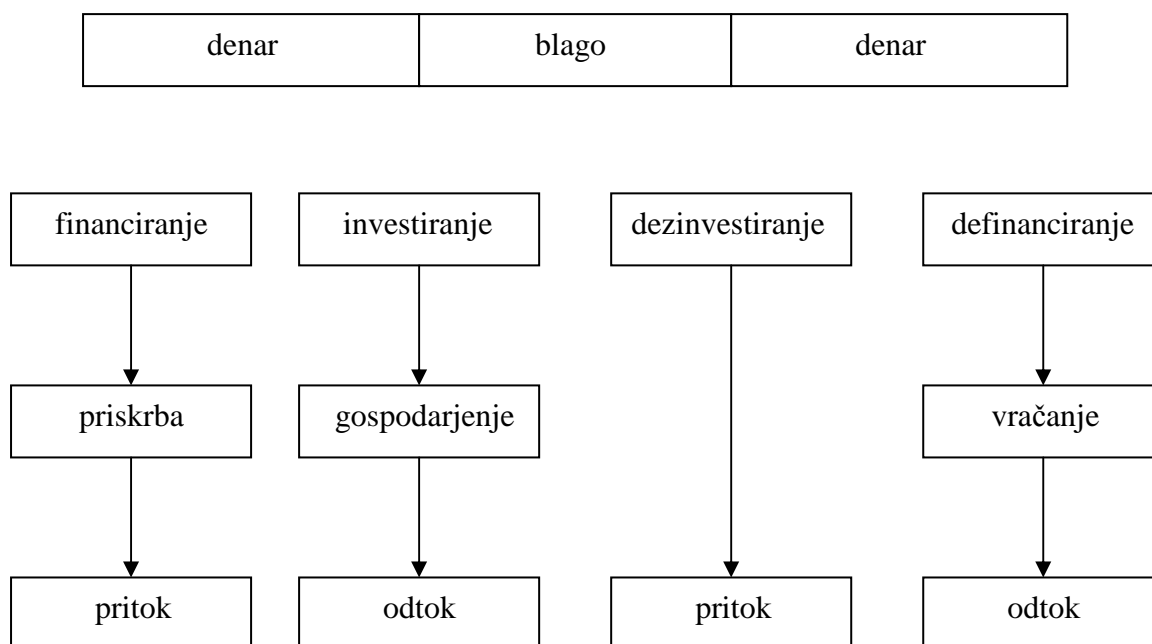
Terjatve do kupcev podjetja so obveznost do dobavitelja drugega podjetja. Pri opravljanju svoje dejavnosti kupec praviloma ne plačuje nabave blaga ali storitev takoj, ampak po določenem roku nabave blaga ali prejemu računa. Tako posluje z dobaviteljem preko kratkoročnega dolga, ki je za kupca v bistvu prejeti blagovni kredit, za prodajalca pa dani kratkoročni blagovni kredit. Velikost danega blagovnega kredita s terjatvijo do kupca ob prodaji proizvoda in ali storitve je odvisna od finančnega položaja podjetja, saj mora le-ta

upoštevati zahtevo po vzdrževanju svoje likvidnosti, plačilne sposobnosti in primernega, čistega pozitivnega denarnega toka ter stroškov financiranja (Repovž, 1994, 116).

Osrednje mesto v podjetniških financah predstavlja ravno financiranje podjetja. Njegovo bistvo je v pripravi, sprejemanju, izvajanju, nadziranju ter analiziranju odločitev o financiranju podjetja. Te funkcije praviloma opravljajo lastniki ali pa finančno vodstvo. Kadar se financiranja podjetja poslužujejo lastniki, govorimo o finančnem upravljanju. O finančnem vodenju pa govorimo, kadar funkcije financiranja opravlja finančno vodstvo (Rebernik in Repovž, 1997, 335).

Samo financiranje v podjetju se nanaša na priskrbo in uporabo sredstev, gospodarjenje s sredstvi, vračanje sredstev njihovim virom, razporejanje finančnih izidov in na nastala finančna razmerja. Vsebina in pojmi so razvidni iz slike 1.

SLIKA 1 : POJEM IN VSEBINA FINANCIRANJA PODJETJA V PREOBLIKOVALNEM PROCESU



Vir: Rebernik in Repovž (2000, 68)

Pojasnilo navedenih pojmov:

- ❖ **Priskrba** sredstev je vsak pritok denarja, ki ni posledica preoblikovanja materialnih ali drugih prehodnih oblik sredstev. Gre za financiranje iz zunanjih virov, ki jih bomo opredelili kasneje, ali pa za denar iz poslovanja podjetja pozitivni denarni tok . Pri tem velja, da potrebujemo pravi denar v pravi višini ob pravem času na pravem mestu.
- ❖ **Uporaba** oziroma investiranje tako pridobljenih sredstev je preoblikovanje denarnih oblik sredstev v nedelarne oblike sredstev ali pa njihova uporaba v različne finančne naložbe in s tem povezan denarni tok.
- ❖ **Gospodarjenje** s sredstvi pomeni smotrno uporabo pridobljenih sredstev, z željo doseganja čim boljšega učinka v dobičku ali denarnem toku. Izpolnitev tega cilja nam omogoča nemoteno poslovanje, saj nam zagotavlja potrebno likvidnost in plačilno sposobnost ter razvoj podjetja.
- ❖ **Vračanje** prejetih sredstev virom financiranja je zaključek krožnega gibanja sredstev. Prav tako je to ena od pglavitnih nalog finančne funkcije. Ne vračilo sposojenih sredstev pomeni krajo tujega premoženja in je, v vseh pravno urejenih gospodarstvih sankcionirano.
- ❖ **Razporejanje** finančnih izidov pomeni razporeditev v denarju izraženega izida poslovanja med posamezne interesne udeležence pri poslovanju podjetja.
- ❖ **Finančna razmerja** temeljijo na samofinanciranju, kreditiranju in vlaganju v trajne vire financiranja.

Iz definicije financ sledi, da gre pri financiranju preprosto za zagotovitev sredstev, za plačilo nečesa. Z vidika poslovnih financ so zato finance načini, s katerimi je mogoče pridobiti finančna sredstva in metode, s katerimi upravljamo in razporejamo ta sredstva. V poslovanju podjetja so finance vezni element med vsemi poslovnimi področji. Vse poslovne odločitve imajo takšne ali drugačne finančne posledice, ki se skupaj izražajo na ravni podjetja. Finančniki imajo celovit pregled nad finančnim dogajanjem v podjetju in dajejo povratne informacije posameznim delom poslovnega procesa, če skupni finančni rezultati odstopajo od načrtov in možnosti podjetja. V uspešno poslujočem podjetju dobra koordinacija med posameznimi deli poslovanja podjetja in finančnim delom pomeni pomemben prispevek h končni uspešnosti. Slaba finančna koordinacija pa velikokrat

pripelje do zloma podjetja, ki lahko ima sicer relativno dober proizvod, trženje in razvoj. (Mramor,1993,21).

Terjatve iz poslovanja delimo na:

- ❖ Dolgoročne terjatve,
- ❖ Kratkoročne terjatve.

3.3. Obvladanje terjatev do kupcev

V blagovnem prometu se pojavljajo terjatve do kupcev blaga, saj kupci plačajo blago s časovnim zaostankom. Blago se kupcu lahko proda z običajnim plačilnim rokom ali pa na kratkoročni kredit, ki ga v tem primeru imenujemo blagovni, komercialni ali tudi odložilni kredit. Z vidika prodajalca je ugodneje, če blago prodaja z običajnim plačilnim rokom, kot če ga prodaja na kredit. To pa zaradi tega, ker se pri prodaji na kredit denarna sredstva v večjem obsegu vežejo v obliki terjatev za enak obseg prodaje. V tem primeru uporablja kupec blaga prodajalčeva denarna sredstva. Takšna prodaja blaga vpliva negativno na likvidnost; in donosnost pa tudi stopnja rizika pri vnovčevanju takšnih terjatev je večja kot pri prodaji z običajnim plačilnim rokom (Filipič,1997,64). Če hoče podjetje dobro obvladati terjatve do kupcev, morata v podjetju dobro sodelovati prodajna in finančna služba. Prodajna služba se mora zavedati, da je krog prodaje sklenjen šele s plačilom.

Pri sklepanju poslov morajo biti pozorni na:

- ❖ boniteto kupca,
- ❖ zavarovanje plačila in
- ❖ plačilne roke.

Spremljanje terjatev je osrednja naloga finančne službe, saj s tem zagotavlja pomembne podatke o stanju in gibanju terjatev do kupcev. Na podlagi teh podatkov lahko podjetje pravočasno ukrepa, če ugotovi negativni trend. Za podjetje je prodaja blaga vsakemu kupcu dragocena, saj mu poveča prodajo, vendar pa se pogosto zgodi, da se s tem povečajo tudi neizterljive terjatve do kupcev in stroški njihove izterjave. Če se podjetje odloči, da sproti preverja boniteto svojih kupcev, je posledično prodaja nižja, vendar pa se zmanjšajo tudi neizterljive terjatve in stroški njihove izterjave, prav tako pa se zmanjša

čas vezave terjatev. S tem posledično padajo neizterljive terjatve in vezava terjatev po večji stopnji kot prodaja, zato se dobiček zvišuje.

Za boljše obvladanje terjatev do kupcev uporabljamo naslednje ukrepe (Repovž, 1994,119):

- ❖ takojšnje izstavljanje računov,
- ❖ nadzor nad terjatvami do kupcev,
- ❖ stimuliranje kupcev (nudenje v naprej dobro preračunanega popusta za hitrejše plačilo),
- ❖ zavarovanje plačila terjatve do kupcev pri zavarovalnici in z inštrumenti (akreditiv, garancije, menice),
- ❖ limitiranje terjatev pri neplačilu računov glede na obseg nakupov,
- ❖ prodaja terjatev, faktoring, kompenzacije, asignacije,
- ❖ avtomatsko obvladanje izterjave z opomini, s tožbami, z izvršbami.

3.4. Analiza terjatev do kupcev

Za obvladanje denarnega toka, plačilne sposobnosti in likvidnosti podjetja ima delež terjatev do kupcev v sredstvih in delež terjatev v njegovi prodaji bistven pomen. Analiza terjatev do kupcev zajema proučevanje sredstev, ki so vezana v tej obliki. Namen analize je spoznati lastnosti terjatev z namenom, da podjetje oblikuje maksimalno strukturo sredstev in zagotovi čim manj neizterljivih terjatev.

Analiza terjatev do kupcev poteka z uporabo:

- ❖ kazalnikov – analiziramo delež terjatev do kupcev v celotnih sredstvih, delež terjatev do kupcev v gibljivih sredstvih, delež terjatev do kupcev v prodaji, koeficient obračanja terjatev, dneve vezave terjatev,
- ❖ analizo koncentracije terjatev z uporabo ABC metode – je postopek, s katerim aktivnosti in stvari opredelimo v tri kategorije:
 - A – zelo pomembno,
 - B – pomembno,
 - C – obrobne pomena.

Terjatve po tej metodi razlikujemo po:

- ❖ znesku terjatve,
- ❖ kupcu,
- ❖ po načinu in rokih plačila,
- ❖ donosu,
- ❖ proizvodih ...

Z vidika strategije prodaje podjetja pa je pomembna količina prodaje, število naročil in zvestoba kupcev.

3.5. Sporne terjatve

Podjetje svoje terjatve izkazuje v zneskih, ki izhajajo iz ustreznih listin – tj. fakture, ob predpostavki, da bodo le-te poravnane. Terjatve, za katere se domneva, da ne bodo poravnane oziroma ne bodo poravnane v celotnem znesku, se štejejo kot dvomljive: terjatve, zaradi katerih se je začel sodni postopek, pa se štejejo kot sporne (Črčinovič - Krofič, Volk, 2006,50).

Neplačilo zapadle obveznosti zapadle terjatve do kupca ima lahko različne vzroke: (Repovž, 1994,117):

- ❖ kupec izkorišča svoj tržni in finančni položaj in računa ne plača v dogovorjenem roku ampak pozneje,
- ❖ kupec je trenutno tehnično nesposoben, vendar namerava svojo obveznost poravnati pozneje,
- ❖ kupec je tudi dejansko plačilno nesposoben in obveznosti ne bo poravnal npr. v stečajju .

TABELA 1: DELEŽ SPORNIH TERJATEV V TERJATVAH DO KUPCEV

	2004	2005	2006
Kratkoročne terjatve do kupcev	24.545.512	21.847.336	27.009.354
Kratkoročne terjatve do kupcev v državi	28.320.087	23.753.331	27.009.354
Popravek vred. kratkoročnih terjatev do kupcev	3.774.575	1.905.995	0
Sporne terjatve	3.870.600	2.754.312	2.345.210
% popravka spornih terjatev	98	69	0
Delež pop. vrednosti terjatev v terjatvah do kupcev	13,32	8,02	0

Vir: Bilanca stanja podjetja xy

Iz tabele lahko razberemo, da so terjatve do kupcev leta 2005 v primerjavi z letom 2004 padle, kar je predvsem posledica padca prodaje v tem letu, pa tudi popravek terjatev do kupcev. Se je pa stanje leta 2006 v primerjavi s predhodnim letom vidno izboljšalo, saj se je močno povečala prodaja in podjetje ni oblikovalo popravka terjatev do kupcev, čeprav je bilo spornih terjatev za kar precejšen znesek. Proti večini teh dolžnikov so bile vložene izvršbe, ki pa še niso bile rešene s strani sodišč, zato se podjetje ni odločilo, da bi oblikovalo popravek vrednosti kratkoročnih terjatev do kupcev.

V letu 2004 je podjetje izkazovalo 3.87.600,00 SIT spornih terjatev in se odločilo, da oblikuje 98 % popravek vrednosti. Tako visok delež popravka vrednosti terjatev je posledica uspešno izpeljane prisilne poravnave dolžnika.

V naslednjem letu je podjetje izkazovalo 2.754.312,00 SIT spornih terjatev in oblikovalo 69 % popravek vrednosti. Tudi v tem letu je odigrala ključno vlogo popravek vrednosti terjatev uspešno izpeljana prisilna poravnava dolžnika.

V letu 2006 pa podjetje izkazuje 2.345.210,00 SIT spornih terjatev, vendar se ni odločilo za oblikovanje popravka vrednosti, saj še ni dobilo rešenih vloženi izvršb s strani različnih sodišč, kjer so bile vložene.

3.6. Odpisi terjatev, kot posledica stečaja ali prisilne poravnave

Potreba po oslabitvi terjatev nastane, kadar knjigovodska vrednost terjatev preseže njihovo pošteno, to je udenarljivo vrednost. Ko podjetje ugotovi, da je plačilo terjatev postalo dvomljivo, torej da knjigovodska vrednost presega pričakovano udenarljivo vrednost terjatve, oblikuje popravke vrednosti terjatev in jih izkaže na posebnih kontih terjatev v breme prevrednotovalnih poslovnih odhodkov. Takrat govorimo o oslabitvi terjatev. (IKS 9 - 10 ,2002, 87).

