

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**SODOBNI TRENDI V DELOVANJU BONITETNE SLUŽBE
POSLOVNE BANKE**

Ljubljana, maj 2012

JURE ERŽEN

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisani Jure Eržen, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtor magistrskega dela z naslovom *Sodobni trendi v delovanju bonitetne službe poslovne banke*, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem prof. dr. Markom Hočevarjem.

Izrecno izjavljam, da v skladu z določili Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami) dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predloženo besedilo rezultat izključno mojega lastnega raziskovalnega dela;
- je predloženo besedilo jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem
 - poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam v magistrskem delu, citirana oziroma navedena v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, in
 - pridobil vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti (v pisni ali grafični obliki) uporabljena v tekstu, in sem to v besedilu tudi jasno zapisal;
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Zakonu o avtorskih in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami);
- se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega magistrskega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom.

V Ljubljani, dne 31.05.2012

Podpis avtorja: _____

KAZALO

UVOD	1
1 POMEN IN VLOGA BONITETE	3
1.1 Pojmi bonitete	3
1.1.1 Tradicionalno pojmovanje, sodobni pogledi na boniteto	4
1.1.2 Plačilna sposobnost, kredibilnost, analiza poslovanja, dobro ime	5
1.1.3 Kreditna sposobnost	6
1.2 Boniteta v gospodarstvu	7
1.3 Boniteta v banki	11
1.3.1 Zmanjševanje in obvladovanje tveganj	12
1.3.1.1 Identifikacija tveganj	12
1.3.1.1.1 Kreditno tveganje	15
1.3.1.1.2 Dejavniki kreditnega tveganja	15
1.3.1.1.3 Problema napačne izbire in moralnega hazarda	17
1.3.1.2 Upoštevanje zahtev regulatorja	17
1.3.2 Odkrivanje priložnosti	19
1.3.2.1 Prepoznavanje novih poslov	20
1.3.2.2 Nov kapitalski sporazum in nagrajevanje naprednega razmišljanja	21
1.3.2.3 Ravnanje kreditnega portfelja	23
1.3.2.3.1 Kreditni portfelj	24
1.3.2.3.2 Postopki ravnanja kreditnega portfelja	24
1.3.2.3.3 Diverzifikacija kreditnega tveganja	25
1.3.2.4 Sklad tveganega kapitala	26
1.3.3 Kakovostno komuniciranje	27
1.3.3.1 Pomoč pri obravnavi posameznega komitenta in pogajanjih z njim	28
1.3.3.2 Notranje in zunanje komuniciranje v banki	28
1.3.4 Priporočilo javnosti	29
2 METODOLOGIJA BONITETE	30
2.1 Dejavniki bonitete podjetja	30
2.1.1 Makroekonomsko in politično okolje	32
2.1.2 Panožno okolje	34
2.1.3 Položaj podjetja na trgu	36
2.1.4 Poslovanje podjetja	37
2.1.4.1 Management	38
2.1.4.2 Splošne značilnosti podjetja	39
2.1.4.3 Finančni položaj in uspešnost podjetja	40
2.1.4.4 Viri financiranja podjetja	41
2.1.4.5 Finančno poročanje podjetja	42
2.1.4.6 Organizacijske in poslovne značilnosti podjetja	42
2.1.4.7 Zgodovina bonitete podjetja	43

2.2 Viri podatkov in informacij	43
2.2.1 Letno poročilo	45
2.2.2 Poslovni plan oziroma poslovni elaborat	47
2.3 Tradicionalna finančna analiza	48
2.3.1 Denarni tok.....	52
2.3.2 Globalni limit zadolževanja	55
2.3.2.1 Dejavniki optimalne sestave kapitala	55
2.3.2.2 Primer praktičnega določanja globalnega limita zadolževanja	58
3 OMEJITVE BONITETNE OCENE.....	59
3.1 Načela bonitetne analize	60
3.2 Praktične omejitve bonitetnega ocenjevanja v banki	62
3.3 Praktične rešitve omejitev bonitete.....	63
3.4 Kritika finančne analize.....	64
3.4.1 Kritična presoja bilančnih podatkov	65
3.4.2 Kritika računovodskih kazalnikov	68
4 SODOBNI TRENDI BONITETE V BANKI	71
4.1 Nefinančna boniteta v bančni praksi	71
4.2 Razvojni praktični pogledi na boniteto v banki.....	81
4.3 Anketni vprašalnik o nefinančnih bonitetnih informacijah	83
SKLEP.....	84
LITERATURA IN VIRI	87
PRILOGA	

UVOD

Svetovna in z njo slovenska ekonomija se nahajata v času, ko je potrebno poslovne partnerje preverjati bolj in pogostejše kot kadar koli doslej. Nelikvidnost mnogih gospodarskih subjektov se pogloblja in prerašča v insolventnost. Zaradi globoke gospodarske krize imajo podjetja vedno več neporavnanih obveznosti, roki plačil se podaljšujejo, sodni sklepi o izvršbah iz naslova davčnih dolgov se kopičijo. Neizbežno je, da takšno stanje močno vpliva tudi na poslovanje sleherne poslovne banke.

Osrednji predmet raziskave in analize tega magistrskega dela je delovanje internega bonitetnega oddelka banke, zadolženega za pripravo bonitetnih ocen in ravnanje z bančnimi tveganji. Raziskovali bomo sodobne načine dela, naloge, postopke in odgovornosti, ki bi jih bilo smotrno združiti in povezati v okviru bonitetne službe kot povsem samostojne organizacijske enote znotraj vsake banke.

V banki, kjer smo zaposleni, sicer imamo razvite določene metode, navodila in modele ugotavljanja in ocenjevanja bonitet svojih komitentov, vendar so ti organizacijsko še vedno v dobršni meri združeni s trženjskimi aktivnostmi v okviru sektorja poslovanja s podjetji. Prav tako so vsebinsko bližje tradicionalnemu bančnemu pristopu odobravanja posojil in drugih naložb, ki temelji izključno na računovodskih izkazih komitentov; finančni analizi, odvisni od finančnih kazalnikov; odločitvi da/ne; zgolj izogibanju izgubam; enaki praksi za vse; zanemarjanju kreditnega portfelja itd. Samostojna bonitetna služba v naši banki je v začetni fazi razvoja in še daleč od njene potrebne vloge.

Banke z dobro organiziranimi lastnimi bonitetnimi oddelki, kjer imajo razvite oziroma nenehno razvijajo sodobne in napredne načine analiziranja svojih komitentov in ažurno spremljajo njihov razvoj in delovanje, imajo na sicer zelo zgoščenem in zahtevnem trgu bančnih storitev konkurenčno prednost pred ostalimi subjekti. Informacije, ki jih je kvalitetna bonitetna služba v stanju posredovati, predstavljajo temelje za najrazličnejše pomembne strateške in poslovne odločitve banke, in ne le v procesih odobravanja posojil ali garancij posameznim pravnim osebam. Slednjim bo sicer v pričujočem magistrskem delu namenjeno največ pozornosti. Omenjeni procesi kljub vse večji globalizaciji in deregulaciji bančnega sektorja, v katerem se tradicionalna vloga banke kot finančnega posrednika zmanjšuje in v katerem vse večja konkurenca med bankami vpliva na padajoče obrestne marže in posledično na nižje zaslužke, še vedno predstavljajo osnovno, primarno in vrednostno najpomembnejšo aktivnost naše banke.

Namen magistrskega dela je pokazati na naraščajoč pomen sodobne presoje bonitete podjetja v bankah z upoštevanjem nefinančnih informacij in podatkov o podjetju. Boniteta namreč ni bilanca. Tradicionalno presojanje, ki dejansko pomeni analizo finančnih izkazov poslovanja podjetja, v današnjih razmerah ne zadostuje več. Nasprotno, videli bomo, da je

v določenih primerih lahko celo zavajajoče. Predmetno magistrsko delo je namenjeno bonitetni službi v banki, da bo lahko uspešneje opravljala svoje poslanstvo in pa vsem drugim posojilojemalcem, ki želijo zmanjšati svoja tveganja.

Cilj magistrske naloge je pokazati na nujnost vzpostavitve bonitetne službe kot ločene, samostojne organizacijske enote znotraj vsake posamezne banke in hkrati že postaviti vsebinska in postopkovna izhodišča, na podlagi katerih naj bi tak bonitetni oddelek tudi deloval in se razvijal. Cilj magistrskega dela bomo skušali doseči s pomočjo teorije iz strokovne literature in strokovnih revij ter lastnih opažanj in spoznanj iz desetletne bančne prakse.

Problematiko bonitetne službe poskušamo predstaviti in reševati z vidika bonitetnega oddelka banke oziroma z vidika bančnega bonitetnega analitika. Med drugim opozarjamo na omejitve, s katerimi se banke srečujejo pri bonitetnih analizah, še zlasti na pomanjkljiv dostop do informacij ter na kratke časovne intervale, v okviru katerih je potrebno odgovoriti na – s stališča banke – pomembna vprašanja o stanju kreditojemalca, njegovi kreditni in plačilni sposobnosti ter pripravljenosti za vračilo posojenih sredstev, njegovi kratkoročni in dolgoročni razvojni perspektivi itd.

Zaradi večje preglednosti in nedvoumnosti je skozi celotno gradivo uporabljena beseda **banka** v pomenu poslovna banka. Prav tako so enotno uporabljene besede: **management** – čeprav v nekateri literaturi srečamo tudi poimenovanji ravnateljstvo ali poslovodstvo, **kazalnik** (finančni kazalec), **posojilo** (kredit), **bonitetnik** (bančni bonitetni analitik) in **podjetje** (gospodarska družba).

Magistrsko delo je vsebinsko razdeljeno na štiri sklope. Prvo poglavje predstavlja splošno teoretično podlago naloge. Pojmovanja bonitete niso preprosta, hkrati niti niso enotna. Najrazličnejši pogledi na boniteto in njej sorodne pojme so predstavljeni na začetku. Vzroki bonitetnega ocenjevanja širših in ožjih gospodarskih subjektov ter nameni njihovega razvrščanja in analiziranja, tako z vidika splošne ekonomije kot z vidika banke, so ključne teme prvega dela te naloge. Število vseh navedenih področij ter njihov vpliv in pomen na poslovno odločanje kaže na nujnost vzpostavitve oziroma obstoja bonitetne službe v sleherni banki.

Teme drugega poglavja so še večinoma teoretične in na metodološki način odkrivajo boniteto, zlasti z njenega tradicionalnega vidika. V tem poglavju prestopimo na operativni nivo banke oziroma bonitetnika. Navedeni in opisani so vsi glavni dejavniki, ki vplivajo na končno oceno bonitete posameznega gospodarskega subjekta. Zbrani so najpogostejši viri podatkov in informacij, s pomočjo katerih se v bankah pripravljajo izdelki za odločanje o naložbenih aktivnostih. Sledijo osnove finančne analize kot temelja vsake bonitetne ocene. Podrobneje se analiziranja bilančnih podatkov ne lotimo, saj bi to močno preseglo tehnične meje tega dela, hkrati pa tudi njegov vsebinski koncept. Ta je namreč zasnovan na

domnevi bonitetne nezadostnosti objektivnih bilančnih podatkov in nujnosti povezovanja le-teh z nefinančnimi, subjektivnimi, neotipljivimi informacijami. Poudarjamo, da z magistrskim delom ne želimo zavračati oziroma zniževati pomena kvantitativne finančne analize v bonitetnem procesu, temveč jo želimo le nadgraditi s sodobnimi spoznanji, ki temeljijo tudi na kvalitativnih nefinančnih podatkih.

Idealne bonitetne analize ni, zato se vedno govori le o ocenah bonitete. Metodološke, informacijske, stroškovne in časovne omejitve bonitetnega ocenjevanja ter načini reševanja teh problemov so tema tretjega poglavja. Hkrati obravnavamo kritike in pomisleke glede tradicionalnih analiz bilančnih podatkov. Prav številne pomanjkljivosti in možnosti manipuliranja z računovodskimi podatki so vzrok, da se skladno z razvojem gospodarstva razvijajo sodobni načini za presojanje uspešnosti poslovanja podjetij, ki temeljijo tudi na kvalitativnih podatkih.

Zadnje poglavje predstavlja vsebinski in logični povzetek magistrskega dela. Vsebuje namreč izbor praktično dostopnih in uporabnih nefinančnih dejavnikov bonitetne analize ter praktično operativen predlog izboljšave trenutnega stanja bonitetne službe banke, in sicer v obliki vprašalnika. V bistvu zadnje poglavje nakazuje na smernice sodobnega razvoja bonitetne službe banke, ki bo kvalitetno služila svojemu poslanstvu.

V sklepu so strnjene ključne ugotovitve magistrskega dela.

1 POMEN IN VLOGA BONITETE

Nalogo začnemo z navajanjem pojmovanj bonitete, nato nadaljujemo z obravnavo osrednjih vprašanj tega poglavja o potrebi po bonitetnem analiziranju in ocenjevanju gospodarskih subjektov. Kaj vse se danes bonitetno ocenjuje in za koga?

Jedro poglavja se osredotoča na smisel bonitete z vidika posamezne banke. Zakaj bi bilo dobro, da ima banka svojo bonitetno službo? Kaj bi bilo koristno pričakovati od bonitetnega oddelka v banki in zakaj?

1.1 Pojmi bonitete

Pojem bonitete v strokovni literaturi nima enotne razlage in je povezan z najrazličnejšimi izrazi. V nadaljevanju predstavljamo najpogostejše.

1.1.1 Tradicionalno pojmovanje, sodobni pogledi na boniteto

Beseda boniteta izvira in latinskih besed »bonus« (dober, sposoben, prednosten) oziroma »bonitas« (ugodnost, dobrota, pravičnost, odličnost) in torej odraža pozitivne lastnosti nekoga (pravne ali fizične osebe) ali nečesa (terjatve, vrednostnega papirja, obveznosti). Boniteto lahko razumemo kot kakovost, vrednost posameznika, podjetja, stvari, zemljišč (Brvar, 1998, str. 26).

Rekli smo, da pojem bonitete v širšem smislu kaže pozitivne lastnosti nekoga ali nečesa. Ker pa je zelo širok in kompleksen, pri opredelitvah v domači in tuji praksi zasledimo neenotnost pri pojmovanju (Knez-Riedl, 2000, str. 19). Zelo strnjeno bil lahko rekli, da je bonitetni proces pregled ključnih prednosti in slabosti ocenjevanega podjetja.

Ožje opredelitve enačijo boniteto podjetja z njegovo plačilno zanesljivostjo, plačilno in/ali kreditno sposobnostjo in likvidnostjo njegovih sredstev ter se osredotočajo bolj na posamične lastnosti podjetja (Knez-Riedl, 2000, str. 20, 36). Govorimo o tradicionalnem pojmovanju bonitete, ki temelji izključno na podatkih iz računovodskih izkazov, odločitvi da/ne, zgolj izogibanju izgubam, enaki praksi za vse, zanemarjanju kreditnega portfelja itd. V veliki meri se torej upoštevajo samo značilnosti podjetja, ki so pomembne za finančno varnost naložb.

Danes pa govorimo predvsem o širšem ali sodobnem pojmovanju bonitete podjetja, ki upošteva tudi ostale njegove lastnosti in značilnosti ter povezave z okoljem. To pojmovanje hkrati odseva kakovost poslovanja dolžnika, ki se kaže v zanesljivosti, solidnosti, uspešnosti in perspektivnosti. Sodobni načini ocenjevanja bonitete dolžnika dajejo ob količinskih dejavnikih vse večji poudarek tudi kakovostnim oziroma t. i. mehkim dejavnikom, pri čemer so slednji usmerjeni v prihodnje delovanje (Komerički, 2004, str. 67).

Pristopov k boniteti podjetja, ki so temeljili zgolj na tradicionalnem računovodstvu, so se banke v pretežni meri posluževale v preteklosti. Danes pa je upoštevanje izključno računovodskih dejavnikov deležno veliko kritik in pomislekov.

Za druge, napredne načine presojanja bonitete podjetja, ki se šele razvijajo in uveljavljajo, je najbolj značilno zlasti medsebojno povezovanje količinskih in kakovostnih, neračunovodskih dejavnikov. Sodobno pojmovanje bonitete podjetja je usmerjeno v prihodnost in ne odkriva le preteklega dogajanja oziroma stanja v podjetju. Zato so danes pomembni splošni podatki o podjetju, njegove razvojne možnosti, panoga, v kateri deluje in njegov položaj v njej, odnosi podjetja z dobavitelji in kupci itd. Kot pomemben dejavnik nastopajo tudi pričakovani bodoči donosi, ki so denimo tudi pomembna determinanta tržne vrednosti podjetja (Knez-Riedl, 1998, str. 18–19).

Osnovna razlika med tradicionalnim in sodobnim gledanjem na boniteto podjetja je, da tradicionalno pojmovanje upošteva zgolj tiste lastnosti podjetja, ki so v sodobnem pojmovanju le sredstvo oziroma le eden izmed pogojev za ocenjevanje bonitete podjetja (Knez-Riedl, 1998, str. 248).

Z drugimi besedami bi torej lahko sodobno boniteto podjetja opredelili tudi kot sposobnost podjetja, da obstane in se trajnostno razvija.

Zato da bi se objektiviziralo večkriterijsko odločanje, se uveljavlja univerzalni pristop k merjenju bonitete s ciljem. Ta pristop temelji na naslednjih izhodiščih (Mićković, 2000, str. 83):

- Boniteta podjetja se preučuje v luči drugih podjetij (strukturno prikazovanje bonitete podjetja).
- Podjetje je dinamičen sistem (ne zanima nas zgolj boniteta podjetja v določenem trenutku, temveč tudi možnost nadaljnjega razvoja podjetja).

Rečemo lahko, da boniteta podjetja predstavlja globalno kvaliteto podjetja in je rezultat sočasnega delovanja vseh njegovih karakteristik.

Na koncu primerjave med tradicionalnim pojmovanjem bonitete in sodobnimi pogledi nanjo naj poudarimo, da se tudi v okolju, kjer ima ocenjevanje bonitete podjetja dolgoletno tradicijo, metodologije neprestano dopolnjujejo in razvijajo.

1.1.2 Plačilna sposobnost, kredibilnost, analiza poslovanja, dobro ime

V nekateri literaturi je mogoče zaslediti enačenje bonitete podjetja s pojmi, kot so: plačilna sposobnost, verodostojnost (kredibilnost) in tudi z analizo poslovanja, dobrim imenom ter celo z informacijo (Knez-Riedl, 2000, str. 19–23). Zato v nadaljevanju podajamo definicije posameznih pojmov in navajamo razlike med njimi.

Plačilna sposobnost. Plačilno sposobno je tisto podjetje, ki ima na razpolago večja ali enaka denarna sredstva, kot so potrebna za zadovoljevanje zapadlih obveznosti (Turk, 1996, str. 32). Kratkoročno plačilno sposobnost imenujemo likvidnost, dolgoročno plačilno sposobnost pa solventnost (Cetinski, 1989, str. 17–18).

Verodostojnost oziroma **kredibilnost** je pozitivna lastnost, lahko je osebna karakteristika ene ali več oseb, prav tako je lahko atribut podjetja, ustanove, panoge ali celo države. Verodostojnost podjetja je odvisna predvsem od verodostojnosti zaposlenih, še zlasti od njegovega managementa (Knez-Riedl, 1998, str. 23).

Boniteta podjetja je tesno povezana z **analizo poslovanja**, vendar je z njo ne smemo enačiti. Analiziranje poslovanja oziroma analiziranje podatkov o poslovanju je dejavnost, pri kateri presojamo ugodnost ali boniteto poslovnih procesov in stanj ter možnost za njihove izboljšave. Pri analizi poslovanja gre za presojanje uspešnosti poslovanja in iskanje možnih izboljšav. Povedano drugače, analiza poslovanja je sestavni del bonitete podjetja. Razčlenimo jo lahko na ekonomsko analizo poslovanja, finančno analizo poslovanja (v okviru katere podrobneje proučujemo kreditno analizo), in računovodsko analizo, v okviru katere nas zanima bilančna analiza (Turk, 1996, str. 284).

Dobro ime ali »*goodwill*« ima poseben pomen kot računovodska in finančna kategorija in je povezano z vrednotenjem podjetij. Vendar pa dobro ime zajema le mehke elemente, medtem ko boniteta podjetja vključuje tudi trde elemente, kot so zgradbe, stroji, zaloge, denarna sredstva in terjatve.

1.1.3 Kreditna sposobnost

V bančni poslovni praksi oziroma njeni kreditni dejavnosti razumemo boniteto predvsem kot obseg kreditne sposobnosti, ki zagotavlja, da je kreditojemalec zanesljiv dolžnik in komitent. Iz tega izhaja, da sta boniteta in kreditna sposobnost zelo sorodna pojma, zato je razlike med njima smiselno podrobneje opredeliti (Železnik Kohek, 2002, str. 3).

Kreditno sposobnost lahko definiramo kot sposobnost podjetja, da lahko sklepa posojilne pogodbe in prevzema kreditne obveznosti ter z materialnimi možnostmi vzbuja dovolj zaupanja, da bo v določenem roku izpolnilo svoje obveznosti v zvezi s kreditnim poslom (Bergant, 1995, str. 34).

Kreditno sposobno je torej podjetje, katerega gospodarski položaj, merjen z ekonomskimi merili, dovoljuje in opravičuje najemanje posojila, zagotavlja njegovo koristno uporabo, plačevanje obresti in vračilo najetega posojila ob dogovorjenem roku.

Nadaljnje lahko kreditno sposobnost razumemo v širšem in ožjem pomenu. Tako bo na primer, če gre za posojilo, ki nima natančno določenega namena, banko zanimala tekoča uspešnost posojilojemalca in tudi njegova poslovna perspektiva. V tem primeru bo ugotavljanje kreditne sposobnosti slonelo na ugotavljanju relativno velikega števila pomembnih dejavnikov in meril. V primeru, ko gre za kreditiranje realizacije določene poslovne aktivnosti, pa bo poudarek zlasti na preverjanju ekonomske upravičenosti takšne aktivnosti (projekta) oziroma na preverjanju dejanske podlage za kreditno aktivnost, ki se je loteva podjetje (Železnik Kohek, 2002, str. 3).

Merila kreditne sposobnosti se razlikujejo tudi glede na raven doseženega poslovnega sodelovanja. Ni namreč vseeno, če se kot potencialni posojilojemalec pojavlja stalni

komitent banke, ki ga banka pozna in spremlja že dalj časa, ali novo podjetje, ki ga je potrebno vsestransko spoznati in preizkusiti.

