

Vpliv dejavnikov na ravni podjetja in ravni dejavnosti na plačilno disciplino podjetij

Tanja Šalamon

Airnet d.o.o., Ljubljanska cesta 62, 3000 Celje, Slovenija
tanja.salamon@airnet.si

Maja Meško

Univerza na Primorskem, Fakulteta za management, Cankarjeva ulica 5, 6000 Koper,
Slovenija
maja.mesko@fm-kp.si

Povzetek:

Raziskovalno vprašanje (RV): Ali dejavniki na ravni podjetja ter dejavniki na ravni panoge vplivajo na plačilno disciplino v slovenskih podjetjih, ki imajo več kot 10 zaposlenih?

Namen: Na plačilno disciplino vplivajo različni dejavniki, v članku pa smo se osredotočili na dejavnike na ravni podjetja ter dejavnike na ravni panoge. Namen članka je bil ugotoviti ali ti dejavniki vplivajo na plačilno disciplino podjetij.

Metoda: Za ugotavljanje etičnosti menedžmenta smo uporabili merski instrument za ocenjevanje dimenzij etične kulture po Kapteinu (2008). Vzorec zajema 273 slovenskih podjetij z več kot 10 zaposlenimi, kar predstavlja 9,1% vseh podjetij povabljenih k sodelovanju v raziskavi. Vrednosti posameznih finančnih kazalnikov za ta podjetja smo izračunali, podatke za izračun pa smo pridobili iz AJPEŠ-ove javne baze JOLP (javna objava letnih poročil).

Rezultati: Ugotovili smo pozitiven vpliv zadolženosti, blokade TRR podjetja ter deleža podjetij z blokiranimi računi v panogi na povprečni čas zamude plačila ter negativen vpliv med dobičkonosnostjo in povprečnim časom zamude pri plačilu.

Organizacija: Rezultati raziskave ponujajo organizacijam koristno informacijo o tem, na kaj morajo biti pozorne pred sklenitvijo poslova z drugimi organizacijami, da ne bi bile zaradi predolgh rokov in zamud pri plačilih administrativno in finančno obremenjene.

Družba: S pričujočo raziskavo so postavljeni temelji za nadaljnja poglobljena raziskovanja s področja plačilne discipline in njenih vzrokov ter tudi za druga področja družbe.

Originalnost: Pričujoča raziskava predstavlja pomemben prispevek k razumevanju vzrokov plačilne nediscipline. V raziskavo vključuje tudi nefinančne dejavnike plačilne discipline, kar pa predstavlja novost, pomemben prispevek raziskave pa je tudi v validaciji merskega instrumenta za merjenje dimenzij etične kulture in validaciji etične kulture kot multidimenzionalnega konstrukta.

Omejitve/nadaljnje raziskovanje: Omejitve raziskave so njena geografska omejenost na področje Slovenije ter da smo v delu, kjer smo opravili anketni vprašalnik, anketirali samo eno osebo in smo predpostavljali, da smo dobili odgovore, ki prikazujejo dejansko stanje kulture v podjetjih. Glede na to, da obstajajo velike razlike med plačilno disciplino v Evropi, bi v prihodnje bile dobrodošle raziskave, ki bi se izvajale v več državah hkrati, bi preučevale vpliv etičnosti menedžmenta in vpliv nacionalne kulture na plačilno disciplino.

Ključne besede: plačilna disciplina, plačilna nedisciplina, dejavniki na ravni podjetja, dejavniki na ravni panoge, etičnost menedžmenta, slovenska podjetja.

1 Uvod

Zaradi predolgh rokov in zamud pri plačilih so podjetja administrativno in finančno zelo obremenjena. Še več, ti problemi so poglaviti vzrok plačilne nesposobnosti, ki ogroža preživetje podjetij, posledica pa je izguba številnih delovnih mest (Uradni list Evropske unije,

* Korespondenčni avtor.

Prejeto: 6. april 2015; revidirano: 24. april 2015; sprejeto: 6. maj 2015.

2000, str. 226). Raziskava, ki je bila narejena na vzorcu 2000 podjetij iz Belgije, Francije, Italije, Madžarske, Nemčije, Nizozemske, Poljske, Španije in Velike Britanije je pokazala, da se kar 98% evropskih podjetij sooča z zamujanjem plačil s strani njihovih kupcev (Euler Hermes, 2006). Obstoj dobre tretjine evropskih podjetij pa je ogrožen zaradi plačilne nediscipline (Komisija Evropskih skupnosti, 2009). Negativni učinki plačilne nediscipline pa se močno povečajo v obdobju gospodarskega upada, saj je takrat dostop do financiranja težji (Uradni list Evropske unije, 2011).

Razlike v plačilni disciplini med državami so velike. Plačilna disciplina je najslabša na jugu, najboljša pa na severu Evrope. Zaželeno je, da bi bil kar največji delež terjatev poplačan v roku tridesetih dni. V večini evropskih držav se največji del terjatev v tridesetih dneh tudi poplača. V Italiji in Španiji se največji delež terjatev poplača v obdobju od 31 do 90 dni (na Portugalskem se 35 % plačil poravnava v 30 dneh in prav takšen delež tudi v obdobju od 31 do 90 dni), na Cipru, v Grčiji in na Hrvaškem pa se največji delež terjatev poravnava kasneje kot v 90 dneh (Intrum Justitia, 2013).