Podjetje lahko določi odstotek od prihodkov iz prodaje na podlagi izkušenj iz prejšnjih let in vračuna pričakovane zneske odpisa terjatev. Odpisi terjatev, ki nastanejo zaradi uspešno zaključenih prisilnih poravnav in stečajev – teh je v današnjem času vedno več, lahko ogrozijo razvoj in celo obstoj podjetij. Stečajni postopek se uvede z vložitvijo predloga, začne pa se s sklepom o začetku stečajnega postopka.

Predlog za začetek stečajnega postopka lahko vloži:

- dolžnik,
- upnik,
- osebno odgovorni družbenik.

Razlogi za začetek stečajnega postopka so sledeči:

- dolžnik je dalj časa plačilno nesposoben (insolventen),
- dolžnik je prezadolžen.

Dolžniku, ki je dalj časa plačilno nesposoben oziroma prezadolžen, zakon priznava interes, da izvede finančno reorganizacijo in si s tem zagotovi svoj nadaljnji obstoj. Za dosego tega interesa mu zakon priznava pravico predlagati upnikom sklenitev prisilne poravnave (<http://www.relacije.si>,2006).

4. PLAČILNA NEDISCIPLINA

Plačilna nedisciplina je velik problem, ki tare mnoga podjetja. Velike terjatve, ki jih imajo podjetja do drugih podjetij, velikokrat pa tudi do države, povzročajo nevšečnosti tudi najtrpežnejšim. Slabo plačevanje kupcev potisne podjetja v slab likvidnostni položaj, veliko pa je tudi primerov, ko so predvsem zaradi neplačevanja kupcev podjetja propadla. Najmanj kar se lahko zgodi je, da podjetja, ki imajo veliko neplačanih terjatev, tudi sama prenehajo redno plačevati obveznosti. Posledica neplačevanja pa so zamudne obresti, ki so dokaj visoke, ter stroški povezani s sodnim postopkom (Dnevnik, Ljubljana, 2003). Če bi slovenskega podjetnika vprašali, kaj ga najbolj ovira pri poslovanju, bi na prvo mesto postavil prav plačilno nedisciplino. Težave s plačili so se začele v začetku devetdesetih let. Obdobje po osamosvojitvi je Sloveniji prineslo družbenopolitične spremembe, izgubili smo trge nekdanje Jugoslavije, začeli smo se pripravljati na vstop v Evropsko unijo. Vse te spremembe so vodile v spremembo poslovne miselnosti, podjetniki pa so morali poiskati nova znanja in nove moralne vrednote. Začelo se je lastninjenje družbenega premoženja in oblikovanje tržnega gospodarstva. Za obdobje v začetku 90. let so značilne krize podjetij, prisilne poravnave, sanacije in stečaji podjetij, po drugi strani pa reorganizacije podjetij in postavljanje poslovanja na nove temelje. Vse to so pojavi tržnega gospodarstva, ki se v večji ali manjši meri dogajajo tudi danes, saj se še vedno nismo izenačili z modernimi tržnimi gospodarstvi. Po ocenah bančnikov je plačilna nedisciplina najbolj razširjena med majhnimi podjetji, ki so nastala po razpadu velikih sistemov. Država je takrat spodbujala ustanavljanje novih podjetij z majhnim začetnim kapitalom, zato da ni prihajalo do velike nezaposlenosti in socialnih problemov. Številna tako ustanovljena podjetja, so bila premalo usposobljena za poslovanje, imela so premalo lastnega kapitala in so si ga zato izposojala. Zaradi tega so bila še bolj ranljiva, ko je prišlo do krizne situacije, ko jim kupci niso v roku poravnali blaga oziroma storitev. Zelo pomembno je ugotoviti, zakaj sploh prihaja do plačilne nediscipline in kako bi jo lahko odpravili. Vzrokov za zamudo je več, poudarjajo strokovnjaki:

- ❖ gre predvsem za nezadovoljivo delovanje blagovnega in finančnega trga,
- ❖ pomanjkljivo zakonodajo,
- ❖ neučinkovitost sodstva in
- ❖ pomanjkanje morale (Vadnjal, Ljubljana, 2005).

Država je sicer sprejela Zakon o finančnem poslovanju podjetij, ki naj bi odpravil finančno nedisciplino, vendar to ni dovolj. Več bo treba postoriti predvsem pri dostopu informacij o boniteti podjetij. Podjetja bi morala imeti na voljo vse poslovne kazalnike, bilance, poročila o finančnem stanju podjetij, podatke o sestavi lastnikov, denarnem toku, investicijah, posojilih in podobno. Na ta način bi se podjetja precej lažje odločala za sodelovanje z drugimi podjetji, saj bi imela njihovo finančno situacijo kot na dlani.

4.1. Dejavniki kapitalske neustreznosti

Pogosto nastopamo na eni strani kot kupci, na drugi pa kot dobavitelji. Kot kupci dolgujemo denar svojim dobaviteljem, kot dobavitelji pa ga terjamo od svojih kupcev. Zaradi narave poslovnega procesa je potrebno nekaj časa, da se kupljeni material pretopi v denar na našem računu: enako velja za blago v trgovini. Obdobje, ki ga potrebujemo za proizvodnjo, prodajo in izterjavo, je ponavadi daljše od tistega, ki nam ga v smislu odloga plačila odobrijo dobavitelji. Zato lahko svoje zaloge in terjatve le delno financiramo: tako da dolgujemo dobaviteljem, razliko pa moramo zagotoviti iz drugih virov. Glede na to, da v proizvodnih podjetjih ta razlika vedno obstaja (ponavadi jo imenujemo stalna obratna sredstva ali obratni kapital), je treba ta manjkajoči del zagotoviti iz dolgoročnih virov, kar pomeni iz lastnih sredstev (kapitala), ali iz dolgoročnih kreditov. V to nas sili tudi Zakon o finančnem poslovanju podjetij, ki pravi, da je poslovodstvo dolžno zagotoviti kapitalsko ustreznost: kar pomeni, da so vsa dolgoročna sredstva pokrita z dolgoročnimi viri. (<http://www.vlada.si>., Pospeševalni center za malo gospodarstvo, Ljubljana, 2005).

4.2. Kako do boljše likvidnosti

Najprej se moramo v podjetju prepričati ali je naša dejavnost glede na gibanje na trgu še sploh dobičkonosna. Slabša plačilna sposobnost je lahko tudi posledica slabših poslovnih rezultatov, oziroma celo izgube, medtem ko smo prepričani, da so vzroki naših težav samo v predolгих plačilnih rokih naših kupcev. Torej si moramo zastaviti vprašanje, kako do boljše likvidnosti v podjetju. Del težav se skriva v prevelikih zalogah podjetij. V zalogah je vezan denar in če se le-ta ne obračajo dovolj hitro, nam denarja zmanjkuje za poravnavanje obveznosti. 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 ali 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 dolgovi. Dejstvo je, da mnogi kupci danes ne plačajo, dokler jih ne pokličemo. Tudi kompenzacij, cesij, asignacij mnoga podjetja ne uporabljajo. Po drugi strani pa je mogoče likvidnost izboljšati tudi tako, da kupcu ponudimo dodaten popust, če bi nam plačal takoj, ali po predračunu. Zelo pomembno je tudi, da naše plačilne roke dobaviteljem čim bolj podaljšamo, saj je naše poslovanje lahko tako dosti lažje in uspešnejše. V svobodnem poslovnem svetu je to v sedanjem času nekaj povsem običajnega. V skrb za svojo likvidnost nas danes ne silijo samo dobri poslovni običaji, temveč tudi zakonodaja. Glede na zgornje dejavnike smo delno za svojo nelikvidnost krivi sami. Če ugotovimo, da stalnih obratnih sredstev nimamo pokritih z dolgoročnimi viri, jih moramo v podjetju takoj priskrbeti, bodisi iz lastnih virov ali z dolgoročnim kreditom.

Veliko pa lahko naredimo tudi z boljšim gospodarjenjem:

- ❖ s hitrejšim obračanjem zalog,
- ❖ skrajševanjem plačilnih rokov kupcem,
- ❖ podaljšanjem plačilnih rokov dobaviteljem.

Vsi ti elementi pa so odvisni od tržnih razmer, vendar lahko na tem področju veliko naredi podjetje tudi samo. Zakon o finančnem poslovanju podjetij ne pozna opravičil za slab finančni položaj, tako da je na koncu za ta položaj vedno odgovoren podjetnik sam.

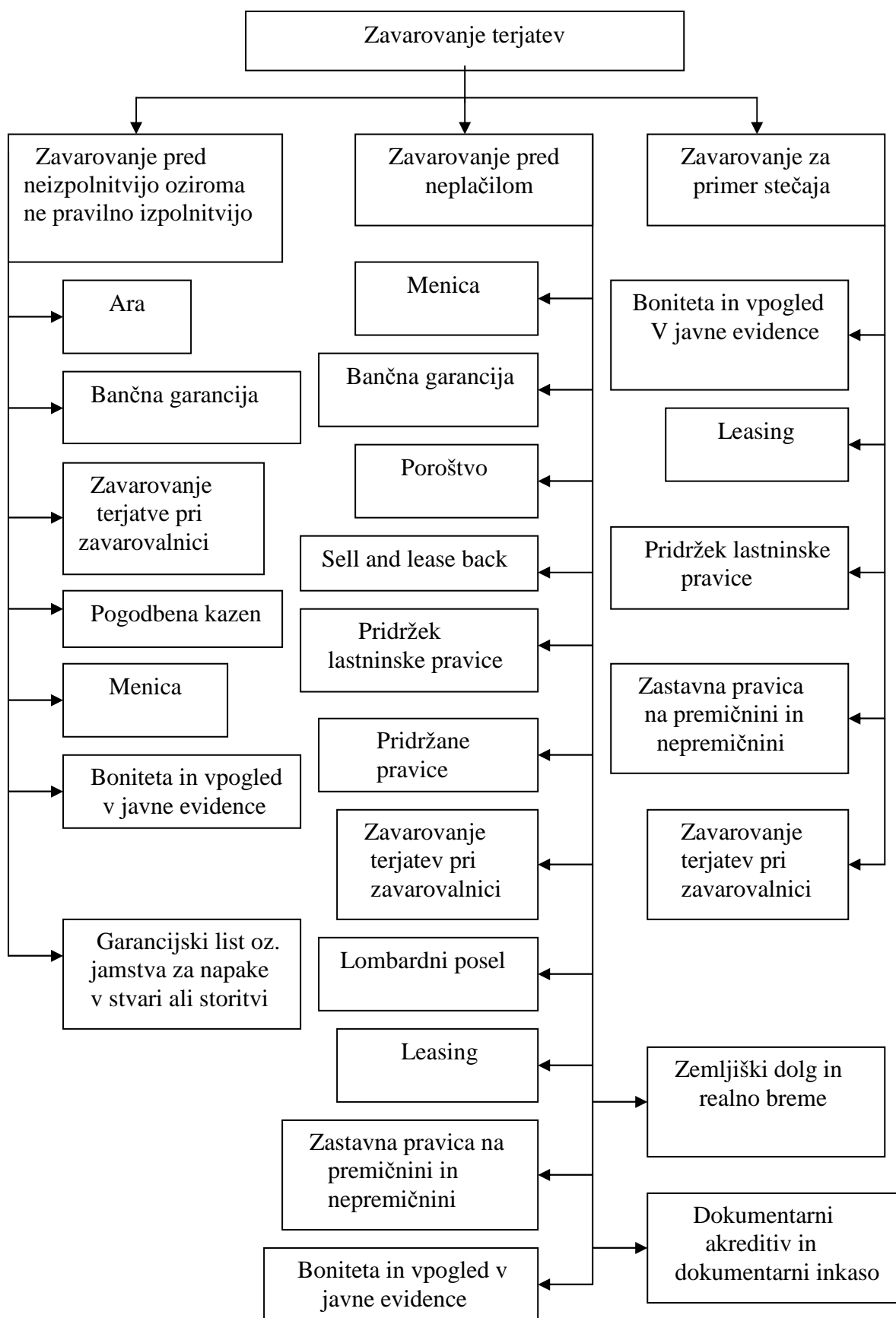
4.3. Zavarovanje plačil

Podjetja se lahko pred riziki neplačil in zamud zaščitijo na različne načine. Med najbolj učinkovite sodi zavarovanje kratkoročnih terjatev do kupcev, ki ga slovenskim 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 in 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 omogoča 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 podjetij. 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. Zraven nadomestila škode, ki jo Slovenska izvozna družba pri nastanku zavarovalnega primera povrne zavarovancu, so podjetju na voljo tudi druge spremljajoče storitve kreditne zavarovalnice:

- ❖ kakovostne bonitetne informacije,
- ❖ pomoč pri izterjavah,
- ❖ pravno in poslovno svetovanje,
- ❖ financiranje z odkupi terjatev in podobno.

Pri izterjavi neplačanih terjatev je treba upoštevati, da je v primeru neplačila upnik (kreditodajalec) postavljen pred dilemo, ali naj takoj sproži sodno izterjavo ali naj se najprej odloči za poizkus izvensodne izterjave. Sodna izterjava ima to slabo stran, da traja predolgo, cena je visoka, izterjava dolga pa je negotova: posledično s takšnim kupcem tudi prenehamo sodelovati. Če pa pred odločitvijo za sodno pot poskusimo z izvensodno izterjavo, ki jo v državah EU uporablja veliko število upnikov, saj je cenejša od sodne, to ne pomeni, da prenehamo sodelovati z dolžnikom. Zraven tega pa se v izvensodni izterjavi ugotovi, ali je (če izterjava ni uspešna) smiselno sprožiti sodno izterjavo ali ne. Kajti če dolžnik ne posluje več, ni nobenega premoženja več, zato je nesmiselno ustvarjati dodatne stroške.

TABELA 2: UKREPI UPNIKA ZA ZAVAROVANJE TERJATEV



Vir: Iztok Mohorič, panel OZ, Celje 2006

4.3.1. Bonitete

Z bonitetnim poročilom je upniku omogočen strjen in hiter vpogled v finančno stanje poslovnega partnerja z oceno njegove plačilne sposobnosti. Pridobljene bonitetne informacije so za podjetje že zadostna podlaga za odločanje pri manjših poslih, medtem ko pri večjih poslih pomeni bonitetno poročilo pripomoček, s katerim podjetja ob sprejemanju posla določajo tudi obliko plačila in zavarovanja. Bonitetne informacije izdaja AJPES in hkrati vodi register pravnih oseb PIRS. AJPES, agencija za javnopravne evidence in storitve, je bila ustanovljena leta 2002. Njeno poslanstvo je zelo pomembno za državo in za celotno poslovno javnost. Uresničuje ga s kakovostnim, pravočasnim in z gospodarnim opravljanjem nalog, določenih v zakonih in drugih predpisih.

Temeljne naloge AJPES so:

- ❖ zbiranje, obdelovanje in posredovanje oziroma objavljanje letnih poročil poslovnih subjektov,
- ❖ izvajanje statističnih in drugih raziskovanj (o prejemkih in izdatkih pravnih oseb, izplačanih neto plačah in drugih osebnih prejemkov, izplačanih bruto plačah, regresih, plačilih za investicije, pravnih osebah z dospelimi neporavnanimi obveznostmi in druga raziskovanja),
- ❖ vodenje registrov in evidenc podatkov (Poslovni register Slovenije, Register neposestnih zastavnih pravic in zarubljenih premičnin, Register zavezancev za predložitev letnih poročil ter drugi registri in evidence podatkov),
- ❖ izdelovanje informacij o boniteti poslovanja posameznih poslovnih subjektov iz Slovenije, Hrvaške, Makedonije ter iz Srbije,
- ❖ izvajanje večstranskega pobotanja obveznosti in terjatev med poslovnimi subjekti v državi (<http://www.ajpes.si>).

