

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

TEA KODBA
Dr. RADO BOHINC
PLAČILNA NESTABILNOST SAMOSTOJNIH PODJETNIKOV
DIPLOMSKO DELO

LJUBLJANA 2002

KAZALO :

1. UVOD	4
1.1. Podjetništvo v Sloveniji	5
1.1.1. Poslovanje velikih in srednjih samostojnih podjetnikov RS v letu 2001	6
2. SAMOSTOJNI PODJETNIK	10
2.1. Pogoji delovanja	10
3. FINANČNA STABILNOST	12
4. ZAKON O FINANČNEM POSLOVANJU PODJETIJ (ZFPPod)	13
4.1. Ukrepi za obvladovanje tveganj	14
4.2. Načrt finančne reorganizacije	16
5. UKREPI ZA ZAGOTOVITEV STABILNEGA FINANČNEGA POSLOVANJA ...	17
5.1. Boniteta podjetja	17
5.1.1. Pomen bonitete	18
5.1.2. Načini presojanja bonitete podjetja	19
5.2. Zavarovanje bodočih terjatev	20
5.2.1. Splošno	20
5.2.2. Osebna zavarovanja	20
5.2.3. Stvarna zavarovanja	21
5.2.4. Plačilni mehanizmi	23
5.2.5. Sklep	24
5.3. Ukrepi za doseg poplačila že nastalih terjatev	24
6. ZASTARALNI ROKI TERJATEV	26
7. NOVI NAČINI ZAGOTAVLJANJA FINANČNE STABILNOSTI OZIROMA ZAVAROVANJA PRED INSOLVENTNOSTJO	27
7.1. Zavarovanje terjatev z dolžnikovimi delnicami	27
7.2. Tvegani kapital kot finančna pomoč samostojnim podjetnikom	29
7.3. Factoring	30
7.3.1. Pravi factoring	31
7.3.2. Nepravi factoring	31
7.3.3. Funkcija factoringa	31
7.3.4. Riziko del credere	32
7.3.5. Predpogodba	33
7.3.6. Ponudba in sprejem ponudbe kot pogoj za dokončno pridobitev terjatve	33
7.4. Država in plačilna nedisciplina	34

7.5. Društvo upnikov proti neplačnikom	35
8. MOŽNE FAZE OB NESOLVENTNOSTI PODJETJA	36
8.1. Namen Zakona o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji (ZPPSL)	36
8.2. Stečajni postopek	37
8.3. Prisilna poravnava	38
8.3.1. Terjatve v postopku prisilne poravnave	39
8.3.2. Načrt finančne reorganizacije	40
8.3.3. Glasovanje in potrditev izglasovane prisilne poravnave	40
9. SKLEP	42
10. LITERATURA	44

1. UVOD

Samostojno podjetništvo je vse bolj priljubljena oblika pridobivanja dobička, čeprav predstavlja tudi velik riziko, kajti razmere na trgu se hitro spreminjajo in potrebno je stalno prilagajanje, s pomočjo nenehnega raziskovanja trga in tržnih možnosti.

Sama uspešnost samostojnega podjetnika je odvisna od mnogih dejavnikov, za katere bi lahko rekli da so med seboj enakovredni oz. se dopolnjujejo. Tako uspešnost ni odvisna le od izobrazbe, izkušenj in kapitala, ampak igra veliko vlogo pri tem tudi predanost delu, iznajdljivost, pripravljenost za vedno nove izzive, poznavanje tržišča, sposobnost prevzeti odgovornost, sposobnost sprejemanja odločitve, vztrajnost, trezno razmišljanje in zavedanje, da podjetništvo vključuje tveganje.

Prav tako ima velik vpliv, na uspešnost podjetja tudi finančna nedisciplina, v negativnem smislu seveda. Na trgu se že nekaj let pojavlja finančna nedisciplina, ki dodatno otežuje poslovanje podjetnikom. Pod finančno nedisciplino si lahko predstavljamo neizpolnjevanje obveznosti, izterjavo terjatev in plačevanje dolgov z veliko zamudo.

Posledica finančne nediscipline pa je finančna nestabilnost podjetja.

Tako lahko pride do finančne nestabilnosti podjetja, tudi če le-to obratuje vsak dan in ima stalne stranke, za katere tudi kakovostno dela, če so te stranke plačilno nesposobne. Te stranke so lahko, prav tako plačilno nesposobne, ker jim njihove stranke ne plačajo v dogovorjenih rokih in tako veriga plačilno nesposobnih podjetij vedno bolj raste.

Tako je na trgu veliko podjetij, ki čakajo na priliv in zato slabo poslujejo in s tem tudi negativno vplivajo na svoje poslovne partnerje, katerim ne morejo pravočasno poravnati obveznosti. Tako lahko ostanejo ti poslovni partnerji na leto kar nekaj mesecev brez sredstev. Zaradi tega takšno podjetje ne more poslovati z dobičkom, ker zamuja s plačili obveznosti in s tem rastejo tudi obresti in tako ne more vlagati v razvoj lastnega podjetja.

Raziskave Javnega sklada RS za razvoj malega gospodarstva je pokazala, da je ključna ovira za uspešnost podjetja, plačilna nedisciplina. 78 odstotkov podjetnikov meni, da je odločujoča oziroma zelo pomembna ovira, spoštovanje plačilnih rokov. Medtem, ko v tujini uspešni

podjetniki kot ključne dejavnike uspeha navajajo zaposlene, hiter razvoj, nove tehnologije in podobno. (glej Podvršnik, 2002:6)

Namen diplomske naloge je predstaviti kakšne možnosti imajo samostojni podjetniki na izbiro za zavarovanje bodočih terjatev in za izterjavo že nastalih terjatev, torej kakšne možnosti ima na razpolago, ko se terjatve že nakopičijo oziroma še preden terjatve sploh nastanejo. Te možnosti lahko delimo na tiste, ki so določene z zakonom in na številne druge možnosti, ki se pojavljajo na trgu in jih upnik lahko izbere sam.

Ker se na trgu pojavlja vedno več možnosti oziroma ukrepov kako izterjati dolgove, pomeni to, da zakon sam ni kos tej situaciji. Če bi upniki pogosteje uporabljali ukrepe, ki so jim na voljo, nekateri so celo brezplačni, bi se finančna nedisciplina sigurno zmanjšala.

Visoka finančna nedisciplina ima za posledico finančno nestabilnost podjetij in s tem tudi samostojnega podjetnika posameznika. **Hipoteza te naloge pa je, da** slovenski pravni red samostojnemu podjetniku posamezniku daje na razpolago dovolj institutov za zagotavljanje finančne stabilnosti, tako v obliki avtonomnih pravnih virov, kot so pogodbe, kot tudi v obliki zakonodajnih pravnih virov, s katerimi bi finančno nestabilnost lahko odpravili.

1.1. Zasebno podjetništvo v Sloveniji

V Sloveniji splošno javno mnenje ni preveč naklonjeno podjetništvu. Na osnovi raziskave so ugotovili, da imajo država, državni uradniki in managerji javnih podjetij negativen odnos do zasebnega podjetništva in ustvarjanja dobička. Slovenija namenja iz proračuna le 0,16 odstotkov za spodbude v malem gospodarstvu, razvite države pa namenjajo med enim in dvema odstotkoma. (glej Pšeničny, 2000:12-17)

Prav tako se kritizira davčna politika, ki ni stimulaturna za podjetništvo. Davčni strokovnjak Ivan Simič zagovarja mnenje, da bi se vse kar se vloži v neko podjetje štelo kot 100-odstotna davčna olajšava. Sprašuje se, zakaj bi kdo sploh hotel vlagati, če pa bo kasneje dobiček še enkrat obdavčen. (glej Kaučič, 2000:24)

Če bi bila vlaganje v podjetje neobdavčeno, bi postalo le-to bolj privlačno za vlagatelje, podjetja bi si opomogla in vse skupaj bi pozitivno vplivalo na gospodarstvo države.

1.1.1. Poslovanje velikih in srednjih samostojnih podjetnikov RS v letu 2001

V skladu z Zakonom o gospodarskih družbah so morali samostojni podjetniki, ki so ustrezali merilom za razvrstitev gospodarskih družb med srednje in velike, Agenciji do 28. Februarja 2002 predložiti letna poročila za leto 2001.

Skupaj je Agencija prejela 102 računovodskih izkazov, od tega je bilo 97 srednjih, 5 pa velikih samostojnih podjetnikov. Prvi so dosegli 53.145.569 tisoč tolarjev prihodkov, drugi pa 8.522.974 tisoč tolarjev prihodkov. Povprečna vrednost sredstev srednjih samostojnih podjetnikov znaša 38.753.926 tisoč tolarjev, velikih samostojnih podjetnikov pa 6.810.489 tisoč tolarjev.

Med obravnavanimi samostojnimi podjetniki jih je 10 imelo nad 1 milijardo tolarjev ustvarjenih prihodkov in so dosegli kar 14.040.540 tisoč tolarjev prihodkov ali 22,8% prihodkov vseh srednje velikih in velikih samostojnih podjetnikov. (glej tabelo A1)

Največ samostojnih podjetnikov je v trgovini (38 s.p.) z 614. zaposlenimi in v predelovalni dejavnosti (35 s.p.) z 1358. zaposlenimi. (glej tabelo A2)

Razvrstitev po regijah je pokazala, da je tako po številu samostojnih podjetnikov in zaposlenih kot po znesku prihodkov in povprečnih sredstvih na prvem mestu Savinjska regija. Sledijo Osrednjeslovenska regija, Podravska regija, Jugovzhodna Slovenija in Gorenjska regija.

Samostojni podjetniki so v letu 2001 ob hitrejši rasti odhodkov od prihodkov in poslabšanju gospodarnosti poslovanja s svojo dejavnostjo ustvarili 2.765.962 tisoč tolarjev čistega dobička in 53.818 tisoč tolarjev čiste izgube. Razlika med čistim dobičkom in čisto izgubo je neto čisti dobiček, ki so ga obravnavani samostojni podjetniki ugotovili v znesku 2.712.144 tisoč

tolarjev. V primerjavi z letom 2000 sta se povečala čisti dobiček in čista izguba, višji pa je bil tudi neto čisti dobiček. (glej tabelo A3)

Čisti dobiček je v letu 2001 ustvarilo 94 srednjih in velikih samostojnih podjetnikov. Nad 50 milijonov tolarjev čistega dobička je v letu 2001 imelo 14 samostojnih podjetnikov, pri 4. samostojnih podjetnikih je ugotovljeni čisti dobiček presegal celo 100 milijonov tolarjev.

Čisto izgubo je v letu 2001 imelo 8 samostojnih podjetnikov. Njihova čista izguba je pomenila 1,9% čistega dobička vseh obravnavanih samostojnih podjetnikov.

S tujimi viri (dolgoročnimi in kratkoročnimi obveznostmi iz poslovanja in iz financiranja) so samostojni podjetniki konec leta 2001 pokrivali 45,6% vseh sredstev (pretežno s kratkoročnimi).