Na plačilno disciplino vplivajo različni dejavniki, v članku pa smo se osredotočili na dejavnike na ravni podjetja ter dejavnike na ravni panoge, ki lahko podjetjem prinesejo koristno informacijo pri odločanju za sklenitve poslov s potencialnimi partnerji ter preventivnega ravnanja s sedanjimi partnerji. Namen članka je bil ugotoviti ali ti dejavniki vplivajo na plačilno disciplino podjetij. Članek je razdeljen na več delov (poglavij). V poglavju 2 smo predstavili teoretična izhodišča, kjer smo podrobneje opisali dejavnike na ravni podjetja ter dejavnike na ravni panoge, ki lahko vplivajo na plačilno disciplino podjetij. Iz teoretičnih izhodišč smo v nadaljevanju izpeljali hipoteze, ki smo jih v raziskavi preverjali. Poglavje 3 predstavlja metode raziskave, v poglavju 4 so predstavljeni rezultati raziskave. V nadaljevanju je predstavljena razprava in zaključki.

2 Teoretična izhodišča in razvoj hipotez

2.1 Dejavniki na ravni podjetja

V analizo smo vključili mere likvidnosti in kapitalske ustreznosti. Poleg tega smo v analizo kot kontrolno spremenljivko vključili tudi uspešnost podjetja, njegovo velikost in podatek o tem ali je podjetje v opazovanem obdobju imelo blokiran transakcijski račun.

Kazalniki likvidnosti

Kljub temu da niti Bole (2002) niti Prašnikar, Pahor in Cirman (2010) niso uspeli empirično potrditi signifikantne odvisnosti med likvidnostjo in zamudami plačil, smo vseeno predpostavili, da povezava obstaja, saj je likvidnost definirana kot »sposobnost podjetja, da svoje plačilne obveznosti izvršuje točno in v polnih zneskih« (Glogovšek, 2008, str. 42). Če pa je likvidnost zmožnost pravočasnega poravnavanja obveznosti podjetja, potem bi morala biti statistično značilno povezana s plačilno disciplino. Poleg tega pa so podjetja kot drugi

najpomembnejši razlog plačilne nediscipline izpostavila prav likvidnostne težave (Prašnikar, Pahor, & Cirman, 2010). Zato predvidevamo, da likvidnost vpliva na plačilno disciplino.

H1: Likvidnost podjetja pozitivno vpliva na plačilno disciplino.

Kazalniki finančen strukture

Predpostavljali smo, da je plačilna disciplina povezana s strukturo virov podjetja, saj strukturo virov ocenjujemo prav zato, da presojamo, kakšna so tveganja, povezana z njo (Subramanyam & Wild, 2009), pri čemer s tveganji mislimo težave s poplačilom obveznosti, nesolventnost, stečaj (Osteryoung, Newman, & Davis, 1997). Da je struktura virov (in sicer razmerje med dolgovi in sredstvi podjetja) povezana s plačilno disciplino, je potrdila tudi raziskava Prašnikarja, Pahorja in Cirmana (2010).

H2: Zadolženost podjetja negativno vpliva na plačilno disciplino.

Kazalniki dobičkonosnosti

S kazalniki dobičkonosnosti merimo sposobnost podjetja, da ustvarja dobiček (Osteryoung, Newman, & Davis, 1997). Uporabljata se predvsem dobičkonosnost kapitala in dobičkonosnost sredstev. Cilj poslovanja podjetja je maksimiziranje premoženja njegovih lastnikov (Mramor, 1994), torej maksimiziranje dobičkonosnosti na kapital. Zanima pa nas, ali se uspešnost podjetja odraža tudi v njegovi dobri plačilni disciplini. Predpostavljamo namreč, da uspešnejša podjetja lažje dobijo kredit pri banki, kar pomeni, da bi morala imeti manj težav z zagotavljanjem likvidnosti. Res pa je, da lahko podjetje dobičkonosnost na kapital viša s tako imenovanim izkoriščanjem finančnega vzvoda. To pomeni, da ko je dobičkonosnost sredstev višja od cene dolžniških virov financiranja (torej višja od obresti), višji delež dolžniških virov financiranja pomeni višjo dobičkonosnost kapitala. S tem pa se viša tudi strošek obresti in tveganje poslovanja, saj se ob nižjem ustvarjenem dobičku zmanjša dobičkonosnost sredstev, in če je ta nižja od obresti, potem je dobičkonosnost kapitala tem nižja, večji kot je delež dolžniških virov financiranja (Osteryoung, Newman, & Davis, 1997). Zaradi večjega tveganja pa je tudi težje pridobiti dodatne dolžniške vire financiranja. Zato se kot merilo uspešnosti, na katerega ne vplivajo viri financiranja, uporablja dobičkonosnost sredstev.

Predpostavljali smo, da je plačilna disciplina povezana z dobičkonosnostjo podjetja, ker predpostavljamo, da uspešna podjetja lažje najamejo kredit pri banki in bi zato morala imeti manj težav z zagotavljanjem plačilne discipline.

H3: Dobičkonosnost podjetja pozitivno vpliva na plačilno disciplino.

Najpogosteje uporabljena kazalnika dobičkonosnosti sta koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala (ang: return on equity ali ROE) in koeficient razširjene dobičkonosnosti sredstev

(ang: gross return on assets ali gross ROA). V analizo bomo vključili tistega, za katerega se bo izkazalo, da bolj korelira s plačilno disciplino.

Velikost podjetja

Velika podjetja lažje dobijo finančna sredstva pri bankah kot manjša podjetja, zato bi praviloma morala imeti manjše težave z zagotavljanjem denarnih sredstev za pravočasno poplačilo svojih obveznosti. Plačilna disciplina večjih podjetij bi torej morala biti boljša od plačilne discipline manjših podjetij. Po drugi strani pa so večja podjetja tista, ki imajo na trgu praviloma večjo pogajalsko moč do svojih dobaviteljev kot manjša podjetja. To pa pomeni, da si lažje zagotovijo boljše plačilne pogoje in tudi, da si lažje privoščijo, da dogovorjenih plačilnih rokov ne spoštujejo. Zato predvidevamo, da velikost podjetja ne vpliva na plačilno disciplino.

H4: Velikost podjetja ne vpliva na plačilno disciplino.

