

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

PRESOJANJE POSLOVANJA BANČNEGA KOMITENTA X

Ljubljana, 6. marec 2018

VESNA TRBOVC

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Vesna Trbovc, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Presojanje poslovanja bančnega komitenta X, pripravljene v sodelovanju s svetovalcem dr. Markom Hočevarjem,

IZJAVLJAM,

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu prek Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

| | |
|---|-----------|
| UVOD | 1 |
| 1 POMEN PRESOJANJA BONITETE ZA BANKO | 2 |
| 1.1 Opredelitev banke | 2 |
| 1.2 Pojem bonitete | 4 |
| 1.2.1 Viri bonitetnih informacij | 4 |
| 1.2.2 Uporabniki bonitetnih informacij..... | 5 |
| 1.2.3 Klasifikacija komitentov | 6 |
| 1.2.4 Tveganja pri bančnem poslovanju | 7 |
| 2 ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA | 9 |
| 2.1 Računovodsko analiziranje podjetja | 9 |
| 2.1.1 Finančna analiza..... | 10 |
| 2.1.2 Analiza računovodskih izkazov | 10 |
| 2.1.2.1 Bilanca stanja..... | 12 |
| 2.1.2.2 Izkaz poslovnega izida..... | 12 |
| 2.1.2.3 Izkaz finančnih tokov..... | 13 |
| 2.1.2.4 Izkaz denarnih tokov..... | 13 |
| 2.2 Neračunovodsko analiziranje | 13 |
| 2.2.1 Uravnotežen sistem kazalnikov | 14 |
| 2.3 Priporočila za analiziranje komitenta v bankah | 17 |
| 3 OCENA POSLOVANJA BANČNEGA KOMITENTA X | 19 |
| 3.1 Predstavitev podjetja X | 19 |
| 3.2 Analiza finančnega položaja | 20 |
| 3.2.1 Opis bilance stanja na dan 31. 12. 2016..... | 20 |
| 3.2.2 Opis izkaza poslovnega izida na dan 31. 12. 2016 | 21 |
| 3.2.3 Povzetek poslovanja leta 2016..... | 22 |
| 3.2.4 Določitev bonitete podjetja | 23 |
| SKLEP | 25 |
| LITERATURA IN VIRI | 26 |

KAZALO TABEL

| | |
|--|----|
| Tabela 1: Kriteriji za razvrščanje v bonitetne skupine | 7 |
| Tabela 2: Uravnotežen sistem kazalnikov | 16 |
| Tabela 3: Izračun glavnih računovodskih postavk | 23 |

KAZALO SLIK

| | |
|---|----|
| Slika 1: Organizacijska struktura | 20 |
|---|----|

SEZNAM KRATIC

Ajpes - Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence

ang. – angleško

EBIT – (ang. Earnings before interest and taxes); Poslovni izid pred obrestmi in davki

EBITDA – (ang. Earnings before interest and taxes, depreciation and amortization);
Poslovni izid pred obrestmi, davki in amortizacijo

EUR – Evro

ISO – (ang. International Organization for Standardization); Mednarodna organizacija za
standardizacijo

ROE – (ang. Return on Equity); Donos na kapital

ROI – (ang. Return on Investment); Donosnost naložbe

SIST – Slovenski inštitut za standardizacijo

ZBan-2 – Zakon o bančništvu

UVOD

Negotovost v gospodarstvu ter zaostrene razmere po letu 2010 so privedle do sprememb pristopa bank pri izdajanju kreditov. Banke morajo čedalje več pozornosti namenjati proučevanju in ocenjevanju zmožnosti podjetij, da bodo ob zapadlosti izposojena sredstva vrnila (Kramar, 2012). Analiziranje finančnih poročil, pregled celotnega poslovanja in ocenjevanje kreditne sposobnosti so osnova, da se lahko neko posojilo odobri.

Navkljub dejstvu, da se rast gospodarstva v zadnjih dveh letih izboljšuje, tržne razmere tudi od podjetij zahtevajo vsakodnevno pravilno odločanje o poslovanju. Zaradi tega je ključnega pomena, da podjetja teh odločitev ne prepuščajo zgolj intuiciji in naključju, ampak da te temeljijo na znanju in dobrih finančnih analizah. Podjetje s finančno analizo, na podlagi preteklih podatkov in informacij, pridobi realno sliko o premoženjskem stanju podjetja ter izvoru tega premoženja in tudi ali je poslovanje uspešno oziroma učinkovito.

Poleg računovodskih informacij se čedalje več podjetij pri svojih odločitvah, tudi pri izbiri poslovnega partnerja, opira na bonitetno oceno. Bonitetna ocena je odraz tako finančnih kot nefinančnih kazalnikov in na njeni osnovi podjetja oziroma podjetniki dobijo prvi signal, s kakšnim poslovnim partnerjem stopajo v poslovni odnos. Ocena podjetja nam pove, kako tvegano je poslovanje z določeno stranko oziroma poslovnim partnerjem. Večina slovenskih podjetij je ocenjena s strani bonitetnih hiš. Najbolj znani sta Ajpes in Bisnode (evropsko podjetje na področju poslovnih informacij in analitike). Te objavijo bonitetne ocene vsako leto, in sicer s kratkimi komentarji (plačilni roki, blokade transakcijskih računov, tožbe ipd.). Pomembno pa je, da se podjetje zaveda lastne bonitete in tega, kaj z njo sporoča ostalim partnerjem oziroma bankam.

V prvem delu diplomskega dela bom opredelila, kaj banka sploh je in katere naloge opravlja, pomen bonitete, s kakšnimi tveganji se srečujejo banke ter pomembnost analiziranja podjetja – na podlagi kvantitativnih in kvalitativnih podatkov. Dejavniki, ki vplivajo na kreditiranje podjetja, niso več samo njegovi finančni podatki, temveč tudi bonitetna ocena podjetja, njegova zadolženost, stalnost prihodkov in dosedanje sodelovanje z banko.

Drugi del se nanaša na analizo poslovanja podjetja. Ta del je vsebinsko razdeljen na finančno analizo in neračunovodsko analiziranje podjetja. Poudarek pri finančni analizi je predvsem na bilanci stanja in izkazu poslovnega izida. Predstavljeno je, kaj ta dva izkaza vsebujeta ter kaj je cilj finančne analize. Poleg navedenega so opredeljeni tudi temeljni kazalniki, ki se pojavljajo pri analiziranju podjetij. Pri vsebini, ki se dotika t. i. »mehkih informacij«, bom opredelila zunanje in notranje informacije ter se usmerila v analizo nefinančnih pokazateljev poslovanja; torej finančnega vidika, vidika kupcev, vidika notranjih procesov in vidika učenja in rasti.

Zadnji del se nanaša na presojanje poslovanja bančnega komitenta na primeru podjetja X, in sicer na primerjavo poslovanja podjetja v letu 2016 z letom 2015. Finančne podatke podjetja X bom črpala iz javno dostopnih letnih poročil. Na podlagi dobljenih podatkov bom ocenila poslovanje podjetja X in ga razvrstila v bonitetno skupino.

Namen diplomskega dela je podrobneje se seznaniti s pomenom institucije banke, s finančno in nefinančno analizo in boniteto ter ugotoviti, kako to vpliva pri kreditiranju podjetij. Navedla bom tudi predloge, na kaj bi morale biti banke čedalje bolj pozorne pri svojem analiziranju podjetja. Poleg omenjenih namer bom poskusila osvojeno znanje prenesti na praktičen primer. To pomeni izdelati analizo podjetja X in podjetju določiti bonitetno oceno.

Cilj diplomskega dela je realno predstaviti poslovanje podjetja X, izdelati njegovo finančno sliko (skupaj s t. i. mehкими informacijami), ki temelji na preteklih finančnih podatkih, ugotoviti boniteto in mu predlagati možnosti za izboljšano poslovanje v prihodnosti.

V diplomskem delu ne bom izpostavljala točno določene banke in tudi ne podjetja, podatke o podjetju X bom črpala iz javno dostopnih baz, tj. Ajpesa – revidirano letno poročilo, podatkovne baze Gvin, podjetja Bisnode ter spletne strani podjetja. Tudi bonitetna ocena je izdelana bolj na podlagi splošnih kriterijev, saj ima vsaka banka svoje orodje oziroma programsko opremo, s pomočjo katere izračuna bonitetno oceno.

1 POMEN PRESOJANJA BONITETE ZA BANKO

1.1 Opredelitev banke

Zakon o bančništvu definira, da je banka kreditna institucija s sedežem v Republiki Sloveniji, ki je pridobila dovoljenje za opravljanje bančnih storitev v skladu z zakonom. Banka opravlja naslednje finančne oziroma bančne posle (Zakon o bančništvu (ZBan-2), Ur. l. RS, št. 25/2015):

- gotovinske transakcije in storitev elektronskega bančništva,
- sklepanje vezanih vlog,
- izdajanje kreditov (potrošniški, stanovanjski, odkup terjatev, financiranje poslovnih poslov),
- lizing (dajanje sredstev v zakup),
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (na primer potovalnih čekov in bančnih menic),
- izdajanje garancij, akreditivov in drugih jamstev,
- trgovanje za svoj račun ali za račun strank,
- sodelovanje pri izdaji vrednostnih papirjev in storitev, povezanih s tem,

- svetovanje podjetjem glede kapitalske ustreznosti, strategij ter svetovanje in storitve v zvezi z združitvami in nakupom podjetij,
- denarno posredništvo na medbančnih trgih,
- vodenje naložb in svetovanje v zvezi s tem,
- shranjevanje vrednostnih papirjev in druge storitve, povezane s hrambo,
- razne kreditne storitve: zbiranje, analiziranje in podajanje informacij o kreditni sposobnosti,
- ponudba najema sefov,
- investicijske storitve in posli po Zakonu o trgu finančnih instrumentov.

Poleg zgoraj navedenih storitev pa se banke danes dodatno ukvarjajo še s trženjem in sklepanjem zavarovalnih polic, z upravljanjem plačilnih sistemov, vodenjem pokojninskih skladov in tudi s posredniškimi krediti (vnaprej sklenjene pogodbe z različnimi prodajalci ali trgovinami).