Produktivnost je izračunana kot neto dodana vrednost na zaposlenega in je v letu 2001 pri velikih in srednjih samostojnih podjetnikih znašala 5.070 tisoč tolarjev, ali 2,3% manj kot v gospodarskih družbah. (glej tabelo A4)

Gospodarnost, izračunana kot razmerje med prihodki in odhodki skupaj, je bila pri samostojnih podjetnikih za 8,3% boljša kot pri gospodarskih družbah. Učinkovitost, kot razmerje med neto dodano vrednostjo in prihodki skupaj, je bila pri samostojnih podjetnikih boljša kot pri gospodarskih družbah. Dobičkovnost je razmerje med neto čistim dobičkom in neto dodano vrednostjo in je bila pri samostojnih podjetnikih boljša kot v gospodarskih družbah.

V primerjavi z doseženimi rezultati poslovanja velikih in srednjih gospodarskih družb v Sloveniji so bili v letu 2001 rezultati poslovanja velikih in srednjih samostojnih podjetnikov ugodni. Pravi pomen samostojnih podjetnikov v celotni pridobitni dejavnosti v državi pa bo mogoče ugotoviti šele za leto 2002, ko bodo v skladu s spremembami in dopolnitvami Zakona o gospodarskih družbah morali vsi samostojni podjetniki (veliki, srednji in majhni), letna poročila predložiti organizaciji, pooblaščenim za obdelovanje in objavljanje podatkov oziroma AJ PES – Agencija za javnopravne evidence in storitve. (www.ozs.si)

A1

Samostojni podjetniki			Zaposleni		Prihodki		Povpr.vrednost sredstev	
Velikost	število	delež v %	število	delež v %	znesek v tisoč SIT	delež v%	znesek v tisoč SIT	delež v %
Srednji	97	95,1	2,684	84,9	53.145.569	86,2	38.753.926	85,1
Veliki	5	4,9	476	15,1	8.522.974	13,8	6.810.489	14,9
SKUPAJ	102	100,0	3,160	100,0	61.668.543	100,0	45.564.415	100,0

A2

Samostojni podjetniki			Zaposleni		Prihodki	
Področje dejavnosti	število	delež v%	število	delež	znesek v tisoč SIT	delež v%
A Kmetijstvo	1	1,0	8	0,3	717.679	1,2
C Rudarstvo	1	1,0	9	0,3	311.843	0,5
D Predelovalne dejavnosti	35	34,3	1.358	43,0	20.945.844	33,9
F Gradbeništvo	14	13,7	425	13,4	6.723.0062	10,9
G Trgovina	38	37,2	614	19,4	22.619.682	36,7
H Gostinstvo	1	1,00	171	5,4	1.343.296	2,2
I Promet	10	9,8	348	11,0	8.121.492	13,2

K Poslovanje z nepremičninami	1	1,0	20	0,6	360.416	0,6
O Druge javne,os. storitvene dej.	1	1,0	207	6,6	525.229	0,8
SKUPAJ	102	100,0	3.160	100,0	61.668.543	100,0

A3

Znesek v tisoč SIT

	LETO 2001	LETO 2000
ČISTI DOBIČEK	2.765.962	2.352.684
ČISTA IZGUBA	53.818	12.107
NETO ČISTI DOBIČEK	2.712.144	2.3400.577

A4

KAZALNIKI POSLOVANJA	SAM. PODJETNIKI	GOSPODARSKE DRUŽBE
Produktivnost (v tisoč SIT)	5.070	5.187
Gospodarnost	1,05	0,97
Učinkovitost	0,044	- 0,035
Dobičkovnost	0,169	- 0,155

2. SAMOSTOJNI PODJETNIK

Samostojni podjetnik je fizična oseba, ki na trgu *samostojno opravlja pridobitno dejavnost kot svojo izključno dejavnost*. Gospodarsko dejavnost mora opravljati trajno samostojno in s pridobitnim namenom, se pravi z namenom ustvarjati dobiček. Lahko jo opravlja tudi na obrtni način, pod pogoji in na način, kot je določen v predpisih s področja obrti.

Podjetnik odgovarja za obveznosti iz poslovanja z vsem svojim premoženjem, tako s premoženjem podjetja kot tudi z svojim lastnim, osebnim premoženjem in sicer samostojno in neposredno (podjetnikovo podjetje nima statusa pravne osebe).

2.1. Pogoji delovanja

Podjetnik lahko začne opravljati dejavnost, ko Davčni upravi RS prihlasi začetek opravljanja dejavnosti. Priglasitev se opravi pri izpostavi davčnega urada Davčne uprave Republike Slovenije, na območju katerega ima podjetnik svoj sedež. Podrobnejša pravila za vpis podjetnika v register so urejena v Pravilniku o načinu in postopku vodenja vpisnika samostojnih podjetnikov posameznikov.

Samostojnim podjetnikom začnejo z dnem njihove prihlasitve pri izpostavi davčnega urada teči vse njihove obveznosti (davki in prispevki). Zaradi tega se jim priporoča, da najprej izpolnijo vse pogoje, ki so potrebni za opravljanje posamezne dejavnosti in se šele nato prihlasijo.

Dejavnosti razdelimo v tri skupine:

- a) Dejavnosti, za katere zakonodaja ne predpisuje dodatnih pogojev. Svetovalne storitve, računovodske storitve,...
- b) Dejavnosti, za katere poseben zakon ali več zakonov predpisujejo pogoje za opravljanje dejavnosti, ne pa tudi, da mora gospodarski subjekt pridobiti odločbo o izpolnjevanju pogojev. Podjetnik lahko začne poslovati takrat, ko sam oceni, da izpolnjuje predpisane

pogoje. S tem prevzema nase vso odgovornost in tudi kazenske posledice za morebitno neizpolnjevanje pogojev (trgovina).

- c) Dejavnosti, za katere so predpisani posebni pogoji in organi, ki preverjajo izpolnjevanje pogojev. Subjekt lahko začne opravljati dejavnost šele po pridobitvi odločbe pristojnega organa. (glej Kaučič, 2001:12)

Če pa podjetnik želi prenehati poslovati, mora to priglasiti pri davčni upravi najkasneje 15 dni pred datumom prenehanja poslovanja. Najmanj tri mesece pred priglasitvijo prenehanja poslovanja pa mora na ustrezen način objaviti (preko sredstev javnega obveščanja, v poslovnih prostorih, s pismi upnikom) prenehanje poslovanja in navesti tudi datum prenehanja poslovanja.

Obrtni zakon določa, da se obrtniki po prenehanju opravljanja dejavnosti morajo odjaviti iz obrtnega registra.

Pred prijavo prenehanja poslovanja mora podjetnik razrešiti vsa vprašanja z dolžniki in delavci, saj se za razliko od gospodarskih družb, pri podjetniku ne izpelje postopek likvidacije. Podjetnik bo odgovarjal za morebitne obveznosti svojega podjetja tudi po prenehanju opravljanja dejavnosti z vsem, torej tudi z svojim lastnim premoženjem. (www.ozs.si)

Če podjetje samostojnega podjetja ustreza merilom za srednje oziroma velike družbe, se mora vpisati tudi še v sodni register. Medtem, ko je za podjetnike, ki ustrezajo merilom za majhne družbe, zadostna priglasitev opravljanja dejavnosti na davčni upravi.

Po drugem odstavku 52. člena ZGD je mala družba tista, ki izpolnjuje dve izmed naslednjih meril :

- povprečno število zaposlenih v zadnjem poslovnem letu ne presega 50,
- čisti prihodki od prodaje v zadnjem poslovnem letu so manjši od 1.000.000.000 tolarjev,
- vrednost aktive ob koncu poslovnega leta ne presega 500.000.000 tolarjev.

Ker so novi kriteriji (veljajo od 22.6.2001), ki opredeljujejo malo družbo, bistveno višji od prej veljavnih skoraj ne bo več samostojnih podjetnikov, ki bi pri svojem poslovanju presegli dva izmed zgoraj navedenih kriterijev in bi se zato morali registrirati kot srednja družba ter

upoštevati pri vodenju poslovnih knjig in sestavi letnega poročila vsa pravila, ki veljajo za pravne osebe. (glej Verbajs, 2001:45)

3. FINANČNA STABILNOST

Ko podjetnik uresničuje svoje poslovne zamisli, se mora zavedati, da pri tem obstaja tudi določeno tveganje. Zato je pomembno, da s pomočjo poslovnega načrta predvidi in oceni možne probleme in ovire in se jim po najučinkovitejši pa tudi najhitrejši poti umakne. Zato je potrebno tveganje dobro spoznati, da ga lahko tudi obvladamo.

Za podjetnika so denar, kapital, obratna sredstva, torej finančna sredstva, predpogoj za začetek poslovanja in pogoj za nemoteno poslovanje nasploh. Stabilnost delovanja podjetja je opredeljeno s časovno in vrednostno usklajenimi prejemki in izdatki v denarju.

Bistvo upravljanja s finančnimi sredstvi v podjetju je v tem, da se z njihovim obračanjem ustvari maksimalni dobiček in da se zagotovi solventnost in pogoji za njeno ohranjanje. Zato je potrebno finančna sredstva vlagati posle z največjim donosom, z veliko stopnjo zanesljivosti povrnitev sredstev v denarno obliko, pomembno je da se obveznosti pravočasno poravnajo in da se izogibajo finančno nestabilnim podjetjem. (glej Maher, 1993)

Denar mora biti na razpolago takrat, ko ga podjetje potrebuje in ne takrat ko so dolžniki sposobni plačati svoje dolgove podjetju oz. takrat, ko podjetje opravi svoje naročilo za svojega poslovnega partnerja. Kajti denar lahko opravlja svoje funkcije le, če neprenehoma kroži v gospodarstvu. Kroženje denarja v posamezni delovni organizaciji poteka kot njeno financiranje, ki se ustavi, ko podjetje ne dobi pravočasno prejemkov. Pomembno je, da se obveznosti poravnajo takrat ko zapadejo v plačilo in ne kadarkoli, kajti plačilna nesposobnost enega člana v tej verigi se bo prav tako prenesla tudi na druge sodelujoče člene. (glej Crnkovič, 1992)

Glavne vzroke za negativen finančni položaj navaja dr. Nina Plavšak v Komentarju Zakona o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji (v nad. Komentar ZPPSL). Na prvo mesto je postavila slabo vodstvo podjetja, nato neustrezen finančni nadzor, šibko konkurenčnost, velike stroške,

spremembe v tržnem povpraševanju, neugodne spremembe cen, neustrezno delovanje na trgu, velike projekte, ki ne prinesejo predvidenih rezultatov. Kot vzrok navaja tudi finančno politiko. Če je konservativna, kar pomeni da so naložbe v nepremičnine in opreme nezadostne in če se uporabljajo neustrezni viri financiranja, kar pomeni financiranje dolgoročnih naložb s kratkoročnimi viri, se lahko hitro zgodi da podjetje zaide v finančne težave.