Velikost podjetja smo ocenjevali s številom zaposlenih in čistimi prihodki od prodaje. Ker so prihodki med podjetji, vključenimi v raziskavo, zelo različni, smo se odločili, da kot spremenljivko poleg čistih prihodkov od prodaje upoštevamo tudi naravni logaritem čistih prihodkov od prodaje. V analizo bomo vključili tisto izmed teh treh spremenljivk (število zaposlenih, prihodki podjetja in naravni logaritem prihodkov podjetja) za katero se bo izkazalo, da bolj korelira s plačilno disciplino.

Blokada transakcijskega računa podjetja

Čeprav ima podjetje lahko več transakcijskih računov in lahko kljub blokadi enega izmed transakcijskih računov še vedno prosto razpolaga s sredstvi na drugih transakcijskih računih, pa blokada enega izmed transakcijskih računov pomeni neporavnane obveznosti do državnih organov ali do poslovnih partnerjev. Zato smo predvidevali, da so podjetja, ki so imela v opazovanem obdobju blokiranega enega izmed svojih transakcijskih računov, slabši plačniki kot podjetja, ki transakcijskega računa niso imela blokiranega.

H5: Blokada transakcijskega računa podjetja negativno vpliva na plačilno disciplino.

Spremenljivka blokada transakcijskega računa podjetja je nominalna spremenljivka, ki lahko zavzame samo eno izmed dveh vrednosti – podjetje je v opazovanem obdobju imelo blokiran transakcijski račun ali pa podjetje v opazovanem obdobju ni imelo blokiranega transakcijskega računa.

Etičnost menedžmenta

Sprejemanje odločitev pri etičnih vprašanjih je zahtevno in glede na to, kakšno odločitev bo vodstvo sprejelo, vplivajo tako njihove lastne vrednote kot tudi situacijski dejavniki (Elm & Nichols, 1993). Večina vodij ni dovolj etičnih in realnost je takšna, da vodstva podjetij, ko so soočena z etičnim vprašanjem, raje izberejo bolj dobičkonosno opcijo kot bolj etično (Vitell

& Festervand, 1987). Vodstvo podjetja bi moralo neprestano dajati vtis, da so jim etične vrednote pomembne (tako pomembne kot dobiček), in sicer ne samo z besedami, ampak tudi z dejanji (Treviño, Weaver, Gibson, & Ley Toffler, 1999). Predvidevamo, da bodo etični menedžerji več pozornosti posvečali temu, da podjetje svoje obveznosti poravnata takrat, kot je bilo dogovorjeno.

H6: Etičnost menedžmenta pozitivno vpliva na plačilno disciplino.

2.2 Dejavniki na ravni dejavnosti oziroma panoge

Plačilna disciplina med panogami se razlikuje (Intrum Justitia, 2013), zato smo predvideli, da na plačilno disciplino podjetja vplivajo tudi značilnosti panoge oziroma dejavnosti, v kateri podjetje deluje. Pri tem s terminom dejavnost razumemo dejavnost, označeno s črko in petmesečno šifro dejavnosti po standardni klasifikaciji dejavnosti, s terminom panoga pa razred dejavnosti, označen samo s črko, kar pomeni, da panoga vključuje večje število dejavnosti (Statistični urad Republike Slovenije, 2010).

Predvideli, da bodo s plačili bolj zamujala podjetja v tistih panogah v katerih je konkurenca večja in v tistih v katerih je večji delež podjetij z blokiranimi računi.

Stopnja konkurence

Stopnja konkurence oziroma koncentracije v dejavnosti vpliva na etičnost vedenja, saj lahko povečana koncentracija v nekaterih primerih pripelje do nepravičnih trgovskih praks, kot je na primer plačilna nedisciplina (Evropska komisija, 2013), zato ker je v razmerah ostrejšje konkurence praviloma težje dosegati zastavljene cilje (Hegarty & Sims, 1978; Treviño, 1986). Zato smo v analizo vključili stopnjo konkurence v posamezni dejavnosti.

H7: Konkurenca v panogi negativno vpliva na plačilno disciplino.

Stopnjo konkurence ocenjujemo z različnimi indeksi tržne koncentracije, od katerih je najbolj uporaben (Mrkaić in Pezdir 2005) in najpogosteje uporabljen (Matsumoto, Merlene, & Szidarovszky, 2012) Hirschman-Herfindahlov indeks (HHI), zato smo za potrebe naše raziskave izračunali Hirschman-Herfindahlove indekse za vse dejavnosti, iz katerih so bila podjetja vključena v raziskavo. Hirschman-Herfindahlov indeks se izračuna kot vsota kvadratov deležev posameznih podjetij na celotnem trgu (Mrkaić & Pezdir, 2005).

Delež podjetij z blokiranimi računi

Glede na to, da se plačilna disciplina močno razlikuje med panogami, smo predvidevali, da bo plačilna disciplina slabša v tistih panogah, v katerih je večji del podjetij z blokiranimi računi. Podatki o številu podjetij z blokiranimi računi so dostopni samo za panoge, ne pa za posamezne dejavnosti, zato smo za vsako izmed panog izračunali delež podjetij, ki so imela blokiran račun, tako da smo število takšnih podjetij delili s številom vseh podjetij v panogi.

H8: Višji delež podjetij z blokiranimi računi v panogi negativno vpliva na plačilno disciplino.

