

VIŠJA STROKOVNA ŠOLA ACADEMIA

MARIBOR

**ANALIZA TERJATEV DO KUPCEV V
PODJETJU X IN VPLIV PLAČILNE
NEDISCIPLINE NA POSLOVANJE**

Kandidatka: Tina Maučec

Vrsta študija: študent izrednega študija

Študijski program: Ekonomist

Mentorica predavateljica: Lucija Klampfer, univ. dipl. ekon.

Mentorica v podjetju: Sonja Štruc

Lektorica: Mija Čuk, univ. dipl. spl. jez.

Maribor, 2025

IZJAVA O AVTORSTVU DIPLOMSKEGA DELA

Podpisana Tina Maučec sem avtorica diplomskega dela z naslovom Analiza terjatev do kupcev v podjetju x in vpliv plačilne nediscipline na poslovanje, ki sem ga napisala pod mentorstvom Lucije Klampfer, univ. dipl. ekon.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predloženo delo izključno rezultat mojega dela,
- sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev, ki jih uporabljam v predloženi nalogi, navedena oz. citirana skladno s pravili Višje strokovne šole Academia Maribor,
- se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del oz. misli, kot moje lastne – kaznivo po Zakonu o avtorski in sorodnih pravicah (Uradni list RS, št. 16/07 – uradno prečiščeno besedilo, 68/08, 110/13, 56/15 in 63/16 – ZKUASP); prekršek pa podleže tudi ukrepom Višje strokovne šole Academia Maribor skladno z njenimi pravili,
- skladno z 32.a členom ZASP dovoljujem Višji strokovni šoli Academia Maribor objavo diplomskega dela na spletnem portalu šole.

Beltinci, maj 2025

Podpis študenta:

ZAHVALA

Na tem mestu bi se zahvalila vsem, ki so mi stali ob strani in me podpirali skozi celoten študij in ob zaključku le-tega.

V prvi vrsti gre iskrena hvala moji mentorici Luciji Klampfer, univ. dipl. ekon., za strokovno pomoč in usmeritve, ki so bistveno vplivale na nastanek diplomskega dela. Hvaležna sem za vse nasvete in čas, ki mi ga je namenila.

Posebna zahvala gre tudi moji družini – za vso potrpežljivost, razumevanje in spodbudne besede, ki so mi dale moč, ko sem jo najbolj potrebovala.

Vsak izmed vas je na svoj način prispeval k temu, za kar sem resnično hvaležna.

POVZETEK

Diplomsko delo obravnava dve med seboj povezani področji, in sicer terjatve do kupcev in plačilno nedisciplino. Glavni namen raziskave je bil ugotoviti, kako plačilna nedisciplina vpliva na podjetje, ali se tudi v drugih podjetjih soočajo s plačilno nedisciplino in kako to obvladovati. V teoretičnem delu smo opredelili terjatve do kupcev ter predstavili vzroke in posledice plačilne nedisciplin, instrumente zavarovanja terjatev in načine izterjave.

Terjatve do kupcev nastanejo s prodajo blaga na odlog. Za doseganje optimalnega obsega je ključno spremljanje in obvladovanje terjatev. Ko kupci svoje obveznosti ne poravnajo ob zapadlosti, pride do t. i. plačilne nedisciplin. Plačilna nedisciplina je še vedno pogost pojav med slovenskimi podjetji. Vzroki za nastanek le-te so lahko v zunanjih ali notranjih dejavnikih. Plačilna nedisciplina ima na upnikovo podjetje negativen vpliv in je za marsikatero podjetje lahko tudi usodna. Neplačane terjatve lahko izterjamo na različne načine. Vedno bolj uveljavljen način preverjanja podjetij je bonitetna ocena, ki nam da informacije o stabilnosti podjetja. Prav tako je terjatev možno zavarovati in s tem preprečiti pojav plačilne nedisciplin.

Z različnimi kazalniki smo naredili analizo terjatev do kupcev v podjetju X od leta 2020 do 2023 in na podlagi tega ugotavljali strukturo in obračanja terjatev ter deleže. Na primeru je prikazan vpliv plačilne nedisciplin na bilanco stanja. Preverjali smo, katere postavke se v računovodskih izkazih zaradi zamud pri plačilih spreminjajo. Analiza je pokazala, da ima optimalno upravljanje terjatev bistveni vpliv na likvidnost podjetja.

Med slovenskimi podjetji je bila izvedena anketa, s katero smo ugotavljali pogostost plačilne nedisciplin med majhnimi podjetji, uporabo instrumentov zavarovanja in izterjavo zapadlih terjatev. Rezultati razkrivajo, da se podjetja še vedno srečujejo s pojavom plačilne nedisciplin, pred katerim se velikokrat ne zavarujejo. V primeru izterjave zapadlih terjatev najpogosteje uporabijo opomin ali telefonski pogovor.

Na koncu naloge smo predstavili ukrepe za izboljšanje obvladovanja terjatev do kupcev, z vzpostavitev katerih bi lahko podjetja zmanjšala oziroma omejila plačilno nedisciplino.

Ključne besede: *terjatve do kupcev, obvladovanje terjatev, plačilna nedisciplina, instrumenti zavarovanja terjatev, izterjava terjatev.*

ABSTRACT

Analysis of receivables from customers in company x and the impact of payment indiscipline on business

The graduation thesis deals with two interrelated areas of receivables to customers and payment indiscipline. The main purpose of the research was to find out how payment indiscipline affects the company, whether other companies also face payment indiscipline and how to manage it. In the theoretical part, I defined receivables from customers, presented the causes and consequences of payment indiscipline, as well as collateral instruments for receivables and methods of recovery.

Receivables from customers arise from the sale of goods on a deferred basis. Monitoring and managing receivables are key to achieving optimal volume. When buyers fail to settle their obligations it is called payment indiscipline occurs. Payment indiscipline is still a common phenomenon among Slovenian companies. It is caused by external or internal factors. Payment indiscipline has a negative impact on the creditor's business and can be fatal for many companies. Unpaid receivables can be recovered in a variety of ways. An increasingly established way of verifying companies is a credit rating, which gives us information about the stability of the company. Receivables can also be secured to prevent the occurrence of payment indiscipline.

By using various indicators, we made an analysis of receivables from customers in company X from year 2020 to 2023, on the basis of which we determined the structure of receivables, receivables turnover and shares. The example shows the impact of payment indiscipline on the balance sheet, which we used to check which items change due to late payments.

A survey was conducted among Slovenian companies to determine the frequency of payment indiscipline among small enterprises, the use of collateral instruments and the recovery of overdue receivables. The answers reveal that companies are still facing the phenomenon of payment indiscipline, which they often do not protect themselves against. In the case of collecting overdue debts, they most often use a warning or a telephone conversation.

In the conclusion, we presented measures to improve the management of receivables from customers, which could reduce or limit payment indiscipline.

Keywords: *receivables from customers, management of receivables, payment indiscipline, instruments of collateral for receivables, collection of receivables*

KAZALO VSEBINE

1	UVOD	8
1.1	OPIS PODROČJA IN OPREDELITEV PROBLEMA	8
1.2	NAMEN, CILJI IN OSNOVNE TRDITVE	9
1.3	PREDPOSTAVKE IN OMEJITVE	9
1.4	UPORABLJENE RAZISKOVALNE METODE	10
2	TERJATVE DO KUPCEV	11
2.1	OPREDELITEV TERJATEV DO KUPCEV	11
2.2	KREDITNA POLITIKA	12
2.3	OBVLADOVANJE IN SPREMLJANJE TERJATEV DO KUPCEV	13
2.4	ODPISI TERJATEV	14
3	PLAČILNA NEDISCIPLINA	16
3.1	POJEM PLAČILNE NEDISCIPLINE	16
3.2	VZROKI PLAČILNE NEDISCIPLINE	18
3.3	POSLEDICE IN VPLIV PLAČILNE NEDISCIPLINE ZA UPNIKE.....	19
3.4	PREVENTIVNI UKREPI.....	20
3.5	INSTRUMENTI ZAVAROVANJA PLAČIL (INSTRUMENTI ZA PREPREČITEV PLAČILNE NEDISCIPLINE).....	22
3.5.1	<i>Bančna garancija</i>	<i>22</i>
3.5.2	<i>Menica</i>	<i>22</i>
3.5.3	<i>Izvršnica</i>	<i>23</i>
3.5.4	<i>Zastavna pravica</i>	<i>23</i>
3.5.5	<i>Pogodbena kazen in zamudne obresti.....</i>	<i>24</i>
3.5.6	<i>Ara in predplačilo.....</i>	<i>25</i>
3.6	POSTOPKI IZTERJAVE DOLGA (INSTRUMENTI ZA REŠITEV PLAČILNE NEDISCIPLINE)	26
4	ANALIZA TERJATEV DO KUPCEV V PODJETJU X (2020 – 2023)	29
4.1	PREDSTAVITEV PODJETJA	29
4.2	ANALIZA Z KAZALNIKI.....	30
4.2.1	<i>Starostna struktura</i>	<i>30</i>
4.2.2	<i>Koeficient obračanja terjatev in dnevi vezave</i>	<i>31</i>
4.2.3	<i>Delež terjatev do kupcev v sredstvih.....</i>	<i>32</i>
4.2.4	<i>Koeficient likvidnosti</i>	<i>33</i>
4.3	VPLIV PLAČILNE NEDISCIPLINE NA RAČUNOVODSKE IZKAZE	35
5	UMETNA INTELIGENCA.....	37

6	PREDLOGI IN REŠITVE	39
7	ANKETA	40
7.1	ANALIZA ANKETE	40
8	SKLEP	46
9	VIRI, LITERATURA.....	48
10	PRILOGE.....	51

KAZALO SLIK

SLIKA 1: PRIKAZ VPLIVA PLAČILNE NEDISCIPLINE NA POSLOVANJE	20
--	----

KAZALO TABEL

TABELA 1: STAROSTNA STRUKTURA TERJATEV	30
TABELA 2: DELEŽ TERJATEV, ZAPADLIH NAD 91 DNI MED PRIHODKI.....	31
TABELA 3: KOEFICIENT OBRAČANJA TERJATEV	31
TABELA 4: DNEVI VEZAVE TERJATEV	32
TABELA 5: DELEŽ TERJATEV V CELOTNIH SREDSTVIH	32
TABELA 6: DELEŽ TERJATEV V GIBLJIVIH SREDSTVIH	33
TABELA 7: KOEFICIENT LIKVIDNOSTI.....	33
TABELA 8: HITRI KOEFICIENT LIKVIDNOSTI	34
TABELA 9: PRIKAZ SPREMINJANJA POSTAVK V BILANCI STANJA ZARADI POVEČANJA STANJA TERJATEV	35
TABELA 10: PRIKAZ KNJIŽENJA ODPISA TERJATVE ZARADI ZASTARANJA	36
TABELA 11: PLAN IZTERJAVE	39

KAZALO GRAFIKONOV

GRAFIKON 1: POGOSTOST UPORABE RAZLIČNIH OBLIK ZAVAROVANJA	42
GRAFIKON 2: POGOSTOST UPORABE RAZLIČNIH NAČINOV IZTERJAVE	44

1 UVOD

1.1 Opis področja in opredelitev problema

Na trgu deluje veliko število podjetij, katerih primarni cilj je ustvarjanje dobička in s tem uspešno poslovanje. Na uspešno poslovanje vplivajo številni dejavniki, med katere uvrščamo tudi obvladovanje terjatev in s tem povezano plačilno (ne)disciplino. Podjetja se velikokrat odločijo za prodajo blaga ali storitev na odlog plačila, s tem pa svojemu podjetju doprinesejo finančna tveganja. Neplačane terjatve imajo lahko velik vpliv na finančno moč podjetja, ki se čez čas kaže v likvidnostnih težavah in plačilni nesposobnosti. Po podatkih Ajpesa je bil v letu 2023 za dospel neporavnane obveznosti značilen trend upadanja, največ plačilno nesposobnih subjektov pa je bilo v gradbeništvu; trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil; strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; gostinstvo in predelovalne dejavnosti.

Kljub trendu upadanja pa se v izbranem gradbenem podjetju še vedno pogosto srečujejo s plačilno nedisciplino kupcev. Z diplomskim delom želimo poglobiti svoje znanje o obvladovanju terjatev in plačilni nedisciplini, kar bi nam koristilo pri iskanju novih rešitev in ukrepov, ki bi pripomogli k zmanjšanju plačilne nediscipline kupcev in pri obvladovanju terjatev v podjetju.

V diplomskem delu bomo obravnavali dve med seboj povezani področji, to je obvladovanje terjatev do kupcev v podjetju X in vpliv plačilne nediscipline na nadaljnje poslovanje podjetja. Delo temelji na treh raziskovalnih vprašanjih:

- *RV1: »Kako zelo je plačilna nedisciplina razširjena med slovenskimi podjetji?«*
- *RV2: »Kakšen vpliv ima plačilna nedisciplina na poslovanje upnika in na njegove računovodske izkaze?«*
- *RV3: »Kakšni so optimalni načini upravljanja terjatev do kupcev?«*

1.2 Namen, cilji in osnovne trditve

Namen diplomskega dela je raziskati pojav oz. pogostost plačilne nediscipline v slovenskih podjetjih. Zanima nas, kakšni so najpogostejši vzroki le-te in kakšne so posledice za upnike v primeru neporavnanih terjatev, kateri instrumenti zavarovanja so na voljo in katere načine izterjave je možno uporabiti pri zapadlih in tudi nezapadlih terjatvah. S tem želimo prispevati k lažjemu obvladovanju plačilne nediscipline.