Finančno poslovanje je kompleksen pojem in se od podjetja do podjetja razlikuje. Zakon o finančnem poslovanju podjetjem dopušča, da sama urejajo finančno poslovanje, v okviru tega zakona. Ta zakon obravnava samo temeljna vprašanja in se mora finančno poslovanje natančneje urediti s splošnim aktom (lahko jih je več).

4. ZAKON O FINANČNEM POSLOVANJU PODJETIJ (ZFPPod)

Bistveni razlogi za sprejem zakona o finančnem poslovanju podjetij so vse bolj naraščajoča finančna nedisciplina, položaj ekonomsko nedelujočih podjetij in problemi z Zakonom o gospodarskih družbah (ZGD) neuskklajenih družb. (glej Bratina, 2000)

Namen je bil določiti dolžnosti podjetij na področju finančnega poslovanja in ureditev postopka izbrisa gospodarskih družb iz sodnega registra brez poprejšnje likvidacije in to le takrat, če je podjetje nehalo delovati oziroma če podjetje nima premoženja. (glej Plavšak, 2000)

Zakon o finančnem poslovanju podjetij sestavljajo splošne določbe, finančno poslovanje podjetij in izbris gospodarskih družb iz sodnega registra brez likvidacije. Ta zakon velja za vsa podjetja, ki se kot gospodarski subjekti organizirajo kot gospodarske družbe, podjetniki, zavodi ali zadruga oz samo za kapitalske družbe, če je tako določeno v posameznih določbah. Ne veljajo pa za javne zavode, banke, zavarovalnice, borzno posredniške družbe in družbe za upravljanje.

Za samostojne podjetnike torej veljajo pravila skrbnega finančnega poslovanja, razen 6. člena o kapitalski ustreznosti in dolžnosti podjetnika na področju finančnega poslovanja podjetja.

Vsako podjetje je dolžno izpolnjevati dospele obveznosti z ustreznim gospodarjenjem z viri in naložbami.

Dolžnost vsakega podjetnika je, redno spremlja tveganja in jih po potrebi obvladuje z ustreznimi ukrepi in s tem omogoča kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobnost podjetja. Tveganja, ki jim je podjetje izpostavljeno pri svojem poslovanju, so dogodki, ki v primeru, če nastopijo, negativno vplivajo na finančni položaj podjetja oziroma izid njegovega poslovanja. Lahko je likvidnostno, obrestno, tržno, valutno, poslovno ali tveganje neizpolnitve nasprotne stranke.

Za izvrševanje pravil določenih z zakonom je odgovoren podjetnik posameznik. Skrbeti mora za dolgoročno rast podjetja in za kapital, saj je le tako lahko njegovo podjetje likvidno/solventno kot to zahteva zakon.

4.1. Ukrepi za obvladovanje tveganj

Ukrepi za obvladovanje tveganj se sprejemajo na organizacijskem področju in poslovnem področju :

Organizacijski ukrepi so:

- sprejemanje in izvajanje strateškega načrta obvladovanja tveganj,
- vzpostavitev učinkovitih notranjih kontrol
- organiziranje in razvoj notranje revizije
- namenska vključitev zunanje revizije

Poslovni ukrepi so:

- poslovne odločitve v okviru rednega poslovanja, ki ustrezno upoštevajo omejeno sposobnost podjetja za prevzemanje tveganj (previdna poslovna politika),
- poslovne odločitve, ki jih podjetje sprejema samo z namenom zmanjševanja tveganj v poslovanju (npr. nakupi in prodaje različnih finančnih instrumentov, od zavarovalnih polic in garancij do terminskih pogodb, opcij in drugih izvedenih finančnih instrumentov).

Ukrepi za obvladovanje tveganja kratkoročne plačilne sposobnosti pa so zlasti:

- ustrezne notranje kontrole poslovanja,
- zavarovanje sredstev (tudi terjatev) pri zavarovalnici,
- uporaba različnih načinov poravnave obveznosti,
- uporaba instrumentov za zavarovanje plačil.

Ukrepa za zagotovitev kratkoročne plačilne sposobnosti sta zlasti:

- kratkoročno zadolževanje, torej najemanje ustreznih kratkoročnih (likvidnostnih) posojil,
- unovčevanje kratkoročnih finančnih naložb.

Ob nastopu kratkoročne plačilne nesposobnosti mora samostojni podjetnik analizirati vzroke za nastop kratkoročne plačilne nesposobnosti in na podlagi te analize mora oblikovati ustrezne ukrepe in začeti z izvajanjem le-teh. Če mu to v roku dveh mesecev od nastopa nelikvidnosti ne uspe, mora samostojni podjetnik pristojnemu sodišču predlagati začetek stečajnega postopka oziroma postopka prisilne poravnave.

Če pa postane podjetje prezadolženo, kar pomeni da premoženje podjetja ne zadošča več za poplačilo vseh obveznosti podjetja, mora samostojni podjetnik takoj, najkasneje pa v dveh mesecih predlagati začetek stečajnega postopka oziroma postopka prisilne poravnave.

Lahko pa nadaljuje s poslovanjem, če s skrbnostjo dobrega gospodarstvenika oceni, da obstajajo nove možnosti poslovanja, s katerimi bi lahko odpravil vzroke prezadolženosti.

Ko postane podjetje nelikvidno oziroma prezadolženo se ne sme opravljati nobenih plačil oziroma prevzemati novih obveznosti, razen tistih, ki so obvezna za tekoče poslovanje podjetja in so po presoji skrbnega in vestnega gospodarstvenika nujna. Med nujna plačila pa spadajo plače zaposlenih, tekoči stroški poslovanja in tekoče dobave blaga ter storitev, potrebnih za tekočo proizvodnjo. Prav tako ne sme pozabiti na plačilo davkov od prometa blaga oziroma storitev, ki jih je opravilo podjetje.

Vsi upniki pa se v tem primeru obravnavajo enakopravno, zato je prepovedano preusmeriti poslovanje oziroma finančne tokove na drugo obstoječo oziroma novoustanovljeno pravno ali fizično osebo, neenakomerno poplačilo upnikov oziroma privilegiranje posameznih upnikov.

Lahko pa podjetje prenese del poslovanja na novoustanovljeno pravno osebo, če je bil takšen prenos opredeljen kot ena od metod finančne reorganizacije v načrtu finančne reorganizacije.

4.2. Načrt finančne reorganizacije

Če samostojni podjetnik pri pristojnem sodišču vloži predlog za začetek postopka prisilne poravnave, mora takoj začeti s pripravo načrta finančne reorganizacije, ki mora biti v skladu z zakonom o prisilni poravnavi, stečajni in likvidaciji in vložen mora biti v določenem roku.

Ko podjetnik v načrtu finančne reorganizacije terjatve upnikov razvrsti v razrede, posameznim razredom ne sme ponuditi različnega poplačila terjatev, če bi to pomenilo neenakopravno obravnavanje upnikov.

Vendar pa to ne velja za terjatve davkov in prispevkov. Lahko jih razvrsti v poseben razred in predlaga odpust celotne obveznosti iz zamudnih obresti, ki so se natekle od neplačanih davkov in prispevkov, do dneva začetka postopka prisilne poravnave.

Potrjena prisilna poravnava pomeni, da mora samostojni podjetnik zagotoviti, da se načrt finančne reorganizacije, oziroma opredeljene metode tudi opravijo.

Če se metode finančne reorganizacije ne opravijo, se lahko s tožbo zahteva razveljavitev potrjene prisilne poravnave. Po 68. členu ZPPSL se prisilna poravnava razveljavi, če je bila sprejeta na goljufiv način.

Prav tako se razveljavi potrjena prisilna poravnava, če se krši prepoved neenakopravnega obravnavanja upnikov. Zato mora samostojni podjetnik vsem upnikom plačati njihove terjatve v skladu s pogoji potrjene prisilne poravnave in v rokih, določenih v prisilni poravnavi za izpolnitev teh obveznosti.

S potrditvijo prisilne poravnave preneha tudi upnikova pravica (sodno) zahtevati izpolnitev terjatve v deležu, ki presega s prisilno poravnavo določen delež poplačila.

Samostojni podjetnik odgovarja upnikom za škodo zaradi nepolnega poplačila terjatev iz stečajne mase v stečajnem postopku, če pravočasno ne predlaga začetka stečaja oziroma prisilne poravnave. Če le-ta umakne predlog za začetek postopka prisilne poravnave in

poravnalni senat postopek ustavi. Če v roku treh mesecev od dneva vložitve predloga za začetek postopka prisilne poravnave ne predloži načrt finančne reorganizacije, poravnalni senat ustavi postopek. Če načrta finančne reorganizacije ne popravi v določenem roku in se zavže predlog za začetek postopka prisilne poravnave in postopek se ustavi.

5. UKREPI ZA ZAGOTOVITEV STABILNEGA FINANČNEGA POSLOVANJA

Terjatve so sestavni del poslovnega okolja, nihče se jim ne more ali noče izmikati, mnogi pa so že opustili upanje, da bodo svoj zasluženi denar sploh kdaj videli.

Do terjatev prihaja, ker kupci oziroma naročniki blaga ne poravnajo dolgov do določene valute. Če ima podjetje veliko terjatev, ga lahko to pripelje do propada, zato obstajajo različni ukrepi, ki bi naj omogočali rešitve.

Zagotavljanje stabilnega finančnega poslovanja je v veliki meri odvisno tudi od samostojnega podjetnika oziroma od ukrepov, ki jih uporablja. Ukrepe sem razdelila na ukrepe pred nastankom poslovnega razmerja, na ukrepe za zavarovanje bodočih terjatev in na ukrepe za doseg poplačila že nastalih terjatev.

5.1. Boniteta podjetja

Zaradi tveganja neizpolnitve nasprotne stranke je potrebno poznati nasprotnikovo **boniteto** oziroma **boniteto podjetja**. Mnogim problemom se lahko izognemo, če vemo s kom poslujemo saj se tako lahko tudi primerno zavarujemo. Zaradi vse večjega zanimanja za boniteto podjetja in zaradi vse pogostejših tveganj narašča tudi število inštitucij, ki zbirajo podatke o podjetjih in jih posredujejo svojim strankam.

Ločimo kakovostne in količinske dejavnike bonitete podjetja. Količinski dejavniki izražajo okoliščine in izid poslovanja podjetja, so merljivi, medtem ko je pri kakovostnih dejavnikih merjenje le delno možno, včasih celo nesmiselno. (glej Knez-Riedl, 2000)

Pod boniteto podjetja si lahko predstavljamo plačilno zanesljivost podjetja, torej likvidnost, finančna varnost, donosnost. Ali pa jo lahko razumemo tudi kot kakovost poslovanja, saj je danes vse bolj pomembna tudi kakovost posameznega podjetja ne le sposobnost, da bo lahko poravnala svoje dolge. Kakovostno poslovanje pomeni zanesljivo, solidno, uspešno in obetavno poslovanje.

