

DECEMBER 2023
LETNIK 2
ŠTEVILKA 2
ISSN 2820-5847

DRUŠTVO EKONOMISTOV MARIBOR
RAZLAGOVA ULICA 14
2000 MARIBOR
SLOVENIJA

EKONOMIJA PLUS

0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1
1	1	1	0	+	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1
0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	+	1	0	1	0	0	1	1	1
0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0
1	1	1	0	0	1	0	1	+	+	+	1	1	1	0	1	1	+	+	+	1	0	0
0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1
1	0	0	1	0	+	+	0	1	1	1	0	0	E	0	1	1	0	0	1	1	1	0
1	0	1	1	1	0	+	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0
1	0	0	+	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1
0	1	1	1	1	0	0	0	1	+	+	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0
0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	1	0
0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	+	1	1	0	1	1	0	1	+	+
0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0
1	0	1	1	+	+	+	+	+	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0

REVIJA DRUŠTVA EKONOMISTOV MARIBOR



DRUŠTVO EKONOMISTOV MARIBOR

MARIBOR SOCIETY OF ECONOMISTS

0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1
1	1	1	0	+	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1
0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	+	1	0	1	0	0	1	1	1
0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0
1	1	1	0	0	1	0	1	+	+	+	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0
0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1
1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	E	0	1	1	0	0	1	1	1	0
1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0
1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1
0	1	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0
0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0
0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	+	1	1	0	1	1	0	1	+	+
0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0
1	0	1	1	+	+	+	+	+	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0
1	1	0	+	1	0	1	1	1	0	0	1	0	+	+	+	+	+	1	0	0	+	0
1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	+	1	1
0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	+	+	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1
0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1
1	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	1	0	1
0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1

MARIBOR, 2023



DRUŠTVO EKONOMISTOV MARIBOR

MARIBOR SOCIETY OF ECONOMISTS

0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1
1	1	1	0	+	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1
0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	+	1	0	1	0	0	1	1	1
0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0
1	1	1	0	0	1	0	1	+	+	+	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0
0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1
1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	E	0	1	1	0	0	1	1	1	0
1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0
1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1
0	1	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0
0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	1	0
0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	+	1	1	0	1	1	0	1	+	+
0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0
1	0	1	1	+	+	+	+	+	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0
1	1	0	+	1	0	1	1	1	0	0	1	0	+	+	+	+	+	1	0	0	+	0
1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	+	1	1
0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	+	+	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1
0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1
1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	1	0	1
0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1

DRUŠTVO EKONOMISTOV MARIBOR
RAZLAGOVA ULICA 14, 2000 MARIBOR, SLOVENIJA

KOLOFON

Ekonomija plus

Letnik 2, številka 2

ISSN 2820-5847

Glavni in odgovorni urednik

Dr. Dejan Romih, Univerza v Mariboru

Tehnični urednik

Dr. Dejan Romih, Univerza v Mariboru

Uredniški odbor

Dr. Mojca Duh, Univerza v Mariboru

Dr. Franjo Mlinarič, Univerza Kozminski

Dr. Žan Jan Oplotnik, Univerza v Mariboru

Dr. Andreja Primec, Univerza v Mariboru

Lektor

Mitja Brünec

Izdajatelj in založnik

Društvo ekonomistov Maribor

Razlagova ulica 14

2000 Maribor

Slovenija

info@demb.si

<https://demb.si/>

Spletna stran revije

<https://demb.si/publikacije/ekonomija-plus/>



UVODNIK

Spoštovani!

Pred vami je druga številka strokovne revije Ekonomija plus v letu 2023, ki vsebuje tri strokovne in dva poljudna članka s področja (delovnega) prava oz. ekonomije. Veseli me, da so pri nastajanju te številke sodelovali kolegi z Ekonomsko-poslovne fakultete Univerze v Mariboru in Pravne fakultete Univerze v Mariboru, s katerima Društvo ekonomistov Maribor (DEMB) sodeluje tudi pri organizaciji študentskega posvetovanja Digitalna ekonomija in pravo 2024, ki bo potekalo 31. maja 2024.

V imenu Društva ekonomistov Maribor in uredništva strokovne revije se zahvaljujem avtorjem in recenzentom za njihovo delo, bralcem pa želim vesele božične praznike in srečno novo leto 2024!

Lep pozdrav

Dr. Dejan Romih, glavni in odgovorni urednik

KAZALO VSEBINE

Urejanje delovnih razmerij v okviru organizacij – novosti po ZDR-1D	7
Pogosta ekonomska terminologija s področja prodaje oziroma nabave v angleščini in slovenščini v standardnih prodajnih pogojih – tematska sklopa 'kupnina' in 'plačilo'	13
Strošek in optimalna struktura kapitala v podjetju	24
Finančni stres v Indiji	32
Finančni stres na Japonskem	36

UREJANJE DELOVNIH RAZMERIJ V OKVIRU ORGANIZACIJ – NOVOSTI PO ZDR-1D

Aljoša Polajžar, mag. prav. 

Univerza v Mariboru, Pravna fakulteta, Maribor, Slovenija

aljosa.polajzar@um.si

Povzetek: V prispevku obravnavam novosti, ki jih prinaša novela Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o delovnih razmerjih (ZDR-1D), ki je bila sprejeta v novembru 2023. Iz predstavitve določb nove ZDR-1D izhaja, da je zakonodajalec s predmetno novelo nekatere pravne institute nadgradil – nekatere vsebine pa je vključil v ZDR-1 popolnoma na novo. Prav tako ugotavljam, da je novela zajela raznolika področja urejanja delovnih razmerij (med drugim pravico do odklopa, posebno pravno varstvo določenih kategorij delavcev, oskrbovalski dopust, usklajevanje poklicnega in zasebnega življenja itd.). Ustrezen pravni okvir na področju delovnih razmerij je še posebej pomemben, tako za delavce kot tudi za organizacije (delodajalce), ki organizirajo in vodijo izvajanje delovnega procesa. Čas pa bo pokazal, kako bodo predstavljene pravne novosti zaživele v praksi (v konkretnih organizacijah) ter tako uresničile svoj namen.

Ključne besede: organizacija, Zakon o delovnih razmerjih, pravica do odklopa, varstvo žrtev nasilja v družini, usklajevanje poklicnega in zasebnega življenja, delovna razmerja, delavski predstavniki

1 Uvod

Zakon o delovnih razmerjih (ZDR-1) je temeljni zakon, ki ureja medsebojne pravice in obveznosti delavcev in delodajalcev. Vsaka sprememba tega zakona ima tako vpliv na celotno področje delovnih razmerij oziroma na potek organizacije delovnega procesa v okviru podjetij. Namen predmetnega prispevka je predstavitev novosti, ki jih prinaša novela Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o delovnih razmerjih (ZDR-1D), ki je bila sprejeta v novembru 2023¹. Nekatere izmed določb predmetne novele so neposredno povezane s prenosom dveh novih direktiv EU v slovenski pravni red, in sicer: Direktive (EU) 2019/1152 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 20. junija 2019 o preglednih in predvidljivih delovnih pogojih v Evropski uniji (UL L št. 186 z dne 11. 7. 2019, str. 105) ter Direktive (EU) 2019/1158 Evropskega

¹ Uradni list Republike Slovenije št. 114 z dne 15. 11. 2023.

parlamenta in Sveta z dne 20. junija 2019 o usklajevanju poklicnega in zasebnega življenja staršev in oskrbovalcev (UL L št. 188 z dne 12. 7. 2019, str. 79).

2 Vsebina novele ZDR-1D

Novela ZDR-1D obsega 39 členov, od katerih so številni zgolj redakcijske narave (gre za minimalne popravke besedila obstoječih zakonskih določb). Nekatere določbe pa pomembno nadgrajujejo obstoječe pravne institute ZDR-1 (ali pa urejajo vsebine, ki jih pred novelo ZDR-1 še ni vseboval). Predmetni prispevek bo sistematično obravnaval novosti po noveli ZDR-1, ki za delavce in delodajalce (organizacije, podjetja) prinašajo pomembnejše vsebinske novosti.

Prvič, z novelo ZDR-1D se dopolnjuje 31. člen ZDR-1, ki ureja obvezne vsebine pogodbe o zaposlitvi. Dodana je nova obvezna sestavina, saj mora pogodba o zaposlitvi vsebovati tudi določilo o usposabljanju, ki ga zagotovi delodajalec. Se pa predmetna določba uporablja le za pogodbe o zaposlitvi, ki bodo sklenjene po uveljavitvi novele (od vključno 16. novembra dalje).

Drugič, z novelo ZDR-1D se dopolnjuje 49. člen ZDR-1, ki ureja institut spremembe ali sklenitve nove pogodbe o zaposlitvi (pri trenutnem delodajalcu). Dodaja se novo pravilo, da če spremembo pogodbe o zaposlitvi ali sklenitev nove pogodbe o zaposlitvi predlaga delavec zaradi izboljšanja zaposlitve oziroma pogojev dela, mora delodajalec pisno utemeljiti svojo odločitev najpozneje v 30 dneh. Ta predlog lahko delavec poda po poteku šestih mesecev od sklenitve pogodbe o zaposlitvi oziroma po poteku poskusnega dela, ko to traja dlje kot šest mesecev. Če delavec delodajalcu ponovno poda enak predlog, mora delodajalec pisno utemeljiti svojo odločitev le, če je od predhodno podanega predloga preteklo najmanj eno leto.

Tretjič, z novelo ZDR-1D se uvaja nov 65.a člen ZDR-1 (krajši delovni čas zaradi potreb usklajevanja poklicnega in zasebnega življenja). Gre za popolnoma nov člen, ki določa, da delavec, ki neguje otroka, starega do osem let, ali zagotavlja oskrbo iz četrtega odstavka 182. člena ZDR-1², lahko v času trajanja delovnega razmerja zaradi potreb usklajevanja poklicnega in zasebnega življenja predlaga sklenitev pogodbe o zaposlitvi za krajši delovni čas za določen čas. Delodajalec mora svojo odločitev o predlogu delavca iz prejšnjega odstavka pisno utemeljiti v 15 dneh. Če se sklene pogodba o zaposlitvi za določen čas (na podlagi te določbe) z delavcem, ki je že zaposlen pri delodajalcu za nedoločen čas, v času opravljanja dela po

² Kot »oskrbo« v tem kontekstu ZDR-1 razume znatnejšo nego iz zdravstvenih razlogov družinskega člana iz prve, druge ali tretje alineje drugega odstavka 26. člena tega zakona (zakonec, zunajzakonski partner, otroci itd.) ali osebe, s katero delavec živi v istem gospodinjstvu, kadar ni upravičen do odsotnosti z dela v skladu s predpisi o zdravstvenem zavarovanju.

pogodbi o zaposlitvi za določen čas mirujejo pravice, obveznosti in odgovornosti iz pogodbe o zaposlitvi za nedoločen čas.

Četrtrič, z novelo ZDR-1D se dopolnjuje 68. člen ZDR-1, ki ureja institut dela na domu. Dodaja se novo pravilo, ki določa, da če delavec predlaga sklenitev pogodbe o zaposlitvi za opravljanje dela na domu zaradi potreb usklajevanja poklicnega in zasebnega življenja, mora delodajalec svojo odločitev pisno utemeljiti najpozneje v 15 dneh.