Naš cilj je s pomočjo analize terjatev do kupcev in likvidnosti v izbranem podjetju X ugotoviti trenutno stanje plačilne (ne)discipline ter poiskati primerne rešitve in ukrepe, s katerimi bi podjetje lažje upravljalo s terjatvami in s tem pripomoglo k zmanjšanju plačilne nediscipline.

V diplomskem delu bomo ovrednotili štiri hipoteze:

H1: Plačilna nedisciplina se med slovenskimi podjetji pojavlja zelo pogosto.

H2: Majhna podjetja le malokrat svoje terjatve zavarujejo.

H3: Najpogostejša načina izterjave terjatev sta telefonska izterjava in opomin.

H4: Z umetno inteligenco lahko v podjetju avtomatiziramo vsakodnevne naloge (avtomatsko pošiljanje opominov po določeni zapadlosti terjatev).

1.3 Predpostavke in omejitve

Predpostavljamo, da bo za pisanje diplomskega dela na voljo dovolj virov in strokovne literature na temo analiza terjatev in plačilna nedisciplina.

Predpostavljamo, da bodo zaposleni v izbranem podjetju za analizo pripravljeni posredovati in razkriti potrebne podatke o podjetju.

Predpostavljamo, da bodo računovodski izkazi za analizo terjatev odražali dejansko stanje podjetja in da bodo podatki na voljo za obdobje zadnjih treh let. Zaradi zaupnosti podatkov bomo izbrano podjetje za analizo terjatev anonimizirali in ga poimenovali X.

Predpostavljamo, da bo izbrani vzorec podjetij dovolj reprezentativen in da bodo odgovori na anketna vprašanja resnični.

1.4 Uporabljene raziskovalne metode

V teoretičnem delu bomo zbrali in pregledali že obstoječo domačo in tujo literaturo ter vire. V empiričnem delu bomo izvedli anketni vprašalnik z različnimi podjetji, skozi katerega želimo ugotoviti, kako pogosto se podjetja srečujejo s plačilno nedisciplino in z izterjavo neplačanih terjatev. Pridobljene podatke bomo analizirali in med seboj primerjali. S pomočjo različnih finančnih kazalnikov bomo naredili izračune deležev in stanj terjatev do kupcev podjetja X za obdobje 2021–2023. Podatke bomo med leti primerjali in analizirali.

2 TERJATVE DO KUPCEV

2.1 *Oprelitev terjatev do kupcev*

Terjatev je na določenem razmerju zasnovana pravica, da se od določene osebe zahteva plačilo dolga, dobavo stvari ali opravilo storitve. Gre za vzporejanje pogodbene pravice ene stranke, da dobi denar, in obveznostjo druge stranke, da to obveznost izpolni. Terjatve se razvrščajo glede na naslovnika, najpogostejše pa so terjatve v razmerju s kupci. Terjatve do kupcev nastanejo s prodajo proizvodov, trgovskim blagom in opravljanjem storitev, pa tudi v zvezi z opredmetenimi in drugimi prodanimi sredstvi. Do zmanjšanja terjatev pride, ko kupec svoj dolg poravna (Mušič, 2016).

Glede zapadlosti ločimo dolgoročne in kratkoročne terjatve. Kratkoročne terjatve zapadejo v plačilo v obdobju, krajšem od leta dni, medtem ko dolgoročne terjatve zapadejo v plačilo v obdobju, daljšem od leta dni. Izkazujejo se v računovodskih izkazih v bilanci stanja. Terjatve se pripoznajo v zneskih, ki izhajajo iz ustreznih listin, ob predpostavki, da bodo poravnane (Vrankar, Hribar, Šribar, & Hauptman, 2005).

Terjatev se v računovodskih izkazih in bilanci stanja pripozna kot sredstva, če jo organizacija obvladuje in ji omogoča doseganje z njo povezanih gospodarskih koristi ter če je njeno izvirno vrednost mogoče zanesljivo izmeriti. Pripozna se skupaj s prihodkom. Tako se poslovni dogodki pripoznajo ob nastanku in ne šele ob plačilu, kar temelji na računovodski predpostavki nastanka poslovnih dogodkov. Terjatve so v podjetju del gibljivih sredstev. Po stopnji likvidnosti so takoj za denarjem in kratkoročnimi vrednostnimi papirji, vendar pred zalogami. Terjatve, za katere se domneva, da ne bodo poravnane oziroma ne bodo poravnane v celoti, označimo kot dvomljive terjatve. Terjatve, katere upnik in dolžnik rešujeta v sodnem postopku, pa štejemo kot sporne (Mušič, 2016).

2.2 Kreditna politika

Ko podjetje proda blago ali storitev in namesto takojšnjega plačila v denarju sprejme obljubo nasprotne stranke, da bo plačilo izvedeno na določen prihodnji dan, s tem kupcu odobri kredit, ki je v podjetju prikazan kot terjatev do kupca, prav tako pa podjetju prinese finančna tveganja. V primeru, da podjetje odobri preveč kreditov kupcem, ki niso plačilno sposobni in posledično terjatve ni mogoče izterjati, se lahko znajde v likvidnostnih težavah. Podjetje navadno zasnuje svojo kreditno politiko. Praviloma se nanaša na vrsto kupca, dobo plačila, ponujene popuste in načine izterjave. Kriteriji za odobravanje kreditov kupcem ne smejo biti preveč svobodni, saj velike naložbe v terjatve do kupcev pomenijo dodatne potrebe po financiranju podjetja. Večji obseg neizterljivih terjatev do kupcev pa lahko finančno uniči podjetje.

Mramor (1993) meni, da mora podjetje pri odobritvi kredita za blago ali storitev upoštevati pet dejavnikov kreditne sposobnosti:

- značaj kupca,
- sposobnost plačila,
- zavarovanje,
- finančno moč in
- gospodarske razmere.

Odločitve o odobritvi odloga plačila so precej zahtevne in odgovorne, zato zahtevajo veliko časa. Da bi si podjetja poenostavila in pospešila odločanje o odobritvi kredita, si izdelajo vodila za oceno kreditne sposobnosti kupca. Z njimi analizirajo osebne in finančne informacije, ki naj bi napovedale, ali bo kredit odplačan. Podjetje mora na določena časovna obdobja izvesti analize drugačne kreditne politike, ki bi jo lahko vodilo, saj se lahko zgodi, da obstoječa kreditna politika ne da želenih rezultatov (Mramor, 1993).

2.3 Obvladovanje in spremljanje terjatev do kupcev

Spremljanje terjatev in doseganje optimalnega obsega terjatev je ključnega pomena. Pomembno je, da se v podjetju vzpostavi učinkovit sistem vodenja in izterjave terjatev do kupcev, kar pomeni vodenje evidenc po kupcih, sprotno kontrolo in pravočasno izterjavo zapadlih terjatev. S tem lahko dosežemo, da so povprečne terjatve v okviru načrtovanih, skrajšamo čas unovčenja in zmanjšamo tveganje terjatev. Prevelik obseg terjatev lahko podjetju povzroči težave pri poravnanju njegovih obveznosti (Filipič & Mlinarič, Temelji podjetniških financ, 1999). Prav tako sta pomembni analiza gibanja terjatev v določenem obdobju in analiza vzrokov za morebitne odmike. Vsaj enkrat letno je treba uskladiti stanje terjatev tako, da kupcem na določen dan pošljemo izpis odprtih postavk, ob tem pa jih pozovemo k strinjanju ali zavrnitvi in ugovoru stanja. Za učinkovito spremljanje terjatev je dobro imeti ustrezno informacijsko podporo, ki zagotavlja kakovostne podatke o dolžnikih, velikosti in starostni strukturi terjatev. Glavni cilj spremljanja terjatev je pridobiti informacije o plačilni disciplini, ugotoviti morebitna odstopanja od dogovorjenih rokov in najti ustrezen način za izterjavo (Rakovec, 2009).

Sredstva, ki so vezana v terjatvah, je treba tudi analizirati. Terjatve do kupcev se lahko spremljajo na naslednje načine:

- Kontna kartica: To je analitična evidenca, ki prikazuje vse računovodske informacije o poslovanju z določenim kupcem. Na njej so prikazani datum transakcije, opis postavke, znesek, rok plačila in trenutno stanje odprtih terjatev. Spremljanje kontne kartice je postalo lažje in enostavnejše z uporabo informacijske tehnologije. Uporablja se za spremljanje odprtih postavk in zamud pri plačilu ter za usklajevanje odprtih postavk s partnerji.
- Starostna struktura terjatev: Starostna struktura terjatev razvršča terjatve v razrede z določenimi plačilnimi roki do 30 dni, do 60 dni in do 90 dni. Na podlagi tega lahko ugotavljamo, koliko je rednih in nerednih plačnikov. Rezultate primerjamo s prejšnjimi leti in s podjetji z enako dejavnostjo (Filipič & Mlinarič, Temelji podjetniških financ : zapiski predavanj, 1999).
- Koeficient obračanja terjatev nam pove, kolikokrat se terjatve obrnejo v obdobju enega leta. Izračuna se kot razmerje med poravnanimi terjatvami do kupcev v letu dni in povprečnim stanjem terjatev do kupcev. Koeficient primerjamo z načrtovanim, s

koeficientom iz prejšnjih let ali s podjetji z enako dejavnostjo (Filipič & Mlinarič, Temelji podjetniških financ : zapiski predavanj, 1999).

$$\text{Koeficient obračanja terjatev} = \frac{\text{poravnane terjatve do kupcev v letu dni}}{\text{povprečno stanje terjatev do kupcev}}$$

- Dnevi vezave: Na podlagi koeficienta obračanja terjatev lahko izračunamo dneve vezave. Kazalnik dnevi vezave kaže povprečno število dni, ki poteče od prodaje do plačila terjatev. Z njim ugotovimo, povprečno koliko dni podjetje kreditira kupce. Izračuna se kot razmerje med številom dni v letu 365 in koeficient obračanja terjatev (Filipič & Mlinarič, Temelji podjetniških financ : zapiski predavanj, 1999).

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

2.4 Odpisi terjatev

Odpis terjatve pomeni zmanjšanje terjatve iz poslovnih knjig in s tem tudi iz računovodskih izkazov. Popravki vrednosti zmanjšujejo knjigovodsko vrednost terjatve in hkrati povečujejo prevrednotovalne odhodke. Pripoznanje sredstev v računovodskih izkazih se odpravi, če podjetje teh sredstev ne obvladuje več in od njih ne pričakuje gospodarske koristi, to je na podlagi zakona, pogodbenega sporazuma, stečajnega ali likvidacijskega postopka (Vuković, Kermat, & Juršev, 2024).

Če podjetje oceni, da je poplačljiva vrednost terjatve manjša kot knjigovodska, mora terjatev oslabiti. Za ugotovljeno razliko podjetje oblikuje popravke vrednosti iz naslova oslabitve, ki se izkažejo med prevrednotovalnimi odhodki. Na podlagi prijave terjatev v postopek prisilne poravnave ali stečajnega postopka naredi odpis terjatev, ki se pokrijejo v breme vnaprej oblikovanih popravkov vrednosti. Obračunani in neplačani DDV od priznanih terjatev si lahko upnik popravi oziroma zmanjša že na začetku postopka prisilne poravnave ali stečajnega postopka. Obračunani DDV terjatev, katerih ni prijavil v postopek, pa si lahko popravi šele po uspešno zaključenem postopku prisilne poravnave (DURS pojasnilo, 2013).

Družba lahko oblikuje popravke vrednosti terjatev posamično ali v odstotku na podlagi izkušenj iz preteklih let. V primeru, da se podjetje ne odloči za izterjavo terjatve prek sodišča in od zapadlosti terjatve v plačilo mine določeno obdobje, podjetje neplačano terjatev označi kot zastarano in jo odpiše. Za terjatve iz gospodarskih pogodb je predpisan triletni zastaralni rok. Zastarane obveznosti dolžnik ni dolžan poravnati, zato jih mora upnik odpisati. V tem primeru družba ne more zmanjšati obveznost DDV, ker ni izpolnila predpisanih pogojev (Mušič, 2016).