Za razliko od pojma kreditne sposobnosti lahko pojem boniteta razumemo kot izraz splošnega poslovnega položaja podjetja in njegove perspektive, kar pomeni oceno njegove situacije s statističnega in dinamičnega vidika (Železnik Kohek, 2002, str. 3).

Za pojem kreditne sposobnosti je poleg tega značilno, da se pojavlja kot sintetični izraz dejavnikov, katerih vrednost je mogoče matematično razmeroma točno izraziti, medtem ko pojem boniteta zajema tudi elemente, katerih vrednost je z računskega stališča zelo težko določiti.

Pojem boniteta vsebuje tako kreditno sposobnost in likvidnost dolžnika kot tudi njegovo splošno materialno solidnost – solventnost, dobro ime v poslovnem svetu in trden položaj na trgu. Presoja bonitete posojilojemalca s stališča banke je odvisna tudi od vrste in namena posojila (Železnik Kohek, 2002, str. 4).

Kadar banke podjetje financirajo kratkoročno, jih zanima kratkoročna kreditna sposobnost podjetja. V primeru dolgoročnega financiranja pa jih zanimajo tako dolgoročna kreditna sposobnost kot tudi vrsta drugih dejavnikov, ki opredeljujejo sodobno boniteto podjetja. Rečemo lahko, da so v primeru večjega zneska posojila banke zahtevnejše, kar je tudi razumljivo. Njihovi interesi oziroma cilji v teh primerih so varna naložba, zadovoljive obresti in rast premoženja (Knez-Riedl, 1998, str. 33).

1.2 Boniteta v gospodarstvu

V sodobni poslovni praksi pogosto slišimo besedo boniteta. Skoraj vsi segmenti modernega gospodarstva so na tak ali drugačen način povezani z boniteto, bonitetnimi ocenami. Pozitivna mnenja, ocene in stališča priznanih bonitetnih institucij, bonitetnih hiš, individualnih strokovnjakov, bank, mednarodnih korporacij, vladnih služb in nenazadnje medijev predstavljajo enega od pglavitnih dejavnikov uspešnosti in razvoja slehernega subjekta v razvitem ekonomskem svetu. Informacija je postala konkurenčna prednost pred ostalimi. Mnenje javnosti ter ugled v bližnjem in daljnem okolju odločata o prihodnosti države, regije in tudi podjetja. Bonitetne ocene, v katerih so združene najrazličnejše lastnosti in dejstva, odpirajo (ali zapirajo) nove poslovne poti, razmerja in priložnosti.

Dejstvo je, da se danes različnih tveganj precej bolj zavedamo kot pred leti, zato v domači in tuji javnosti zanimanje za boniteto narašča. Nove okoliščine s povečanim tveganjem, večjim zavedanjem tveganja ter s spreminjanjem sistema vrednot vzbujajo interes za boniteto podjetja.

Danes se pojavljajo bonitetne analize in ocene za praktično vsa področja gospodarstva, in sicer za posamezne kontinente, države, regije, pokrajine in podjetja, pa tudi društva, obrtnike in celo fizične osebe. V nadaljevanju se osredotočamo izključno na boniteto podjetij, saj bi preučevanje vsakega od navedenih področij preseglo vsebinske in fizične okvire te magistrske naloge.

Začetki izdelave bonitetnih informacij segajo dobrih sto petdeset let v preteklost, v sredino devetnajstega stoletja, ko so bile ustanovljene vse takratne večje svetovne bonitetne družbe (Dun in Bradstreet, Kreditschutzverband von 1870, Creditreform).

Batista (2010, str. 30) danes razlikuje med dvema vrstama bonitetnih hiš. Prva vrsta so bonitetne hiše tipa SinP, Moody's in Fitch. Te ocenjujejo vrednostne papirje in izdajatelje (njihovo sposobnost servisiranja prevzetih obveznosti, ki izvirajo iz teh papirjev), ki jih izdajajo predvsem države in finančne ustanove. Njihovo ocenjevanje poteka tako, da jih izdajatelj najame. Ocenjevanje je dolgotrajno in drago, v igri so veliki zasluški pri relativno majhnem številu udeležencev.

Druga vrsta so bonitetne hiše tipa DinB in Coface, ki ocenjujejo tveganost dnevnih poslov in jih najame nekdo, ki želi preveriti na primer svojega poslovnega partnerja. Ocenjevalec je v teh primerih bolj neodvisen od ocenjevanega podjetja, njegova korektnost mu je v korist in ne v škodo. Te bonitetne ocene so časovno bistveno krajše in zato tudi cenejše.

Kritike bonitetnih agencij, ki se pojavljajo v javnosti, so večinoma usmerjene na prvo skupino bonitetnih hiš in poudarjajo njihovo potencialno pristranskost. Čeprav gre za neodvisne institucije, njihove storitve plačujejo podjetja, za katera izdelujejo bonitetne ocene, kar pa predstavlja konflikt interesov. Navedenim agencijam tudi očitajo, da prepočasi znižujejo bonitetne ocene, ko se začnejo pojavljati težave oziroma krize (Filipan, 2003, str. 38).

Kredibilnost agencij in njihovih ocen se je zmanjšala v devetdesetih letih prejšnjega stoletja, ko agencije niso izpolnile svojega temeljnega poslanstva, tj. zagotavljanja pravočasnih informacij investitorjem in opozarjanja na morebitne nevarnosti. Agencije se namreč na mehiško (v letih 1994–1995) in azijsko (v letih 1997–1999) krizo niso pravočasno odzvale s spremenjenimi ocenami držav prejemnic kapitala, temveč se je njihova vloga odrazila le v naknadnih korekcijah ocen. S spremembami ocen držav po izbruhu finančnih kriz pa so dejansko delovale prociklično, saj so z nespremenjenimi ocenami spodbujale pritok kapitala vse do zadnjega trenutka, nato pa z naglim znižanjem ocen le še prispevale k že tako paničnem begu tujih investitorjev iz držav (Mrak, 2002, str. 325).

V Sloveniji delujejo podaljšane roke zgoraj navedenih bonitetnih hiš: Poslovne informacije d.o.o., Creditreform d.o.o., Coface Intercredit d.o.o. in Bisnode d.o.o. (Brvar, 2004,

str. 50). Poleg teh je potrebno omeniti še SID (Slovenska izvozna družba d.d.) in iGV d.o.o., ki se osredotočata na izdelavo bonitet za slovenska podjetja. Tu sta še Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve in podjetje Noviforum d.o.o., ki ponujata obdelane in nekoliko dopolnjene finančne podatke o podjetjih, predvsem slovenskih. Bonitetne informacije za lastne potrebe zbirajo tudi vse banke in posamezna podjetja.

Pravzaprav lahko rečemo, da ni slovenskega podjetja, ki posluje s tujino in ga v zadnjih letih ne bi ocenjevala ena od navedenih bonitetnih hiš.

Splošno znano dejstvo je, da so stroški izdelave bonitet zanemarljivi v primerjavi z izgubo, ki jo utрпи podjetje (banka), ki kupca (komitenta) ni preverila.

Vsako podjetje (banka) naj bi preverjalo uspešnost poslovanja svojih strank (kupcev, dobaviteljev, komitentov) vsaj na 12 do 18 mesecev, po potrebi pa tudi pogostejše. Zlasti za manjša podjetja namreč velja, da je vsaka izguba plačila lahko že usodna.

Bonitetne agencije ponujajo svoje storitve večinoma podjetjem, pa tudi bankam. Od leta 1995, ko je agencija Standard in Poor's izdelala prvo bonitetno oceno za potrebe odobritve bančnega posojila, se številne banke po svetu pri svojih poslovnih odločitvah poslužujejo storitev zunanjih bonitetnih služb. Obstaja pa tudi precej takih, ki se upirajo temu, da bi institucije za izdelavo bonitet za njihove komitente pripravljale ocene posameznih kreditnih poslov. So namreč mnenja, da izdelava takšne ocene podaljšuje postopek izvedbe posameznega posla in prinaša dodatne stroške. Poleg tega se banke bojijo, da izdelava bonitete posameznega posojila še dodatno vpliva na znižanje obrestne marže (Fabozzi, 1998, str. 55).

V slovenski bančni praksi je, po lastnih izkušnjah, sodelovanje z zunanjimi bonitetnimi agencijami redek pojav, zlasti ko gre za kreditiranja v okviru slovenskega gospodarstva. Med drugim je problem tudi v samih bonitetnih metodologijah tujih bonitetnih hiš, ki večinoma niso prilagojene značilnostim slovenskega gospodarstva.

Podjetja – pa tudi banke – čedalje bolj ugotavljajo, da je preverjanje bonitete poslovnih partnerjev najcenejši način zavarovanja pred neplačilom terjatev ter pred drugimi tveganji. To je še posebno pomembno v obdobju krize, ko se plačilna nedisciplina v Sloveniji povečuje. Presoja in spremljanje plačilnih/kreditnih tveganj v času gospodarske krize pridobivata na pomenu in poslovni subjekti spoznavajo, da je bilo preverjanje bonitete v razmerah ugodnih makroekonomskih trendov večkrat neupravičeno zanemarljeno (Logar, 2010, str. 30).

Boniteta podjetja se uveljavlja kot odločitvena podlaga pri raznih poslih. Zmanjšuje raznovrstna tveganja, daje pa tudi možnost za ugotavljanje priložnosti in izboljšanje

notranje in zunanje komunikacije (Knez-Riedl, 2000, str. 15–16). To je pomembno, ker je poslovno okolje vse bolj dinamično, heterogeno in negotovo.

Ocenjevanje kreditne sposobnosti podjetja, kakor tudi posameznega kreditnega posla, poleg statistične kategorije postaja tudi strateško orodje za podjetje. Številna podjetja se namreč pred pomembnimi strateškimi odločitvami, kot so združitve, investicije ali dezinvesticije, restrukturiranje ipd., obračajo na institucije za izdelavo bonitetnih ocen z namenom, da ugotovijo, kako bo takšna odločitev vplivala na njihovo boniteto (Filipan, 2003, str. 39).

Podjetja so ugotovila, da je bonitetna ocena posameznega kreditnega posla, na katero vplivajo zavarovanje in pogodbeni določila, najpomembnejši dejavnik oblikovanja njihovih finančnih možnosti. Bonitetna ocena posojila namreč vpliva na oblikovanje cene posojila, na pogoje kreditiranja in na dostopnost do virov financiranja za podjetje nasploh.

Poglavje o boniteti v gospodarstvu zaključujemo z interesnimi skupinami, ki jih boniteta podjetja še posebej zanima (Knez-Riedl, 2000, str. 28):

- **Management** potrebuje informacije o boniteti drugih podjetij in svojega podjetja.
- **Lastnike** zanimajo informacije o varnosti in donosnosti naložb ter dolgoročni rasti vrednosti podjetja, poleg tega pa tudi bonitete poslovnih partnerjev.
- **Investitorji** se zanimajo za informacije glede tveganja, donosnosti in odnosa podjetja do okolja.
- **Poslovne partnerje** (odvisno od stopnje in trajanja sodelovanja) zanimajo bonitetne informacije, in sicer plačilna sposobnost, dolgoročna donosnost, poslovna morala, zanesljivost ter okoljska ozaveščenost.
- Za **posojilodajalce** so pomembne predvsem informacije o varnosti naložbe, obrestih in rasti premoženja.
- **Zaposleni** se zanimajo za materialne pogoje dela, prihodnost svojega gmotnega položaja in možnost celovitega razvoja osebnosti.
- **Tekmeci** so pozorni tako na pomanjkljivosti kot na prednosti tekmecev in tudi na njihovo medsebojno sodelovanje in partnerstvo.
- Za **druge interesente** (svetovalce, analitike, revizorje ter vladne, javne in raziskovalne institucije, strokovna združenja, javna občila ter drugo javnost) so pomembna predvsem tveganja posameznih podjetij ali skupine podjetij.

Z bonitete v gospodarstvu pa sedaj prehajamo na drugo stran, in sicer se bomo v nadaljevanju lotili pomena bonitete v banki.

1.3 Boniteta v banki

Narava delovanja banke, njen položaj in pomen v samem nacionalnem gospodarstvu ter po drugi strani pogosti stiki s podjetji in njihovimi zastopniki, do katerih prihaja zlasti ob naložbenih bančnih procesih, postavljajo posamezno banko v položaj, ko ima vpogled in dostop do številnih najrazličnejših informacij o svojih komitentih.

Seveda je količina, predvsem pa kvaliteta teh informacij odvisna od več dejavnikov. Med najpomembnejšimi je zagotovo nivo vzpostavljenega poslovnega in osebnega sodelovanja med banko in podjetjem v smislu že obstoječega sodelovanja, pogostosti stikov ter obojestranskega zaupanja. Dejstvo je, da banka razpolaga z bistveno več informacijami o slehernem podjetju kot večina ostalih akterjev v gospodarstvu, zato je za banke bonitetno analiziranje podjetij že s tega vidika logično in priporočljivo.

Bonitetno ocenjevanje obstoječih in potencialnih novih komitentov je osnovni temelj vseh aktivnih naložbenih dejavnosti banke. Gre za proces, ki mora biti dinamičen in mora potekati v določenem časovnem intervalu.

Boniteta podjetja je živa komponenta, ki je nenehno v gibanju in spreminjanju. Zato si je sodobno banko, ki želi delovati in obstati na zelo zgoščenem in zahtevnem trgu bančnih storitev, brez dobro organiziranega lastnega bonitetnega oddelka, v katerem se nenehno razvijajo napredne metode bonitetnega ocenjevanja in v katerem se stalno iščejo novi načini pridobivanja potrebnih informacij, težko predstavljati. Predvsem pa brez bonitetnega oddelka ni moč pričakovati kvalitetnih bonitetnih ocen, na katere bi se organi odločanja v banki lahko zanesli.

Ocenjevanje bonitete podjetja kot komitenta banke je ključna komponenta ravnanja kreditnega tveganja. Bančniki že od nekdaj vedo, da je poznavanje komitenta prva in najbolj kritična točka zaščite pred kreditnimi izgubami (Rudež, 2002, str. 25).

V tradicionalnem pomenu je bil glavni namen bonitete podjetja zavarovanje pred finančnimi tveganji oziroma zagotavljanje finančne varnosti. S tradicionalnega vidika je boniteta pomenila negativno selekcijo partnerjev oziroma izločanje tistih, ki so predstavljali večje tveganje. Sodobnejši vidik bonitete uvaja pozitivno selekcijo, saj podjetjem nudi možnost identifikacije priložnosti glede sodelovanja s perspektivnimi partnerji (Knez-Riedl, 1998, str. 47–52).

Napredek v miselnosti in ozaveščenosti ne upošteva le tveganja in nevarnosti, temveč tudi priložnosti. Ta vidni preobrat se kaže v zavedanju podjetij, da delujejo kot družbeni podsistem. Zato njihova odgovornost ni le ekonomska in pravna, temveč tudi širša,

družbena. To dodaja sodobni boniteti podjetja nove vloge (Knez-Riedl, 2000, str. 24), in sicer:

- **zmanjševanje in obvladovanje tveganj;**
- **odkrivanje priložnosti;**
- **kakovostno komuniciranje;**
- **priporočilo javnosti.**

Za natančnejšo ponazoritev, zakaj je bonitetna v banki tako pomembna, je bistveno, da navedene štiri sodobne vloge bonitete podjetja natančneje opredelimo. V nadaljevanju obravnavane vloge bonitete so same po sebi zadosten razlog, da vsaka posamezna banka nujno potrebuje samostojni oddelek bonitete, ki bi moral odgovarjati na vse načete teme. Sledeča podpoglavja praktično pomenijo odgovore na cilje tega magistrskega dela.

1.3.1 Zmanjševanje in obvladovanje tveganj

Povedali smo, da je bil sprva glavni namen bonitete podjetja zavarovanje pred finančnimi tveganji in s tem zagotavljanje finančne varnosti. Boniteta podjetja je bila pripomoček za izbiro poslovnih partnerjev, pri katerem so se upoštevala le finančna ali še ožje, kreditna tveganja (Knez-Riedl, 2000, str. 24).

Finančna tveganja delimo na cenovna tveganja (obrestno, valutno tveganje in druga tveganja), kreditno tveganje in tveganje zmanjšanja plačilne sposobnosti. Danes so podjetja izpostavljena tudi vsakršnim drugim poslovnim oziroma strateškim tveganjem, ki so povezana z negotovostjo prihodnje konkurenčnosti in z možnostmi razvoja, rasti in preživetja ter s tveganjem delovanja (Berk, Peterlin & Ribarič, 2005, str. 181).

Banke se lahko zavarujejo pred tveganji tako, da uvedejo ustrezen sistem ravnanja s tveganji, s katerimi opredelijo vrsto tveganj in izpostavljenost posameznim vrstam tveganj (Berk, Peterlin & Ribarič, 2005, str. 17). To pa lahko najbolje storijo s pomočjo bonitetnega oddelka v banki.

Temeljna naloga bonitetnega oddelka v banki je, da odkriva, prepoznava in obvladuje vsa tveganja, ki bi lahko banko ogrozila v njenih naložbenih procesih, ter uveljavlja in izvaja vse postopke, ki morajo biti v skladu z zahtevami lokalnega regulatorja (v tem primeru Banke Slovenije).

1.3.1.1 Identifikacija tveganj

Naj spomnimo, da se je boniteta podjetja pojavila zaradi zavarovanja pred tveganji in zagotavljanja finančne varnosti. Tveganj pri poslovanju pa je lahko več vrst: od

gospodarskega, družbenega, političnega do okoljskega. Ti se hkrati pojavljajo na različnih ravneh, in sicer na regionalni, nacionalni, mednarodni in svetovni ravni.

Banka je pri svojem poslovanju izpostavljena predvsem naslednjim tveganjem (Zakon o bančništvu-Zban-1-UPB5, Ur. l. RS, št. 99/2010, v nadaljevanju Zban):

- **kreditno tveganje:** tveganje nastanka izgube zaradi neizpolnitve obveznosti dolžnika do banke;
- **tveganje zmanjšanja vrednosti odkupljenih denarnih sredstev:** tveganje, da bo znesek terjatve, do katerega je upravičen upnik, zmanjšan zaradi uspešno uveljavljenih ugovorov dolžnika, ki izvirajo iz pravnega razmerja s prejšnjim upnikom, na podlagi katerega je nastala ta terjatev;
- **tržna tveganja:** gre za skupni pojem za pozicijsko tveganje, tveganje poravnave in kreditno tveganje nasprotne stranke, tveganje preseganja največjih dopustnih izpostavljenosti na podlagi trgovanja, valutno tveganje in tveganje spremembe cen blaga;
- **operativno tveganje:** vključno s pravnim tveganjem gre za tveganje nastanka izgube zaradi neustreznih notranjih procesov, nepravilnih ravnanj zaposlenih, neustreznosti delovanja notranjih sistemov in zaradi zunanjih dogodkov in dejanj.

Banka mora po Zban-u vzpostaviti in uresničevati trden in zanesljiv sistem ravnanja s tveganji, ki mora obsegati:

- jasen organizacijski ustroj z natančno opredeljenimi, preglednimi in doslednimi notranjimi razmerji glede odgovornosti;
- učinkovite postopke ugotavljanja, merjenja oziroma ocenjevanja, obvladovanja in spremljanja tveganj, ki jim banka je ali bi jim lahko bila izpostavljena pri svojem poslovanju;
- ustrezen sistem notranjih kontrol, ki vključuje ustrezne administrativne in računovodske postopke.

Ukrepi za obvladovanje tveganj ter postopki za izvajanje in spremljanje izvajanja teh ukrepov morajo biti določeni:

- za vsako od vrst tveganj, ki jim je banka izpostavljena pri posameznih vrstah poslov, ki jih opravlja, in
- za tveganja, ki jim je izpostavljena pri vseh poslih, ki jih opravlja.

V praksi se posamezna tveganja med seboj prepletajo in so medsebojno povezana. Le redko posamezno tveganje nastopi povsem samostojno. Po raziskavah Banke za mednarodne poravnave je kreditno tveganje še vedno najpomembnejše, saj naj bi kar

50–60 % vseh bančnih problemov izhajalo iz tega naslova. Kreditnemu tveganju sledijo operativno tveganje (30–40 %) in tržna tveganja z 10 %. Vzročne zveze med nesolventnostjo banke in drugimi tveganji so šibkejše, kar pa ne pomeni, da so druga tveganja zanemarljiva (Krumberger, 2000, str. 73).

Od strategije oziroma načina vodenja banke je odvisno, do katerih tveganj in v kakšnem obsegu želi biti banka izpostavljena. Načeloma velja pravilo, da banka večino tveganja prenaša na komitente. Na pasivni strani banka namreč razpolaga z viri (sredstva občanov na vpogled, depoziti, posojila tujim in domačim bančnim institucijam), katerih značilnost je, da jih imajo njihovi lastniki za relativno netvegane naložbe, tako da si banke preprosto ne smejo privoščiti prevelikega izpostavljanja k tveganju pri svojih aktivnih poslih.

Posojilna politika banke se mora kazati v sestavi in kvaliteti njenega portfelja posojil, posojilni kulturi, njenih prioritetah, specifičnih postopkih in sredstvih za nadzor posojilne aktivnosti. Da se zagotovi nedvoumnost njenih usmeritev, mora biti posojilna politika opredeljena v pisni obliki (Hempel, Simonson & Coleman, 1994, str. 374).

Po vsem naštetem lahko rečemo, da ima ravnanje s tveganji v banki ključni pomen. Gre za enega izmed najhitreje razvijajočih se segmentov v bančni dejavnosti. Banka pri svojem poslovanju prevzema tveganja ter jih transformira in vgrajuje v bančne produkte in storitve. Vsako tveganje pa potencialno zmanjšuje dobiček oziroma lahko prinese izgubo.

Banka, ki aktivno upravlja s tveganji, dosega odločilno konkurenčno prednost, hkrati si zagotovi tudi večjo možnost ustvarjanja zahtevanih donosov na dolgi rok. Rečemo lahko, da je ravnanje s tveganji življenjskega pomena za preživetje banke. Pri tem pa ne smemo pozabiti na pogoj, da je nujno potrebna prepletenost ravnanja s tveganji po celotni bančni piramidni strukturi, tj. od najvišjega managementa do profitnih centrov na ravni ustvarjanja poslov (Krumberger, 2000, str. 72).