Petič, z novelo ZDR-1D se pomembno dopolnjuje 85. člen ZDR-1, ki ureja postopek v zvezi z redno odpovedjo pogodbe o zaposlitvi delavcu ter institut izdaje pisnega opozorila pred odpovedjo. Po novem se skrajšujejo roki (z dvanajstih na šest mesecev), saj je redna odpoved iz krivdnega razloga po novem možna, v kolikor bo delavec ponovno kršil pogodbene in druge obveznosti iz delovnega razmerja v šestih mesecih od prejema pisnega opozorila. Pred novelo je bil kot rok za ponovno kršitev določen eno leto. Prav tako pa se z novimi pravili dopolnjuje postopek v zvezi z izdajo pisnega opozorila pred odpovedjo (ki prej ni bil zakonsko urejen). Po novem velja, da mora delodajalec na delavčevo pisno zahtevo, ki jo lahko delavec poda v treh delovnih dneh od prejema pisnega opozorila, delavcu omogočiti, da se v razumnem roku, ki ne sme biti krajši od treh delovnih dni in ne daljši od 30 dni, o očitanih kršitvah izjavi – razen če obstajajo okoliščine, zaradi katerih bi bilo od delodajalca neupravičeno pričakovati, da delavcu to omogoči. Odločitev o pisnem opozorilu pred redno odpovedjo pogodbe o zaposlitvi iz krivdnega razloga na podlagi tega postopka mora biti podana v osmih dneh po podani izjavi o očitanih kršitvah (ter izražena v pisni obliki, obrazložena in vročena delavcu).

Šestič, z novelo ZDR-1D se pomembno spreminja 113. člen ZDR-1, ki ureja varstvo predstavnikov delavcev pred odpovedjo (oziroma zadržanje učinkovanja odpovedi). Po novem velja, da če predstavnik delavcev v sodnem postopku uveljavlja nezakolitost odpovedi pogodbe o zaposlitvi, se zadržanje učinkovanja prenehanja pogodbe o zaposlitvi zaradi odpovedi podaljša do odločitve sodišča v sporu na prvi stopnji oziroma najdlje za šest mesecev. V kolikor pa želi delodajalec za ta čas predstavniku delavcev prepovedati opravljanje dela, mu mora v tem času zagotavljati nadomestilo plače v višini 80 odstotkov osnove.

Sedmič, z novelo ZDR-1D se dopolnjuje 125. člen ZDR-1, ki ureja institut poskusnega dela. Dodana so nova pravila, ki urejajo dopustnost določanja poskusnega dela pri pogodbah o zaposlitvi za določen čas. Po novem velja, da če se poskusno delo določi v pogodbi o zaposlitvi za določen čas, se trajanje poskusnega dela določi sorazmerno trajanju te pogodbe in naravi dela. Če se sklene nova zaporedna pogodba o zaposlitvi za določen čas za isto delo, ne sme vključevati poskusnega dela.

Osmič, z novelo ZDR-1D se uvaja nov 142.a člen ZDR-1, ki ureja »pravico do odklopa«. Skladno z novim členom mora delodajalec delavcem zagotoviti pravico do odklopa, s katero

zagotovi, da delavec v času izrabe pravice do počitka oziroma v času upravičenih odsotnosti z dela v skladu z zakonom in kolektivno pogodbo oziroma splošnim aktom ne bo na razpolago delodajalcu. V ta namen mora delodajalec sprejeti ustrezne ukrepe. Ukrepi, ki jih mora sprejeti delodajalec, se določijo s kolektivno pogodbo na ravni dejavnosti. O sprejetih ukrepih mora delodajalec pisno obvestiti delavce na pri delodajalcu običajen način (npr. na določenem oglašnem mestu v poslovnih prostorih delodajalca ali z uporabo informacijske tehnologije). Če ti ukrepi niso določeni s kolektivno pogodbo na ravni dejavnosti, se določijo s kolektivno pogodbo ožje ravni. Če pa pri delodajalcu ni sindikata, mora delodajalec predlog ukrepov pred sprejetjem posredovati v mnenje svetu delavcev oziroma delavskemu zaupniku. Svet delavcev oziroma delavski zaupnik mora podati mnenje v roku osmih dni, delodajalec pa mora pred sprejetjem ukrepov posredovano mnenje obravnavati in se do njega opredeliti. Če pri posameznem delodajalcu ni organiziranega sveta delavcev oziroma delavskega zaupnika, mora o vsebini ukrepov delodajalec pred njihovim sprejetjem obvestiti delavce na pri delodajalcu običajen način. Nazadnje pa velja izpostaviti še, da če delavec v primeru spora navaja dejstva, ki opravičujejo domnevo, da je delodajalec ravnal v nasprotju z omenjenimi obveznostmi zagotovitve pravice do odklopa, je dokazno breme na strani delodajalca.

Devetič, z novelo ZDR-1D se uvaja nov 167.a člen ZDR-1, ki ureja nov institut »oskrbovalskega dopusta«. Delavec je upravičen do petih delovnih dni oskrbovalskega dopusta v posameznem koledarskem letu v primeru oskrbe. Do navedene odsotnosti z dela je delavec upravičen v primeru potreb po znatnejši negi iz zdravstvenih razlogov družinskega člana (zakonca, zunajzakonskega partnerja, otrok itd.) ali osebe, s katero živi v istem gospodinjstvu, kadar ni upravičen do odsotnosti z dela v skladu s predpisi o zdravstvenem zavarovanju. Delavec pravico do oskrbovalskega dopusta uveljavlja z izjavo, v kateri navede razloge za upravičenost do odsotnosti, in sicer upravičenca do nege in razloge zanjo, k čemur priloži dokazila, ki izkazujejo dejstva iz izjave. Dokazila lahko vsebujejo nujno potrebne osebne podatke upravičenca do nege.

Desetič, z novelo ZDR-1D se uvajajo novi 67.a, 168.a, 189.a in 189.b člen ZDR-1, ki na novo urejajo delovnopravni položaj delavcev, ki so žrtve nasilja v družini. Skladno s 189.a členom ZDR-1 se po tem zakonu za žrtev nasilja v družini šteje oseba, ki je v zadnjih dveh letih doživela eno od oblik nasilja v družini, opredeljenih v zakonu, ki ureja preprečevanje nasilja v družini, je nasilje prijavila na policijo ali center za socialno delo, postopki v zvezi z nasiljem in odpravljanjem posledic nasilja pa še niso končani, kar žrtev dokazuje s potrdilom centra za socialno delo o izdelani oceni o ogroženosti zaradi nasilja v družini, sodišča in drugih institucij. Zaradi učinkovitejšega sodelovanja v postopkih, ki povečujejo njeno varnost, uživa posebno varstvo po ZDR-1. Skladno z novim 67.a členom ZDR-1 lahko delavec, ki je žrtev nasilja

v družini, v času trajanja delovnega razmerja zaradi potreb usklajevanja poklicnega in zasebnega življenja predlaga sklenitev pogodbe o zaposlitvi za krajši delovni čas za obdobje urejanja zaščite, pravnih in drugih postopkov ter odpravljanja posledic nasilja v družini. Delodajalec svojo odločitev pisno utemelji najpozneje v 15 dneh.

Nadalje 168.a člen ZDR-1 ureja posebno pravico delavca, ki je žrtev nasilja v družini, do plačane odsotnosti z dela. Ta delavec je upravičen do petih delovnih dni plačane odsotnosti z dela v posameznem koledarskem letu v primeru urejanja zaščite, pravnih in drugih postopkov ter odpravljanja posledic nasilja v družini. V tem primeru ima delavec obveznost, da najpozneje tri delovne dni pred nastopom odsotnosti o tem obvesti delodajalca. Ob obvestitvi delavec delodajalcu predloži tudi potrdilo centra za socialno delo o izdelani oceni o ogroženosti zaradi nasilja v družini, dokazilo o podani prijavi na policijo ter dokazilo o urejanju zadev v zvezi z nasiljem v družini, ki so podlaga za odobreno odsotnost po tem členu. Nazadnje pa novi 189.b člen ZDR-1 določa posebno varstvo za delavca, ki je žrtev nasilja v družini, v zvezi z delovnim časom in nočnim delom. Skladno s tem členom se delavcu, žrtvi nasilja v družini, lahko naloži opravljanje dela preko polnega delovnega časa, neenakomerno razporedi ali začasno prerazporedi delovni čas ali se ga razporedi na nočno delo samo z njegovim predhodnim pisnim soglasjem.

3 Sklep

Nove spremembe vplivajo na položaj delavcev v številnih kontekstih. Iz določb izhaja, da se spodbujajo dogovori o ugodnejši razporeditvi delovnega časa (ter možnosti opravljanja dela na domu) zaradi usklajevanja poklicnega in zasebnega življenja. S kontekstom spoštovanja delavčevega časa počitka (izven delovnega časa) je povezana tudi predvidena pravica do odklopa, ki zavezuje delodajalca, da za uresničevanje te pravice sprejme ustrezne ukrepe. Prednost se sicer daje urejanju teh ukrepov v okviru socialnega dialoga med delodajalci in sindikati (s kolektivnimi pogodbami na ravni dejavnosti). Posledično bomo videli, kako bo pravica do odklopa zaživela v praksi.

Nadalje pa predvidene spremembe posebej naslavljajo položaj določenih kategorij delavcev. Največja sprememba je povezana z delavci, ki so žrtve nasilja v družini, ki jih delovno-pravna zakonodaja prej ni naslavljala. Slednji delavci so dobili številne dodatne pravice, ki so povezane z organizacijo delovnega časa. Vprašanje je le, ali je primerno, da je pet dodatnih dni letnega dopusta, ki ga dobijo zaradi urejanja zadev v zvezi z nasiljem v družini, v celoti breme delodajalca. V kolikor je država prepoznala njihov ranljiv položaj, bi lahko tudi (vsaj) deloma pokrila stroške nadomestil plače, ki izvirajo iz tega naslova. Nadalje se je močno okrepilo varstvo predstavnikov delavcev (zadržanje učinkovanja odpovedi) ter varstvo vseh

delavcev v zvezi z redno odpovedjo pogodbe o zaposlitvi (v luči novega postopka v zvezi z izdajo pisnega opozorila pred odpovedjo). Nazadnje pa velja izpostaviti še premik v zvezi z razumevanjem usklajevanja poklicnega in zasebnega življenja, ki je vedno bolj povezano tudi z oskrbo za bolne (nege potrebne) družinske člane (ne pa zgolj za starše, ki skrbijo za svoje mlajše otroke). ZDR-1 tako tudi tem osebam priznava nekatere nove pravice (oskrbovalski dopust itd.).

Viri

Direktiva (EU) 2019/1152 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 20. junija 2019 o preglednih in predvidljivih delovnih pogojih v Evropski uniji (UL L št. 186 z dne 11. 7. 2019, str. 105).

Direktiva (EU) 2019/1158 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 20. junija 2019 o usklajevanju poklicnega in zasebnega življenja staršev in oskrbovalcev (UL L št. 188 z dne 12. 7. 2019, str. 79).

Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o delovnih razmerjih (ZDR-1D), Uradni list Republike Slovenije št. 114 z dne 15. 11. 2023.

Strokovni članek sta recenzirala dva recenzenta (pravnika).

POGOSTA EKONOMSKA TERMINOLOGIJA S PODROČJA PRODAJE OZIROMA NABAVE V ANGLEŠČINI IN SLOVENŠČINI V STANDARDNIH PRODAJNIH POGOJIH – TEMATSKA SKLOPA 'KUPNINA' IN 'PLAČILO'

Dr. Nataša Gajšt 

Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, Slovenija

natasa.gajst@um.si

Povzetek: Danes je prevladujoč jezik v mednarodni trgovini angleščina in znanje angleščine je ključnega pomena pri poslovanju s tujimi partnerji, kar velja tudi za področje prodaje in nabave. Poznavanje in ustrezna raba strokovne terminologije s tega področja lahko bistveno pripomoreta k učinkoviti komunikaciji s kupci v čezmejnem B2B- in B2C-poslovanju in posledično uspešnemu poslovanju podjetja. Izhajajoč iz tega je glavni cilj članka prikazati pogosto strokovno terminologijo s področja prodaje in nabave, kot se pojavlja v splošnih prodajnih pogojih v angleščini. Podrobneje, osredotočamo se na terminologijo, vezano na finančni vidik pri prodaji oziroma nakupu blaga, in sicer na izraze, povezane s kupnino in plačilom. Terminološki del članka je zasnovan tako, da predstavljamo skupno 13 pojmov in z njimi povezano strokovno terminologijo. Pri pisanju smo v mislih imeli primarno zaposlene v slovenskih podjetjih, zato predstavljamo terminologijo z iztočnicami v slovenščini, čemur sledijo angleške prevodne ustreznice in primeri rabe terminologije v angleških povedih.