3 PLAČILNA NEDISCIPLINA

3.1 *Pojem plačilne nediscipline*

Plačilna nedisciplina je pojav v poslovnem svetu, s katerim v osnovi pojmujeemo zamude pri plačilih in neporavnanje obveznosti svojim upnikom. Plačilna nedisciplina je tesno povezana s plačilno sposobnostjo in likvidnostjo podjetja, na katero ima hkrati negativen vpliv. S tem ko dolжник obveznosti svojemu upniku ne poravna v plačilnem roku ali je sploh ne poravna, zelo vpliva na plačilno sposobnost tega upnika. Plačilni rok je s strani dobavitelja določeno časovno obdobje, v katerem mora njegov kupec blago oz. storitve poravnati. Največkrat se odločijo za odložen rok plačila, ko podjetje na plačilo čaka od 30 do 60 dni ali več, kar pa lahko povzroči motnje v denarnem toku (ebonitete.si, 2024).

V izogib plačilni nedisciplini je bil leta 2012 sprejet Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (UL RS, št.18/2011, ZPreZP-1), s katerim se je v slovenski pravni red prenesla Direktiva 2011/7/ES o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih. Osnovni namen ZPreZP-1 je upoštevanje ukrepov in določil za zagotavljanje spoštovanja plačilnih rokov v poslovnem okolju. Cilj tega je bilo zagotoviti pravične plačilne pogoje za vse stranke in ohraniti likvidnost gospodarskih subjektov. ZPreZP-1 določa, da plačilni rok med gospodarskimi subjekti ne sme biti daljši od 60 dni, izjema velja za pisni dogovor in 30 dni, kadar je dolжник javni organ. Če rok plačila ni dogovorjen, mora biti obveznost izpolnjena v 30 dneh od dneva prejetja računa. V primeru zamude s plačilom se dolžniku lahko zaračunajo zamudne obresti, v primeru sodne izterjave pa tudi s tem povezani stroški. Z uvedbo ZPreZP-1 so bili uvedeni večstranski poboti, ki dolžnike obvezujejo, da svoje zapadle obveznosti prijavijo v večstranski pobot, pri čemer veljajo izjeme. Upravljavec obveznega večstranskega pobota je Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES). Nadzor nad spoštovanjem zakona nadzirajo Carinska uprava Republike Slovenije, Davčna uprava Republike Slovenije in Tržni inšpektorat Republike Slovenije. Če so gospodarskemu subjektu ali javnemu organu ugotovljeni prekrški, se jih kaznuje z globo od 100 do 10.000 evrov in odgovorno osebo subjekta z globo od 50 do 5.000 evrov. Leta 2020 je bil v izogib hujši gospodarski škodi zaradi covida-19 sprejet Zakon o zagotovitvi dodatne likvidnosti gospodarstvu za omilitev posledic epidemije COVID-19 (ZDLGPE) in s tem ukrep zagotovitve dodatne likvidnosti gospodarstvu za omilitev posledic epidemije nalezljive bolezni SARS-CoV-2. Namen tega je bil, da bi z bančnimi krediti,

zavarovanimi s poroštvom Republike Slovenije, zagotovili likvidnost slovenskemu gospodarstvu (Pravno-informacijski sistem Republike Slovenije, 2012).

Vsaka družba mora upoštevati tveganja, ki jim je oziroma bi jim lahko bila izpostavljena pri poslovanju. Zaradi plačilne nediscipline poslovnih partnerjev se lahko podjetje znajde v različnih tveganjih, zlasti kreditnem in likvidnostnem tveganju. Kreditno tveganje predstavlja tveganje nastanka izgube zaradi neizpolnitve obveznosti kupca oziroma dolžnika do družbe. Likvidnostno tveganje pa predstavlja tveganje nastanka izgube zaradi kratkoročne plačilne nesposobnosti. Podjetje je plačilno nesposobno takrat, ko svojih zapadlih obveznosti ni zmožno izpolniti. Za dolgoročno plačilno nesposobno podjetje označimo, ko je vrednost njegovega premoženja manjša od njegovih obveznosti, t. i. prezadolženo ali če so izgube dosegle polovico osnovnega kapitala in jih ni mogoče pokriti s prenesenim dobičkom ali rezervami. Če podjetje postane dolgoročno plačilno nesposobno ali v daljšem obdobju ni sposobno poravnati svojih obveznosti, ki so zapadle, postane podjetje insolventno. Najpozneje v enem mesecu mora podjetje vložiti predlog za začetek postopka zaradi insolventnosti. Podjetje postane trajneje nelikvidno, ko z izpolnitvijo obveznosti, ki presegajo 20 % njegovih obveznosti v zadnjem letnem poročilu, zamuja več kot dva meseca; ob izvršitvi sklepa o izvršbi nima dovolj sredstev na računu ali v Republiki Sloveniji nima odprtega bančnega računa in če v roku 60 dni od pravnomočnosti sklepa o izvršbi ni poravnal obveznosti iz sklepa (Pravno-informacijski sistem Republike Slovenije, 2016).

Kazalnik za izračun likvidnosti:

- Hitri koeficient likvidnosti: To je razmerje med seštevkom denarnih sredstev in vrednostnih papirjev ter celotnimi kratkoročnimi obveznostmi. Teoretični normativ je, da bi podjetje moralo imeti na razpolago toliko denarnih sredstev, da bi lahko takoj poravnalo polovico kratkoročnih obveznosti (0,5 : 1). Če bi podjetje na računu imelo veliko denarja, bi to pomenilo zmanjšanje rentabilnosti (Forum Media d.o.o.).

$$\text{Hitri koeficient likvidnosti} = \frac{\text{denar} + \text{vrednostni papirji}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}}$$

- Koeficient kratkoročne likvidnosti: To je razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi. Kazalnik likvidnosti je pokazatelj, ali je podjetje sposobno svoje kratkoročne obveznosti pravočasno poravnati s kratkoročnimi sredstvi. Teoretični normativ je 2 : 1, kar pomeni, da bi podjetje naj imelo na 100 enot kratkoročnih sredstev financiranih 50 enot iz kratkoročnih virov in 50 enot iz dolgoročnih virov. V praksi je dober izračun med 1 in 1,5; rezultat pa je odvisen od pretežne dejavnosti podjetja.

$$\text{Hitri koeficient likvidnosti} = \frac{\text{celotna kratkoročna sredstva}}{\text{celotne kratkoročne obveznosti}}$$

3.2 Vzroki plačilne nediscipline

Eden izmed najbolj izrazitih vzrokov za nastanek neplačnikov je slaba likvidnost, kar sčasoma lahko vodi v dolgoročno plačilno nesposobnost oz. insolventnost podjetja. Na likvidnost podjetja vplivajo številni dejavniki, ki jih lahko razvrstimo na notranje, ki nastanejo znotraj podjetja, in zunanje, na katere podjetja nimajo vpliva, lahko pa se na njih pripravijo, če jih pravočasno zaznajo. Med notranje dejavnike, ki vplivajo na slabšanje likvidnosti, uvrščamo večje zaloge reprodukcijskega materiala, nedokončane proizvodnje in gotovih izdelkov, saj so v njih vezana denarna sredstva. Delitev čistega dobička med lastnike in zaposlene negativno vpliva na likvidnost (Frič & Leva Bukovnik, 2007). Med zunanje dejavnike uvrščamo gospodarske razmere (inflacija). Ko centralna banka zviša obrestne mere, se podjetjem, ki so predvsem odvisna od bančnih virov sredstev, povečajo stroški poslovanja in s tem izdatki. Podjetje lahko stroške financiranja prevali na kupce z višjimi prodajnimi cenami, kar pomeni višjo inflacijo (Filipič & Markovič Hribernik, Osnovne financ, 1998). Bistveni vpliv imajo tudi spremembe cen surovin, ki jih podjetje uporablja za opravljanje dejavnosti, in spremembe v povpraševanju. Fiskalna politika, kar pomeni uvajanje novih davkov, povečuje odlive denarja in stroške poslovanja.

Do manka sredstev lahko pride zaradi slabega poslovanja, slabitev terjatev ali previsokih stroškov. Neplačila kupcev so lahko posledica nesoglasij in sporov med poslovnimi partnerji in kupci ali pa ti le namenoma ne poravnajo obveznosti v določenih rokih. Vse to kasneje vodi v verigo neplačil, kar pomeni, da se tudi tista podjetja, ki imajo dolžnike, spopadajo z neporavnanimi obveznostmi do svojih dobaviteljev. Podjetja s slabo kreditno sposobnostjo in s

tem slabo bonitetno oceno težje pridobijo kredite in druga financiranja, s katerimi bi poravnala svoje obveznosti in s tem uravnala plačilno nedisciplino (ebonitete.si, 2024). K plačilni nedisciplini v majhnih podjetjih pripomore neustrezna oziroma slaba finančna struktura.

Poslovni partner ni vedno sam kriv, da je postal plačilno nesposoben. Plačilno nesposobnost lahko povzročijo nelikvidne terjatve, nezadostno stanje sredstev za poravnanje obveznosti ali pa je na neizpolnitev njegove obveznosti vplivala tretja oseba (Peterlin, 2005).

3.3 Posledice in vpliv plačilne nediscipline za upnike

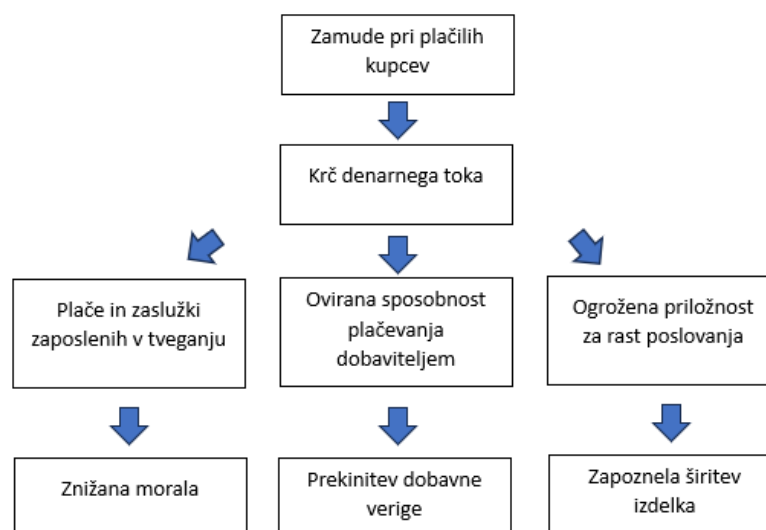
Plačilna nedisciplina predstavlja posledice za posameznike kot tudi celotno gospodarstvo. Če podjetje zaide v likvidnostne težave, s tem ne ogrozi le sebe, temveč tudi svoje poslovne partnerje. Posledice naplačil se za upnike kažejo kot (ebonitete.si, 2024):

- Izguba prihodka: Sredstva, ki jih podjetje ne prejme od svojega kupca, se kažejo kot manko za investicije, poslovno rast in navsezadnje za obstoj podjetja.
- Poslabšanje likvidnostnega položaja: Neplačila lahko povzročijo motnje v denarnem toku, kar se kaže kot zamude pri plačilih lastnim dobaviteljem, zaposlenim, davčnim organom. Vsak neplačan račun neposredno zmanjša razpoložljiva obratna sredstva. Tako sredstva, ki bi jih lahko ponovno vložili v podjetje, ostanejo zaklenjena (Allianz Trade, 2023).
- Dodatni stroški: Pri izterjavi nastanejo visoki režijski stroški, saj so sodni postopki in odvetniške storitve drage; stroški telefona, poštni stroški, stroški dodatnega zadolževanja. Stroški izposojanja se kažejo v povišanju obresti in provizij, ki zmanjšujejo dobiček.
- Poslabšanje bonitetne ocene: Neplačila imajo negativen vpliv na bonitetno oceno, kar lahko upniku otežuje pridobivanje finančnih sredstev in poslovanje z obstoječimi poslovnimi partnerji.

Zamude kupcev pri plačilih sprožijo krč denarnega toka, kar pomeni, da na računu ni načrtovanih sredstev. Ko se denarni tok začne obremenjevati, podjetja težko poravnajo svoje račune do dobaviteljev. Zaradi neplačil se začnejo odnosi z dobavitelji krhati in lahko pride do motenj v dobavni verigi. Zaradi neplačil pride do zamud pri izplačilu plač zaposlenih, kar lahko vpliva na produktivnost in vodi do odhoda zaposlenih. Prav tako je ogrožena priložnost za rast podjetja, saj bi sredstva, vezana v terjativah, lahko vložili v razvoj novih izdelkov ali

za širitev na novi trg. Na podjetju lahko pusti dolgoročne kreditne posledice. Ponavljajoča se najemanja posojil za financiranje terjatev vplivajo na kreditno oceno podjetja. Zadolževanje lahko sčasoma postane dražje ali celo nedostopno (Allianz Trade, 2023).

Slika 1: Prikaz vpliva plačilne nediscipline na poslovanje



Vir 1: https://www.allianz-trade.com/en_global/news-insights/business-tips-and-trade-advice/hub/impact-of-outstanding-balances-on-business.html

Podjetje, ki dlje časa čaka na poravnavo terjatev, čez čas tudi samo postane nelikvidno. Takrat se je prisiljeno dodatno zadolževati pri bankah in poslovnih partnerjih, s čimer nastanejo dodatni stroški, s tem pa se hkrati zmanjšuje donosnost podjetja. Tako lahko uspešno podjetje zaradi neporavnanih terjatev propade (Vodlan, 2010).