Pod boniteto podjetja se upošteva tudi njeno sodelovanje oziroma odnos z okoljem (poslovno, kulturno, tehnično, politično, izobraževalno, demografsko in naravno).

5.1.1. Pomen bonitete

Ločimo dve vrsti bonitete :

- tradicionalno pojmovanje,
- novejše pojmovanje.

Bistvena razlika med njima je v motivih, časovnem obzorju, upoštevanih dejavnikih, podatkovnih podlagah, analitičnih prijemih.

Menim, da je najpomembnejša razlika med tradicionalnim in sodobnim pojmovanjem bonitete podjetja v usmerjenosti. Tradicionalno pojmovanje bonitete je usmerjeno k nevarnostim, medtem ko je sodobno usmerjeno k priložnostim. Torej ne gre več le za izločevanje poslovnih partnerjev, ampak dajejo priložnosti tudi obetavnim poslovnim partnerjem.

S pomočjo bonitete podjetja lahko svoje podjetje bolje spoznamo, saj s presojanjem bonitete ugotavljamo prednosti, napake in še neodkrite možnosti podjetja. Boniteta podjetja kot sporočilo, priporočilo ni le v pomoč samim lastnikom podjetja in poslovnim partnerjem, ampak tudi pri:

- *vzpostavljanju in obnavljanju kupoprodajnih razmerij,*
- *kreditnih poslih in finančnem najemu,*
- *naložbenih projektih, projektih prenove,*
- *vrednotenju podjetij,*
- *povezovanju in prevzemanju podjetij,*
- *navezovanju in vzdrževanju kooperacijskih razmerij, strateških partnerstev in zavezništev,*

- *javnih natečajih,*
- *sklepanju in ohranjanju delovnih razmerij.*

(glej Knez-Riedl, 2000)

5.1.2. Načini presojanja bonitete podjetja

Agencije imajo na razpolago več metod za presojanje bonitete, ki pa izhajajo ali iz tradicionalnega ali iz sodobnega pojmovanja.

Pri tradicionalnem se upoštevajo posamične lastnosti podjetja, ki se dobijo na podlagi računovodskih podatkov minulih obdobj, povzetih iz računovodskih izkazov.

Pri sodobnem pa so metode usmerjene pretežno v odkrivanje negativnih pojavov, v iskanje pomanjkljivosti in nevarnosti.

Navedla bom le nekaj primerov metod:

Metoda petih C. Pri tej metodi se upošteva oziroma preverja :

- verjetnost, da bo dolžnik poravnal dolg
- dolžnikova plačilna sposobnost na podlagi preteklega poslovanja
- splošni finančni položaj podjetja
- jamstva oziroma sredstva zavarovanja
- razmere, vpliv splošnih ekonomskih teženj in posebnega razvoja na posameznih področjih

Ta metoda temelji na računovodskih podatkih.

Coleshawova metoda presojanja bonitete podjetja. Ta metoda pa preverja lastnosti podjetja (zunanji vtis, tekmovalnost, sposobnost posloводства), prednostne lastnosti podjetja (tržna privlačnost, tržna tekmovalnost) in kreditne ter finančne značilnosti (poslovne izkušnje, rast kapitala in dobička, finančna stabilnost). (glej Knez-Riedl, 2000)

Boniteto podjetja opisuje več pojmov, zato moramo upoštevati čim več pojmov oziroma metod, da bi lahko dobili »pravo« podobo določenega podjetja.

Vendar v naši državi preverjanje bonitete poslovnega partnerja še ni dovolj razširjeno, tako da si s takim način ne moremo ne moremo veliko pomagati. Je pa tudi res, da obstaja na slovenskem trgu veliko malih podjetij, katerim se finančno stanje nenehno spreminja in tako se ne bi niti mogli popolnoma zanesti na bonitetna poročila, saj bi bila le-ta neažurna.

5.2. Zavarovanje bodočih terjatev

5.2.1. Splošno

Da bi preprečili prihodnje terjatve je potrebno pridobiti čim več informacij o boniteti prihodnjega poslovnega partnerja. Tako lahko na podlagi bonitete bodočega poslovnega partnerja izberemo inštrument za zavarovanje terjatev.

5.2.2. Osebna zavarovanja

Poroštvo je pogodba, ki jo za utrditev obveznosti med upnikom in dolžnikom skleneta upnik in porok. Porok se s poroštveno pogodbo zaveže, da bo upniku izpolnil veljavno in zapadlo obveznost dolžnika, če ta tega ne bi storil. Da je poroštvo veljavno, mora biti v pisni obliki in vsebovati :

- porokovo izjavo, da bo izpolnil obveznost glavnega dolžnika in
- bistvene modalitete obveznosti glavnega dolžnika (vsebina obveznosti, zapadlost).

Pri solidarnem poroštvu glavni dolžnik in porok odgovarjata upniku za izpolnitev kot solidarna dolžnika. Po zapadlosti terjatve lahko upnik terja izpolnitev od dolžnika ali poroka.

Pri subsidiarnem poroštvu lahko upnik zahteva izpolnitev obveznosti od poroka šele potem, ko glavni dolžnik ne izpolni svoje obveznosti.

Bančne garancije se uporabljajo zlasti pri mednarodnih poslih večje vrednosti, kjer banka poravna obveznosti tretje osebe.

Poroštvo je tako za upnika kot za dolžnika ugodna oblika zavarovanja, saj je ta verjetnost izpolnitve obveznosti veliko večja. Dolžnik pa se izogne problemom, ki bi lahko nastali ob izterjavi. Največji problem pa je najti poroka, ki bi poravnal dolžnikove obveznosti.

5.2.3. Stvarna zavarovanja

Hipoteka je opredeljena kot stvarna pravica na tuji stvari, s katero je zavarovana terjatev upnika. Ta pravica se lahko uveljavi šele z zapadlostjo terjatve. Pridobi se z zastavno pogodbo in z vpisom v zemljiško knjigo. Hipoteka preneha, če :

- hipotekarni dolžnik plača terjatev, ki je z njo zavarovana,
- se hipotekarni upnik odreče hipoteki s pisno izjavo, dano pri pristojnem državnem organu, ki vodi javno knjigo, v katero je hipoteka vpisana,
- je ista oseba postala imetnik lastninske pravice in imetnik hipoteke na isti nepremičnini in
- je bila s hipoteko obremenjena nepremičnina uničena in ni bila obnovljena.

Začetek stečajnega postopka ne vpliva na pravice do posebnega poplačila iz dolžnikove nepremičnine, na kateri je ustanovljena hipoteka. Hipotekarni upnik pridobi ob stečaju hipotekarnega dolžnika na zastavljeni nepremičnini posebno ločitveno pravico, na podlagi katere se bo lahko poplačal iz zastavljene nepremičnine do višine zavarovane terjatve (razen če je hipoteko pridobil dva meseca pred dnem začetka stečajnega postopka ali če stečajni upravitelj in upniki takšni ločitveni pravici ne oporekajo).

Z ene strani je ta oblika zavarovanja učinkovita, ker oseba odgovarja osebno, se pravi z svojim premoženjem in tako dobimo namesto plačila tisto, kar je zastavil tudi če le-to preide v last tretje osebe (učinki erga omnes). Z druge strani pa je lahko dolžnik slab gospodar in tako odsvaja ali zmanjšuje premoženje, ki ga je zastavil.

Pri *zastavni pravici na premičninah* je dodatno jamstvo za izpolnitev obveznosti glavnega dolžnika vrednost zastavljene stvari. Le-ta mora biti natančno določena. Glede na nastanek razlikujemo :

- pogodbeno zastavna pravica je posledica pravnega posla med zastavnim upnikom in dolžnikom,
- pri prisilni zastavni pravici upnik zahteva izvršitev dolžnikove obveznosti v izvršilnem postopku,
- zakonita zastavna pravica nastane v primerih, ki so določeni z zakonom, če so izpolnjeni predpisani pogoji. Primer zakonite zastavne pravice je zastavna pravica za zavarovanje terjatve prevzemnika dela. Prevzemnik dela po pogodbi o delu ima za svoje terjatve (plačilo dela, materiala, škode) iz te pogodbe zastavno pravico na stvareh, ki jih je izdelal ali popravil, in tudi na drugih stvareh, ki mu jih je izročil naročnik v zvezi z delom, dokler ima stvari v posesti.

Tudi to je učinkovit primer zavarovanja obveznosti, če ima zastavljena stvar trdno tržno vrednost in če upoštevamo, da bo med zapadlostjo zavarovane obveznosti in poplačilom pretekel določen čas.

Zastavna pravica na premoženjskih pravicah. Zastavljivost posamezne pravice je odvisna od prenosnosti in premoženjske vrednosti. Predmet zastavne pravice so lahko vse premoženjske pravice, ki jih lahko upravičenec prenese na tretjo osebo. Nezastavljive pa so tiste pravice, pri katerih zastavitvi nasprotuje zakonska določba ali narava stvari. Poplačilo iz zastavljenega predmeta je mogoče samo, če ima ta svojo premoženjsko vrednost.

Samostojni podjetniki bi lahko od svojih poslovnih partnerjev zahtevali, da le-ti zastavijo svoje predmete s premoženjsko vrednostjo in si tako zagotovijo plačilo.

Zastavna pravica na vrednostnem papirju. Za pridobitev zastavne pravice na vrednostnem papirju je potrebna pogodba in izročitev listine. Njena učinkovitost je odvisna od kakovosti zastavljenega predmeta. Če kotira na borzi, gre za eno izmed najvarnejših zavarovanj.

Lombardni posli so posojilna razmerja, ki so zavarovana z zastavitvijo premoženjskih stvari ali pravic. Posojilna pogodba je najpogosteje sklenjena v obliki kreditne pogodbe. Kredit je denar, ki se dodeli v določeni vsoti za določeno obdobje, po preteku tega obdobja pa se kredit mora vrniti v enkratnem znesku ali več zneskih, določenih tako glede višine kot zapadlosti.

Ta oblika zavarovanja terjatev za samostojne podjetnike ni najbolj priporočljiva. Kredit se mora zavarovati s primerno protivrednostjo, največkrat so to vrednostni papirji, ki kotirajo na borzi in malokateri poslovni partnerji razpolagajo z njimi.

Zastavna pravica na podlagi sporazuma strank se lahko ustanovi le za zavarovanje denarnih terjatev, zastavijo pa se lahko le premične in nepremične stvari. Sodelujeta pa lahko upnik in dolžnik, lahko pa se jima pridruži tudi tretja oseba – zastavnik.

Tudi ta primer zavarovanja je primeren, saj v primeru, da poslovni partnerji ne izpolnijo svojih obveznosti, dobi samostojni podjetnik zastavljeno premično ali nepremično stvar.

Retencijska pravica je pravica upnika zapadle terjatve, da zadrži dolžnikovo stvar, ki jo ima v svojih rokah, dokler mu terjatev ni plačana, oziroma da se po obvestitvi dolžnika poplača iz njene vrednosti. Slabost te pravice je v tem, da ni nujno da je vrednost zadržane stvari enakovredna vrednosti terjatve.