Vsaka banka se pri svojem poslovanju drži treh glavnih načel poslovanja:

- načelo likvidnosti in plačilne sposobnosti (solventnosti). Likvidnost banke pomeni, da redno vrača vse izposojene kredite, da brez težav opravlja svoje finančne naloge, ki izvirajo iz njenega poslovanja, ter da je kot kreditna institucija sposobna pravočasno in ažurno sprovesti vse plačilne naloge, ki jih prejme od svojih komitentov, iz njihovih razpoložljivih denarnih sredstev (Bobek, 1992, str. 46). To vključuje tudi vračilo vseh vloženih sredstev (depozitov) komitentov na določen dan ter izplačilo že odobrenih posojil. Solventnost pa pomeni, da je aktiva banke več vredna kot njene obveznosti. Načeloma lahko banka kljub nesolventnosti posluje normalno, vendar to dolgoročno pripelje do nelikvidnosti. V primeru, da se zgodi oboje, to pomeni prenehanje delovanja banke;
- načelo varnosti. To načelo pomeni stalno spremljanje poslovanja obstoječih komitentov (letni pregledi) in njihove kreditne sposobnosti (osveževanje bonitetnih ocen). Pomembna je tudi spremljava gibanj v domačem in tujem gospodarstvu. Kot vsako podjetje se tudi banka srečuje z različnimi tveganji – tukaj so mišljeni predvsem dogodki, ki preprečujejo doseganje zastavljenih poslovnih ciljev. Nejasnost nastanka poslovnega dogodka, ki se zgodi iz različnih vzrokov in za katerega ni več možnosti, da bi ga preprečili, ter negotovost glede količine morebitne škode so pogloblitve značilnosti tveganja (Bobek, 1992, str. 70);
- načelo donosnosti in gospodarnosti poslovanja. Pri tem načelu naj bi banka s svojimi aktivnostmi dosegla čim večji poslovni izid, s čim manj vloženimi sredstvi. Banka ustvarja prihodke iz naslova obresti ter zaračunanih provizij, njeni stroški pa so predvsem izplačane obresti na depozite, stroški poslovanja banke, različni odpisi in podobno.

1.2 Pojem bonitete

Glede na različne opredelitve pojma boniteta je mogoče še najpreprostejši opis, da se boniteta odraža kot kakovost poslovanja podjetja. Ocena pokaže ali je podjetje pri svojem poslovanju uspešno, kakšna je perspektiva podjetja ter zajema tudi oceno zanesljivosti in solidnosti. Bonitetna ocena torej predstavlja celotno sliko podjetja in ne prikazuje le kreditne oziroma plačilne sposobnosti podjetja.

Bonitete in kreditne ocene so namenjene temu, da finančna institucija kot financer vnaprej oceni možno tveganje, ki ga predstavlja prihodnji kreditojemalec. To potencialno tveganje je eden izmed tistih dejavnikov, na podlagi katerega se banka odloči, ali bo kredit sploh odobren, da določi obrestno mero, čas odplačevanja, pa tudi, da oblikuje ustrezne rezervacije in kreditne limite (Leskovec, 2010, str. 32).

Če je bil v preteklosti glavni namen ocenjevanja bonitete podjetja zavarovanje pred finančnim tveganjem in posledično zagotovitev finančne varnosti, ima danes boniteta veliko večji pomen. Velikokrat je bila bonitetna ocena pripomoček pri izbiri poslovnih partnerjev, vendar je ta upoštevala samo finančna ali kreditna tveganja. V zadnjem času pa se podjetja vse bolj zavedajo, da je veliko vrst tveganj. Tako je velika pozornost namenjena tudi okoljskemu, gospodarskemu, političnemu in kulturnemu tveganju v njihovi nacionalni, mednarodni in svetovni razsežnosti (Knez-Riedl, 2000, str. 24).

Poleg zgoraj navedenih razlogov za izdelavo bonitete je namen te ocene tudi:

- odkrivanje perspektivnih podjetij,
- priporočilo ostalim podjetjem oziroma priporočilo širši javnosti (referenca za poslovne partnerje),
- obvladovanje in posledično zmanjševanje tveganj.

Banke se skladno z načelom donosnosti in gospodarnosti naložbi odrečejo, če ugotovijo, da je poslovanje podjetja slabo in da se v prihodnosti ne bo kaj dosti izboljšalo. Med razlogi so lahko tudi neupravičen namen financiranja, kreditna nesposobnost, pretekle slabe izkušnje, nezaupanje in nezadostno zavarovanje (Delo d.o.o., 2017).

1.2.1 Viri bonitetnih informacij

Ocenjevanje bonitete je pomembno, ko se ugotavlja tveganost podjetja ter presojanje naložbe in zavarovanj. Pri tem so pomembni finančni kazalniki ter t. i. mehke informacije. Prvi se izračunajo na podlagi preteklih finančnih izkazov, druge pa se pridobijo na podlagi subjektivne presoje bančnega komercialista in ostalih dejavnikov (Delo d.o.o., 2017a). Težava pri računovodskih izkazih se pojavi, ko ne vemo, ali so ti zanesljivi (predvsem kadar se bonitetna ocena pripravlja na podlagi medletnih izkazov). Najbolj točni podatki so

izkazani ob oddaji bilanc, na zadnji dan koledarskega leta – te bilance morajo biti namreč revidirane oziroma potrjene s strani revizorskih družb.

V praksi se izračun bonitetne ocene naredi na podlagi zadnjega celotnega bilančnega leta, za mehke dejavnike pa se uporabi vse aktualne razpoložljive informacije (poslovno sodelovanje v preteklosti, plačilna disciplina, strategija podjetja, odnos kupci/dobavitelji, pomembnost ključnih oseb v podjetju ipd.). Osveževanje bonitete se izvede vsaj enkrat letno, banka to stori ob vsaki novi naložbi ali pri podaljšanju posla (Delo d.o.o., 2017a).

Banke uporabljajo informacije, ki jih pridobijo iz različnih virov. Ti so:

- interni podatki podjetij (ne samo bilance, temveč tudi terjatve do posameznih kupcev, obveznosti do posameznih dobaviteljev, že morebitno sklenjeni posli, načrti poslovanja),
- odnos stranke do banke – temelji na preteklem poslovnem sodelovanju (korektnost stranke, ažurnost, kooperativnost),
- javni mediji, ki poročajo o tekočem dogajanju na gospodarskem področju (članki, poročila),
- podatki in analize ponudnikov poslovnih informacij, ki so plačljive narave (informacijska baza Bisnode, Ajpes in ostali).

1.2.2 Uporabniki bonitetnih informacij

Uporabniki bonitetnih informacij so vsa podjetja, ki se odločajo, ali bi z določenim podjetjem vzpostavili poslovno sodelovanje, oziroma se želijo prepričati, ali je ohranjanje poslovnega razmerja sploh še smiselno. Interes vsakega podjetja je torej, da preveri in poizve kar se da največ o poslovnem partnerju, saj lahko s slabo povezavo ogrozi svoje poslovanje oziroma tudi s površnim presojanjem bonitete izpusti sicer obetavno naložbo. Zanimanja za bonitetne ocene je čedalje več, kar pomeni, da so podjetja glede na preteklo stanje v gospodarstvu in množičen propad podjetij zelo previdna pri sklepanju novih poslov.

Z oceno bonitete podjetij želijo biti seznanjeni zunanji in notranji uporabniki (Hočevar, Igličar & Zaman, 2001, str. 20):

Notranji uporabniki so:

- vsi zaposleni v podjetju; bonitetna ocena podjetja, v katerem so zaposleni, je tesno povezana z njihovim gmotnim položajem, banke namreč tudi pri osebnem financiranju preverijo stabilnost podjetja,
- vodstvo oziroma uprava podjetja; ocena vodenega podjetja je ocena uspešnosti njihovega dela,

- lastniki podjetja, ki imajo dovoljenje upravljanja, in izvršilni organi upravljanja; lastniki težijo k rasti podjetja (in ne samo preživetju), na podlagi bonitetne ocene se odločijo, ali bodo svoj lastniški delež ohranili, povečali, zmanjšali.

Zunanji uporabniki pa so:

- lastniki podjetja in vlagatelji kapitala v podjetje, ki nimajo pravice upravljanja, njihov interes se kaže predvsem zaradi varnosti in donosnosti naložbe,
- finančne institucije, ki s podjetjem aktivno sodelujejo; njihova cilja sta predvsem vračilo posojila s pripadajočimi obrestmi in rast premoženja,
- kupci in dobavitelji; v primeru novega sodelovanja je potrebno podrobnejše proučevanje bonitete, pri že obstoječem pa sodelovanje že temelji na zaupanju,
- konkurenca podjetja; poizvedba predvsem zaradi pridobivanja prednosti pred drugimi,
- država in širša javnost; dobra boniteta pomaga pri javnih razpisih, različnih projektih ter pridobivanju nepovratnih sredstev.

1.2.3 Klasifikacija komitentov

Razvrščanje v bonitetne razrede ter pomembnost posameznih kazalnikov so poslovna skrivnost posamezne institucije. V bankah poteka razvrščanje komitentov v pet osnovnih bonitetnih skupin, in sicer v skupine od A do E. Ocen A in B za banko pomenita, da je tveganje za naložbo minimalno, v ta dva razreda se uvrščajo podjetja, ki z odplačevanjem obveznosti naj ne bi imela težav. V razredu C so podjetja, za katera se pričakuje, da bodo posojila sicer vračala, vendar z manjšo zamudo. V razredih D in E pa se nahajajo podjetja, ki po vsej verjetnosti izposojenih sredstev ne bodo vračala. Če povzamemo na kratko – z A je opredeljen najboljši bonitetni razred, z E pa najslabši (prikazano v tabeli 1).

V bonitetne razrede se klasifikacija izvaja glede na objektivna in subjektivna merila.

Ocenjevanje bonitete po objektivnih merilih se začne z zbiranjem:

- osnovnih podatkov o podjetju – ime in sedež podjetja, lokacija podjetja, kdo so ustanovitelji, koliko časa podjetje deluje, s kakšno dejavnostjo se ukvarja, velikost podjetja, poslovne povezave – dobavitelji in kupci,
- sledi preverba o dosedanjem odnosu komitent/banka: transakcijski račun, dohodki, sklenjeni depoziti in plačilni promet pri banki, višina kratkoročne in dolgoročne zadolženosti pri banki, dosedanja boniteta.

Subjektivna merila banke pa pomeni:

- pregled finančnega položaja podjetja,
- analizo panoge, v kateri podjetje deluje, tržnega položaja podjetja in tudi splošnega gospodarskega položaja,

- zmožnost zagotovitve zadostnega denarnega toka za odplačilo dolga v prihodnosti,
- ustreznost zavarovanja terjatev.