3.4 Preventivni ukrepi

Zamude pri plačilih lahko resno vplivajo na podjetje. Prvi korak v boju proti plačilni nedisciplini je prepoznavanje tveganj. Podjetje nato sprejme ukrepe za obvladovanje tveganj, kot so stroga praksa izdajanja računov, uporaba tehnologije za sledenje plačilom in odprto komuniciranje s strankami. Pred vstopom v posel z novim poslovnim partnerjem je dobro preveriti njegove računovodske izkaze in s tem, kakšno je njegovo poslovanje. Pred riziki neplačil se lahko zaščitimo s pridobivanjem informacij o boniteti, referencah, poslovnih pogojih poslovnega partnerja (Allianz Trade, 2023).

Poslovne partnerje, s katerimi želimo sodelovati, ocenjujemo tudi po spoštovanju točnosti in načinu poravnanja obveznosti. Tovrstno sodilo je le kratkoročno, saj se njegova boniteta lahko spremeni, v plačilni sposobnosti pa se to takoj ne pokaže. Uporabljati je treba več kazalnikov za oceno poslovnega partnerja ali pa boniteto kupimo. Sprotno spremljanje iztržljivosti terjatev in preverjanje bonitet poslovnih partnerjev nam zagotavljata, da podjetja ne bo doletela neizpolnitev obveznosti nasprotne stranke (Peterlin, 2005).

Bonitetna informacija je zbir finančnih in nefinančnih parametrov, ki omogočajo jasen vpogled v poslovanje podjetja. Na podlagi tega lahko podjetje presoja finančno zanesljivost poslovnega partnerja, kar pomeni, ali bo ta svoj dolg plačal ali ne in ali bo uspešno posloval v prihodnje. Na trgu delujejo številne bonitetne agencije, najbolj znane na slovenskem trgu pa so CompanyWall, Prva bonitetna agencija in druge manjše. Možnost izdelave bonitetne informacije ponuja tudi AJPES, ki je plačljiva. Pri njih je možno naročiti različne bonitete, in sicer:

- S.BON-1 je splošna informacija z bonitetno oceno, ki nudi celoten pregled poslovanja. Uporabna je za preverjanje poslovnih partnerjev, prijave na javne razpise ali za izkazovanje svoje odličnosti. Vključuje bonitetno oceno SB in odraža ekonomsko-finančno sposobnost podjetja. Primerna je za gospodarske družbe, samostojne podjetnike, zadrage in zasebne zavode. Izdela se na podlagi letnega poročila zadnjega poslovnega leta in vključuje podatke o zadolženosti, blokadah na transakcijskem računu, davčnih neplačilih ter o prejemkih in izdatkih v tekočem letu. Izračunajo se kazalniki dobičkonosnosti in denarnega toka, zadolženosti, likvidnosti, aktivnosti in produktivnosti. Po bonitetnem modelu S.BON AJPES se poslovne subjekte razvrsti glede na kreditno tveganje v bonitetne razrede z ocenami od SB1 do SB10, pri čemer je SB10 najslabša ocena in za poslovni subjekt predstavlja najvišje tveganje. Razredi plačnikov predstavljajo ocene od SB1 do SB10, medtem ko neplačnike uvrščamo v razred SB10d.
- BON-1/Z je boniteta poslovanja subjekta pravnega ali zasebnega prava. Prikazuje osnovne podatke o poslovnem subjektu, vključno z dejavnostjo in aktivnimi transakcijskimi računi. Tovrstno bonitetno poročilo temelji na podatkih iz računovodskih izkazov in na podlagi teh izračunanih kazalnikov finančne stabilnosti, poslovne uspešnosti in velikosti. Prikazani so podatki o poslovanju subjekta zadnjih pet let in na podlagi tega izračunani kazalniki.

- BON-2 je informacija, ki prikazuje tekočo plačilno sposobnost poslovnega subjekta. Vsebuje iz različnih javnih registrov zbrane podatke o poslovnem subjektu, podatke o prejemkih in izdatkih na poslovnih računih v Sloveniji in morebitne blokade ter število dni teh v zadnjem polletju. Uporablja se za dokazovanje plačilne sposobnosti in preverjanje obsega poslovanja ter ugotavljanje možnosti za poplačilo že zapadlih obveznosti dolžnikov (AJPES, 2025).

Glede na to, v kateri bonitetni razred bo kupec uvrščen, bomo ustrezno izbrali inštrument zavarovanja terjatev. Slabši kot je bonitetni razred, kakovostnejši inštrument moramo izbrati.

3.5 Instrumenti zavarovanja plačil (instrumenti za preprečitev plačilne nediscipline)

3.5.1 Bančna garancija

Bančna garancija je eno najučinkovitejših, a med dražjimi sredstvi zavarovanja. Z bančno garancijo banka prevzema obveznost, da bo upravičencu v denarju izplačala obveznost največ do višine garancijskega zneska, v primeru, da dolžnik le-te ne bi poravnal, hkrati pa so izpolnjeni vsi v garanciji navedeni pogoji. Dana mora biti v pisni obliki (Prek & Rems, 1999).

Z bančno garancijo se lahko zavaruje tudi kupec, če od prodajalca zahteva garancijo za dobro izvršitev posla, za odpravo napak, za vračilo varščine, za vračilo avansa. Pri tem praviloma sodelujejo trije udeleženci, in sicer naročnik ali nalogodajalec, upravičenec ali uporabnik in garant (Kristinka, Sonja, & Juršev).

3.5.2 Menica

Menica je vrednostni papir, s katero se izdajatelj zavezuje, da bo izpolnil na njej napisano obveznost oz. bo upniku izplačal določen denarni znesek. Uporablja se tudi za zavarovanje plačil, saj je menica lahko tudi plačilno sredstvo. Glasi se na točno določen denarni znesek in ne stvar. Vsebovati mora vse bistvene sestavine, ki jih predpisuje zakon. Izda jo lahko fizična ali pravna oseba. Poznamo več vrst menic, najpomembnejša delitev pa je na lastno in trasirano

menico. Z lastno menico se izdajatelj zaveže, da bo sam poravnal menično obveznost, medtem ko pri trasirani menici izdajatelj pozove tretjo osebo, da izpolni obveznost upniku. Tretja oseba oz. trasat lahko menico zavrne ali sprejme, kar potrdi s podpisom na menici. Menica dospe, ko jo menični upnik predloži meničnemu dolžniku, kadar koli od dneva izdaje. Če menični zavezanec ni izpolnil meničnih obveznosti, lahko imetnik menice pri notarju zahteva protestno listino. V tem primeru notar predloži menico tistemu, zoper katerega se zahteva protest, in ga pozove k plačilu menice (Kovač, 2011).

3.5.3 Izvršnica

Izvršnica je relativno nov način zavarovanja plačil, ki ga ureja Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (ZPreZP-1, Uradni list RS, št. 57/12). Po vsebini je izvršnica primerljiva z menico, vendar jo lahko izdajo le gospodarski subjekti in javni organi. Z izvršnico se dolžnik zaveže plačati določen denarni znesek. Vsebuje lahko enega ali več dolžnikovih ponudnikov plačilnih storitev. Upravičenosti zahtevka za plačilo ni treba dokazovati, saj se šteje, da izvršnica vsebuje potrdilo o izvršljivosti, s čimer se skrajša izvršilni postopek. Izvršnica se glasi na prejemnika in ni prenosljiva. Upnik lahko koristi izvršnico v treh letih po zapadlosti obveznosti, tako da jo predloži enemu izmed dolžnikovih ponudnikov plačilnih storitev. Plačilo mora praviloma vedno izvesti, saj je izvršnica sama po sebi izvršilni naslov (Orehek Ručigaj, 2025).

3.5.4 Zastavna pravica

Zastavna pravica je pravica upnika, da se mu ob zapadlosti terjatve iz zastavljenega predmeta poplača skupaj z obrestmi in stroški. Predmet zastavne pravice je lahko stvar, vrednostni papir ali druga premoženjska pravica. Pravni temelj za nastanek pravice je lahko Obligacijski zakon in stvarnopravni predpisi, sodna odločba, ki je posledica izvršbe, ali pravni posel. Najpomembnejša oblika zastavne pravice je hipoteka, katere pravni temelj je pisna pogodba. Hipoteka sega na celotno nepremičnino in je namenjena zavarovanju terjatve vse do dokončnega poplačila. Zastavljena nepremičnina ostane med trajanjem hipoteke v neposredni posesti zastavitelja. Z zastavnim upnikom se lahko dogovorita za prepoved nadaljnje obremenitve ali prodaje nepremičnine, kar pa se ne sme vpisati v zemljiško knjigo in nima učinka nasproti tretjim. Hipoteka preneha z izbrisom iz zemljiške knjige, z zunajknjižnim

prenehanjem ali s potekom časa, če upnik v 10 letih od dneva dospelosti terjatve ne uveljavlja pravice do prednostnega poplačila (Kovač, 2011).

Pogosto uporabljena zastavna pravica je neposestna zastavna pravica na premočninah, pri čemer zastavljena premočnina ostane v neposredni posesti zastavitelja. Predmet zastavne pravice je lahko motorno vozilo; zaloge in poslovna oprema, ki se nahajajo v stavbi ali parceli, vpisani v kataster stavb. Imeti mora enolični identifikacijski znak, kar omogoča prepoznavo in ločitev od drugih predmetov. Neposestna zastavna pravica lahko nastane prostovoljno, s sporazumom v obliki notarskega zapisa ali prisilno, v postopku izvršbe. Kvalificirani uporabnik (notarji, izvršitelji, davčni organi, upravitelji, sodišča) jo vpiše v Register neposestnih zastavnih pravic in zarubljenih premočnin, ki ga vodi AJNES, kar je hkrati pogoj za začetek veljave. Register je javno dostopen in vsakomur omogoča vpogled, ali je na določeni premočnini vpisana zastavna pravica. Zastavljeno premočnino v neposredni posesti mora dolжник ob zapadlosti obveznosti, v primeru, da le-te ne poravnava, izročiti zastavnemu upniku (Pravno informacijski sistem Republike Slovenije, 2020).

3.5.5 Pogodbena kazen in zamudne obresti

Pogodbena kazen je instrument, s katerim se varuje pravni položaj pogodbi zveste stranke in v primeru neizpolnitve ali zamude z izpolnitvijo dolžnika predstavlja civilno sankcijo. Pogodbena kazen ne velja kot dodatno jamstvo za izpolnitev, saj ne jamči neka tretja oseba. Stranki se lahko dogovorita, da če dolжник ne izpolni obveznosti ali z izpolnitvijo zamudi, je upniku dolžan plačati določen denarni znesek ali mu dati kakšno drugo premoženjsko korist. Pogodbena kazen se lahko določi v poljubni višini, v skupnem znesku, v odstotku za vsak dan zamude ali na kakšen drug način in v obliki, ki je predpisana za pogodbo, na podlagi katere je nastala obveznost. V primeru neizpolnitve obveznosti lahko upnik zahteva izpolnitev pogodbe ali pogodbeno kazen. Če je pogodbena kazen dogovorjena za primer neizpolnitve, dolжник nima pravice do plačila pogodbe in hkratnega odstopa od pogodbe, razen če je bil tak namen pogodbenikov. V primeru zamude z izpolnitvijo pa ima upnik pravico zahtevati takojšnjo izpolnitev in plačilo kazni. Od sodišča lahko dolжник zahteva zmanjšanje pogodbene kazni, kar mu lahko odobri, če ugotovijo, da je kazen nesorazmerno visoka (Prek & Rems, 1999).

Pogodbena kazen ne more biti dogovorjena za denarne obveznosti, zato se za te primere lahko obračunajo zamudne obresti. Obresti so denarni znesek, ki nastane z obrestovanjem glavnice od prvega dne zamude do dne plačila. Podjetje lahko zamudne obresti obračuna na podlagi pogodbeno določene obrestne mere ali zakonsko predpisane obrestne mere, ki jo določa Evropska centralna banka. Če obrestna mera ni opredeljena, dolžnik obresti plača po zakonski obrestni meri. Zamudne obresti so urejene z Zakonom o predpisani obrestni meri zamudnih obresti in temeljni obrestni meri (Lipovec, 1996).

3.5.6 Ara in predplačilo

Ara je v denarnem znesku ali v kakšni drugi nadomestni stvari dano znamenje, da je pogodba sklenjena. Pri izpolnitvi pogodbe se mora ara vrniti ali všteti v izpolnitev obveznosti. Stranka, ki je ara dala, ne more odstopiti od pogodbe s tem, da pusti ara drugi stranki. V tem primeru lahko nasprotna stranka, ki je ara prejela, zahteva izpolnitev pogodbe in povrnitev škode, ara pa šteti kot odškodnino ali jo vrniti. Stranka, ki je ara prejela, ne more odstopiti od pogodbe s tem, da vrne dvojno ara. V tem primeru lahko nasprotna stranka zahteva izpolnitev pogodbe, povrnitev škode in vrnitev are ali vrnitev dvojne are. V primeru, ko od pogodbe želi odstopiti bodisi ena ali druga stranka, lahko od nasprotne stranke zahteva izpolnitev pogodbe in hkrati tudi povrnitev škode, ki jo ima zaradi zamude. To pa ne velja, če se stranki ob sklenitvi pogodbe dogovorita za odstopnino, kar pomeni, da ima vsaka od njiju pravico do odstopa pogodbe. Če od pogodbe odstopi stranka, ki je ara dala, le-to izgubi, če odstopi stranka, ki je ara prejela, pa mora vrniti dvojni znesek prejete are (Obligacijski zakonik (OZ), 2001).