Če bi samostojni podjetniki uporabljali ta način zavarovanja, bi se lahko kaj hitro zgodilo, da bi si le- ti nabrali le kup nepotrebnih stvari, kapital pa bi jim primanjkoval isto kot prej. Če dolžniki nimajo s čim plačati svoje dolgove, je malo verjetno da bi imeli za zastavo kakšno vredno stvar.

5.2.4. Plačilni mehanizmi

Menica je obligacijski vrednostni papir. Z njo se izdajatelj menice zaveže, da bo plačal sam ali pa bo po njegovem nalogu plačala tretja oseba upravičenemu imetniku menice določeno vsoto denarja v določenem času in na določenem kraju (trasirana menica ali trata). Uspešnost je prav tako tudi tu odvisna od bonitete sodelujočih.

Z izplačilnim čekom izda trasant nalog trasatu, naj izplača iz njegovega dobro imetja določeno vsoto v gotovini. Poglavitna razlika v gospodarskih funkcijah menice in čeka je v tem, da menico izda tisti, ki denar potrebuje, ček pa tisti, ki denar ima. Glede na to, da izda ček tisti, ki ima denar, bi bilo pametno sodelovati s takimi, ki plačujejo s čeki.

Akceptni nalog izda dolžnik, ki ima odprti račun pri Agenciji za plačilni promet, nadziranje in informiranje (APPNI), z vročitvijo naloga za prenos z vpisanim datumom. Upnik akceptni nalog overi in ga predloži organizacijski enoti APPNI, ki vodi dolžnikov račun, neposredno ali po pošti, vendar najkasneje na dan dospelosti. (glej Juhart, 1995)

5.2.5. Sklep

Učinkovitost zavarovanja plačil je odvisna od dolžnikove solventnosti. Veliko je teh oblik zavarovanja in še vedno nastajajo nove, nekatere so urejene z zakonom, druge ne.

Kako izbrati najprimernejše zavarovanje oziroma kaj narediti, da nam bo dolžnik pravočasno povrnil dolgove. Najpomembnejše je vedeti, s kom poslujemo, torej kakšna je boniteta naših poslovnih partnerjev. Tako se lahko že čisto na začetku izognemo težavam z izterjavami. A ker so danes redni plačniki zelo redki, se je potrebno dobro zavarovati že v naprej in to ne le z eno obliko zavarovanja, temveč bi jih bilo dobro združiti več skupaj. Najprimernejše zavarovanje terjatev se mi zdi tisto, ko potencialni dolžnik s hipoteko oziroma z zastavno pravico zastavi nepremičnino ali kakšno drugo stvar, ki jo prepusti upniku, če sam ne izpolni svoje obveznosti. Preprosta rešitev bi rekli, vendar ni nujno, da nam bo naš dolžnik prostovoljno izročil pripadajočo nepremičnino ali pripadajočo stvar. V tem primeru je potrebna sodna intervencija. Lahko pa se zgodi, da zastavljene stvari in nepremičnine izgubijo začetno vrednost, kar pomeni, da bo samostojni podjetnik imel izgubo, čeprav je zavaroval svoje obveznosti.

5.3. Ukrepi za doseg poplačila že nastalih terjatev

Pri že nastalih terjatvah lahko samostojni podjetniki zaračunajo zamudne obresti, ali se odločijo za kompenzacije ali za opominjanje in obiskovanje slabih plačnikov. Terjatev lahko tudi prodajo ali jo predajo zunanjemu izterjevalcu ali pa se odločijo za tožbo.

(glej Filipič, 1999)

Obstaja kar nekaj ukrepov, katere lahko podjetniki uporabijo pri že nastalih terjatvah, vendar pa jim prav noben ukrep ne more zagotoviti, da bodo dobili denar ki jim pripada.

Če se odloči za zaračunavanje obresti in če bodo le-te previsoke se bo marsikateri naročnik odločil za drugo podjetje, ki ne zaračunava obresti ali pa so le-te manjše. Če pa naročnik vseeno posluje s takim podjetnikom, ki zaračunava obresti si lahko postavimo vprašanje kako bo plačal še obresti, če ne more pravočasno izplačati računa, ker nima kapitala. Ta ukrep ne more biti rešitev, ker če nima s čim plačati, ga tudi obresti visoke ali majhne ne morejo prisiliti da plača.

Bolj primerna je potem že kompenzacija, saj pri tem podjetnik nič ne izgubi, le njegovi dolgovi pri drugi stranki se poravnajo preko njegovega dolžnika. Primer družbe, ki se ukvarja s kompenzacijami je E.Kompenzacije d.o.o. Poslanstvo E.Kompenzacije je *pomagati podjetjem pri reševanju likvidnostnih problemov s pomočjo večstranskih kompenzacij*.(www.ekompenzacije.com)

Sistem eKompenzacije z vašo včlanitvijo prevzame vaše obveznosti, jih uspešno pobota ter vam o tem pošlje tudi obvestilo. V pobote se lahko vključijo samostojni podjetniki in vse pravne osebe. Višina prijavljene obveznosti ni omejena. Z njihovo pomočjo je pravočasno poravnanje terjatev in obveznosti možno. Plačevanje storitev se izvršuje preko članarine.

Vsekakor pa mora podjetnik dolžnike nenehno opominjati in jih po potrebi tudi obiskati, kajti drugače se lahko zgodi da vse potone v pozabo. Ta ukrep ni ravno v veliko pomoč, a tako so le na tekočem kaj se dogaja z njihovimi dolžniki.

Niti od sodišča ne moremo pričakovati veliko pomoči, saj ne le da so sodni postopki dragi, moraš na njih tudi dolgo čakati, saj so sodišča kot vedno prezaposlena in tako večkrat tudi neučinkovita. In tudi ti ne morejo zagotoviti, da bo izterjava uspešna, torej zakaj bi se kdo sploh odločil za sodišče?!

Nastanek agencij za odkup terjatev kaže le na to, da je stanje na trgu glede terjatev res zelo slabo. Te agencije nam pomagajo izterjati plačilo, način izterjatve pa se razlikuje od agencije do agencije. Lahko predlagajo razne verižne kompenzacije, ali uporabijo katerega od prej

navedenih primerov. Agencije so lahko uspešnejše pri izterjavi, ker jih dolžniki bolj resno jemljejo, oziroma imajo že izkušnje kako morajo s takšnimi ravnati.

Sami si lahko pomagamo le tako, da preverimo bodočega poslovnega partnerja in se z njim natančno pomenimo glede plačilnih obveznosti. O tem kakšen je naš poslovni partner pa govori boniteta podjetja.

6. ZASTARALNI ROKI TERJATEV

Pojavi se tudi vprašanje, kako dolgo naj podjetnik čaka na svojo stranko, da bo poravnala svoj dolg pri njem. Če se odloči, da bo nekaj časa počakal stranko, čeprav je njen rok plačila že zapadel, lahko tvega, da bo terjatev zastarala oziroma več časa bo poteklo, manjša verjetnost je, da bo dolg izplačan. Če terjatev zastara, upnik nima več pravice zahtevati izpolnitve obveznosti, ki jo ima druga stranka. Zastaranje nastopi, ko preteče z zakonom določen rok, v katerem bi upnik lahko zahteval izpolnitev obveznosti. Če terjatev zastara, dolžnika ne moremo več prisiliti, da bi proti svoji volji izpolnil obveznost.

Zastaralni roki terjatev so določeni v Obligacijskem zakoniku (UL RS, št. 83/2001 v nad. OZ). Terjatve zastarajo v petih letih, če z zakonom za zastaranje ni določen drugačen rok – poseben za posamezne terjatve. Za terjatve iz gospodarskih pogodb gospodarskih družb, samostojnih podjetnikov posameznikov in drugih pravnih oseb, ki opravljajo gospodarsko dejavnost, predpisuje 349. člen OZ za njihove medsebojne terjatve triletni zastaralni rok – tu splošni petletni zakonski rok ne velja.

V treh letih od zapadlosti zastarajo:

- a) občasne terjatve, ki zapadejo v plačilo letno ali v krajših presledkih, npr. obresti (1. odstavek 347. člena OZ)
- b) najemnine (zakupnine) (351. člen OZ)

c) anuitete, s katerimi odplačujemo glavnico in obresti, vendar ne obročna odplačila (2. odstavek 347. člena OZ)

V desetih letih pa zastarajo terjatve, ki so bile ugotovljene s pravnomočno sodno odločbo ali s poravnavo pred sodiščem ali odločbo drugega pristojnega organa. (356. člen OZ)

Z vložitvijo tožbe ali predloga za izvršbo se tek zastaranja terjatve pretrga (365. člen OZ). Pretrganje zastaranja pomeni, da zastaranje začne teči znova od dneva, ko je bilo pretrgano. Kot začetek novega zastaralnega roka velja dan priznanja ali konec sodnega postopka. Zastaranje se lahko pretrga, če dolžnik pripozna dolg in če upnik proti dolžniku vložijo tožbo. Vendar tožba, ki jo upnik kasneje umakne, ali če sodišče tožbeni zahtevek zavrne, zastaranja ne pretrga. (glej Bohinc, 1998)

7. NOVI NAČINI ZAGOTAVLJANJA FINANČNE STABILNOSTI OZIROMA ZAVAROVANJA PRED INSOLVENTNOSTJO

Skoraj vsakega samostojnega podjetnika čakajo na trgu težave, predvsem finančne. Manjše je podjetje večja nevarnost obstaja, da jo bodo vsi izkoriščali, ker mislijo da se ne bo upala oziroma znala upreti.

Kot smo lahko videli, so zakoni postavljeni tako, da ne dajejo zadovoljivega učinka. Situacija pa se ne izboljšuje, prav nasprotno, vedno slabše je. Tako se na trgu pojavlja vedno več strokovnih revij (Podjetnik, Obrtnik, Gospodarski vestnik, ...), ki skušajo pomagati ne le samostojnim podjetnikom, ampak tudi drugim udeležencem na trgu. V teh revijah sem zasledila kar nekaj »pametnih« rešitev, ki jih bom obravnavala v naslednjem poglavju.

7.1. Zavarovanje terjatev z dolžnikovimi delnicami

Pri velikem in tveganem poslu je priporočljivo terjatev zavarovati z delnicami. Bodočo terjatev lahko zavarujemo z dolžnikovimi (možno le, če je dolžnik delniška družba) ali s

tujimi delnicami. Tako je tveganje, da ostanemo brez pripadajočega plačila veliko manjše. Edino kar se lahko zgodi je to, da do trenutka zapadlosti dolga pade tudi vrednost delnic.