Tabela 1: Kriteriji za razvrščanje v bonitetne skupine

| Bonitetna skupina | Kriteriji |
|-------------------|--|
| A | Terjatve do dolžnikov, za katere se ne pričakuje težav s plačevanjem obveznosti in ki svoje obveznosti plačujejo ob dospelosti oziroma izjemoma z zamudo do 15 dni. Terjatve, zavarovane s prvovrstnim zavarovanjem. Terjatve do Banke Slovenije in Republike Slovenije, Evropskih skupnosti, vlad in centralnih bank držav Evropskega gospodarskega prostora in z njimi primerljivih držav OECD (Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj). |
| B | Terjatve do dolžnikov, ki večkrat plačujejo obveznosti z zamudo do 30 dni, občasno tudi z zamudo od 31 do 90 dni. Terjatve, za katere se ocenjuje, da bodo denarni tokovi še zadostovali za redno poravnavanje dospelih obveznosti, toda njihovo finančno stanje je trenutno šibko, ne kaže pa, da bi se v prihodnje bistveno poslabšalo. |
| C | Terjatve do dolžnikov, ki večkrat plačujejo obveznosti z zamudo od 31 do 90 dni, občasno tudi z zamudo od 91 do 180 dni. Terjatve, za katere se ocenjuje, da denarni tokovi ne bodo zadostovali za redno poravnavanje dospelih obveznosti. So izrazito podkapitalizirani. Banka ne prejema tekočih zadovoljivih informacij ali ustrezne dokumentacije v zvezi s terjatvami, jamstvi in viri za odplačilo terjatev. Nimajo zadostnih dolgoročnih virov sredstev za financiranje dolgoročnih naložb. |
| D | Terjatve do dolžnikov, ki večkrat plačujejo obveznosti z zamudo od 91 do 180 dni, občasno tudi z zamudo od 181 do 365 dni; vendar se utemeljeno pričakuje delno pokritje terjatev. Zanje obstaja velika verjetnost izgube. So nelikvidni in nesolventni. Zanje je bil pri pristojnem sodišču vložen predlog za začetek postopka prisilne poravnave ali stečaja. So v sanaciji oziroma v postopku prisilne poravnave. So v stečaju. |
| E | Terjatve do dolžnikov, za katere se ocenjuje, da ne bodo poplačane. S sporno pravno podlago. |

Prirejeno po Sklep o razvrstitvi aktivnih bilančnih in zunaj bilančnih postavk bank in hranilnic (Ur. l. RS, št. 24/2002).

1.2.4 Tveganja pri bančnem poslovanju

Za finančno institucijo tveganje predstavlja možnost, da bodo dogodki v prihodnosti vplivali na njene prihodke in poslovanje, drugače kot je bilo načrtovano. Poznamo več vrst tveganj, Zakon o bančništvu (ZBan-2) pa izpostavlja naslednje:

- kreditno tveganje, ki pomeni možnost nastanka izgube zaradi neizpolnitve finančnih obveznosti posojilojemalca,

- tržno tveganje, ki lahko pripelje do izgube zaradi negativne spremembe tržnih spremenljivk (obrestna mera, cena, devizni tečaj),
- obrestno tveganje je tveganje spreminjanja obrestnih mer,
- likvidnostno tveganje; pri tem tveganju je pomembno zagotavljanje in načrtovanje tekočega denarnega toka banke (nevarnost, da ročnost depozitov in na drugi strani ročnost posojil nista usklajeni).

Poleg zgoraj navedenih tveganj navaja še (ZBan-2):

- tveganja koncentracije – izpostavljenost do posamezne osebe ali skupine povezanih oseb, ki imajo skupne dejavnike tveganja,
- valutno tveganje pomeni tveganje nastanka izgube, ki mu je banka izpostavljena pri odobritvi naložb v tuji valuti,
- tveganja, povezana z listinjenjem, obsegajo premoženjski prenos izpostavljenosti,
- tveganja prevelikega finančnega vzvoda so tveganja, ki so povezana s tem, kolikšen del poslovanja podjetje financira z zadolževanjem.

Najpomembnejše tveganje za banko je kreditno tveganje, za katero mora banka uporabljati ustrezne procese in tehnike za ocenjevanje. Kreditno tveganje pomeni možnost, da posojilojemalec ne bo mogel poravnati svojih obveznosti do banke v skladu z dogovorjenimi pogoji, oziroma pomeni tveganje potencialne izgube zaradi neplačila posojilojemalčevih obveznosti do banke.

Namen politike kreditnega tveganja je nadzor najboljšega razmerja med sprejetim tveganjem in odplačilom posojil. Solidno upravljanje s tveganji namreč omogoča tudi lažji vpogled v prihodnost in na rezultate. Pri kreditni politiki je ključnega pomena, da banka računa na možnost izpada pri vračanju kredita in pri plačilu aktivnih obresti. Banka pa se lahko takšnemu kreditnemu tveganju izogne na dva načina, in sicer tako, da (Krvina, 2002, str. 5):

- izbira naložbe, ki zanjo niso tvegane oziroma vsebujejo minimalno tveganje – v tem primeru bodo prihodki bistveno manjši, poslovanje banke je lahko nerentabilno,
- kvalitetno presojanje bonitete podjetja, ki zaproša za kredit.

Banke si z namenom, da se čim bolj zavarujejo pred kreditnim tveganjem, določijo politiko, v okviru katere financirajo podjetja. Heffernan (v Dimovski & Gregorič, 2000, str. 145–146) je opredelil 4 temeljna določila, kako čim bolj zmanjšati kreditno tveganje v bankah:

- ustrezna cena posojila; administrativni stroški, premija za tveganje in tržna obrestna mera netveganih naložb se morajo pokrivati iz obrestne mere za naložbo
- racionalizacija posojil; omejitve za posamezne komitente

- uporaba garancij, banke morajo redno spremljati cene zavarovanj, ki so bila dana za garancijo posojila, v kolikor se ta zniža, mora banka zahtevati dozavarovanje naložbe
- razpršitev posojil; banke lahko s primerno razpršitvijo kreditojemalcev odpravijo nesistematično tveganje njihovega portfelja.

Da se banke čim boljše zavarujejo pred kreditnim tveganjem, si torej postavijo parametre financiranja. Ocena primernosti posla vedno temelji na presoji vseh razpoložljivih informacij. Banka vedno preveri boniteto potencialnega komitenta, panogo, v kateri podjetje deluje, ter napoved za prihodnost. Poleg tega preveri plan denarnega toka, ustreznost zavarovanj, učinke morebitnih investicij in menedžment v podjetjih. Znesek in struktura kredita pa je odvisna od vrste posla – poznamo namreč klasično in projektno financiranje. Pri projektnem financiranju je mišljeno predvsem financiranje infrastrukture in industrijskih projektov, pri klasičnem pa gre za financiranje tekočega poslovanja (Kramar, 2012).

Pomembno tveganje znotraj banke predstavlja operativno tveganje. Do operativnega tveganja lahko pride v različnih primerih: napačno ravnanje s strani zaposlenih, neustrezno delovanje in izvajanje sistemov in notranjih postopkov v sklopu posamezne banke ter zaradi dogodkov, ki se zgodijo izven banke. Pri zaposlenih so pomembni njihova etika, morala, motivacija, znanje ali sposobnosti. Le ustrezno usposobljen kader, ki natanko pozna svoje delo, ga lahko opravlja brez večjih napak, ki bi vodile do tveganja. Da lahko delo poteka nemoteno, mora obstajati ustrezen proces ali sistem dela, ki mora biti vsem jasen in kontroliran. Upoštevati pa je treba, da lahko pride do nepredvidljivih zunanjih dogodkov, na katere nihče nima vpliva, kot so naravne nesreče, povečan kriminal in podobno. Pomembno vlogo pri operativnem tveganju, sploh glede zaščite in varnosti podatkov, igra tudi razvitost informacijske tehnologije; da je ta obvladljiva in razumljiva, da deluje brezhibno, brez prekinitev (Banka Slovenije, 2007).

Ker je danes vse več združitvev in prevzemov bank, kar pripelje do zahtevnejših in kompleksnejših tehnologij, drugačnega komuniciranja, sprememb ponujenih produktov in storitev, je operativnemu tveganju treba pripisati vse večji pomen. Banke se morajo nanj dobro pripraviti, predvsem s strategijo, ki mora biti jasna, z nadzori in različnimi kontrolami, z dobro vpeljano poslovno politiko in z uvedenim procesom ugotavljanja, spremljanja oziroma merjenja in na koncu tudi obvladovanja operativnega tveganja (Banka Slovenije, 2007).

2 ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA

2.1 Računovodsko analiziranje podjetja

V nadaljevanju bo predstavljena analiza finančnega poslovanja podjetja, ki jo ocenjujemo kot računovodsko analiziranje podjetja. Pri omenjeni analizi se opiramo na bilanco stanja

in izkaz poslovnega izida. Ker oba izkaza sama po sebi ne izkazujeta finančnega položaja podjetja in analize denarnih tokov, se banke poslužujejo različnih izračunov (odvisno od posamezne institucije). Ker se dandanes pojavlja različno manipuliranje z računovodskimi podatki, se izračuni, če je le mogoče, izvajajo na podlagi uradnih letnih podatkov, ki se jih pridobi iz letnih poročil. Računovodsko analiziranje pa ni pomembno le za banke, temveč tudi za vodstvo podjetja. Nadzirati mora finančno stanje podjetja, kar pomeni vzdrževanje sredstev ter obveznosti do virov sredstev v zanje določenih okvirih, ter skrbeti za zadostno stanje oziroma pritek denarnih sredstev, ki v nasprotnem primeru povzročajo nelikvidnost podjetja.

2.1.1 Finančna analiza

Analiza poslovanja podjetja je strokovno opravilo, ki presoja ekonomski oziroma finančni položaj podjetja. To pomeni, da se preverja njegovo uspešnost, učinkovitost, finančno in premoženjsko trdnost. Rezultati analize nam sporočajo, kje so potrebni ukrepi glede prihodnjega delovanja (poslovanja). Vsebinsko je analiziranje poslovanja informacijski proces, na podlagi katerega se spoznava stanja in procese. Ugotovitve so temelj, na podlagi katerih se pripravljajo strokovne informacije za poslovne odločitve (Koletnik, 1997, str. 32).