Predplačilo velja kot vnaprejšnja delna izpolnitev obveznosti. V primeru neizpolnitve obveznosti ima pogodbi zvesta stranka pravico vztrajati pri izpolnitvi pogodbe ali pogodbo razdreti. V primeru razdora morata obe vključeni stranki ena drugi vrniti vse, kar sta od sklenitve do razdora pogodbe prejeli ena od druge. Stranka, ki je kriva za razdor, mora nasprotni stranki povrniti morebitno nastalo škodo. V primeru vračila predplačila se le-to vrača skupaj z zakonitimi zamudnimi obrestmi (DATA d.o.o., 2020).

3.6 Postopki izterjave dolga (instrumenti za rešitev plačilne nediscipline)

S starostjo terjatev izterjava postaja vse težja in manj učinkovita, zato je pomembno, da z izterjavo začnemo čim prej. Za uspešno izterjavo je ključno imeti vnaprej pripravljen plan, ki vključuje postopno povečanje pritiska na dolžnika. Obseg neizterljivih terjatev se do točke zasičenosti zmanjšuje, medtem ko po tej točki kljub sredstvom, vloženim v izterjavo, ne zmanjšuje obsega neizterljivih terjatev. Za pospeševanje izterjave terjatev podjetja uporabljajo različne postopke in ukrepe (Rakovec, 2009).

Postopek izterjave mora biti čim bolj finančno učinkovit, kar pomeni, da bo podjetje izterjalo s čim manjšimi stroški čim več. Vzpostavljen sistem mora biti tržno učinkovit, kar pomeni, da ne sme vplivati na obseg prodaje. Izterjava se največkrat začne s prijaznim opozorilom, v primeru neuspeha pa konča s sodno izterjavo. Podjetje mora pred vsako fazo izterjave tehtati med željo po izterjavi in željo po ohranitvi kupca, za kar se velikokrat trdi, da je v njih več umetnosti kot znanosti (Mramor, 1993).

Pisna izterjava – opomini, telefonska izterjava

Postopek izterjave se najpogosteje začne s prijaznim opozorilom, da je rok plačila na računu že potekel in da je plačilo dobrodošlo. Temu lahko sledi opomin. Opomin je najpogosteje uporabljena oblika komuniciranja s kupci, ki zamujajo s plačilom. Napisan mora biti formalno in uradno. Vsebuje naj vse pomembne podatke iz neporavnane računa, dodatni rok plačila in podpis odgovorne osebe. Zelo pomembna je časovna dinamika pošiljanja opominov, s katero se teža besedila lahko stopnjuje (Grahek, 2015).

Za učinkovito izterjavo dolga je pomembno, da pisno izterjavo podkrepimo s telefonskim klicem. Rezultati izterjave so odvisni od priprave in motivacije oseb, ki izterjujejo. Pripravljen je treba biti na negativne odzive, zato je pomembno, da imajo izterjevalci motivacijo, strategijo in močno voljo. Telefonski pogovor mora biti vnaprej pripravljen, pri tem pa je pomembno, da (Prek & Rems, 1999):

- poznajo podjetje, katerega izterjevalec so;
- vedo, za kakšno terjatev gre;

- so seznanjeni, kakšna vrsta opomina in dopis je bil že poslan, saj stopnja opomina vpliva na telefonski nastop;
- si pripravijo različne scenarije za možne pogovore;
- si vnaprej pripravijo odgovore na najpogostejše ugovore.

Kompenzacije ali poboti so lahko dvostranski ali mnogostranski oz. verižni. Za dvostranski pobot morajo biti izpolnjeni trije pogoji: stranki morata biti druga drugi upnica in dolžnica, terjatvi morata biti istovrstni in zapadli v plačilo. Pobot postane veljaven, ko obe terjatvi, ki sta del pobota, zapadeta v plačilo. S tem dnem tudi prenehajo teči obresti. Pobot se knjiži šele z dnem, ko ena stranka drugi jasno pove, da bo pobot opravila (Mušič, 2016).

Verižne pobote izvaja AJ PES prek portala ePobot, kjer sistem išče logične povezave med poslovnimi subjekti. Hkrati zagotavlja zmanjševanje obveznosti, poenostavlja poslovanje, znižuje stroške in likvidnostne težave poslovnih subjektov (AJ PES, brez datuma).

Odstop terjatve ali cesija je pogodba, s katero upnik svojo terjatev odstopi na tretjo osebo, pri čemer terjatev ostane nespremenjena. Pogodbeni stranki sta le prejšnji in novi upnik. Dolžnik v tej pogodbi ni vključen, prav tako se za veljavnost pogodbe ne zahteva pristanek dolžnika. To ne velja v primeru, ko se dolžnik in upnik dogovorita, da upnik ne sme prenesti terjatve brez dolžnikove privolitve ali je sploh ne sme prenesti. S pogodbo o odstopu se lahko prenese celotna terjatev ali le del terjatve. Prenese se lahko tako dospela kot tudi nedospela terjatev (Kovač, 2011).

Nakazilo ali asignacija je eno najbolj razširjenih sredstev posrednega kreditiranja ali denarnega plačila. Pravna oseba, ki asignacijo izda, se imenuje nakazovalec (asignant) in pooblašča nakazanca (asignata), da na njegov račun izpolni nekaj tretji osebi, prejemniku plačila (asignatorju), to tretjo osebo pa, da v svojem imenu izpolnitev sprejme. Tako se s plačilom enega dolga poplačata dva. Z asignacijo se dolg ne prenese in prav tako ne prevzame obveznosti (Kovač, 2011). Dobavitelj z izdajo asignacije pooblasti podjetnika, da v njegovem imenu poravnava obveznost do banke, banko pa pooblasti, da sprejme to izpolnitev obveznosti (Mladi podjetnik, 2016).

Factoring je oblika financiranja, pri katerem podjetje proda svojo zapadlo ali nezapadlo terjatev specializirani instituciji. Gre za trajen odkup terjatev, ki podjetjem omogoča financiranje poslovanja in s tem povečanje likvidnosti. Prednost faktoringa je v tem, da upnik takoj na račun prejme denarna sredstva, zmanjšana za strošek odkupa. Strošek odkupa je odvisen od bonitetne ocene dolžnikov, višine terjatev, države (Knez, Klara, Robert, & drugi, 2012).

Sodna izterjava je postopek, ki služi prisilni izvršitvi terjatve, ki izhaja iz izvršilnega naslova ali verodostojne listine in se izvede prek sodišča. Primarna zakonska podlaga je Zakon o izvršbi in zavarovanju. Izvršilni postopek se začne, ko upnik na sodišču vloži predlog za izvršbo. Izvršbo na podlagi verodostojne listine (račun, obračun obresti, javna listina) praviloma vlagajo pravne osebe in se nanaša samo na plačilo denarnega zneska. Izvršba na podlagi izvršilnega naslova (izvršljiva sodna odločba, izvršljiva sodna poravnava, izvršljiv notarski zapis) se lahko nanaša na plačilo denarnega zneska ali izpolnitev obveznosti, npr. vrnitev delavca na delo. Z letom 2008 se je izterjava dolgov poenostavila z uvedbo tipiziranih obrazcev in z možnostjo elektronske vložitve predloga za izvršbo. Predlog za izvršbo se lahko odda elektronsko prek portala eSodstvo ali pisno na okrajnem sodišču, ob tem pa je treba poravnati sodno takso. Trajanje postopka je odvisno od vrste in zapletenosti zadeve ter ravnanja strank v postopku (Sodstvo Republike Slovenije, 2025).

4 ANALIZA TERJATEV DO KUPCEV V PODJETJU X (2020–2023)

4.1 Predstavitev podjetja

Obravnavano podjetje uvrščamo med majhna podjetja, katerega glavna dejavnost je gradbeništvo. Ponujajo širok spekter gradbenih storitev, vse od novogradenj in adaptacij, urejanja okolice, storitev z gradbeno mehanizacijo, izgradnje kolesarskih stez itd. Po Zakonu o gospodarskih družbah je organizirano kot kapitalska družba z omejeno odgovornostjo. Na trgu posluje že od leta 1979 in z deli pokrivajo predvsem pomursko regijo. Trenutno zaposlujejo 20 ljudi. Njihove kupce predstavljajo pravne osebe, samostojni podjetniki, občine in fizične osebe.

Podjetje s svojimi kupci pred izvedbo posla sklene kupoprodajne pogodbe. Večino svojih storitev prodajajo s plačilom na odlog, s 30-dnevnim plačilnim rokom. Izjema so fizične osebe, od katerih pred izvedbo posla zahtevajo delno predplačilo. Še pred sklenitvijo kupoprodajne pogodbe z gospodarskimi subjekti preverijo njihova javno dostopna letna poročila in finančno stanje podjetja. Na podlagi tega postavijo plačilne pogoje in se odločijo za morebitno zavarovanje pred neplačili. Terjatve vodijo v informacijskem sistemu, ki omogoča preprosto spremljanje terjatev po dnevih zapadlosti. Obvladuje jih računovodska služba. Podjetje trenutno nima vzpostavljenega plana za izterjavo neporavnanih terjatev. Prvi poziv o zapadlosti terjatve dolžniku pošljejo šele po daljšem obdobju zapadlosti terjatve.

4.2 Analiza s kazalniki

4.2.1 Starostna struktura

Tabela 1: Starostna struktura terjatev

	31. 12. 2021	31. 12. 2022	31. 12. 2023
Nezapadle	194.980	241.514	981.869
Zapadle do 30 dni	163.814	165	132.915
Zapadle 31–60 dni	63.412	9.500	0
Zapadle 61–90 dni	600	5.439	0
Zapadle nad 91 dni	236.195	118.195	296.178
SKUPAJ	659.000	374.649	1.410.962

Vir 2: Bilanca stanja podjetja X

Tabela 1 prikazuje starostno strukturo terjatev za leta 2021, 2022 in 2023. Podjetje je imelo najvišji delež zapadlih terjatev leta 2021, ko so zapadle terjatve obsegale kar 70,4 % celotnih terjatev, leta 2022 so zapadle terjatve predstavljale 35,6 % celotnih terjatev in leta 2023 30,4 %. Leta 2022 se je glede na leto prej razmerje med zapadlimi in celotnimi terjatvami zmanjšalo za 97,9 %, leta 2023 glede na leto 2022 pa za 131 %. V vseh treh letih so najvišji delež zapadlih terjatev obsegale zapadle terjatve nad 91 dni. Terjatve, zapadle nad 91 dni, so se leta 2022 glede na leto prej zmanjšale za 99 %, kar pomeni, da je podjetje del terjatev iz leta 2021 uspešno izterjalo. Leta 2023 so se glede na leto prej terjatve, zapadle nad 91 dni, ponovno povečale, in to za 150,6 %. Iz tega je razvidno, da je bilo podjetje leta 2022 zelo uspešno pri izterjavi zapadlih terjatev, medtem ko se je leta 2023 stanje spet poslabšalo. Kljub temu pa so se zapadle terjatve glede na celotno stanje terjatev v obdobju 2021–2023 zmanjševale, kar pomeni, da je podjetje pri izterjavi zapadlih terjatev v razmerju s celotnimi terjatvami vedno bolj uspešno.

Tabela 2: Delež terjatev, zapadlih nad 91 dni med prihodki

	31. 12. 2021	31. 12. 2022	31. 12. 2023
Zapadle terjatve nad 91 dni	236.195	118.195	296.178
Prihodki	3.266.921	3.494.368	3.697.438
Delež	7,23	3,38	8,01

Vir 3: Bilanca stanja podjetja X

Tabela 2 prikazuje gibanje terjatev, zapadlih nad 91 dni, napram gibanju prihodkov. Najnižji delež zapadlih terjatev nad 91 dni napram prihodkom je bil leta 2022, ko je znašal 3,38 %. Leto prej je bil ta delež višji za 113,75 %, leto kasneje pa za 136,82 %. Iz tabele je razvidno, da je kljub višanju celotnih prihodkov delež zapadlih terjatev nad 91 dni v razmerju s prihodki nihal, saj so se zapadle terjatve nad 91 dni v izbranem obdobju spreminjale.