Naloga bonitetnega oddelka banke je, da se opredeli do vseh bolj ali manj predvidenih prihodnjih scenarijev v poslovanju podjetja, da opozori na nevarnosti in ovire, s katerimi bi se podjetje (na primer potencialni posojilojemalec) lahko v prihodnje soočilo in da enostavno izrazi stališče do ključnih vprašanj: sposobnosti vračanja posojila, zagotovitve zadostne količine prostih denarnih sredstev ali na primer do ekonomske upravičenosti projekta oziroma investicije, za katero bo posojilo porabljeno.

V naslednjih podpoglavjih so nekoliko podrobneje predstavljeni **kreditno tveganje** in njegovi dejavniki, saj je ocenjevanje bonitete podjetja v najmočnejši korelaciji prav s to vrsto tveganja. Pri tem konceptu se pojavljata tudi fenomena **moralnega hazarda** in **napačne izbire**.

1.3.1.1.1 Kreditno tveganje

Pri določanju bonitete in odobravanju naložb mora banka najbolj paziti na kreditno tveganje, ki pomeni, da terjatve banke iz njenih naložb ne bodo plačane na dan zapadlosti oziroma ne bodo plačane v njihovi celotni vrednosti. Banka mora tako računati z možnostjo izpada pri vračilu posojila in pri plačilu obresti. Če je izpad plačila občasen, prizadene likvidnost banke, pri trajnem izpadu pa je prizadeto premoženje, s katerim banka razpolaga. Zato mora banka skrbno nadzirati sprejeto kreditno tveganje. Pri tem izvaja aktivnosti, povezane s presojanjem posojilne sposobnosti potencialnih komitentov, limitiranjem kreditnih linij komitentom, izvajanjem nadzora nad odobrenimi naložbami ter določanjem in spremljanjem ustreznosti zavarovanj naložb (Rudež, 2002, str. 7).

Kreditno tveganje je odvisno od negativnih okoliščin, povezanih s poslovanjem komitenta, ki jih mora banka prepoznati. Zavodnik (2002, str. 37) pravi, da je obvladovanje kreditnega tveganja proces, ki na posamični ravni (tj. dolžnika oziroma ustreznega finančnega instrumenta) zajema identifikacijo, strukturiranje in evalvacijo tega tveganja, po drugi strani pa vključuje sprejemanje odločitev o načinih zavarovanja oziroma obvladovanja posamičnega kreditnega tveganja z vidika celotnega kreditnega portfelja banke.

Banka si mora v podjetju zagotoviti zelo visoko prioriteto svojega posojila, saj mora zaradi narave svojih virov v veliko večji meri kot druge finančne ustanove ali podjetja skrbeti, da je donos prilagojen tveganju. To prioriteto doseže s financiranjem le relativno močnih in plačilno sposobnih podjetij ter z diverzifikacijo in zavarovanjem posojila (Barle & Žunič, 2002, str. 112).

1.3.1.1.2 Dejavniki kreditnega tveganja

Saunders in Cornett (2003, str. 219–20) razdelita dejavnike kreditnega tveganja, ki jih različni modeli ocenjevanja kreditnega tveganja v svojih formulah različno upoštevajo, na:

- Dejavnike kreditnega tveganja, ki so tipični za posameznega posojilojemalca in vplivajo na **nesistematično** kreditno tveganje. Sem sodijo ugled, sloves oziroma pretekle izkušnje s posojilojemalcem, vzvod oziroma delež dolga v primerjavi s kapitalom, nestanovitnost zaslužkov in zavarovanje posojila.
- Dejavnike kreditnega tveganja, ki so značilni za vsa podjetja v gospodarstvu in vplivajo na **sistematično** kreditno tveganje. To sta na primer ekonomski cikel in raven obrestnih mer.

Hempel, Simonson in Coleman (1994, str. 371) delijo kreditno tveganje nekoliko drugače, in sicer na dva temeljna dela:

- **transakcijsko tveganje**, ki se nanaša na tri elemente:

- bančno kreditno organizacijo, skozi katero banka upravlja oziroma vodi kreditno funkcijo;
- bančni sistem kreditnih analiz;
- bančne standarde za dana posojila (na primer: pogoji v posojilni pogodbi, vrste zavarovanja, ki jih banka sprejme ...).
- **portfeljsko tveganje**, ki ga lahko nadalje razdelimo na:
 - notranje tveganje – tj. tveganje, ki je specifično posameznemu posojilojemalcu;
 - tveganje koncentracije posojil – tj. tveganje, ki je posledica prevelike koncentracije posojilnega portfelja banke v določene gospodarske dejavnosti, oblike posojil ali geografska območja.

Najpomembnejši dejavniki, ki vplivajo na višino kreditnega tveganja, so: obrestna mera, provizije, premija za kreditno tveganje, zavarovanje posojila in drugi necenovni pogoji, povezani s posojili (na primer: zahtevano minimalno stanje na računu, obvezna rezerva). Pri tem višja obrestna mera, višja provizija in višja premija za kreditno tveganje ter zahtevano minimalno stanje na računu kreditno tveganje povečujejo, zavarovanje posojila pa ga zmanjšuje (Laure, 2004, str. 33).

Banka mora za zmanjšanje kreditnega tveganja svojega portfelja naložb (Železnik Kohek, 2002, str. 8–9):

- pridobiti dovolj informacij o posameznem komitentu na podlagi: dosedanjega poslovnega sodelovanja banke s komitentom, finančnih in drugih podatkov, informacij o poslovanju iz okolja, subjektivne ocene bančnega delavca na podlagi osebnih izkušenj;
- uskladiti namene naložb s poslovnimi politikami banke;
- natančno oceniti višino naložbe glede na dejanske potrebe in zmožnosti komitenta;
- pravilno določiti odplačilno dobo glede na uskladitev virov banke in vrsto oziroma namen naložbe na podlagi komitentovega ocenjenega denarnega toka;
- pravilno oceniti in stalno spremljati komitentovo kreditno in plačilno sposobnost, da bo lahko redno poravnava obveznosti do banke;
- pridobiti ustrezne oblike in višino zavarovanj.

Banka racionalizira posojila tako, da visoko tveganih projektov sploh ne odobrava, ali pa jih odobri samo v določenem obsegu, ne glede na visoke obresti, ki bi jih s takšnimi posojili lahko zaslužila.

Spremljanje bonitetne strukture terjatev in preprečevanje koncentracije kreditne izpostavljenosti do posameznih oseb (25 % kapitala), skupin povezanih oseb (25 % kapitala), do drugih oseb v skupini (20 % kapitala) in do oseb v posebnem razmerju z banko (20 % kapitala) sta pomembna elementa ravnanja kreditnega tveganja.

1.3.1.1.3 Problema napačne izbire in moralnega hazarda

Za Mishkina (1998, str. 507–508) sta ključna dejavnika, ki predstavljata okvir za minimiziranje kreditnega tveganja in sklepanja dobrih kreditnih pogodb, t. i. koncepta napačne izbire in moralnega hazarda oziroma tveganja.

Problem napačne izbire je oblika predpogodbenega oportunizma in je posledica asimetričnih informacij. Moralni hazard pa je oblika popogodbenega oportunizma, ko po sklenitvi pogodbe katera od pogodbenih strank začne izvajati akcije, s katerimi povečuje svoje koristi v škodo druge pogodbene stranke (Prašnikar & Debeljak, 1998, str. 293–296).

Na trgu posojil je problem napačne izbire izredno kočljiv, saj ponavadi po posojilih povprašujejo tisti posojilojemalci, katerih projekti bodo najverjetneje vodili do neugodnih rezultatov. Kljub temu je verjetnost, da bodo izbrani prav ti, največja, kajti posojilojemalci z najbolj tveganimi investicijskimi projekti namreč najbolj prizadevno prepričujejo banko, da bo njihov projekt uspešen, in so zato pri pridobivanju posojil najbolj agresivni. Seveda so zaradi velike verjetnosti, da ne bodo zmogli vrniti posojil, za banko to najmanj zaželeni posojilojemalci (Laure, 2004, str. 32).

Na trgu posojil je prisoten tudi problem moralnega hazarda, kajti nekateri posojilojemalci si želijo vlagati v posle, ki prinašajo – če so uspešni – zelo visoke dobičke. Vendar so to hkrati tudi najbolj tvegani projekti in zato z bančne perspektive nezaželeni za kreditiranje. Ko tak komitent enkrat pridobi posojilo, obstaja velika verjetnost, da bo investiral v visoko tvegane projekte. Visoko tveganje pa zmanjšuje verjetnost, da bodo posojila vrnjena (Laure, 2004, str. 32).

Banka mora za uspešno delovanje zaobiti problema napačne izbire in moralnega hazarda, ki povečujeta verjetnost nevračanja posojila. Banka si pri tem pomaga z različnimi načeli ravnanja kreditnega tveganja: pridobiva informacije o dolžnikih, jih nadzira, oblikuje dolgoročne odnose s strankami, spremlja kreditne pogodbene zaveze, pridobiva ustrezna zavarovanja za posojila, zahteva vzdrževanje minimalnega stanja na transakcijskem računu in dela na racionalizaciji posojilnih poslov.

1.3.1.2 Upoštevanje zahtev regulatorja

Banke so ene najbolj regulativnih in nadzorovanih institucij v gospodarstvu. Dejstvo je, da je nadzor države oziroma njenih institucij nujno potreben. Vzroki za to so sledeči (Hempel, Simonskon & Coleman, 1994, str. 388–389):

- Bančna tveganja morajo biti minimalna zaradi dveh vzrokov: ključnega pomena bank v plačilnem sistemu države in jamstva države (oziroma davkoplačevalcev) za bančne depozite.
- Banke so instrument monetarne politike države.
- Posebna previdnost in regulacija bank je politično še posebej privlačna zaradi preteklih stečajev bank.
- Spodbude in kontrole nad bančnim kreiranjem posojil so včasih lahko instrument za prerazporeditev posojil v socialno bolj zaželene cilje.

Banka je v okviru predpisanih in internih meril dolžna razvrščati svoje aktivne bilančne in zabilančne postavke glede na tveganost. Za banko je razvrščanje dolžnikov pred odobritvijo vsakega posojila oziroma pred sklenitvijo druge pogodbe, ki predstavlja temelj izpostavljenosti banke, nujno. Poleg tega je banka dolžna ves čas trajanja pravnega razmerja, ki za banko predstavlja izpostavljenost, spremljati poslovanje dolžnika in kakovost zavarovanja terjatev banke.

Banka Slovenije predpisuje način oblikovanja skupin na podlagi ocene in vrednotenja dolžnikove sposobnosti izpolnjevanja obveznosti do banke ob dospelosti, ki se presoja na podlagi:

- ocene finančnega položaja posameznega dolžnika;
- njegove zmožnosti zagotovitve zadostnega denarnega pritoka za redno izpolnjevanje obveznosti do banke v prihodnosti;
- vrste in obsega zavarovanja finančnega sredstva oziroma prevzete obveznosti po zunajbilančnih postavkah do posameznega dolžnika;
- izpolnjevanja dolžnikovih obveznosti do banke v preteklih obdobjih.

Banka razvršča finančna sredstva in zunajbilančne prevzete obveznosti v skupine A, B, C, D in E upošteva navedene kriterije, ki so dopolnjeni s podrobnejšimi in bolj objektivnimi kriteriji. Pri teh pa je potrebno smiselno upoštevati tudi značilnosti panoge, v kateri posamezni dolžnik posluje.

Na odločitve, kako razvrstiti podjetje, v veliki meri vplivajo tudi informacije o panogi, v kateri podjetje deluje, položaj podjetja znotraj panoge, kvaliteta vodstva ter obeti o prihodnosti – tako same panoge kot tudi podjetja v njej. Dokumenti, na podlagi katerih je mogoče pridobiti informacije za čimbolj kvalitetne odločitve, so poleg bilanc podjetja še: letna poročila, poslovni načrti podjetja, popisi kupcev in dobaviteljev, razčlenitev vseh naložb podjetja, lastninske strukture in poslovnih povezav.

Banka na podlagi razvrstitev komitentov v posamezne skupine izračunava višino potencialnih izgub za terjatev iz naslova kreditnih tveganj in oblikuje posebne rezervacije,

ki se gibljejo od 0 % vrednosti terjatev, ki so razvrščene v skupino A, do 150 % vrednosti terjatev, ki so razvrščene v skupino E.

Obseg potrebnih oslabitev in rezervacij se izračunava za vsako izpostavljenost v skladu z razvrščanjem v skupine od A do E ob uporabi matrik prehodov iz preteklosti. Banka na osnovi preteklih podatkov o prehajanju komitentov med skupinami ugotavlja, kakšnim tveganjem je izpostavljena iz naslova kreditnega tveganja, oziroma kakšne so ocenjene povprečne izgube za posamezne skupine izpostavljenosti. Za ugotavljanje ocene izgub se uporablja matrika prehodov. To je matrika, ki prikazuje, kakšen delež komitentov je v roku enega leta »migriral« oziroma prešel iz ene skupine v drugo (Barle & Žunič, 2000, str. 107).

Za ocenjevanje izgub se iz enoletne matrike prehodov izračunajo verjetnosti prehodov v petih letih, saj banka odobrava posojila za daljša obdobja, zaradi česar je petletno obdobje za oceno verjetnosti prehoda ustrezno. Banka utрпи izgubo v primeru razvrstitve komitenta v skupino E. Zato se izračunajo verjetnosti prehoda komitentov iz posameznih skupin A, B, C in D v skupino E.

Iz preteklih izkušenj banka letno ugotavlja delež poplačila terjatev, ki so bile razvrščene v skupino E. Kot obdobje redne izterjave se upošteva triletno obdobje po začetku postopka oziroma po razvrstitvi v skupino E. Morebitna poplačila, ki presegajo ta časovni okvir, se ne upoštevajo pri izračunu stopnje poplačila terjatev. Kot dejanska izguba se tako upošteva neplačani del terjatve v obdobju treh let od razvrstitve komitenta v skupino E. Povprečna dejanska izguba je izračunana kot povprečje odstotkov izgub iz posameznih primerov.

Poenostavljeno razložen postopek razvrščanja terjatev v portfelju banke, oblikovanje oslabitev oziroma rezervacij ter spremljanje in ocenjevanje deleža poplačila terjatev in posledično prihodnjih izgub za banko nazorno kaže, da so vse to pravzaprav posledice bonitetnega ocenjevanja in da gre za načine dela, naloge in procese, ki so lahko združeni in izvajani samo v bonitetni službi banke.

1.3.2 Odkrivanje priložnosti

Nova zasnova bonitete podjetja poudarja pozitivno izbiranje, usmeritev k priložnostim. Tako podpira proaktivno obnašanje banke oziroma podjetja, ki išče priložnosti v sodelovanju z obetavnimi poslovnimi partnerji (Knez-Riedl, 2000, str. 24).

Sodobni trendi razvoja bančništva gredo v smeri povečevanja pomena ocenjevanja bonitete. Vloge bonitetnih služb bodo vse pomembnejše. Vedno bolj dinamično, globalizirano in nepredvidljivo poslovno okolje zahteva večjo previdnost bank pri izbiri poslovnih partnerjev. Po drugi strani pa liberalizacija trgov in vse močnejša konkurenca

silita banke v vedno bolj agresivne trženjske pristope. Pojavljajo se nove dimenzije bonitetnih analiz s poudarkom na nefinančnih, neotipljivih in neizmerljivih informacijah. Vsem tem spremembam sledijo tudi trendi razvoja bančne regulative, tudi preko baselskih sporazumov.

Dobro organiziran, učinkovit in napreden bonitetni oddelek banke bo moral iskati svoje izzive zlasti med naslednjimi področji prihodnjega delovanja banke:

- prepoznavanje novih poslov;
- nov kapitalski sporazum in nagrajevanje naprednega razmišljanja;
- ravnanje kreditnega portfelja;
- sklad tveganega kapitala.

Poglejmo si vsako od navedenih področij nekoliko podrobneje.

1.3.2.1 Prepoznavanje novih poslov

Poznavanje bonitete obstoječih in potencialnih novih posojilojemalcev pomeni za banko enega izmed temeljnih pogojev kakovostnega odločanja o ohranjanju in navezovanju novih poslovnih razmerij.

Sistematično analiziranje razvoja in perspektiv posameznih panog ter kontinuirano spremljanje delovanja posameznih podjetij ali posameznikov lahko banki zelo pomagata pri njenih trženjskih aktivnostih. Za razliko od polpretekle zgodovine so danes banke tiste, ki iščejo in izbirajo sebi primerne poslovne partnerje. Časi, ko so podjetja sama hodila v banke prosit za posojila, so minila. Vodstvo banke namreč odloča o tem, v katere trge in panoge bo vlagalo, v katere skupine podjetij oziroma fizičnih oseb se želi prebiti in podobno. V večini primerov je podjetje, ki se samo pojavi v banki in zaprosi za posojilo, bonitetno sporno, tvegano in zato za banko neprivlačno.

Uporabnost bonitetne službe vidimo v različnih tržnih raziskavah banke, kjer sta potrebni identifikacija podjetij glede na njihovo stopnjo tveganja in razvrstitev v določene segmente po tveganosti, za katere se v nadaljevanju pripravi ustrezna ponudba, prilagojena posameznim komitentom. Bonitetni oddelek bi na ta način omogočal usmeritev banke ne samo k prvovrstnim komitentom, ampak tudi k višje tveganim, ki pa ponavadi predstavljajo tudi večjo donosnost.

Bonitetnik bi moral biti prvi v banki, ki bi videl potencialnega novega komitenta oziroma potencialen nov posel za banko, in bi moral biti prvi, ki bi pri kakšni obstoječi naložbi ali komitentu videl nevarnost, bodočo negotovost in morebitne prihajajoče likvidnostne težave.

1.3.2.2 Nov kapitalski sporazum in nagrajevanje naprednega razmišljanja

Baselski kapitalski sporazum (Basel I) je bil oblikovan leta 1988 z naslednjimi nameni: izenačiti pravila igre na mednarodnih finančnih trgih, podpreti svetovno finančno stabilnost z uskladitvijo definicij kapitala, ocenjevanja tveganj in standardov kapitalske ustreznosti med državami ter sistematično povezati bančne kapitalske zahteve glede na tveganost njenih aktivnosti (Goli, 2005, str. 22).

Razmere na finančnih trgih pa so se v zadnjih letih bistveno spremenile in kazalniki kapitalske ustreznosti, izračunani v skladu s staro metodologijo, niso bili več dober pokazatelj resnične tveganosti bank in njihove kapitalske moči. Stara metodologija je spodbujala kapitalsko arbitražo in ni priznavala številnih finančnih inovacij, namenjenih učinkovitejšemu obvladovanju tveganj (Sušnik, 2000, str. 21).

Sistem tehtanja, uporaben pri izračunu tehtane tvegane aktive, namreč ni več omogočal zadostne diferenciacije med različnimi dolžniki bank in je bil slab približek dejanskega ekonomskega tveganja, ki so ga prevzemale banke.

Veljavna praksa razvrščanja terjatev v bankah v zadnjem desetletju je imela precej pomanjkljivosti in banke so je precej zlorabljale. V skupino A je bilo po bankah razvrščeno več kot 80 % celotne izpostavljenosti (če ne upoštevamo izpostavljenosti do Banke Slovenije in Republike Slovenije), kar vsekakor kaže na velik razkorak med bančno prakso na eni in bančno regulativo na drugi strani (Sušnik, 2001b, str. 34). Banke so namreč pri razvrščanju terjatev povsem legalno zasledovale svoje cilje poslovanja, ki pa so se vsebinsko odmikali od namenov regulatorja. Proces oblikovanja rezervacij v bankah se je tako denimo izkoriščal za regulacijo višine kapitala banke ali višine letnega dobička.

Z uvedbo Basla II se je na tem področju precej spremenilo. V slovenski bančni prostor je prišel drugačen pogled na obvladovanje tveganj, še posebej kreditnega tveganja. V skladu s prenovo Baselskega sporazuma postaja boniteta podjetja eden od ključev za določanje višine kapitala banke (Sušnik, 2000, str. 22–23).

Novosti se začnejo pri ocenjevanju kreditne sposobnosti podjetij. Banke na podlagi določenih kriterijev, ki morajo ustrezati minimalnim kriterijem, določenim s sporazumom Basel II, pripišejo podjetjem določeno oceno kreditnega tveganja. Ta ocena je merilo za tehtanje terjatev bank do določenega podjetja, hkrati pa ocena določa tudi velikost uteži, uporabljene za določanje minimalne kapitalske ustreznosti. Boljša ocena podjetja kaže na večjo verjetnost plačila terjatev do banke, zato lahko banka uporabi nižjo utež. To pomeni, da je kapitalska ustreznost nižja, posojilo pa je zato cenejše (Goli, 2005, str. 16).

Banke morajo v skladu z zakonodajo oblikovati določene rezervacije za izpostavljenost tveganju. Basel II je predpisal minimalno 8-odstotno višino kapitala za potrebe pokritja

tveganj. Standardizirani pristop je bankam povzročil visoke stroške kapitala, zato Basel II omogoča tudi druge pristope k ocenjevanju tveganja in minimalnih kapitalskih zahtev. Če so izpolnjeni že omenjeni pogoji, lahko posamezna banka z internim pristopom pri ocenjevanju tveganja oblikuje nižje stopnje zahtevnosti kapitala, torej pod 8 %. Na ta način se banki sprostijo veliko kapitala, ki ga lahko nameni za nadaljnje vlaganje, in tako povečuje svoje dobičke (Rubin, 2002, str. 42–43).

Obravnavanje bančnih tveganj je torej z Baselom II postalo bistveno bolj celovito (Sušnik, 2001, str. 40).

Govorimo torej o spremenjeni baselski paradigmi tveganja. Nova paradigma kreditnega tveganja uvaja večjo, bolj jasno povezanost med posamičnim in portfeljskim kreditnim tveganjem oziroma med pričakovano izgubo in nepričakovano izgubo. Pravzaprav omogoča in spodbuja uvajanje razvitih modernih pristopov za ravnanje s kreditnimi tveganji. Uveljavitev nove paradigme bi morala pripeljati do izenačenja med obsegom ekonomskega kapitala in minimalnega (regulativnega) kapitala oziroma v konsenzu med donosnostjo vloženega kapitala (cilj lastnikov) in varnostjo depozitarjev (cilj regulatorja) (Rubin, 2002, str. 43–44).

Novi baselski sporazum razdeljuje temeljna načela ravnanja s tveganji na pet področij:

- vzpostavitev primerne okolja za obravnavo kreditnega tveganja;
- vzpostavitev ustreznega sistema odobravanja posojil;
- vzdrževanje ustreznega sistema ravnanja, vrednotenja in spremljanja posojil;
- vzpostavitev primerne kontrole nad kreditnim tveganjem;
- vloga nadzornikov.