Ključne besede: strokovna terminologija, prodaja, nabava, kupnina, plačilo, mednarodna trgovina, angleščina, slovenščina

1 Uvod

Komunikacija s kupci in poslovnimi partnerji v tujem jeziku je eden izmed ključnih vidikov delovanja vsakega podjetja v mednarodnem okolju in lahko pripomore k poslovnemu uspehu, kar vključuje tudi področje prodaje oziroma nabave. Povedano drugače, komunikacija in pretok informacij sta osrednji značilnosti organizacij in podjetij, pri čemer je treba izpostaviti, da obstaja trdna povezava med učinkovitim komuniciranjem in poslovnimi rezultati podjetja (Rogerson-Revell, 2007, str. 108). Preslabo poznavanje tujega jezika zaposlenih v podjetju je lahko ena izmed izvoznih ovir za podjetja (Romih, 2016). Dandanes si težko predstavljamo

poslovanje številnih slovenskih podjetij, ki bi bilo omejeno zgolj na delovanje v Sloveniji, če se osredotočimo na prodajo in nakup oziroma uvoz in izvoz blaga. K temu prispevajo po eni strani majhnost slovenskega trga, po drugi strani pa možnosti, ki jih ponujata enotni trg EU in globalnost trgovanja na splošno. Statistični podatki za Slovenijo na primer kažejo, da so številna slovenska nastajajoča, nova in tudi uveljavljena podjetja zelo osredotočena na tuje trge oziroma na kupce v globalnem okolju (Rebernik idr., 2021; Širec idr., 2023).

Kot vemo, poslovna komunikacija poteka bodisi ustno (npr. po telefonu, osebno na sedežu podjetja ali pri kupcu/poslovnem partnerju, na sejamskih predstavitvah itd.) bodisi pisno (npr. v obliki raznih poslovnih dopisov). Ne glede na komunikacijski kanal pa je zaželeno, da je poslovna komunikacija točna, natančna in učinkovita. K temu po eni strani zagotovo pripomore dobro vsebinsko poznavanje strokovnega področja, ki ga zaposleni pokriva (npr. področje prodaje in nabave), po drugi strani pa nedvomno dobro poznavanje jezika, v katerem ta komunikacija poteka. Poznavanje jezika med drugim vključuje tudi posameznikovo dobro razvito leksikalno zmožnost (Ferbežar idr., 2011). V okviru poklicne domene se leksikalna zmožnost nanaša predvsem na poznavanje strokovne terminologije in sposobnost njene uporabe v okviru komunikacijskih situacij, povezanih s poklicem, ki ga oseba opravlja. V današnjem času je prevladujoči jezik komunikacije v mednarodnem poslovnem okolju angleščina, kar velja tudi za evropski prostor (Kankaanranta, 2008; Rogerson-Revell, 2007). Tako je poleg dobrega poznavanja splošne angleščine ter principov uspešne pisne in ustne komunikacije za specifične potrebe prodaje in nabave ter z njima povezane vsebine zaželeno in priporočeno, da zaposleni predvsem na prodajnih oziroma nabavnih oddelkih in v službah za pomoč strankam dobro obvladajo strokovno terminologijo s področja prodaje oziroma nabave v angleščini.

Izhajajoč iz zgoraj zapisanega je glavni namen tega prispevka predstavitev izbrane pogoste strokovne terminologije s področja prodaje in nabave v angleščini in slovenščini. Podlaga za tukaj predstavljeno angleško terminologijo in primere njene rabe v povedih so splošni prodajni pogoji britanskih, ameriških in avstralskih podjetij, tj. pravno zavezujočih dokumentov, ki urejajo kupoprodajna razmerja med prodajalci in kupci. Glede na obsežnost področja, ki ga pokrivajo splošni prodajni pogoji in s tem povezane strokovne terminologije, se v nadaljevanju tega prispevka osredotočamo zgolj na pogosto ekonomsko terminologijo, ki se nanaša na finančni vidik, tj. na terminologijo povezano s kupnino in plačilom kupnine.

2 Strokovna terminologija s področja prodaje in nabave – tematska sklopa 'kupnina' in 'plačilo'

Ekonomska terminologija s področja prodaje in nabave je, kot pove njeno ime, povezana s področjem prodaje in nabave blaga, kar vključuje tudi podporo kupcem. Preprosta definicija

prodaje in nabave blaga se glasi: *Nabava in prodaja blaga pomeni poslovno dejavnost, pri kateri je prodajalec dolžan dobaviti blago, prenesti lastninsko pravico na blagu na kupca in prejeti plačilo, kupec pa je dolžan plačati prodajalcu ter prejeti blago in lastninsko pravico na njem v skladu s pogodbo.* (»Purchase and sale of goods definition,« n. d.). Ne glede na to, ali prodaja oziroma nabava blaga poteka v obliki veleprodaje ali maloprodaje (oz. B2B ali B2C), se v poslovanju praviloma podreja splošnim prodajnim pogojem, kot jih določi prodajalec (tj. podjetje) v skladu z nacionalno zakonodajo in, v primeru mednarodne trgovine, Konvencijo CISG (United Nations, 2010). Del splošnih prodajnih pogojev so tudi vsebinske določbe, ki se navezujejo na ekonomski vidik pogodbenega razmerja. Te lahko v grobem razdelimo na naslednje tematske sklope: blago (angl. *goods*), naročilo in specifikacije blaga (angl. *orders and specifications*), kupnina (cena) (angl. *price*), plačilo (angl. *payment*), dostava blaga (in neuspela dostava blaga) (angl. *delivery of goods* in *non-delivery of goods*), pregled blaga ob dostavi in ugotavljanje morebitnih pomanjkljivosti v pošiljki ali blagu (angl. *inspection of goods and shortage*).

V nadaljevanju sledi prikaz terminologije iz dveh tematskih sklopov, in sicer tematskega sklopa, ki se nanaša na kupnino, in sklopa, katerega terminologija se nanaša na plačilo. Izbor angleških terminov je temeljil na njihovi pogostosti rabe v prodajnih pogojih in dejstvu, da so prisotni v prodajnih pogojih tako britanskih in ameriških kot tudi avstralskih podjetij. Najprej navajamo termine v slovenščini in nato v angleščini, čemur sledi prikaz rabe terminov v povedih (zaradi lažje preglednosti so termini podani, kjer je le možno, v abecednem vrstnem redu).

2.1 Terminologija, povezana s tematskim sklopom 'kupnina'

V tematskem sklopu kupnina (znesek, ki ga je treba plačati za blago v splošnih prodajnih pogojih) velja izpostaviti naslednje termine: **cena** (angl. *price*), **cenik** (angl. *price list*), **davek** (angl. *tax*), **obresti** (angl. *interest*), **popust** (angl. *discount*), **preostanek plačila** (angl. *balance*), **plačilo za storitev/taksa/pristojbina** (angl. *fee*), **stroški** (angl. *costs* ali *charges*) in **znesek** (angl. *amount*).

CENA → PRICE

cena na enoto → **unit price** ▷ *Any special packaging will be included in the unit price of the item to be delivered.* || **cena po ceniku/cena s cenika** → **list price** ▷ *The price for any goods is the seller's advertised list price when the goods are invoiced to the buyer.* || **cena naročila** → **order price** ▷ *Your total order price also includes VAT and the delivery fee.* || **fakturirana cena/cena, navedena na fakturi** → **invoice price** ▷ *When legally required, taxes may be added to your total invoice price.* || **fiksna cena/stalna cena/dogovorjena cena** → **fixed price** ▷ *If no fixed price is agreed, our prices are the prices valid on the date of purchase.*

|| **maloprodajna cena** → **retail price** ▷ *We sell all products at full retail price and we do not offer any discounts.* || **nabavna cena/nakupna cena/odkupna cena** → **purchase price** ▷ *We will refund you the purchase price if you return the goods due to change of mind in thirty (30) days following the delivery date.* || **navedena cena/ponujena cena** → **quoted price** ▷ *The quoted price is EXW seller's place of business and is inclusive of taxes.* || **pogodbena cena** → **contract price** ▷ *Finished goods will be invoiced at the contract price.* || **polna cena** → **full price** ▷ *The buyer must pay the full price for the goods prior to shipment.* || **prodajna cena** → **sales price** ▷ *The sales price for the goods is the list price current on the date of order.* || **skupna cena** → **total price** ▷ *The total price includes the applicable value added tax.*

navedba cene/cenovna ponudba → **price quotation** ▷ *All prices can be adjusted based on shipment arrangements which are not part of the seller's price quotation.* || **prilagoditev cene/popravek cene** → **price adjustment** ▷ *The new sales price is effective from the date you receive our notice of price adjustment.*

CENIK → PRICE LIST

aktualni cenik → **current price list** ▷ *The prices are based on our current price list.* || **objavljen cenik** → **published price list** ▷ *The price of the goods is the price given in our published price list which is valid at the date of delivery.*

DAVEK → TAX

davek na dodano vrednost (DDV) → **value added tax (VAT)** ▷ *The price includes value added tax and it will be charged at the time of delivery.* || **prometni davek/davek na prodajo** → **sales tax** ▷ *The prices we quoted do not include sales tax or value added tax.* || **trošarina** → **excise tax** ▷ *All our prices do not include any manufacturer's excise tax or other tax applicable to the sale of the goods ordered.*

davčna oprostitvev/oprostitev plačila davka → **tax exemption** ▷ *Unless you, as the buyer, provide us with a tax exemption certificate, you must pay all applicable taxes.*

OBRESTI → INTEREST

zamudne obresti → **default interest** ▷ *We calculate default interest daily from the date your payment was due to the actual date when you make the payment in full.* || **obrestna mera** → **interest rate** ▷ *We will charge the buyer interest on all overdue payments at two percent (2%) per month from the due date until the date of the payment.*

plačati obresti → **to pay interest** ▷ *The buyer must pay interest on any invoice not paid when due from the due date to the date of payment.* || **zaračunati obresti** → **to charge interest** ▷ *If you do not pay by the due date for payment, we may charge interest daily on the outstanding balance.*

POPUST → DISCOUNT

... odstotni popust → **... per cent (%) discount** ▷ *We offer you a 5% discount on the next order if the order value is above EUR 200.* || **branžni popust/trgovinski popust** → **trade discount** ▷ *If the buyer does not pay the full price when due, the seller may cancel any trade discount allowed on the price.* || **gotovinski popust** → **cash discount** ▷ *The buyer must pay in thirty (30) days after the date of invoice, net, without any deduction for cash discount.* || **količinski popust** → **quantity discount/volume discount** ▷ *If you fail to make timely payment of any amount invoiced, we reserve the right to cancel all quantity discounts extended to you.* ▷ *We do not offer any cash or volume discount on the quoted prices.*

dati popust → **to grant discount** ▷ *Our company does not grant cash discounts for any purchases.* || **odobriti popust** → **to allow discount** ▷ *Unless we specifically state it in our offer, we do not allow any volume discounts.*

PREOSTANEK PLAČILA/DOLGOVANI ZNESEK → BALANCE

neporavnani znesek/saldo → **outstanding balance/unpaid balance** ▷ *If the buyer does not make the payment on the due date, the seller has the right to charge interest on the outstanding balance.* ▷ *If the buyer does not pay the price of the goods under the contract, then the unpaid balance becomes immediately due and payable.*

PLAČILO ZA STORITVE/PRISTOJBINA/STROŠEK/TAKSA → FEE

administrativno plačilo → **administration fee** ▷ *In case you decide to return the goods as unwanted, we reserve the right to charge you an administration fee of 10% of the total order value.* || **plačilo za ponovno skladiščenje** → **restocking fee** ▷ *Customers who return non-defective goods must pay a 20% restocking fee.* || **plačilo za obdelavo** → **handling fee** ▷ *We will charge additional handling fee if you request express delivery or any other special handling of your shipment.* || **strošek dostave** → **delivery fee** ▷ *The prices shown in our price list do not include the delivery fee. The delivery fee will be added to your total order price at the time you place your order.* || **strošek odpovedi** → **cancellation fee** ▷ *If the customers cancel the order prior to delivery, they must pay a 50% cancellation fee.*

zaračunati strošek/zaračunati pristojbino → **to charge the fee** ▷ *The seller can charge the buyer reasonable cancellation and restocking fee if the buyer cancels the order prior to shipment.* || **vrniti (povrniti) plačilo za storitev/vrniti (povrniti) pristojbino** → **to refund the fee** ▷ *We will refund the candidates all fees paid if the training programme is cancelled.*