Kmalu bo AJPES prevzel tudi vodenje sodnega registra, kar bo dobrodošlo iz naslednjih razlogov:

- ❖ register bo ažuren, kar pomeni, da bo javno dostopen na internetu,
- ❖ v register se bodo vpisovali vsi stečaji, likvidacije in prisilne poravnave podjetij, zato je lahko dobra iztočnica za podjetje, ki šele sklepa posel s to pravno osebo oziroma iz

vpisov ugotovimo, da je potrebna naša aktivnost v zvezi s prijavljanjem terjatev v stečajnem postopku in postopku prisilne poravnave ter likvidacijskem postopku.

Če bi vsako podjetje preverjalo boniteto in plačilne navade poslovnega partnerja ter upoštevalo tržne razmere, bi kar nekaj poslov odpadlo. Ravno zaradi izpadlih poslov bi beležili manj neporavnanih obveznosti in bi do izločitve nekaterih poslovnih subjektov prihajalo na podlagi tržnih mehanizmov. Gre za običajno poslovno tehtanje koristi posla in tveganja izpada plačila ob obstoju nesimetričnih informacij. Z uporabo bonitetnih poročil za podjetja bi načrtovanje likvidnosti postalo bolj učinkovito. V Sloveniji lahko preverjajo podjetja boniteto drugih podjetij z BON 1.

4.3.2. Faktoring

Faktoring je finančna storitev, ki pri prodaji z odloženim rokom plačila, omogoča:

- ❖ financiranje poslovanja,
- ❖ upravljanje terjatev in
- ❖ zaščito pred riziki.

Posebej primeren je za majhna, srednje velika in hitro rastoča podjetja, ki s pomočjo faktoringa financirajo rast obsega poslovanja ter odpravljajo tveganje neplačil s strani kupcev. Primeren je tudi za velika podjetja z dobro kreditno sposobnostjo (uvozni faktoring), prav tako pa je nepogrešljiv za podjetja, ne glede na velikost, ki imajo občasne likvidnostne težave zaradi odobravanja dobaviteljskih posojil. Bistvena prednost faktoringa je odkup terjatev od domačih ali tujih kupcev za takojšnje plačilo, hkrati pa vključuje tudi:

❖ financiranje na podlagi odstopa kratkoročnih terjatev

Po odstopu terjatev do domačih ali do tujih kupcev pred njihovo dospelostjo je prodajalec (odstopnik) terjatev upravičen do takojšnjega plačila predujma v višini 80 % - 90% odstopljene terjatve, vendar se mu predčasnega financiranja ni potrebno nujno poslužiti, če ga ne potrebuje, saj s tem zniža stroške svojega poslovanja in financiranja, izogne pa se tudi zamudnim postopkom odobravanja kreditov pri bankah.

❖ **Popolno zaščito pred riziki neplačil**

- **faktoring brez regresne pravice z zavarovanjem terjatev**

Na podlagi podatkov o predvidenih dobavah kupcem na domačem ali tujem trgu, plačilnih pogojih in dinamiki dobav se določi limit za zavarovanje terjatev podjetja. Če kupec po poteku 120 dni od datuma zapadlosti terjatve ne bi poravnal svojih obveznosti zaradi likvidnostnih težav oz. nesolventnosti, prisilne poravnave, stečaja idr. bo faktor poravnal obveznost namesto kupca.

- **faktoring z regresno pravico brez zavarovanja terjatev**

Faktoring brez zaščite pred riziki neplačil (z regresom do prodajalca odstopnika terjatev) je uporaben zlasti, če odstopnik prodaja večjemu številu kupcev z manjšo kreditno sposobnostjo oziroma slabšo boniteto. Odstopnik terjatev se lahko odloči za financiranje in unovčenje terjatev oziroma izterjavo preko družbe. Prvi faktor, kjer je odstopnik terjatev za faktorinško družbo neke vrste porok za svoje kupce.

- **vodenje računov, unovčevanje in izterjave**

Z uporabo faktoringa se podjetjem, poleg olajšanja financiranja njihovega poslovanja in prenosa rizika neplačil na Prvi faktor, lahko precej izboljša upravljanje z riziki ter zmanjšajo stroški poslovanja in obseg administriranja.

- **spremljava bonitete in kreditne sposobnosti poslovnih partnerjev**

Ažurna informacija o poslovno finančnem položaju poslovnega partnerja in njegovi boniteti, dopolnjena z ustreznim zavarovanjem in dovoljenim kreditnim limitom je bistvenega pomena za učinkovito obvladovanje tveganja.

4.3.3. Pobot ali kompenzacija

Zapiranje terjatev in obveznosti na podlagi pobota lahko predstavlja za podjetje učinkovito obliko uravnavanja kratkoročnega dela bilance stanja. To še posebej velja za tista podjetja, ki imajo med svojimi dolžniki veliko pravnih oseb, ki zamujajo s plačili in pri katerih pravna izterjava ni racionalna. S poboti lahko zapremo terjatve do nelikvidnega kupca, kar je pomembno z vidika tveganja poslovanja, saj pri terjatvah do nelikvidnih kupcev kaj kmalu pride do neizterljivosti. Poboti pa zmanjšujejo tveganje poslovanja s kupci. Dolžnik lahko pobota terjatev, ki jo ima nasproti upniku, s tistim, kar le-ta terja od njega, če se obe terjatvi glasita na denar ali na druge nadomestne stvari iste vrste in iste kakovosti ter če sta obe zapadli. Pobot ne nastane takoj, ampak se morata za to dogovoriti stranki, na predlog ene od teh. Poboti so dvostranski ali večstranski verižni. Verižne pobote izvaja AJPES in E-KOMPENZACIJE najmanj enkrat mesečno. Ta storitev predstavlja hiter, preprost, učinkovit in poceni način poravnavanja obveznosti oziroma unovčevanja terjatev. Dosedanji rezultati pobotanja so dobri: v sistem večstranskega pobotanja je vključenih že blizu 3.000 naročnikov, ki letno prijavijo skoraj dve milijardi evrov obveznosti: delež pobota pa je 8,1 %.

TABELA 3: POBOT TERJATEV PREKO AJPES-a

Datum pobota	Število upoštevanih prijav	Znesek prijavljenih obveznosti v (evrih)	Pobotani znesek (v evrih)	Delež pobotanih od prijavljenih obveznosti (v %)	Delež pobotanja sodelujočih naročnikov (v %)
10. 01. 2007	1.237	174.838.437	15.007.004	8,6	88,6
07. 02. 2007	1.336	178.953.661	14.412.119	8,1	86,0
07. 03. 2007	1.352	185.354.527	15.659.203	8,4	88,2
04. 04. 2007	1.364	207.337.477	16.089.461	7,8	88,3
09. 05. 2007	1.409	204.949.778	18.842.628	9,2	89,0
06. 06. 2007	1.418	204.057.291	17.840.246	8,7	87,9
04. 07. 2007	1.316	199.333.345	12.740.803	6,4	86,0
01. 08. 2007	1.158	190.627.620	15.817.996	8,3	85,9
05. 09. 2007	1.342	203.871.435	16.050.453	7,9	88,1
03. 10. 2007	1.356	202.731.293	14.778.374	7,3	88,5
SKUPAJ	13.288	1.952.054.864	157.238.287	8,1	87,7

Vir: Poročilo o rezultatih večstranskega pobotanja obveznosti in terjatev, AJPES

4.3.4. Dvostranski pobot

Po obligacijskem zakoniku morajo biti za dvostranski pobot terjatev izpolnjeni trije pogoji:

- ❖ stranki v pobotu morata biti druga drugi upnica in dolžnica,
- ❖ terjatvi morata biti istovrstni,
- ❖ zapadli v plačilo.

Pogoji za pobot stečejo, ko obe terjatvi, ki sta predmet pobota, zapadeta v plačilo. Ker sta z dnem nastanka pobota terjatvi poravnani, s tem dnem prenehajo teči tudi obresti. Pobot se knjiži z dnem, ko je dejansko dogovorjen oziroma ko ena stran drugi jasno pove, da bo opravila pobot. (Obligacijski zakonik v členih od 311. do 318).

4.3.5. Verižni pobot

Pri verižnem pobotu je več strank. Več ko je udeležencev bolj zapletene in razcepljene utegnejo biti verige. Zaradi tega se je tudi težje dogovoriti za pobot. Glede na to se verižni poboti najlažje izpeljejo v organizaciji, kakšne finančne organizacije (npr. AJPES, E-KOMPENZACIJE), ki določi pogoje za udeležbo pri pobotu in poskrbi, da so verige pri pobotu zaključene. Na koncu dobi vsak udeleženec seznam dolžnikov, ki so s pobotom plačali prav toliko, kolikor je poravnanih obveznosti upnikom po drugem seznamu. Vendar pa ti poboti niso vedno racionalni, saj lahko podjetja pobotajo le unovčljive in ne stare težko izterljive terjatve.

4.3.6. Cesija ali odstop terjatev

Upnik lahko s pogodbo prenese na tretjo osebo terjatev, ki jo ima do svojega dolžnika, in s tem poravna svojo obveznost do tretje osebe. Odstopljena terjatev mora resnično obstajati, v cesijski pogodbi pa mora biti natančno opredeljena (s številko računa, zneskom, datumi izstavitve in zapadlosti računa). Po pogodbi o odstopu terjatve sodelujeta le dosedanji in novi upnik. Dolžnik praviloma ne more vplivati na dogovor med njima. Pri cesiji je zelo pomembno, da je kvaliteta nove (odstopljene) terjatve boljša od prejšnje, kajti po podpisu pogodbe prvotnega dolžnika podjetje ne more več terjati. (Obligacijski zakonik v členih od 417. do 426.).

4.3.7. Asignacija ali nakazilo

Z dogovorom o asignaciji dolžnik pooblasti svojega dolžnika, da namesto njega poravnava dolg njegovemu upniku. S takšnim dogovorom se mora strinjati tudi upnik, ki lahko tudi sam predlaga asignacijo. Asignacija je pismeni dogovor (ne pogodba), v kateri so točno opredeljeni vsi medsebojni pogoji. Stranke, ki so udeležene v asignaciji so:

- ❖ asignant – dolžnik,
- ❖ asignat – dolžnikov dolžnik,
- ❖ asignatar - upnik.

Vzrok, da se podjetje odloči za asignacijo je skoraj enak kot pri cesiji - zaradi prekoračitve vseh plačilnih rokov hoče podjetje čim prej dobiti svoj denar. Kot pri cesiji morajo biti tudi pri asignaciji obveznosti točno opredeljene. (Obligacijski zakonik v členih od 1035. do 1049.).

4.4. Zavarovalni instrumenti za zavarovanje plačil

4.4.1. Bančna garancija

Bančna garancija je pravni posel, s katerim banka z izdajo različnih vrst garancij prevzema obvezo, da bo upravičencu po garanciji izplačala določen denarni znesek, če bodo izpolnjeni pogoji, ki so v garanciji navedeni (Falatov, 1996,2). Bančna garancija se kot sredstvo za zavarovanje plačila uporablja predvsem pri mednarodnih poslih večje vrednosti in razpisih ministrstva. Ponavadi gre za investicijska dela, kjer se investitor oz. naročnik zavezuje v varstvo plačila posameznih obrokov za pogodbeno dela v korist izvajalca oz. dobavitelja (Juhart,1995,68). Banke prevzemajo plačilno obvezo po izdani garanciji iz enega od naslednjih pravnih naslovov (Falatov, 1996, 2):

- ❖ iz naslova poročstva,
- ❖ iz naslova garancije, plačljive na prvi poziv,
- ❖ iz naslove izdaje akreditiva,
- ❖ iz naslova meničnega akcepta,
- ❖ meničnega avala,
- ❖ meničnega indosamenta,
- ❖ iz naslova izdaje lastne menice.

Udeleženci posla bančne garancije so:

- ❖ naročnik - kupec oziroma dolžnik,
- ❖ upravičenec - prodajalec oz. upnik,
- ❖ garant - banka.

Bančna garancija je razmeroma drag način zavarovanja plačila. Banka s provizijo nalogodajalcu zaračuna opravljene administrativne storitve, pa tudi to, da v odnosu do upravičenca daje na razpolago svoj renome, katerega uživa v mednarodnem svetu (Fatalov, 1996). Poleg provizije mora nalogodajalec zagotoviti kritje bančne garancije, kar pomeni vezavo njegovih sredstev do konca veljavnosti garancije v primeru kritja v gotovini ali pa stroške obresti in zavarovanja v primeru kritja v obliki kredita.

4.4.2. Menica

Z menico se njen izdajatelj zaveže, da bo plačal sam ali po njegovem nalogu plačala tretja oseba upravičenemu imetniku določen znesek denarja v določenem času na določenem kraju. Čeprav menica ni denar je instrument plačilnega prometa, ki je zaradi novih tehnik kreditiranja in instrumentov mednarodnega bančnega poslovanja, predvsem akreditivov izgubila precej pomena. Je pa še vedno zelo primerna za manjše in srednje velike pravne osebe, ki sklepajo manjše posle.

4.4.3. Dokumentarni akreditiv

Dokumentarni akreditivi spadajo danes med najvažnejše instrumente mednarodnih plačil, posebno pa v naši zunanji trgovini. Je najvarnejši plačilni instrument, saj pomeni nepreklicno obvezo banke, da bo izvršila plačilo prodajalcu proti pravočasni predložitvi pravih, v akreditivu navedenih dokumentov.

Druge značilnosti akreditiva:

- ❖ primeren je za uporabo v domačem in mednarodnem prometu,
- ❖ pred odprtjem akreditiva kupec zagotovi kritje z depozitom ali zastavo vrednostnih papirjev, lahko pa pridobi pri banki okvirni kredit, ki se ne črpa, če na dan plačila zagotovi sredstva,
- ❖ odprt akreditiv je nepreklicen in abstrakten, t.j. ločen od osnovnega posla,
- ❖ banka, ki ga odpre, prevzame nepreklicno obveznost plačila,

- ❖ poslovanje z dokumentarnim akreditivom je urejeno z mednarodnimi enotnimi pravili.

Prednosti akreditiva:

- ❖ izločitev tveganja finančne bonitete kupca in poslovne bonitete (poslovne etike, morale) prodajalca,
- ❖ zavarovanje gotovosti in pravočasnosti plačila ter na drugi strani pravočasnosti dobav in ustrezne kakovosti ter količine blaga,
- ❖ izločitev deželnega tveganja države kupca v primeru potrjenega akreditiva (banka potrdi in s tem prevzame obveznost plačila po akreditivu, izdanem pri drugi banki).

Tudi dokumentarni akreditiv spada med dražje zavarovanje plačil, saj si banka zraven provizije zaračuna tudi stroške tveganja, ki ga banka prevzame s tem, ko sama vstopi v položaj dolžnika in se upravičencu zaveže izplačati akreditivni znesek.