4.2.2 Koeficient obračanja terjatev in dnevi vezave

Tabela 3: Koeficient obračanja terjatev

	2021	2022	2023
Prejemki od kupcev v letu dni	3.403.849	4.242.699	3.002.438
Povprečne terjatve do kupcev	541.865	524.422	909.885
Koeficient obračanja terjatev	6,3	8,1	3,3

Vir 4: Bilanca stanja podjetja X

Iz Tabele 3 je razvidno, da je koeficient obračanja terjatev in posledično dni vezave terjatev v obdobju 2021–2023 drastično nihal. Leta 2021 so se terjatve obrnile šestkrat, leta 2022 za dva več kot leto prej, leta 2023 pa za tri manj kot leta 2021, glede na leto 2022 pa kar za pet manj. Povečanje koeficienta v letu 2022 je posledica povečanja prejemkov od kupcev. Zmanjšanje koeficienta obračanja terjatev v letu 2023 pa je posledica povečanja povprečnega stanja terjatev do kupcev in zmanjšanja prejemkov od kupcev.

Tabela 4: Dnevi vezave terjatev

	2021	2022	2023
Število dni	365	365	365
Koeficient obračanja terjatev	6,3	8,1	3,3
Dnevi vezave	58,1	45,1	110,6

Vir 5: Bilanca stanja podjetja X

Na podlagi koeficienta obračanja terjatev smo izračunali povprečni čas, ki ga kupec potrebuje za poplačilo terjatev. Leta 2021 je bilo obdobje od nastanka terjatve do spremembe v denarna sredstva dolgo 58 dni. Leto kasneje se je to število glede na leto 2021 zmanjšalo za 13 dni oz. 22,4 %, leta 2023 pa povečalo za kar 65 dni oz. 90,4 %. To pomeni, da so bile leta 2023 v povprečju terjatve v vezavi štiri mesece.

4.2.3 Delež terjatev do kupcev v sredstvih

Tabela 5: Delež terjatev v celotnih sredstvih

	2021	2022	2023
Kratkoročne terjatve do kupcev	659.000	374.649	1.410.961
Celotna sredstva	1.976.108	2.217.198	2.866.244
Delež terjatev v sredstvi	33,4 %	16,9 %	49,2 %

Vir 6: Bilanca stanja podjetja X

Leta 2021 so kratkoročne terjatve do kupcev predstavljale 33,4 % celotnih sredstev. Leta 2022 je bil delež terjatev v sredstvih manjši za 16,5 odstotne točke, leta 2023 pa se je v primerjavi z letom 2022 povečal za 32,3 odstotne točke. Stanje celotnih sredstev se je v izbranem obdobju vsako leto zviševalo, medtem ko so kratkoročne terjatve do kupcev nihale. Iz tega je razvidno, da ima podjetje precejšnji delež prodaje na kredit. Visok delež terjatev v sredstvih lahko spodbudi likvidnostne težave.

Tabela 6: Delež terjatev v giblјivih sredstvih

	2021	2022	2023
Kratkoročne terjatve iz poslovanja	659.000	374.649	1.410.961
Giblјiva sredstva	1.104.773	958.993	1.643.979
Delež terjatev v giblјivih sredstvih	59,7 %	39,1 %	85,8 %

Vir 7: Bilanca stanja podjetja X

Leta 2021 so kratkoročne terjatve do kupcev predstavljale 59,7 % celotnih giblјivih sredstev, leta 2022 se je ta delež zmanjšal za 20,6 odstotne točke, leta 2023 pa se je glede na leto prej povečal za 46,7 odstotne točke.

4.2.4 Koeficient likvidnosti

Tabela 7: Koeficient likvidnosti

	2021	2022	2023
Celotna kratkoročna sredstva	1.104.773,18	958.993,13	1.643.979,85
Celotne kratkoročne obveznosti	609.284,36	713.242,64	1.261.400,64
Koeficient likvidnosti	1,81	1,34	1,30

Vir 8: Bilanca stanja podjetja X

Iz Tabele 7 je razvidno, da se je koeficient likvidnosti v obdobju 2021–2023 zmanjševal. Leta 2021 je koeficient likvidnosti znašal 1,81, leta 2022 se je glede na leto 2021 zmanjšal za 35 %. Leta 2023 glede na leto 2022 pa le za 1 %, glede na leto 2021 pa za 38 %. Vzrok zmanjšanja koeficienta leta 2022 je zmanjšanje celotnih kratkoročnih sredstev in povečanje kratkoročnih obveznosti, leta 2023 pa povečanje stanja kratkoročnih sredstev in stanja kratkoročnih obveznosti.

Tabela 8: Hitri koeficient likvidnosti

	2021	2022	2023
Denarna sredstva + vrednostni papirji	45.537	86.222	89.760
Celotne kratkoročne obveznosti	609.284	713.242	1.261.400
Hitri koeficient likvidnosti	0,075	0,121	0,071

Vir 9: Bilanca stanja podjetja X

Podjetje je imelo vsa tri leta zelo nizek hitri koeficient likvidnosti. V letih 2021 in 2023 je bil primerljiv, leta 2022 pa glede na leto 2021 višji za 62 %. Posledica znižanja koeficienta v letu 2023 je povišanje kratkoročnih obveznosti. Iz koeficientov je razvidno, da je bilo podjetje na presečni dan v letu 2021 iz denarnih sredstev zmožno poravnati le 7,5 % kratkoročnih obveznosti, v letu se je zmožnost zvišala za 4,6 odstotne točke, leta 2023 glede na predhodno leto pa spet znižala za pet odstotnih točk.

4.3 Vpliv plačilne nediscipline na računovodske izkaze

Tabela 9: Prikaz spreminjanja postavk v bilanci stanja zaradi povečanja stanja terjatev

	2023	2022
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	1.643.979,85	958.993,13
I. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0,00	0,00
II. Zaloge	114.831,91	492.387,70
III. Kratkoročne finančne naložbe	0,00	0,00
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	1.439.387,15	380.383,42
V. Denarna sredstva	89.760,79	86.222,01
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	1.261.400,64	713.242,64
I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0,00	0,00
II. Kratkoročne finančne obveznosti	868.442,31	466.317,79
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	392.958,33	246.924,85

Vir 10: Bilanca stanja podjetja X

V podjetju X so se poslovne terjatve leta 2023 glede na leto 2022 povečale za 279 %. Kot je razvidno iz tabele starostne strukture terjatev, so večinski delež na presečni dan leta 2023 predstavljale nezapadle terjatve, kar je posledica omilitve prodajnih pogojev oziroma daljšega roka plačila na določenem projektu. Denarna sredstva so bila na dan 31. 12. 2022 in 31. 12. 2023 primerljiva oziroma so bila leta 2023 višja za 4,1 %. Leta 2023 so se glede na leto 2022 kratkoročne finančne obveznosti povečale za 86,2 %. Prav tako so se povečale kratkoročne poslovne obveznosti, in sicer za 59,1 %. Povečanje kratkoročnih finančnih in poslovnih obveznosti je lahko posledica neporavnanih zapadlih terjatev in prav tako posledica omilitve kreditne politike prodaje.

Plačilna nedisciplina, ki se kaže kot zamude pri plačilih terjatev, neposredno vpliva na dva primarna računovodska izkaza: bilanco stanja in izkaz poslovnega izida upnikovega podjetja.

Ko podjetje dlje časa po zapadlosti terjatve ne prejme plačila ali je terjatev dalo v prisilno poravnavo, mora izvesti slabitev terjatve.

Primer knjiženja v primeru zastaranja terjatve

Tabela 10: Prikaz knjiženja odpisa terjatve zaradi zastaranja

Zap. št.		Konto	V breme	V dobro
1.	Izdan račun za opravljeno storitev			
	- Prihodki od prodaje	7600		52.065
	- Terjatve do kupcev	1200	52.065	
2.	Delno plačilo računa			
	- Denarna sredstva na TRR	1100	5.000	
	- Terjatve do kupcev	1200		5000
3.	Odpis terjatve			
	- Prevredn. poslovni odhodki zaradi odpisa	7230	47.065	
	- Terjatve do kupcev	1200		47.065

Vir 11: Bilanca stanja podjetja X

V primeru, da bi podjetje zaradi zastaranja terjatve naredilo odpis terjatve, bi se za znesek 47.065 € v bilanci stanja zmanjšale terjatve do kupcev, v izkazu poslovnega izida pa bi v tem znesku nastali prevrednotovalni poslovni odhodki zaradi odpisa. Posledično bi se zmanjšal poslovni izid leta v izkazu poslovnega izida. Zaradi zmanjšanja poslovnega izida bi se v bilanci stanja zmanjšal tudi kapital.

5 UMETNA INTELIGENCA

Umetna inteligenca bistveno prispeva k delu računovodje, saj s pomočjo avtomatizacije zmanjšuje obseg ročnega dela računovodij. S tem se zmanjšuje možnost človeških napak in napačnih podatkov, kar vodi do natančnejših računovodskih izkazov. Umetna inteligenca uporabi in analizira zgodovinske podatke. S pomočjo umetne inteligence se lahko avtomatizirajo in optimizirajo rutinske računovodske naloge, kot so obdelava transakcij, preverjanje pravilnosti vnosa računov, vodenje stroškov, skladnost z davčnimi predpisi, revizija, generiranje poročil. Omogoča vpogled v obratni kapital, dobičkonosnost, denarni tok in s tem lahko izboljša finančno upravljanje v podjetju. S tem umetna inteligenca pri terjatvah izboljša denarni tok, poveča učinkovitost in zagotovi pravočasna plačila.

Pri uvajanju umetne inteligence v računovodstvo obstajajo tudi izzivi in tveganja, ki vplivajo na vsakodnevno poslovanje in poklicno odgovornost, in sicer (Eleven, 2024):

- Varnost podatkov: Finančni podatki so občutljivejša vrsta podatkov. Podjetja morajo izvajati varnostne ukrepe za zaščito podatkov pred vdori in kibernetскими napadi s šifriranjem in varnostnim shranjevanjem.
- Etični vidik: Umetna inteligenca ne omogoča etičnega delovanja in subjektivnega odločanja. Odločitve sprejema na podlagi algoritmov in vzorcev, pridobljenih iz podatkov, zato je treba proučiti morebitno pristranskost. V nasprotnem primeru se lahko pri finančnem poročanju pojavijo napačni rezultati. Da se zagotovi poštenost in natančnost algoritmov, je treba le-te spremljati in prilagajati.
- Skladnost: Računovodstvo mora izpolnjevati številne predpise in delovati v skladu z zakonodajo. Če umetna inteligenca pri delovanju ne upošteva veljavnih predpisov, lahko povzroči različne kazni. Računovodja mora zagotoviti, da umetna inteligenca dela v skladu z veljavno zakonodajo.

Umetna inteligenca omogoča avtomatsko opominjanje zapadlih in odprtih terjatev. Podjetju omogoča bolj točna plačila, zmanjša stroške izterjave in administrativna dela, manjša pa je tudi možnost človeških napak. Program e-računi omogoča avtomatizacijo postopka opominjanja. Izbere se način in ura ter dnevi opominjanja. Določijo se kriteriji, po kolikšnem času zapadlosti

se pošlje prvi opomin in kdaj vsi naslednji. Besedilo opominov je prednastavljeno, prav tako pa omogoča prilagajanje besedila glede na lastne potrebe podjetja. Vsi poslani opomini se shranijo v bazo podatkov, kjer je možen pregled nad njimi. Podjetje si pri kupcih, kjer želi avtomatsko opominjanje, to tudi nastavi (E-RAČUNI, 2021).

6 PREDLOGI IN REŠITVE

Eden izmed prvih korakov, ki ga predlagamo, je, da si podjetje oblikuje prodajno politiko. V njej se opredeli do plačilnih rokov, sankcij za zamude, kot so zamudne obresti, in preklic dobave, višine predplačil, popusti za predčasna plačila, zavarovanje terjatev. Račune je treba izdajati sprotno oziroma takoj po opravljeni storitvi.

Predlagamo, da se v podjetju dnevno spremljajo terjatve do kupcev, in sicer v oddelku računovodstva. Programska oprema, ki jo trenutno v podjetju uporabljajo v računovodstvu, omogoča spremljanje terjatev in prav tako spremljanje po dnevih zapadlosti terjatev. Tako lahko preprosto spremljajo terjatve in sledijo naslednjemu planu izterjave.

Tabela 11: Plan izterjave

Dnevi po zapadlosti	Ukrep
30	Kupcu se pošlje izpis odprtih postavk, s katerim se preveri prejem računa in strinjanje s stanjem na dan izpisa.
40	Ponovno se mu pošlje izpis odprtih postavk s prijaznim povabilom za poplačilo obveznosti v treh dneh.
45	Telefonski poziv, s katerim preverimo, kdaj predvidoma lahko pričakujemo plačilo.
50	Pošlje se mu prvi opomin.
60	Pošlje se mu drugi opomin.
75	Pošlje se mu opomin pred izvršbo. O zapadlosti terjatve se obvesti vodstvo podjetja, ki odobri oziroma zavrne predlog za izvršbo v primeru neplačila v naslednjih 15 dneh.
90	V primeru odobritve s strani vodstva se prek portala e-sodstvo vloži predlog za izvršbo.

Vir 12: Lastni vir

V času izterjave se iščejo tudi druge možnosti poplačila.

