

Uporaba ustreznih plačilnih instrumentov za zavarovanje plačil v praksi

mag. Metka Galič

Ekonomska in trgovska šola Brežice, Višja strokovna šola, Slovenija

metka.galic@guest.arnes.si

Povzetek

V času velike finančne nediscipline je potrebno posebno skrb nameniti poznavanju in uporabi ustreznih plačilnih instrumentov in načinov zavarovanja plačil ter uspešno upravljati s terjatvami. Da bi se izognili tveganju neplačila, obstaja več načinov zavarovanj. Ta so odvisna od različnih dejavnikov, kot so domicil kupca, velikost sklenjenega posla, bonitetne ocene kupca, zgodovina skupnega poslovanja partnerjev osebne značilnosti kupcev in podobno. Za različne oblike, ki so predstavljene v prispevku, lahko izpostavimo prednosti in pomanjkljivosti tako za kupca kot za prodajalca. Uspešno sodelovanje temelji na poznavanju različnih možnosti zavarovanj plačil, kot so avans, plačilo ob prevzemu, popust za predčasno plačilo, bančna garancija, izvršnica, menica, zavarovanje pri zavarovalnici, v zunanji trgovini pa poleg bančne garancije predvsem dokumentarna plačila, kot so različne vrste dokumentarnih akreditivov in dokumentarni inkaso. Pri vsem tem pa ne gre zanemariti osebnega pristopa in odnosa do kupca, ki se bo na osnovi predlaganih dobrih poslovno-finančnih rešitev tudi s strani dobavitelja lažje izognil insolventnosti in stečaju. V prispevku so predstavljene osnovne značilnosti in pogoji, kdaj je smiselno uporabiti katerega od načinov zavarovanja plačil, ter primeri in problemi, ki se pojavljajo pri poznavanju in uporabi teh instrumentov v praksi.

Ključne besede: finančna nedisciplina, terjatve, bančna garancija, izvršnica, zavarovanje plačil

The use of appropriate instruments of payment for the insurance payment in practice

Summary

In times of big financial indiscipline it's necessary to give a special concern in knowledge and the use of appropriate payment instruments and ways of payment insurance as well as successful claims management. To avoid a risk of non-payment there are more ways of insurance. They depend on different factors as the domicile of the costumer, the importance of the committed business, the rating of the costumer, the history of business partnership, the personal characteristics and others. For different forms that are presented in the article we can expose advantages and disadvantages for both, the costumer and the salesman. Successful cooperating is based on knowing different opportunities of payment insurance such as advanced payment, bank warranty, enforcement draft, bill of exchange and insurance company warranty. In external trade beside the bank warranty, documentary credits documentary incaso are also important. In all that we may not disregard the personal approach to the costumer, who will, on the base of suggested good business and financial

solutions, suggested by the supplier representative, overcome insolvency problems and receivership threat easier. In the article the basic characteristics and the terms are presented such as when it is reasonably to use different ways of payment, insurance and samples which are coming up with the knowledge and the use of both instruments in practice.

Key words: financial indiscipline, claims, bank warranty, enforcement draft, payment warranty

1 Uvod

Uspešno poslovanje podjetja vključuje dobro upravljanje s terjatvami, pri čemer je potrebno poleg uspešne prodaje zagotoviti tudi pravočasno plačilo. Poznavanje sodobnih načinov plačevanja in instrumentov zavarovanja plačil v neposredni povezavi s samim poslovanjem je nujnost, ki se je morajo podjetniki oz. prodajno osebje še kako zavedati. V skrb za uspešno upravljanje s terjatvami in zagotovitev plačil je potrebno investirati precejšen del delovnega časa komercialistov in finančnikov, njihove energije in širokega znanja tako z ekonomskega in pravnega kot sociološkega in psihološkega področja.

Plačilna nedisciplina namreč postaja vse večji problem, ki se močno odraža v vesplošni nelikvidnosti tržnih subjektov, saj ostajajo terjatve neporavnane še dolgo po zapadlosti. Po raziskavi Dun & Bradstreet (D&B)¹ obstajajo med evropskimi državami precejšnje razlike v plačilni disciplini. Največji odstotek poravnanih zapadlih terjatev je na Danskem, kjer je pravočasno plačevalo kar 83 odstotkov podjetij, sledi ji Nemčija z 79 odstotki, najslabše pa so se odrezala podjetja na Portugalskem, saj je pravočasno plačevalo le 18 odstotkov podjetij. Slovenija je po tej raziskavi skupaj s Turčijo, Nizozemsko, Finsko, Belgijo, Italijo, Španijo in Madžarsko spadala v skupino držav, kjer se je pravočasno plačevalo v 40 do 50 odstotkih.