Banke z razvitim kvalitetnim internim sistemom za razvrščanje komitentov bodo torej z razvojem in uveljavitvijo novega kapitalskega sporazuma imele prednost pred ostalimi. S ciljem zmanjšati prepad med regulativo in tržno prakso Basel II namreč uvaja alternativni način merjenja tveganosti terjatev v okviru prvega stebra. Ta temelji na internih sistemih za razvrščanje komitentov, ki bo naprednejšim, bolj sofisticiranim bankam omogočil zniževanje kapitalskih zahtev kot »nagrado« za boljše delo na področju merjenja in ravnanja s kreditnimi in drugimi tveganji (Sušnik, 2001b, str. 32–33).

Konec leta 2010 je prišlo že do sporazuma Basel III, in sicer kot rezultat prizadevanj finančnih regulatorjev k okrepitvi nacionalnih in globalnih finančnih sistemov. Najnovejši baselski sporazum predpisuje spremembe v smislu krepitve kapitalskih moči bank in dodatnih preventivnih zahtev pri ravnanju s tveganji, s katerimi naj bi preprečili nenadne finančne šoke, kot se je na primer zgodil pred dvema letoma in še traja. Državni nadzor bank se bo okrepil. Basel III deluje v smeri zmanjšanja odvisnosti bank od zunanjih ocen

bonitetnih hiš, ki so po ocenah mnogih s svojim delovanjem prispevale k izbruhu sedanje svetovne finančne krize (Žerjavič, 2010, str. 10). Novi standardi bodo zmanjšali verjetnost in globino bodočih finančnih kriz in vzpostavili manj prociklično naravnani bančni sistem, ki bo bolje podpiral vzdržno gospodarsko rast. Uresničevanje novih strožjih pravil se bo sicer začelo z letom 2013, nato pa se bodo standardi postopoma krepili do leta 2019.

Tudi najnovejši regulatorni trendi gredo torej v smeri večje veljave internih bančnih bonitetnih presoj.

Osnova in predpogoj za vse navedeno pa je organizacijska in vsebinska vzpostavitev naprednega sistema bonitetnega razvrščanja in analiziranja komitentov v okviru samostojnega bonitetnega oddelka. Interni »rating sistemi« v večini naših bank namreč še niso izpopolnjeni do te mere, da bi jih bilo mogoče uporabljati za namene izračunavanja kapitalskih zahtev. Pomanjkljivosti pri tem sta predvsem premajhna diferenciacija kreditnega tveganja (premalo bonitetnih skupin in prevelika koncentracija v najvišji bonitetni skupini) in časovno prekratke vrste statistik o neplačilih komitentov, v kolikor sploh obstajajo (Rubin, 2002, str. 43).

1.3.2.3 Ravnanje kreditnega portfelja

Pri bančnih poslih je vsekakor potrebno ločiti obravnavo pravnih oseb in enkratnih večjih poslov od obravnave fizičnih oseb in t. i. malih posojil, kjer gre dejansko za masovni proces, ki je ponavadi visoko avtomatiziran, računalniško podprt in skoraj povsem centraliziran. V bližnji prihodnosti je na področju drobnega kreditiranja moč pričakovati razvoj t. i. avtomatiziranega sistema, ki bo v celoti nadomestil človeka, tj. kreditnega analitika (Janevski, 2003, str. 35). Povsem v nasprotni smeri gredo trendi kreditiranja pravnih oseb, kjer sistemi točkovanja, ratingov in drugih avtomatskih orodij vsebujejo vse več »mehkih« oziroma nefinančnih faktorjev, obravnava kreditnega portfelja pa je vse bolj aktivna in podobna na primer portfelju vrednostnih papirjev (Janevski, 2003, str. 35).

V bankah je zaslediti trend prehoda od razkrivanja kreditnih tveganj portfelja v področje ravnanja kreditnega portfelja, tj. merjenja tveganja, kvantificiranja kreditnega tveganja in tudi njegovega aktivnega zmanjševanja s pristopi diverzifikacije, uporabo instrumentov listinjenja in kreditnih izvedenih instrumentov. Pasivna vloga ravnanja kreditnega tveganja, tj. določanja potrebnih rezervacij in izključenih prihodkov v skladu s pravili bančnega nadzornika, prehaja v aktivno vlogo, kar pomeni oblikovanje vrednosti banke za delničarje z vidika doseganja zahtevanih in potrebnih donosov vloženega kapitala glede na izmerjena tveganja poslovanja banke (Zavodnik, 2002, str. 34).

Poglejmo si značilnosti kreditnega portfelja in postopke ravnanja z njim nekoliko podrobneje.

1.3.2.3.1 Kreditni portfelj

Kreditni portfelj je definiran kot množica vseh finančnih instrumentov (posojila, garancije, vrednostni papirji ...) v posesti banke, pri kateri lahko pride do pojava kreditnega tveganja. Problem je torej, kako oceniti bodoče izgube banke na ravni celotnega kreditnega portfelja. Bodoče izgube so zelo negotove, kar pomeni, da se moramo zadovoljiti s približno oceno podobe negotovosti izgub iz naslova kreditnega tveganja.

Kreditni portfelj se lahko razdeli na naslednje delne portfelje (Železnik Kohek, 2002, str. 55):

- izpostavljenost do finančnih institucij in države;
- velike izpostavljenosti do velikih podjetij;
- druge izpostavljenosti (na primer: srednja in mala podjetja, samostojni podjetniki in druge fizične osebe).

Le za tretji izmed zgoraj navedenih delnih portfeljev vsaj delno veljajo t. i. učbeniška pravila ravnanja s portfeljem, v smislu večjega tveganja, boljšega donosa oziroma izkoriščanja koristi diverzifikacije.

Prvi delni portfelj oziroma izpostavljenost do finančnih institucij in države se upravlja s pomočjo kompleksnih povezav in soodvisnosti, ki običajno obstajajo med finančnimi institucijami, ter z uporabo eksplicitnih in implicitnih državnih organizacij. To pomeni, da se ravnanje tega delnega portfelja v precejšnji meri prevede na ravnanje deželnega tveganja.

Drugi delni portfelj oziroma velike izpostavljenosti do velikih podjetij so najbolj težavne z vidika ravnanja tveganj. Zaradi močne koncentracije tveganj, ki izvirajo iz visokih zneskov izpostavljenosti, ni mogoče uporabiti doslednega cenovnega mehanizma. Uporaba metodologije pri tveganju prilagojene donosnosti bi prav gotovo pokazala neskladje med ocenjeno in dejansko izračunano premijo za tveganje. V praksi se takšno neskladje rešuje z uporabo različnih oblik zavarovanja in drugih instrumentov za dodatno zavarovanje pred učinki kreditnega tveganja.

1.3.2.3.2 Postopki ravnanja kreditnega portfelja

Prvi korak pri ravnanju kreditnega portfelja je, da banka identificira tvegane posle v svojem portfelju posojil in drugih transakcij. Banke to običajno dosežejo tako, da določijo boniteto vsakemu posameznemu dolžniku in na osnovi zavarovanja posamezne naložbe tudi vsaki posamezni naložbi (Filipan, 2003, str. 36). Eden od osnovnih elementov ravnanja kreditnega tveganja je torej ocenjevanje tveganosti potencialnega dolžnika, ki je izražena z boniteto komitenta (Rudež, 2002, str. 1).

Elementi učinkovitega in skrbnega spremljanja ter nadzora kreditnega portfelja so tudi razporeditev portfelja po značilnostih posojil in njihovi tveganosti, redni pregledi posameznih posojil oziroma skupin komitentov ter neodvisna notranja revizija.

Banka ima v splošnem veliko število komitentov, zato se lahko zgodi, da bo določeno število komitentov plačilno nesposobnih. Pomembno je, da izgube na ravni celotnega kreditnega portfelja obdržimo na sprejemljivi ravni. Stoodstotno poplačilo vseh terjatev iz naložbenih poslov za banko niti ni najoptimalnejša rešitev, glede na predvideno prenizko tveganje takega naložbenega portfelja oziroma posledično njegove prenizke donosnosti.

Teorija portfelja razlikuje tržno ali **sistemsko** in **posamično** tveganje portfelja. Za tveganje portfelja je pomembno sistemsko tveganje, ki je nerazpršljivo in je posledica vpetosti finančnega posrednika v poslovno in tržno okolje. Sistemsko tveganje izvira iz zunanjih dogodkov, kot so vojne, visoka inflacija, recesija, visoke obrestne mere itd. To vpliva na vsa podjetja, zato se tveganje ne more odstraniti z diverzifikacijo (Saunders & Cornett, 2003, str. 108).

Posamično tveganje je razpršljivo in ga povzročajo dogodki, ki so specifični za posamezno podjetje, kot so na primer tožbe, stavke, uspešno ali neuspešno izvedeni programi trženja ipd. Posamično tveganje je možno odstraniti z ustrezno diverzifikacijo portfelja, zato s portfeljskega vidika ni pomembno.

Sistemsko tveganje je pogojeno s korelacijo oziroma povezanostjo izgub posameznih naložb v portfelju. Eden temeljnih problemov pri obvladovanju kreditnega tveganja portfelja je vprašanje, kako premagati koncentracijo portfelja, ki je pogojena s korelacijo naložb oziroma dolžnikov banke (Brigham & Gapenski, 1996, str. 52).

1.3.2.3.3 Diverzifikacija kreditnega tveganja

Skrb za diverzifikacijo kreditnega portfelja in ukrepanje proti nezaželenim koncentracijam tveganja v portfelju se pogosto omenjata kot glavna cilja ravnanja s kreditnim tveganjem. Po drugi strani pa hkrati velja, da banka deluje v okolju, kjer so različne oblike koncentracije zelo pogoste. Tudi kreditni portfelji bank v tipičnih primerih izkazujejo visoko koncentracijo izpostavljenosti in s tem povezanih tveganj pri razmeroma majhnem številu komitentov. Gotovo velja vsaj pravilo 80-20, kar pomeni, da 20 % največjih komitentov pokriva najmanj 80 % skupne izpostavljenosti portfelja. Tovrstna koncentracija kreditnega portfelja je naravna posledica koncentracije, ki že obstaja v gospodarstvu (Železnik Kohek, 2002, str. 54).

V praksi se diverzifikacija kreditnega tveganja lahko doseže oziroma izboljša z uporabo naslednjih, razmeroma preprostih pravil (Železnik Kohek, 2002, str. 7):

- Povečanje števila različnih naložb oziroma komitentov izboljšuje diverzifikacijo in zmanjšuje tveganje.
- Manjše medsebojne razlike med deleži posameznih naložb v portfelju praviloma pomenijo tudi manjše tveganje.
- Čim manjša je tveganost posameznih naložb, tem manjša je tveganost celotnega portfelja.
- Čim manjše so odvisnosti med odnosi posameznih naložb v portfelju, tem manjša je tveganost.

Naj navedemo nekaj tipičnih praktičnih primerov diverzifikacije kreditnega portfelja (Železnik Kohek, 2002, str. 8):

- Zgornje meje zadolževanja komitentov zmanjšujejo medsebojne razlike med deleži posameznih naložb v portfelju. S tem se zmanjšuje specifično tveganje, ki izvira iz plačilne nesposobnosti komitentov.
- Posojila novemu komitentu izboljšujejo diverzifikacijo, povečanje zgornje meje zadolževanja staremu komitentu pa poslabšuje diverzifikacijo.
- Skrbno spremljanje tveganosti posameznih komitentov in izogibanje slabim naložbam zmanjšujeta tudi tveganost celotnega portfelja. Zelo pomembna je tudi časovna struktura kreditnega tveganja, ki se najbolj učinkovito spreminja z uporabo prehodnih matrik in sorodnih orodij.
- Pomembni so tudi različni prijemi za spremljanje povezanosti med komitenti, ki so vključeni v kreditni portfelj banke. Ta povezanost lahko izvira iz lastniških povezav med podjetji, iz povezav oseb ter iz pripadnosti komitentov isti ali podobni panogi. Pomembno je torej, da zmanjšamo koncentracijo tveganj v skupinah kapitalsko povezanih podjetij in v skupinah podjetij, ki jih vodijo povezane osebe. Zelo pomembno je tudi, da spremljamo, in po potrebi omejujemo, izpostavljenost kreditnemu tveganju pri podjetjih iz iste panoge. To še zlasti velja v primerih, ko analize pokažejo, da gre za bolj tvegano panogo.

Opisani prijemi za praktično izpeljavo diverzifikacije kreditnega portfelja jasno kažejo, zakaj je nujno, da so v analizo in obvladovanje kreditnega portfelja banke vključeni tudi bonitetniki – izvajajo namreč procese, kot so individualne bonitetne analize, prehodne matrike ter metodologije panog.

1.3.2.4 Sklad tveganega kapitala

Podjetjem s perspektivnimi načrti razvoja, po oceni bonitetne službe, ki pa še ne razpolagajo s sredstvi za zavarovanje, bi banke lahko omogočale financiranje iz posebnih skladov tveganega kapitala. Ta sredstva bi bila namenjena predvsem financiranju hitro rastočih podjetij s primerjalno prednostjo, ki bi jim dolgoročno zagotavljala uspešen razvoj, ter financiranju prevzemov podjetij. Osnovna merila pri tovrstnih investiranjih iz

sklada tveganega kapitala bi bila: jasna strategija razvoja podjetja, kakovostno vodenje, pričakovana visoka stopnja rasti ter sodelovanje med podjetjem in skladom. Prednost do teh sredstev bi imela proizvodna podjetja z visoko dobičkonosnim programom, ki poslujejo na primer že vsaj tri leta. Podjetje, ki bi želelo pridobiti sredstva sklada, bi moralo pripraviti poslovni načrt oziroma investicijski program, ki bi vseboval najmanj naslednje informacije: opis razlogov in potreb po financiranju s tveganim kapitalom, kratek opis podjetja, izdelkov in primerjalnih prednosti, predstavitev vodstva, tržno analizo in potencial tržne rasti, trženjsko strategijo, revidirana finančna poročila (če obstajajo) in finančno projekcijo. Višina obrestne mere in drugi pogoji financiranja bi bili odvisni od dogovora. Banka bi si dodatni donos na vložena sredstva zagotavljala predvsem z udeležbo pri dobičku in z možnostjo, da vložena sredstva preoblikuje v trajni kapital podjetja (Železnik Kohek, 2002, str. 12).

Odkrivanje in prepoznavanje tovrstnih podjetij in tovrstnih poslovnih programov bi morala biti ena od nalog bonitetnega oddelka banke. Povedano drugače, bonitetni oddelek banke bi bil zadolžen za sestavo in spremljavo portfelja sklada tveganega kapitala, ki bi deloval v okviru banke.

1.3.3 Kakovostno komuniciranje

Kakovostno komuniciranje je za poslovanje banke zelo pomembno. Poznavanje lastne bonitete ali bonitete drugega (na primer komitenta) izboljšuje tako komunikacijo znotraj banke kot tudi komunikacijo s poslovnimi partnerji in z okoljem (vladnimi in drugimi institucijami, javnostjo ...). Boniteta lahko pripomore k doseganju naslednjih komunikacijskih ciljev (Knez-Riedl, 2000, str. 24–25):

- poznavanje podjetja;
- poudarjanje njegovih prednosti;
- večanje zanimanja za podjetje;
- razumevanje njegovih ravnanj;
- spodbujanje dejanj podjetja v prid uresničitvi njegovih ciljev in strategij.

Naloge, ki so skladne s temi cilji in ki naj bi jih opravljali v bonitetnem oddelku banke, so povezane z najrazličnejšimi komunikacijskimi kanali, ki se pojavljajo v vsakdanu bančnega poslovanja. Pri odnosih in kontaktih s strankami ter pri pogajanjih z njimi je vsekakor priporočljivo, če že ne nujno, poznati njihove značilnosti, njihove prednosti in slabosti, njihovo poslovno stanje, njihova tveganja itd. Povedano preprosto: če poznamo finančno in nefinančno boniteto sogovornika pri poslovnih pogajanjih, potem »imamo v rokah močne karte«.

V tem sklopu je potrebno poudariti tudi vlogo bonitetnega oddelka pri t. i. notranjem komuniciranju oziroma zavedanju samega sebe, položaja banke na trgu, prednostih in slabostih pred konkurenco in podobno. Informacije bonitetnega oddelka naj bi bile v pomoč vodstvu banke pri mnogih njihovih strateških odločitvah, kadrovske politiki in bankinem tržnem pozicioniranju.

1.3.3.1 Pomoč pri obravnavi posameznega komitenta in pogajanjih z njim

Zmotno je razmišljanje, da je pri vseh strankah banke potrebno uporabiti enak komunikacijski pristop.

Tudi tu pride do izraza pomembnost bonitete. Če namreč poznamo boniteto komitenta, si lažje predstavljamo njegovo situacijo, njegove želje, interese in potrebe. Sposobni smo se postaviti v njegovo kožo oziroma pogledati na dane okoliščine z njegovimi očmi. Vsekakor gre za dejavnik kakovostnega komuniciranja, ki pripomore k kakovostnejši izvedbi posamezne bančne storitve.

Individualna obravnava strank, zlasti na področju poslovanja s pravnimi osebami, je splošno sprejeta in nujno potrebna praksa v naših in tujih bankah. Dolgoletnega komitenta banke, priznanega in vplivnega v poslovnem okolju, z velikimi obsegi plačilnega prometa preko banke, precejšnjimi in stalnimi vpoglednimi sredstvi na transakcijskem računu pri banki ter denimo pogostega depozitarja banka pri morebitnem trenutnem kreditnem poslu preprosto mora drugače obravnavati kot pa neuveljavljeno podjetje, s slabimi poslovnimi rezultati, s transakcijskim računom pri konkurenčni banki in slabimi obeti za prihodnost.

1.3.3.2 Notranje in zunanje komuniciranje v banki

Raziskave in analize trga, tržnih dogajanj in razmer, ki so predvidene v okviru bonitetnega oddelka v banki, ponujajo veliko koristnih informacij tako za samo banko kot tudi za njene notranje in zunanje komunikacijske tokove. Gre za pomoč vodstvu in zaposlenim v banki pri zavedanju položaja na trgu in pri prepoznavanju poslovnih priložnosti, pri predvidevanjih strateških potez konkurence. V odnosih do lastnikov, zaposlenih, medijev ter drugih zainteresiranih skupin je utemeljevanje stališč z informacijami, ki jih je moč pridobiti preko bonitetne službe, priporočljivo in koristno ter hkrati značilno za sodobne načine vodenja bančnih institucij.

Z vidika vodenja banke, torej z vidika odločanja, so omejitve, postavljene s strani regulatorjev in nadzornikov varnosti poslovanja bank, manj uporabne. Vzrok je predvsem v dejstvu, da regulativa sloni na konceptu »ex post« oziroma računovodskem konceptu. Dinamika in vsebina finančnega posredovanja ter cilj izboljšanja ekonomske uspešnosti poslovanja zahtevajo uvajanje razvitejših metod in pristopov za obvladovanje kreditnega tveganja portfelja. Opazna je potreba po novem finančnem konceptu bonitete,

usmerjenemu v podporo vodenja banke, predvsem v zagotavljanju ustreznih »*ex ante*« informacij, ki so za vodstvo banke ključnega pomena. Temeljni problem se namreč kaže v tem, da v trenutku odločanja ni na voljo ustreznih informacij o prihodnosti, obstajajo le informacije o preteklosti. Zato se je treba za informacije o prihodnosti zateči k simulacijam na podlagi danih predpostavk in vpeljevi ustreznih modelov verjetnosti. V prid kvalitetnemu pridobivanju informacij deluje tudi napredek na področju finančnega inženiringa in programske opreme, ki omogoča na primer razvoj ustreznih modelov za merjenje kreditnih tveganj finančnega posrednika (Rudež, 2002, str. 17).

Omenjene sodobne metode in matematični modeli sicer presegajo meje tega magistrskega dela, vendar nakazujejo na prihodnje smernice razvoja bančništva in še dodatno potrjujejo tezo o nujnosti vzpostavitve samostojnega bonitetnega oddelka v banki.

1.3.4 Priporočilo javnosti

Boniteta podjetja je prav tako sporočilo poslovnim partnerjem ter drugim zainteresiranim institucijam, interesnim skupinam in širši javnosti. Boniteta podjetja postaja pomembna tudi za oblikovanje javnega mnenja o podjetju (Knez-Riedl, 2000, str. 26). V tem smislu lahko kot specifično pravno osebo med podjetja štejemo tudi banko.

Odgovornost bonitetnega oddelka banke je vsekakor lastna bonitetna ocena banke. Boljši rezultati bonitetne službe banke se posledično zrcalijo v boljši boniteti banke. Pomoč pri prepoznavanju lastnih bonitetnih lastnosti, opozarjanja na pomanjkljivosti ter možne nevarnosti pri poslovanju banke, poudarjanje prednosti pred konkurenčnimi bankami, pomoč pri ohranjanju oziroma izgradnji ugleda banke v okolju so le nekatere od predvidenih vlog modernega bonitetnega oddelka banke, ki banki lahko pomagajo pri dostopu do medbančnih posojil, lastniškega kapitala, komitentov, dobaviteljev, kadrov, poslovnih priložnosti itd.

Ustrezne informacije bonitetne službe bi banki oziroma njenemu oddelku marketinga (odnosov z javnostjo) lahko pomagale pri njenem aktivnejšem vključevanju v okolje in pri učinkovitejši razporeditvi sredstev, ki so v banki namenjena za donatorstva, sponzorstva in reprezentanco. V mislih imamo:

- organiziranja raznih družabno-poslovnih srečanj;
- prirejanja prazničnih prireditev za najzvestejše komitente, za upokojence in za morebitne druge interesne skupine;
- vabila na kulturne ali športne prireditve, pri katerih se tako ali drugače pojavlja ime banke.

Uspešna podjetja se vse bolj aktivno vključujejo v okolje, v katerem delujejo in iz katerega prihajajo tako njihovi zaposleni kot njihovi poslovni partnerji. Nenazadnje jim to okolje omogoča njihovo poslovno uspešnost. Banke pri tem ne bi smele biti izjeme.

2 METODOLOGIJA BONITETE

V tem poglavju poskušamo analizirati, kaj vse vpliva na boniteto oziroma na kaj vse moramo biti pozorni pri bonitetnem ocenjevanju in analiziranju. Hkrati s pravimi in pravočasnimi informacijami je potrebno vedeti, kje in kako priti do njih ter jih seveda znati prepoznati in izluščiti.