»V praksi se pogosto zamenjuje oziroma enači pojma računovodska analiza in finančna analiza. Znotraj analize podatkov (analize poslovanja) se medsebojno prekrivata, kljub temu pa ne moremo mednju postaviti enačaja, saj imata drugačni osnovni vsebinski omejitvi, ki izhajata iz njune opredelitve (Bergant, 2013, str. 49–50):

- računovodska analiza je omejena glede na izvor podatkov (pretežno računovodski podatki, pretekli ali prihodnji);
- finančna analiza ni omejena z značilnostmi podatkov, pač pa je omejena z namenom informacij (za potrebe funkcije podjetja).«

Iz navedenega se torej smatra, da so računovodski izkazi podlaga za finančno analizo. Namen analize je »da koristi uporabniku pri njegovem odločanju, da bi s tem povečal uspešnost poslovanja.« (Rozman, 1995, str. 42)

Cilj analize je »v spoznavanju poslovanja, v njegovem obsegu, strukturi, dinamiki posameznih delov poslovanja ter v ugotavljanju vplivnih dejavnikov na uspešnost poslovanja.« (Rozman, 1995, str. 43)

2.1.2 Analiza računovodskih izkazov

Spremljanje računovodskih podatkov in informacij nam omogoča, da naredimo analizo sredstev, ki podjetju pomagajo uresničevati njegovo poslanstvo ter finančni vidik poslovanja, ki se nanaša na finančni položaj podjetja in na denarne ter finančne tokove

podjetja. Pri tem se podjetja opirajo na tri pglavitne računovodske izkaze: izkaz stanja (bilanca stanja), izkaz poslovnega izida (izkaz uspeha) in izkaz finančnega izida (izkaz finančnega toka). Poleg navedenega so pomembni še različni finančni kazalniki in drugi modeli presojanja uspešnosti poslovanja (Biloslavo, 1999, str. 112).

Ker nam podatki v računovodskih izkazih ne povedo veliko, je treba te podatke primerjati z nekim drugim podatkom. Tako najprej zberemo podatke o podjetju ter jih pripravimo, nato pa jih z različnimi metodami spremenimo v informacije. Te informacije so temelj pri odločanju o naložbi. Najpogosteje uporabljene metode za analiziranje računovodskih izkazov so vodoravna analiza (analiza računovodskih izkazov v času), navpična analiza in analiza s kazalniki.

Z vodoravno analizo ugotavljamo, kako se v času gibljejo posamezne postavke v računovodskih izkazih. Te nam povedo, ali je poslovanje podjetja v nekem obdobju (glede na prejšnje) postalo boljše ali slabše. Pri navpični analizi so dobljene postavke iz računovodskih izkazov predstavljene glede na neko celoto kot relativni delež. Najpomembnejša prednost navpičnega analiziranja računovodskih izkazov je, da postavke prikažemo kot delež, s katerim lažje primerjamo dobljene podatke med podjetji v isti panogi ne glede na velikost podjetja (Zaman, Hočevvar & Igljučar, 2007, str. 282). Analiza s kazalniki nam omogoča primerjanje določenih ekonomskih kategorij med seboj. Pridobljene vrednosti kazalnikov je smiselno primerjati z vrednostjo v preteklih letih, s kazalniki, ki so izračunani na podlagi povprečij v neki panogi, ali pa s kazalniki konkurenčnih podjetij. Ti kazalniki se prikazujejo kot relativna števila, ki nam povedo, ali je poslovanje analiziranega podjetja slabše, enako ali boljše v primerjavi s prejšnjimi obdobji ali konkurenco (Hočevvar & Igljučar, 1996, str. 239–240).

Po Slovenskih računovodskih standardih iz leta 2016 (Slovenski računovodski standardi , Ur. l. RS, št. 95/2015) se kazalniki razvrščajo v 8 skupin:

- temeljne kazalnike stanja financiranja (vlaganja). Z njimi ugotovimo, kako je financirano premoženja podjetja in kakšno je finančno tveganje ter kakšen je vpliv na dobičkonosnost podjetja,
- temeljne kazalnike stanja investiranja (naložbenja). Omogočajo presojo ugodnosti posamezne vrste sredstev v vseh sredstvih in so pomembni predvsem za poslovodstvo;
- temeljne kazalnike vodoravnega finančnega ustroja. Ti kazalniki prikazujejo, kakšno je financirano premoženje podjetja in ali je sestava financiranja prilagojena sestavi sredstev. V svojem bistvu so to kazalniki plačilne sposobnosti in so zato zanimivi predvsem za posojilodajalce.
- temeljne kazalnike obračanja. Povedo nam, koliko prihodkov ustvari podjetje z določenimi sredstvi v določenem obdobju oziroma kolikokrat se neka sredstva v podjetju obrnejo v denar.
- temeljne kazalnike gospodarnosti. Prikazujejo dosežene prihodke glede na odhodke,

- temeljne kazalnike dobičkonosnosti. Ti kazalniki veljajo kot najbolj uporabni. Značilno zanje je, da imajo v števcu izid, v imenovalcu pa vložek z različnih vidikov (s stališča podjetja, s stališča lastnikov ali pa glede na delnice).
- temeljne kazalnike dohodkovnosti. Ti kazalniki prikazujejo, kako je dohodek porazdeljen med zaposlene, lastnike, države itd.
- kazalnike denarne tokovnosti. Navezujejo se na izkaz finančnih tokov in izkazujejo razmerje med pritoki in odtoki.

Najpomembnejši so kazalniki stanja financiranja, kazalniki plačilne sposobnosti, kazalniki obračanja, kazalniki gospodarnosti in kazalniki dobičkonosnosti. Omenjene kazalnike se po navadi računa za obdobje treh let.

2.1.2.1 Bilanca stanja

Bilanca stanja je računovodsko poročilo; prikazuje premoženje (sredstva), ki jih ima podjetje na določen dan, v določenem trenutku, ter tudi izvor teh sredstev. Sredstva so prikazana na aktivni, njihovi viri pa na pasivi bilance stanja. Osnovno načelo je, da je aktiva enaka pasivi (Mayr, 2000, str. 13).

Sredstva delimo na stalna (dolgoročna) in gibljiva (kratkoročna) sredstva. Med stalna sredstva uvrščamo neopredmetena sredstva, opredmetena osnovna sredstva, naložbene nepremičnine, dolgoročne finančne in poslovne terjatve ter odložene terjatve za davek. Med gibljivimi sredstvi pa so sredstva za prodajo, zaloge, kratkoročne finančne naložbe, kratkoročne poslovne terjatve ter gotovina, dobroimetje pri bankah oziroma denarna sredstva ter aktivne časovne razmejitve.

Tudi obveznosti do virov sredstev prikazujemo glede na ročnost. Dolgoročni viri, ki imajo rok zapadlosti več kot leto dni, so sestavljeni iz kapitala, dolgoročnih finančnih in poslovnih obveznosti ter rezervacij. Med vire, ki jih je treba vrniti v manj kot letu dni, pa uvrščamo kratkoročne poslovne in finančne obveznosti ter kratkoročne pasivne časovne razmejitve.

2.1.2.2 Izkaz poslovnega izida

Izkaz poslovnega izida je temeljni računovodski izkaz, ki prikazuje rezultate poslovanja v nekem časovnem obdobju. Praksa je, da se izkaz poslovnega izida prikazuje v nekem časovnem zaporedju, po navadi najmanj za tri leta. Le na tak način lahko razberemo, ali je podjetje uspešnejše ali je njegovo poslovanje slabše. Pri presojanju se osredotočamo na prihodke in odhodke. Razlika med njimi je rezultat poslovanja v obravnavanem obdobju (Zaman, Hočevar & Igličar, 2007, str. 261).

Prihodki so ustvarjene vrednosti v nekem obračunskem obdobju; po navadi zmnožek prodaje proizvodov ali storitev z njihovi tržnimi cenami. Delijo se na poslovne (prodaja,

prejem subvencij, dotacij), finančne (obresti za posojena sredstva, dividende) in izredne prihodke (občasni prihodki). Kadar je razlika med prihodki in potrebnimi stroški pozitivna, pomeni, da je podjetje pri poslovanju uspešno, oziroma kadar je ta razlika negativna, mora podjetje pri poslovanju nekaj spremeniti. Na drugi strani pa so odhodki stroški, ki jih vsebujejo prodani proizvodi. Poznamo poslovne odhodke, odhodke iz financiranja (obresti, penali, izgubljena ara) in izredne odhodke (kazni, neizterljive terjatve ipd.). Poslovni odhodki pa so lahko materialni stroški (nadomestni deli, energija, material), nematerialni stroški (dnevnice, potni stroški, stroški za malico) in amortizacija (Slovenski računovodski standardi).

2.1.2.3 Izkaz finančnih tokov

Tretji temeljni izkaz je izkaz finančnih tokov in izhaja iz pojmovanja financiranja v širšem pomenu besede; dopolnjuje bilanco stanja in izkaz poslovnega izida. Postavke finančnega izida nam povedo, kako podjetja pridobivajo denarna sredstva, za kaj jih porabljajo ter kakšno je stanje na začetku in koncu obračunskega obdobja (Hočevar, Igljučar & Zaman, 2001, str. 213). Do povečanja denarnih sredstev pride v primeru novega financiranja ter zmanjševanja nedenarnih oblik sredstev oziroma njihovega spreminjanja v denarno obliko, do zmanjšanja pa, kadar povečujemo naložbe oziroma zmanjšujemo obveznosti do virov sredstev. Izkaz finančnih tokov je po navadi namenjen dolgoročni analizi finančnega položaja, na kratek rok pa je pomembnejše spremljanje denarnega toka. Pomaga nam razumeti vsako spremembo stanja denarnih sredstev.

2.1.2.4 Izkaz denarnih tokov

Izkaz denarnih tokov prikazuje, kako se je v nekem poslovnem letu ali medletnem obdobju spreminjalo stanje denarnih sredstev. Omenjen izkaz lahko pomembno vpliva na odločitve, ki se tičejo morebitnih novih naložb, potencialnega financiranja ali poslovanja nasploh (Zaman, Hočevar & Igljučar, 2007, str. 267). Denarna sredstva se lahko povečajo zaradi dobrega poslovanja, novega financiranja ali zaradi prodaje sredstev, zmanjšajo pa zaradi slabšega poslovanja, vlaganja v naložbo ter definciranja.

2.2 Neračunovodsko analiziranje

»Poti v konkurenčnejšo, tehnološko in na sposobnostih zgrajeno prihodnost ni mogoče najti zgolj s spremljanjem in nadzorovanjem finančnih kazalcev pretekle uspešnosti.« (Kaplan & Norton, 2000, str. 51) Milost (2003, str. 410) je tudi mnenja, da »informacije, ki jih oblikuje klasično računovodstvo, ne kažejo prave oziroma tudi celotne slike o poslovanju podjetja v preteklosti.« Finančni kazalniki, ki jih pridobimo na podlagi podatkov v finančnem računovodstvu, ne izpolnjujejo več informacijskih potreb, zlasti uporabnikov računovodskih informacij znotraj podjetja ali organizacije.

Za sodobno presojanje poslovanja podjetja so tako pomembni tudi kvantitativni dejavniki oziroma nefinančni kazalniki. Ti so:

- splošni podatki podjetja; lastniška struktura podjetja, velikost, lokacija, dejavnost podjetja, premoženje podjetja,
- proizvodno-prodajni program in njegova kakovost,
- inovacije, sodobnost tehnologije, vlaganje v naložbe, informacijski sistem podjetja,
- položaj podjetja v panogi (stabilnost, konkurenčnost, zrelost).