Če se odločimo za ta ukrep, morata pogodbeni stranki v pogodbo o prodaji blaga vključiti, da bo kupec/naročnik v primeru, da ne bo mogel poravnati plačila zastavil delnice. In prav tako mora banki ali borzno-posredniški družbi, ki vodi njegov račun vrednostnih papirjev pri KDD, podati nalog za vknjižbo zastavne pravice na teh papirjih. Zastavno pravico si pridobimo šele z vpisom zastavne pravice v centralnem registru. V pogodbo je potrebno tudi vključiti tudi določilo, da nas kupec/naročnik pooblašča, da v njegovem imenu damo borznemu posredniku nalog za vpis zastavne pravice.

Vsekakor pa se moramo najprej prepričati, če ima naš poslovni partner sploh delnice na razpolago oziroma če že niso zastavljene. Zato je priporočljivo da se podpis pogodbe opravi istočasno, ko poslovni partner svojemu borznemu posredniku poda nalog za vpis zastavne pravice. Lahko pa si naš poslovni partner najde tretjo osebo, ki bo zastavila svoje delnice za njega.

Kaj se zgodi, če naš poslovni partner ne poravna svojega dolga v dogovorjenem roku ?

Enostavno prodamo njegove delnice. Vendar moramo pred prodajo poslati s priporočeno pošto opozorilo, da bomo njegove delnice prodali, če svojega dolga ne poravna v osmih dnevih od dneva opozorila.

Prodaja se opravi z nalogom borznemu posredniku, ki smo ga v nalogu za vpis zastavne pravice pooblastili, da za nas izvede to prodajo. K nalogu moramo predložiti še kopijo zgornjega obvestila in dokaz o oddaji na pošto. Sledi prodaja delnic po trenutnem tržnem tečaju, in v dveh dnevih po prodaji bomo na svojem računu prejeli denar za prodane delnice.

Če pa slučajno naš poslovni partner poravna svoj dolg, je potrebno zastavno pravico izbrisati iz centralnega registra. Nalog lahko izdamo mi kot zastavni upnik ali pa naš poslovni partner. Če ga izda poslovni partner, mora ob izročitvi naloga še predložiti našo notarsko overjeno izjavo, da dovoljujemo vpis izbrisa zastavne pravice.

V tem primeru nam je pozitiven izid pri izterjavi "skoraj" zagotovljen. Zaplete se le če vrednost delnic pade že ko je posel sklenjen in tako dobimo manj kot je znašala terjatev. Za take primere bi se mogli dodatno zavarovati, na primer z doplačilom. (glej Osvald, 1999)

7.2. Tvegani kapital kot finančna pomoč samostojnim podjetnikom

Gre za obliko kapitala, ki v dobi, tako imenovane ekonomije informacij omogoča, spodbuja ter podpira razvoj podjetniških idej, vse do njihove končne uresničitve na trgu. Prihaja v pravem trenutku, ko bo vse več podjetnikov začelo iskati vire tveganega kapitala tako za pospešeno rast svojih podjetij kot za financiranje reorganizacije podjetij. (glej Žugelj, 2002:72)

Tvegani kapital ima več oblik:

- *notranje neformalno financiranje*

- kapital lastnika, znancev, družine

- *zunanje neformalno financiranje*

- poslovni angeli

- *prehodne oblike financiranja*

- konzorciji poslovnih angelov, arhangeli

- *formalne oblike financiranja*

- skladi tveganega kapitala

- javni mešani skladi za lastniško financiranje

(glej O'Rourke, 2000:14-16)

Lastniški kapital je tisti kapital, ki ga individualni partner ali sklad tveganega kapitala vloži v neko podjetje in si s tem pridobi določen delež v podjetju.

Poslovni angel je tisti, ki je z svojim uspešnim poslovanjem zaslužil veliko denarja in ga je zdaj pripravljen vložiti v obetajoče podjetje. Poleg denarja nudi poslovni angel še svoje

strokovno znanje, v poslovanje vključi tudi svoje poslovne partnerje oziroma tudi sam sodeluje pri poslovanju – ni le vlagatelj.

Vlagatelji bodo delali le v korist podjetja, ker je njegov cilj razvoj in rast podjetja, s tem raste vrednost tudi njegovega deleža v podjetju.

Izstopi pa lahko:

- s prodajo deleža nazaj podjetniku,
- s prodajo deleža drugemu vlagatelju,
- z odprodajo celotnega podjetja,
- s prodajo delnic za celotno podjetje ali del podjetja na borzi.

Takšna rešitev je tvegana za vlagatelja, saj lahko ostane brez vloženega kapitala, zato le-ti vlagajo izključno v najboljše projekte.

Za takšno pomoč se lahko odloči le ožja skupina podjetij, tista, ki imajo veliko možnosti za uspeh na trgu, vendar ima zadnjo besedo pri tem vlagatelj. Če ima takšno podjetje težave z izterjavo dolgov in s tem tudi težave s pomanjkanjem kapitala in tako ne more vlagati v svoj razvoj, je to idealna rešitev.

7.3. Factoring

Dr. Peter Grilc v svoji knjigi *Moderni tipi pogodb avtonomnega gospodarskega prava* opisuje factoring, kot eno izmed oblik zagotavljanja finančne stabilnosti.

Pogodba o factoringu je pogodba, s katero se klient zaveže, da bo factorju ponudil terjatve nasproti svojim dolžnikom, factor pa, da bo ponudbo sprejel, če ga bo zadovoljila plačilna sposobnost teh dolžnikov. Stranki te pogodbe sta torej factor in klient.

Hkrati se factor lahko zaveže, da bo opravil druge posle, ki so predvideni s pogodbo, medtem ko mora klient odstopiti terjatev z vsemi stranskimi pravicami in zavarovanji factorju.

Factor s pogodbo sprejme generalno ponudbo klienta o prenosu prihodnjih terjatev nasproti dolžnikom.

7.3.1. Pravi factoring

Je skupni naziv za različne modalitete znotraj te vrste factoringa, za katere velja temeljno pravilo, da z njim factor klientu ponudi najobširnejši sklop storitev in redno pokriva vse tri funkcije oziroma interese klienta. Te funkcije so jamstvo del credere, financiranje in knjigovodske storitve v zvezi z vodenjem terjatev.

7.3.2. Nepravi factoring

V tem primeru odpade factorjev riziko del credere in klient sam jamči factorju plačilo svoje terjatve nasproti dolžniku s posebnim sporazumom. Njegovo bistvo je odpad factorjeve odgovornosti za neplačilo terjatve od originalnega dolžnika in klientova odgovornost factorju, če ta ne more izterjati terjatve od originalnega dolžnika.

7.3.3. Funkcija factoringa

Opravljanje storitev. Factor s storitvami skuša pokriti klientove potrebe in v tem delu klientu uspe v največji meri uveljaviti lastne interese. Klientov interes v zvezi storitvami, se torej nanaša na tiste factorjeve storitve, ki niso zajete z jamstvom del credere ali s funkcijo oziroma interesom financiranja. Značilne storitve, ki jih factor ponuja klientu v zvezi s terjatvami, so preizkus kreditne sposobnosti originalnega dolžnika, vodenje poslov za klienta, odpiranje računov, obračun davkov, obračun provizij, obdelava in pošiljanje opominov, dostavo faktur klientovim kupcem.

Financiranje. S factoringom oziroma s pomočjo factorjevih sredstev lahko klient mobilizira še nezapadle terjatve, ki že imajo določeno premoženjsko vrednost. Factor da klientu na razpolago denarna sredstva in ne prejme nasprotne dajatve. Klienta financira tako, da mu takoj izplača terjatev, sam pa se poplača od klientovega dolžnika šele ob dospelosti terjatve. Pogoj za izpeljavo finančnega interesa s factoringom je obstoj določene časovne razlike med dnem, ko factor plača klientu, in dnem dejanske dospelosti terjatve pri klientovem dolžniku.

Financiranje je mogoče izvesti s predujmom ali z diskontom.

Predujem. Klient prejme predujem (70 – 95 odstotkov temeljne terjatve) čim v dokaz, da je blago res poslal dolžniku iz temeljnega posla, izroči factorju kopije računa in odpremnih dokumentov. Predujem se nakaže na klientov obračunski račun, ostanek do polne vrednosti terjatve pa na poseben račun, s katerim klient ne more razpolagati. Ostanek porabi factor kot pokritje za plačilo, če postavi proti klientu zahtevek iz naslova resničnosti obstoja terjatev.

Diskont. Factor plača celo terjatev in takoj odbije pavšalne pristojbine (stroški obresti, popuste, plačila za prevzeti riziko del credere, za upravljanje in vodenje terjatev; skupaj ponavadi 4,5 – 5,5 odstotkov).

Če klientov dolžnik ni plačevit, predujem ali diskont odpadeta, saj v tem primeru factor terjatve ne odkupi (nezmožnost izpolnitve finančnega interesa). Ker vodi klientove terjatve na posebnem kontu kot posrednik, opravi le storitve.

7.3.4. Riziko del credere

V factoringu del credere pomeni prevzem odgovornosti za plačilo klientove terjatve od klientovega dolžnika. Pokriva vrsto rizikov, ponavadi pa se nanaša le na plačilno nesposobnost, ki zajema rizike nezmožnosti plačila terjatve, neobstoja volje za plačilo in zamude plačila dolžnika. Stranki s pogodbo določita katere od navedenih rizikov bo prevzela katera stranka. Factor pri odločanju, ali bo kupil konkretne terjatve klienta ni popolnoma avtonomen. Če rizika del credere noče sprejeti, lahko to stori brez pogodbenega dogovora, saj rezervacija pred riziki del credere pogodbo zgolj spremeni iz pravega v nepravi factoring.

Po klientovi dobavi dolžniku, factor izjave o jamstvu del credere ne more preklicati in mora plačati celotno vsoto, ki izhaja iz računov in prevoznih, zavarovalnih, bančnih in drugih relevantnih dokumentov.

Klient prejme celotno kupnino, tudi če do plačila njegovega dolžnika zaradi plačilne nesposobnosti ali nepripravljenosti plačati, ne pride. Factor na dobavo blaga klienta dolžniku ne more vplivati, zato factorjevo jamstvo del credere ne pokriva dobave blaga z napakami in je odgovornost za napake vedno klientova.

7.3.5. Predpogodba

Razmerje med klientom in factorjem je vedno dvostopenjsko : sklene se pogodba o factoringu, ki je po svoji naravi predpogodba, na podlagi te prve pogodbe pa se sklepajo posamezne glavne pogodbe.

Predpogodba vsebuje obveznost kasnejše sklenitve druge, glavne pogodbe. Med strankama s sklenitvijo predpogodbe nastane razmerje iz katerega nastane obveznost sklenitve glavne pogodbe, s katero bo šele nastala obveznost izvršitve določenih dejanj. Glavna pogodba je samostojna pogodba.

V predpogodbi se stranki dogovorita o sklepanju glavnih pogodb, o odkupu posameznih terjatev ali paketov terjatev. Ta sklep ni splošen in velja predvsem za naše pravo.