7 ANKETA

Anketni vprašalnik je sestavljen iz devetih vprašanj zaprtega tipa. V raziskavi je sodelovalo 50 naključno izbranih podjetij iz celotne Slovenije. V anketi smo raziskovali plačilno nedisciplino med slovenskimi podjetji, in sicer kako pogosto se pojavlja, ali ima vpliv na poslovanje podjetja, kako pogosto se zavarujejo pred neplačili in s katerimi instrumenti, kako pogosto se soočajo z izterjavo, ali so pri tem uspešni in katere načine izterjave uporabljajo. Skozi anketni vprašalnik smo prav tako overjali hipoteze.

7.1 Analiza ankete

Q1	Velikost podjetja	
	Odgovori	Odstotek
	Mikro	58 %
	Majhno	38 %
	Srednje	4 %
	Veliko	0 %
	Skupaj	100 %

Vir 13: Anketa

S prvim vprašanjem so se anketiranci opredelili glede velikosti podjetja. Največji delež anketirancev (96 %) so predstavljala mikro in majhna podjetja, ki so bila tudi ciljna skupina.

Q2	Kako pogosto se v vašem podjetju srečujete s plačilno nedisciplino kupcev?					
Odgovor	Zelo pogosto	Pogosto	Včasih	Redko	Nikoli	Skupaj
Odstotek	8 %	32 %	26 %	28 %	6 %	100 %

Vir 14: Anketa

Iz tabele je razvidno, da se plačilna nedisciplina med manjšimi slovenskimi podjetji še vedno pojavlja. Plačilne nediscipline ne zaznava le 6 % anketiranih podjetij, kar pomeni, da se je kar 94 % podjetij vsaj enkrat v času svojega poslovanja srečalo s plačilno nedisciplino.

Q3	Kakšen vpliv predstavlja plačilna nedisciplina kupcev na poslovanje vašega podjetja?					
Odgovor	Zelo velik	Velik	Niti velik niti majhen	Majhen	Ni vpliva	Skupaj
Odstotek	10 %	36 %	24 %	10 %	20 %	100 %

Vir 15: Anketa

46 % podjetjem plačilna nedisciplina kupcev predstavlja zelo velik in velik vpliv na poslovanje, za 24 % podjetij ne predstavlja niti velikega niti majhnega vpliva, medtem ko 30 % podjetij meni, da plačilna nedisciplina ne vpliva na njihovo poslovanje oziroma predstavlja le majhen vpliv.

Q4	Kako pogosto se s pomočjo instrumentov zavarovanja zavarujete pred neplačili terjatev?					
Odgovor	Vedno	Pogosto	Včasih	Redko	Nikoli	Skupaj
Odstotek	2 %	2 %	20 %	36 %	40 %	100 %

Vir 16: Anketa

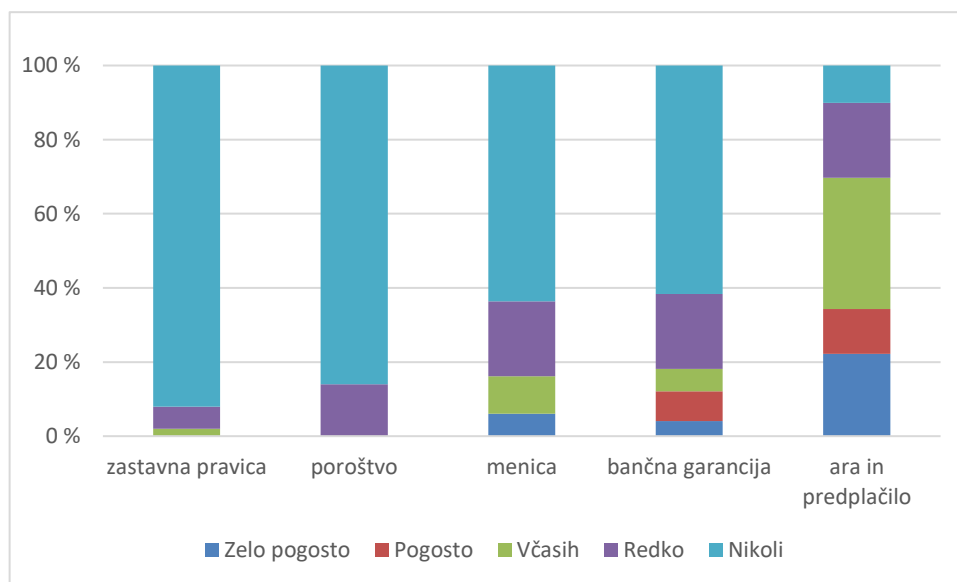
Tabela prikazuje, da se podjetja v večini ne zavarujejo pred neplačili terjatev oziroma se zavarujejo le redko. Vedno oziroma pogosto se zavaruje skupaj le 4 % anketiranih podjetij, 20 % podjetij terjatve zavaruje včasih, kar 76 % pa le redko ali nikoli.

Q5	Kako pogosto uporabljate naslednje instrumente zavarovanja?						
		Odgovori					
		Zelo pogosto	Pogosto	Včasih	Redko	Nikoli	Skupaj
Q5a	Zastavna pravica	0 %	0 %	2 %	6 %	92 %	100 %
Q5b	Poroštvo	0 %	0 %	0 %	14 %	86 %	100 %

Q5c	Menica	6 %	0 %	10 %	20 %	63 %	100 %
Q5d	Bančna garancija	4 %	8 %	6 %	20 %	61 %	100 %
Q5e	Ara in predplačilo	22 %	12 %	35 %	20 %	10 %	100 %

Vir 17: Anketa

Najpogostejši instrument zavarovanja terjatev je ara in predplačilo, saj le 10 % podjetij ne uporablja tovrstnega instrumenta zavarovanja. Najmanj uporabljen instrument zavarovanja je zastavna pravica, katero uporablja le 8 % podjetij. Večkrat uporabljena je tudi bančna garancija, in sicer med 39 % podjetij, in menica v 37 % anketiranih podjetij.



Grafikon 1: Pogostost uporabe različnih oblik zavarovanja

Vir 18: Anketa

Q6	Kako pogosto se v vašem podjetju spopadate z izterjavo zapadlih terjatev?					
Odgovor	Zelo pogosto	Pogosto	Včasih	Redko	Nikoli	Skupaj
Odstotek	4 %	16 %	36 %	30 %	14 %	100 %

Vir 19: Anketa

Iz tabele je razvidno, da se podjetja z izterjavo zapadlih terjatev ne ukvarjajo pogosto. Zelo pogosto ali pogosto se ukvarja le 20 % podjetij. 14 % anketiranih podjetij pa se z izterjavo ne ukvarja.

Q7	Kako pogosto ste pri izterjavi terjatev uspešni?					
Odgovor	Vedno	Pogosto	Redko	Zelo redko	Nikoli nismo uspešni	Skupaj
Odstotek	24 %	66 %	6 %	2 %	2 %	100 %

Vir 20: Anketa

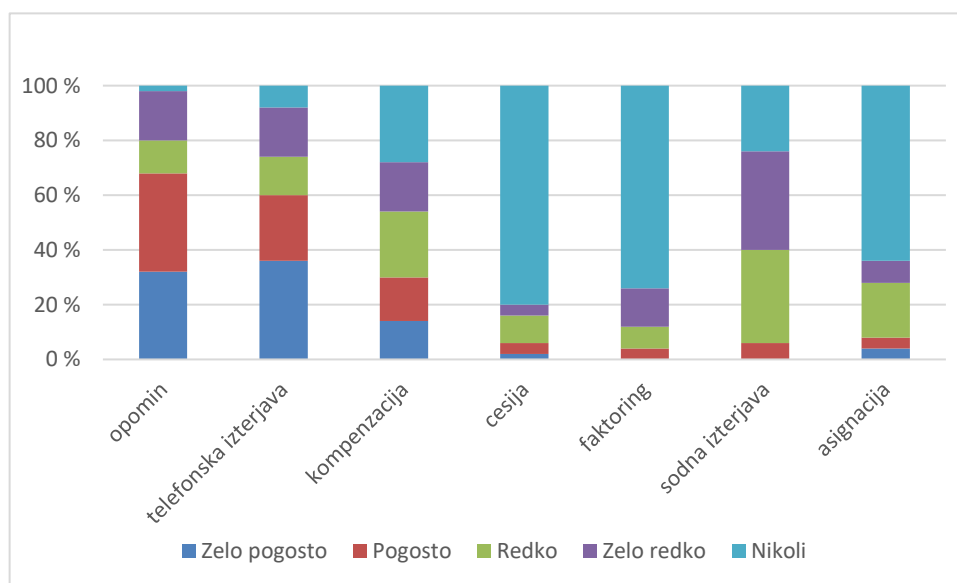
Iz tabele je razvidno, da ko se podjetja ukvarjajo z izterjavo, so v večini primerov uspešna. Le 10 % anketiranih podjetij je uspešnih le redko, zelo redko ali pa sploh niso uspešna.

Q8	Kako pogosto uporabljate naslednje načine izterjave?						
		Odgovori					
		Zelo pogosto	Pogosto	Redko	Zelo redko	Nikoli	Skupaj
Q8a	Opomin	32 %	36 %	12 %	18 %	2 %	100 %
Q8b	Telefonska izterjava	36 %	24 %	14 %	18 %	8 %	100 %
Q8c	Kompenzacija	14 %	16 %	24 %	18 %	28 %	100 %
Q8d	Cesija	2 %	4 %	10 %	4 %	80 %	100 %

Q8e	Factoring	0 %	4 %	8 %	14 %	74 %	100 %
Q8f	Sodna izterjava	0 %	6 %	34 %	36 %	24 %	100 %
Q8g	Asignacija	4 %	4 %	20 %	8 %	64 %	100 %

Vir 21: Anketa

Najpogostejše uporabljena načina izterjava pri manjših podjetjih sta opomin in telefonska izterjava. Opomin uporablja 98 % podjetij in 92 % podjetij telefonsko izterjavo. Najmanj uporabljeni način izterjave je cesija, sledijo factoring, asignacija, kompenzacija in sodna izterjava. Čeprav 76 % podjetij uporablja za izterjavo sodno izterjavo, le-to uporabljajo redko oziroma zelo redko. Med pogostejšimi načini izterjave je tudi kompenzacija, saj jo skupno uporablja 72 % podjetij.



Grafikon 2: Pogostost uporabe različnih načinov izterjave

Vir 22: Lastni vir

Q9	Se strinjate, da s pomočjo umetne inteligence lahko izboljšamo plačilno nedisciplino?					
Odgovor	Popolnoma se strinjam	Se strinjam	Se strinjam niti se ne strinjam	Se ne strinjam	Popolnoma se ne strinjam	Skupaj
Odstotek	12 %	16 %	44 %	20 %	8 %	100 %

Vir 23: Anketa

Iz tabele je razvidno, da kar 44 % podjetij še ni točno opredeljenih, ali bi z umetno inteligenco lahko razrešili plačilno nedisciplino ali ne. 28 % podjetij se z navedenim strinja, medtem ko se 28 % s tem ne strinja in menijo, da umetna inteligenca ne more izboljšati stanja plačilne nediscipline kupcev.

8 SKLEP

Skozi diplomsko delo smo ugotovili, da je plačilna nedisciplina še vedno pereč problem med slovenskimi podjetji, saj negativno vpliva na likvidnost in dolgoročno uspešnost podjetja. Ugotovili smo, da čeprav obstajajo različne možnosti zavarovanja terjatev, se manjša podjetja največkrat za to ne odločijo, kar povečuje tveganje neplačil in posledično možnost slabitev finančnega položaja. Glavni vzrok za zamude pri plačilih so finančne težave kupcev, do katerih lahko pride zaradi slabega poslovanja, inflacije ali odpisa terjatev. Temu se lahko podjetje izogne s preverjanjem bonitetnih informacij še pred sklenitvijo posla, ki jih je mogoče pridobiti prek različnih bonitetnih agencij.

Analiza terjatev do kupcev v podjetju X je pokazala, da ima podjetje težave z zamudami pri plačilih svojih kupcev, kar negativno vpliva na stabilnost poslovanja. Da bi zagotavljali svojo likvidnost, iščejo druge alternativne vire financiranja, kot so krediti, s čimer pa nastajajo dodatni stroški, kar vpliva na dobičkonosnost. Tako odprte zapadle terjatve negativno vplivajo tako na bilanco stanja kot izkaz poslovnega izida. Z vzpostavitvijo ustrezne prodajne politike in z boljšim upravljanjem terjatev bi lahko zmanjšali plačilno nedisciplino in njene negativne učinke na poslovanje.

V diplomskem delu smo raziskovali štiri hipoteze.

H1: Plačilna nedisciplina se med slovenskimi podjetji pojavlja zelo pogosto.

Iz anketnega vprašanja 2 je razvidno, da se manjša podjetja še vedno soočajo s plačilno nedisciplino kupcev, vendar je pogostost le-te od podjetja do podjetja različna. Plačilno nedisciplino kupcev pri svojem poslovanju ne zaznava le 6 % podjetij. Z odgovorom včasih ali redko se je na vprašanje o pogostosti opredelilo 54 % podjetij in s pogosto 32 %. S plačilno nedisciplino se zelo pogosto sooča le 8 % anketiranih podjetij, kar pa ni dovolj, da bi lahko potrdili prvo hipotezo.