Pomembne so notranje informacije, s katerimi se pridobi slika o procesih v podjetju, odnosi med/z zaposlenimi, razvijanje pa tudi samo zadovoljstvo kupcev. Veliko vlogo pri razkrivanju »mehkih informacij« igra letno poročilo, v katerem so predstavljena prostovoljna razkritja, ki so pomembna za presojanje bonitete podjetja v banki. Treba pa je vedeti, da večina podjetij, predvsem zaradi konkurence, ni najbolj naklonjena razkrivanju podatkov oziroma informacij in so te omejene na zahtevo zakonodaje. Velik poudarek pri analiziranju stranke je tudi na ugledu podjetja pri banki, ki je odvisen predvsem od preteklih izkušenj banke s podjetjem glede poslovnega sodelovanja.

2.2.1 Uravnotežen sistem kazalnikov

Podjetja morajo razviti in imeti skozi celotno poslovanje dobro začrtano strategijo poslovanja, z namenom, da se dejavnost podjetja čim bolj približa njegovemu poslanstvu in viziji. V ta namen se je razvil uravnoteženi sistem kazalnikov (angl. BSC balanced scorecard), katerega začetki segajo v leto 1990, ko sta Robert S. Kaplan in David P. Norton zastavila sistem kot okvir, s katerim se meri uspešnost. K finančnim kazalnikom sta dodala še nefinančne, s čimer podjetje pridobi uravnotežen pogled na organizacijsko uspešnost. Finančni kazalniki namreč prikazujejo le podatke o preteklosti (primerjava med obdobji ali med podjetji), te informacije pa ne pomenijo ustrezne podlage za odločanje v prihodnosti.

Sistem uravnoteženih kazalnikov proučuje organizacijo, zbira podatke in jih analizira glede na štiri različne vidike (glavne postavke prikazane v tabeli 2):

1. Vidik učenja in rasti

Poudarek na usposabljanju in izobraževanju zaposlenih – znanje zaposlenih predstavlja temelj uspeha vsake organizacije. V vidiku učenja in rasti je poudarek na investiciji v ljudi, sisteme in postopke za doseg dolgoročnih ciljev finančne rasti. Vplivni dejavniki na vidik učenja in rasti so (Kaplan & Norton, 2000, str. 136):

- sposobnost zaposlenih,
- zmogljivost informacijskih sistemov in
- motivacija, avtonomnost in usklajevanje.

Kaplan in Norton (2000, str. 136) v svojem delu navajata, da učenje ni samo usposabljanje zaposlenih, pomembni so tudi komunikacija in mentorji, na katere se lahko zaposleni obrnejo v primeru težav. Kakšno je stanje tega vidika v posamezni organizaciji, se kaže v zadovoljstvu zaposlenih (izvedba letnih anket), produktivnosti in fluktuaciji zaposlenih. Velja namreč, da če so zaposleni zadovoljni s svojim delom, ki ga opravljajo, se bo to odražalo v njihovem odnosu do strank. Da so pri delu čim bolj učinkoviti, je pomembno, da imajo na razpolago zmogljiv informacijski sistem in s tem dostop do čim več koristnih podatkov. Upoštevati pa je treba, da morata biti zgoraj navedena dejavnika dopolnjena z motivacijo zaposlenih. Brez prave motivacije in spodbude zaposleni ne delujejo v skladu najboljšega interesa podjetja. Pri delu pa morajo imeti tudi neko določeno mero samostojnosti pri sprejemanju odločitev, ki jim prinaša zadovoljstvo in osebno rast.

2. Vidik notranjih poslovnih procesov

V okviru tega vidika naj bi vodilni opredelili notranje procese, ki so ključni za izpolnjevanje ciljev poslovanja s strankami in za doseganje finančnih ciljev podjetja. V večini primerov ta vidik poudarja procese, ki se v organizaciji ne izvajajo, so pa lahko ključnega pomena za zagotovitev uspešnosti strategije.

Celotna veriga vrednosti notranjih procesov se prične z inovacijo, ki jo razvijejo na podlagi potreb, ki jih imajo stranke, druga faza je razvoj rešitev za zadovoljevanje teh potreb in zadnji proces je operativni, v katerem podjetje dostavi izdelke in storitve strankam. Ta veriga se konča s poprodajno storitvijo, ki nastane po izvršenem nakupu stranke. Poprodajne storitve lahko močno prispevajo h končni vrednosti izdelka za kupca.

Če povzamemo: ta vidik zajema kazalce merjenja inovacij in razvoja, proizvodnje, trženja in poprodajnih storitev. Rezultati teh meritev omogočajo menedžerjem, da vedo, kako dobro poteka njihovo poslovanje in ali svojim kupcem ponujajo izdelke ter storitve v skladu z njihovimi zahtevami. Nekatera podjetja se preveč usmerjajo na zniževanje stroškov, kakovosti, skrajševanje ciklov in na povečevanje donosov pri obstoječih poslovnih procesih. Takšno ravnanje le omogoči preživetje podjetja, ne bo pa mu pomagalo pri ustvarjanju ali ohranjanju konkurenčne prednosti.

3. Vidik poslovanja s strankami

Podjetja si znotraj tega vidika določijo, s katerimi segmenti strank in na katerem tržnem segmentu bodo nastopila. Ta vidik vključuje več kazalnikov, s katerimi menedžerji zastavijo ustrezno strategijo, ki naj bi dolgoročno prispevala k boljšim finančnim donosom (Kaplan & Norton, 2000, str. 73).

Pomembno je ohranjanje obstoječih strank, saj podjetje že pozna njihove želje in obnašanje in načeloma so stroški za ohranjanje strank cenejši kot pri pridobivanju novih (dodatni stroški oglaševanja, zagona in podobno). Stopnja zadovoljstva strank pove, kako uspešno je podjetje, saj bo le zadovoljen kupec ponovno opravil nakup in koristil storitev.

Donosnost strank se izračuna na podlagi denarnih iztržkov glede na posamezne izdelke oziroma storitve. Tržni delež pa podjetju sporoča, kolikšen je delež prodaje njegovega podjetja glede na konkurenco.

Podjetje ne sme zanemariti dejstva, da niso samo značilnosti izdelkov ali storitve tiste, ki prepričajo kupca (cena in kakovost), ampak tudi preprostost uporabe, pravočasna in zanesljiva dobava ter ustrezna poprodajna storitev. Izdelek namreč odraža tudi ugled in samo podobo podjetja (Hočevar, 2003, str. 60).

Slabi kazalniki na tem področju nakazujejo, da se bodo razmere v prihodnosti poslabšale, četudi finančni kazalniki kažejo drugače.

4. Finančni vidik

Navkljub čedalje večjemu pomenu nefinančnih kazalnikov pa sta še vedno dobiček oziroma izguba tista, ki sta prva pokazatelja poslovanja podjetja. Zato ta vidik opredeljuje tradicionalne kazalce merjenja uspešnosti, kot so: prihodki iz poslovanja, dobičkonosnost, dodana vrednost in drugi. Finančni kazalniki torej pokažejo, ali izbrani nefinančni kazalniki ter strategija, ki jo je izbralo podjetje, vodijo k boljšemu poslovanju ali ne. Danes ima večina organizacij širok spekter dobro obdelanih finančnih podatkov. Težava se lahko pojavi, če je prevelik poudarek na finančnih kazalnikih, kar lahko vodi do neuravnoteženega položaja drugih vidikov.

Kot vsaka analiza ima tudi uravnotežen sistem kazalnikov svoje prednosti in slabosti. Milost (2003, str. 412–413) meni, da je »prva slabost kazalnikov, da iz njih praviloma ne moremo ugotoviti sedanje vrednosti prihodnjih storitev, da njihove vrednosti ne vplivajo na premoženjsko in finančno stanje podjetja, uporabljajo se tudi za zunanje poslovno poročanje (dvom v verodostojnost podatkov) ter da dajejo »potuho« številnim predstavnikom računovodske stroke, ki se tako na podlagi nefinančnih kazalnikov ne lotevajo reševanja problema v pravi smeri.«

Tabela 2: Uravnotežen sistem kazalnikov

| Vidik učenja in rasti (kaj mora organizacija narediti, da ostane uspešna tudi v prihodnosti) | Vidik notranjih poslovnih procesov (kako izboljšati notranje procese za zagotavljanje boljših izdelkov/storitev stranki) |
|--|---|
| Poslanstvo: Inovacije, izboljšave in učenje. Usmeritve: – tehnološko vodstvo, – osredotočenost na izdelke/storitve. Merila: – čas za razvoj nove generacije izdelkov/storitev, – število starih v primerjavi z novimi izdelki/storitvami. | Poslanstvo: Učinkovita proizvodnja/nudjenje in dostava izdelkov/storitev. Usmeritve: – kakovost proizvodnje, – kakovost dostave/nudjenja storitve. Merila: – stroški/cena na enoto izdelka/storitve, – povprečen čas izvršitve naročila. |

se nadaljuje

Tabela 2: Uravnotežen sistem kazalnikov (nad.)

| Vidik poslovanja s strankami (kako stranke vidijo organizacijo) | Finančni vidik (kako organizacijo vidijo njeni delničarji) |
|---|---|
| Poslanstvo: Stranki zagotoviti največjo dodano vrednost. Usmeritve: – novi izdelki/storitve, – partnerstvo s strankami. Merila: – odstotek novih izdelkov/storitev v celotnem prihodku, – skupni razvojni napor. | Poslanstvo: Delničarjem zagotoviti največjo dodano vrednost, kratkoročno in dolgoročno. Usmeritve: – preživetje, – uspešnost. Merila: – ROI (vračilo naložbe) in denarni tok, – tržni delež. |

Vir: BPMLab (brez datuma).

2.3 Priporočila za analiziranje komitenta v bankah

Celotna analiza poslovanja komitenta je ključen dejavnik pri delovanju banke kot profitne organizacije, katere glavna dejavnost je opravljanje plačilnih, denarnih in kreditnih poslov. V preteklosti je analiza temeljila predvsem na finančnih podatkih, medtem ko so bili nefinančni dejavniki manj pomembni.

Dandanes pa se finančne institucije vse bolj zavedajo, kako pomembni so tudi ti podatki. Zaradi tega banke vse bolj poleg trdih upoštevajo tudi mehke informacije. Dostikrat se namreč zgodi, da ima podjetje za posamezno leto slabo stanje po bilancah, vendar se lahko po pogovoru z vodstvom in pisnimi dokazili izkaže, da je prišlo do enkratnega dogodka, ki pa je slabo vplival na poslovanje in še ne pomeni, da podjetje ni primerno za poslovno sodelovanje, tudi v smislu novega financiranja.