V pogodbi o factoringu so urejena vsa vprašanja, ki se nanašajo na vzajemne pravice in obveznosti pogodbenih strank. Tako so v splošnih pogojih poslovanja taksativno naštetni vsi posli, ki jih opravlja factor, način določanja in izračunavanja nagrade (provizije), pogoji, ki morajo biti izpolnjeni, da lahko factor odpove pogodbo, dolžnosti medsebojnega obveščanja o vseh pomembnejših dogodkih v zvezi z izpolnjevanjem pogodbe, pristojnost sodišča. Klient nima možnosti, da bi vplival na splošne pogoje.

7.3.6. Ponudba in sprejem ponudbe kot pogoj za dokončno pridobitev terjatve

Samo s pogodbo o factoringu terjatve, čeprav je večina formularjev factorjev naslovljena kot » kup terjatve », še niso prenesene, saj morata stranki za dokončno pridobitev oziroma prenos terjatve skleniti še posamične pogodbe s posebnimi izjavami o ponudbi in sprejemu ponudbe.

Zato s sklenitvijo pogodbe o factoringu, še ni sklenjena pogodba o obveznem prenosu terjatve. Šele ponudba in sprejem ponudbe predstavljata dokončno pridobitev terjatve. K postavitvi ponudbe je zavezan klient : vse svoje prihodnje terjatve proti vsem mogočim dolžnikom, mora brezpogojno ponuditi factorju, kar pomeni, da mora postaviti ponudbo tudi,

če so mu posamezni dolžniki delno ali v celoti še neznani. K sprejemu ponudbe je zavezan factor, sprejem pa je seveda odvisen od dolžnikove plačilne sposobnosti.

Povsem zavezan je factor, četudi izsili pogodbeno določilo, s katerim bi se popolnoma razbremenil odgovornosti za nakup terjatve; nikakor ni dopustna klavzula, po kateri bi factor lahko zavrnil odkup terjatve brez razloga, saj bi bila taka klavzula v nasprotju s smislom pogodbe o pravem factoringu.

7.4. Država in plačilna nedisciplina

Po mnenju Milice Gostiša, vodje službe za gospodarski sistem pri Obrtni zbornici Slovenije, imamo dvolično politiko, ko gre za urejanje plačilne discipline. Meni, da si je država davčno zakonodajo in vse druge zakone, pri katerih je sama v vlogi upnika, prirojila tako, da so zakoni ugodnejši za njo. Ko pa gre za poslovanje med gospodarskimi družbami, ji je povsem vseeno, katero stran ščiti zakon torej upnika ali dolžnika.

Država prav tako ne spoštuje plačilnih rokov in s tem spravlja podjetja v propad.

Lani je Obrtni zbornici plačala svoje obveznosti s polletno zamudo, zakonitih zamudnih obresti pa ni plačala. Sama pa jih je v tem časovnem obdobju pobirala le od davčnih dolžnikov.

Država bi morala v zakonskih predpisih sprejeti obligatorne plačilne roke v dolžniško – upniških razmerjih, s katerimi bi določili najdaljši plačilni rok, ki ga dolžniki ne bi smeli spreminjati. Evropska unija je sprejela smernico (2000/35/EC), ki uvaja 30 – dnevne plačilne roke in začne veljati leta 2000. Država bi morala nadzorovati izvajanje predpisa in za kršitelje uvesti sankcije.

Prav tako bi morala posodobiti zakonodajo o izvršbi in zavarovanju in povečati hitrost postopkov z izvensodnimi poravnami. Mala podjetja in samostojni podjetniki le redko segajo po sodni izterjavi, saj se bojijo da bi izgubili kupca oziroma naročnika.

Tudi zamudna obrestna mera je previsoka, zato jo je potrebno znižati. Država pa za znižanje ni zainteresirana, saj uspešno pobira svoje terjatve in služi na račun pretiranih obresti.

Upnikom je treba zagotoviti statistične podatke o novih računih podjetij pri bankah. Kajti obstaja strah, da se bo preglednost nad bonitetami podjetij, s prenosom računov z Agencije za plačilni promet na banke, izgubila.

Izvajanje plačilnih rokov bi morala nadzorovati davčna uprava. Davčni inšpektor naj bi ob svojem rednem pregledu v podjetju preveril tudi njegova dolžniško – upniška razmerja oziroma kako se drži plačilnih rokov. (glej Kaučič, 2002:10-13)

7.5. Društvo upnikov proti neplačnikom

Ker država očitno na področju finančne nediscipline ni dovolj dejavna, so upniki ustanovili društvo upnikov, katerega člani so lahko le fizične osebe.

Njihov najpomembnejši dosežek je objava imen neplačnikov. Neplačnike pred objavo njihovih imen varuje Zakon o varstvu osebnih podatkov, ki določa, da mora fizična oseba izrecno dovoliti, da se podatki o njej javno objavijo. Seveda le redki dovolijo objavo svojih imen, če je njihovo podjetje v kritičnem stanju.

Zato je bilo nujno najti takšen način objave, ki ne bi kršil Zakona o varstvu osebnih podatkov. Na dobavnico, ki jo podpiše kupec, so natisnili, da kupec v primeru neplačila dovoljuje objavo podatkov na seznamu Društva upnikov. Te dobavnice so na razpolago vsem kupcem, po isti ceni kot običajne dobavnice.

Društvo upnikov zbira informacije o neplačnikih med svojimi člani. Ti dolžnika prijavijo in ga tako uvrstijo na seznam neplačnikov. S prijavo pa prevzamejo odgovornost za točnost prijav. S tem podjetja dobijo priložnost, da kupce hitro že vnaprej preverijo in se izognejo poznejšim težavam. Vendar seznam neplačnikov ni popoln, če nekoga ni na seznamu še ne pomeni, da svoje obveznosti izpolnjuje v rokih. (glej Vilar, 2002:8-9)

8. MOŽNE FAZE OB NESOLVENTNOSTI SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA

Ko podjetje samostojnega podjetnika potone že tako globoko, da je znesek terjatev večji od vrednosti podjetja, iz tega sledi da ima tudi sam neporavnane račune, je najboljša rešitev prisilna poravnava, stečaj ali prodaja.

Prisilna poravnava

Izvrši se nad tistim dolžnikom, ki je dalj časa plačilno nesposoben (insolventen) ali prezadolžen. Predlagatelj tega postopka je lahko dolžnik sam ali pa stečajni upravitelj, če je bil nad dolžnikom že začel stečajni postopek. Namen tega postopka je dolžniku omogočiti, da z izvedbo ustreznih metod finančne reorganizacije zagotovi pogoje za nadaljnje poslovanje.

Stečaj

S stečajem ustavimo delovanje podjetja, ki prinaša izgubo. Pravna posledica zaključka stečajnega postopka je, da dolžnik preneha, sredstva, dosežena s prodajo dolžnikovega premoženja, pa se razdelijo med upnike sorazmerno z višino njihovih terjatev.

Prodaja podjetja

Prodaja pride le v poštev, če si je podjetje z vlogo kapitala sposobno v kratkem času opomoči in delovati z dobičkom.

Prisilna poravnava in stečaj se izvajata po določbah določenih v Zakonu o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji.(UL RS, št. 67/93, v nad. ZPPSL)

8.1. Namen Zakona o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji

ZPPSL ureja pogoje za izvedbo in postopek prisilne poravnave in stečaja nad dolžniki, določenimi s tem zakonom. Ureja vsebino pravnih razmerij, ki nastanejo, ko dolžnik zaide v finančne težave in je zato bodisi ogrožena njegova dolgoročna plačilna sposobnost bodisi je že postal (dolgoročno) plačilno nesposoben.

Njegov namen pa je odprava insolventnosti dolžnika s prisilno poravnavo in finančno reorganizacijo ter poplačilo upnikov, s stečajnim postopkom pa se izključijo samostojni podjetniki, ki niso sposobni delovati. (glej Plavšak, 2000)

8.2. Stečajni postopek

Stečajni postopek se opravi nad dolžnikom, ki je dalj časa plačilno nesposoben (insolventen) ali prezadolžen ter v drugih primerih določenih z zakonom. Ne opravi pa se, če ima dolžnik enega samega upnika.

Stečajni postopek lahko predlagajo upniki ali dolžniki sami. Če ga predlagajo upniki, morajo predložiti dospelost terjatev do dolžnika in dokazati da dolžnik nima zadosti denarnih sredstev za plačilo terjatve.

Z dnem začetka stečajnega postopka se oblikuje stečajna masa, v katero gre celotno dolžnikovo premoženje. Pri podjetniku posamezniku gre v stečajno maso samo premoženje, ki ga ima ob začetku postopka. Iz tega premoženja so izvzete določene stvari oziroma prejemki. Namen tega je preprečiti, da bi zaradi stečaja postalo ogroženo preživljanje dolžnika oziroma oseb, ki jih dolžnik preživlja.

V stečajno maso gre premoženje, ki mu pravno pripada ob začetku postopka :

- premične in nepremične stvari, katerih lastnik je ob začetku postopka,
- terjatve, ki so nastale do začetka postopka,
- druge premoženjske pravice, katerih imetnik je ob začetku postopka.

V stečajno maso gre tudi premoženje, ki se pridobi v stečajnem postopku oziroma zaradi posledic stečajnega postopka :

- premoženje, ki se pridobi z unovčenjem tistega premoženja, ki ga je imel ob začetku stečajni postopek in upravljanjem unovčenega premoženja,
- premoženje, ki se pridobi zaradi pravnih posledic začetka stečajnega postopka,
- premoženje, ki se pridobi s poslovanjem v okviru stečajnega postopka.

Stečajni postopek se ne izvede, če dolžnikovo premoženje, ki bi prišlo v stečajno maso, ne zadošča niti za stroške stečajnega postopka ali če je neznatne vrednosti.

Stečajni postopek se vodi zaradi uresničitve interesa upnikov, da v skladu s pravili tega postopka dosežejo poplačilo svojih terjatev. Zato se sredstva, ki gredo v stečajno maso, unovčijo s prodajo premoženja in izterjavo terjatev.

Pravne posledice začetka stečajnega postopka nastanejo z dnem, ko je oklic o začetku nabit na sodno desko. Nastopijo omejitve dolžnikove pravne in poslovne sposobnosti.

8.3. Prisilna poravnava

Postopek prisilne poravnave se uvede z dolžnikovo vlogo predloga za začetek postopka prisilne poravnave, začne pa se šele, ko poravnalni senat sprejme sklep o začetku postopka.

Če je predlog za začetek postopka prisilne poravnave vložen pred začetkom stečajnega postopka, do konca postopka prisilne poravnave zoper dolžnika ni dovoljeno začeti stečajnega postopka (drugi odstavek 5. člena ZPPSL). Prav tako se omeji dolžnikova poslovna sposobnost, kar pomeni, da dolžnik sme opravljati tekoče posle v zvezi z opravljanjem dejavnosti in poravnavanjem obveznosti, po dnevu ko je bil vložen predlog za začetek prisilne poravnave in vse dotlej, dokler ni odločeno o začetku postopka prisilne poravnave. Ne sme pa odtujiti in ne obremeniti svojega premoženja niti dati poroštva ali avala.