STROŠKI → COSTS

manipulativni stroški → **handling costs** ▷ *As the buyer, you are responsible for return shipping and we will not refund you for shipping or handling costs.* || **poštnina** → **postage costs** ▷ *We will refund your return postage costs if you return a product because it is*

damaged. || **prevozni stroški** → **freight costs** ▷ The buyer will be charged all freight costs and these costs will be itemised on the sales invoice. || **stroški dobave/dobavni stroški** → **delivery costs** ▷ Delivery costs depend on the value of the order and on the customer's required shipping method. || **stroški odpovedi/odpovedni stroški** → **cancellation costs** ▷ The buyer will be responsible for all cancellation costs if they cancel the order. || **stroški pošiljanja/transportni stroški** → **shipping costs** ▷ We will reimburse you for shipping costs if the products you return are defective and the defects are covered by our warranty. || **stroški prevoza/transportni stroški** → **transportation costs** ▷ The buyer must prepay the transportation costs and such transportation costs will be added to the invoice. || **stroški zavarovanja/zavarovalni stroški** → **insurance costs** ▷ The price of the goods stated in our catalogue is exclusive of transportation and insurance costs.

biti odgovoren za kritje stroškov → **to be liable for costs** ▷ In case the customer decides to return the goods to the manufacturer, the customer is liable for all costs relating to return of these goods to the manufacturer. || **izstaviti račun za stroške** → **to invoice for costs** ▷ The seller has the right to invoice the buyer for any additional costs associated with the buyer's order cancellation. || **nositi (prevzeti) stroške** → **to bear costs** ▷ The customer must bear all costs associated with the cancellation or modification of the order. || **pokriti stroške** → **to cover costs** ▷ The seller will cover the costs for repair or replacement of the defective products during a valid warranty period. || **poplačati stroške** → **to reimburse costs** ▷ The seller will not reimburse any additional costs incurred if the customer chooses a more expensive delivery mode than the standard delivery mode offered by the seller. || **povzročiti nastanek stroškov** → **to incur costs** ▷ In case of faulty products, the seller will refund the cost incurred by the buyer in returning the product to the seller. || **zaračunati stroške** → **to charge costs** ▷ The seller will charge full amount of any costs incurred by the seller in case suitable delivery facilities are not provided by the buyer.

STROŠKI → CHARGES

administrativni stroški → **administration charges** ▷ In case the buyer cancels the order, the seller has the right to charge the buyer an administration charge of 20% of the cost of the products ordered. || **manipulativni stroški** → **handling charges** ▷ Handling charges apply to all orders and are specified in the quotation. || **stroški dostave** → **delivery charges** ▷ All prices and international delivery charges are quoted in euros. || **stroški natovarjanja** → **loading charges** ▷ When the goods are delivered to the buyer's premises, the buyer must pay the seller all loading charges, unloading charges and all insurance charges. || **stroški odpovedi** → **cancellation charges** ▷ If the buyer cancels the order, the buyer must pay all cancellation charges determined by the seller. || **stroški ponovnega skladiščenja** →

restocking charges ▷ In case the goods the buyer has returned to the seller are not defective, the buyer is liable for all applicable restocking charges. || **stroški pošiljanja/špediterski stroški** → **shipping charges** ▷ Shipping charges are always the responsibility of the customer and automatically added to the order. || **stroški skladiščenja/ležarina** → **storage charges** ▷ In case the seller incurs storage charges as a result of a delivery delay due to the buyer's neglect, the buyer must pay those storage charges. || **transportni stroški** → **transportation charges** ▷ Transportation charges are to be prepaid by the buyer and are added to invoice as a separate item. || **transportni stroški/prevoznina/tovornina/voznina** → **freight charges** ▷ The buyer must pay all freight charges, which may include shipping and handling charges. || **zavarovalni stroški/stroški zavarovanja** → **insurance charges** ▷ All insurance charges are included in the total invoice cost.

plačati stroške → **to pay charges** ▷ The customer must pay all transportation charges in full and net 7-days. || **plačati stroške vnaprej** → **to pre-pay charges** ▷ The buyer must pre-pay all freight charges and any other charges associated with the transportation of the purchased products.

ZNESEK → AMOUNT

celotni znesek → **full amount** ▷ We will deliver the goods once you pay the full amount for the goods ordered. || **faktorni znesek/fakturna vrednost/fakturirana vrednost** → **invoiced amount** ▷ The buyer must pay the invoiced amount in full within thirty (30) days from date of invoice. || **najmanjši znesek naročila/minimalni znesek naročila** → **minimum order amount** ▷ The minimum order amount (exclusive of taxes and shipping charges) is EUR 300.00. || **neplačan znesek/neporavnan znesek** → **unpaid amount** ▷ If the buyer fails to pay the invoiced amount when due, then the buyer must pay 2% interest on the unpaid amount per day. || **neporavnan znesek** → **outstanding amount** ▷ We will charge you interest on all overdue accounts at the rate of 2% per month on the outstanding amount. || **skupni znesek/celotni znesek/celotna vrednost** → **total amount** ▷ We will refund the total amount paid for the goods within sixty (60) days of receiving the returned goods. || **zapadli znesek** → **overdue amount** ▷ If we do not receive the payment by the due date, we will charge you 3% interest on any overdue amount on a daily basis. || **znesek računa/znesek fakture** → **invoice amount** ▷ Unless agreed otherwise in writing, our payment terms are 100% of invoice amount due thirty (30) days after delivery of goods.

2.2 Terminologija, povezana s tematskim sklopom 'plačilo'

V tem delu prispevka podajamo pogoste angleške in slovenske termine, povezane s plačilom, in sicer **akreditiv** (angl. *letter of credit*), **faktura** (oz. **račun**) (angl. *invoice*), **odlog plačila** (oz. **kreditiranje**) (angl. *credit*) in **plačilo** (angl. *payment*).

AKREDITIV → LETTER OF CREDIT

akreditiv → **letter of credit** ▷ *Unless the seller agrees in writing, the buyer must make the payment of goods sold outside Slovenia on a 30-day letter of credit terms.* || **nepreklicni akreditiv** → **irrevocable letter of credit** ▷ *We only accept payment by irrevocable letter of credit that is issued, confirmed and payable by a bank located in Slovenia.*

odpreti akreditiv → **to establish a letter of credit** ▷ *The buyer is required to establish an irrevocable letter of credit in favour of the seller.*

FAKTURA (RAČUN) → INVOICE

davčni račun → **tax invoice** ▷ *To obtain a tax invoice, the buyer must supply the seller with its Tax Identification Number.* || **originalni račun** → **original invoice** ▷ *When returning any goods, you must send us the original invoice as the proof of your purchase.* || **predračun**

→ **pro-forma invoice** ▷ *If we issue a pro-forma invoice, we will not supply the products until we have received your payment in full.* || **račun/faktura z obračunanim DDV** → **VAT invoice**

▷ *When the goods provided to the customer are subject to VAT, the company will issue an appropriate VAT invoice to the customer.*

datum računa/datum fakture → **invoice date/date of invoice** ▷ *We must receive your payment within thirty (30) days after the invoice date.* || **naslov kupca na računu/naslov kupca na fakturi** → **invoice address** ▷ *The company will deliver the goods to the buyer's invoice address.* || **podatki na računu/podatki na fakturi** → **invoice details** ▷ *In case you wish to return the products delivered to you, you must inform us in writing and send us the original invoice details.* || **številka računa/številka fakture** → **invoice number** ▷ *When returning the goods, you are required to submit the invoice number and the date of purchase of these goods.* || **vrednost računa/vrednost fakture/fakturirana vrednost** → **invoice value**

▷ *If we accept the return of goods which are not under warranty, we will charge you the restocking fee of 20% of the invoice value.*

prejem računa/prejem fakture → **receipt of invoice** ▷ *All payments are due thirty (30) days from receipt of invoice.*

izdati račun (fakturo)/izstaviti račun (fakturo) → **to issue an invoice/to invoice** ▷ *We will issue an invoice to the address specified in your order upon each shipment. /When we deliver the goods in parts, we will invoice each part separately.* || **plačati račun/plačati fakture**

→ **to pay an invoice** ▷ *You must pay the invoice within thirty (30) days after the date shown on the invoice.*

ODLOG PLAČILA/ODPRTI RAČUN/KREDITIRANJE NAKUPA → **CREDIT**

dobropis → **credit note** ▷ *Any refunds will be in the form of a credit note.* || **kreditna linija** → **credit facility** ▷ *For all purchases, the company's terms of payment are net cash on delivery unless the company has extended a credit facility to the buyer.* || **kreditni dogovor/kreditna pogodba** → **credit arrangement** ▷ *The seller reserves the right to cancel any existing credit arrangement with the buyer if there is an overdue amount payable by the buyer to the seller.* || **kreditni limit** → **credit limit** ▷ *Unless we have established a credit limit for the buyer, we may require payment in advance of shipment.* || **odprti račun (za kupca)** → **credit account** ▷ *If you have an approved credit account, the payment for the goods is not later than thirty (30) days from the date of invoice.* || **pogoji kreditiranja** → **credit terms** ▷ *All invoices on credit terms are due and payable thirty (30) days from the date of invoice.*

odobritev blagovnega kredita/odobritev odloga plačila → **credit approval** ▷ *Where credit approval has not been granted to you, your payment for the products is required before the products are delivered.* || **prošnja za odobritev blagovnega kredita/prošnja za odobritev odloga plačila** → **credit application** ▷ *If we approve your credit application, your payments will be due no later than thirty (30) days from the date of our invoice.*

pogoji kreditiranja/posojilni pogoji → **terms of credit** ▷ *Our standard terms of credit are net thirty (30) days from date of shipment.*

nuditi kreditiranje → **to provide credit** ▷ *We are under no obligation to provide credit to the customers and have the right to require payment prior to time of shipment.* || **odobriti kreditiranje** → **to grant credit** ▷ *If the seller has agreed to grant credit to the buyer, then payment will be due within thirty (30) calendar days of the provision of the goods.* || **odstopiti od kreditiranja/odstopiti od odloga plačila** → **to withdraw credit** ▷ *If the buyer does not make payments on time, the seller may withdraw credit and require payment in advance for further deliveries of goods.*

PLAČILO → **PAYMENT**

delno plačilo → **partial payment** ▷ *The seller may agree to accept partial payment in an amount less than the full amount of the invoice.* || **dolgovano plačilo** → **due payment** ▷ *We will suspend delivery of the goods to you until you make the due payment of the amount owed.* || **gotovinsko plačilo** → **cash payment** ▷ *Under certain conditions, the seller reserves the right to demand immediate cash payment for the goods.* || **neplačilo** → **non-payment** ▷ *The seller has the right to bring a lawsuit against the customer for the price of the goods in the event of non-payment by the customer by the due date.* || **neto plačilo** → **net payment** ▷ *Net*

payment for all orders is due thirty (30) days from the date of invoice. || **obračunano plačilo** → **cleared payment** ▷ We must receive full, cleared payment for your order before we despatch the goods to you. || **plačilo s kreditno kartico** → **credit card payment** ▷ By providing your credit card details, you authorise us to deduct the price and the applicable delivery charge from your card. || **plačilo v celoti** → **full payment** ▷ We will deduct full payment from your credit card just before we ship the products. || **pravočasno plačilo** → **timely payment** ▷ The seller has the right to delay delivery of the goods if the buyer fails to make timely payment of any amount invoiced. || **predplačilo/plačilo vnaprej** → **advance payment** ▷ All our shipments are made C.O.D. unless upon receipt of advance payment. || **takojšnje plačilo** → **immediate payment** ▷ If you fail to pay the overdue invoice despite the reminder, we will demand immediate payment of the amount owed. || **zakasnelo plačilo** → **late payment** ▷ In the event of late payment, we reserve the right to charge you 5% daily interest on overdue amounts. || **zapadlo plačilo** → **overdue payment** ▷ The seller may demand that the customer pays interest on any overdue payment.

način plačila → **payment method/method of payment** ▷ You can pay for the products by credit card, wire transfer, or some other pre-arranged payment method. || **plačilna kartica** → **payment card** ▷ You must supply your payment card details when you place your order. || **plačilni pogoji** → **payment terms/terms of payment** ▷ Our usual payment terms are net thirty (30) days from the date of invoice. || **razpored plačil** → **payment schedule** ▷ The customer must pay for the goods in accordance with the payment schedule determined in the sales contract and as invoiced by the seller.

izvesti plačilo → **to make payment** ▷ The customer must make payment in full within thirty (30) days of the date of invoice. || **prejeti plačilo** → **to receive payment** ▷ If we do not receive payment within thirty (30) days after the date of your order, then your order will be cancelled. || **sprejeti plačilo** → **to accept payment** ▷ Our company accepts payment by C. O. D. and most major debit and credit cards. || **zadržati plačilo** → **to withhold payment** ▷ The buyer is not allowed to withhold payment on the ground that they have a claim against the seller. || **zagotoviti (si) plačilo** → **to secure payment** ▷ The seller may request overseas buyers to secure payment by an irrevocable letter of credit. || **zahtevati plačilo** → **to demand payment** ▷ We reserve the right to demand payment in cash before delivery of any part of the goods to the buyer.