Poglavje je torej namenjeno najpogostejšim virom podatkov in informacij, ki pridejo v poštev pri bonitetnem ocenjevanju. Poglavje smo razdelili na tri podpoglavja, v katerih posamično najprej obravnavamo spekter dejavnikov bonitete podjetja, nato vire podatkov in informacij ter na koncu še osnove tradicionalne finančne analize, ki predstavlja temelj vsake bonitete, vendar nikakor ne celotne bonitete.

2.1 Dejavniki bonitete podjetja

Dejavniki, ki vplivajo na boniteto podjetja, so praktično vsi vidiki stanja in delovanja podjetja. Temeljijo na tveganjih, ki v večji ali manjši meri povzročajo, da podjetje v prihodnje ne bo sposobno uspešno poslovati. Tveganja so seveda lahko različna – politična, gospodarska ipd. Njihove posledice za podjetje so lahko začasna ali trajna plačilna nesposobnost, neustrezna struktura financiranja ali prezadolženost, neustrezna tehnična podstruktura ali organizacijska oblika in podobno. Vse to prej ali slej pripelje podjetje do likvidacije in stečaja, čemur pa se želi izogniti tako podjetje kot tudi vsak subjekt, ki je z njim povezan ali naj bi se z njim povezal.

Po izvoru poznamo notranje in zunanje dejavnike bonitete, po izrazni moči pa kakovostne in količinske (Širaj, 2004, str. 38).

Notranji dejavniki po Knez-Riedlovi (2000, str. 49) so: management, cilji in strategije, poznavanje trga, učinkovitost proizvodnje, raziskave in razvoj, presojanje računovodskih izkazov, finančna prožnost in raznolike dejavnosti. **Zunanji dejavniki** pa: življenjski cikel proizvoda oziroma njegovo povpraševanje, intenzivnost in kakovost tekmecev, občutljivost na makroekonomske dejavnike, delovne in materialne zmogljivosti, spremembe tehnologije, predpisi, obdavčitve in razpoložljivost kapitala.

Podjetje ni izoliran sistem, zato na njegovo delovanje močno vpliva tudi okolje, v katerem deluje. Za višje ravni odločanja ne zadoščajo le informacije o delovanju podjetja, pomembne so tudi informacije iz okolja, saj kažejo dogajanje zunaj podjetja, ki vpliva na

njegovo poslovanje. Bonitetnik, ki želi pripraviti kakovostno poročilo, ne sme spregledati informacij, nastalih zunaj podjetja. Še bolj pomembno pa je, da je na tovrstne informacije vseskozi pozoren in da s pomočjo znanja o okolju ustrezno oblikuje in presoja notranje informacije.

Preden se lotimo obravnave količinskih in kakovostnih dejavnikov, moramo povedati, da so z razliko med njimi tesno povezana tudi merila, po katerih banka razvršča podjetja v bonitetne razrede. Tako ločimo **objektivna merila** in **subjektivna merila** (Rudež, 2002, str. 26). Objektivna merila se od subjektivnih ločijo predvsem v načinu interpretacije. Medtem ko so pri objektivnih merilih kriteriji znani in za vse enaki, so za ovrednotenje podatkov, ki so podlaga za subjektivna merila, prisotna subjektivna merila presojevalca. Banke dajejo vedno večjo težo pri presoji bonitete podjetja subjektivnim merilom, kjer je torej ocena odvisna od presojevalca. Pri tem se ocenjujejo: bodoč splošen gospodarski položaj ter položaj panoge, v kateri podjetje posluje in bo poslovalo, nadalje bodoč finančni položaj podjetja, vodstvo in organizacijske strukture podjetja ter verjetnosti zadostnih denarnih tokov v prihodnosti.

Finančni oziroma količinski dejavniki bonitete so osnova vsake bonitetne analize, podrobneje pa jih analiziramo kasneje, pri tradicionalni finančni analizi.

Z razvojem tržnega načina poslovanja podjetij so postali **nefinančni ali kakovostni dejavniki** – strategija, poslovni ugled, kultura, organiziranost, informacijski sistem, okoljevarstvena naravnost itd. – pri presoji bonitete ne le nepogrešljiv, temveč tudi vse bolj upoštevan del skupne bonitetne ocene. Pomembni so predvsem pri oceni razvojne sposobnosti podjetja in njegove prihodnje uspešnosti, pa tudi pri razlagi preteklih pogojev, dogajanj in izidov podjetja.

Spekter kakovostnih dejavnikov je zelo raznolik. Na njihovo segmentacijo ter na razvoj njihovega preučevanja vpliva spreminjanje sistema vrednot in poslovnih razmer. Kakovostne dejavnike večinoma presojamo *opisno* ter opredeljujemo njihov vpliv na boniteto podjetja, ki je lahko **pozitiven**, **negativen** ali pa **nevtralen**. Tudi nefinančne kazalnike moramo primerjati v času, z dejavnostjo, z izbranim podjetjem, z družbenimi standardi.

Sodobni uporabniki bonitet želijo poznati nefinančne kazalnike. Povedano drugače, potrebujejo predvsem informacije, ki so usmerjene v prihodnost, torej informacije o priložnostih in tveganjih. V današnji globalizaciji svetovna konkurenca sloni na tehnologiji, zadovoljstvu strank, kakovosti, znanju in usposobljenosti managerjev in vseh zaposlenih.

Proučevanje nefinančnih kazalcev omogoča, da spremljamo uspešnost poslovanja bolj celovito, kot bi jo, če bi uporabili zgolj finančne informacije. Z nefinančnimi kazalniki pokrivamo namreč vrsto strateških dejavnikov uspešnosti, kot so denimo ključni procesi v

podjetju, raziskovanje in razvoj, ravnanje z ljudmi; pa tudi nekatere nefinančne rezultate poslovanja, na primer zadovoljstvo kupcev. Zaradi svoje vsebine in narave so nefinančne informacije tudi hitreje dostopnejše kot finančne (ki so pretežno računovodske) zato nam omogočajo ukrepanje, še preden se neka težava zaostri (Rejc, 2003, str. 32).

Merjenje nefinančne uspešnosti oziroma merjenje zadovoljstva strank ali hitrosti, s katero novi izdelki prehajajo iz razvojne faze, bi bilo vlagateljem in analitikom v veliko pomoč. Podjetja bi morala poročati o tovrstnih informacijah, tako da bi podala celovito podobo o svojem delovanju (Kaplan & Norton, 2000, str. 50). Banke in številni drugi uporabniki namreč želijo videti podjetje skozi oči njegovega vodstva, saj bi tako lažje razumeli njegov vidik in predvidevali, kam bo vodstvo podjetje vodilo. Seveda pa se pri tem pojavlja problem, da podjetja zaradi konkurence niso naklonjena razkrivanju informacij v večji meri, kot to narekuje zakonodaja (Polšak Papič, 2004, str. 60–61).

Na tem mestu zaključujemo obravnavo dejavnikov bonitete glede na izvor in izrazno moč in prehajamo na njihovo obravnavo v okviru naslednjih glavnih skupin (Medja, 1998, str. 10–15):

- **makroekonomsko in politično okolje podjetja;**
- **panožno okolje podjetja;**
- **položaj podjetja v panogi oziroma na trgu;**
- **poslovanje podjetja.**

Znotraj navedenih skupin lahko tvorimo različne podskupine teh dejavnikov, seveda odvisno od namena ocenjevanja ter potreb uporabnikov bonitetnih ocen.

2.1.1 Makroekonomsko in politično okolje

Makroekonomsko okolje na uspešnost in boniteto podjetja vpliva bolj, kot bi lahko sklepali iz preteklih modelov analiz bonitete. Sodobni trendi svetovne globalizacije, odpiranja mej ter prostega pretoka kapitala in informacij opozarjajo na vedno večji pomen tega sklopa bonitetnih dejavnikov. Tekoča dogajanja, povezana s splošno finančno gospodarsko krizo, to tezo nedvomno potrjujejo.

Vpliv širših gospodarskih dejavnikov je še zlasti močan v razvitih tržnih družbah. Nasprotno pa je politični vpliv agresivnejši v družbah z manj tržno naravnanimi gospodarstvi. Ne glede na to katero gospodarstvo opazujemo, moramo v bonitetni analizi preučiti oba vidika širšega okolja.

V okviru makroekonomskega in političnega okolja podjetja je mogoče upoštevati vrsto dejavnikov, ki pa lahko različno vplivajo na boniteto posameznega podjetja. Denimo

spremembe v deviznih tečajih bistveno vplivajo na podjetja, ki poslujejo s tujino, ne pa na tista, ki delujejo le znotraj države. V skladu s tem moramo torej morebitne vplive makroekonomskega okolja na posamezna podjetja ustrezno ovrednotiti.

Za oceno splošnega gospodarskega položaja je, po lastnih izkušnjah, potrebno spremljati gibanja gospodarskih parametrov v preteklosti in z največjo verjetnostjo oceniti njihovo gibanje v prihodnje. To vključuje napoved rasti bruto domačega proizvoda, stopnje inflacije, gibanja deviznih tečajev, gibanja obrestnih mer ter gibanja izvoza in uvoza. Z analizo splošnega gospodarskega položaja se oceni makro okolje, v katerem bo v času odplačila posojila poslovalo podjetje in bo vplivalo tako na položaj panoge podjetja kot na sam tržni položaj podjetja v panogi.

Dejavniki makroekonomskega in političnega okolja, ki jih je koristno upoštevati, so torej (GB d.d., 2011, str. 39–41):

- stopnja inflacije;
- spremembe deviznih tečajev najpomembnejših tujih valut in t. i. valutna striženja;
- velikost narodnega gospodarstva in posledično njegova občutljivost na svetovne konjunkturalne spremembe ter na večje nepredvidene dogodke na svetovnem trgu;
- politične spremembe, kot so na primer: možnost državnega udara, možnost vojne, embarga;
- odprtost narodnega gospodarstva navzven na področju trgovine, pretoka kapitala ter njegova občutljivost na svetovne dogodke;
- značilnosti trgov delovne sile, kapitala, denarja, vrednostnih papirjev, tujih valut in drugih pomembnih trgov v narodnem gospodarstvu;
- značilnosti finančnega posredništva v narodnem gospodarstvu;
- razvitost narodnega gospodarstva v svetovnem merilu;
- družbeni proizvod in rast družbenega proizvoda;
- narodna gospodarska usmerjenost in strategija;
- državni nadzor nad gospodarstvom oziroma liberalnost ekonomskih politik;
- stopnja urejenosti gospodarske zakonodaje;
- politična stabilnost države;
- elementarne nesreče;
- spremembe ekonomske politike;
- propad sistema zavarovanj in garancij;
- drugi dejavniki.

Le za redke navedene dejavnike obstajajo kvantificirani (številčni) podatki. Večino moramo ocenjevati opisno, denimo z rangirno lestvico. Tako se na primer pri analizi podjetja in države z velikim političnim tveganjem v primeru uporabe strukturiranega modela dejavniku političnega tveganja dodeli visoka ocena. To bo povzročilo poslabšanje

bonitetne ocene podjetja, seveda v obsegu, odvisnem od teže (ponderja) dejavnika političnega tveganja v modelu. Verjetno je mednarodno podjetje, katerega podružnico v neki politično nestabilni državi ocenjujemo, bolj odporno na lokalne posebnosti kot pa kako malo lokalno podjetje. Po drugi strani pa je lahko takšno podjetje bolj zavezano lokalnim predpisom glede ekologije in zaposlovanja domače delovne sile ter z vidika izpolnjevanja teh zavez bolj tvegano.

2.1.2 Panožno okolje

V večini primerov na uspešnost podjetja ter posledično na presojo bonitete še precej bolj kot makroekonomsko in politično okolje vpliva panožno okolje podjetja. Gre za vsakodnevne interakcije okolja s podjetjem na mnogih področjih in tveganja za uspeh in obstoj podjetja, ki s tem nastajajo, so velika.

Poslovne dosežke podjetja je potrebno vselej preučiti tudi z vidika pogojev in dosežkov, značilnih oziroma pričakovanih za panogo.

Zmožnost razvoja podjetja je odvisna od njegovih konkurenčnih prednosti, od intenzivnosti konkurence v panogi in nasploh od položaja panoge. Pomembni so podatki o pogajalski moči dobaviteljev in kupcev, o nevarnosti substitutov, možnosti vstopa novih podjetij v panogo, stopnji konkurence med že obstoječimi podjetji v panogi in podobno.

Večje banke lahko iz analize lastnih komitentov spremljajo uspešnost posamezne panoge in ugotovijo, ali je rast v panogi podpovprečna, povprečna ali nadpovprečna. Med drugim ugotavljajo tudi, kakšna je struktura virov financiranja v panogi glede na povprečje v gospodarstvu.

V splošnem lahko panožne dejavnike, povezane s tveganji uspešnosti podjetja, razdelimo v spodnje skupine (Goli, 2005, str. 17–18):

- **struktura in ekonomska uspešnost panoge:**

- Konkurenčnost panoge, njena prilagodljivost spremembam, stanje domače in mednarodne konkurence (monopol, oligopol itd.) in stopnja mednarodne konkurenčnosti. Na primer živilska panoga v Sloveniji (ima značilnosti oligopola, v panogi je konkurenca nacionalna in ne mednarodna, povpraševanje je stabilno in predvidljivo) je bolj stabilna, manj rizična, z manj nihanj kot panoga težke metalurgije (visoko kapitalsko intenzivna, mednarodna konkurenca, omejena zaradi nemožne diferenciacije proizvoda – delajo lahko le železo).
- Narava, struktura panoge. Določene panoge so bolj rizične, bolj nestanovitne. Na primer panoga informacijskih tehnologij je bistveno bolj nestanovitna od panoge turizma.

- Stopnja državnega nadzora nad panogo, razmerja z vlado, vpliv zakonodaje.
 - Pomen in status panoge v gospodarstvu, geografska in nacionalna vloga določene panoge v državi, v regiji. Na primer v smislu zaposlitev, prispevkov v BDP, deleža v izvozu, zagotavljanju dela podružničnih panog.
 - Stopnja kontrole cen in povpraševanja s strani panoge.
 - Ekonomska odvisnost od drugih panog in države; Na primer slovensko gradbeništvo, ki je bilo v zadnjih letih zaposleno z avtocestnim programom.
 - Kapitalska oziroma delovna intenzivnost panoge.
- **življenjski cikel panoge:**
 - Zrelost, starost panoge. Zelo pomembna je faza življenjskega cikla, v katerem je panoga obravnavana.
 - Možnost vstopa v panogo, vstopne ovire, stroški vstopa. Na primer lahek vstop novih podjetij v panogo vsekakor znižuje kreditno sposobnost podjetja, in nasprotno.
 - Stopnja povečevanja kapacitet.
- **stabilnost panoge:**
 - vpliv gospodarskih ciklov (glej poglavje o makroekonomskem okolju);
 - vpliv kreditnih ciklov;
 - življenjska doba proizvodov;
 - ravnotežje ponudbe in povpraševanja, zahteve trga, cikli povpraševanja, ponudbe, cen;
 - vpliv tehnoloških inovacij, potrebe po R in R;
 - vpliv sprememb v načinu proizvodnje in distribucije;
 - vpliv sprememb v obnašanju potrošnikov;
 - vpliv stopnje umrljivosti;
 - trendi in razvoj panoge.

Zgoraj naštetih dejavnikov tveganja za podjetje, ki nastajajo zaradi panožnega okolja, so razumljivi. Potrebne informacije se pridobivajo ob pogovorih s predstavniki podjetja, z večletnim sodelovanjem s podjetjem ter s kontinuiranim spremljanjem njegovega poslovanja in obstoja.

Vsi dejavniki so večinoma opisne narave, zato jih v morebitni model analize bonitete vključujemo s pomočjo vnaprej določenih vrednosti – rangirne lestvice s številskimi vrednostmi (na primer za stopnjo konkurenčnosti), ali z opisnimi vrednostmi, na primer za stopnjo v življenjskem ciklu panoge, pri čemer se opisne vrednosti v modelu kasneje številsko prevrednotijo.

Na tem mestu je treba poudariti, da vseh dejavnikov v nek avtomatiziran model bonitete nima smisla vključevati. Vključimo najpomembnejše dejavnike (denimo lahko le skupine),

podrobnosti pa preverjamo na podlagi odstopanj v že oblikovani bonitetni oceni v modelu. Pomembno je opredeliti tudi, na kateri del uspešnosti podjetja ter v kolikšni meri vplivajo našeti dejavniki. Vpliv sprememb v obnašanju potrošnikov bo na primer manj negativen (ali pa bo celo pozitiven izziv) za srednje veliko fleksibilno podjetje, kot za okorno veliko korporacijo. Bonitetnik mora vse dejavnike temeljito in argumentirano ovrednotiti ter svoje ugotovitve zapisati v model analize ali pa jih, ponavadi naknadno, strniti lastnoročno.

2.1.3 Položaj podjetja na trgu

Poleg analize panoge, v kateri deluje podjetje, je smiselno oceniti tudi položaj in status analiziranega podjetja v sami panogi. V tem sklopu pridejo v poštev sledeči dejavniki (GB d.d., 2011, str. 60–61):

- pozicija podjetja v panogi, na trgu, v njegovem poslovnem okolju;
- vloga podjetja v panogi, delež prodaje, tržni delež; velikost prodaje, sredstev in dobičkov glede na panožne standarde;
- vpliv podjetja na cene na trgu;
- prepoznavnost proizvodov (blagovnih znamk) podjetja v panogi; Ali lahko v podjetju dosežejo dominantno vlogo svojega izdelka? Kolikšne so možnosti podjetja, da obdrži ugled na trgu? Kako se podjetje lahko upre konkurenčnim pritiskom? Ugled podjetja in pretekli dosežki?
- velikost podjetja kot prednost; Izkoriščanje sinergij pri na primer: široki nacionalni dobavi, distribuciji, oglaševanju. Nadzor nad dobavami blaga.
- SWOT analiza podjetja glede na druge v panogi.
- odvisnost od večjih kupcev in dobaviteljev; pomembnost glavnih odjemalcev, kupcev, morebitna navezanost na določenega dobavitelja;
- diverzifikacija proizvoda, razpršitev virov prihodka; geografska razširjenost prodaje in proizvodnje, možnost (obstoj) alternativ;
- verjetnost nastanka »zunanjih« dogodkov, ki lahko vplivajo na poslovanje podjetja; občutljivost na nepredvidljive dogodke;
- značilnost proizvoda: razlikovanje, substituti, patentni, pripadnost blagovni znamki;
- produktivnost, stroškovna učinkovitost podjetja glede na druge v panogi;
- vidiki okolja, zaščite okolja;
- odnosi z zaposlenimi, sindikati.

Analiza položaja podjetja v panogi pomembno pripomore k dobri bonitetni oceni. Ni namreč vseeno, kakšen vpliv ima podjetje v panogi. Lahko je na primer vodilno podjetje, ki diktira smernice razvoja celotne panoge, postavlja standarde kakovosti, ustvarja povpraševanje, blagovne znamke, določa ravni cen, ali pa lahko gre za relativno

nepomembno podjetje, nevplivno v panogi, s strategijo sledenja oziroma posnemanja ostalih večjih podjetij.

2.1.4 Poslovanje podjetja

Poslovanje podjetja je brez dvoma glavno področje vsake bonitetne analize podjetja. Nanj vplivajo tako kvantitativni kot kvalitativni dejavniki. Z njimi povezana tveganja in njihov vpliv na uspešnost podjetja je potrebno sistematično presoditi. Obstajajo različne sheme in razdelitve teh dejavnikov. V strokovni literaturi in tudi v praksi obstajajo bonitetni modeli, ki na primer tudi do 90 % dajejo prednost kvantitativnim, finančnim dejavnikom in samo v 10 % verjamejo kvalitativnim, nefinančnim dejavnikom. Po drugi strani pa obstajajo zagovorniki nefinančne bonitete, ki denimo zagovarjajo razmerje 50-50.

V tem magistrskem delu se namerno ne želimo opredeliti za neko predpostavljeno ponderiranje med finančno in nefinančno boniteto, pa naj bo to 100-0, 70-30, 50-50 ali 30-70.

Dejstvo je, da je boniteta skupek obeh skupin dejavnikov in da je na nek način pri bonitetnem ocenjevanju potrebno upoštevati tako finančne kot tudi nefinančne informacije o podjetju.

V dosednji 10-letni bančni praksi na tem področju smo prišli do osebnega stališča, da je boniteta preveč dinamičen pojem, da bi ga bilo mogoče preprosto standardizirati v nek statičen model, ki z določenimi ponderji loči bolj pomembne dejavnike ob manj pomembnih. Zadnja finančna kriza je mnoge modele bonitetnega ocenjevanja postavila na glavo. Vsako posamično bonitetno ocenjevanje podjetja je, po našem prepričanju, zgodba za sebe in je odvisna od najrazličnejših dejavnikov ter situacij. Zato zagovarjamo zgolj eno pravilo, in sicer individualno obravnavo vsakega primera posebej.

Sledijo glavne skupine bonitetnih dejavnikov poslovanja podjetja (Medja, 1998, str. 12), ki jih bomo podrobneje obravnavali v podpoglavjih, ki sledijo:

- management podjetja;
- splošne značilnosti podjetja;
- finančni položaj in uspešnost podjetja;
- viri financiranja podjetja;
- finančno poročanje podjetja;
- organizacijske in poslovne značilnosti podjetja;
- zgodovina bonitete podjetja.

Vrstni red naštetih skupin je poljuben. Vendar se zdi primerno, da je presoja vodstva podjetja na prvem mestu, saj posel pravzaprav sklepajo in vodijo ljudje, ki jih moramo zato poznati. Splošne značilnosti podjetja so denimo njegova velikost in faza razvoja. Finančni položaj in uspešnost podjetja pomenita analizo računovodskih izkazov ter še nekaterih podatkov, pomembnih za presojo bonitete poslovanja s finančnega vidika. Viri financiranja podjetja so pomembni z vidika občutljivosti podjetja na spremembe v strukturi ali možnostih financiranja ter posledično z vidika plačilne nesposobnosti. Finančno poročanje podjetja pomeni kakovost informacij (obveznih in drugih), ki jih podjetje posreduje okolici, ter kakovost njegovih računovodskih informacij na sploh. Organizacijske in poslovne značilnosti pa vsebujejo na primer značilnosti proizvodov ali pa organizacijsko in tehnološko podstrukturo podjetja. Nazadnje, a ne najmanj pomembno, je potrebno za oceno bonitete upoštevati pretekle podatke o poslih in dogodkih, ki osvetljujejo tisti vidik poslovanja podjetja, ki nas najbolj zanima. Če boniteto ocenjujemo na primer zaradi dodelitve posojila, je informacija o preteklem poravnavanju obveznosti iz tega naslova nujna.