Odgovornost za zmanjšanje plačilne discipline bi morala prevzeti tudi država s sprejetjem ustrezne zakonodaje, hkrati pa lahko veliko naredijo podjetja sama z budnim spremljanjem svojih poslovnih partnerjev in dobrim poznavanjem ustreznih instrumentov zavarovanja plačil. (Avšič, 2009, str. 1)

2 Oblike poplačila terjatev in instrumenti zavarovanja plačil

2.1 Oblike plačevanja

Poravnavo terjatev je možno opraviti s plačilnimi nalogi, z gotovinskim plačilom, z medsebojno ali verižno kompenzacijo, s cesijo, z asignacijo pa tudi s prodajo terjatev oz. factoringom.

Elektronski plačilni nalog je sodobno orodje, ki je vse bolj razširjeno tako med fizičnimi kot pravnimi osebami. Gotovinsko plačilo v blagajni podjetja se opravi, če dolžnik kot fizična oseba plača neposredno pri blagajni upnika (Pfeifer, 2010, str. 10).

Pobot ali kompenzacija se uporablja kot nedenarni način poravnave terjatev in dolgov. Ureja jo Obligacijski zakonik (členi 311-318). Kompenzacija je torej prenehanje terjatev med istima strankama, ki sta druga nasproti drugi hkrati upnik in dolžnik. Do pobota pride z enostransko pobotno izjavo, ki jo lahko poda katerikoli od udeležencev in ne zahteva soglasja nasprotne

¹ (<http://www.delo.si/gospodarstvo/finance/med-evropskimi-drzavami-precejsnje-razlike-v-placilni-disciplini.html>; 1.7.2013)

stranke za nastanek pobota. Zakon določa, da za nastanek pobota sporazum strank ni potreben (Rozman, 2010, str. 27).

V praksi poznamo poleg dvostranskega še verižni pobot, kjer sodelujejo trije ali več udeležencev. Po Zakonu o preprečevanju zamud pri plačilih (z dne 16.3.2011) pa je v členih 11–18 predpisan obvezni večstranski pobot, ePOBOT AJPES, z vnaprej določenim urnikom pobotov².

2.2 Cesija ali odstop terjatev

Cesijo ureja Obligacijski zakonik, ki v členih 417-426 določa, da »je cesija pravni posel, s katerim odstopnik (cedent - stari upnik) prenese svojo terjatev na prevzemnika (cesionar - novi upnik) brez sodelovanja odstopljenega dolžnika, s čemer pride do spremembe stranke obligacijskega razmerja na upnikovi strani.« Če poenostavimo, lahko rečemo, da je cesija odstop terjatve s pogodbo, s katero upnik svojo terjatev, ki jo ima proti dolžniku, prenese na trejo osebo, to je na prejemnika. Dolžnik svojo obveznost poravnava prejemniku.

Cesija omogoča bodisi poseben način plačila oz. zapiranja terjatve bodisi zavarovanje neke druge odstopnikove obveznosti, ki jo ima do prevzemnika. V praksi tako poznamo dve obliki cesije, in sicer: odstop terjatve namesto izpolnitve in odstop terjatve v izterjavo (Frantar, 2004, str. 33).

Za veljavnost pravnega posla cesije ni predpisana nikakršna oblika. Kljub temu pa se za namene lažjega dokazovanja priporoča sklenitev posla v pisni obliki (oblika za potrebe dokazovanja). Ne glede na navedeno pa mora odstopnik izdati prevzemniku na njegovo zahtevo overjeno potrdilo o odstopu (obličnost na zahtevo prevzemnika).³

2.3 Asignacija

Z asignacijo ena oseba (nakazovalec ali asignant) naroči drugi osebi (nakazancu ali asignatu), naj na njen račun nekaj izpolni (nekaj da, stori) tretji osebi (prejemniku nakazila ali asignatarju), to tretjo osebo pa pooblasti, da sprejme to izpolnitev (Rozman, 2010, str. 25).