3 Sklep

V sklepu tega prispevka naj ponovimo, da je njegov ključni namen prikazati pogosto ekonomsko terminologijo, vezano na tematska sklopa 'kupnina' in 'plačilo', kot se pojavljata v splošnih

prodajnih pogojih v angleščini. Tukaj zbrano in predstavljeno gradivo bo služilo zaposlenim v slovenskih podjetjih pri uspešni komunikaciji s tujimi kupci. Znanje angleščine kot privzetega jezika mednarodnega poslovanja je namreč nujno tako na področju nabave kot tudi na področju mednarodnih dobavnih verig in prodaje končnih izdelkov za izvoz (Report on Language Management Strategies and Best Practice in European SMEs: The PIMLICO Project, 2011, str. 57).

Viri

- Collin, P. H. (1995). *Poslovni slovar: angleško-slovenski, slovensko-angleški = Business dictionary*. DZS.
- Evroterm – večjezična terminološka zbirka*. (n.d.). Evroterm.vlada.si. <https://evroterm.vlada.si/evroterm>
- Ferbežar, I., Kranjc, S., Pižorn, K., & Skela, J. (Eds.). (2011). *Skupni evropski jezikovni okvir: učenje, poučevanje, ocenjevanje*. Ministrstvo RS za šolstvo in šport, Urad za razvoj šolstva.
- Greaves, C. (2009). *ConcGram 1.0. A phraseological search engine*. J. Benjamins Publishing Company.
- Kankaanranta, A. (2008). Business English Lingua Franca in intercultural (business) communication. *Language at Work-Bridging Theory and Practice*, 3(4). <https://doi.org/10.7146/law.v3i4.6193>
- Purchase and sale of goods definition*. (n.d.). Law Insider. <https://www.lawinsider.com/dictionary/purchase-and-sale-of-goods>
- Rebernik, M., Širec, K., Bradač Hojnik, B., Crnogaj, K., Rus, M., & Tominc, P. (2021). *Podjetništvo v novi stvarnosti: GEM Slovenija 2020* (1. izd.). Univerza v Mariboru, Univerzitetna založba.
- Report on Language Management Strategies and Best Practice in European SMEs: The PIMLICO Project*. (2011). https://ec.europa.eu/assets/eac/languages/policy/strategic-framework/documents/pimlico-full-report_en.pdf
- Rogerson-Revell, P. (2007). Using English for international business: A European case study. *English for specific purposes*, 26(1), 103–120. <https://doi.org/10.1016/j.esp.2005.12.004>
- Romih, D. (2016). *Razlike v zaznani velikosti izvoznih ovir med slovenskimi izvozniki v času finančne in gospodarske krize: magistrsko delo*. Univerza v Mariboru. <https://dk.um.si/IzpisGradiva.php?id=58910>
- Šega, L. (1997). *Veliki moderni poslovni slovar: angleško-slovenski*. Cankarjeva založba.
- Širec, K., Tominc, P., Bradač Hojnik, B., Rus, M., & Crnogaj, K. (2023). *Dve desetletji dinamike podjetniškega razvoja: GEM Slovenija 2022* (1. izd.). Univerza v Mariboru, Univerzitetna založba.
- United Nations. (2010). *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/19-09951_e_ebook.pdf

Strokovni članek sta recenzirala dva recenzenta (anglista).

STROŠEK IN OPTIMALNA STRUKTURA KAPITALA V PODJETJU

Dr. Žan Jan Oplotnik 

Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, Slovenija

Društvo ekonomistov Maribor, Maribor, Slovenija

zan.oplotnik@um.si, zan.oplotnik@demb.si

Povzetek. Prispevek prikazuje enega izmed pomembnejših konceptov v poslovnih financah, to je oblikovanje optimalne strukture kapitala oz. kombinacijo takšnih lastniških in dolžniških virov financiranja, pri kateri je strošek kapitala najmanjši. Čeprav teorija že dlje časa jasno določa, kaj pomeni ustrezno oblikovanje kapitalske strukture, pa se v praksi vse prepogosto pozablja na dejavnike, ki naj bi sooblikovali odločitve o načinu in virih financiranja, da se zmanjšajo tveganja in maksimira vrednost podjetja.

Ključne besede: poslovne finance, struktura kapitala, viri financiranja, WACC

1 Uvod

Podjetja poslujejo s premoženjem oz. sredstvi, ki jih financirajo z različnimi oblikami finančnih virov. Kombinacijo različnih virov imenujemo struktura kapitala, ki kaže razmerje med različnimi vrstami dolžniških in lastniških oblik financiranja. Analiza bilanc pokaže, da je struktura kapitala med podjetji izjemno raznolika, saj je odvisna od mnogih dejavnikov. V članku si bomo pogledali, kakšna naj bi bila struktura kapitala, pri kateri bi podjetje uspešno poslovalo ter maksimiralo svojo vrednost. Govorili bomo o t. i. optimalni strukturi kapitala. Splošna definicija optimalne strukture kapitala, kot jo zasledimo v literaturi, predstavlja takšno razmerje med lastniškimi in dolžniškimi viri, ki maksimira vrednost podjetja, slednja pa naj bi bila največja takrat, ko je strošek kapitala najmanjši (Brigham & Daves, 2007; Ross idr., 2013). Glede na navedeno pri iskanju odgovora o optimalni strukturi kapitala pravzaprav iščemo odgovor na vprašanje minimuma stroška kapitala, ki ga sestavljata strošek lastniškega in strošek dolžniškega kapitala. Strošek kapitala običajno izračunano z metodo določanja WACC (angl. *Weighted Average Cost of Capital*) oz. tehtanega povprečja stroškov kapitala. Posledično tam, kjer so stroški najmanjši, vrednost podjetja pa največja, leži točka, ki jo imenujemo »optimalna struktura kapitala«.

2 Vrste, pomen in struktura kapitala v podjetju

Razmerje med lastniškim in dolžniškim kapitalom podjetja definira strukturo njegovega kapitala. To vprašanje odpira pomembno dilemo: ali je mogoče za vsako podjetje, ob upoštevanju predpostavk, najti takšno strukturo kapitala, ki bo pripomogla k doseganju njegovega osnovnega cilja – maksimiranju tržne vrednosti. To idealno strukturo kapitala označujemo kot optimalno. Izbira pravilne kapitalske strukture je ena izmed ključnih izzivov v finančnem upravljanju podjetij.

Pomembno je ugotoviti, kako združiti lastniški kapital, ki predstavlja lastniške deleže lastnikov, in dolžniški kapital, ki vključuje zunanje vire financiranja in dolg, da se ustvari ravnotežje, ki bo podjetju omogočilo doseči njegove cilje poslovanja ob maksimiranju njegove vrednosti. Univerzalnega pravila za to ni, saj je optimalna struktura kapitala odvisna od številnih dejavnikov (življenjski cikel podjetja, dejavnost, tržne razmere, velikost ipd.). Pravilna izbira strukture kapitala vpliva na dolgoročni uspeh, stabilnost in rast podjetja. Finančni manager ima ključno vlogo pri oblikovanju ustrezne strukture kapitala v podjetju. Pri tem lahko uporablja različne analitične metode, čeprav nobena ni popolna, vendar skupaj nudijo dovolj informacij za premišljeno odločanje o optimalni kapitalski strukturi podjetja. Spreminjanje razmerja med lastniškim in dolžniškim financiranjem lahko vpliva na donosnost, tveganje in vrednost podjetja. Pravilno ravnotežje med lastniškim in dolžniškim kapitalom lahko vodi do znižanja stroškov kapitala, izboljšanja bonitetne ocene in povečanja privlačnosti za vlagatelje (povzeto po Kosi, 2004).

Poznamo optimalno in ciljno strukturo kapitala. Ciljna struktura kapitala predstavlja način, s katerim podjetje načrtuje financiranje svojih dolgoročnih naložb. Optimalna struktura kapitala pa je, kot že povedano, tista struktura, ki omogoča najmanjše možne stroške financiranja ob predpostavki že sprejetih investicijskih odločitev. Zaradi davčnih ugodnosti je dolg običajno cenejši vir financiranja kot lastniški kapital, zato ni smiselno, da podjetje v celoti financira svoje potrebe z lastniškim kapitalom. Pravilna kombinacija dolžniškega in lastniškega kapitala bistveno zmanjša povprečne stroške financiranja in s tem poveča donosnost naložb podjetja. Povečanje uporabe dolga v podjetju prinaša tudi večji finančni vzvod. Večji dolg pomeni tudi večje stalne finančne obveznosti, kar lahko vodi do višjih zahtevanih donosnosti za vse komponente kapitala. Prekomerno zadolževanje pa lahko povzroči negativne učinke, kot je povečano tveganje. To lahko privede do zmanjšanja zaupanja investorjev, kupcev in partnerjev v podjetje. Posledično se lahko zmanjša privlačnost podjetja na trgu, kar vpliva na poslovanje, produktivnost zaposlenih in celotno uspešnost podjetja. Pri odločanju o strukturi kapitala je pomembno upoštevati tudi cikličnost industrije, stabilnost denarnih tokov, stroške zadolževanja ter cilje in pričakovanja lastnikov in vlagateljev. Spremljanje teh dejavnikov in prilagajanje

strukture kapitala skozi čas je ključno za doseganje finančne stabilnosti (Filipič & Mlinarič, 1999).

Skupno gledano je pravilna kombinacija obeh virov financiranja ključna za doseganje optimalne finančne strukture podjetja, ki zagotavlja ravnotežje med prednostmi in slabostmi ter učinkovito podporo rasti in stabilnostjo podjetja.