3 Metoda

3.1 Vzorčenje in vzorec (etičnost menedžmenta)

Za namen ugotavljanja etičnosti menedžmenta, kot ene izmed vključenih spremenljivk v raziskavo, smo razdelili anketni vprašalnik med podjetji. Pri oblikovanju vzorca smo omejeni z velikostjo populacije – v našem primeru s številom podjetij z več kot 10 zaposlenimi, za katere ima bonitetna hiša I d.o.o. v svoji podatkovni bazi podatke o njihovi povprečni zamudi plačil in njihov elektronski naslov. Takšnih podjetij je v Sloveniji 4467. K sodelovanju v raziskavi smo povabili 2978 naključno izbranih slovenskih podjetij. Na njihove kontaktne elektronske naslove (to so bili praviloma elektronski naslovi oseb odgovornih za računovodske in finančne podatke) smo poslali elektronsko pismo s povabilom k sodelovanju v spletni anketi. Tiste, ki se na povabilo k sodelovanju niso odzvali, smo za sodelovanje še enkrat zaprosili preko elektronskega pisma. Naš vzorec zajema 273 slovenskih podjetij, kar predstavlja 9,1% vseh podjetij povabljenih k sodelovanju v raziskavi.

3.2 Opis merskega instrumenta (etičnost menedžmenta)

Za ugotavljanje etičnosti menedžmenta smo uporabili merski instrument za ocenjevanje dimenzij etične kulture po Kapteinu (2008). Merski instrument je sestavljen iz trditev na katere so anketiranci podali oceno strinjanja oziroma nestrinjanja s pomočjo Likertove 6-stopenjske lestvice. Kapteinov merski instrument za določanje etične kulture je sestavljen iz 58 trditev in je že razvit, uveljavljen in veljaven merski instrument.

Da bi se izognili napakam pri prevodu merskega instrumenta iz angleščine v slovenščino, smo merski instrument najprej prevedli v slovenščino, nato pa nazaj v angleščino. Nato smo primerjali originalne trditve v merskega instrumenta v angleščini in prevod v angleščino ter pri vsaki trditvi preverili, ali bi bila potrebna sprememba slovenskega prevoda ali ne. Na koncu smo merski instrument testirali in na podlagi rezultatov testiranja nekaj trditev preoblikovali.

3.3 Zbiranje podatkov za ostale spremenljivke v raziskavi

V analizo smo vključili naslednje spremenljivke: kratkoročni koeficient, pospešeni koeficient, stopnja dolžniškosti financiranja, koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja, koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala, koeficient razširjene dobičkonosnosti sredstev, število zaposlenih v podjetju, čiste prihodke od prodaje, naravni logaritem čistih prihodkov od prodaje, blokada transakcijskega računa, Hirschman-Herfindahlov indeks dejavnosti in delež podjetij z blokiranimi računi v panogi.

Vrednosti posameznih finančnih kazalnikov (kratkoročni koeficient, pospešeni koeficient, stopnja dolžniškosti financiranja, koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja, koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala, koeficient razširjene dobičkonosnosti sredstev) smo izračunali, podatke za izračun pa smo pridobili iz AJ PES-ove (AJ PES je Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve) javne baze JOLP (javna objava letnih poročil), do katere je mogoče dostopati s spletne strani AJ PES-a www.ajpes.si. Baza JOLP omogoča brezplačen

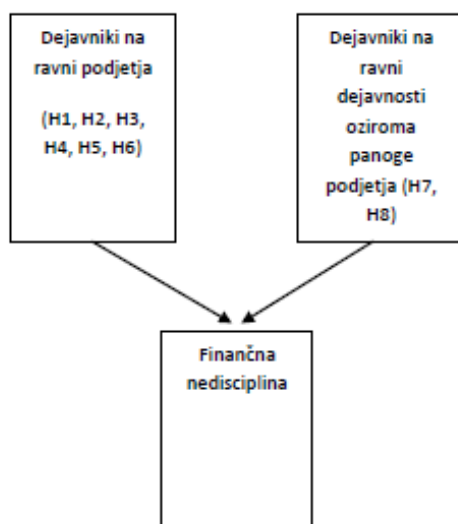
vpogled v letna poročila, ki jih gospodarske družbe v skladu s 58. členom Zakona o gospodarskih družbah (ZGD-1-UPB3, 2009) vsako leto predložijo AJPES-u.

3.4 Analiza podatkov

Zanesljivost uporabljenega vprašalnika smo testirali z merilom notranje konsistentnosti alfa oziroma Cronbachova alfa, kot jim imenujemo po avtorju Cronbachu (1951). Cronbach alfa za vsek osem faktorjev, kot jih je predvidel Kaptein (2008) je nad 0,7, kar pomeni, da je vprašalnik zanesljiv.

Ali uporabljen merski instrument za merjenje etične kulture izpolnjuje kriterij veljavnosti konstrukta, se pravi, ali je v ozadju merjenih etičnih vprašanj (dimenzij) neka implicitna kategorija višjega reda (konstrukt), smo preverili s faktorsko analizo. Prav tako smo s faktorsko analizo ugotavljali konstrukt etičnosti menedžmenta.

Ker je povprečna zamuda izražena v dnevih (razmernostna spremenljivka) in ker smo predpostavili, da je med njo in neodvisnimi spremenljivkami linearna odvisnost, smo modele plačilne discipline oblikovali s pomočjo linearne regresijske analize. Pri linearni regresiji smo analizirali tudi multikolinearnost. Splošno sprejeto pravilo pravi, da na problem multikolinearnosti nakazujejo faktorji povečanja variance večji od 10 (Gujarati, 1995, str. 339) in toleranca, manjša od 0,1 (Lin, 2006, str. 422), nekateri avtorji pa kot problematične označujejo že faktorje povečanja variance, večje od 4, in tolerance, manjše od 0,25 (O'Brien, 2007, str. 674).



Slika 1: Model raziskave v grafični obliki

4 Rezultati

4.1 Faktorska analiza – oblikovanje konstrukta etičnosti menedžmenta

Konstrukt etičnosti menedžmenta ($\alpha = .956$) je bil analiziran in potrjen s pomočjo faktorske analize. Samo ena postavka je bila izločena in to je "Moj nadrejeni izpolnjuje svoje

obveznosti“. Faktorji pojasnjujejo 74,09% skupne variance. V tabeli 3 so predstavljeni faktorji in njihove uteži.