(<http://www.abanka.si>)

4.5. Izterjava dolgov in ukrepi za izterjavo dolgov

Pri veliki finančni nedisciplini nam je v veliko pomoč, če poznamo metode izterjav dolgov in ukrepov za hitrejšo izterjavo, ki nas obvarujejo pred posledicami, ki nam »grozijo« kot posledice v finančnem poslovanju. Pri izterjavi dolgov mora biti podjetje učinkovito, a na takšen način, da izterjava ne bo vplivala negativno na prihodnje sodelovanje s kupcem. Pomembno je namreč to, da nekateri kupci svojih obveznosti ne poravnajo, ker si to lahko privoščijo, drugi pa zato, ker so trenutno plačilno nesposobni.

TABELA 4: PRIMER POSTOPKA IZTERJAVE

DNEVI PO DOSPELOSTI	UKREPI
30	Nežno opozorilo o neplačanih obveznostih.
35	Upočasnitev dobav temu kupcu.
45	Pisna in včasih telefonska sporočila o obveznosti plačila, o katerih sproti obvestimo oddelek za prodajo.
60	Telefonski poziv z vprašanjem, kdaj se lahko pričakuje plačilo.
90	Kreditni oddelek se odloči: ali napisati pismo, v katerem kupca obvesti, da bo njegov predan zunanjemu izterjevalcu, če ga ne plača v dveh dneh.

Vir: Mramor,1993,310.

Pri ukrepih za izterjavo dolga, mora podjetje ravnati preudarno in taktično. Presoditi mora, kaj zanj pomeni izguba določenega kupca. Za skrajne ukrepe se odloči takrat, ko izčrpa vse ostale možnosti dogovora s kupcem. Najprej podjetje pošlje pisni opomin, v katerem kupca vljudno pozove naj poravnava svoje obveznosti, da si že v začetku ne zapremo poti za dogovor.

Pisni opomin mora biti (Jay,1993,17):

- ❖ 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.

V primeru, da nam kupec v nekaj dneh ne odgovori, se z odgovorno osebo pogovorimo po telefonu. Pri telefonskem pogovoru moramo ostati vljudni, mirni in strokovni. Pomembna pa je tudi vztrajnost izterjevalca.

Telefonski pogovor naj sloni na petih točkah (Jay, 1993,19–27):

- ❖ pogovor (predstavitev sebe, podjetja, namen klica),
- ❖ vprašanja (postavljamo konkretna vprašanja),
- ❖ obvladanje položaja (prevzem pobude),
- ❖ dogovor (s kupcem oblikujemo rešitev),
- ❖ zabeleške (zapišemo vsebino pogovora).

Pisne opomine in telefonsko izterjavo lahko za posameznega kupca večkrat ponovimo. Če podjetje po večkratnem opominjanju in telefonskem komuniciranju s kupcem ne doseže rezultatov, sledi sodni postopek. Podjetje, ki vodi ustrezno politiko izterjave, zmanjšuje obseg neizterljivih terjatev, kar je povezano z dodatnimi stroški. Ukrepi, za katere se odloči, za izterjavo zapadlih terjatev so odvisni od položaja podjetja na trgu. Ukrepi morajo kupca spodbuditi k rednemu plačevanju, ne pa ga z njimi odvrniti. Proces pospeševanja in bolj varnega unovčevanja že nastalih terjatev pa lahko izpeljemo z ukrepi, kot so:

- ❖ zaračunavanje zamudnih obresti (zamudne obresti pomenijo za kupca še dodatne stroške in jih zaračunavamo glede na pogodbo, sklenjeno s kupcem, ali na podlagi zakona, če dolžnik ne izpolni svojih obveznosti),
- ❖ določanje zgornjega zneska terjatev do posameznega kupca (s tem ukrepom določimo zgornjo mejo terjatev do kupca, ki je ne presežemo in s tem motiviramo kupca, da poravnava dolgove, preden mu blago ponovno dobavimo),
- ❖ odobritev casasconta (z dodatnimi popusti motiviramo kupca, da plača blago v krajšem roku ali pa po predračunu),
- ❖ kompenzacije (uporabita upnik in dolžnik, kadar dolgujeta eden drugemu),
- ❖ opominjanje in obiskovanje slabih plačnikov (pisno pošiljanje opominov in telefonski dogovori pri manjših kupcih, večje kupce pa obiščemo osebno in poskušamo najti rešitve za poravnavo obveznosti),
- ❖ prodaja terjatev - faktoring (s prodajo terjatev podjetje najhitreje preoblikuje terjatve do kupcev v denarno obliko),
- ❖ avkcija terjatev (prodaja terjatev na javni dražbi),
- ❖ spreminjanje terjatev v kapitalski vložek (sprememba v lastniški kapital pomeni izpeljavo poplačila terjatev s spreminjanjem terjatev v kapitalski vložek),

- ❖ prodaja računa (terjatve) zunanjemu izterjevalcu (zunanji izterjevalec izterja dolg dolžnika),
- ❖ prisilna izterjava prek sodišča je po navadi zadnja možnost upnika, ki je povezana z dodatnimi stroški in posledično z izgubo kupca .

(Habjan, Kosec, Žavbi, 1991,57,76-83).

4.5.1. Izvršba

Naloga sodišča je, da stranki zagotavlja pravno varstvo tako v osebnih in rodbinskih sporih kot tudi v sporih iz delovnih in drugih civilnopravnih razmerij fizičnih in pravnih oseb. Zato sodišče uporabi abstraktno pravno normo glede na ugotovljeno stanje in izreče pravno posledico. V nekaterih primerih pa je sodno odločbo potrebno prisilno izvršiti, saj dolžnik ne izpolni tistega, kar mu je bilo naloženo. Da bi vzpostavilo stanje izhajajoče iz pravnomočne odločbe, mora upnik zahtevati intervencijo države oziroma njenih organov (Volk, 2003,13).

Izvršilni postopek je zato definiran kot tisto procesno dejanje, ki ob pomoči državnih prisilnih sredstev med upnikom in dolžnikom vzpostavi zunanje stanje, kakršno ima upnik pravico zahtevati na podlagi izvršilnega naslova, omogoči torej izterjavo upnikove terjatve. To področje izvršilnega postopka ureja Zakon o izvršbi in zavarovanju, ki je začel veljati 15. oktobra 1998. ZIZ je bil leta 2006 korenito spremenjen z Zakonom o spremembah in dopolnitvah Zakona o izvršbi in zavarovanju.(Uradni list RS, št.110/2006).

4.5.2. Izvršilni naslov in verodostojno listina

Izvršilni naslov in verodostojna listina sta temeljna pojma izvršilnega prava, ki označujeta odločbe in listine, na podlagi katerih sodišče dovoli predlagano izvršbo, ki predstavljajo temelj, da lahko upnik sploh ustrezno začne izvršbo zoper svojega dolžnika. (Lipovec, 1996,31). Sodišče dovoli izvršbo na podlagi izvršilnega naslova, ki je primeren za izvršbo le, če so v njem navedeni upnik, dolžnik in predmet, vrsta obseg ter čas izpolnitve obveznosti (prvi odstavek 21. člena ZIZ).

Verodostojna listina ni izvršilni naslov, zato ima predlog na podlagi verodostojne listine drugačno, specifično vsebino. Drugačna sta tudi sklep o izvršbi na podlagi verodostojne listine in postopek z ugovorom. V prvem delu predloga za izvršbo na podlagi verodostojne listine mora upnik predlagati, naj sodišče naloži dolžniku, da v določenem roku (v osmih dneh, v meničnih in čekovnih sporih pa v treh dneh) po vročitvi sklepa o izvršbi plača terjatev skupaj z odmerjenimi stroški. V drugem delu pa upnik predlaga izvršbo na način kot pri »klasičnem« predlogu za izvršbo in z vsemi siceršnjimi sestavinami predloga za izvršbo.

Verodostojne listine so:

- ❖ faktura (tudi obračun obresti),
- ❖ menica in ček s protestom,
- ❖ javna listina,
- ❖ izpisek iz poslovnih knjig, ki ga je overila odgovorna oseba,
- ❖ po zakonu overjena zasebna listina,
- ❖ listina, ki ima po posebnih predpisih naravo javne listine.

Novost, ki jo je prinesla sprememba ZIZ v zvezi z elektronskim obravnavanjem predlogov za izvršbo na podlagi verodostojne listine in je stopila v veljavo s 01.01.2008 bo prispevala k temu, da bodo izvršilni postopki postali bistveno bolj preprosti, učinkoviti in ažurni. Centralni oddelek bo informatizirano vodil ves postopek od pravnomočnosti – od izdaje sklepov, do reševanja ugovorov dolžnikov, opravljanja poizvedb ter pošiljanja pravnomočnih sklepov o izvršbi izvršiteljem, dolžnikovim dolžnikom, zemljiški knjigi in sodnemu registru.

4.5.3. Sredstva in predmet izvršbe

Predmet izvršbe v okviru sredstva izvršbe je pojem, od katerega je tudi dejansko odvisen uspeh izvršilnega postopka. Upnik lahko ima formalno popoln izvršilni naslov (pravnomočno sodbo), vendar če ne izbere ustreznega sredstva izvršbe, bo izvršba neuspešna in v teh okoliščinah njegova terjatev po izvršilnem naslovu neizterljiva. V nadaljevanju bo moral sam predlagati novo sredstvo, kar postopek nesorazmerno podaljša (Lipovec, 1996, 37).

Sredstva izvršbe so metode, s katerimi se prisilno uveljavi upnikova terjatev. Sodišče z različnimi izvršilnimi dejanji doseže, da je dosežen tudi namen izvršbe, torej poplačilo upnika oziroma uveljavitev nederarne terjatve upnika.

Sredstva izvršbe so:

- ❖ izvršba na denarno terjatev dolžnika,
 - izvršba na plačo,
 - izvršba na denarna sredstva na dolžnikovem računu,
- ❖ izvršba na ne materializirane vrednostne papirje,
- ❖ izvršba na premičnine,
- ❖ izvršba na terjatev, da se izročijo in dobavijo premične stvari ali da se izroči nepremičnina,
- ❖ izvršba na druge premoženjske oziroma materialne pravice,
- ❖ izvršba na delež družbenika,
- ❖ izvršba na nepremičnine.

Predmet izvršbe pa so tista dolžnikova sredstva in pravice, po katerih se izvršba: v končni fazi pa je to lahko tudi sam dolžnik (na primer kadar mora storiti dejanje, ki ga ne more nihče drug, 226. člen ZIZ).

5. UPRAVLJANJE S TERJATVAMI V PODJETJU XY

5.1. Predstavitev podjetja xy

Zaposlena sem v proizvodno storitvenem podjetju, ki se razvija vse od leta 1995. Leta 2003 smo odprli poslovno enoto v Mariboru, tako da je v podjetju zaposlenih 22 delavcev. Naša glavna dejavnost je proizvodnja potovalne galanterije, sedlarskih in jermenskih izdelkov. V vseh teh letih dobrega in načrtnega izdelovanja novih ponjav za tovorna vozila in njihovih servisnih storitev, izdelave transparentov, nadstrešnic, pokrival za čolne, zaščitnih blazin za smučišča in raznih drugih pripomočkov za smučišča, raznih pokrival za stiskalnice, ponjav za zaščito bazenov, transportnih trakov in šotorov smo postali eno najuspešnejših podjetij na tem področju. Vse ponjave in transparente na željo in zahtevo kupcev tudi kvalitetno in ažurno grafično opremimo – poslikamo. Pri naši proizvodnji se trudimo za kakovost vgrajenih materialov in izdelave. Ne glede na to, da so naši kupci pretežno na slovenskem trgu, se zavzemamo za prodor tudi na trge evropske unije, kar nam je delno že uspelo. Prepričana sem, da bomo s kvalitetnim delom, konkurenčnimi cenami, fleksibilnostjo in inovacijami uspešni tudi na trgu v evropski uniji. Tudi v naši okrepčevalnici se trudimo, da so naše storitve kakovostne in cenovno konkurenčne, da smo prijazni in se naši gostje zares dobro počutijo in se radi vračajo. To pa je glavni dejavnik, da smo in da bomo uspešni še v prihodnosti. Glede na to, da je naša dejavnost zelo raznolika, imamo velik obseg poslovanja (okrog 4.000 kupcev) in posledično tudi veliko opravka s prodajo proizvodov in storitev – s terjatvami in na žalost tudi s plačilno nedisciplino.

6. ANALIZA TERJATEV DO KUPCEV V OBDOBJU OD 2004 – 2006

Za podjetje xy sem analizirala tekočo, pospešeno in absolutno likvidnost ter nekatere kazalnike. Izračunala sem kazalnike, ki so povezani s terjatvami do kupcev. To so:

- ❖ delež terjatev do kupcev v celotnih sredstvih,
- ❖ delež terjatev v gibljivih sredstvih,
- ❖ delež terjatev do kupcev v prodaji,
- ❖ koeficient obračanja terjatev do kupcev,
- ❖ koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev in dnevi vezave.

6.1. Likvidnost podjetja

Likvidnost pomeni, kako hitro in s kakšnimi stroški podjetje preoblikuje posamezne dele aktive v denar oz. najbolj likvidno obliko premoženja. Terjatve do kupcev so sicer manj likvidna naložba kot denar ali kratkoročne finančne naložbe, vendar še vedno pred zalogami. V podjetju z uporabo kazalnikov likvidnosti ugotavljamo statično in dinamično oceno likvidnosti, tako da med seboj primerjamo posamezne postavke sredstev in posamezne postavke obveznosti do virov sredstev.

6.1.1. Koeficient tekoče likvidnosti

Koeficient nam kaže razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi. Pove nam, koliko tekočih obveznosti podjetje lahko pokrije s kratkoročnimi sredstvi. Za podjetje bi bilo dobro, če bi bila polovica gibljivih sredstev financirana iz kratkoročnih dolgov, druga polovica pa iz dolgoročnih dolgov.

$$\text{Koeficient tekoče likvidnosti} = \frac{\text{celotna kratkoročna sredstva}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}}$$

TABELA5: KOEFICIENT TEKOČE LIKVIDNOSTI

	2004	2005	2006
Celotna kratkoročna sredstva	48.141.472	52.637.463	60.922.282
Celotne kratkoročne obveznosti	14.885.788	12.879.825	31.603.139
Koeficient tekoče likvidnosti	3,23	4,08	1,91

Vir: Bilanca stanja podjetja xy

Iz tabele dva je razvidno, da je leta 2004 znašal koeficient tekoče likvidnosti 3,23, leta 2005 je porasel na 4,08, leta 2006 pa padel na 1,91, kar kaže, da se je tekoča likvidnost leta 2006 kar precej zmanjšala, kar pa ne pomeni nujno, da ima podjetje likvidnostne težave, saj je koeficient še vedno visok. Iz izračunanih koeficientov je razvidno, da je podjetje likvidno in da financira svoja kratkoročna sredstva tudi z dolgoročnimi viri.