V zadnjem času se pojavlja veliko podjetij z novo razvitim izdelkom, za katerega potrebujejo obratni kapital za serijsko proizvodnjo. Takšna podjetja so t. i. start-upi, ki še nimajo premoženja, vse razpoložljive vire so vložili v razvoj izdelka. V takih primerih je kakršnokoli financiranje težko, ker podjetje še ne izkazuje denarnega toka, poleg tega nima zadovoljivega zavarovanja. Ker večina bank takšnemu financiranju zaenkrat še ni najbolj naklonjena, se podjetja zatečejo na t. i. imenovani sivi trg, kjer si izposojajo denar po visokih obrestnih merah.

V nadaljevanju navajam katere parametre, naj bi po mojem mnenju, vsebovala celotna slika podjetja poleg finančnih podatkov in analiz:

- podatki o lastništvu, povezanih osebah, virih lastništva (tudi potencialne menjave in spremembe lastništva),

- sposobnost vodstva oziroma menedžerja podjetja. Kakšne so pretekle izkušnje vodstva, motiviranost, ali ima vodstvo jasno postavljeno vizijo in cilje, kaj si želi za podjetje v prihodnosti – postavljena strategija vodstva, razdelani načrti za nadaljnji razvoj,
- obstoječi informacijski sistemi v podjetju, vlaganja v novo tehnologijo (tukaj je mišljena računalniška podprtost, izkoriščenost informacijskih zmogljivosti),
- odnos vodstva do zaposlenih; kakšna je njihova sposobnost motiviranja, koliko imajo smisla za nagrajevanje in napredovanje, pogostost sestankov in seznanjanje z novostmi,
- vlaganja v izobraževanje zaposlenih (seminarji, tečaji, praktična usposabljanja),
- plačilni roki podjetja do dobaviteljev in tudi kakovost odnosa (to je sicer delno zajeto v finančni analizi),
- kakovost proizvodov in storitev (pridobljeni certifikati, kakšna je politika kakovosti),
- potencial razvitih izdelkov, ki še niso lansirani na trgu, in morebitna naročila,
- trenutna dejavnost podjetja in razvoj oziroma inovacije v prihodnosti,
- zadovoljstvo kupcev z izdelki in storitvami, s poprodajnimi aktivnostmi, v primeru reklamacij – kako so stranke zadovoljne z rešitvijo,
- tržni delež podjetja, ki pove, kolikšen je delež njegove prodaje v primerjavi s celotno prodajo konkurentov na istem trgu,
- panoga, v kateri podjetje deluje, kakšne so napovedi za prihodnost, ali igra kakšno vlogo tudi sezonski vpliv (pri prevoznikih tudi spremljanje podatkov o gibanju cen goriva),
- gibanje cen materiala in surovin, ki jih podjetje potrebuje pri svojem poslovanju,
- plačilna disciplina podjetja – ali podjetje redno poravnava obveznosti do banke, ali so pogosta nedovoljena negativna stanja na transakcijskih računih,
- zakaj je prišlo do blokad na računu (koliko dni) ali do aktivnih tožb,
- preteklo sodelovanje podjetja s finančno institucijo – kako odzivno je podjetje, koliko časa že traja sodelovanje, ali se podjetje drži dogovorov, kooperativnost ter tudi pripravljenost na posredovanje informacij,
- kakovost pripravljenih informacij s strani računovodstva, ustrezni in zadostni komentarji,
- preglednost poslovanja; podjetja, ki v roku 2, 3 let enormno povečajo svoje poslovanje, se srečajo s težavo, da njihovo poslovanje ne uspe več obvladovati tolikšnega obsega, kar lahko pripelje do nestrokovnosti in do slabega podajanja informacij.

Zelo pomembno vlogo igra tudi odnos banke do stranke. Velikokrat je pglavitnega pomena odnos do stranke in ravnanje, koliko bo ta lojalna oziroma pripadna banki, četudi banka s svojimi cenami dostikrat ni konkurenčna v primerjavi z drugimi. Vsaka banka, ki želi obstati in biti uspešna, mora spremljati potrebe svojih strank, jih zadovoljiti v čim krajšem času in po konkurenčnih cenah. Kakovost poslovnih odnosov in komunikacija sta ključnega pomena pri približevanju strankam. Zaposleni v bankah, ki delajo s strankami, morajo imeti znanje in odnos, pomembno pa je tudi, da razumejo stranko – kakšne so njene želje in s kakšnimi odgovori bo zadovoljna. Tudi verodostojnost banke je ključnega

pomena pri odločanju podjetij glede sodelovanja z njimi; to pomeni, da bi morale banke skladno s ponudbo tudi izvesti financiranje, da morajo biti skrbne pri varovanju podatkov in da morajo imeti pravila stranka-banka, ki se jih morajo tudi držati.

3 OCENA POSLOVANJA BANČNEGA KOMITENTA X

3.1 Predstavitev podjetja X

Podjetje X, srednje veliko podjetje, ustanovljeno leta 2001, se je prvotno ukvarjalo s proizvodnjo pisarniških in sanitarnih kontejnerjev.

Danes prodajni program v podjetju X predstavljajo naslednji izdelki:

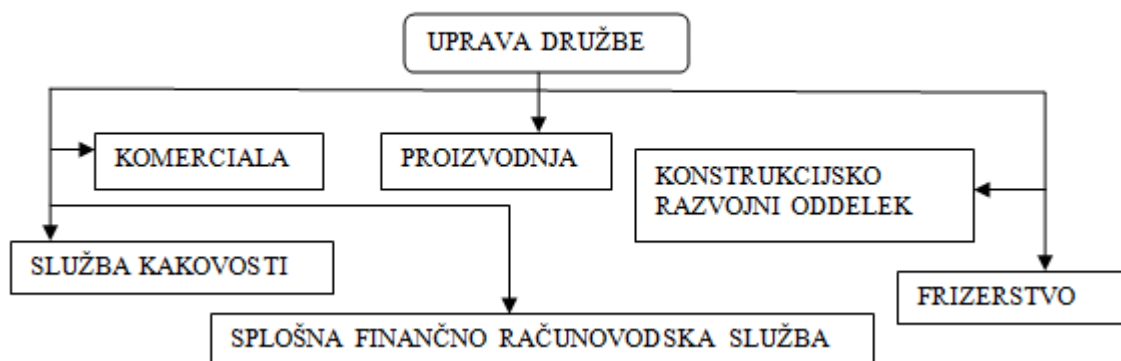
- bivalni kontejnerji (pisarniški ali sanitarni kontejner),
- modularni objekti (več medsebojno sestavljenih kontejnerjev – pisarne, šole, vrtci),
- mobilne hišice (od leta 2010 naprej predvsem mišljene kot počitniške hišice),
- skladiščni kontejnerji in garaže,
- večnamenska aluminijasta vrata.

Poudarek je predvsem na sanitarnih in bivalnih kontejnerjih, v zadnjih letih pa so se preusmerili na projektiranje, izdelavo in montažo zahtevnejših modularnih montažnih objektov inženiringa, in sicer s pomočjo lastne razvojne ekipe in projektne oddelka. Poleg zgoraj omenjenih izdelkov podjetje ponuja še inženiring modularnih montažnih objektov, sekundarne strehe, nadstreške in fasade, preoblikovanje pločevine in jeklene konstrukcije ter dostavo, montažo, svetovanje in najem. Cilj podjetja je izdelati kakovosten objekt čim boljšega videza (Podjetje X, 2017).

Proučevano podjetje je imelo na dan 31. 12. 2016 zaposlenih 147 delavcev, in sicer: 14 brez kvalifikacije, 6 kvalificiranih delavcev, 10 s poklicno izobrazbo, 45 zaposlenih s IV. stopnjo izobrazbe, 44 s končano srednjo šolo, 4 z višjo stopnjo ter 24 zaposlenih z visoko stopnjo strokovne izobrazbe. V primerjavi z letom 2015 se je število zaposlenih zmanjšalo za 2 % oziroma 3 zaposlene. Ustanovitelj in edini družbenik je fizična oseba (Podjetje X, 2017, str. 8).

Organizacijska struktura družbe (ki je predstavljena na sliki 1) se deli na upravo družbe, oddelke in službe. Oddelek družbe predstavlja proizvodnja, službe pa so splošna finančno računovodska služba, služba kakovosti, oddelek komerciale, konstrukcijsko razvojni oddelek in frizerstvo (Podjetje X, 2017, str. 7).

Slika 1: Organizacijska struktura



Vir: Podjetje X (2017, str. 7).

Pomembnejši dogodki po letih:

- 2008 med finalisti za zlato gazelo,
- 2009 pridobljen certifikat kakovosti ISO 9001,
- 2010 proizvodnja novega izdelka – mobilna hišica,
- 2013 pridobljeno evropsko tehnično soglasje za predfabricirane bivalne enote,
- 2013 mesto med 50. najboljšimi podjetji v Sloveniji,
- 2014 na 93. mestu največjih slovenskih izvoznikov
- 2014 s strani bonitetne hiše Bisnode uvrščeno med 1,6 % najboljših poslovnih subjektov z oceno odličnosti AAA,
- 2016 prejeta gazela,
- po izboru častnika Delo je podjetje na 66. mestu največjih slovenskih izvoznikov,
- 2016 s strani bonitetne hiše Bisnode uvrščeno med 0,7 % najboljših poslovnih subjektov z oceno odličnosti AAA.

3.2 Analiza finančnega položaja

3.2.1 Opis bilance stanja na dan 31. 12. 2016

Dolgoročna sredstva. Komitent razpolaga z dolgoročnimi sredstvi v višini 9.140.507,65 EUR, pri čemer znašajo: neopredmetena sredstva 298.138,15 EUR – gre za dolgoročne premoženjske pravice ter druga neopredmetena sredstva; v primerjavi z letom 2015 so se povečala za 683 % zaradi nabave novih neopredmetenih sredstev.

Opredmetena osnovna sredstva v vrednosti 8.419.258,79 EUR pa v večini predstavljajo zemljišča, zgradbe ter proizvodjalne naprave in stroje. Skupna vrednost sredstev se je v primerjavi z letom 2015 povečala za kar 32 %, in sicer zaradi nakupa novih proizvodnih naprav in strojev ter zemljišča v vrednosti 1.609.787 EUR.