	Konstrukt etičnosti menadžmenta
Vodstvo našega podjetja daje dober zgled glede etičnega vedenja	.895
Moj nadrejeni jasno in prepričljivo komunicira glede pomena etike in integritete.	.891
Moj nadrejeni dela to, kar govori.	.887
Moj nadrejeni ne bi nikoli odobril neetično ali nelegalno vedenje, zato da bi dosegel poslovne cilje.	.884
Moj nadrejeni daje dober zgled glede etičnega vedenja.	.867
Vodstvo našega podjetja jasno in prepričljivo komunicira glede pomena etike in integritete.	.849
Moj nadrejeni je pošten in zanesljiv.	.836
Vodstvo našega podjetja ne bi nikoli odobrilo neetično ali nelegalno vedenje, da bi dosegli poslovne cilje.	.820
Vedenje vodstva našega podjetja odraža skupne norme in vrednote.	.812

4.2 Testiranje hipotez

Hipoteze smo testirali z regresijsko analizo. Strnjen prikaz rezultatov regresijske analize je prikazan v tabeli spodaj.

Tabela 3. Rezultati regresijske analize po metodi enter

Model	Nestandardizirani koeficienti		Standardizirani koeficienti	t	Statistična značilnost
	B	Std. napaka	Beta		
(Konstanta)	0.410	1.645		.249	.804
Likvidnost (H1)	-.065	.187	-.022	-.346	.730
Zadolženost (H2)	3.571	1.570	.192	2.275	.024
Dobičkonosnost (H3)	-4.527	2.294	-.159	-1.974	.049
Velikost podjetja (H4)	-8.051 E-5	.001	-.005	-.081	.936
Etičnost menadžmenta (H5)	-.809	.452	-.105	-1.789	.075
Blokada TRR podjetja (H6)	4.946	1.345	.215	3.677	.000
HHI (H7)	.000	.000	-.112	-1.749	.081
Delež podjetij z blokiranimi računi v panogi (H8)	.306	.113	.158	2.702	.007

Opomba: H1-Hipoteza 1; H2-Hipoteza 2; H3-Hipoteza 3; H4-Hipoteza 4; H5-Hipoteza 5; H6-Hipoteza 6; H7-Hipoteza 7; H8-Hipoteza 8; HHI- Hirschman-Herfindahlov indeks.

Z regresijskim modelom, predstavljenim v tabeli 3, je mogoče pojasniti 14,8% ($p < .05$) variance povprečne zamude s plačili s strani podjetij.

Rezultati so pokazali statistično značilen pozitiven vpliv zadolženosti na povprečni čas zamude pri plačilu ($\beta = 0,192$, $p < 0,05$), med blokado TRR podjetja in povprečnim časom zamude pri plačilu ($\beta = 0,215$, $p < 0,000$) ter delež podjetij z blokiranimi računi v panogi in povprečnim časom zamude plačila ($\beta = 0,158$, $p < 0,01$). Statistično značilen negativen vpliv je med dobičkonosnostjo in povprečnim časom zamude pri plačilu ($\beta = -0,159$, $p < 0,05$). Etika menedžmenta, likvidnost, velikost podjetja in Hirschman-Herfindahlov indeks nimajo statistično značilnega vpliva na plačilno disciplino.

5 Razprava

Namen raziskave je bil ugotoviti ali dejavniki na ravni podjetja ter dejavniki na ravni panoge vplivajo na plačilno disciplino podjetij. Vrednosti posameznih finančnih kazalnikov (kratkoročni koeficient, pospešeni koeficient, stopnja dolžniškosti financiranja, koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja, koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala, koeficient razširjene dobičkonosnosti sredstev) smo izračunali iz podatkov, ki smo jih pridobili iz AJPES-ove javne baze JOLP, za ugotavljanje etičnosti menedžmenta pa smo uporabili merski instrument za ocenjevanje dimenzij etične kulture po Kapteinu (2008), ki smo ga posredovali podjetjem z več kot 10 zaposlenimi, za katere ima bonitetna hiša I d.o.o. v svoji podatkovni bazi podatke o njihovi povprečni zamudi plačil in njihov elektronski naslov. Zastavili smo si osem hipotez, ki smo jih testirali z regresijsko analizo. Potrdili smo štiri hipoteze, in sicer smo ugotovili značilen pozitiven vpliv zadolženosti na povprečni čas zamude pri plačilu (H2), med blokado TRR podjetja in povprečnim časom zamude pri plačilu (H5) ter delež podjetij z blokiranimi računi v panogi in povprečnim časom zamude plačila (H8) in statistično značilen negativen vpliv med dobičkonosnostjo in povprečnim časom zamude pri plačilu (H3).

Podjetja morajo pri izbiri poslovnih partnerje, da bi se obvarovala njihove plačilne nediscipline, posvetiti veliko pozornost na te dejavnike, saj le ta predstavljajo za podjetje koristno informacijo, obenem pa so hitro dostopna na AJPES-ovih spletnih straneh.

Zamujanje s plačili je neetično vedenje, ki se ga podjetja poslužujejo, ker koristi odtehtajo posledice – podjetje ima koristi zaradi brezplačnega financiranja, posledic v obliki zamudnih obresti pa praviloma ni. Če bi bila podjetja nagrajena za pravočasno poravnavanje svojih obveznosti, potem bi bila za takšno etično vedenje bolj motivirana. S sistemom kaznovanja in nagrajevanja vplivamo na percepcijo o tem, kaj je etično in kaj ne (Jansen & von Glinow, 1985; Haines, Street, & Haines, 2008) in s tem na proces etičnega odločanja (Haines, Street, & Haines, 2008), kajti prav pričakovane posledice vedenja imajo največji vpliv na proces etičnega odločanja (Treviño & Youngblood, 1990). Podatki, pridobljeni s pomočjo sistema nadzora nad neplačniki, bi zato morali služiti kot osnova za sistem nagrajevanja oziroma kaznovanja.