6.1.2. Koeficient pospešene likvidnosti

Ta koeficient je podoben koeficientu tekoče likvidnosti, vendar iz celotnih kratkoročnih sredstev izloča zaloge.

$$\text{Koeficient pospešene likvidnosti} = \frac{\text{celotna kratkoročna sredstva - zaloge}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}}$$

TABELA 6: KOEFICIENT POSPEŠENE LIKVIDNOSTI

	2004	2005	2006
Celotna kratkoročna sredstva - zaloge	30.190.422	26.414.436	29.391.780
Celotne kratkoročne obveznosti	14.885.788	12.879.825	31.603.136
Koeficient pospešene likvidnosti	2,02	2,05	0,93

Vir: Bilanca stanja podjetja xy

Pravilo pospešene likvidnosti zahteva, da se kratkoročne obveznosti brez zalog v celoti pokrivajo s kratkoročnimi sredstvi. Iz tabele tri je razvidno, da je koeficient pospešene likvidnosti leta 2004 znašal 2,02, leta 2005 pa 2,05, kar je skoraj enako kot prejšnje leto, leta 2006 pa je padel na 0,93. Leta 2004 in 2005 je podjetje poravnalo svoje kratkoročne obveznosti z likvidnimi sredstvi in s pričakovanimi prilivi iz naslova kratkoročnih terjatev, kar je za podjetje pozitivno. Leta 2006 pa je ta sposobnost precej padla in podjetje ni uspelo poravnati svojih kratkoročnih obveznosti z likvidnimi sredstvi.

6.1.3. Koefficient absolutne likvidnosti

Koefficient absolutne likvidnosti nam kaže razmerje med likvidnostnimi sredstvi in kratkoročnimi dolgovi. Ugodna vrednost naj bi znašala 0,5, kar pomeni, da naj bi bila polovica kratkoročnih obveznosti v najbolj likvidni obliki.

$$\text{Koefficient absolutne likvidnosti} = \frac{\text{denarna sredstva + vrednostni papirji}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}}$$

TABELA 7: KOEFICIENT ABSOLUTNE LIKVIDNOSTI

	2004	2005	2006
Denarna sredstva + VP	1.870.335	2.654.635	2.382.426
Celotne kratkoročne obveznosti	14.885.788	12.879.825	31.603.136
Koefficient absolutne likvidnosti	0,12	0,20	0,07

Vir: Bilanca stanja podjetja xy

Iz tabele štiri je razvidno, da vrednost koeficienta absolutne likvidnosti ne dosega vrednosti 0,5, kar pomeni, da nima polovice kratkoročnih obveznosti v najbolj likvidni obliki. Ugotovimo lahko, da podjetje v naprej načrtuje porabo denarja in da pušča na transakcijskem računu malo sredstev.

6.2. Analiza z izračunom nekaterih kazalnikov

Beseda analiza izhaja iz grške besede »analysis«, kar pomeni razčlenjevanje celote na njene sestavne dele do elementov, ki niso več deljivi. (Zadravec, 2001,12).

Analiza poslovanja je proces sistematičnega spoznavanja poslovanja konkretne organizacije z namenom izboljšati ekonomsko uspešnost poslovanja z vidika uporabnika analize. Ne analiziramo neposrednega poslovanja organizacije, temveč samo podatke, ki značilno odsevajo poslovanje organizacije. Možnost analize je zato zelo odvisna od zadostnih razpoložljivih podatkov kot tudi od njihove kvalitete (Pučko, 1998, 6). Pri tem se v analizi uporabijo podatki o poslovanju dveh časovnih obdobjev proučevanja podjetja. Analiza poslovanja omogoča, da presodimo ekonomski položaj podjetja: to je njegovo učinkovitost, uspešnost, premoženjsko in finančno stabilnost. Spoznanja, ki jih dobimo na podlagi analize poslovanja, nam omogočajo boljše in racionalnejše odločanje, izvajanje in analiziranje poslovanja v podjetju ter možnost pravočasnega ukrepanja, kar je odločilnega pomena za razvoj in obstoj podjetja. Izjemno pomembno je, da strokovno usposobljeni kadri razumejo pomen kazalnikov, s katerimi pokažemo kakšna je finančna stabilnost, finančno ravnovesje in zdravje podjetja in ki nam nakazujejo smer, kako se v prihodnosti odločati. Osnovo za izračun kazalnikov najdemo v temeljnih računovodskih izkazih, in sicer v:

- ❖ bilanci stanja,
- ❖ izkazu poslovnega uspeha,
- ❖ izkazu finančnih tokov.

Seveda je ključnega pomena, da so ti računovodski izkazi realni in resnični. Poslovne funkcije (finančna, računovodska, trženje, nabava in delovna sila) so v podjetju zelo povezane in sodelovanje med njimi prispeva k uspešnosti poslovanja podjetja, saj prinaša pozitivne rešitve; od hitrega obveščanja do pravočasnega ukrepanja, kar pomeni, da je učinkovita organizacija podjetja podlaga za učinkovito izpolnjevanje ciljev, politike in vizije podjetja. Analiziranje se začne z analitičnim obdelovanjem podatkov. Pri tem si pomagamo z različnimi metodami:

- ❖ metodo razčlenjevanja,
- ❖ metodo primerjanja,

- ❖ metodo izločevanja,
- ❖ metodo osamljenja,
- ❖ metodo strnjevanja.

Te metode si sledijo v različnem vrstnem redu in se medsebojno dopolnjujejo. Z njihovo uporabo je povezan izračun razlik, srednjih vrednosti, strukturnih odstotkov, indeksov in koeficientov. Pri takšnem obdelovanju podatkov dobimo nove podatke, ki jih primerjamo s starimi (Turk, 1988, 38,39).

6.2.1 Sestava celotnih sredstev

TABELA 8 : SESTAVA CELOTNIH SREDSTEV

	2004	%	2005	%	2006	%
Stalna sredstva	37.675.763	43,90	32.478.369	38,16	49.444.673	44,80
Gibljava sredstva	48.141.472	56,10	52.637.463	61,84	60.922.282	55,20
Skupaj celotna sredstva	85.817.235	100	85.115.832	100	110.366.955	100

Vir Bilanca stanja podjetja xy

Celotna sredstva podjetja so bila v letu 2004 sestavljena iz 43,90 stalnih sredstev in 56,10% gibljivih sredstev. V prihodnjem letu se je delež stalnih sredstev zmanjšal za 5,74%, za enak procent so se zvišala gibljava sredstva. V letu 2006 se delež stalnih sredstev zopet poviša za 6,64% glede na predhodno leto, delež gibljivih sredstev pa je 55,20%.

6.2.2. Sestava terjatev do kupcev

Pri številčnem delu razkritja kratkoročnih terjatev do kupcev ugotovimo kolikšen del zajemajo terjatve do kupcev v državi in kolikšen del zajema popravek vrednosti kratkoročnih terjatev do kupcev.

TABELA 9: RAZKRITJE TERJATEV DO KUPCEV

	2004	2005	2006
Kratkoročne terjatve do kupcev	24.545.512	21.847.336	27.009.354
Kratkoročne terjatve do kupcev v državi	28.320.087	23.753.331	27.009.354
Popravek vred. kratkoročnih terjatev do kupcev	3.774.575	1.905.995	0
Delež pop. vrednosti terjatev v terjatvah do kupcev	13,32	8,02	0

Vir: Bilanca stanja podjetja xy.

Leta 2004 podjetje izkazuje 13,32% delež popravka vrednosti terjatev v terjatvah do kupcev, kar je bila posledica uspešno izpeljane prisilne poravnave kupca. Leta 2005 je ta delež manjši in sicer 8,02% v terjatvah do kupcev, kar je posledica ugotavljanja realnega stanja.

6.2.3. Delež terjatev do kupcev v celotnih sredstvih

Velikost terjatev do kupcev v celotnih sredstvih podjetja je odvisna predvsem od dejavnosti, s katero se podjetje ukvarja. V povprečju se terjatve do kupcev gibljejo med 15 in 25% celotnih sredstev.

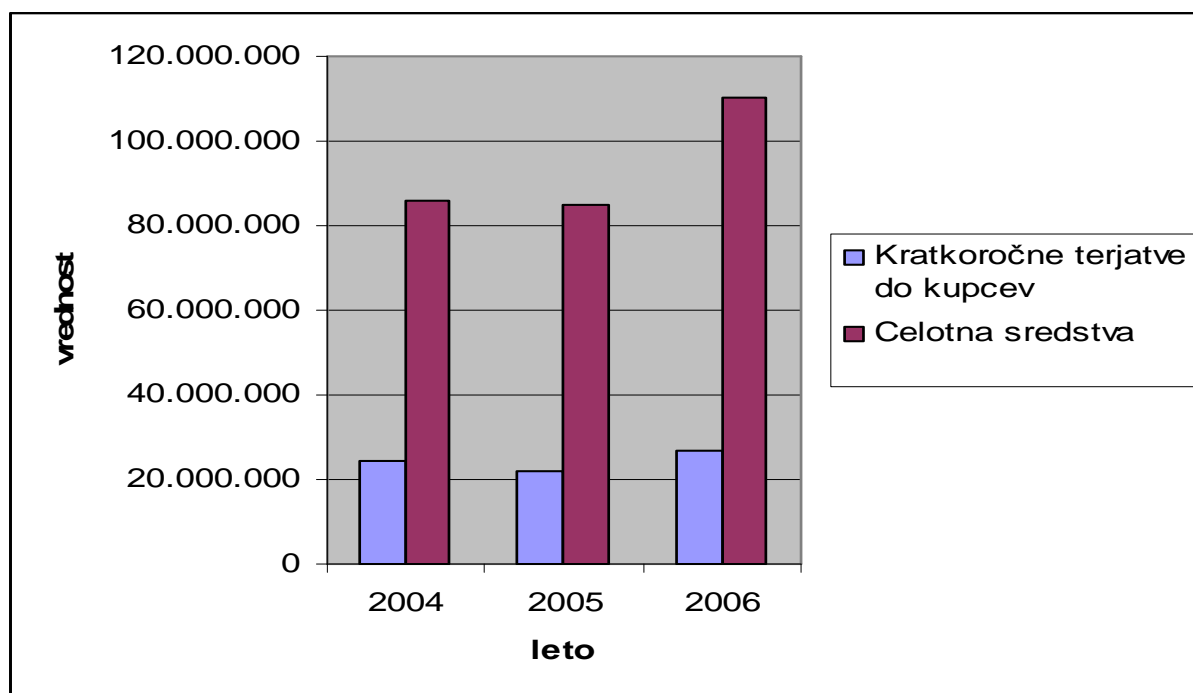
$$\text{Delež terjatev do kupcev v celotnih sredstvih} = \frac{\text{terjatve do kupcev}}{\text{celotna sredstev}} \times 100$$

TABELA 10: DELEŽ TERJATEV V CELOTNOIH SREDSTVIH PODJETJA

	2004	2005	2006
Kratkoročne terjatve do kupcev	24.545.512	21.847.336	27.009.354
Celotna sredstva	85.817.235	85.115.832	110.366.955
Delež terjatev v sredstvih	28,60	25,70	24,50

Vir: Bilanca stanja podjetja xy

Kratkoročne terjatve do kupcev v celotnih sredstvih podjetja iz leta v leto padajo, in sicer iz 28,60 % na 25,70 % v letu 2005 in na 24,50 % v letu 2006. Primernost deleža terjatev do kupcev v celotnih sredstvih podjetja je težko ocenjevati, saj je vrednost odvisna od dejavnosti, s katero se podjetje ukvarja in od sestave sredstev, ki jih potrebuje za izvajanje te dejavnosti.

SLIKA 2: DELEŽ TERJATEV DO KUPCEV V SREDSTVIH PODJETJA

Vir: Bilanca stanja podjetja xy.

6.3. Sestava gibljevih sredstev

TABELA 11: SESTAVA GIBLJIVIH SREDSTEV

	2004	%	2005	%	2006	%
GIBLJIVA SREDSTVA	48.141.472	100	52.637.463	100	60.922.282	100
Zaloge	17.951.050	37,30	26.223.027	49,80	31.530.502	51,80
Kratkoročne terjatve iz poslovanja	28.320.087	58,80	23.753.331	45,10	27.009.354	44,30
Denarna sredstva	1.870.335	3,90	2.654.635	5,09	2.382.426	3,90
Aktivne časovne razmejitve	0	0	6.470	0,01	0	0

Vir: Bilanca stanja podjetja xy.

Leta 2004 so gibljiva sredstva sestavljena iz kratkoročnih terjatev iz poslovanja, ki predstavljajo 58,80 %; sledijo jim zaloge v višini 37,30 %; delež denarnih sredstev pa je 3,90 %. V naslednjih dveh letih se je struktura gibljevih sredstev spremenila. Podjetje je povečalo zaloge, tako da so v obeh letih največji delež gibljevih sredstev predstavljale le-te, in sicer leta 2005 49,80 % in leta 2006 kar 51,80 %. Kratkoročne terjatve iz poslovanja so se leta 2005 glede na leto 2004 zmanjšale za 13,70%, leta 2006 pa za 0,80% glede na leto 2005.

6.4. Delež terjatev do kupcev v gibljevih sredstvih

Delež terjatev do kupcev v gibljevih sredstvih nam pove kolikšen je delež terjatev do kupcev v gibljevih sredstvih.

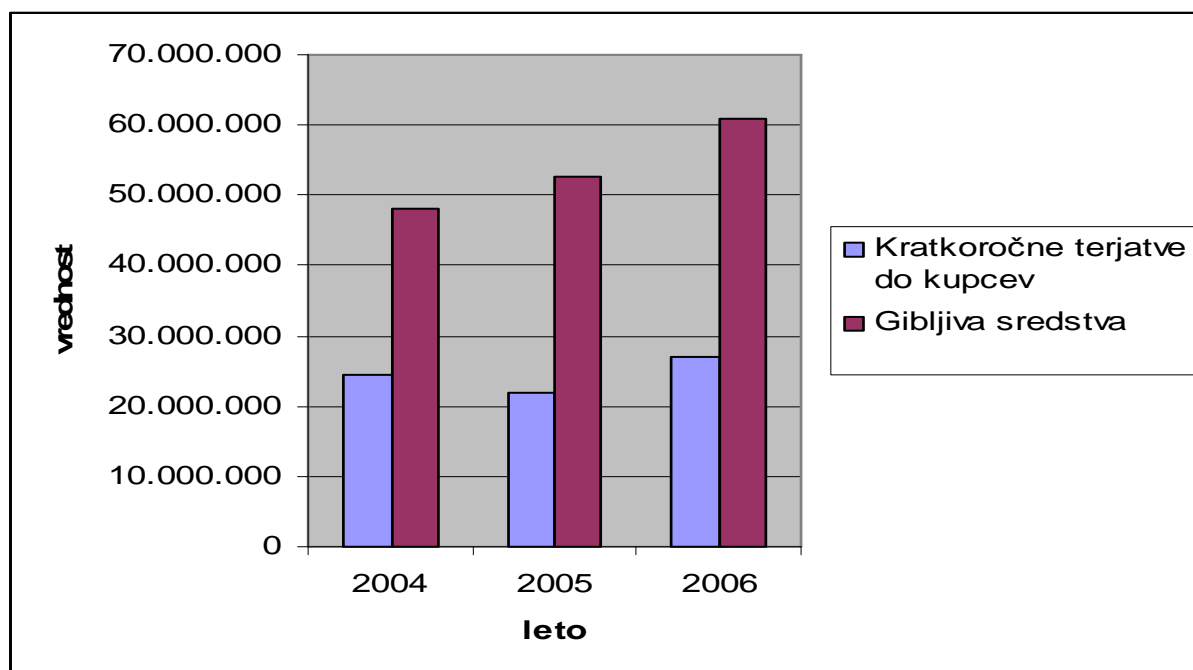
$$\text{Delež terjatev do kupcev v gibljevih sredstvih} = \frac{\text{terjatve do kupcev}}{\text{gibljiva sredstva}} \times 100$$

TABELA 12: DELEŽ TERJATEV DO KUPCEV V GIBLJIVIH SREDSTVIH

	2004	2005	2006
Kratkoročne terjatve do kupcev	24.545.512	21.847.336	27.009.354
Gibljiiva sredstva	48.141.472	52.637.463	60.922.282
Delež terjatev v gibljevih sredstvih	50,98	41,50	44,33

Vir: Bilanca stanja podjetja xy

Delež terjatev do kupcev v gibljevih sredstvih se je v treh letih spremenil, predvsem zaradi povečanja zalog, kar smo videli v zgornji tabeli. Leta 2004 predstavljajo terjatve 50,98 % gibljevih sredstev. V naslednjem letu se delež terjatev do kupcev zniža na 41,50 %, to je za 9,48 % . Leta 2006 pa delež terjatev do kupcev v gibljevih sredstvih, zopet nekoliko naraste in sicer na 44,33%.