Gospodarski pomen asignacije je podobno kakor pri pobotu oz. kompenzaciji predvsem v funkciji racionalizacije poslovanja, saj je njen končni učinek enak, kot če bi ena stranka (prejemnik nakazila) pridobila terjatev, druga stranka (nakazanec) pa prevzela dolg. S tem se stranke izognejo večkratnemu plačilu in s tem povezanim stroškom; naenkrat se poplačata dva dolga.

2.4 Faktoring

Faktoring je finančna storitev, ki pri prodaji z odloženim rokom plačila omogoča financiranje poslovanja, upravljanja terjatev in zaščito pred tveganji neplačila kupcev. Gre za dolgoročni dogovor med faktorjem in stranko (odstopnikom terjatev), na podlagi katerega odstopnik prodaja faktorju vse prihodnje terjatve do določenih kupcev, ki izvirajo iz dobave blaga ali opravljenih storitev. Posebej primeren je za mala, srednja, hitro rastoča in izvozno usmerjena podjetja.

Faktoring ima tako prednosti kot slabosti.

² (<http://www.firmar.si/index.jsp?pg=nasveti-clanki/kompenzacija-pobot>, (3. 7. 2013)

³ http://pravniportal.gzs.si/slo/ucinkovita_izterjava/nasveti/49352 (11.7.2013)

Prednosti so v izboljšanju možnosti tekočega financiranja poslovanja, zmanjšano kreditno in valutno tveganje. Slabosti so v diskontu in obrestih, ki se plačajo različnim factoring družbam, zaradi česa se za to možnost podjetja ne odločajo prav pogosto (Stupica, 2005, str. 203). Če povzamemo po spletni izdaji časopisa Entrepreneur⁴, lahko factoring definiramo kot način financiranja, v katerem podjetje prodaja svoje terjatve z diskontom tretji pravni osebi in se tako hitreje financira oz. zbere potreben kapital.

2.5 Izvršnica

Novost, ki jo ureja novi zakon o preprečevanju zamud pri plačilih, je tudi izvršnica, katere namen je zagotoviti upniku hitro poplačilo dolga, ki mu ga dolguje dolžnik. Dolžnik lahko izvršnico izda prostovoljno, pri čemer lahko upnik njeno izdajo od dolžnika zahteva, kot denimo pogoj za pristop k poslu. Izvršnico izdajajo lahko le gospodarski subjekti, torej podjetja in podjetniki ter javni organi, kot upnik pa lahko nastopijo tako pravne kot fizične osebe. Tako lahko denimo podjetnik zahteva izdajo izvršnice, če predvideva, da mu naročnik ne bo plačal opravljene storitve. Ali pa delavec, ki meni, da mu delodajalec ne bo izplačal plače⁵. Izvršnico mora dolžnik lastnoročno podpisati in svoj podpis overiti pri notarju ali upravni enoti. Možno jo je izdelati preko e-obrazca⁶. Izvršnico dolžnik nato izroči upniku, ki jo lahko predloži v plačilo v treh letih od dospelosti obveznosti iz izvršnice. V praksi se ta novost še ne uporablja pogosto, saj ima klasična izvršba prednost pred izvršnico.

3 Poslovanje in zavarovanje terjatev z dokumentarnimi instrumenti

Med poslovanje z dokumentarnimi instrumenti štejemo predvsem bančno garancijo, dokumentarni akreditiv, inkaso in menico. Za poslovanje z omenjenimi instrumenti je potrebno poznati osnovne principe, prakso, običaje, uzance pravila Mednarodne trgovinske zbornice in aktualno slovensko zakonodajo.

3.1 Bančna garancija

Bančna garancija je nepreklicna obveza (jamstvo) banke, da bo ob predložitvi pisne zahteve, ki je v skladu z garancijskimi pogoji, upravičencu plačala katerikoli zahtevani znesek, vendar največ do zneska, ki je določen v garanciji. Pomen bančne garancije je v zmanjševanju nevarnosti udeležencev v poslu v primerih neplačila oziroma neizpolnitve pogodbenih obveznosti v dogovorjenih rokih. Pomeni zavarovanje pred tveganjem neizpolnitve dogovorjenih obveznosti v pogodbi (Belingar, 2013, str. 1-10).