3 Model določanja WACC in optimalna struktura kapitala

Tehtani povprečni strošek kapitala ali WACC uporabljajo analitiki in vlagatelji za oceno vlagateljeve donosnosti naložbe v podjetju in ta posledično pokaže, kako (ne)uspešno podjetje izkorišča finančni vzvod pri poslovanju. Izračun WACC vsebuje komponente obsega in cene različnih vrst kapitala, zato pravimo, da gre za izračun povprečnih tehtanih stroškov lastniškega in dolžniškega kapitala. Splošno uveljavljena enačba za izračun WACC je naslednja:

$$\text{WACC} = \frac{E}{(D+E)} r_e + \frac{D}{(D+E)} r_d (1 - T_c),$$

kjer izraz $\frac{E}{(D+E)}$ predstavlja delež lastniškega kapitala v virih financiranja, izraz $\frac{D}{(D+E)}$ predstavlja delež dolžniškega kapitala v virih financiranja, izraz r_e predstavlja strošek lastniškega kapitala v podjetju in izraz $r_d(1 - T_c)$ predstavlja strošek dolžniškega kapitala v podjetju, korigiranega za davčno stopnjo, s katero je obdavčen pozitiven izid poslovanja podjetja T_c . WACC vsebuje predpostavko, da je vrednost podjetja maksimirana, ko je WACC minimiziran. **Na tej točki je kapitalna struktura podjetja optimalna.** Če vrednost podjetja razumemo kot vsoto diskontiranih prihodnjih denarnih tokov, potem WACC oz. strošek kapitala predstavlja diskontno stopnjo, s katero diskontiramo prosti denarni tok podjetja (angl. Free Cash Flow, FCF). Manjši ko je WACC, večja bo vrednost prihodnjih denarnih tokov in posledično bo večja tudi vrednost podjetja (Brigham & Daves, 2007).

Prva neznanka pri oceni tehtanega povprečnega stroška kapitala je strošek lastniškega kapitala. Pogosto je napačno prepričanje, da lastniški kapital nima stroškov. V resnici obstajajo stroški lastniškega kapitala v obliki pričakovane stopnje donosa delničarjev, kar pa se s stališča podjetja pokaže kot strošek. Če podjetje ne prinaša pričakovanega donosa $E(R_i)$, vlagatelji ne bodo želeli financirati podjetja z lastniškim kapitalom. Stroški lastniškega kapitala so v bistvu znesek, ki ga mora podjetje porabiti za vzdrževanje privlačnosti delnice do te mere, da bodo vlagatelji pripravljeni vlagati kapital v podjetje. Za oceno le-tega najpogosteje uporabljamo eno izmed teorij oz. modelov vrednotenja aktive, bodisi teorijo arbitražnega določanja cen naložb (angl. *Arbitrage Pricing Theory, ATP*) bodisi model določanja cen dolgoročnih naložb (angl.

Capital Asset Pricing Model, CAPM). Model CAPM opisuje razmerje med tržnim tveganjem in zahtevano stopnjo donosa. Pove nam, kakšno premijo za tveganje bodo za naložbo zahtevali vlagatelji, ki imajo dobro razpršeno premoženje (Brealey idr., 2006).

$$E(R_i) = R_f + \beta_i(R_m - R_f)$$

$E(R_i)$ predstavlja pričakovano donosnost premoženja (angl. *expected return*), R_f netvegano stopnjo donosnosti (angl. *risk-free rate*), R_m pričakovano donosnost tržnega premoženja (angl. *market return*), $(R_m - R_f)$ tržno premijo za tveganje in β_i stopnjo tržnega tveganja, ki jo nosi premoženje (Fabozzi & Peterson, 2003). Vlagatelji pričakujejo nadomestilo za tveganje in časovno vrednost denarja. Obrestna mera brez tveganja predstavlja običajno donos na državne obveznice, druge komponente pa predstavljajo dodatno tveganje naložbe. Beta potencialne naložbe je merilo, koliko tveganja bo naložba dodala portfelju. Če je delnica bolj tvegana od trga, bo beta večja od ena, sicer pa manjša od ena. Beta delnice se nato pomnoži s premijo tržnega tveganja, ki je pričakovani donos trga. Netvegano obrestno mero prištejemo zmnožku beta naložbe in premije za tveganje. Rezultat bi moral dati vlagatelju pričakovani oz. zahtevani donos naložbe v lastniške finančne instrumente in s tem tudi informacijo o njihovi primerni ceni na trgu (Kenton, 2021). Model CAPM tako določa, da lahko donos vsake naložbe na trgu opredelimo kot donos netvegane naložbe, povečane za premijo za tveganje. Ustrezno cenjene naložbe se nahajajo vzdolž premice trga kapitala (angl. *Capital Market Line, CML*). Ta kaže odnos med tveganjem in pričakovano donosnostjo učinkovitega premoženja. Na drugi strani t. i. premica trga vrednostnih papirjev (angl. *Security Market Line, SML*) kaže razmerje med tveganjem (koeficient beta) in pričakovano donosnostjo. Z zbranimi podatki lahko izračunamo, kakšno premijo za tveganje bodo zahtevali vlagatelji ob različnih zadolženostih podjetja. Za podjetje zahtevana donosnost $E(R_i)$ predstavlja strošek lastniškega kapitala. V tabeli 1 prikazujemo zahtevane donose oz. strošek lastniškega kapitala ob različni stopnji finančnega vzvoda.

Tabela 1: Strošek lastniškega kapitala

$\frac{D}{(D + E)}$	$\frac{D}{E}$	T	β_i	R_f	R_m	$E(R_i)$
0 %	0,00 %	19,00 %	0,26	1,06 %	4,42 %	1,92 %
10 %	11,11 %	19,00 %	0,28	1,06 %	4,42 %	2,00 %

20 %	25,00 %	19,00 %	0,31	1,06 %	4,42 %	2,09 %
30 %	42,86 %	19,00 %	0,34	1,06 %	4,42 %	2,22 %
40 %	66,67 %	19,00 %	0,39	1,06 %	4,42 %	2,38 %
50 %	100,00 %	19,00 %	0,46	1,06 %	4,42 %	2,61 %
70 %	233,33 %	19,00 %	0,74	1,06 %	4,42 %	3,54 %
90 %	900,00 %	19,00 %	2,12	1,06 %	4,42 %	8,18 %

Vir: Lasten izračun, 2023.

$\frac{D}{(D+E)}$ predstavlja delež dolga v financiranju, koeficient $\frac{D}{E}$ predstavlja finančni vzvod, T je davčna stopnja, β_i predstavlja koeficient beta ob določeni stopnji finančnega vzvoda, R_f netvegano stopnjo donosa, R_m tržno premijo za tveganje in $E(R_i)$ zahtevano stopnjo donosa oz. strošek lastniškega kapitala. Z naraščanjem zadolženosti narašča tudi strošek lastniškega kapitala, kar je posledica večjega tveganja. Na začetku narašča počasi, nato pa vedno hitreje.

Na drugi strani strošek dolžniškega kapitala predstavlja cena za vse izposojene, torej dolžniške finančne vire. Podjetje ocenjuje strošek dolžniškega kapitala podjetja tako, da najprej oceni zahtevane stopnje donosa posojilodajalcev. Ena izmed glavnih prednosti dolžniškega kapitala je ta, da je, v primerjavi z lastniškim, cenejši. Kadar pride do finančne stiske v podjetju ali do morebitne likvidacije, so posojilodajalci tisti, ki dobijo svojo terjatev od podjetja poplačano prvi. Šele nato pridejo na vrsto lastniki. Zaradi manjšega tveganja je tako zahtevana stopnja donosa za dolg manjša od zahtevane stopnje donosa za lastniški kapital, dolg pa posledično cenejši. Kljub temu dolga ne moremo povečevati do skrajnosti, saj obstaja t. i. *meja zadolževanja*, ki je povezana s stopnjo uporabe dolga. Z višanjem stopnje zadolženosti se povečuje tveganje finančne stiske, zato dolg postaja relativno dražji. Naslednja prednost dolga je, da stroški dolžniškega kapitala zmanjšujejo davčno osnovo. Pravimo, da dolžniški kapital predstavlja davčni ščit za podjetje (Brigham & Daves, 2003). Pogosta ocena stroška dolžniškega kapitala temelji na donosu do dospelja (angl. *Yield to Maturity, YTM*) izdanih obveznic. Na donosnost do dospelja obveznice vplivajo tržna cena obveznice (V_0), kuponska obrestna mera (C_t) in čas do dospelja (t). Kuponska obrestna mera ne pomeni stroška dolžniškega kapitala, saj investitorji z operacijami na trgu določajo, kakšen bo donos določene obveznice. Na podlagi naslednje formule se izračuna donos do dospelja podjetniške obveznice (Damodaran, 2012).

$$V_0 = \sum_{t=1}^T \frac{C_t}{(1 + YTM)^t} + \frac{F_T}{(1 + YTM)^T}$$

Za izračun stroškov dolžniškega kapitala podjetja lahko poleg navedenega uporabimo tudi alternativno metodo, to je metoda t. i. sintetične bonitetne ocene s pribitkom za kreditno tveganje (Damodaran, 2012). Metoda se uporablja takrat, ko je običajna metoda ocene stroška dolga prezapletena za uporabo in podjetje nima takšne strukture dolga, katere strošek bi lahko ocenili z metodo, opisano zgoraj. Ocena sintetične bonitetne ocene je alternativa, ki nadomesti vlogo bonitetne agencije ali izračun stroška dolga do dospelja.

Ocena stroška kapitala z uporabo sintetične bonitetne ocene in pribitka za kritje temelji na izračunu obrestnega multiplikatorja pri različnih stopnjah zadolženosti (gl. tabelo 2). Izračunanim multiplikatorjem se pri različnih zadolženostih pripiše t. i. sintetična bonitetna ocena, ki predstavlja določen pribitek za kreditno tveganje (nezmožnost poplačila upnikov). Ko se pribitku za kreditno tveganje doda še netvegana stopnja donosa, dobimo strošek dolžniškega kapitala pri različnih stopnjah zadolženosti. Gre za sistem bonitetnih ocen.

$$\text{Obrestni multiplikator} = \frac{\text{dobiček iz poslovanja}}{\text{obresti}}$$

Tabela 2: Pribitki za kreditno tveganje pri različnih obrestnih multiplikatorjih

Obrestni multiplikator	Sintetična bonitetna ocena	Pribitki za kreditno tveganje
> 8,5	AAA	0,20 %
6,50–8,50	AA	0,50 %
5,50–6,50	A+	0,80 %
4,25–5,50	A	1,00 %
3,00–4,25	A–	1,25 %
2,50–3,00	BBB	1,50 %
2,00–2,50	BB	2,00 %
1,75–2,00	B+	2,50 %
1,50–1,75	B	3,25 %
1,25–1,50	B–	4,25 %

0,80–1,25	CCC	5,00 %
0,65–0,80	CC	6,00 %
0,20–0,65	C	7,50 %
< 0,20	D	10,00 %

Vir: Povzeto po Damodaran (2004–2023).

Obrestni multiplikator nam pove, kako je podjetje sposobno poravnati svoje dolžniške obveznosti. Kadar je obrestni multiplikator manjši od 1, podjetje svojih pogodbenih obveznosti ne more več poravnati. V tem primeru je dobiček iz poslovanja (angl. *Earnings Before Interests and Taxes, EBIT*) manjši od vsote obresti, ki jih mora plačati podjetje. Kadar je obrestni multiplikator večji od 1, ima podjetje dovolj velik EBIT, da lahko stroške financiranja dolga normalno odplačuje. Višjim obrestnim multiplikatorjem pripada višji rating, nižjim pa posledično nižji. Strošek dolžniškega kapitala R_d nato določimo, kot sledi:

$$R_d = R_f + \text{pribitek za kreditno tveganje}$$

Pri izračunu stroška dolžniškega kapitala s pomočjo sintetičnih bonitetnih ocen uporabimo predpostavko, da je dobiček iz poslovanja pri vseh stopnjah zadolženosti enak. Prav tako predpostavimo, da si podjetje pri stopnji zadolženosti 10 % lahko izposodi po netvegani stopnji donosa, brez kreditnega tveganja, primerno bonitetni oceni AAA.