SLIKA 3: TERJATVE DO KUPCEV V GIBLJIVIH SREDSTVIH

Vir: Bilanca stanja podjetja xy.

6.5. Delež terjatev do kupcev v prodaji

Delež terjatev do kupcev v prodaji nam kaže, gibanje tega deleža v določenem obdobju glede na prodajo. Pomembno je tudi, da podjetje spremlja samo prodajo v tem obdobju.

$$\text{Delež terjatev do kupcev v prodaji: } \frac{\text{stanje terjatev do kupcev}}{\text{letna prodaja}} \times 100$$

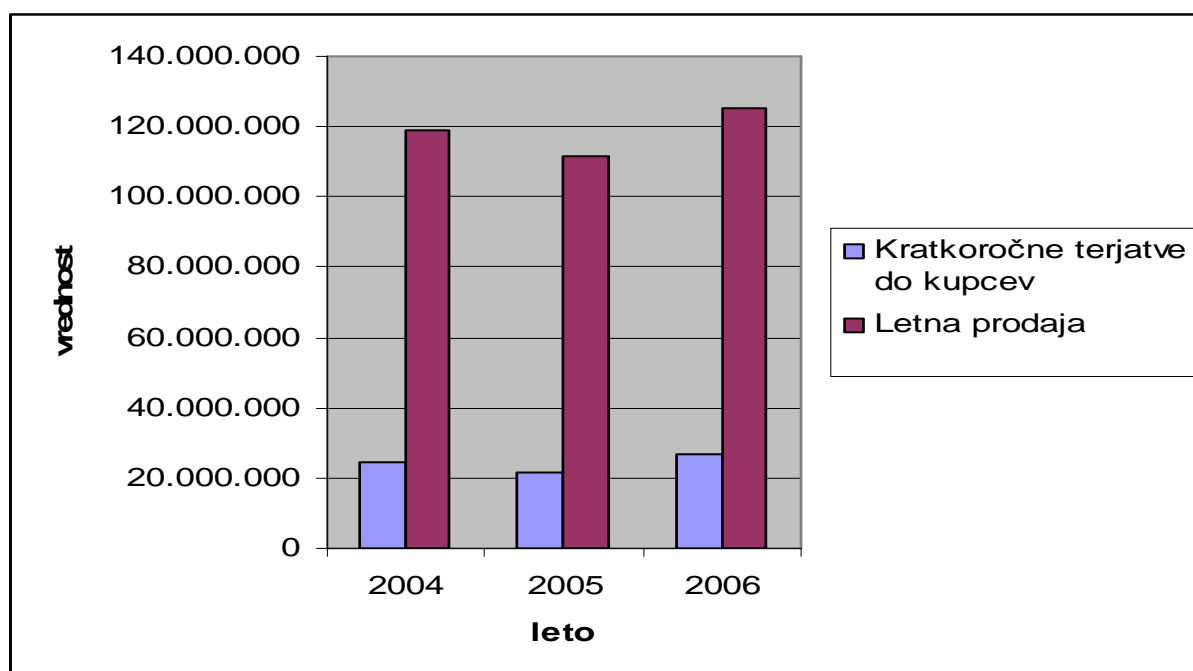
TABELA 13: DELEŽ TERJATEV DO KUPCEV V PRODAJI

	2004	2005	2006
Kratkoročne terjatve do kupcev	24.545.512	21.847.336	27.009.354
Letna prodaja	118.968.520	111.483.311	124.923.938
Delež terjatev v prodaji	20,60	19,60	21,60

Vir: Bilanca stanja in izkaz poslovnega izida podjetja xy.

Iz tabele deset ugotovimo, da je prodaja leta 2005 glede na leto 2004 precej padla, in sicer za 11 %, kar je posledica razmer na trgu in tudi odpisa neizterljivih terjatev. Leta 2006 pa je prodaja zopet zrasla, in sicer za 12,10 %, kar je glede na močno konkurenco in razmere na trgu zelo uspešno.

SLIKA 4: DELEŽ TERJATEV DO KUPCEV V PRODAJI



Vir: Bilanca stanja in izkaz poslovnega izida podjetja xy.

Posledica padanja prodaje in obvladanje plačil kupcev, pomeni tudi nižji delež terjatev do kupcev v celotni prodaji. Z vidika terjatev je ta poteza ugodna, vendar pa se mora podjetje zavedati, kaj to pomeni v izkazu poslovnega izida. V primeru, da se stroški in število zaposlenih ne spremenijo, torej ostanejo na enaki ravni, pomeni to poslabšanje poslovnega izida, kar lahko privede tudi do izgube.

6.6. Koeficient obračanja terjatev do kupcev in dnevi vezave

Koeficient obračanja terjatev do kupcev nam pove, kolikokrat se nam v podjetju terjatve obrnejo. Večji je koeficient, boljše je za podjetje saj uspešno gospodari s terjatvami in nima težav z likvidnostjo.

$$\text{Koeficient obračanja terjatev do kupcev} = \frac{\text{letna prodaja}}{\text{povprečne terjatve do kupcev}}$$

$$\text{Dnevi vezave} = \frac{365 \text{ dni}}{\text{koeficient obračanja}}$$

TABELA 14: KOEFICIENT OBRAČANJA TERJATEV DO KUPCEV IN DNEVI VEZAVE

	2004	2005	2006
Letna prodaja	118.968.520	111.483.311	124.923.938
Povprečne kratkoročne terjatve do kupcev	27.195.203	23.196.424	24.428.345
Koeficient obračanja terjatev	4,37	4,80	5,11
Dnevi vezave	83	76	71

Vir: Bilanca stanja in izkaz poslovnega izida podjetja xy

Iz izračuna je razvidno, da so se terjatve do kupcev v letu 2004 in 2005 obrnile štirikrat, kar je povprečno na tri mesece. Leta 2006 se je situacija nekoliko izboljšala, vendar so dnevi vezave terjatev še vedno previsoki. Glede na to, da ima podjetje rok plačila petnajst dni, kaže, da kupci v povprečju precej zamujajo s plačili, čeprav vložimo veliko truda za izterjavo zapadlih terjatev. Taki dolgi roki bi lahko privedli tudi do trenutne nelikvidnosti podjetja.

6.7. Razmerje med obveznostmi do dobaviteljev in terjatvami do kupcev

Najbolj preprost in najpogostejši način financiranja terjatev do kupcev so obveznosti do dobaviteljev. Za podjetje je pomembno, da preuči razmerje med terjatvami do kupcev in obveznostmi do dobaviteljev. Rezultat je ugoden, kadar je koeficient obračanja terjatev do kupcev višji od koeficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev.

$$\text{Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev} = \frac{\text{letna prodaja}}{\text{obveznosti do dobaviteljev (povprečje)}}$$

TABELA 15: KOEFICIENT OBRAČANJA OBVEZNOSTI DO DOBAVITELJEV IN DNEVI VEZAVE

	2004	2005	2006
Letna prodaja	118.968.520	111.483.311	124.923.938
Obveznosti do dobaviteljev	13.791.205	13.026.307	14.194.932
Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev	8,63	8,56	8,80
Dnevi vezave	42	43	41

Vir: Bilanca stanja podjetja xy

Iz tabele dvanajst je razvidno, da se obveznosti do dobaviteljev leta 2004, 2005 in 2006 obrnejo osem krat, en obrat pa traja v povprečju dvainštirideset dni. Ob primerjavi koeficienta obračanja terjatev do kupcev in koeficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev, vidimo da podjetje hitreje poravnava obveznosti do dobaviteljev, kot dobi poravnane terjatve. Podjetje bi moralo izboljšati izterjavo terjatev ali se poskušati dogovoriti z dobavitelji za daljše plačilne roke.

TABELA 16: RAZMERJE MED OBVEZNOSTMI DO DOBAVITELJEV IN TERJATVAMI DO KUPCEV

	2004	2005	2006
Kratkoročne terjatve do kupcev	24.545.512	21.847.336	27.009.354
Obveznosti do dobaviteljev	14.885.788	11.166.825	17.233.038
Razmerje med dobavitelji in kupci	16,50	19,60	15,70

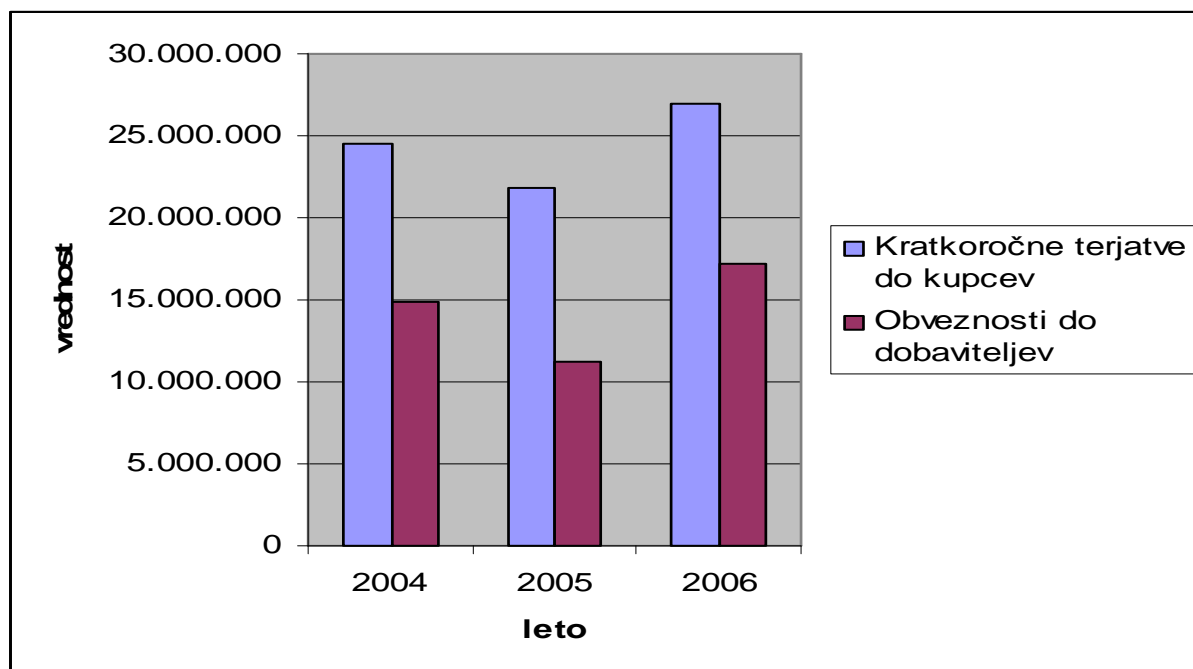
Vir: Bilanca stanja podjetja xy.

Pri razmerju med terjatvami do kupcev in obveznostmi do dobaviteljev ugotavljamo, kakšno je kritje med obveznostmi in terjatvami.

$$\text{Razmerje med obveznostmi do dobaviteljev in terjatvami do kupcev} = \frac{\text{terjatve do kupcev}}{\text{obveznosti do dobaviteljev}} \times 100$$

Razmerje, ki ga dobimo iz tabele, nam kaže, da je pokritost obveznosti s terjatvami leta 2004 16,50 %, leta 2005 pa se poveča in sicer na 19,60 %, vendar pa se stanje v letu 2006 zopet zniža, saj je pokritost obveznosti s terjatvami najnižja v primerjavi zadnjih treh let, in sicer 15,70 %. Po tem razmerju lahko sklepamo, da ima podjetje precejšnje težave s plačilno nedisciplino in da bi morale vse sile usmerit k bolj učinkoviti izterjavi terjatev ali spremeniti finančno politiko.

SLIKA 5: RAZMERJE MED OBVEZNOSTMI DO DOBAVITELJEV IN TERJATVAMI DO KUPCEV



Vir: Bilanca stanja podjetja xy.

Glede na to, da smo proizvodno podjetje, imajo velik pomen tudi zaloge, kajti zaloge blaga in terjatve do kupcev v bistvu pokrivajo obveznosti do dobaviteljev. Zaloge blaga so proizvod dobaviteljev, ki jih mora podjetje poravnati obveznosti. S tega stališča lahko trdim, da se zaloge blaga v tem primeru lahko hitro spremenijo v denarno obliko, ker jih podjetje lahko proda drugim proizvajalcem enakih proizvodov.

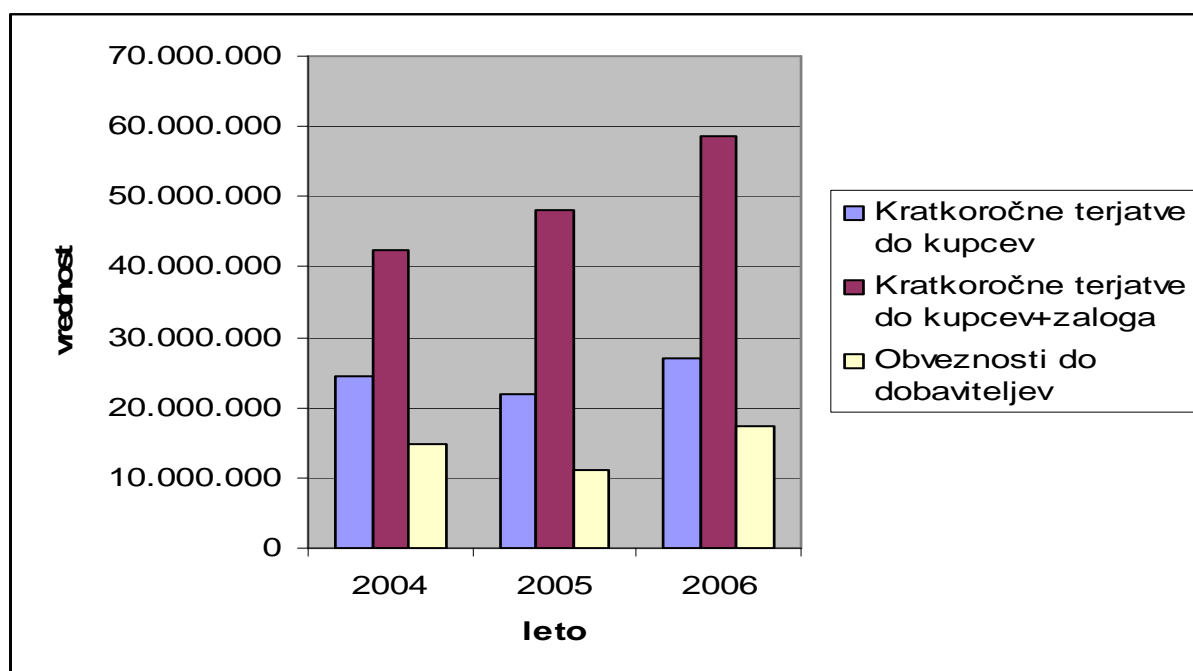
TABELA 17: REZMERJE MED OBVEZNOSTMI DO DOBAVITELJEV IN TERJATVAMI DO KUPCEV Z ZALOGAMI IN BREZ ZALOG

	2004	2005	2006
Kratkoročne terjatve do kupcev	24.545.512	21.847.336	27.009.354
Kratkoročne terjatve do kupcev+zaloga	42.496.562	48.070.363	58.539.856
Obveznosti do dobaviteljev	14.885.788	11.166.825	17.233.038
Razmerje med dobavitelji in kupci	16,50	19,60	15,70
Razmerje med dobavitelji in kupci+zaloga blaga	28,55	43,05	33,97

Vir: bilanca stanja podjetja xy.