Različne možnosti nagrajevanja rednih plačnikov s strani države lahko v grobem razdelimo na dve obliki: finančno in simbolično. Simbolične oblike nagrajevanja so lahko na primer uvedba javno dostopnih seznamov dobrih plačnikov, uvedba standarda »zanesljiv plačnik«, ki bi določal kriterije za izpolnjevanje in kontroliranje doseganja kriterijev.

Pri obeh načinih bi poleg simbolične nagrade bil posredni učinek nagrade tudi finančni, saj bi takšna podjetja imela večjo pogajalsko moč in bi od svojih dobaviteljev lahko dobila boljše nabavne pogoje kot podjetja, ki so slabi plačniki.

Finančno nagrajevanje podjetij pa bi lahko imelo obliko davčne olajšave. Tako kot poznamo davčne olajšave za vlaganja v osnovna sredstva ter vlaganja v raziskave in razvoj, bi lahko imeli tudi davčno olajšavo, do katere bi bila opravičena podjetja, ki svoje obveznosti do dobaviteljev poravnava v rokih.

Kaznovanje neplačnikov je že uzakonjeno, in sicer preko zamudnih obresti (in dodatka za stroške izterjave), vendar podjetja možnosti zaračunavanja zamudnih obresti ne izkoriščajo, saj se bojijo, da bi izgubili kupce. Alternativen način kaznovanja bi lahko bil v obliki zamudnih obresti, ki jih namesto dobaviteljev zaračunava država. Ker mora vsako podjetje posredovati v sistem poročanja svoje podatke in ker bi zamudne obresti zaračunavala država, bi takšen sistem ne imel negativnih posledic na odnose med kupci in prodajalci. Podjetja, ki zamujajo s plačili, bi bila sankcionirana, medtem ko so sedaj v večini primerov »nagrajena« z brezobrestnim kreditiranjem. Da dobavitelji, katerih kupci so s plačili zamujali, ne bi bili prikrajšani za zamudne obresti, bi se lahko te zamudne obresti, ki bi jih država pobrala namesto podjetij, na nek način prenesla na podjetja, ki bi bila do njih upravičena (pri tem ni potrebno, da bi šlo za dejanska nakazila, lahko bi se na primer v ustrezni višini zmanjšale tekoče davčne obveznosti posameznega podjetja).

6 Zaključek

V naši raziskavi smo želeli ugotoviti ali dejavniki na ravni podjetja ter dejavniki na ravni panoge vplivajo na plačilno disciplino v slovenskih podjetjih, ki imajo več kot 10 zaposlenih. V analizo smo vključili naslednje spremenljivke: likvidnost, zadolženost, dobičkonosnost, velikost podjetja, etičnost menedžmenta, blokada transakcijskega računa, Hirschman-Herfindahlov indeks dejavnosti in delež podjetij z blokiranimi računi v panogi. Ugotovili smo pozitiven vpliv zadolženosti, blokade TRR podjetja ter deleža podjetij z blokiranimi računi v panogi na povprečni čas zamude plačila ter negativen vpliv med dobičkonosnostjo in povprečnim časom zamude pri plačilu.

Pričujoča raziskava predstavlja pomemben prispevek k razumevanju vzrokov plačilne nediscipline. Vse dosedanje raziskave plačilne nediscipline so se osredotočale zgolj na merjenje obsega in trenda problematike ter primerjave med državami (na primer: Intrum Justitia, 2012; Intrum Justitia, 2011) ali panogami (na primer: Intrum Justitia, 2012a; Intrum Justitia, 2008) ali pa so pojasnjevale plačilno nedisciplino s finančnim stanjem podjetja (Prašnikar, Pahor, & Cirman, 2010). Pričujoča raziskava pa se usmerja na proučevanje vpliva dejavnikov na ravni podjetja in dejavniki na ravni dejavnosti oziroma panoge na plačilno disciplino. Torej še v raziskavo vključuje nefinančne dejavnike plačilne discipline, kar pa predstavlja novost, pomemben prispevek raziskave pa je tudi v validaciji merskega instrumenta za merjenje dimenzij etične kulture (Kaptein, 2008) in validaciji etične kulture kot multidimenzionalnega konstrukta.

Rezultati raziskave imajo vpliv na organizacijo in menedžment, saj pojasnjujejo vzroke plačilne nediscipline podjetij, kar ponuja organizacijam koristno informacijo o tem, na kaj morajo biti pozorne predno sklenejo posle z drugimi organizacijami, da ne bi bila zaradi predolgh rokov in zamud pri plačilih administrativno in finančno obremenjena. Plačilna disciplina je namreč poglavitni vzrok plačilne nesposobnosti, ki ogroža preživetje podjetij, posledica pa je izguba številnih delovnih mest (Uradni list Evropske unije, 2000, str. 226). Še posebno zaskrbljujoča je ocena Evropske komisije, da je zaradi plačilne nediscipline ogrožen obstoj 35 % podjetij (Komisija Evropskih skupnosti, 2009).

Hipoteze, postavljene v članku, smo dokazovali na podlagi empiričnih podatkov, pridobljenih s pomočjo spraševanja in s pomočjo podatkov o plačilni disciplini, ki jih obdeluje bonitetna hiša »I d.o.o.«. Dobljene podatke smo statistično analizirali. Ugotovili smo, da na povprečni čas zamude vpliva zadolženost podjetja, blokada TRR podjetja ter delež podjetij z blokiranimi računi v panogi. Ugotovili smo negativen vpliv med dobičkonosnostjo in povprečnim časom zamude pri plačilu.