H2: Majhna podjetja le malokrat svoje terjatve zavarujejo.

Iz odgovorov na anketno vprašanje »Kako pogosto se s pomočjo instrumentov zavarovanja zavarujete pred neplačili terjatev?« je razvidno, da se manjša podjetja le malokrat zavarujejo pred neplačili kupcev. Kar 40 % anketirancev se nikoli ne zavaruje pred neplačili, 36 % pa le redko. Tako lahko drugo hipotezo potrdimo.

H3: Najpogostejša načina izterjave terjatev sta telefonska izterjava in opomin.

Tretjo hipotezo lahko potrdimo, saj je z odgovori na anketno vprašanje Q8 »Kako pogosto uporabljate naslednje načine izterjave?« uporabo opomina potrdilo 98 % anketiranih podjetij in telefonsko izterjavo 92 % anketiranih podjetij. Pri tem pa se pogostost uporabe tovrstnega načina izterjave zapadlih terjatev razlikuje.

H4: Z umetno inteligenco lahko v podjetju avtomatiziramo vsakodnevne naloge (avtomatsko pošiljanje opominov po določeni zapadlosti terjatev).

Četrto hipotezo smo raziskovali v poglavju umetna inteligenca in v anketnem vprašalniku. Na trgu obstaja programska oprema, ki omogoča enostavnejši pregled in vodenje terjatev do kupcev ter avtomatsko pošiljanje opominov po določeni zapadlosti terjatev. Skozi anketni vprašalnik smo ugotovili, da si podjetja glede uporabe umetne inteligence pri izzivih s plačilno nedisciplino niso enotna, nekateri pa o uporabnosti še niso popolnoma opredeljeni. Tako hipoteze ne moremo popolnoma potrditi. Da bi jo popolnoma potrdili, bi morali v podjetju narediti preizkus, kjer bi uporabili navedeno programsko opremo in poskusili, ali se lahko po določeni zapadlosti terjatve kreira in pošlje avtomatski opomin.

Diplomsko delo obravnava vpogled v aktualno problematiko terjatev in plačilne nediscipline ter ponuja rešitve, ki bi lahko podjetjem pomagale izboljšati finančno stabilnost in zmanjšati izpostavljenost tveganjem neplačil. Nadaljnje možne raziskave bi lahko bile usmerjene v podrobnejšo analizo uspešnosti različnih metod izterjave in proučevanje uspešnosti posameznih ukrepov za zmanjšanje plačilne nediscipline glede na dejavnost podjetja.

9 VIRI, LITERATURA

- AJPES. (21. januar 2025). *Bonitetne storitve*. Pridobljeno iz Ajpes: https://www.ajpes.si/Bonitetne_storitve/S.BON_AJPES/Splosno
- AJPES. (brez datuma). *AJPES*. Pridobljeno iz Večstranski pobot obveznosti - ePobot: https://www.ajpes.si/Bonitetne_storitve/Vecstranski_pobot/Splosno#b382
- Allianz Trade. (27. december 2023). *Allianz Trade*. Pridobljeno iz Understanding the Impact of Outstanding Balances on Business: https://www.allianz-trade.com/en_global/news-insights/business-tips-and-trade-advice/hub/impact-of-outstanding-balances-on-business.html
- DATA d.o.o. (14. oktober 2020). *Ara: obveznosti kupca in prodajalca*. Pridobljeno iz Data d.o.o.: <https://data.si/blog/ara-obveznosti-kupca-in-prodajalca/>
- DURS pojasnilo. (2. februar 2013). *Popravek zneska obračunanega in neplačanega DDV v primeru postopka prisilne poravnave in stečajnega postopka ter obveznost popravka odbitka DDV v teh primerih, Pojasnilo DURS*. Pridobljeno iz racunovodstvo.net: <https://www.racunovodstvo.net/pojasnila/3247/popravek-zneska-obracunanega-in-neplacanega-ddv-v-primeru-postopka-prisilne-poravnave-in-stecajnega-postopka-ter-obveznost-popravka-odbitka-ddv-v-teh-primerih-pojasnilo-durs>
- ebonitete.si. (29. avgust 2024). *Neplačniki: Kako se spoprijeti s plačilno nedisciplino in zaščititi poslovanje lastnega podjetja*. Pridobljeno iz ebonitete.si: <https://www.ebonitete.si/neplacniki-dolzniki-v-sloveniji/>
- Eleven. (5. september 2024). *Navigating The Risks Of AI In Accounting: Tips And Best Practices*. Pridobljeno iz Runeleven: <https://www.runeleven.com/blog/navigating-the-risks-of-ai-in-accounting-tips-and-best-practices>
- E-RAČUNI. (21. januar 2021). *Kako vam elektronsko pošiljanje opominov lahko poveča likvidnost*. Pridobljeno iz e-računi BLOG: <https://e-racuni.com/siblog/kako-vam-elektronsko-posiljanje-opominov-lahko-poveca-likvidnost/>
- Filipič, D., & Markovič Hribernik, T. (1998). *Osnovne financ*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor.
- Filipič, D., & Mlinarič, F. (1999). *Temelji podjetniških financ*. Maribor: Ekonomsko-Poslovna fakulteta.

- Filipič, D., & Mlinarič, F. (1999). *Temelji podjetniških financ : zapiski predavanj*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Forum Media d.o.o. (brez datuma). *Hitri koeficient likvidnosti in koeficient pospešene likvidnosti*. Pridobljeno iz Forum Akademija: <https://forum-media.si/racunovodstvo-aktualni-prispevki/hitri-koeficient-likvidnosti-in-koeficient-pospesene-likvidnosti/>
- Frič, M., & Leva Bukovnik, M. (2007). *Osnove poslovnih financ*. Murska Sobota: Ekonosmak šola Murska Sobota, VSŠ.
- Grahek, A. (09. marec 2015). *Kako, kdaj in koliko opominov napišemo dolžniku?* Pridobljeno iz Data: <https://data.si/blog/kako-kdaj-in-koliko-opominov-napisemo-dolzniku/>
- Knez, I., Klara, S., Robert, G., & drugi, i. (junij 2012). *Gospodarska zbornica Slovenije*. Pridobljeno iz Poslovanje in izterjava v EU: <https://www.gzs.si/pripone/Poslovanje%20in%20izterjava%20v%20EU%20-%20Priro%C4%8Dnik%20za%20prakso.pdf>
- Kovač, M. (2011). *Plačilni sistem in plačilna disciplina*. Maribor: De VESTA.
- Kristinka, V., Sonja, K., & Juršev, U. (brez datuma). *Bančna garancija*. Pridobljeno iz Davki in Računovodstvo: <https://www.dara.si/33/bancna-garancija-uniqueidmRRWSbk196EAafnF40AQgLgX4F61gYtFy4X13H2lDkzl1cA2Us6E0w/>
- Lipovec, B. (1996). *Izterjava dolgov v teoriji in praksi*. Radovljica: Skriptorij KA.
- Mladi podjetnik. (29. marec 2016). *Odgovor strokovnjaka: Asignacija*. Pridobljeno iz Mladi podjetnik: <https://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/odgovor-strokovnjaka-asignacija>
- Mramor, D. (1993). *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Mušič, Č. i. (2016). *Slovenski računovodski standardi (2016) v praksi*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Obligacijski zakonik (OZ)*. (2001).
- Oreh Ručigaj, N. (16. januar 2025). *Kako naj zavarujem svoje terjatve*. Pridobljeno iz Accountingbox: <https://accbox.net/kako-naj-zavarujem-svoje-terjatve/>
- Peterlin, J. (2005). *Obvladovanje finančnih tveganj*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.

- Pravno informacijski sistem Republike Slovenije. (12. 6 2020). *Uredba o registru neposestnih zastavnih pravic in zarubljenih premičnin*. Pridobljeno iz Pravno informacijski sistem Republike Slovenije: <https://pisrs.si/pregledPredpisa?id=URED8025>
- Pravno-informacijski sistem Republike Slovenije. (27. julij 2012). Pridobljeno iz Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih: <https://pisrs.si/pregledPredpisa?id=ZAKO6412>
- Pravno-informacijski sistem Republike Slovenije. (7. 10 2016). *Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (ZFPPIPP)*. Pridobljeno iz Pravno-informacijski sistem Republike Slovenije: <https://pisrs.si/pregledNpb?idPredpisa=ZAKO4735&idPredpisaChng=ZAKO7155>
- Prek, M., & Rems, M. (1999). *Učinkovita izterjava dolgov*. Ljubljana: Primath.
- Rakovec, O. (20. november 2009). *Obvladovanje terjatev*. Pridobljeno iz FM KP: <https://www.fm-kp.si/zalozba/isbn/978-961-266-033-8/prispevki/Rakovec%20Olga.pdf>
- Sodstvo Republike Slovenije. (23. januar 2025). *Izvršba - izterjava dolga po sodni poti*. Pridobljeno iz Na sodišču: <https://nasodiscu.si/izvrsba>
- Vodlan, M. (2. december 2010). Pridobljeno iz Fakulteta za Management: <https://www.fm-kp.si/zalozba/ISBN/978-961-266-122-9/prispevki/061.pdf>
- Vrankar, M., Hribar, V., Šribar, M., & Hauptman, M. (2005). *Interpretacija poslovnih poročil in računovodskih izkazov*. Ljubljana: GV Založba.
- Vuković, K., Kermat, S., & Juršev, U. (8. april 2024). *Odpis terjatve*. Pridobljeno iz Davki in računovodstvo: <https://www.dara.si/33/odpis-terjatve-uniqueidmRRWSbk196EAafnF40AQgLgX4F61gYtFyjXdvf32Sk5G8Mt6nejMCg/>

10 PRILOGE

Priloga 1: Anketni vprašalnik

Sem Tina Maučec, študentka Višje strokovne šole Academia in pripravljam diplomsko nalogo z naslovom Analiza terjatev do kupcev v podjetju X in vpliv plačilne nediscipline na poslovanje. Namen raziskave je ugotoviti, kako pogosto se podjetja srečujejo s plačilno nedisciplino in kako se z le to spopadajo. Vaše sodelovanje je bistvenega pomena za raziskavo, saj le z vašimi odgovori lahko dobim vpogled v pojav plačilne nediscipline med slovenskimi podjetji. Anketa je anonimna, zbrani podatki pa bodo uporabljeni le za namene diplomske naloge.

Q1 - Velikost podjetja:

- ☐ Mikro
- ☐ Majhno
- ☐ Srednje
- ☐ Veliko

Q2 - Kako pogosto se v vašem podjetju srečujete s plačilno nedisciplino kupcev?

- ☐ Zelo pogosto
- ☐ Pogosto
- ☐ Včasih
- ☐ Redko
- ☐ Nikoli

Q3 - Kakšen vpliv predstavlja plačilna nedisciplina kupcev na poslovanje vašega podjetja?

- ☐ Zelo velik
- ☐ Velik
- ☐ Niti velik, niti majhen
- ☐ Majhen
- ☐ Ni vpliva

Q4 - Kako pogosto se s pomočjo instrumentov zavarovanja, zavarujete pred neplačili terjatev?

- ☐ Vedno
- ☐ Pogosto
- ☐ Včasih
- ☐ Redko
- ☐ Nikoli

Q5 - Kako pogosto uporabljate naslednje instrumente zavarovanja?

	Zelo pogosto	Pogosto	Včasih	Redko	Nikoli
zastavna pravica	☐	☐	☐	☐	☐
poroštvo	☐	☐	☐	☐	☐
menica	☐	☐	☐	☐	☐
bančna garancija	☐	☐	☐	☐	☐
ara in predplačilo	☐	☐	☐	☐	☐

Q6 - Kako pogosto se v vašem podjetju spopadate z izterjavo zapadlih terjatev?

- ☐ Zelo pogosto
- ☐ Pogosto
- ☐ Včasih
- ☐ Redko
- ☐ Nikoli

Q7 - Kako pogosto ste pri izterjavi terjatev uspešni?

- ☐ Vedno
- ☐ Pogosto
- ☐ Redko
- ☐ Zelo redko
- ☐ Nikoli nismo uspešni

Q8 - Kako pogosto uporabljate naslednje načine izterjave?

	Zelo pogosto	Pogosto	Redko	Zelo redko	Nikoli
opomin	☐	☐	☐	☐	☐
telefonska izterjava	☐	☐	☐	☐	☐
kompenzacija	☐	☐	☐	☐	☐
cesija	☐	☐	☐	☐	☐
factoring	☐	☐	☐	☐	☐
sodna izterjava	☐	☐	☐	☐	☐
asignacija	☐	☐	☐	☐	☐

Q9 - Se strinjate, da s pomočjo umetne inteligence lahko izboljšamo plačilno nedisciplino?

- ☐ Popolnoma se strinjam
- ☐ Se strinjam
- ☐ Se strinjam, niti se ne strinjam
- ☐ Se ne strinjam
- ☐ Popolnoma se ne strinjam