Tekoči posli so tisti posli, ki so povezani z opravljanjem dolžnikove dejavnosti kot so nabava materiala za proizvodnjo, prodaja dokončanih izdelkov, najemanje kratkoročnih kreditov za financiranje obratnih sredstev. Obveznosti pa so plačila za material, ki je bil dobavljen po uvedbi postopka prisilne poravnave, plačila proizvodnih stroškov, plačila plač delavcem, kakor tudi stroški nujnega investicijskega vzdrževanja.

Ko poravnalni senat ugotovi, da so izpolnjeni pogoji za začetek postopka prisilne poravnave, lahko določi upravitelja prisilne poravnave.

Za upravitelja prisilne poravnave je lahko določen tisti, ki ima veljavno dovoljenje za opravljanje funkcije upravitelja v postopkih prisilne poravnave in stečaja.

Naloga upravitelja prisilne poravnave je preskusiti stanje premoženja in poslovanja dolžnika. Prav tako mora preskusiti seznam upnikov in seznam dolžnikovih dolžnikov ter verodostojnost prijavljenih terjatev. Ugovarjati mora zoper neutemeljeno prijavljenih terjatev, če dvomi o njihovi utemeljenosti.

Nadzorovati mora delovanje dolžnikov v naslednjih dveh obdobjih in kršenje mora prijaviti poravnalnemu senatu. V obdobju od uvedbe postopka pa do dneva izdaje sklepa o začetku postopka dolžnik ne sme odtujiti in ne obremeniti svojega premoženja niti dati poroštva ali avala. Obdobje od objave oklica o začetku postopka na oglasni deski sodišča pa do zaključka postopka, je obdobje v katerem lahko dolžnik prej omenjene posle opravlja le z dovoljenjem poravnalnega senata.

O začetku postopka prisilne poravnave obvesti poravnalni senat upnike z oklicem, ki se nabije na oglasno desko sodišča in objavi v Uradnem listu RS.

8.3.1. Terjatve v postopku prisilne poravnave

Terjatev je obligacijska pravica zahtevati določeno (denarno ali nedenarno) izpolnitev. Pravni temelj nastanka terjatve je lahko pogodba (pravni posel), zakon ali (oblikovalna) sodna odločba. Predmet izpolnitvenega ravnanja je lahko:

- dajatev,
- storitev,
- dopustitev,
- opustitev.

Pri *denarni terjatvi* je predmet izpolnitvenega ravnanja denarna dajatev. Pri *nedenarni terjatvi* je predmet izpolnitvenega ravnanja nedenarna dajatev.

Z dnem začetka postopka prisilne poravnave se nedospele denarne in nedendarne terjatve upnikov proti dolžniku, ki pa se s tem dnem spremenijo v denarne, štejejo za dospele. Terjatve, ki pa so se dale pobotati z dolžnikovimi nasprotnimi terjatvami na dan začetka stečajnega postopka pa veljajo za pobotane.

Upniki morajo v roku 30 dni po dnevu, ko je bil oklic o začetku postopka objavljen v Uradnem listu RS, prijaviti terjatve, ki so nastale do začetka postopka prisilne poravnave. Upniki, katerih terjatve so nastale po začetku postopka na podlagi pravnih poslov, potrebnih za dolžnikovo poslovanje, pa se prav tako prijavijo.

Če ni vložen ugovor, velja terjatev za ugotovljeno.

8.3.2. Načrt finančne reorganizacije

Označuje celoto ekonomsko finančnih metod, ki jih bo dolžnik opravil, da bi odpravil vzroke plačilne nesposobnosti oziroma prezadolženosti in zagotovil pogoje za normalno poslovanje v prihodnje. Je vsaka poslovna oziroma finančna metoda, ki omogoča odpravo plačilne nesposobnosti oziroma prezadolženosti oziroma zagotavlja pogoje za normalno nadaljnje poslovanje dolžnika. Končni cilj je zagotoviti dolgoročno plačilno sposobnost dolžnika.

Načrt finančne reorganizacije lahko dolžnik priloži predlogu za začetek postopka prisilne poravnave, v treh mesecih od dneva vložitve predloga.

V tem načrtu dolžnik oceni in obrazloži ukrepe, potrebne za pridobitev likvidnih sredstev (npr. novi krediti). V njem opiše in ovrednoti tudi ukrepe za racionalizacijo proizvodnje oziroma poslovanja (npr. zmanjšanje števila zaposlenih) in načine s katerimi bo podjetje ustvarjalo dohodek (npr. proizvodnja novih proizvodov).

Na naroku obrazloži dolžnik načrt finančne reorganizacije in svoje ekonomsko – finančno stanje, ki ga potrdi oseba, odgovorna za dolžnikovo finančno poslovanje.

8.3.3. Glasovanje in potrditev izglasovane prisilne poravnave

Prisilna poravnava je sprejeta, če zanjo glasujejo upniki, katerih terjatve znašajo več kot 60 % terjatev upnikov, ki imajo glasovalno pravico. Upniki glasujejo o predlagani prisilni poravnavi na naroku za prisilno poravnavo. Glasovalna pravica pa ni odvisna le od velikosti terjatve, temveč tudi od zahtev posameznega upnika. Ko upniki sprejmejo prisilno poravnavo in je morebitni predlog za ustavitev postopka zavrjen, poravnalni senat potrdi prisilno poravnavo in o tem izda sklep. Potrjena prisilna poravnava ima učinke tudi proti upnikom, ki se niso udeležili postopka in upnikom, ki so se postopka udeležili, pa so bile njihove terjatve prerekanе. Sklep o potrditvi prisilne poravnave ima za vse upnike, katerih terjatve so bile ugotovljene, moč izvršilnega naslova.

Prisilna poravnava se lahko ustavi, če upniki oziroma upravitelj dovolj utemelji svojo ugotovitev, da dolžnik ne bo mogel izpolniti svojih obveznosti iz predloga za prisilno poravnavo, in če se na naroku za prisilno poravnavo ne doseže večina, potrebna za sprejetje prisilne poravnave.

Potrjeno prisilno poravnavo je možno razveljaviti, če se ugotovi, da dolžnik lahko svoje obveznosti, ki so bile s sklenjeno prisilno poravnavo zmanjšane, v celoti izpolni, ne da bi to vplivalo na izpolnjevanje sprotnih obveznosti do upnikov (6 mesecev po poteku roka za izvršitev potrjene prisilne poravnave), in če je bila prisilna poravnava sprejeta na goljufiv način (dve leti po pravnomočnosti sklepa o potrditvi prisilne poravnave). (www.gzs.si)

9. SKLEP

Kljub mnogim možnostim za odpravo finančne nestabilnosti samostojnih podjetnikov, je finančna nestabilnost še vedno močno prisotna. Da je finančna nestabilnost samostojnih podjetnikov vedno večji problem, se kaže v vedno večjem številu društev, služb in možnosti v zvezi z izterjavo.

Moja hipoteza se je izkazala za nepravilno, finančno nastabilnost ni mogoče odpraviti z obstoječimi instituti za zagotavljanje finančne stabilnosti.

Načinov, kako preprečiti, da terjatev sploh nastane oziroma možnosti, kako uspešno izterjati terjatve, je veliko na razpolago. Vendar le-te v veliko primerih nič ne zaležejo, saj so sankcije za dolžnike premajhne, stroški za izterjavo pa velikokrat preveliki.

Upoštevati moramo tudi pasivnost samostojnih podjetnikov na področju odpravljanja finančne nestabilnosti, katere vzrok je lahko primanjkovalje časa in denarja za te stvari ali pa jim primanjkujejo zaposlene osebe v administraciji z ustrežno izobrazbo.

Zato je priporočljivo, da prvo preverimo, zanesljivost našega bodočega partnerja, še preden se odločimo za poslovanje z njim. Je tudi ena izmed cenejših metod, pa tudi časa nam ne vzame veliko.

Prav tako je treba pri že nastali terjatvi skrbno oceniti, če se splača sprožiti sodni postopek. Stroški izterjave ne smejo presegati vrednosti dolga.

Še večji problem kot neplačnost (da sploh ne plačajo svojih dolgov), je zamujanje s plačili oziroma namerno zadrževanje plačil. V tem primeru je priporočljivo uporabiti factoring. Prednost factoringa je v tem, da factor izplača klienta takoj in tako klientu ni potrebno izgubljati časa z izterjavo.

Priporočljivo je tudi, da se samostojni podjetniki vključijo v društva, ki se ukvarjajo z izterjavami in so tako na tekočem kaj se dogaja na tem področju in imajo tako strokovno pomoč vedno na razpolago.

Velikokrat pa se zgodi, da si upnik ne upa izterjati dolga oziroma si za to ne vzame časa. V tem primeru si lahko del krivde za takšno stanje pripiše sebi. Pri terjatvah je potrebno biti predvsem vztrajen, z neplačniki moraš ostati v stiku in jih nenehno opominjati, tako da bodo le-ti vedeli, da mislimo resno.

LITERATURA :

PRAVNA VIRA:

Dr. Plavšak, Nina in drugi (2000): Zakon o prisilni poravnavi, stečajju in likvidaciji (ZPPSL) s komentarjem. Gospodarski vestnik, Ljubljana

Dr. Plavšak, Nina in drugi (2000): Zakon o finančnem poslovanju podjetij (ZFPPod). Gospodarski vestnik, Ljubljana

Dr. Knez-Riedl, Jožica (2000): Pojmovanje in presojanje bonitete podjetja. Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, Ljubljana

Dr. Juhart, Miha (1995): Zavarovanje in utrditev obveznosti. Gospodarski vestnik, Ljubljana

Dr. Grilc, Peter (2000): Moderni tipi pogodb avtonomnega gospodarskega prava. Gospodarski vestnik, Ljubljana

Filipič, Drago (1999): Temelji podjetniških financ. Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor

Maher, Neva (1993): Kako uspeti na trgu z majhnim podjetjem. Melisa d.o.o., Ljubljana

Crnkovič, Rudi (1992): Gospodarske finance. Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor

Podvršnik, Lojzka (2002): »Raje sovlaganja kot garancije«. Podjetnik, str. 6

Kaučič, Primož (2001): »Začetek poslovanja samostojnega podjetnika in podjetja«. Podjetnik, str. 12

Verbajs, Dunja (2001): »Kdaj se morajo samostojni podjetniki vpisati v sodni register?«. Obrtnik, str. 45

Osvald, Igor (1999): »Kako zavarovati svojo terjatev z dolžnikovimi delnicami«. Podjetnik, str. 93-94

Žugelj, Damjan (2002): «Tvegani kapital». Podjetnik, str. 72

O'Rourke, Tony (2000): »Vse oblike financiranja podjetij z lastniškim kapitalom«. Podjetnik, str. 14-16

Kaučič, Primož (2002): »Društvo upnikov proti neplačnikom«. Podjetnik, str. 8-9

www.finance-on.net

www.ozs.si
li, da mislimo resno.