Pri pripravi ustreznega garancijskega teksta je potrebno imeti vse ustrezne podlage (pogodbo, račun, razpisno dokumentacijo), saj pravilna prilagoditev teksta zmanjšuje možnost neupravičenega unovčenja, pri čemer je še zlasti pomembna vključitev vseh dokumentov. Obvezne sestavine bančne garancije so (po Belingar, 2013, str. 1-10) naročnik, upravičenec,

⁴ <http://www.entrepreneur.com/encyclopedia/factoring> (10. 7. 2013)

⁵ <http://www.saop.si/poslovne-informacije/novice/aktualno-1120/kaj-je-izvršnica-in-kako-jo-uporabljati/>

⁶ E-obrazec je dostopen na naslovu:

http://www.informiran.si/survey.aspx?docID=1569&partnerID=9069&utm_source=SAOP&utm_medium=link&utm_content=ID_1569 (10. 7. 2013)

garant, osnovni posel, maksimalni znesek in valuta, garancijska klavzula, datum ali dogodek zapadlosti in pogoji, pod katerimi se zahteva plačilo. Pri unovčenju bančne garancije je treba vedeti, da je banka garant pri plačilu garancije vezana na osnovno načelo »first pay than argue«, kar pomeni, da ni upravičena preverjati upravičenosti zahtevka za plačilo. (Belingar, 2013, str. 1-10)

3.2 Dokumentarni inkaso

Dokumentarni inkaso je oblika dokumentarnega plačila in predstavlja tako nove priložnosti na negotovem blagovnem in finančnem trgu kot nove načine financiranja in zavarovanja kupoprodajnega posla doma in v tujini. Primeren je za domač in mednarodni plačilni promet zlasti za stranke, ki se že poznajo in si zaupajo (Belingar, 2013, str. 11-13).

Pri dokumentarnem inkasu prodajalec pošlje blago kupcu in hkrati banki ustrezne dokumente z inkasnim navodilom. Inkasno navodilo pogojuje izročitev listin (dokumentov) proti plačilu (D/P, CAD), proti akceptu (D/A) oz. proti akceptu in avalu. Banka ne prevzema obveznosti za plačilo, dokumente pa izroči skladno z inkasnim navodilom. Prednosti so, da v primeru neplačila blago ostane prodajalcu, kupec si s plačilom zagotovi ustrezne listine za prevzem in razpolaganje z blagom, poslovanje pa je urejeno z mednarodno enotnimi pravili⁷.

3.3 Dokumentarni akreditiv

Ker smo že predstavili bančno garancijo, jo lahko zdaj primerjamo z dokumentarnim akreditivom. Osnovna razlika med njima je v tem, da je akreditiv plačilni instrument, garancija pa instrument zavarovanja. Dokumentarni akreditiv se plača ob predložitvi dokumentov, garancija pa se plača na poziv, razlika pa je tudi v tem, da gre pri akreditivu za enkratne posle, še zlasti dobave strateških surovin, pri garanciji pa za letne pogodbe. (Belingar, 2013, str. 14-18). Dokumentarni akreditiv je nepreklicna pisna obveza banke v imenu kupca, da bo plačala prodajalcu vrednost dokumentov v okviru določenega roka pod pogojem, do bo prodajalec predložil banki dokumente, ki so v skladu s pogoji in roki, predpisanimi v akreditivu, EPO 600⁸ in standardno bančno prakso (Belingar, 2013, str. 14-20).

Prednosti uporabe dokumentarnega akreditiva za kupca so v zaščiti za prejem ustreznega blaga (dokumenti), izplačilu kupnine, ki je pogojeno z izpolnitvijo vseh pogojev, navedenih v akreditivu, strokovnem pregledu dokumentov s strani banke in možnosti, da na osnovi odobrenega akreditiva podjetje financira posel (Bužinel, 2003, str. 41).

3.4 Menica

Menica je vrednostna listina, s katero se nekdo obveže da bo, sam ali pa kdo drug, plačal na določenem kraju in ob določenem času določen znesek denarja (Žiberna, Ivanjko, 1993, str. 21-24). V kolikor menico sprejme banka, to upniku predstavlja dodatno varstvo, da bo njegova terjatev res plačana v celoti v dogovorjenih rokih, saj se s tem za plačilo na menici dogovorjenega zneska zaveže tudi banka (Žiberna, Ivanjko, 1993, str. 25).

⁷ Enotna pravila za inkaso Mednarodne trgovinske zbornice (EPI 522, rev. 1995)

⁸ Mednarodna trgovinska zbornica (ICC) iz Pariza je pripravila nova Enotna pravila in običaje za dokumentarne akreditive št. 600 (EPO 600), ki so stopila v veljavo 1. 7. 2007.