Kratkoročna sredstva. Kratkoročna sredstva podjetja znašajo 8.000.288,92 EUR. Delež v višini 34,9 % predstavljajo kratkoročne poslovne terjatve, ki so se v letu 2016 v primerjavi z letom 2015 znižale za 24 % – te predstavljajo 83 % kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev v državi, ostalo do kupcev iz drugih držav. 25,8 % pa predstavljajo zaloge – večinski delež vrednosti je v materialu, nekaj v trgovskem blagu, proizvodih in nedokončani proizvodnji. Vrednost zalog se je v letu 2016 v primerjavi z letom 2015 zmanjšala za 2 %, predvsem na račun zaloge nedokončane proizvodnje (zaradi nemotnega procesa proizvodnje ter fleksibilnosti do kupcev). Vrednost zalog predstavlja 5,7 % prihodkov od prodaje, kar je v primerjavi z letom 2015 ugodnejše, saj so takrat zaloge v primerjavi s prihodki znašale 7,1 %. Podjetje razpolaga z denarnimi sredstvi v višini 3.065.558,85 EUR.

Kapital. Komitent razpolaga s kapitalom v vrednosti 13.614.070,53 EUR, kateri je sestavljen predvsem iz osnovnega kapitala v višini 662.700 EUR ter prenesenega čistega dobička v višini 7.953.720,59 EUR – v primerjavi z letom 2015 se je povečal za 29 %, ter čistega dobička poslovnega leta v višini 4.862.678,96 EUR – v primerjavi z letom 2015 se je povečal kar za 70 %.

Dolgoročne in kratkoročne obveznosti. Komitent dolgoročnih finančnih obveznosti nima, medtem ko poslovne obveznosti v višini 175.000 EUR predstavljajo nakup know-how sistema. Kratkoročne obveznosti na dan 31. 12. 2016 znašajo 3.354.855,37 EUR in predstavljajo 19,1 % obveznosti do virov sredstev. Tvorijo jih kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev v vrednosti 2.524.335,06 EUR ter druge kratkoročne poslovne obveznosti. V primerjavi z letom 2015 so se obveznosti do dobaviteljev znižale za 26 %, predvsem do dobaviteljev v državi. 99,64 % teh obveznosti je bilo glede na valuto računa nezapadlih.

Kratkoročne pasivne časovne razmejitev so nezaračunane storitve v višini 35.470 EUR, medtem ko zabilančne obveznosti v višini 746.528,77 EUR predstavljajo garancije.

3.2.2 Opis izkaza poslovnega izida na dan 31. 12. 2016

Prihodek. Čisti prihodki iz prodaje v letu 2016 so znašali 35.906.431,44 EUR in so ustvarjeni predvsem iz naslova prodaje proizvodov in storitev ter z naslova prodaje blaga in materiala. Prihodki v letu 2016 so se v primerjavi z letom 2015 povečali za 21 %. Odstotek prodaje na domačem trgu pa se je v letu 2016 v primerjavi z letom 2015 znižal in je znašal 40,20 % (2015, 42,60 %). Vrednost izvoza se je torej povečala in je v letu 2016 znašala 59,80 %. Prihodki od prodaje rastejo ves čas poslovanja, samo od leta 2013 so se povečali za 210 % (tudi na račun migrantske krize). Trend poslovanja podjetja je torej zelo pozitiven. Poleg prihodkov iz prodaje je podjetje ustvarilo za 631.276,27 EUR poslovnih in finančnih prihodkov.

Odhodki. Iz izkaza poslovnega izida je razvidno, glede na to, da je podjetje nezadolženo, da največji delež odhodkov predstavljajo poslovni odhodki, in sicer kar 99 %, enak delež tudi v letu 2015. Stroški porabljenega materiala v letu 2016 so se v primerjavi z letom 2015 povečali za 17 %, stroški storitev pa za 74,8 %, predvsem na račun stroškov povečane proizvodnje (najeta delovna sila). Stroški dela so ostali skorajda nespremenjeni (povišali so se za 3,8 % v primerjavi z letom 2015). Odpisi vrednosti v višini 607.692,51 EUR so z naslova amortizacije (98,1 %) ter prevrednotovalnih poslovnih odhodkov pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih (17,9 %). Finančnih odhodkov skorajda ni (8.834,66 EUR) zaradi nezadolženosti podjetja.

Dobiček. Vrednost čistega dobička v letu 2016 znaša 4.862.678,96 EUR, to predstavlja 13,54 % prihodkov, kar je za 3,94 % več kot v preteklem letu. Dobiček se že od leta 2013 konstantno povečuje. Letna rast 2014–2015 je bila za 313 %, v obdobju 2015–2016 pa za 70 %.

3.2.3 Povzetek poslovanja leta 2016

Kratek povzetek poslovanja in ostalih pomembnejših dogodkov za leto 2016:

- količinski obseg prodaje predstavlja 5.746 montažnih bivalnih enot in mobilnih hiš ter 49 enot za skladiščenje,
- iz izkaza poslovnega izida je razvidno, da so prihodki v letu 2016 znašali 35,9 mio EUR in so se v primerjavi z letom 2015 povečali kar za 21 %, medtem ko se poslovni odhodki zvišali za slabih 17 % (z 26,8 mio EUR na 30,9 mio EUR),
- čisti dobiček iz poslovanja, realiziran v višini 4.862.678,96 EUR, predstavlja več kot 1,7-kratnik realiziranega v letu 2015. Razlog za takšno povečanje je predvsem migrantska kriza v EUR (povečana prodaja v Nemčijo),
- z razširitvijo proizvodnega programa in z drugimi prodajnimi aktivnostmi so povečali število kupcev, predvsem na trgih EU; čisti prihodki prodaje, doseženi na domačem trgu, predstavljajo 40 % vseh ustvarjenih čistih dohodkov, leta 2015 so znašali 43 % – to kaže na povečevanje izvoza,
- prihodki na zaposlenega so se v letu 2016 v primerjavi s preteklim letom zvišali za dobrih 18 % (z 207.915 EUR na 245.447 EUR), za njihovo izobraževanje je podjetje porabilo 244 EUR na zaposlenega,
- podjetje X je v letu 2016 veliko vlagalo v nakup zemljišč, proizvodnih zgradb ter računalniške in programske opreme; izpostavljam nakup zemljišča v vrednosti 1.609.787 EUR,
- podjetju je tudi v letu 2016 uspelo vzdrževati zahteve standarda za zunanja vrata SIST EN 14351, certifikat CE – evropske tehnične ocene za modularne objekte ter certifikat o kontroli proizvodnje za gradbeni proizvod SIST EN 1090-1:2009,
- udeležba na največjem gradbenem sejmu v Evropi – BAU in Bauma v Münchnu,

- implementacija programske opreme Revit (3D-modeli) in nadgradnja informacijskega sistema Perftech Largo.

3.2.4 Določitev bonitete podjetja

Finančna slika podjetja je zelo dobra. Na dan 31. 12. 2016 znaša kapitalska ustreznost 77 % (povečuje se na račun zadržanih dobičkov in uspešnega tekočega poslovanja), kar pomeni, da je podjetje kapitalsko ustrezno. Podjetje ima za 2.794.690,39 EUR kratkoročnih poslovnih terjatev – predvsem terjatev do kupcev, ki pa so večinoma zavarovane. Glede na valuto računa je bilo 98 % terjatev nezapadlih, ostalo pa zapadlih manj kot 120 dni. Razpoložljiva denarna sredstva so znašala 3.065.558,85 EUR. Podjetje X konec leta 2016 ne izkazuje nobenih bančnih obveznosti. Obveznosti do dobaviteljev znašajo 2.699.355 EUR, večina jih je nezapadlih (99,64 %), vse zapadle pa so stare manj kot 30 dni.

Tabela 3: Izračun glavnih računovodskih postavk

| Analiza denarnega toka | 2014 (v EUR) | 2015 (v EUR) | 2016 (v EUR) |
|-------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Kosmati donos iz poslovanja | 17.924.236,00 | 30.075.254,00 | 36.545.592,05 |
| Čisti poslovni izid obdobja | 692.737,00 | 2.857.753,00 | 4.862.678,96 |
| Odpisi vrednosti | 385.657,00 | 534.024,00 | 607.692,51 |
| EBIT | 812.957,00 | 3.254.708,00 | 5.619.002,77 |
| EBITDA | 1.198.614,00 | 3.788.732,00 | 6.226.695,28 |

Vir: Lastna izdelava.

Izračuni v tabeli kažejo da vrednost dobička iz poslovanja pred amortizacijo (v nadaljevanju EBITDA) vsako leto raste, prav tako čisti poslovni izid. Glede na vrednosti odpisov (seštevek amortizacije in prevrednotevalnih poslovnih odhodkov) ocenjujem, da je podjetje poslovno zelo uspešno, saj se mu kljub takšnemu porastu prihodkov, strošek amortizacije v vseh treh letih ni bistveno povečal.

- poslovanje podjetja je utečeno in stabilno, prihodki vsako leto rastejo, dobičkonosnost je visoka, finančne zadolženosti ni. Negativnih dogodkov v poslovanju na podlagi letnega poročila ni,
- glede na to, da podjetje nima bančnih zadolžitev, zamud s tega naslova ni,
- v Gvin bazi ni blokad/tožb/davčnega neplačništva. Gvin plačilni indeks je 92, kar pomeni, da podjetje plačuje pred valuto računa. Bonitetna ocena je A, kar pomeni, da podjetje posluje odlično, da nima likvidnostnih težav in obenem dosega visoko donosnost,
- podjetje v vseh opazovanih obdobjih izkazuje rast prihodkov.

Ker pa se v podjetju X zavedajo pomembnosti zadovoljstva tako zaposlenih kot kupcev in tudi dobaviteljev, predstavljam posamezne vidike uravnoteženega sistema kazalnikov.

Kot je že bilo omenjeno, je finančni vidik poslovanja povezan z ROE, denarnim tokom in dobičkonosnostjo poslovnih sredstev. Na podlagi izračunov lahko trdim, da je poslovanje podjetja X zelo dobro, ROE znaša 42,52 % (v letu 2015 pa 35,94 %). EBITDA na dan 31.12.2016 znaša kar 6.226.695 EUR, kar pomeni, da ima podjetje dobro plačilno sposobnost za vračanje morebitnih posojil in za amortizacijo.

Za ohranjanje trenutnih in pridobivanje novih strank je pomemben vidik poslovanja s strankami. V letu 2016 je tako podjetje X izvedlo analizo zadovoljstva z glavnimi kupci, katere ocena je pokazala, da so kakovost, dobava in komunikacija nad zastavljenim ciljem. Podjetje veliko vlaga v razvoj, predvsem na področju montažnih modularnih objektov – poudarek je na t. i. ničenergijskih montažnih modularnih objektih za poslovne in tudi javne namene.