4 Sklep

Pomembnost odločitve vodstva podjetja o uporabi različnih virov financiranja poslovnega modela je mnogokrat podcenjena in nestrokovno izvedena. Oblikovanje kapitalske strukture pomembno vpliva na uspešnost poslovanja v podjetju, predvsem pa pomaga obvladovati finančna tveganja in povečuje vrednost za delničarje kot osnovni cilj v podjetju. Dejavniki, ki vplivajo na odločitev o ustrezni kapitalski strukturi, ki jo strokovno imenujemo »optimalna« struktura kapitala, so raznoliki, tako kot so raznolika podjetja in pogoji, v katerih ta poslujejo. Kljub temu pa mora biti vsem odločitvam o optimalni kapitalski strukturi skupno, da sledijo teoretičnim podlagam, ki pravijo, da je optimalna tista kombinacija različnih virov financiranja, pri kateri so stroški, ki jih plačamo ali pričakujemo iz tega naslova, minimalni. Prispevek skozi več poglavij prikazuje, kako naj poslovni finančnik razume in pristopi k oblikovanju kapitalske

strukture, ki bo najbolj odražala potrebe in zmožnost podjetja, istočasno pa prinašala najmanjše stroške in tveganja ter maksimirala vrednost podjetja.

Viri

- Brealey A. R., Myers, C. S., & Allen, F. (2006). *Corporate finance* (8th ed.). McGraw- Hill Higher Ed.
- Brigham, E. F., & Daves, P. R. (2007). *Intermediate financial management* (9th ed.). Thomson Higher Education Group.
- Damodaran, A. (2012). *Investment valuation. tools and techniques for determining the value of any asset*. John Wiley & Sons.
- Damodaran, A. (2004–2023). *Ratings, interest coverage ratios and default spread*. https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ratings.html
- Fabozzi, F. J., Peterson, P. (2003). *Financial management and analysis* (2nd ed.). John Wiley and Sons.
- Filipič, D., & Mlinarič, F. (1999). *Temelji podjetniških financ*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Kenton, W. (2019).
- Kosi, N. (2004). *Optimalna struktura kapitala trgovskega podjetja X* [Diplomsko delo, Univerza v Mariboru]. <https://dk.um.si/IzpisGradiva.php?lang=slv&id=6772>
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., Jaffe, J., & Jordan, B. D. (2013). *Corporate finance*. McGraw-Hill Education

Dodatni vir

Capital Asset Pricing Model (CAPM). Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/c/capm.asp>

Strokovni članek sta recenzirala dva recenzenta (ekonomista).

FINANČNI STRES V INDIJI

Dr. Dejan Romih 

Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, Slovenija

Društvo ekonomistov Maribor, Maribor, Slovenija

dejan.romih@um.si, dejan.romih@demb.si

Povzetek: V tem članku analiziramo gibanje vrednosti indeksa finančnega stresa za Indijo, pri čemer uporabljamo podatke od januarja 1995 do avgusta 2023, ki so dostopni na spletu. Ugotovili smo, da je bil finančni stres v Indiji največji novembra 2008, tj. med finančno krizo, ko so nastale motnje v delovanju indijskega finančnega sistema.

Ključne besede: finančni stres, indeks finančnega stresa, Indija

1 Uvod

Pregled literature kaže, da obstajajo različne definicije finančnega stresa. Illing in Liu (2006) sta ga definirala kot odziv finančnega trga (ali finančnega sistema) na šok. Raziskave (gl. npr. Li & St-Amant, 2010) kažejo, da lahko finančni stres negativno vpliva na gospodarsko aktivnost, kar povzroča potrebo po njegovem preprečevanju. Izkušnje iz finančne krize leta 2008 učijo, da se lahko finančni stres tudi prenaša iz ene države ali skupine držav v drugo, kar je dodaten razlog za njegovo merjenje, opazovanje in spremljanje. To učijo tudi izkušnje iz bančne krize leta 2023, ki se je tako kot finančna kriza leta 2008 začela v Združenih državah Amerike (ZDA).

V tem članku analiziramo gibanje finančnega stresa v Indiji, pri čemer uporabljamo indeks finančnega stresa za Indijo, s katerim Azijska razvojna banka (angl. *Asian Development Bank*, *ADB*) meri, opazuje in spremlja finančni stres v Indiji, s čimer dopolnjujemo literaturo v slovenskem jeziku o finančnem stresu. Ta članek ima v nadaljevanju tri poglavja. V poglavju 2 podajamo metode, v poglavju 3 rezultate, v poglavju 4 pa razpravo in sklep.

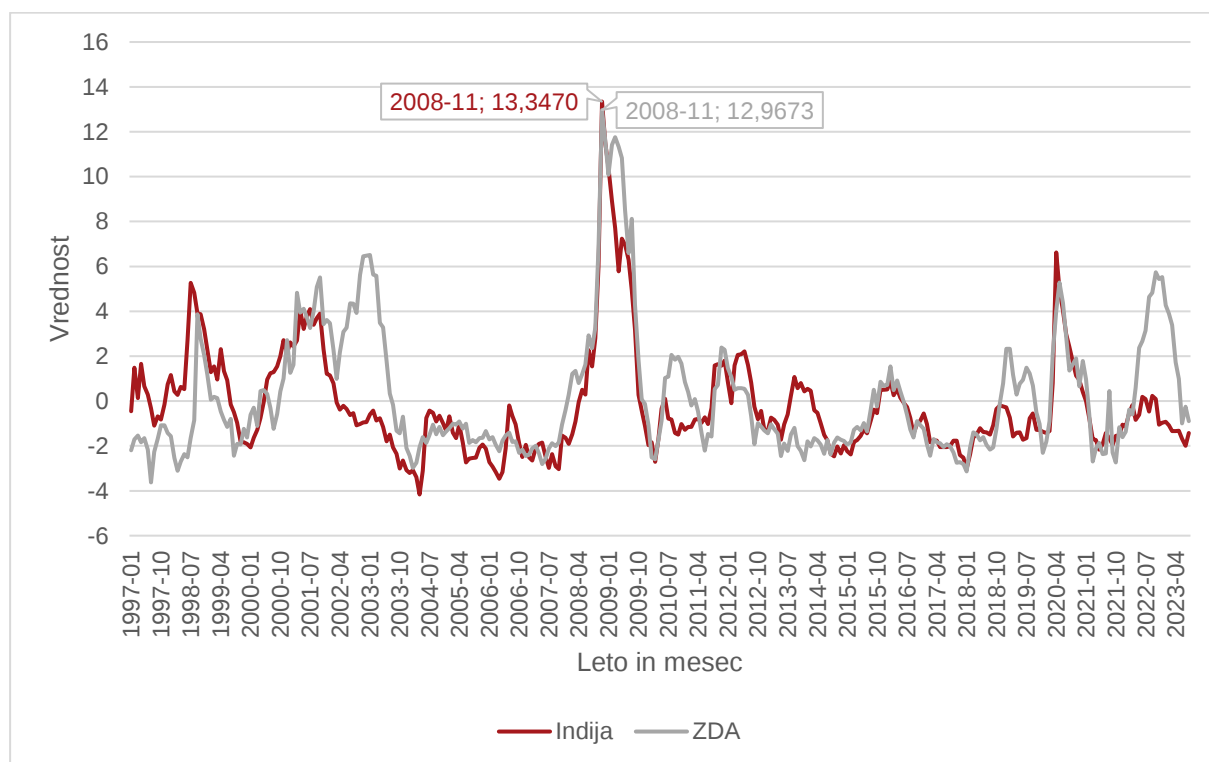
2 Metode

V raziskavi, katere rezultate podajamo v naslednjem poglavju, uporabljamo indeks finančnega stresa za Indijo, ki sta ga razvila Park in Mercado (2014), pri čemer uporabljamo podatke od januarja 1995 do avgusta 2023, ki so dostopni na <https://aric.adb.org/database/fsi>. Prednost

tega indeksa je, da pokriva štiri dele indijskega finančnega sistema: bančni sektor, delniški trg (trg lastniških vrednostnih papirjev), devizni trg, obvezniški trg (trg dolžniških vrednostnih papirjev), in da je mogoče njegovo vrednost primerjati z vrednostjo indeksa finančnega stresa za Avstralijo, Filipine, Hongkong, Indonezijo, Japonsko, Južno Korejo, Kitajsko, Malezijo, Pakistan, Singapur, Šrilanko, Tajsko, Tajvan, ZDA ali Združeno kraljestvo ter ASEAN, ASEAN+, evrsko območje, Jugovzhodno Azijo, Južno Azijo, Oceanijo, razvijajoče se azijske države, razvite azijske države ali Vzhodno Azijo. To omogoča proučevanje prenašanja finančnega stresa iz ene države ali skupine držav v drugo.

3 Rezultati

V tem poglavju podajamo rezultate analize gibanja vrednosti indeksa finančnega stresa za Indijo, pri čemer podatke za Indijo primerjamo s podatki za ZDA (gl. sliko 1), lahko pa bi jih primerjali tudi s podatki za druge države ali skupine držav, ki smo jih navedli v prejšnjem poglavju.



Vir podatkov: Park in Mercado (2014), <https://aric.adb.org/database/fsi>.

S slike 1 je razvidno, da je bil finančni stres v Indiji največji med finančno krizo leta 2008, ko je bilo moteno delovanje indijskega finančnega sistema, ki temelji na bankah (Schipke idr., 2023).

Podatki kažejo, da je bila v tem času vrednost indeksa finančnega stresa za Indijo največja novembra 2008, ko je znašala 13,3470, kar je več kot je istega meseca znašala vrednost indeksa finančnega stresa za ZDA (12,9673). Izkazalo se je, da indijski finančni trg ni bil odporen proti dogajanju na Wall Streetu (Dasgupta & Gupta, 2010).

S slike 1 je razvidno tudi, da je bil finančni stres v Indiji velik tudi med zdravstveno krizo leta 2022. Podatki kažejo, da je bila v tem času vrednost indeksa finančnega stresa za Indijo največja aprila 2020, ko je znašala 6,6262, kar je prav tako več, kot je istega meseca znašala vrednost indeksa finančnega stresa za ZDA (4,0233). Raziskave (Ahmed idr., 2023; MacDonald & Xu, 2023; Schipke idr., 2023) kažejo, da je zdravstvena kriza leta 2020 negativno vplivala na indijski finančni sektor.

4 Razprava in sklep

Iz rezultatov raziskave izhaja, da je bil finančni stres v Indiji največji po propadu ameriške banke Lehman Brothers, ko se je finančni stres iz ZDA razširil po svetu, kar sta ugotovila tudi M. Senapati in Kevediya (2020). To pomeni, da indijski finančni sistem ni bil odporen proti šoku iz ZDA, ki je izpodkopal zaupanje ljudi v finančne ustanove ipd. v svetu.

Literatura

- Ahmed, F., Casiraghi, M., & Ogawa, S. (2023). Banking sector and nonbanking financial companies. V A. Schipke, J. Turunen, N. Choueiri & A.-M. Gulde-Wolf (ur.), *India's financial system: building the foundation for strong and sustainable growth* (str. 51–68). International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9798400223525.071>
- Dasgupta, D., & Gupta, A. S. (2010). India: rapid recovery and stronger growth after the crisis. V M. K. Nabli (ur.), *The Great Recession and developing countries* (str. 235–301). The World Bank. https://doi.org/10.1596/9780821385135_CH06
- Illing, M., & Liu, Y. (2006). Measuring financial stress in a developed country: an application to Canada. *Journal of Financial Stability*, 2(3), 243–265. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2006.06.002>
- Li, F., & St-Amant, P. (2010). Financial stress, monetary policy, and economic activity. *Bank of Canada Review*, Autumn 2010, 9–18. <https://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2010/11/li.pdf>
- MacDonald, M., & Xu, T. (2023). Financial sector and economic growth. V A. Schipke, J. Turunen, N. Choueiri & A.-M. Gulde-Wolf (ur.), *India's financial system: building the foundation for strong and sustainable growth* (str. 23–48). International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9798400223525.071>
- Park, C. Y., & Mercado, R. (2014). Determinants of financial stress in emerging market economies. *Journal of Banking and Finance*, 45, 199–224. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.09.018>

Schipke, A., Turunen, J., Choueiri, N., & Gulde-Wolf, A.-M. (2023). Macro-financial setting and overview. V A. Schipke, J. Turunen, N. Choueiri & A.-M. Gulde-Wolf (ur.), *India's financial system: building the foundation for strong and sustainable growth* (str. 3–22). International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9798400223525.071>

FINANČNI STRES NA JAPONSKEM

Dr. Dejan Romih 

Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, Slovenija

Društvo ekonomistov Maribor, Maribor, Slovenija

dejan.romih@um.si, dejan.romih@demb.si

Povzetek: Finančna kriza leta 2008 je povzročila potrebo po merjenju, opazovanju in spremljanju finančnega stresa tudi v Aziji. V tem članku analiziramo finančni stres na Japonskem, pri čemer uporabljamo dva različna indeksa finančnega stresa za Japonsko, ki ju uporabljajo tudi drugi analitiki. Izkazalo se je, da je bil finančni stres na Japonskem največji novembra 2008.