V primeru, da terjatvam do kupcev dodamo zaloge, se pokritost v primerjavi z obveznostmi do dobaviteljev poveča glede na zgoraj navedeno, vendar je nekaj manjka leta 2004 še vedno razmeroma, nizka in sicer 28,55 %, leta 2005 se poveča na 43,05%, leta 2006 pa zopet pade na 33,97%.

SLIKA 6: RAZMERJE MED OBVEZNOSTMI DO DOBAVITELJEV IN TERJATVAMI DO KUPCEV Z ZALOGAMI IN BREZ ZALOG



Vir: Bilanca stanja podjetja xy.

7. VPLIV PLAČILNE NEDISCIPLINE NA POSLOVANJE PODJETJA

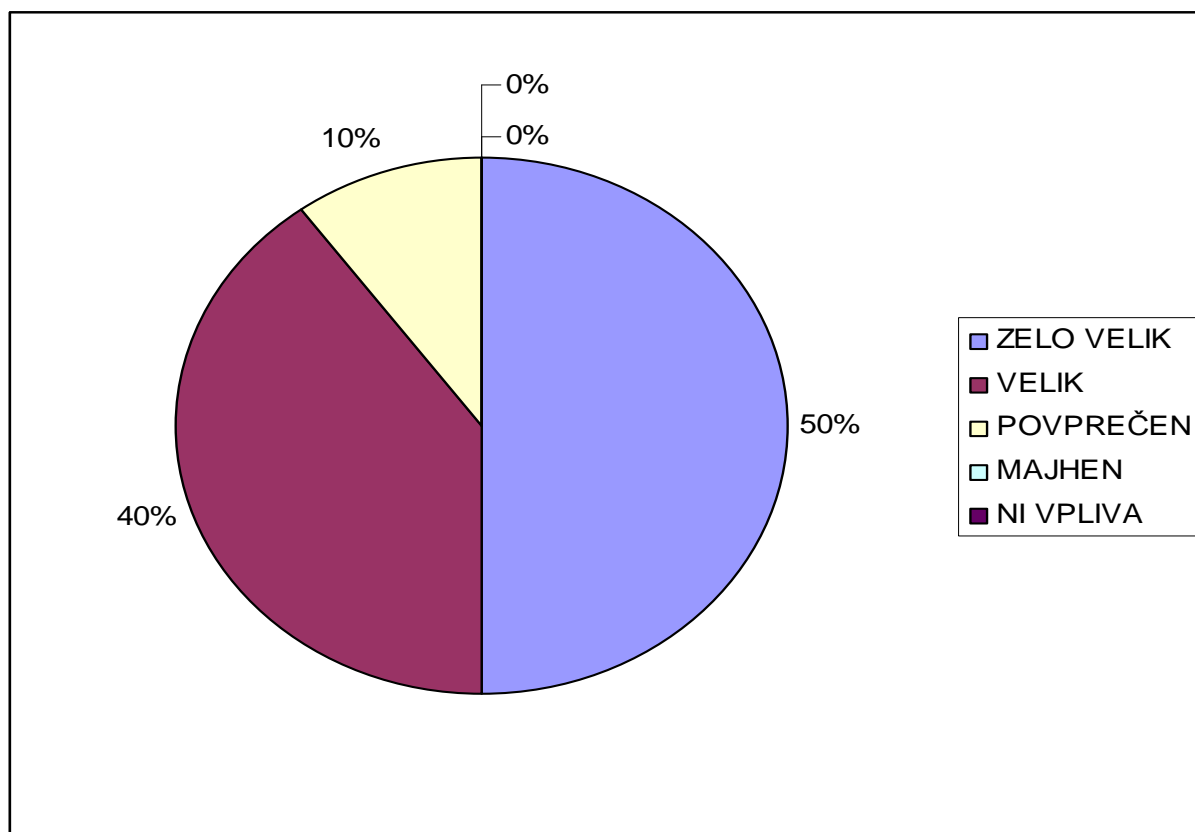
Plačilna nedisciplina predstavlja velik problem v sodobnem gospodarstvu pa tudi v našem podjetju se kar prepogosto srečujemo z njo. Iz tega razloga sem se odločila za dopisno spraševanje - anketo med našimi največjim kupci, ki sem jih najprej poklicala po telefonu in jih prosila za sodelovanje, kasneje pa sem jim poslala anketo po telefaksu in si tako zagotovila rezultate. Vprašanja, ki sem jih postavila so bila:

- ❖ Kako vpliva plačilna nedisciplina na poslovanje vašega podjetja?
- ❖ Koliko se ukvarjate z izterjavo plačil v vašem podjetju?
- ❖ Kakšna je uspešnost izterjav v vašem podjetju?
- ❖ Koliko kupcev kreditirate v vašem podjetju?
- ❖ Koliko kupcev vam plača na dan valute?

TABELA 18: VPLIV PLAČILNE NEDISCIPLINE NA POSLOVANJE

<i>Vpliv plačilne nediscipline na poslovanje je</i>	ZELO VELIK	VELIK	POVPREČEN	MAJHEN	NI VPLIVA
	50 %	40 %	10 %	0%	0 %
SKUPAJ	50%	40 %	10%	0%	100 %

SLIKA 7: VPLIV PLAČILNE NEDISCIPLINE NA POSLOVANJE



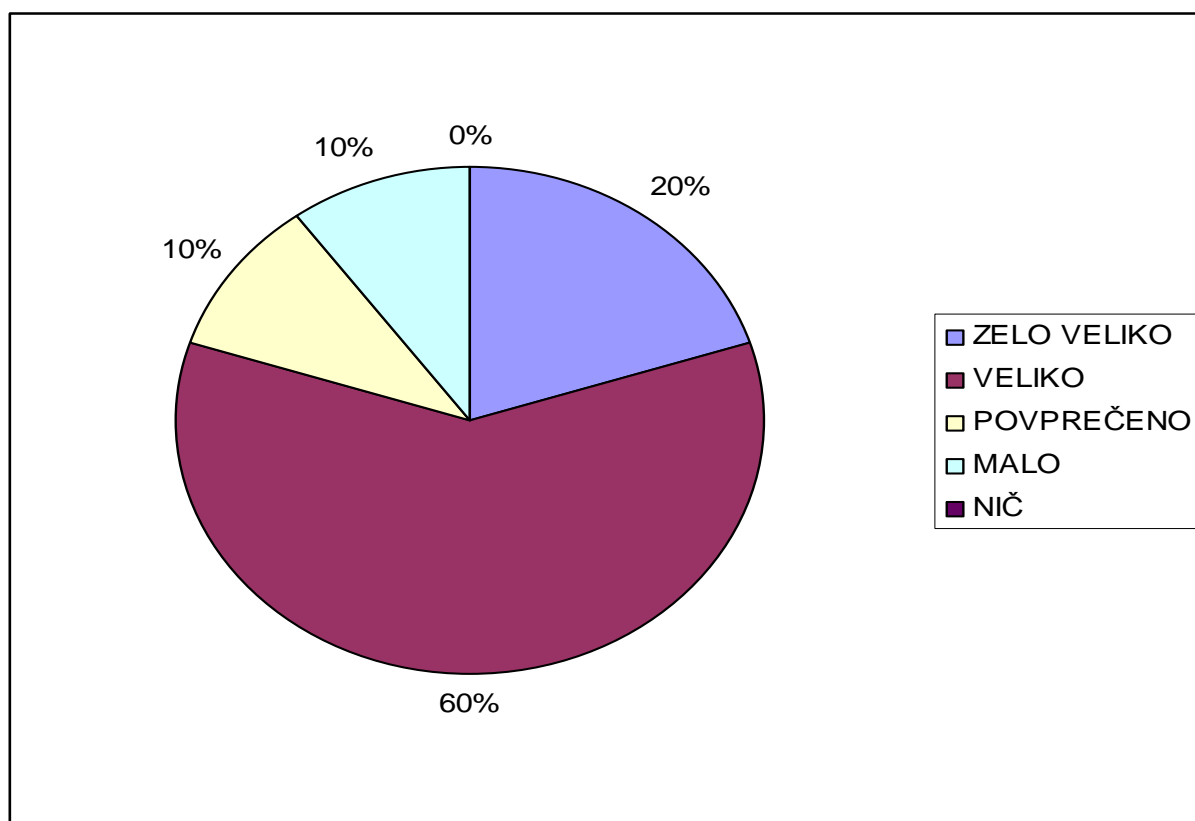
Vir: Anketa.

Kot lahko vidimo iz grafikona, je vpliv plačilne nediscipline na poslovanje podjetij po pričakovanju zelo velik, tako je tudi v našem podjetju. Rezultati me niso presenetili, saj se dnevno srečujem s to težavo pri svojem delu.

TABELA 19: UKVARJANJE Z IZTERJAVO PLAČIL

<i>Izterjava plačil</i>	<i>ZELO VELIKO</i>	<i>VELIKO</i>	<i>POVPREČENO</i>	<i>MALO</i>	<i>NIČ</i>
	<i>20%</i>	<i>60%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>0%</i>
<i>SKUPAJ</i>	<i>20%</i>	<i>60%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>100%</i>

SLIKA 8: IZTERJAVA PLAČIL



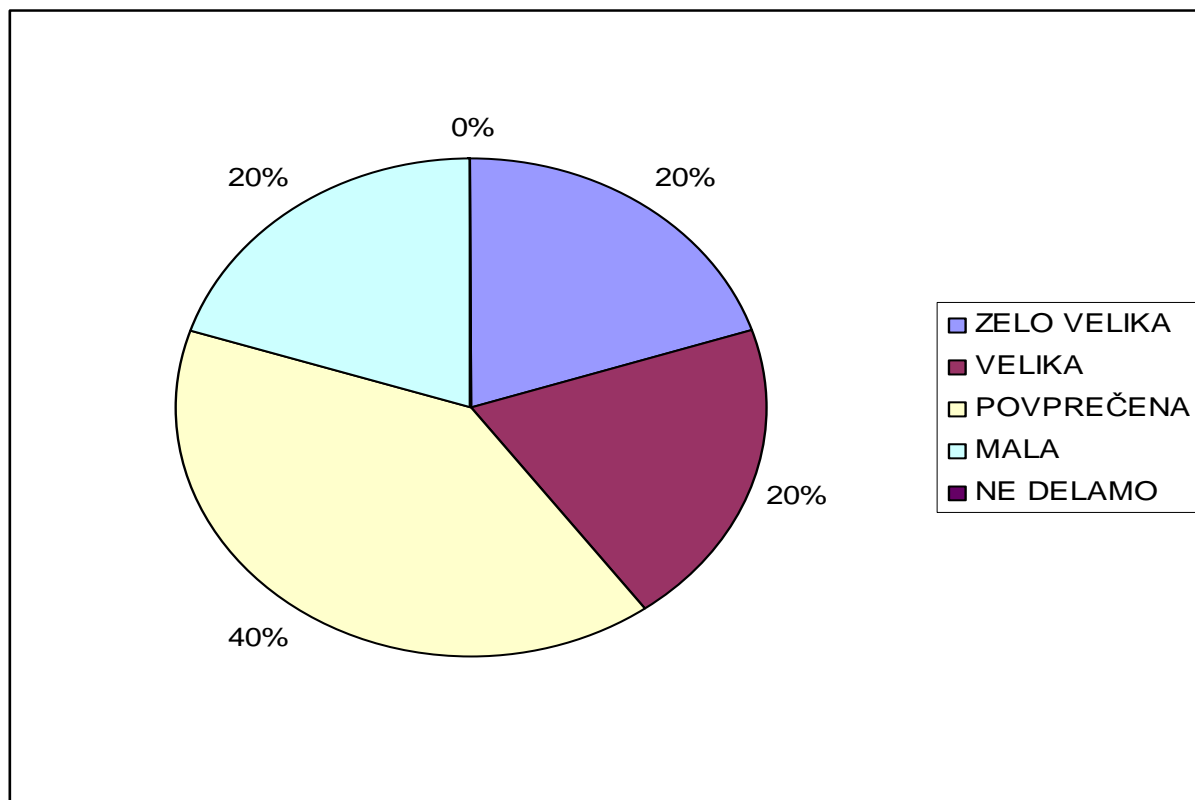
Vir: Anketa.

Glede na to, da je vpliv plačilne nediscipline na poslovanje podjetij zelo velik, sem bila kar presenečena nad zgornjim rezultatom, saj bi pričakovala, da se podjetja z izterjavo ukvarjajo zelo veliko in ne samo veliko ali celo povprečno in malo.