Vidik učenja in rasti je v podjetju X usmerjen predvsem v izobraževanje in usposabljanje zaposlenih, saj se vodstvo zaveda, da je uspešnost podjetja v veliki meri odvisna od zadovoljstva in pravega motiviranja. V ta namen vsako leto investirajo kar nekaj sredstev (v letu 2016 244 EUR na zaposlenega) v izobraževanja, so pa tudi izvedli anketo zadovoljstva, katere rezultat je pokazal na 78-odstotno zadovoljstvo.

Da pa bo lahko podjetje še naprej konkurenčno, se usmerjajo k razvoju novih izdelkov (tudi z namero oblikovanja tehnološke ekipe), z vzdrževanjem zahtev kakovosti, vlaganjem v informacijsko in strojno tehnologijo. Poleg tega želijo zmanjšati prodajne reklamacije in se čim bolj približati vsakemu individualnemu kupcu. Tudi pri nakupu materiala podjetje zaradi predčasnih plačil vedno pridobi popust, s čimer si zmanjša stroške nabavnega materiala. Vse te aktivnosti prikazujejo vidik notranjih poslovnih procesov.

Iz javno dostopnih podatkov je razvidno, da ima podjetje X močno razvito strategijo poslovanja oziroma cilje, ki jih uspešno realizira. Podjetje želi biti še naprej konkurenčno na področju proizvodnega programa bivalnih kontejnerjev in na področju montažnih modularnih objektov za uporabo v različne namene.

Glede na vse navedene podatke menim, da je boniteta poslovanja odlična. Finančno poslovanje je zelo dobro, prodaja vsakoletno raste, prav tako dobiček, kratkoročne poslovne obveznosti in terjatve se zmanjšujejo. Podjetje veliko vlaga v nepremičnine, z namenom povečanja poslovanja. Pomembno dejstvo je tudi to, da se podjetje zaveda pomembnosti nefinančnih kazalnikov, zato veliko vlaga v zaposlene, prav tako poudarja kakovost izdelkov, zadovoljstvo dobaviteljev in kupcev ter razvoj novih izdelkov.

Za najbolj občutljivo področje podjetja ocenjujem nove potencialne kupce. Dejstvo je, da je za takšen preskok prihodkov v letu 2015 v veliki meri odgovorna emigrantska kriza – množična proizvodnja bivalnih kontejnerjev za nemški trg. Na tem področju bi morale podjetje pripraviti konkretno strategijo, kateri kupci so njihov cilj ter kako in s kakšno ponudbo jih privabiti. Tveganje glede tega lahko ublažijo tudi z razpršenostjo kupcev (ne sme biti fokus samo na posameznih strankah). Sicer je zelo pozitivna prednost podjetja

njihova fleksibilnost v smislu možnosti izdelave različnih modularnih objektov, kar pritegne potencialne kupce.

Glede na čedalje večje poudarjanje pasivne gradnje ter uporabo obnovljivih virov energije, mora podjetje res usmeriti razvoj v to smer, saj bodo le tako lahko konkurenčni ter bodo pridobili dodatne kupce, ki drugače ne bi bili zainteresirani za takšen tip objekta. Trženje bi morali usmerjati tudi na slovenski trg ter jim približati idejo o vrtcih ter šolah, sestavljenih iz modularnih enot, ki so zelo prodajane na nemškem trgu. Ker so njihovi izdelki zelo kakovostni, bi se lahko osredotočili tudi na notranji in zunanji dizajn, mogoče razvili aplikacijo, s katero bi si lahko stranka po svojih željah izrisala objekt. K uspešnosti strategije pa bi pripomogel tudi slogan in pa boljša prepoznavnost z bolj zanimivim logotipom, kot ga imajo sedaj.

Z odlično bonitetno oceno, dobro plačilno sposobnostjo in razpoložljivim zavarovanjem (glede na bilančne podatke) menim, da je podjetje X primerno tako za kratkoročno kot tudi za projektno financiranje.

SKLEP

Bonitetna ocena podjetja je tisti prvi dejavnik, ki banki kot kreditni instituciji pomaga določiti potencialno tveganje, na podlagi katerega se odloča, ali bo nek kredit odobren ali ne, da določi ceno odobrenega kredita ter zahteve po zavarovanjih. Kakovost poslovanja podjetja, ki se kaže v uspešnosti, solidnosti in zanesljivosti, izražamo z omenjeno oceno bonitete.

Bonitete pa ne uporabljajo samo banke, temveč tudi vsa podjetja, ki želijo z nekim podjetjem poslovno sodelovati. Tržne razmere namreč danes zahtevajo, da podjetja svoje potencialne poslovne partnerje »spoznajo«, preden se odločijo za sodelovanje. Poznavanje bonitete je torej lahko tudi instrument, s katerim je možno zmanjšati tveganje slabih poslovnih odločitev. Bonitetna ocena po navadi temelji na finančni analizi, vse bolj pa so danes pomembne t. i. mehke informacije oziroma nefinančni kazalniki. Glavni namen analize je dati uporabniku primerne, pravočasne in razumljive informacije, s ciljem boljšega nadzora in posledično tudi boljših poslovnih odločitev.

Cilj diplomskega dela je bil predstaviti, kaj je bonitetna ocena, kaj vsebuje finančna analiza, in poudariti, da je analiza nefinančnih kazalnikov oziroma njihovo upoštevanje čedalje pomembnejše. Tudi odnos do kupcev/dobaviteljev, odnos do zaposlenih in vlaganje v razvoj je pomembno za nadaljnje poslovanje podjetja. Brez kakovostnih odnosov in dobre strategije tudi še tako dobro finančno stoječe podjetje dolgoročno ne more dobro poslovati. Za izvedbo analiz je treba imeti ustrezne podatkovne podlage. V pričujočem diplomskem delu sem se opirala na letno poročilo, ki je sestavljeno v skladu z Zakonom o gospodarskih družbah. Pri določanju bonitete na podlagi finančnih in nefinančnih

kazalnikov sem prišla do ugotovitve, da je kakovostna in pravilna razvrstitev podjetja v bonitetno skupino zahtevno opravilo.

V praktičnem delu diplomskega dela sem opisala dejavnost podjetja X ter opravila finančno analizo podjetja in tudi opredelila vse štiri nefinančne vidike poslovanja. Glede na prakso sem analizirala podatke iz leta 2016 ter jih primerjala z letom 2015. Tako finančna analiza kot tudi analiza nefinančnih kazalnikov je pokazala, da podjetje X posluje zelo uspešno. Vsako leto presežejo zastavljene cilje. Prihodki se v podjetju X v zadnjih letih povečujejo, prav tako dobiček in odstotek kapitala. Viden je izrazit pozitiven trend. Trdim lahko, da je glede na finančno analizo poslovanje podjetja zelo pozitivno in stabilno. Prav tako se podjetje X zaveda pomembnosti odnosa s kupci in dobavitelji ter zadovoljstva zaposlenih. V ta namen so v letu 2016 izvedli več anket, ki kažejo na visoko zadovoljstvo.

Namen diplomskega dela je bil dosežen, saj sem se seznanila s pojmom banke ter bonitetne ocene, kaj vsebuje finančna analiza, kako so pomembni nefinančni kazalniki in kaj pomeni boniteta za banko, poslovne partnerje ter tudi za samo podjetje.

LITERATURA IN VIRI

1. Banka Slovenije. (2007). *Proces ocenjevanja tveganj*. Pridobljeno 30. maja 2017 iz https://bankaslovenije.blob.core.windows.net/legacy-files/2437_Priro%C4%8Dnik_POT.pdf
2. Bergant, Ž. (2013). *Analiza poslovanja od teorije do prakse*. Ljubljana: Inštitut za poslovodno računovodstvo.
3. Biloslavo, R. (1999). *Metode in modeli za management*. Koper: Visoka šola za management.
4. Bobek, D. (1992). *Organiziranje in poslovanje bank*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
5. BPMlab. (brez datuma). *Uravnoteženi sistem kazalnikov in strateške karte*. Pridobljeno 5. maja 2017 iz http://www.bpmlab.si/index.php?option=com_content&view=article&id=75:uskazalnikov&catid=35:mpporganizacija&Itemid=55
6. Delo d.o.o. (2017, 2. marec). *Banka vašemu podjetju ne odobri kredita, kaj storiti?* Pridobljeno 13. aprila 2017 iz <https://svetkapitala.delo.si/finance/banka-vasemu-podjetju-ne-odobri-kredita-kaj-storiti-1383>
7. Delo d.o.o. (2017a, 2. marec). *Kako banka ugotavlja boniteto vašega podjetja?* Pridobljeno 12. aprila 2017 iz <http://svetkapitala.delo.si/b2b-nasveti/kako-banka-ugotavlja-boniteto-vasega-podjetja-1384#>
8. Dimovski, V. & Gregorič, A. (2000). *Temelji bančništva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
9. Hočevar, M. (2003). Prednosti in omejitve metode BSC. *Les: revija za lesno gospodarstvo*, 55(3), 59–62.

10. Hočevar, M. & Igličar, S. (1996). *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
11. Hočevar, M., Igličar, S. & Zaman, M. (2001). *Računovodstvo*. Ljubljana: Visoka upravna šola.
12. Kaplan, R. & Norton, D. (2000). *Uravnotežen sistem kazalnikov – Preoblikovanje strategije v dejanja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
13. Knez Riedl, J. (2000). *Pojmovanje in presojanje bonitete podjetja*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
14. Koletnik, F. (1997). *Analiziranje računovodskih izkazov (bilanc)*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
15. Kramar, B. (2012). Bančno kreditiranje podjetij. *IBS poročevalec*, 2(2). Pridobljeno 12. aprila 2017 iz <http://porocevalec.ibs.si/naslovnica/154-mag-boena-kramar-banno-kreditiranje-podjetij>
16. Krvina, J. (2002). *Ocenjevanje bonitete bančnega komitenta* (diplomsko delo). Ljubljana: Fakulteta za upravo.
17. Leskovec, B. (2010). Sistem za ocenjevanje bonitete. *Bančni vestnik*, 59(3), 32–37.
18. Mayr, B. (2000). *Kako brati računovodske izkaze*. Ljubljana: Noviforum.
19. Milost, F. (2003). Nefinančni kazalniki poslovanja: Korak naprej ali izhod v sili? *Organizacija: revija za management, informatiko in kadre*, 36(6), 410–413.
20. Podjetje X. (2017). *Letno poročilo podjetja X za leto 2016*. Trebnje: Podjetje X.
21. Rozman, R. (1995). Opredelitev analize kot metode spoznavanja. V *Zbornik referatov 1. strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije: analiza kot podlaga za odločitve v novem gospodarskem sistemu* (str. 39–50). Portorož: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
22. Zaman, M., Hočevar, M. & Igličar, A. (2007). *Temelji računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.