2.1.4.1 Management

V državah, kjer koncept lastniškega vidika podjetij še ni povsem uveljavljen – sem vsekakor sodi tudi Slovenija – je še zlasti v srednjih in manjših podjetjih vloga managementa odločilna. Vodstvo ima s svojimi sposobnostmi in pozitivnim delovanjem v podjetju in poslovnem okolju velik vpliv na uspešnost poslovanja. Skupina vodilnih lahko s pozitivnim vodenjem podjetje vodi v uspeh ali pa nasprotno, s togostjo in nesposobnostjo prilagajanja novim izzivom, v propad. V manjših podjetjih mnogokrat prihaja do situacije, ko je direktor podjetja hkrati tudi njegov večinski lastnik. V takih primerih se ugled posameznika enači z ugledom podjetja. Za banko je pomembno, da ima vodstvo izdelano jasno vizijo razvoja podjetja in možnosti uresničitve te vizije. Kakšno je vodstvo podjetja, lahko banka oceni na podlagi poslovnih razgovorov, ki so opravljeni v postopku odobravanja naložb. Ocenjujejo se izkušnje vodstva v panogi, vizija razvoja, planirano bodoče poslovanje, ugled v poslovnem okolju, pripravljenost sodelovanja z banko ter tudi verodostojnost, realnost in poštenost vodstva (Rudež, 2002, str. 28).

Ocena managementa je zelo subjektivna, v večini primerov narejena na podlagi informacij iz medijev (televizija, časopisi, javni nastopi itd.) in spoznanj iz preteklih poslovnih kontaktov. Odvisna je od bonitetnikovih izkušenj, znanja in kredibilnosti. Vsekakor je ocena lahko dobra le, če je narejena v nekem določenem časovnem obdobju in nikakor ne v trenutku, v zgolj enem določenem dnevu.

Management se ocenjuje na podlagi poslovne in finančne zgodovine podjetja, trendov in vseh drugih zbranih informacij.

V zvezi z managementom podjetja presojamo naslednje (Brigham & Houston, 1998, str. 492):

- izkušnje, še posebej v primerljivi panogi;
- širino znanja in kvalifikacij managerjev; Ali ima podjetje na čelu ljudi, ki se znajo spoprijeti z najrazličnejšimi položaji? Njihova motiviranost, starost, odnos do tveganja, želje, nagon itd.
- stalnost zaposlitve; Podjetje, v katerem se vodstvo menja na kratek rok, ni obetavno.
- sposobnost in zmožnost uresničevanja ciljev poslovanja podjetja glede na pretekle finančne rezultate in zastavljene prihodnje plane;
- stopnja samostojnosti vodstva;
- struktura in kakovost nadzornega sveta oziroma lastnikov ter odnos vodstva z lastniki; Velikost, pomembnost, vplivnost lastnikov je vredno presoditi. Lastniki pa imajo lahko večji ali manjši vpliv na uspešnost poslovanja podjetja.
- način kadrovanja vodstva; Še zlasti je potrebno biti pozoren na primere političnega nastavljanja, družinskih nasledstev in kriznega managementa.
- vodstveni nadzor in sistem načrtovanja; Ali je pogled managementa usmerjen v prihodnost? Ali management obvladuje svoja področja?
- dostop do tehnologije, produktov, surovin, kapitala;
- ugled managementa, ki je sicer neotipljiva kakovost, a v poslovnem svetu nepogrešljiva.

Vse presoje so kvalitativne in navadno niso samostojen dejavnik. Če niso vključene v obstoječi bonitetni model, se njihov vpliv presoja pri modelirani oceni bonitete podjetja (popravek ocene v pozitivno ali negativno smer).

2.1.4.2 Splošne značilnosti podjetja

Splošne značilnosti podjetja so naslednje (Brigham & Houston, 1998, str. 495):

- velikost podjetja; malo, srednje, veliko; število zaposlenih, bilančna vsota, promet;
- faza v razvoju podjetja; začetek, rast, zrelost, kritično stanje itd.;
- položaj podjetja v morebitni skupini povezanih podjetij; struktura skupine oziroma korporacije; status, moč, finančna pozicija matičnega podjetja; odnosi z matico, stopnja avtonomije, stopnja kontrole; če gre za hčerinsko podjetje, obstaja nekaj verjetnosti, da bo v primeru težav dobilo pomoč matice; če matično podjetje zaide v težave, to močno vpliva tudi na hčere;
- kakovost poslovanja morebitne skupine podjetij, v katero podjetje sodi; prednosti in pomanjkljivosti, ki jih nudi skupina povezanih oseb; piramidna struktura lastništva med matico in hčerami je lahko vprašljiva glede kapitalske ustreznosti (vsako podjetje je

lahko izkazano kot kapitalsko ustrezno, konsolidacija sama pa pokaže, da je kapitala malo in so v pasivi bilance stanja večinoma sami dolgovi);

- odnosi podjetja do javnosti ter ugled podjetja;
- druge splošne značilnosti.

Ta skupina dejavnikov ima velik vpliv na oblikovanje modela za ocenjevanje bonitete. Gre namreč za informacije, kot sta velikost podjetja ali faza v njegovem razvoju, ki bistveno vplivajo na tipične zaželeno vrednosti kazalcev finančne analize za podjetje. Brez upoštevanja naštetih dejavnikov je težko trditi, ali so presoje, oblikovane glede vrednosti kazalcev finančnega stanja, v kakršni koli meri zanesljive.

2.1.4.3 Finančni položaj in uspešnost podjetja

Finančni položaj v ožjem smislu lahko opredelimo kot stanje podjetja v danem trenutku, gledano z vidika doseganja finančnih ciljev podjetja. Pri čemer opredelitev tega stanja izhaja iz ugotavljanja kratkoročne in dolgoročne plačilne sposobnosti ter ugotavljanja trendov plačilne sposobnosti v preteklosti in na tej osnovi predvidenega gibanja v prihodnosti. V širšem smislu bi lahko finančni položaj podjetja opredelili tudi z vidika potencialnih možnosti podjetja v odnosu do okolja (dobro ime podjetja, priznana kreditna sposobnost, uživanje zaupanja poslovnih partnerjev, možnosti relativno hitre preskrbe dodatnih finančnih kratkoročnih ali dolgoročnih sredstev itd.) (Bergant, 1995, str. 30–32).

Finančni položaj podjetja skupaj z uspešnostjo poslovanja tvori tradicionalno jedro bonitetne analize podjetja. Glede na objektivnost podatkov v primerjavi z opisnimi podatki okolja podjetja, managementa ipd. ter povezanostjo finančnih rezultatov z boniteto podjetja se zdi tak položaj finančne analize razumljiv in smiseln.

Računovodsko finančna analiza podjetja je brez vsakršnega dvoma temelj bonitete. V predvidenem strnjevanju ocene finančnega položaja z drugimi ocenami za potrebe bonitetnega modela imajo finančni kazalniki relativno velike uteži.

Informacije, ki sledijo iz finančne analize, lahko strnemo v nekaj skupin (Tyran, 1992, str. 26):

- ravnanje s sredstvi in viri sredstev podjetja;
- skladnost sredstev in virov sredstev podjetja;
- likvidnost podjetja – kratkoročna in dolgoročna;
- zadolženost podjetja;
- denarni tok in pokritje;
- prihodki, odhodki in poslovni izid podjetja;
- uspešnost in donosnost poslovanja podjetja.

Namen magistrskega dela ni zniževati pomembnosti osnovne finančne analize podjetja pri skupni oceni bonitete oziroma njuno soodvisnost, temveč razširiti pogled na boniteto v smislu sodobnih trendov in opozoriti na nefinančne, neštevilčne dejavnike. Ponovno poudarjamo, da bi natančnejše analiziranje finančno-računovodskih podatkov podjetja bistveno preseglo obseg in namen te naloge, zato v njej ni podrobneje obravnavano.

2.1.4.4 Viri financiranja podjetja

Viri financiranja so za podjetje eden najpomembnejših dejavnikov uspešnosti, še bolj pa plačilne sposobnosti. Delež lastniškega kapitala oziroma struktura pasive bilance stanja se od podjetja do podjetja razlikuje. Splošno sprejete optimalne strukture pasive bilance stanja ni, tako da se vsako podjetje posebej odloči za sebi primeren delež lastniškega kapitala, in sicer v odvisnosti od (Mramor, 1991, str. 69–72):

- značilnosti lokalnih kapitalskih trgov;
- razmerij med bankami in industrijskimi korporacijami v posameznem gospodarstvu;
- davčnih zakonodaj oziroma davčnega obravnavanja dividend in obresti;
- značilnosti panoge, v kateri podjetje deluje.

Od zmožnosti zbiranja virov sredstev je dostikrat odvisna uspešnost kakega projekta. Zato je nujno, da tudi v bonitetni analizi te dejavnike upoštevamo. In sicer nas zanimajo (Medja, 1998, str. 14):

- Zmožnosti podjetja za lastniško financiranje: pomemben je dostop do trgov kapitala, delež že obstoječega odprtega lastništva, število delničarjev podjetja, likvidnost in stabilnost kapitalskega trga ter povpraševanje po delnicah podjetja. Glede na vse to lahko ocenimo, ali bo podjetje v primeru izrednih potreb lahko zbralo potrebne finančne vire in tako nemoteno nadaljevalo s poslovanjem.
- Možnosti podjetja po dolgoročnem zadolževanju: možnosti financiranja z zunanjim dolgom so odvisne od ocene tveganja kreditiranja in dostopa do trgov ustreznega kapitala. V primeru že obstoječe zadolženosti le-ta vpliva na možnosti dodatne zadolžitve.
- Možnosti podjetja po kratkoročnem financiranju: imajo velik vpliv na plačilno sposobnost. Tu lahko poleg vidikov običajnega kreditiranja presodimo še možnost in znanje izdajanja komercialnih zapisov ter možnosti sodelovanja z investicijskimi bankami.
- Odnosi z bankami. Gre za sposobnost podjetja pridobiti stroškovno ugodno financiranje, kar je lahko eden od ključnih dejavnikov bonitete.

2.1.4.5 Finančno poročanje podjetja

V tem sklopu dejavnikov se preučujeta kvaliteta računovodstva in revizijsko mnenje.

Čeprav bonitetna analiza ni revizija bilanc, so razmišljanja o sestavi bilanc njen sestavni del, v smislu pregleda računovodskih politik, principov konsolidacije, politik vrednotenja posameznih postavk, metod depreciacije, priznavanja prihodkov, politike rezerv, pokojninskih provizij, dobrega imena, zunaj-bilančnih postavk itd. Vsa odstopanja od splošno sprejetih računovodskih načel morajo biti raziskana, pojasnjena in upoštevana v smislu primerjave z drugimi podjetji v panogi.

Priporočeno je, da vodstvo ali pristojne računovodske službe pojasnijo bilančne postavke, še zlasti v primerih, ko bonitetnik ni zadovoljen s pojasnili iz uradnih poročil podjetja.

Finančno poročanje v podjetju mora biti neoporečno. To je sklep bonitetne analize v razvitih državah. V določenih primerih točkovnega modeliranja bonitetne analize ima ta dejavnik izjemno težo. Slabo računovodstvo in neustrezna sestava izkazov lahko podjetju bistveno znižata bonitetno oceno. Glavne sestavine ocene podjetja s tega vidika so naslednje (Medja, 1998, str. 15):

- Sprejemljivost in kakovost računovodskega spremljanja: že iz pridobljenih izkazov – še bolj pa v pogovoru z njihovim avtorjem – si lahko bonitetnik ustvari sliko o računovodstvu v določenem podjetju. V primeru, da ugotovi nepravilnosti v izkazih, ne more biti več prepričan v rezultate finančne analize. To pa pomeni, da bi lahko bila celotna bonitetna ocena podjetja zelo nezanesljiva. Poleg tega lahko sklepa, da podjetje, ki nima računovodstva na ustrezni ravni, ni dobro organizirano ali voden.
- Revidiranost izkazov je pomemben dejavnik njihove zanesljivosti, vendar je treba presoditi tudi ugled in kakovost same revizijske hiše.
- Kakovost mnenja revizorjev o poslovanju podjetja oziroma o računovodskih izkazih je ravno tako bistven element presoje bonitete podjetja. Tudi tu je treba upoštevati ugled revizorja.

Na tem mestu moramo poudariti pomen zaupnosti poslovnih informacij kot ključnega dejavnika pri vzpostavitvi kvalitetnega poslovnega odnosa med banko in komitentom. Nujno je potrebno oblikovati in graditi odnos, ki bo vzbujal obojestranski občutek stroge zaupnosti podatkov. Le v teh primerih bo podjetje pristno in odkrito do banke, banka pa bo prišla do boljših, kvalitetnejših informacij za potrebe bonitetnega ocenjevanja.

2.1.4.6 Organizacijske in poslovne značilnosti podjetja

Poleg vsega naštetega na uspešnost ter oceno bonitete podjetja bistveno vplivajo tudi poslovni elementi podjetja. Njihov vpliv se skriva že v rezultatih poslovanja in finančni

analizi, zato moramo paziti, da delov analize ali rezultatov ne podvajamo. Če pogledamo z druge strani, pa nam lahko podatki in ocene posebnosti v poslovanju služijo za boljšo zanesljivost ocen in predvidevanj o prihodnji uspešnosti. Gre predvsem za naslednje dejavnike, ki jih upoštevamo kvalitativno (Medja, 1998, str. 15):

- Značilnosti proizvodnje in proizvodov ter storitev podjetja, življenjska faza in tržni položaj: presojamo ekološko (ne)oporečnost, potencial za rast prodaje, občutljivost na dobavitelje itd.
- Stopnja razvoja novih proizvodov in trajanje njihove življenjske dobe: če podjetje proizvaja proizvode, ki bodo na trgu še dolgo uspešni, je njegov prihodek od prodaje precej bolj zanesljiv od prihodkov proizvajalca na primer modnih (trendovskih) proizvodov.
- Sestava podstruktur podjetja, kot so tehnološka, razvojna, organizacijska, prodajna ter tiste njihove značilnosti, ki imajo poleg že obravnavanih dejavnikov lahko dodatne vplive na uspešnost podjetja v prihodnosti.

Učinkovita organizacija podjetja tako z vidika organiziranosti poslovanja, logistike pa tudi z vidika nadzora znatno vpliva na uspešnost poslovanja podjetja in zato posredno vpliva na boniteto podjetja. Kljub prehodu na kapitalistični koncept podjetništva je v Sloveniji veliko podjetij, ki svoje organizacije še niso prilagodili potrebam hitro razvijajočega trga, kar se kaže v izrazito počasnem odzivu na dogajanja na trgu. Takšna podjetja so, glede na konkurenco, manj fleksibilna, to pa daje konkurentom možnosti za prevzem njihovega tržnega deleža.

2.1.4.7 Zgodovina bonitete podjetja

Pri zgodovini bonitete podjetja gre vsekakor za skupino informacij, ki je za oceno bonitete kritična. Če se je v preteklosti že zgodilo, da smo podjetju ocenjevali boniteto (ali jo je kdo drug in so informacije dostopne), dogodki, ki so sledili, pa niso ustrezali našim predvidevanjem, se moramo učiti iz svojih (ali tujih) napak. Predvsem je treba paziti na pretekle bonitetne ocene, ki so se pokazale kot neustrezne glede na dogajanje, ki je sledilo. Torej ocene, ki bi bile, če bi poznali kasnejše dogodke, boljše ali slabše. V primerih, ko večkrat ocenjujemo boniteto podjetij, je smiselno postopek oblikovanja teh informacij (t. i. »feedback«) standardizirati oziroma sistematizirati.

2.2 Viri podatkov in informacij

Pri ugotavljanju bonitete podjetja je zelo pomembno pridobivanje informacij o boniteti. Živimo v t. i. informacijski dobi, torej med velikim številom podatkov in informacij. Zato je treba imeti na voljo pregled možnih virov, predvsem pa je potrebno vzpostaviti strategijo iskanja pravih informacij. To postaja strokovno in časovno zahtevno delo. Po drugi strani je pomembno, da posamezne podatke in informacije spremljajo tudi ustrezne metodološke

opombe, sicer obstaja možnost, da so podatki neprimerljivi. Bistvo spoznavne podlage za presojanje bonitete podjetja so sicer še vedno finančno-računovodski podatki (Knez-Riedl, 2000, str. 93).

Poti do informacij so zelo različne. O nekem splošnem pravilu skoraj ne moremo govoriti. Velja pa, da je do kvalitetnih in ažurnih odločitvenih informacij mogoče priti samo ob veliki meri samoiniciativnosti ter s pomočjo izkušenj in spretnosti posameznega bančnega bonitetnika.

Za dobro oceno bonitete podjetja je pridobitev kar največ informacij o njem izrednega pomena. Pri tem banka v prvi vrsti razpolaga s podatki, ki jih o podjetju že ima, ter osnovnimi javnimi ter nejavnimi podatki o podjetju.

Koliko informacij bo banka pridobila od posameznega podjetja, je odvisno od višine potencialne zadolžitve (pomembnosti posla za banko), časa in stroškov zbiranja informacij.

Javno dostopnih informacij pri velikih podjetjih, katerih delnice so v borzni kotaciji, je ponavadi več, kot pa pri malih, ki imajo praviloma enega lastnika, zato lahko trdimo, da so tudi stroški pridobivanja informacij pri velikih podjetjih manjši kot pri malih. Ker je tudi količina informacij pri velikih podjetjih večja, lahko banka pri teh podjetjih razvije bolj zapletene in ponavadi bolj kvantitativne metode ocenjevanja kreditnega tveganja (Saunders & Cornett, 2003, str. 216).

V slovenski bančni praksi se, po lastnih izkušnjah, pojavljajo sledeči ključni viri informacij za priprave bančnih bonitetnih ocen podjetij:

- uradni statistični bilančni podatki, računovodski izkazi (letni, polletni) v kombinaciji s pojasnili (uradnimi in neuradnimi);
- letna oziroma poslovna poročila podjetij;
- poslovni plan oziroma poslovni elaborat podjetij;
- različna interna poročila podjetij, načrti, projekcije, zapisniki, odločbe, bilteni, študije in druge informacije o podjetju, katerih vir je ponavadi podjetje samo;
- napovedi vodstva, diskusije o prihodnji uspešnosti in strateških smernicah;
- revizijska poročila;
- izpisi iz sodnega registra;
- zemljiškoknjižni izpiski;
- statuti podjetij oziroma akti o ustanovitvah, družbene pogodbe;
- strokovni članki o iskanem podjetju in vsi drugi podatki iz tiskanih medijev;
- uradni vpisi stečajev, prisilnih poravnav in drugih insolventnih postopkov;
- informacije, pridobljene na spletnih straneh podjetja;

- panožne informacije: statistični podatki računovodske in neračunovodske narave, sistemi panožnih kazalnikov, študije, monografije ter druga dokumentacija o ažurnih panožnih dogajanjih;
- informacije iz državnih, finančnih in drugih institucij (gospodarska zbornica, obrtna zbornica, AJPES itd.);
- informacije o konkurenčnih podjetjih, dobaviteljih, kupcih in ostalih;
- informacije o vodstvu, lastnikih, investitorjih;
- informacije o panožnem in makroekonomskem okolju iz dodatnih specializiranih virov;
- informacije o podjetju, ki jih imamo iz preteklih stikov;
- neposreden stik s podjetjem, ki je predmet analize: informacije, pridobljene ob obiskih v podjetju in drugih stikih.

Bonitetnik si mora zagotoviti dostop do informacij iz čim širšega nabora navedenih virov, ob tem pa mora paziti na verodostojnost in predvsem časovno skladnost pridobljenih informacij.

Podrobno opisovanje vseh zgoraj omenjenih praktičnih virov informacij bi pomenilo vsebinski in količinski odmik od namenov in ciljev naloge. V nadaljevanju zato podrobneje predstavljamo morda najpomembnejša in najpogosteje uporabljena vira, to sta letno poročilo in poslovni plan oziroma poslovni elaborat podjetij.

2.2.1 Letno poročilo

V bankah letno poročilo predstavlja velik del podlage za presojanje bonitete podjetij. Njegovo vsebino okvirno določajo tako zakonodaja kot računovodski standardi, vendar pa o njegovi podrobnejši vsebini odločajo tudi podjetja sama. Ta se vedno bolj zavedajo pomena nefinančnih informacij in zato pogosto želijo s prostovoljnimi informacijami vsebinsko izboljšati letno poročilo. Kakovost vsebine in sestavin letnega poročila je predpogoj za uspešno komuniciranje z zunanjimi uporabniki poslovnih informacij (Polšak Papič, 2004, str. 51–52).

Že večkrat smo poudarili, da temeljne podatke in informacije o poslovanju zagotavljajo računovodstvo in računovodski izkazi. Čeprav je iz računovodskih izkazov, ki jih pripravi management, mogoče razbrati veliko pomembnih informacij tudi o prihodnjem poslovanju podjetja, pa se vedno znova pojavljajo zahteve po številnejših, ustrežnejših in hitrejših informacijah. In kako zadovoljiti te zahteve uporabnikov računovodskih informacij? Ključni odgovor bi lahko bil, da bodo imela vedno večji pomen razkritja k računovodskim izkazom. Razkritja pa se ne bodo nanašala zgolj na podatke iz računovodskih izkazov, temveč tudi na druge, lahko bi rekli netipične računovodske podatke (Horvat, 2003a, str. 26).

Potrebno je torej ločiti **obvezna** razkritja v letnem poročilu od **prostovoljnih**. Prostovoljna razkritja se nanašajo na razkritja, ki so zunaj računovodskih izkazov in ki jih računovodski standardi, zakoni ali pravila borze vrednostnih papirjev in drugi predpisi ne zahtevajo. Vsako podjetje se samo odloči, katera prostovoljna razkritja v letnem poročilu so zanj primerna, pomembna in uporabna. Podjetja, ki se odločijo za prostovoljna razkritja, se želijo od drugih razlikovati po večji količini kakovostnih informacij o poslovanju, ki jih ponudijo zunanjim uporabnikom, na primer bankam (Polšak Papič, 2004, str. 53–54).