Najpomembnejše omejitve raziskave povezane s kvaliteto podatkov in postopkom njihove obdelave. Prva omejitev raziskave je njena geografska omejenost na področje Slovenije. To pomeni, da ne moremo zagotovo trditi, da so dobljeni rezultati reprezentativni tudi za druge države. Druga in precej pomembna omejitev je odzivnost. Zadnja omejitev se nanaša na dejstvo, da smo v vsakem podjetju anketirali samo eno osebo in smo predpostavljali, da smo dobili odgovore, ki prikazujejo dejansko stanje kulture v podjetjih. To je sicer sprejemljivo in je praksa v raziskavah (na primer Kaptein, 2011; Treviño, Butterfield, & McCabe, 1998), ki se osredotočajo na primerjavo med podjetji in ne na skupno percepcijo znotraj posameznega podjetja, vendar pa bi z analiziranjem odgovorov več respondentov iz posameznega podjetja dobili bolj zanesljive podatke o etični klimi in kulturi v posameznem podjetju (Kaptein, 2011).

Glede na to je merilni instrument za merjenje dimenzij etične kulture (Kaptein, 2008), ki smo ga uporabili, relativno nov, hkrati pa trenutno edini instrument za merjenje etične kulture kot multidimenzionalnega koncepta (Kaptein, 2008), bi v prihodnosti predlagali raziskave, ki bodo potrdile njegovo ustreznost oziroma potrebo po modifikaciji. V tej raziskavi se je pri obdelavi empiričnih podatkov izkazalo, da dimenzija etične kulture »skladnost« ni samostojna dimenzija. Odgovoriti je potrebno na vprašanje, ali je »skladnost« samostojna dimenzija etične kulture ali pa zgolj dejavnik, ki vpliva na etično kulturo. Zanimiva bi bila tudi primerjava med rezultati, dobljenimi v različnih državah. Glede na to, da obstajajo velike razlike med plačilno disciplino v Evropi, bi bile dobrodošle raziskave, ki bi se izvajale v več državah hkrati, bi preučevale vpliv etičnosti menedžmenta in vpliv nacionalne kulture na plačilno disciplino.

Reference

1. AJPES, Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. (2012). *JOLP – Javna objava letnih poročil*. Pridobljeno na <http://www.ajpes.si/jolp/>.

2. Bole, V. (2002). Dinamika in mehanizem neplačevanja. V J. Prašnikar, V. Bole, A. Berk, A. Cirman, M. Pahor, & B. Stražišar (ur.), *Analiza plačilnih navad in plačilne discipline v Sloveniji* (str. 23-31). Ljubljana: RCEF.
3. Cronbach, L. J. (1951). Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334.
4. Direktiva 2000/35/ES. (2000). Direktiva 2000/35/ES evropskega parlamenta in sveta z dne 29. junija 2000 o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih. *Uradni list Evropske unije*, 17/2000.
5. Direktiva 2011/7/EU. (2011). Direktiva 2011/7/EU evropskega parlamenta in sveta z dne 16. februarja 2011 o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih. *Uradni list Evropske unije*, L48/2011.
6. Elm, D. R., & Nichols, M. L. (1993). An investigation of the moral reasoning of managers. *Journal of Business Ethics*, 12(11), 817-833.
7. Euler Hermes. (2006). *Credit insurance supports companies' profitable growth – An independent research study of 2000 business in 10 European economies*. Pridobljeno na <http://www.eulerhermes.com/en/documents/studybrochurecreditmanagement.pdf/studybrochurecreditmanagement.pdf>.
8. Evropska Komisija. (2013). *Green paper on unfair trading practices in the business-to-business food and no-food supply chain in Europe*. Pridobljeno na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2013:0037:FIN:EN:PDF>.
9. Glogovšek, J. (2008). *Osnove financiranja gospodarskih družb*. Maribor: Založba Pivec.
10. Gujarati, D. N. (1995). *Basic Econometrics*. New York: McGraw-Hill.
11. Haines, R., Street, M. D., & Haines, D. (2008). The Influence of Perceived Importance of an Ethical Issue on Moral Judgment, Moral Obligation, and Moral Intent. *Journal of Business Ethics*, 81(2), 387-399. doi: 10.1001/s!0551-001-9502-5
12. Hegarty, W. H., & Sims, H. P. Jr. (1978). Some Determinants of Unethical Decision Behavior: An Experiment. *Journal of Applied Psychology*, 63(4), 451-457.
13. Intrum Justitia. (2008). *European Payment Index 2008*. Stockholm.
14. Intrum Justitia. (2011). *European Payment Index 2011*. Stockholm.
15. Intrum Justitia. (2012). *European Payment Index 2012*. Stockholm.
16. Intrum Justitia. (2012a). *European Payment Index 2012 Industry White Paper*. Stockholm.
17. Intrum Justitia. (2013). *European Payment Index 2013 Industry White Paper*. Stockholm.
18. Jansen, E., & von Glinow, M. A. (1985). Ethical Ambivalence and organizational Reward System. *Academy of Management Review*, 10(4), 814-822.
19. Kaptein, M. (2008). Developing and testing a measure for the ethical culture of organizations: the corporate ethical virtues model. *Journal of Organizational Behavior*, 29(7), 923-947. doi: 10.1002/job.520
20. Kaptein, M. (2011). Understanding unethical behaviour by unravelling ethical culture. *Human relations*, 64(6), 843-869. doi: 10.1177/0018726710390536
21. Komisija evropskih skupnosti. (2009). *Delovni dokument služb komisije – Spremní dokument k predlogu Direktive Evropskega parlamenta in sveta o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih (prenovitev)*. Pridobljeno na http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/juri/dv/summary_impact_assessment/_summary_impact_assessment_sl.pdf