TABELA 20: USPEŠNOST IZTERJAV V PODJETJU:

<i>Uspešnost izterjav</i>	ZELO VELIKA	VELIKA	POVPREČENA	MALA	NE DELAMO
	20 %	20 %	40 %	20%	0 %
SKUPAJ	20 %	20 %	40 %	20 %	100 %

SLIKA 9 : USPEŠNOST IZTERJAV



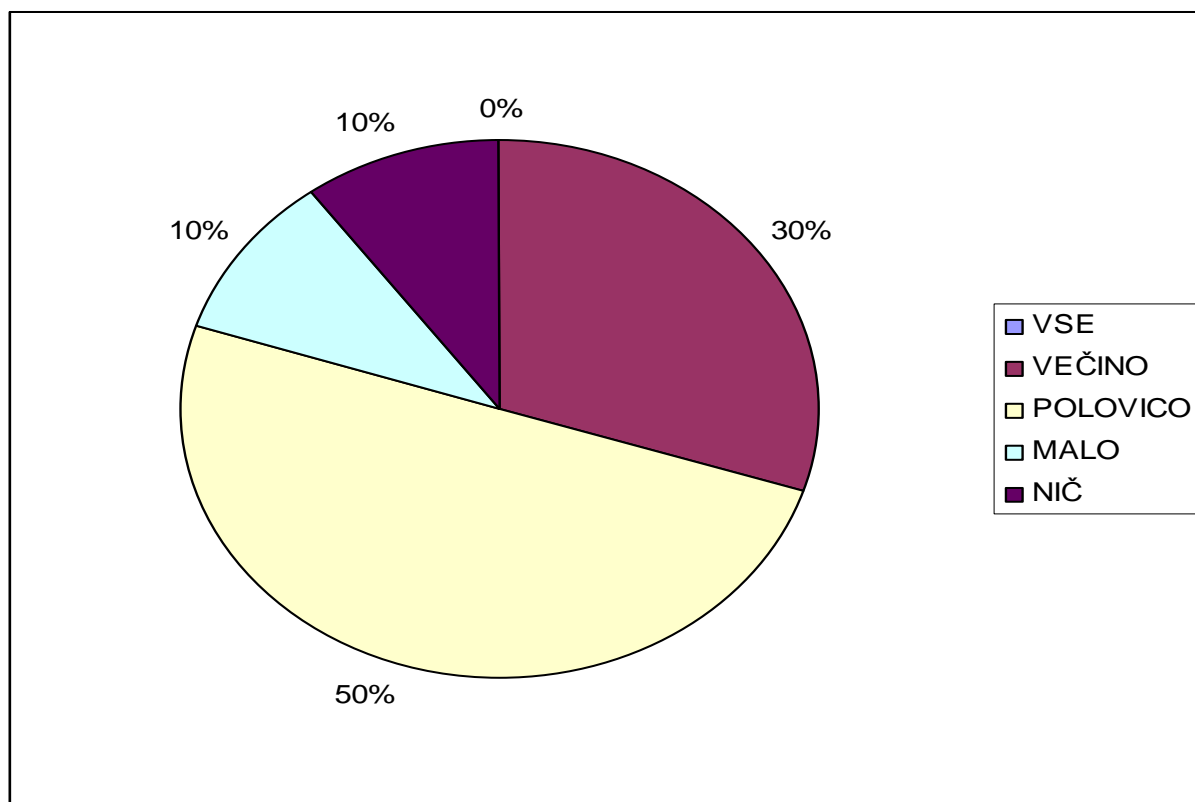
Vir: Anketa

Iz tabele in grafikona je razvidno, da je uspešnost izterjav zapadlih terjatev povprečna, kar je lahko razlog za različne razvojne in likvidnostne težave podjetja.

TABELA 21: KREDITIRANJE KUPCEV:

<i>Kreditiranje kupcev</i>	<i>VSE</i>	<i>VEČINO</i>	<i>POLOVICO</i>	<i>MALO</i>	<i>NIČ</i>
	<i>0 %</i>	<i>30 %</i>	<i>50 %</i>	<i>10 %</i>	<i>10 %</i>
SKUPAJ	0 %	30 %	50 %	10 %	100%

SLIKA 10: KREDITIRANJE KUPCEV



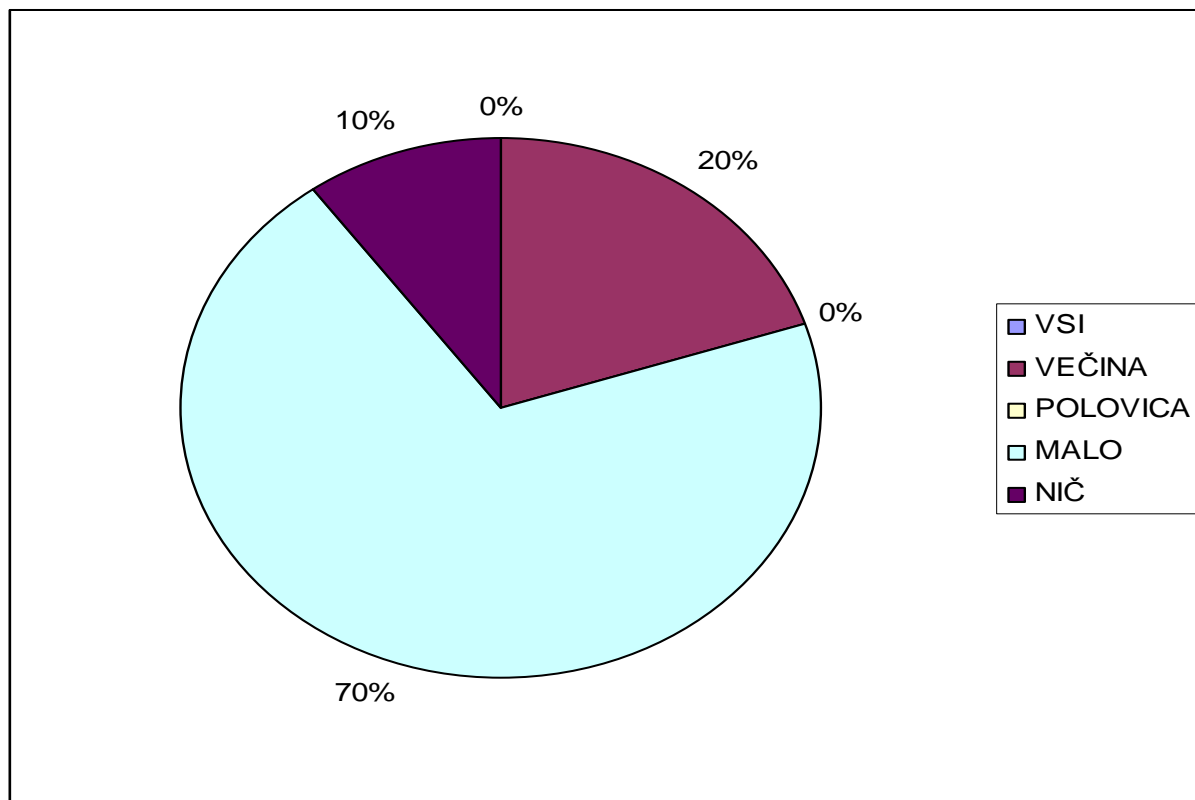
Vir: Anketa

Pri vprašanju » koliko kupcev kreditirate? » sem pričakovala, da bodo odgovori malce drugačni, vendar vidimo, da podjetja kreditirajo polovico ali večino svojih kupcev, kar je vsekakor preveč, glede na današnje gospodarske razmere.

TABELA 22: PLAČILO NA DAN VALUTE:

<i>Plačilo na rok valute</i>	<i>VSI</i>	<i>VEČINA</i>	<i>POLOVICA</i>	<i>MALO</i>	<i>NIČ</i>
	0 %	20 %	0 %	70 %	10 %
SKUPAJ	0 %	20 %	0 %	70 %	100%

SLIKA 11: PLAČILO NA DAN VALUTE



Vir: Anketa

Po zgornjem grafikonu in sliki vidimo, da je kultura naših podjetij, kar se tiče plačilne discipline res na nizki ravni. V anketi sem zajela tudi podjetje, ki mu dolžniki sploh ne poravnajo svojih obveznosti na valuto, v veliki večini pa zelo malo, kar 70 %. Sicer pa obstajajo tudi podjetja, ki jim kupci plačajo svoje obveznosti v večini na datum valute, kar me je kar presenetilo.

8. SKLEP

Skozi temo, ki sem jo obravnavala v tej diplomski nalogi sem spoznala, da je sprotno spremljanje poslovanja, ter analiziranje različnih podatkov in računovodskih informacij za uspešno poslovanje podjetja nujno, da lahko uresničujemo svojo vizijo in cilje, ki smo si jih zastavili, ter da nam omogočajo pregled ali smo zastavljene cilje dosegli ali ne in ali se približujemo viziji podjetja. Finančna nedisciplina je velik problem za vse poslovne subjekte v gospodarstvu, žal tudi v našem podjetju. Zaskrbljujoče je, ker se z njo spopadajo vse države po svetu in je posledično vzrok propada mnogih podjetij. Po podatkih obrtne in gospodarske zbornice plačilna nedisciplina narašča in postaja vedno večje breme slovenskega obrtništva in podjetništva, pravega nadzora nad plačilnim redom pa še vedno ni. Tudi v našem podjetju imamo opravka s prodajo, s katero nasajajo terjatve in posledično se srečujemo tudi s plačilno nedisciplino. V izterjavo dolgov vložimo veliko truda in časa. Določenemu delu dolžnikov zadošča, če jih pokličemo po telefonu in opozorimo na zapadlo terjatev. Žal pa je zelo velik del dolžnikov takih, ki se na klice ali opomine ne odzivajo, med njimi so tudi taki, ki opomina sploh ne prevzamejo.

Največji problem pa predstavljajo predolgi roki izterjave preko sodišč, saj je malemu podjetju zelo pomembna dobra likvidnost, če pa ima veliko kupcev, ki jih terja preko sodišča na ta sredstva še dolgo ne more računati. Da je položaj še slabši poskrbijo podjetniki sami, ki zapirajo podjetja – sploh mala podjetja, tako rekoč čez noč, brez predhodnega obvestila, zaprejo račune in tako povzročijo podjetju, ki je vložilo izvršbo, samo še dodatne stroške izterjave.

Zavarovanja plačil predstavljajo za mala podjetja prevelik strošek, razen v izrednih primerih, ko res ne najdejo več druge rešitve in če so posli za katere se dogovarjajo dovolj veliki. Upam, da se bo uspešnost in ažurnost izterjav bistveno spremenila glede na to, da bo sedaj sklep o izvršbi izvedljiv v dveh dneh. Glede na to, da je zdaj na oddelku zaposlenih 45 ljudi od tega štirje sodniki, ki se bodo ukvarjali samo z izvršbami, je upanje za upnike nekoliko večje in prepričanje nekaterih, ki nikakor ne poravnajo svojih obveznosti, da se jim to izplača ne bo več tako razširjeno.

8.1. Predlogi

- ❖ Sprotno preverjanje plačilne sposobnosti in bonitete kupcev, saj bi se tako izognili marsikateri težavi in kasnejšim stroškom izterjave,
- ❖ Skrajšati plačilne roke ali se poskušat dogovoriti za daljši rok plačila našim dobaviteljem,
- ❖ Pogosteje zahtevati plačilo po predračunu, predvsem od novih kupcev in kupcev iz oddaljenih krajev,
- ❖ Določiti posebne popuste za redne stranke in dobre plačnike,
- ❖ Sklepanje pogodb z vsemi kupci, v katerih bi se točno določile sankcije v primeru neplačila zapadlih obveznosti,
- ❖ Pri spornih terjatvah bi bilo dobro, da bi podjetje uporabljalo možnost prodaje terjatev.

9. UPORABLJENA LITERATURA IN VIRI

LITERATURA

1. Črčinovič – Krofič Vlasta, Volk Andreja: Finančno računovodstvo, Academia, Maribor, 2006,
2. Falatov Peter: Plačila v mednarodnem poslovanju, Plačilna tveganja, inkaso posel; menica, ček , Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 1996,
3. Filipič Drago: Podjetniške finance, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, 1997,
4. Filipič Drago in Mlinarič Franjo: Temelji podjetniških financ, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, 1999,
5. Habjan Bogdan dipl.oec., Kosec Barbara dipl.oec., Žavbi Alenka: Uspešna izterjava, zavarovanje plačil, Poslovna založba Infin, Ljubljana 1991,
6. Hlade Andreja,: Obvladanje terjatev v podjetju, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor 2001;
7. Juhart Miha, Grilc Peter, Ilešič Mirko, Strnad Igor: Zavarovanje in utrditev obveznosti, Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1995,
8. Jay Mike: Tehnike izterjave dolga, Videocenter- 2. izdaja, Ljubljana, 1993,
9. Lipovec Branko: Izterjava dolgov v teoriji in praksi s primeri, Radovljica, 1996,
10. Mramor Dušan: Uvod v poslovne finance, Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1993,
11. Pučko Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanje, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 1998,
12. Rebernik Miroslav in Repovž Leon: Od ideje do denarja – podjetniški proces, Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2000,
13. Rebernik Miroslav in soavtorji: Podjetništvo in management malih podjetij, Ekonomsko- poslovna fakulteta, Maribor, 1997,
14. Repovž Leon: Odločitve o gospodarjenju pri kratkoročnem financiranju, Naše gospodarstvo 5/6, 1997,
15. Repovž Leon: Problemi likvidnostnega managementa s poudarkom na obvladanju terjatev do kupcev, Zbornik referatov, Maribor, 1994,
16. Turk Ivan: Finančno računovodstvo, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Ljubljana, 1988,
17. Turk Ivan, Kavčič Slavka, Kokotec – Novak Majda: Poslovodno računovodstvo, Slovenski inštitut za revizijo, Ljubljana, 2003,
18. Volk Dida: Izterjava denarnih terjatev s sodno prakso in predpisi, Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2003,
19. Zadravec Rajko: Zaključni račun z analizo, Primath, Ljubljana, 2001,
20. Žnidaršič – Krajnc Alenka: Ekonomika podjetja, Dej d.o.o., Ljubljana, 1995.

VIRI

1. Dnevnik, Plačilna nedisciplina ogroža gospodarstvo, Ljubljana, 15.04.2003;
2. IKS 9, Terjatve,2002;
3. Izkaz poslovnega izida podjetja xy 2004, 2005, 2006;
4. Mohorič Iztok, Radujko Blaž, Volk Dida, Vratinar Nevenka, Plačilna nedisciplina, Celje panel,2006;
7. Slovenska izvozna družba d.d., financiranje, zavarovanje in upravljanje terjatev, Ljubljana, november 2004;
8. SRS 5;
9. Uradni List RS št. 110/2006, Zakon o izvršbi in zavarovanju;
10. Vadnjal Jaka: Plačilna nedisciplina in likvidnost podjetja, Podjetnik, Ljubljana, 2005,
11. <http://www.ajpes.si>; dokumenti;
12. <http://www.vlada.si>; Pospeševalni center za malo gospodarstvo, Ljubljana 04.12.2005;
13. <http://www.abanka.si>; Dokumentarni akreditiv 8 28.02.2006;
14. <http://www.dz-rs.si>; Plačilna nedisciplina v Evropi, Ljubljana 24.02.2006;

10. PRILOGA

BILANCA STANJA PODJETJA XY ZA LETO 2004,2005,2006

SREDSTVA	2004	2005	V SIT BREZ STOTINOV
			2006
			371.667
1. Neopredmetena sredstva			
2. Dolgoročne časovne razmejitve			
3. Opredmetena osnovna sredstva	37.675.763	32.478.369	49.073.006
4. Naložbene nepremičnine			
5. Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil			
6. Dolgoročna posojila			
7. Dolgoročne poslovne terjatve			
8. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo			
9. Zaloge	17.951.050	26.223.027	31.530.502
10. Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil			
11. Kratkoročna posojila			
12. Kratkoročne poslovne terjatve	28.320.087	23.753.331	27.009.354
13. Denarna sredstva	1.870.335	2.654.635	2.382.426
14. Kratkoročne časovne razmejitve	0	6.470	0
15. Terjatve do podjetnika			
16. SKUPAJ SREDSTVA	85.817.235	85.115.832	110.366.955
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV			
17. Podjetnikov kapital	64.879.547	66.806.302	67.146.888
18. Rezervacije			
19. Dolgoročne pasivne časovne razmejitve			
20. Dolgoročne finančne obveznosti	6.051.900	5.429.705	1.637.705
21. Dolgoročne poslovne obveznosti			9.979.223
22. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev			
23. Kratkoročne finančne obveznosti	14.885.788	12.879.825	14.370.101
24. Kratkoročne poslovne obveznosti			17.233.038
25. Kratkoročne pasivne časovne razmejitve			
26. SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	85.817.235	85.115.832	110.366.955