Prostovoljna razkritja se lahko nanašajo na prikaz (Horvat, 2003b, str. 69–77):

- gospodarskih gibanj, tj. višine inflacije, bruto domačega proizvoda, vrednosti izvoza in uvoza ter vpliva vseh teh podatkov na poslovanje in dejavnost konkretnega podjetja;
- prodaje in trženja, tj. opisa prodajnih oziroma storitvenih programov, prodaje po tujih trgih, tržnega deleža, blagovnih znamk, donosnosti posameznih programov v podjetju, opisa sezonskega cikla prodaje itd.;
- analize poslovanja, tj. analize finančnih in računovodskih podatkov tekočega leta, komentarjev večjih odstopanj v bilančnih podatkih med obravnavanimi leti, pojasnil odmikov in izgub, obvladovanja poslovnih tveganj itd.;
- zaposlitvenih procesov, na primer: gibanja skupnega števila zaposlenih, izobrazbenega sestava, odsotnosti, povprečne plače v primerjavi s panogo, fluktuacije zaposlenih, načinov nagrajevanja itd.;
- kupcev in dobaviteljev, zadovoljstva kupcev in njihove zvestobe, odvisnosti od kupcev in dobaviteljev, števila in mreže dobaviteljev itd.;
- lastniških procesov in delničarjev, informacij o gibanju tečaja delnice, tržne kapitalizacije, primernosti lastniške strukture itd.;
- naložb podjetja, sestave in kvalitete naložb ter njihove vrednosti in gibanja vrednosti po letih itd.;
- raziskovanja, razvijanja in kakovosti, vrednosti vlaganj v raziskovanje in razvoj, informacij o novih proizvodih in novih blagovnih znamkah, opisa standardov kakovosti, za katere se podjetje prizadeva oziroma jih želi ponovno certificirati itd.;
- okoljevarstvenega delovanja, pridobivanja okoljskih certifikatov, odnosa do okolja, vlaganj v okolje, politike do okolja, naložb v varstvo okolja itd.;
- družbene odgovornosti, udejstvovanj na športnem, kulturnem, humanitarnem, zdravstvenem in izobraževalnem področju itd.;
- načrtov, vizije, bodočih strategij;
- podatkov na koncu letnega poročila: ponavadi so na zadnjih straneh sezname članov managementa, vse podružnice, hčerinska podjetja s kontaktnimi podatki itd.

Nujno je, da bančni bonitetnik kritično oceni informacije in podatke v letnih poročilih. Slepo verovanje v vse napisano je lahko sila zavajajoče. Banke kot uporabniki letnih

poročil, morajo biti pri njihovem pregledovanju in ocenjevanju bonitete podjetja na njihovi podlagi še zlasti pozorne na (Horvat, 2003b, str. 77–78):

- finančne izide, ki delujejo preveč popolno, da bi bili resnični in so na primer bistveno boljši od finančnih izidov tekmecev in to brez pomembnejših sprememb v poslovnih funkcijah;
- zamenjave revizorjev, ki lahko pomenijo spremenjene odnose oziroma dogovore med podjetji in revizorji; denimo v primeru nezmožnosti dogovora z revizorjem podjetje revizorja zamenja in dogovor z novim revizorjem je kar naenkrat mogoč;
- preveč optimistična sporočila za javnost;
- velike transakcije, opravljene v zadnji minuti, katerih posledica so veliki prihodki v medletnih ali letnih poročilih;
- široko razpršene poslovne enote z decentraliziranim managementom in slabim notranjim poročanjem;
- razlike med dejstvi in številkami, ki kažejo finančni položaj na eni strani in poročilo na primer predsednika uprave na drugi strani;
- uresničene in načrtovane finančne izide, ki so skoraj brez odmikov;
- izmikanje konkretnim odgovorom na vprašanja v zvezi z računovodskimi izkazi;
- razlike med mnenji managementa in zunanjih revizorjev;
- omejeno delovanje notranjih revizorjev;
- nenavadne spremembe v računovodskih izkazih;
- računovodske metode, ki dajejo prednost obliki pred vsebino.

Iz letnih poročil se resnično lahko pride do ključnih informacij za pripravo kvalitetne bonitetne analize.

2.2.2 Poslovni plan oziroma poslovni elaborat

Poslovni plan oziroma poslovni elaborat podjetja, ki ga banke pri presojanju bonitete podjetja pogosto upoštevajo, je pisni dokument, v katerem mora podjetje jasno opredeliti svoje cilje pri določenem poslu (projektu) in usmeritve za doseg te ciljev. Gre za nepogrešljiv (obvezen) dokument pri investicijskih projektih, ki v večini primerov zahtevajo dolgoročno zunanje financiranje (Polšak Papič, 2004, str. 50).

Poslovni plan zahteva od podjetja, da temeljito analizira svoj predvideni posel in nato razmišljanja iz analize prevede v finančne projekcije za naslednjih 3 do 5 let poslovanja, s katerimi količinsko ovrednoti poslovni potencial zamisli oziroma projekta. Z drugimi besedami poslovni plan pomeni, da podjetje svoje dolgoročne cilje, ocene priložnosti in napovedi sistematično napiše na papir.

Podjetje mora jasno opredeliti, kaj pričakuje od investitorja oziroma financerja in kaj ponuja. Podana mora biti realna ocena možnih rezultatov ali pa različni scenariji finančnih projekcij. Za banko kot posojilodajalca je bistvena predvsem finančna projekcija, s pomočjo katere banka oceni, ali bo podjetje posojilo sposobno odplačevati in kakšna bo donosnost posla. Na podlagi poslovnega plana mora biti banka sposobna preveriti poslovno zamisel in jo finančno ovrednotiti po svojih merilih. Hkrati pa lahko banka iz poslovnega plana sklepa o dejanskih vodstvenih in planskih sposobnostih kadrov v podjetju, ki so predložili poslovni plan (Polšak Papič, 2004, str. 50–51).

Finančni del poslovnega plana je običajno sestavljen iz naslednjih izračunov (Polšak Papič, 2004, str. 51):

- predračunske vrednosti investicije;
- finančne konstrukcije investicije, iz katere se jasno vidi predvideno razmerje med lastnim vložkom in potrebnimi tujimi viri (posojilom);
- predvidenih rezultatov poslovanja z investicijo, brez nje in investicije same;
- likvidnostnega toka z investicijo in za samo investicijo;
- finančnega toka investicije;
- zaključne ocene investicije.

Banka mora biti pri presoji pozorna predvsem na naslednje (Polšak Papič, 2004, str. 51):

- Za kateri proizvod ali storitev gre? V kateri panogi in za kateri ciljni trg? Za banko je pomembno, da je nov posel čimbolj tržno naravnan, saj je to ključno za njegov uspeh.
- Vodstvene sposobnosti v podjetju.
- Finančni vidik posla: Kolikšen kapital je potreben za posel? Kolikšna je udeležba samega podjetja? Kakšen finančni donos se obeta? Kdo so še drugi udeleženci pri poslu in kakšni so njihovi deleži?

Poslovni elaborat je temeljni dokument v primerih t.i. projektnega financiranja, zlasti ko se ugotavlja, analizira in ocenjuje odplačilna sposobnost projekta oziroma posojilojemalca.

2.3 Tradicionalna finančna analiza

Osnovna vodila finančne analize so predstavljena v poglavju 2.1.4.5, medtem ko na tem mestu opredeljujemo še nekaj dodatnih vsebin, vezanih na računovodsko analizo bonitete. Računovodska analiza je jedro vsake bonitetne ocene in čeprav so cilji in nameni tega magistrskega dela vezani v večini na dopolnila tega jedra, je vsaj v širših okvirjih potrebno in smiselno, da predstavimo tudi izhodišča in osnovne prijeme tradicionalne finančne analize.

Tradicionalna analiza finančnega položaja podjetja temelji pretežno na analizi temeljnih računovodskih izkazov. Med temeljne računovodske izkaze prištevamo bilanco stanja, izkaz poslovnega izida, izkaz finančnega izida, izkaz gibanja kapitala in pojasnila k njim.

Pri tradicionalnem merjenju uspešnosti poslovanja podjetja so torej najpomembnejši finančni oziroma računovodski kazalniki. Vendar pri računovodskem analiziranju ne sme manjkati razlaga, saj zgolj številke zadoščajo le tistim, ki dobro poznajo vsebino analiziranih kategorij ter metodiko in tehniko analiziranja.

Rejc (2002, str. 6) navaja, da računovodski sistem predstavlja najpomembnejši del informacijskega sistema v podjetju. Zagotavljal naj bi pravočasne in vsebinsko ustrezne informacije, hkrati pa omogočal primerne tehnike merjenja in prikazovanja uspešnosti poslovanja. Informacije pa se pripravljajo tudi v drugih službah. V njih in računovodstvu podatke med drugim zbirajo tudi neposredno iz okolja, na primer podatke o boniteti poslovnih partnerjev, finančnih trgov, kupcih in podobno. Pomembno je, da se osredotočimo na zbiranje relevantnih informacij, koristnih za tistega, ki so mu namenjene (Turk, Kavčič & Kokotec-Novak, 2003, str. 30).

Rečemo lahko, da analiza s pomočjo računovodskih izkazov ne zagotavlja vseh odgovorov na vprašanja o podjetju, omogoča pa postavljanje pravih vprašanj o poslovanju podjetja (Duhovnik, 2002, str. 231).

Tradicionalno finančno analizo uporabljamo za analizo vpliva poslovnih odločitev na spremembe dobička podjetja. Pojem tradicionalna finančna analiza lahko opredelimo tudi ožje: kot analizo vpliva poslovnih odločitev na spremembe kratkoročne in dolgoročne plačilne sposobnosti podjetja. Metode in tehnike, ki jih najpogosteje uporabljamo pri tradicionalni analizi, so: analiza absolutnih podatkov, indeksi rasti, strukturni deleži, preseki bilanc stanja, finančni kazalniki (Mramor, 1999, str. 329).

Analiza absolutnih podatkov. Ta metoda analizira postavke temeljnih računovodskih izkazov z vidika njihovega vpliva na dobiček in plačilno sposobnost. Pri tem je običajno potrebna neka osnova, s katero se vrednosti posameznih postavk primerjajo, hkrati se na tej osnovi sklepa, ali določene poslovne odločitve pozitivno ali negativno vplivajo na cilje poslovanja. Tako lahko absolutne podatke primerjamo z načrtovanimi vrednostmi, jih ocenjujemo glede na gibanje njihovih vrednosti v času ali primerjamo z vrednostjo primerljivih podjetij.

Indeksi rasti. Pri tej metodi gre za: primerjavo indeksov rasti posameznih postavk izkazov poslovanja med seboj, primerjavo indeksov rasti z indeksi panoge ali primerjavo indeksov rasti s primerljivimi podjetji.

Strukturni deleži. Proučuje se predvsem deleže posameznih delov izkaza poslovnega izida, ustreznost strukture kapitala glede na sredstva in obseg dolgov, relativni obseg posameznih postavk sredstev (na primer terjatev do kupcev) ter njihovo spreminjanje med leti (trend). Nekateri najpomembnejši strukturni deleži se sicer običajno analizirajo s finančnimi kazalniki, saj ta tehnika omogoča nekoliko bolj podrobno analizo.

Preseki bilanc stanja. Gre za analizo, pri kateri se bilanca stanja vodoravno preseka, in sicer glede na različne ročnosti sredstev in obveznosti. Nato se primerja vire sredstev s sredstvi in ugotavlja primernost financiranja sredstev. Podobno logiko uporabljajo tudi določeni finančni kazalniki, toda preseki bilanc stanja omogočajo enostavnejši in bolj podroben vpogled v odnose med sredstvi in viri financiranja.

Finančni kazalniki. Finančni kazalniki predstavljajo razmerja med različnimi postavkami temeljnih računovodskih izkazov ali med določenimi tržnimi vrednostmi (na primer cena delnice). Vrednosti finančnih kazalnikov običajno ocenjujemo glede na določene mejne vrednosti, glede na gibanje v času, glede na primerljiva podjetja ali pa glede na vrednosti, ki veljajo za panogo, v kateri podjetje deluje.

Strokovna javnost pozna različne razdelitve skupin finančnih kazalnikov, ki se sicer vsebinsko precej prekrivajo. V nadaljevanju navajamo nekaj takih poizkusov.

Namen računanja finančnih kazalnikov je pridobivanje informacij o vplivu poslovnih odločitev na skupno učinkovitost, uspešnost in stabilnost poslovanja podjetja in na njegovo finančno moč. Posamezne finančne kazalnike lahko ločimo na (Mramor, 1993, str. 164–165):

- kazalniki likvidnosti;
- kazalniki ravnanja pasive;
- kazalniki ravnanja aktive;
- kazalniki donosnosti;
- kazalniki tržne vrednosti;
- kazalniki ustreznosti denarnega toka.

Knez-Riedlova (1998, str. 59) pa razlikuje v glavnem med naslednjimi kazalniki:

- kazalniki likvidnosti: poudarek je na razmerju med ožje ali širše obravnavanimi sredstvi podjetja in njegovimi kratkoročnimi obveznostmi (kazalniki statičnega značaja);
- kazalniki aktivnosti (obračanja in vezave): prikazujejo dinamičnost poslovanja podjetja, merjeno s hitrostjo preoblikovanja sredstev;

- kazalniki zadolženosti: dajejo osnovni vpogled v finančno samostojnost oziroma odvisnost podjetja ter v skladnost strukture sredstev in strukture obveznosti do virov sredstev;
- kazalniki donosnosti: so osredotočeni na donosnost prihodkov, sredstev in kapitala.

Slovenski računovodski standardi opredeljujejo celoten sistem kazalnikov, ki so razdeljeni v sledeče skupine:

- kazalniki stanja financiranja (znotraj te skupine je 7 kazalnikov);
- kazalniki stanja investiranja (8);
- kazalniki vodoravnega finančnega ustroja (9);
- kazalniki obračanja (8);
- kazalniki gospodarnosti (13);
- kazalniki dobičkonosnosti (8);
- kazalniki dohodkovnosti (6).

Vsi kazalniki niso enako uporabni za vsa podjetja niti za vse dejavnosti. Vprašanje uporabnosti kazalnikov je bolj izpostavljeno pri malih podjetjih, saj so velikokrat absolutni podatki oziroma kazalniki pomembnejši. Posebej je treba opozoriti na kazalnike, ki primerjajo podatke obdobja s podatki stanja, pri čemer je treba upoštevati povprečno vrednost več stanj in ne le enega (Širaj, 2004, str. 31).

V poštev ne pridejo vedno vsi kazalniki, ravno tako pa tudi niso za vse dejavnosti vsi enako pomembni. Vedno se moramo zavedati naslednjega (Železnik Kohek, 2002, str. 20):

- kazalnik je zanesljiv toliko, kolikor so zanesljivi podatki, iz katerih je izračunan;
- kazalnik ni nadomestilo za objektivno, logično razmišljanje;
- interpretacija je različna za različne dejavnosti, pa tudi znotraj ene dejavnosti: na primer: staro/mlado podjetje, amortiziranost osnovnih sredstev, odvisnost od enega velikega kupca/dobavitelja, sprememba tržnega deleža, predvsem pa realna rast/padec prihodkov glede na prejšnje obdobje itd.;
- posebno težavna je razlaga kazalnikov v drugih državah, saj se normalne vrednote razlikujejo;
- noben kazalnik sam zase ne pomeni veliko; potrebno jih je povezovati.

Pogosto slišimo, da je odločujoči najslabši kazalnik, vendar sta pomembna predvsem povezovanje medsebojne odvisnosti in logika. Izrazna moč posameznega kazalnika je namreč omejena. Pri tem ne mislimo le na kvaliteto podatkov. Omejitveni dejavnik je predvsem njihova parcialnost. Vsak kazalnik omogoča le delni vpogled v poslovanje, nudi zdravstveno sliko podjetja v določenem trenutku ali kratkem obdobju, ki pa se lahko hitro spremeni. Poleg tega so računovodski izkazi zgodovina. Iz zgodovine pa lahko

napovedujemo prihodnost le, če imamo na razpolago daljšo časovno vrsto in predvidevamo, da se okoliščine in razmere poslovanja ne bodo bistveno spremenile (Železnik Kohek, 2002, str. 20).

Izračunani kazalniki sami po sebi torej še ne pomenijo veliko, temveč jih je potrebno primerjati z določenimi mejnimi vrednostmi, z njihovimi vrednostmi v različnem času, z vrednostmi drugih primerljivih podjetij in s povprečnimi vrednostmi panoge.

Tyran (1992, str. 11–12) navaja, da analiza na podlagi kazalnikov omogoča:

- jasnost in razumljivost informacij o poslovanju podjetja ter primerljivost s preteklimi izidi in konkurenčnimi podjetji;
- opredelitev nenormalnih ali spreminjajočih se razmer ter ugotavljanje pomembnejših odmikov;
- vpogled v posamezne računovodske informacije, ki lahko razkrijejo nezaželene in krizne razmere;
- ureditev informacij, kar nazorno in pregledno olajša uresničevanje ciljev ter pomaga pri odločanju managementa o dobičkonosnosti, finančni stabilnosti, plačilni sposobnosti, gospodarnosti, konkurenčnosti, rasti in razvoju ter uspešnosti in učinkovitosti poslovanja;
- prikaz prednosti in slabosti poslovanja glede na okolje podjetja;
- oblikovanje mnenja o preteklem poslovanju in napoved uspešnosti prihodnjega poslovanja.

Podrobnejše predstavljanje vseh metod in tehnik tradicionalne finančne analize bi preseglo vsebinske meje tega magistrskega dela. V nadaljevanju zato izpostavljamo le denarni tok in globalni limit zadolževanja – instrumenta finančne analize, ki v precejšnji meri ponazarjata osnovne dileme in razmišljanja, s katerimi se spoprijemajo odločitveni naložbeni organi v banki. Omenjena instrumenta presegata osnovne nivoje standardnega bilančnega analiziranja. Blizu sta sodobnejšim, bolj sofisticiranim tehnikam bonitetnega analiziranja. Pomemben vidik sodobne presoje bonitete podjetja namreč predstavljata tako ocena realnosti prikazanih prihodnjih poslovnih rezultatov podjetja kot tudi ocena prihodnjih denarnih tokov in izkaza finančnega izida.

2.3.1 Denarni tok

Pred odobritvijo naložbe mora posojilodajalec oceniti denarni tok podjetja za čas odplačila posojila. Denarni tok je osnova za ugotavljanje plačilne sposobnosti oziroma sposobnosti ustvarjanja likvidnih sredstev, s katerim podjetje poravnava svoje tekoče obveznosti. Z njim spremljamo denarni vidik poslovanja, kar pomeni, da spremljamo gibanje denarnih

(likvidnih) sredstev. Denarni tok se izdeluje na osnovi analitičnih evidenc kontov denarnih sredstev in je namenjen pregledu zagotavljanja plačilne sposobnosti podjetja.

Ocena prihodnjih denarnih tokov je v veliki meri povezana z oceno bodoče prodaje podjetja in s tem povezanimi prihodki, kar pa ne moremo napovedati brez določene mere tveganja. Pri tem se uporablja več pristopov, kot so na primer časovne vrste, analiza in napovedovanje gibanja panoge ter analiza povpraševanja na trgu (Nunnally & Kester, 1993, str. 127).

Primarni viri vračila posojila so lahko: sprememba posamezne oblike manj likvidnih sredstev v denar, refinanciranje ali oblikovan čisti popravljen pritok pri poslovni dejavnosti.

V prvem primeru govorimo o spremembi premoženja iz manj likvidnega v denar. Tako lahko podjetje z odprodajo osnovnih sredstev ali sprostitev finančnih naložb ustvari pritok iz naslova dezinvestiranja. Lahko pa s povečanjem prodaje znatno zniža vrednost zaloga ali s krajšimi plačilnimi roki doseže nižji obseg kratkoročnih terjatev iz poslovanja, kar ima za posledico pritok iz naslova poslovnega dezinvestiranja.

Ko je vir odplačila refinanciranje, lahko pride do najetja novega posojila ali pa se na primer podjetje dokapitalizira (poveča osnovni kapital ali presežek kapitala).

V zadnjem primeru kot vir poplačila posojila nastopa čisti popravljen pritok pri poslovni dejavnosti. Na njegovo oblikovanje vpliva čisti dobiček, povečan za odhodke, ki niso izdatki (amortizacija, oblikovanje rezervacij), ter spremembe sredstev, kot so zaloge, terjatve, aktivne časovne razmejitve ter obveznosti, kot so obveznosti iz poslovanja in pasivne časovne razmejitve (Rudež, 2002, str. 30).

Najpreprosteje povedano: denarni tok je seštevek dobička in amortizacije.

Čisti dobiček in amortizacija sta notranja vira sredstev, ki ju podjetje ustvarja pri poslovanju. Izkaz finančnega izida nam pove, kako so bila ta sredstva v določenem obdobju porabljena. Če notranji vir ne zadostuje za financiranje poslovanja, lahko podjetje pridobi dodatne vire sredstev z raznaložbenjem in/ali financiranjem. Čisti dobiček in amortizacija sta v normalnih razmerah dolgoročno najpomembnejši vir povečanja denarnih sredstev, kratkoročno pa ni nujno, da se bosta takoj odrazila v povečanju denarnih sredstev. Uspešnost poslovanja namreč sama po sebi še ne zagotavlja plačilne sposobnosti podjetja. Tokov izidov poslovanja ne smemo avtomatično enačiti s finančnimi in denarnimi tokovi, še zlasti ne kratkoročno (Tyran, 1992, str. 180).

Z uporabo različnih metod vrednotenja posameznih vrst sredstev in obveznosti lahko višino prihodkov in odhodkov v izkazu poslovnega izida različno prikažemo, prav tako

višino sredstev, ki so izkazana v bilanci stanja. V okviru izkaza finančnega izida pa se te razlike nevtralizirajo, saj uporaba različnih metod vrednotenja sredstev in obveznosti ne vpliva na spremembo denarnih sredstev podjetja (Tyran, 1992, str. 181).

Pri presoji uspešnostne moči podjetja je treba upoštevati, da je dobiček rezultat politike bilanciranja. Če mu prištejemo amortizacijo in rezervacije, dobimo kategorijo, ki je manj izpostavljena manipuliranju, saj na račun višje amortizacije ali oblikovanja rezervacij nevtraliziramo zmanjšanje dobička. Kljub temu moramo uspešnost podjetja s seštevkom dobička, amortizacije in rezervacij opazovati s pridržkom, saj so amortizacija in rezervacije vračunani stroški podjetja in jih ni mogoče preprosto obravnavati kot uspešnostno moč podjetja. Dobro je, da ugotovimo potrebno višino amortizacije podjetja in nato še posebej opazujemo tisto, ki je bila izkazana iz razlogov bilančne politike.

Previdnost je potrebna tudi pri primerjavi podjetij. Podjetja, ki so različno opremljena z osnovnimi sredstvi, ne moremo primerjati, ker se pri takšnih podjetjih znesek amortizacije seveda razlikuje. Prav tako se razlike pojavijo pri podjetjih, ki poslujejo z najetimi osnovnimi sredstvi (Turk, 1996, str. 344).