Kot oblika zavarovanja denarnih obveznosti je menica lahko že izpolnjena v vseh elementih ali pa vsebuje samo podpis dolžnika (bianco menica). V postopku unovčenja bianco menice je treba v banki poleg pravilno izpolnjene menice predložiti še menično izjavo, s katero je izdajatelj menice pooblastil upnika za izpolnitev menice, ter nepreklicno in brezpogojno pooblastilo izdajatelja banki za unovčenje menice, kjer je na menici vključena tudi klavzula »brez protesta« (Žiberna, Ivanjko, 1993, str. 33).

V kolikor so vsi pogoji za unovčevanje menice izpolnjeni, banka na plačilni dan unovči menico do zneska, kot ga dopušča kritje na računu meničnega dolžnika. V primeru nezadostnih sredstev je potrebno izvesti menični protest, notifikacijo in zahtevek za regres⁹.

4 Praktični primer obvladovanja terjatev v slovenskem podjetju

Proizvodno podjetje v Sloveniji prodaja svoje izdelke dvema osnovnima skupinama kupcev, in sicer gre za prodajo na veliko trgovskim sistemom in mrežam, ki potem prodajajo na drobno¹⁰, v drugem pa za prodajo detajlističnim kupcem v gostinstvu in specializiranim trgovcem v tem segmentu¹¹. Postopki upravljanja s terjatvami in zavarovanja plačil ter izterjave se med obema vejama precej razlikujejo.

4.1 Zavarovanje terjatev v segmentu gostinstva

Poslovanje s kupci v segmentu Horeca se v osnovi deli na tiste z možnostjo odloženega plačila in tiste s takojšnjim ali avansnim plačilom. Kriteriji za razvrstitev so velikosti sklenjenega posla, bonitetne ocene kupca, zgodovina skupnega poslovanja partnerjev in zavarovanje plačila. Z nekaterimi manjšimi kupci (do 10.000 evrov mesečnega prometa) se posluje brez posebnega zavarovanja, če gre za dolgoletna partnerstva in medsebojno poznavanje ter zaupanje. Za nove kupce in tiste stare, ki so se znašli v postopkih izterjave preko sodišča, velja, da so zavarovanja odloženih plačil nujna in brez njih ni mogoče sklepati pogodb o odloženem plačilu. Vsi kupci, ki ne želijo ali ne zmorejo zagotoviti zavarovanja plačila, lahko sklenejo pogodbo o takojšnjem plačilu, za kar so nagrajeni z dodatnim popustom, scontom.

4.2 Zavarovanje terjatev v segmentu veletrgovcev

Večina ostalih veletrgovcev ima plačila zavarovana z bančnimi garancijami, ki jih letno podjetje obnavlja. Višine bančnih garancij so odvisne od obsega poslovanja posameznega trgovca in od njegovega roka plačila, ki ne presega 30 dni. Zaradi razmeroma visokega stroška pridobitve bančne garancije se ta zavarovanja težje pridobijo. Izračuni so pokazali, da je prodajalcu samemu smiselno prevzeti plačilo stroška za pridobitev bančne garancije in si tako zagotoviti kakovostno zavarovanje. Večkrat se uporabi tudi hipoteka.

4.3 Postopek poslovanja z avansom in takojšnjim plačilom

Pri plačilu z avansom lahko pride do težav zaradi likvidnosti kupca in nerealizacije s strani dobavitelja, kar je potrebno naknadno reševati z reklamacijami. Pri promptmen plačilu lahko

⁹ <http://www.uradni-list.si/1/content?id=42220>, (členi 6 do 24)

¹⁰ »Retail«

¹¹ »Horeca«

kupec blago plača z gotovino, trenutno dovoljeno do višine 420 €, ali pa pri med podjetnem poslovanju s poslovno kartico preko POS terminala brez omejitve. Prednost pred prejšnjim načinom je, da plača kupec le dejansko dobavljeno blago, ki mu ga prodajalec zaračuna na podlagi dobavnice/računa izstavljenega na licu mesta, tako da odpadejo vsi problemi v zvezi z neuskklajeno dobavo glede na avansno plačilo.

4.4 Postopek poslovanja z odloženim plačilom

Kupec naroča blago in ima čas za poravnavo dolga najpogosteje 15 dni. Z nekaterimi kupci pa so sklenjene pogodbe za drugačne roke plačila, vendar ne daljše kakor 30 dni. Osnova za poslovanje z odlogom je ustrezna sklenjena kupoprodajna pogodba. Pogodba o odloženem plačilu se s partnerji, s katerimi ima podjetje dolgoletno sodelovanje brez zapletov, sklene brez dodatnih zavarovanj plačila.