Ključne besede: finančni stres, indeks finančnega stresa, Japonska

1 Uvod

Finančni stres je aktualna tema v ekonomiji, zlasti zaradi vojne med Rusijo in Ukrajino (Romih, 2023a, 2023b), ki se je začela februarja 2014 in se razširila februarja 2022, bančne krize, ki se je začela marca 2023, ter vojne med Izraelom in Hamasom, ki se je začela oktobra 2023. Romih (2023a, 2023b) je ugotovil, da je vojna med Rusijo in Ukrajino povzročila motnje v delovanju ruskega in ukrajinskega finančnega sistema.

S tem člankom dopolnjujemo literaturo o finančnem stresu na Japonskem (gl. prilogo). Ta članek ima v nadaljevanju tri poglavja. V poglavju 2 podajamo metode, v poglavju 3 rezultate, v poglavju 4 pa razpravo in sklep.

2 Metode

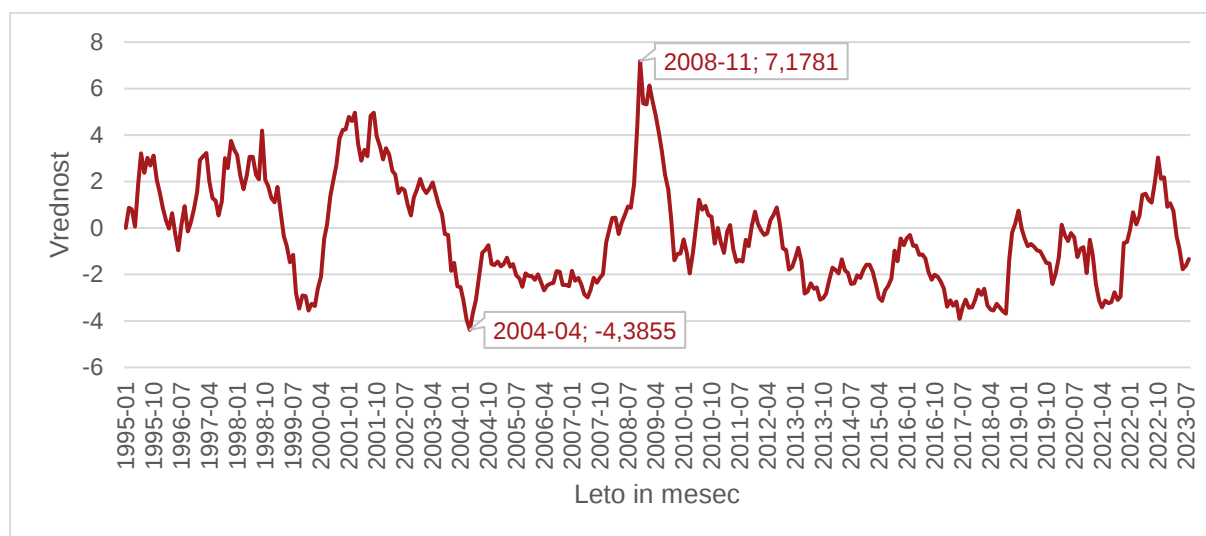
V tem članku analiziramo finančni stres na Japonskem, pri čemer uporabljamo indeks finančnega stresa za Japonsko, ki sta ga razvila Park in Mercado (2014), njegovo vrednost pa izračunava Azijska razvojna banka (angl. *Asian Development Bank, ADB*), ter indeks finančnega stresa, ki ga je razvil Japonski center za ekonomske raziskave (angl. *Japan Center for Economic Research, JCER*). Indeks finančnega stresa, ki sta ga razvila Park in Mercado (2014), pokriva štiri dele japonskega finančnega sistema: bančni sektor, delniški trg, devizni trg, obvezniški trg. Metodologija izračunavanja tega indeksa je predstavljena na <https://aric.adb.org/database/fsi>. V raziskavi uporabljamo podatke o finančnem stresu na

Japonskem, ki so dostopni na spletnih portalih ADB in JCER (gl. https://www.jcer.or.jp/en/economic-forecast/JCER_Financial_Stress_Index).

3 Rezultati

V tem poglavju podajamo rezultate analize finančnega stresa na Japonskem. Slika 1 kaže gibanje indeksa finančnega stresa za Japonsko, ki sta ga razvila Park in Mercado (2014).

Slika 1: Gibanje vrednosti indeksa finančnega stresa za Japonsko



Vir podatkov: Park in Mercado (2014), <https://aric.adb.org/database/fsi>.

S slike 1 je razvidno, da je bil finančni stres na Japonskem največji novembra 2008, tj. med finančno krizo leta 2008, ko je vrednost indeksa finančnega stresa za Japonsko znašala 7,2, najmanjši pa aprila 2004, ko je vrednost indeksa finančnega stresa za Japonsko znašala -4,4. Tudi podatki JCER kažejo, da je bil finančni stres na Japonskem največji med finančno krizo leta 2008, ko je indeks finančnega stresa za Japonsko presegel vrednost 0,7, kar pomeni, da so nastale motnje v delovanju japonskega finančnega sistema. Iz analize sestavin indeksa finančnega stresa za Japonsko izhaja, da sta na dogajanje najbolj vplivala donosnost kapitala in volatilnost delniškega trga.

4 Razprava in sklep

Izkazalo se je, da je finančna kriza leta 2008 prizadela tudi Japonsko. Podatki ADB in JCER, ki merita, opazujeta in spremljata finančni stres na Japonskem, kažejo, da je bil ta največji v drugi polovici leta, natančneje po propadu ameriške banke Lehman Brothers septembra 2008.

Literatura

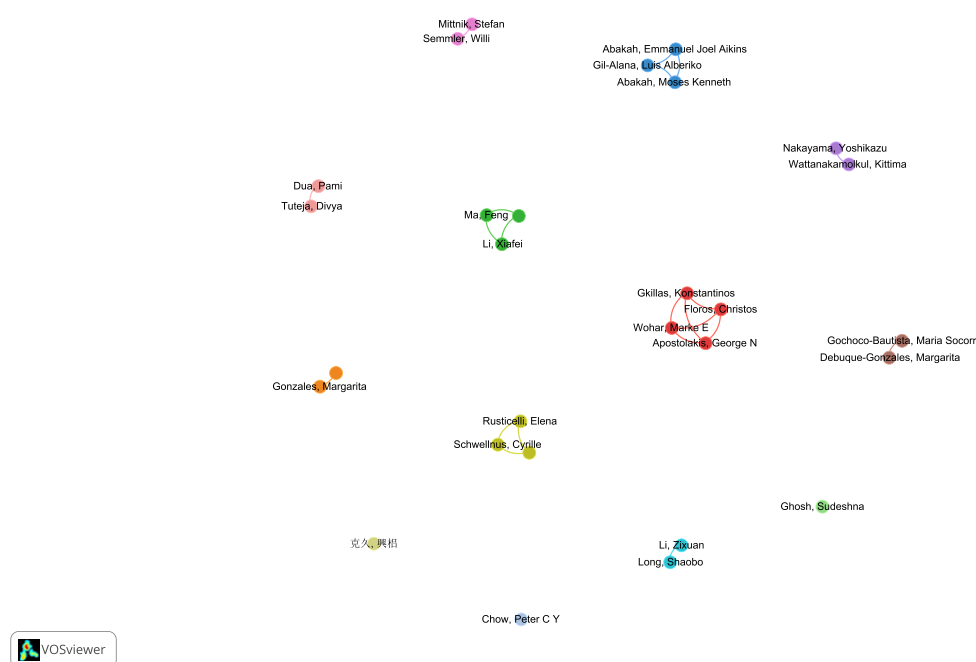
- Park, C. Y., & Mercado, R. (2014). Determinants of financial stress in emerging market economies. *Journal of Banking and Finance*, 45, 199–224. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.09.018>
- Romih, D. (2023a). Finančni stres v Rusiji po začetku njene agresije na Ukrajino. *Ekonomija plus*, 2(1), 13–18. <https://demb.si/publikacije/ekonomija-plus-2-1.pdf>
- Romih, D. (2023b). Vpliv rusko-ukrajinske vojne na finančni stres v Ukrajini. *Glasilo Društva ekonomistov Maribor*, 3(2), 3–5. <https://demb.si/publikacije/glasilo-3-2.pdf>

Priloga: Finančni stres na Japonskem – bibliometrična analiza

V tem poglavju podajamo rezultate bibliometrične analize publikacij o finančnem stresu na Japonskem, pri čemer se omejujemo na članke in prednatise s področja ekonomije, ki so bili objavljeni med letoma 1974 in 2023. Podatki kažejo, da je bilo v tem obdobju objavljenih 15 publikacij o finančnem stresu na Japonskem, od tega 13 člankov in 2 prednatise. Največ publikacij o tej temi je bilo objavljenih leta 2022 (3) (stanje na dan 20. oktobra 2023).

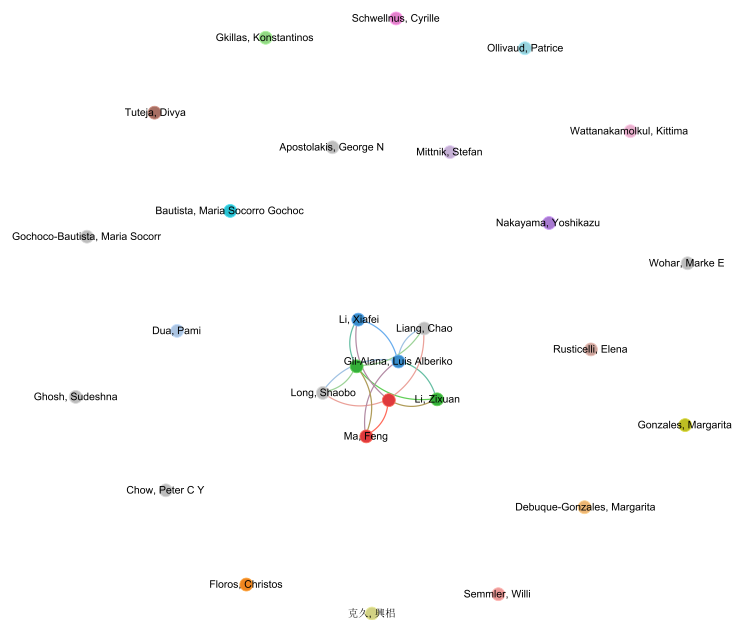
Rezultati analize soavtorstva kažejo, da je o finančnem stresu na Japonskem pisalo 28 raziskovalcev, ki so napisali po en članek ali prednatis. Najpogosteje citirana avtorja sta Divya Tuteja in Pami Dua s po 51 citatov.

Slika P.1: Rezultati analize soavtorstva (do 500 raziskovalcev)



Vir podatkov: Lastni.

Slika P.2: Rezultati analize citatnosti (do 500 raziskovalcev)



Vir podatkov: Lastni.

RECENZENTI

1. Dr. Katja Drnovšek, Univerza v Mariboru, Pravna fakulteta
2. Dr. Vita Jagrič, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta
3. Dr. Sara Orthaber, Univerza v Mariboru, Filozofska fakulteta
4. Dr. Darja Senčur Peček, Univerza v Mariboru, Pravna fakulteta
5. Mag. Sabina Taškar Beloglavec, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta
6. Tatjana Koropec, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta

DRUŠTVO EKONOMISTOV MARIBOR
RAZLAGOVA ULICA 14
2000 MARIBOR
SLOVENIJA