22. Lin Feng-Jenq. (2006). Solving Multicollinearity in the Process of Fitting Regression Model Using the Nested Estimate Procedure. *Quality & Quantity*, 42(3), 417-426. doi: 10.1007/s11135-006-9055-1
23. Matsumoto, A., Merlone, U., & Szidarovszky, F. (2012). Some notes on applying the Herfindahl-Hirschman Index. *Applied Economics Letters*, 19(2), 181-184. doi: 10.1080/13504851.2011.570705
24. Mramor, D. (1994). *Poglavja iz poslovnih financ*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta v Ljubljani.
25. Mrkaić, M & Pezdir, R. (2005). *Ovire za konkurenco v slovenskem gospodarstvu in ukrepi za odpravo*. Ljubljana: Inštitut za civilizacijo in kulturo.
26. O'Brien, R. M. (2007). A Caution Regarding Rules of Thumb for Variance Inflation Factors. *Quality & Quantity*, 41(5), 673-690. doi: 10.1007/s11135-006-9018-6
27. Osteryoung, J. S., Newman, D. L., & Davis, L. G. (1997). *Small Firm Finance*. Fort Worth: The Dryden Press.
28. Prašnikar, J., Pahor, M., & Cirman, A. (2010). *Late payments in Accession Countries: Causes and International Comparison*. Pridobljeno na http://aoef.org/articles/JEF_200404_v09_i01_p51.pdf.
29. Statistični urad Republike Slovenije. (2010). *Standardna klasifikacija dejavnosti 2008*. Ljubljana: SURS.
30. Subramanyam, K. R., & Wild, J. J. (2009). *Financial statement analysis*. New York: McGraw-Hill.
31. Treviño, L. K., Butterfield, K. D., & McCabe, D. L. (1998). The ethical context in organizations: Influences on employee attitudes and behaviors. *Business Ethics Quarterly*, 8(3), 447-476.
32. Treviño, L. K., Weaver, G. R., Gibson, D. G., & Ley Toffler, B. (1999). Managing Ethics and Legal Compliance: What Works and What Hurts. *California management Review*, 41(2), 131-151.
33. Treviño, L. K., & Youngblood, S. A. (1990). *Journal of Applied Psychology*, 75(4), 378-385.
34. Vitel, S. J., & Festervand, T. A. (1987). Business Ethics: Conflicts, Practices and Beliefs of Industrial Executives. *Journal of Business Ethics*, 6(2), 111-122.
35. ZGD-1-UPB3. (2009). Zakon o gospodarskih družbah – uradno prečiščeno besedilo. *Uradni list RS*, 65/2009.

Tanja Šalomon je doktorirala na Ekonomsko poslovni fakulteti Univerze v Mariboru. Diplomirala je leta 1998 na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani, ter magistrirala leta 2002 s področja podjetništva. Zadnjih 8 let je vključena v administrativna ter finančna dela pri vodenju projektov s področja letalstva. Je polovična lastnica podjetja C2P, d.o.o., ki se ukvarja z razvojem letala ONE. Njeni raziskovalni interesi zavzemajo področja: marketinga in podjetništva, finančne nediscipline in etične kulture podjetij.

Maja Meško je doktorirala iz študijskega programa kineziologije na Fakulteti za šport Univerze v Ljubljani. Diplomirala pa je iz psihologije na Filozofski fakulteti Univerze v Ljubljani. Zaposlena je na Fakulteti za management Univerze na Primorskem, kjer je kot izredna profesorica za področje managementa vključena v pedagoško in raziskovalno delo. Njeni raziskovalni interesi zavzemajo področja: ravnanje s človeškimi viri, menedžment, organizacijske kulture in socialne klime v podjetjih ter psihologije in menedžmenta v športu. Maja Meško objavlja znanstvene in strokovne članke v različnih revijah.

Abstract:

Antecedents of payment discipline

Research Question (RQ): Do antecedents at the enterprise and branch levels affect the payment discipline in Slovenian enterprises with 10 or more employees?

Purpose: Payment discipline is influenced by various antecedents. In our study, we focused on the antecedents at the enterprise level and at the branch level. The purpose of the study was to determine whether these antecedents affect the payment discipline of companies.

Method: The construct of management ethics was measured with Corporate Ethical Virtues measurement instrument (Kaptein, 2008). The sample comprises 273 Slovenian enterprises with 10 or more employees, which represented 9.1% of all enterprises invited to take part in the survey. The values of individual financial ratios for these enterprises were calculated. Data for the calculation were obtained from the Agency of the Republic of Slovenia for Public Legal Records and Related Services (AJPES) and the public JOLP base (publication of annual reports).

Results: Significant positive relationships were observed between debt-to-assets ratio and average late payment time, the freezing of the company's transaction account and the average late payment time, the share of companies with frozen accounts in the industry and the average late payment time. A significant negative relationship was observed between gross return on assets and average late payment time.

Organization: The results of the research provide useful information for organizations about what they should pay attention to prior to entering into transactions with other organizations in order to avoid administrative and financial burden due to late payments.

Society: This study lays the foundation for further in-depth research in the field of payment discipline and its causes, and it represents basic starting points for further research in other related social areas.

Originality: This study represents an important contribution to understanding the causes of payment defaults. The study also includes non-financial antecedents of payment discipline, which represents a new, important contribution of the research in the validation of the Corporate Ethical Virtues measurement instrument and the validation of ethical culture as a multidimensional construct.

Limitations/Future Research: Limitations of the research are: (1) geographic limitation (sample of Slovenia enterprises), (2) in the part in which we conducted a questionnaire, we interviewed only one person, and (3) we assumed that we obtained answers showing the actual state of culture in companies. Taking into consideration that there are considerable differences in payment discipline throughout Europe, any research on comparisons between the impacts of ethical management and the impact of national culture in different countries with varying levels of payments discipline would be welcome.

Keywords: payment discipline, payment defaults, antecedents at the enterprise level, antecedents at the branch level, management ethics, Slovenian companies.