Z novo pridobljenimi kupci se sklene enaka pogodba, ki pa mora imeti priloženo primerno zavarovanje plačila. Možna zavarovanja so bančna garancija, menica, izvršnica, hipoteka na nepremičnino. Vrsta zavarovanja je v dobršni meri odvisna od višine prometa. Višji kot je promet, bolj zanesljivo zavarovanje je potrebno (npr. bančna garancija ali hipoteka), za vse ostale zadostujeta menica ali izvršnica.

6 Sklep

V današnji situaciji vse bolj premišljenih nakupov je zelo občutljiva tema ravnovesja med prodajo, zavarovanjem plačil in izterljivostjo dolga. Skrb za pravočasno plačilo je enako pomembna kot sama prodaja. Če upnik dopusti kupčevo neplačilo oz. ga ne zna prav zavarovati ali zmore izterjati, s tem oslabi svoja sredstva, poveča dolgove in oslabi finančno moč podjetja, lastniku pa zmanjša premoženje. Zaradi vseh teh negativnih posledic kreditnega tveganja je izjemnega pomena sodelovanje vseh poslovnih funkcij, ki morajo usklajeno in po pravih voditi enotno politiko ravnanja s kupci od sprejema naročil in prek dobave vse do plačila terjatev (Berk, 2005, str. 209).

Ob vsej sprejeti in omenjeni zakonodaji, ki se po mnenju Volka v praksi ne izvajajo v zadostni meri (Volk, 2009, str. 6-8), ob vsem znanju in poznavanju inštrumentov plačevanja in zavarovanja terjatev pa je izjemnega pomena tudi skrb za kupca, dobro poznavanje razmer, v katerih posluje in čim večja povezanost z njim tudi v času, ko pride do nelikvidnosti ali nesolventnosti. S skupnimi močmi, odkrivanjem novih možnosti za sodelovanje (kompenzacija, faktoring, asignacija ...) lahko kupčevo poslovanje usmerimo tako, da bo moč sodelovanje ohraniti in nadgraditi.

Literatura:

- Vera Avšič, *Discipliniranje neplačnike* (Ljubljana: Finance, 2009) izdaja 4. 5. 2009.
- Helena Belingar, *Plačilni instrumenti in zavarovanja plačil: Gradivo za seminar* (Ljubljana: ISI d.o.o. Ljubljana, 2013), 1-30.
- Aleš Berk, et al., *Obvladovanje tveganja: Skrivnosti celovitega pristopa* (Ljubljana: GV, 2005), 3-5.
- Sandra Bužinel, *Dokumentarni akreditiv: Diplomsko delo* (Ljubljana: Pravna fakulteta, 2003), 41.
- Andreja Frantar, *Upravljanje terjatev do kupcev: Diplomsko delo*, (Ljubljana: EF, 2004), 33.
- Anica Pfeifer, *Plačilna nedisciplina in možnosti učinkovitejšega poplačila terjatev do kupcev: Diplomsko delo* (Kranj: B&B 2010), 10.
- David Rozman, *Obvladovanje finančne nediscipline: diplomsko delo* (Ljubljana: EF, 2010), 27.
- Mateja Stupica, *Denar, denar, denar* (Lesce: Legat, 2005), 203-205.
- Dida Volk, *Izvršba – izterjava denarnih terjatev* (Ljubljana: Planet GV, 2009), 6-8.
- Jožko Žiberna, Šime Ivanjko *Menica in ček* (Ljubljana: GV 1993), 25.

Viri:

1. Entrepreneur. Elektronska izdaja časopisa. <http://www.entrepreneur.com/encyclopedia/factoring> (14. 7. 2013)
2. Kaj je izvršnica in kako jo uporabljati? Elektronski vir: <http://www.saop.si/poslovne-informacije/novice/aktualno-1120/kaj-je-izvršnica-in-kako-jo-uporabljati/> (15. 7. 2013)
3. Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (ZFPPIPP). 2008. Planet GV, Ljubljana.
4. Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju ZFPPIPP-E (Uradni list RS, št. 47/2013 z dne 31. 5. 2013)
5. Zakon o omejevanju zamud pri plačilih <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=201257&stevilka=2400> (12. 7. 2013)
6. Obligacijski zakonik <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200797&stevilka=4826> (13.7.2013)