Različni avtorji navajajo dva pristopa izračuna kategorije denarnega toka, in sicer **neposredni** in **posredni** pristop (Turk, 1996, str. 342–345):

- Izračun po neposrednem pristopu temelji na prejemkih iz prihodkov v opazovanem obdobju, od katerih so odšteti izdatki za material, za plače ter za razne stroške storitev.
- Posredni pristop izračuna temelji na podatkih iz izkaza poslovnega izida in izkaza stanja. Osnovna enačba za izračun po posrednem pristopu je dobiček v opazovanem obdobju, povečan za povečanje ali zmanjšan za zmanjšanje dolgoročnih rezervacij ter povečan za povečanje odpisov in popravkov vrednosti na osnovnih sredstvih in finančnih naložbah. Pri trditvi, da je posredno ugotovljen denarni tok iz poslovanja dejansko razpoložljiv presežek denarnih sredstev, domnevamo, da so prihodki hkrati tudi prejemki, da so izdatki le v znesku odhodkov in da iz naslova dobička, amortizacije in rezervacij v opazovanem obdobju ni bilo nikakršnih izdatkov.

Pri presoji podjetij od zunaj je ob omejenih podatkih izračun denarnega toka po neposrednem pristopu neizvedljiv. Do določene mere si lahko pomagamo z modelom posrednega ugotavljanja denarnega toka iz poslovanja podjetij.

V zasnovi izkaza finančnih tokov izraza denarni tok ne najdemo, pač pa je po vsebinski plati njemu najbližja kategorija popravljenega čistega pritoka pri poslovni dejavnosti (gre za seštevke začetnega stanja denarnih sredstev, čistega dobička, amortizacije in oblikovanja dolgoročnih rezervacij, ki mu prištejemo povečanje obveznosti iz poslovanja ter pasivnih časovnih razmejitev ali zmanjšanje terjatev iz poslovanja in aktivnih časovnih razmejitev, ali odštejemo zmanjšanje obveznosti iz poslovanja ter pasivnih časovnih

razmejitev ali povečanje terjatev iz poslovanja in aktivnih časovnih razmejitev), seveda brez upoštevanja začetnega stanja denarnih sredstev (Turk, 1996, str. 346).

Ponavadi banka kot posojilodajalec ne razpolaga z vsemi informacijami, potrebnimi za sestavo ocene realnega denarnega toka podjetja. Lahko pa od podjetja ob odobritvi posojila zahteva, naj na realnih predpostavkah oblikuje svoj predvideni bodoči denarni tok za čas odplačila posojila.

Naj to podpoglavje sklenemo z vzroki, zakaj je analiza denarnega toka tako pomembna. Najprej, zagotavlja nam informacije, ki jih ne moremo pridobiti iz ostalih finančnih izkazov. Nadaljnje vemo, da sama dobičkonosnost ni dovolj za oceno uspešnosti poslovanja, saj imajo lahko mnoga dobičkonosna podjetja precejšnje likvidnostne težave. Skratka, neustrezen denarni tok iz poslovanja se lahko izkaže kot mnogo boljši napovedovalec težav podjetja kot pa dobiček iz poslovanja. Poleg tega nam denarni tok pove veliko tudi o fazi rasti podjetja in strategiji, ki jo podjetje uresničuje.

2.3.2 Globalni limit zadolževanja

Koliko zunanjega financiranja si podjetje lahko privošči? Kakšen znesek bančnih posojil lahko podjetje servisira brez posebnih likvidnostnih težav? Bankirji si pri svojem delu pogosto postavljajo takšna in podobna vprašanja. Ravno iz tega razloga se je v praksi razvil instrument globalnega limita zadolževanja podjetja, ki pa se je pokazal kot zelo problematičen, zlasti v smislu verodostojnosti in objektivnosti.

Enotnega odgovora na zgornja vprašanja ni in dejstvo je, da nekega standardiziranega pravila oziroma modela, ki bi znal natančno povedati, koliko se sleherno podjetje maksimalno lahko zadolži, ni in ga verjetno tudi ne bo. Za pravilno razumevanje te problematike je potrebno gledati s širokega zornega kota in upoštevati mnoge perspektive. Zato v naslednjih dveh podpoglavjih podrobneje obravnavamo dejavnike, ki vplivajo na optimalno sestavo kapitala, in navajamo primer praktičnega določanja globalnega limita zadolževanja.

2.3.2.1 Dejavniki optimalne sestave kapitala

Na odločitve o sestavi sredstev podjetja, po lastnih izkušnjah, vpliva več dejavnikov, najpomembnejši so naslednji: poslovno tveganje, obdavčitev, finančna fleksibilnost, ustaljenost prodaje, sestava sredstev, stopnja rasti, dobičkonosnost, nadzor, stališča vodstva, stališča posojilodajalcev, bank in zunanjih bonitetnih hiš, tržne razmere.

Poslovno tveganje podjetja. To je tveganje, vsebovano v dejavnosti podjetja. Čim večje je, tem nižja je optimalna stopnja zadolženosti. Poslovno tveganje je različno tako za

posamezne dejavnosti kot tudi za podjetja znotraj teh dejavnosti. Poleg tega se s časom spreminja. Poslovno tveganje je odvisno od številnih dejavnikov, med katerimi so najpomembnejši (Brigham & Houston, 1998, str. 493):

- spremenljivost povpraševanja: čim bolj ustaljeno je povpraševanje, tem manjše je pri nespremenjenih drugih okoliščinah poslovno tveganje;
- spremenljivost prodajnih cen: podjetja, katerih proizvodi so predmet trgovanja na nestanovitnih trgih, so izpostavljena večjemu poslovnemu tveganju, kot podobna podjetja, katerih proizvodi se prodajajo po razmeroma stabilnih cenah;
- spremenljivost cen poslovnih vložkov: čim bolj negotove so cene vložkov, tem večja je izpostavljenost poslovnemu tveganju;
- sposobnost prilagajanja cen proizvodov cenam proizvodnih dejavnikov: čim višja je stopnja prilagodljivosti cen proizvodov, tem nižja je stopnja poslovnega tveganja, kar je zlasti pomembno v obdobjih visoke inflacije;
- obseg stalnih stroškov oziroma poslovni vzvod: V poslovnem besednjaku visoka stopnja poslovnega vzvoda pomeni, da (pri nespremenjenih drugih okoliščinah) razmeroma majhna sprememba v prihodkih od prodaje povzroči razmeroma veliko spremembo v dobičku iz poslovanja, kar je značilno za podjetja z velikim deležem stalnih stroškov v celotnih stroških. Takšna podjetja dosežejo prag donosnosti šele pri večjem obsegu prodaje. Čim višji je poslovni vzvod podjetja, tem višja je (ob sicer enakih okoliščinah) stopnja poslovnega tveganja, merjena s spremenljivostjo dobička iz poslovanja. Ko je poslovni vzvod podjetja določen, vpliva na odločitve o sestavi kapitala.

Obdavčitev podjetja. Eden od morda pozitivnih lastnosti uporabe dolga je, da obresti niso obdavčene, kar zmanjšuje dejanske stroške dolga. Čim višja je davčna stopnja podjetja, tem večja je prednost izkoriščanja dolga.

Finančna fleksibilnost podjetja se izraža predvsem v sposobnosti pridobivanja dodatnega kapitala pod sprejemljivimi pogoji v neugodnih razmerah. Podjetja se zavedajo, da ni dolgoročnega uspeha oziroma stabilnega poslovanja brez zmožnosti nemotenega zagotavljanja dodatnega kapitala. Kadar v gospodarstvu primanjkuje denarja oziroma se pojavijo težave pri poslovanju, lažje pridobijo kapital podjetja z "močno" bilanco stanja.

Ustaljenost prodaje. Podjetja, katerih prodaja je razmeroma ustaljena, se lahko brez večje nevarnosti bolj zadolžijo, kot podjetja z neustaljeno prodajo.

Sestava sredstev. Podjetja s sredstvi, primernimi za zavarovanje odplačila dolga, se lahko bolj in lažje zadolžujejo.

Stopnja rasti. Pri enakih ostalih okoliščinah se morajo hitro rastoča podjetja močnejše opirati na dolžniški kapital, zato tovrstna podjetja težijo k nekoliko višji stopnji zadolževanja.

Dobičkonosnost. Pogosto je mogoče opaziti, da uporabljajo podjetja z zelo visokimi stopnjami donosa naložb razmeroma malo dolga. Čeprav za to ni teoretične podlage, je praktična razlaga takšna, da preprosto ne potrebujejo veliko dolga. Visoke stopnje donosa jim pretežno omogočajo financiranje z zadržanim dobičkom.

Nadzor. Učinek, ki bi ga lahko imela izdaja obveznic oziroma zadolževanje v primerjavi z izdajo delnic na kontrolni položaj vodstva podjetja, pogosto vpliva na sestavo kapitala. Na primer če ima vodstvo volilno večino, vendar ne more kupiti novih delnic, lahko izbere dolg kot dodaten vir sredstev.

Stališča vodstva. Če ni dokaza, da bo neka sestava kapitala boljša kot druga, se lahko vodstvo podjetja samo odloči za primernejšo izbiro. Pri tem izkoristi bodisi manj (je bolj konzervativno) bodisi več dolga od povprečnega podjetja v svoji dejavnosti.

Stališča posojilodajalcev, bank, zunanjih bonitetnih hiš. Na odločitve o sestavi kapitala pogosto vplivajo stališča bank in bonitetnih agencij. V večini primerov se podjetja posvetujejo z njimi in upoštevajo njihove nasvete. Na primer če bi bile obveznice podjetja degradirane zaradi nadaljnjega zadolževanja, bi podjetje raje zagotovilo dodatno financiranje z izdajo navadnih delnic.

Tržne razmere. Razmere na trgih vrednostnih papirjev se kratkoročno in dolgoročno spreminjajo, kar lahko pomembno vpliva na optimalno sestavo kapitala podjetja. Denimo v času pomanjkanja dolžniškega kapitala na trgu običajno ni ustreznih obrestnih mer za nove, nižje razvrščene dolgoročne obveznice. Zato so podjetja s tovrstnimi obveznicami prisiljena k izdaji delnic ne glede na svojo optimalno sestavo kapitala.

Vsi naštet dejavniki so deloma odvisni od značilnosti poslovanja podjetja, prav tako jih management do neke mere lahko obvladuje.

Kot je razvidno iz navedenega, zelo težko natančno opredelimo, katera sestava kapitala je najboljša. Dejansko namreč do danes še nikomur ni uspelo dognati, kako bi bilo mogoče natančno ugotoviti optimalno sestavo kapitala podjetja ali natančno izmeriti vpliv sestave kapitala podjetja na njegovo vrednost oziroma na stroške njegovega celotnega kapitala. Odločitve o sestavi kapitala morajo v praksi temeljiti bolj na razsodnosti kot na številčni analizi. Seveda pa je pri tem razumevanje predstavljenih teoretičnih rešitev nujno za oblikovanje utemeljenih presoj o reševanju problemov sestave kapitala (Mramor, 1991, str. 144–145).

Prav tako je potrebno poudariti, da obstajajo pomembne razlike v sestavah kapitala podjetij tudi med državami. Če primerjamo ameriška podjetja z nemškimi in japonskimi, lahko ugotovimo, da uporabljajo japonska podjetja povprečno 85 % dolga glede na celotna sredstva (na podlagi knjigovodskih vrednosti), nemška 65 % in ameriška 55 %. Seveda imajo različne države različne računovodske konvencije glede izkazovanja sredstev, obravnavanja sredstev, vzetih v najem, oblikovanja pokojninskih skladov, obravnavanja raziskovalno-razvojnih stroškov in podobno, tako da so primerjave otežene. Vendar raziskovalci ugotavljajo, da so tudi po uskladitvi računovodskih razlik japonska in nemška podjetja precej bolj zadolžena od ameriških.

V lastni raziskavi, narejeni zgolj za interne potrebe banke, smo na podlagi javno dostopnih bilančnih podatkov slovenskih podjetij prišli do spoznanja, da so po odstotku dolga v pasivi bilance stanja slovenska podjetja najbližje nemškemu modelu, in sicer je bil leta 1999 grobi povprečni odstotek dolga v slovenskih podjetjih 66,8 %.

2.3.2.2 Primer praktičnega določanja globalnega limita zadolževanja

Na osnovi opravljene kompleksne analize podjetja in njegove ugotovljene bonitete banka posameznemu podjetju določi zgornjo mejo zadolževanja. Določi se znesek naložb komitentu, za katerega se na podlagi podatkov o dosedanjem poslovanju ocenjuje, da ga bo komitent sposoben odplačati, oziroma se pričakuje, da naložbe ne bodo povzročile bistvenega poslabšanja njegovega finančnega položaja. Pri določitvi zgornje meje zadolževanja se zlasti upoštevajo: **obseg realizacije, obseg lastniškega kapitala in obseg neto zadolženosti podjetja.**

Pri določitvi zgornje meje zadolževanja banka, po lastnih izkušnjah, navadno določi le tisto, ki velja za naložbe do enega leta. Velja, da (upoštevajoč nove naložbe v podjetje) neto kratkoročni dolg naj ne bi presegel določen delež v realizaciji oziroma je vse, kar presega to mejo, potrebno odobriti z ustreznim zavarovanjem. Hkrati se skuša ohranjati načelo, da banka, ki je pogosto največji upnik, ne sme tvegati več kot lastniki podjetja. Posojila torej naj ne bi presegla kapitala podjetja.

Eden od uporabnih modelov, ki jih je mogoče zaslediti v praksi, denimo upošteva tezo, da je podjetje visoko zadolženo, če kazalnik celotnega dolga preseže vrednost 3,5.

S to problematiko smo se srečali pri delu v banki. Zgolj za interno bančno uporabo smo pred nekaj leti celo izdelali model izračuna globalnega limita oziroma vrednostno oceno maksimalne možne dodatne zadolžitve podjetja, katerega osnovna predpostavka temelji na sledeči formuli: $(EBIT + AM)/\text{strošek obresti} = 2$. Predpostavka izhaja iz dejstva, ki smo ga zasledili pri delu nekaterih institucij, ki se ukvarjajo z vrednotenjem podjetij, njihovimi združitvami in prevzemi. Ta pravi, da mora ustvarjeni denarni tok podjetja ($EBIT + AM$) presegati dvakratnik stroškov obresti, ki jih ima podjetje v letu dni in torej izhajajo iz

zunanjega financiranja tega podjetja. Model nadalje vsebuje določene prilagoditve in dopolnitve v smislu upoštevanja značilnosti panoge, deleža finančnih naložb podjetja v premoženjski aktivni in deleža lastniškega kapitala v bilančni pasivi podjetja ter podobno. Ker so cilji tega magistrskega dela drugačni, zgoraj navedenega bolj podrobno ne obravnavamo.

Z verjetnostjo lahko sklepamo, da je osnovna resnica in z njo edini pravi odgovor v zvezi s pričujočo problematiko ta, da je podjetje prezadolženo takrat, ko mu nihče več ni pripravljen ponuditi dodatnih virov.

Z navedenim praktičnim primerom določanja globalnega limita zadolževanja zaključujemo poglavje o metodologiji bonitete in prehajamo na naslednje, v katerem obravnavamo omejitve, s katerimi se srečujemo pri postavljanju bonitetne ocene.

3 OMEJITVE BONITETNE OCENE

Popolne bonitete ni, zato uporabljamo izraz *ocena*. Pri bonitetnem ocenjevanju veljajo določena načela in določena pravila, ki se jih preprosto moramo držati, če želimo korektno izvajati postopke bonitetne ocene. Poleg tega se moramo zavedati omejitev, s katerimi se pri boniteti srečujemo, in jih moramo v svoje analize tudi smiselno vključevati.

V tem poglavju je poseben poudarek namenjen strokovni kritični presoji tradicionalnih metod bonitetnega ocenjevanja, ki temeljijo na finančno-bilančnih podatkih, še posebej na kazalnikih, ki izhajajo iz njih.

Boniteta podjetja pomeni strnjeno in celovito informacijo o stanju in delovanju neke organizacije. Glede na navedbe in spoznanja iz prejšnjih poglavij lahko trdimo, da idealne bonitete ni mogoče določiti, saj nikoli nimamo na voljo vseh informacij. Velik del podatkov je močno subjektivne narave in sodbe, oblikovane na podlagi takih podatkov, so tvegane.

Nujno pa se je čim bolj približati tistim informacijam, ki jim lahko zaupamo in bodo lahko predstavljale trden temelj za poslovne odločitve. Navadno se zato informacije o boniteti poslovnega partnerja dograjujejo skozi čas. V teh primerih lahko na podlagi ustvarjenega zaupanja in dobrih medsebojnih odnosov računamo na kakovostne podatke, ki jih potrebujemo za oblikovanje kvalitetne ocene o boniteti.

A tudi če nam uspe zbrati precej informacij o določenem subjektu, je kakovost bonitetne ocene v najboljšem primeru lahko le enaka kakovosti najbolj tvegane podatka, uporabljenega v analizi. Povedano drugače, ko nam uspe zbrati največjo možno količino informacij ter omejiti njihovo nezanesljivost, in ko smo zadovoljni z oceno medsebojnih

vplivov različnih delov kompleksne ocene, ugotovimo, da je najboljša možna informacija še vedno nepopolna, še vedno samo ocena (Medja, 1998, str. 7).

3.1 Načela bonitetne analize

Težko je vzpostaviti ravnotežje med avtomatizacijo metodologije ocenjevanja bonitete ter kakovostjo bonitetne ocene. Model bonitetne analize v določenih okvirih sicer lahko vzpostavimo, vendar morajo biti omenjeni okviri natančno določeni in sočasno tudi zelo fleksibilni.

Uporabnost oblikovanega modela pa ni odvisna le od podjetij, ki jih analiziramo, njihovih panog in območij, kjer delujejo, ter drugih poslovnih, gospodarskih in političnih vidikov. Odvisna je tudi od bonitetnika oziroma analitika, ki model uporablja; od trenutka uporabe; potreb analize in od organizacije, v kateri se boniteta podjetja izvaja.

Zato je treba še enkrat poudariti, da je izvedba kakovostne bonitetne analize izjemno zahtevna. Pri njenem postavljanju moramo v najširšem pomenu upoštevati naslednja načela (Medja, 1998, str. 9–10):

- **načelo individualne obravnave**, ki zahteva edinstveno obravnavo vsakega posameznega primera, ne zgolj glede na sam subjekt analize, temveč tudi glede na cilje analize, izvajalca analize, podatke za analizo, osebna razmerja analitika s subjektom in vrsto drugih dejavnikov;
- **načelo vsebinske celovitosti analize**, ki zahteva upoštevanje tako trdih kvantitativnih kot tudi mehkih kvalitativnih dejavnikov podjetja, njegovega stanja in poslovanja. Gre za vključevanje več velikih skupin podatkov in informacij o stanju in poslovanju podjetja v postopek analize. Razdeljevanje podatkov v skupine je v okviru tipičnih analiz ponavadi vsebinsko, včasih pa poteka tudi na podlagi tipa podatkov in informacij;
- **načelo metodološke celovitosti** oziroma strukturiranosti analize, ki zagotavlja pravilno razmerje vplivov različnih dejavnikov stanja in poslovanja podjetja na rezultat analize, ponovljivost rezultatov ter njihovo zanesljivost v skladu z določenimi kriteriji strukturiranja;
- **načelo racionalnosti in čustvene odtujenosti** zahteva, da analitikovi interesi, mnenja in čustva, povezana s podjetjem, ki je predmet analize, ne vplivajo na oblikovano mnenje o boniteti, ki sloni na racionalni interpretaciji obdelave določenih podatkov o podjetju;
- **načelo ustreznosti prikaza bonitetne ocene** zahteva obliko mnenja o boniteti, ki ustreza ciljem in uporabnikom analize ter maksimalno ponazarja dejansko boniteto podjetja.

Naj ponovimo, da je ob vsebinski celovitosti v bonitetni analizi potrebno zagotoviti tudi metodološko celovitost. Najrazličnejše osnovne podatke, sestavljene informacije in delne ocene posameznih vsebinskih dejavnikov, ki vplivajo na bonitetno oceno, je treba strniti v pregledno in enostavno oceno bonitete. Pri tem moramo nujno upoštevati tri načela (Medja, 1998, str. 15–16):

- **Načelo popolnosti ocene** pomeni, da mora strnjena ocena predstavljati celotno širino podatkovne in informacijske osnove, na kateri je postavljena. Torej je treba v njej zajeti vsak posamezen sklop informacij oziroma dejavnikov, ki vplivajo na uspešnost podjetja. Treba pa je tudi izjemno paziti na to, da se določene informacije oziroma sklopi ne prekrivajo, saj je v takem primeru nemogoče pravilno razporediti mejne vrednosti in uteži različnim informacijskim sklopom v celoti. Nekatere podatkovne sklope je treba obdelati v avtomatiziranem modelu, medtem ko je treba druge presoditi zgolj kvalitativno.
- **Načelo uravnoteženosti sestavnih delov analize v celoto** zahteva, da se za strnjevanje posameznih podatkov oziroma njihovih sklopov uporabi ustrezne kriterije in meje vrednosti posameznih sklopov ter uteži za strnjevanje.
- **Načelo ekonomičnosti analize** pomeni, da je potrebno podrobnost podatkov ter podrobnost njihove porazdelitve, ocenjevanja in tehtanja prilagoditi času, sredstvom in znanju, ki so na razpolago. To načelo seveda vpliva na načelo popolnosti ocene, čeprav le v podrobnostih podatkov in razdelitvi le-teh, ne pa v zastopanosti posameznih podatkovnih sklopov v celotni oceni bonitete. Zato je za dosledno upoštevanje teh načel najbolje vzpostaviti ustrezen informacijski sistem za zbiranje podatkov ter ustrezne postopke za njihovo najhitrejšo in najboljšo možno obdelavo. Potrebna je torej računalniška tehnologija.

Medtem ko lahko prvo in tretje načelo označimo kot absolutni, saj sta neodvisni od samih vhodnih podatkov oziroma podatkovnih sklopov analize bonitete, je v okviru upoštevanja drugega načela nujno upoštevanje določenih značilnosti analiziranega podjetja, kot so njegova panoga, velikost itd.

Podobno, a na drugačen način načela bonitetne analize razvršča Bathory (1987, str. 21), in sicer pravi:

- Analiza mora odražati svet, ki ga poznamo, in se opirati na zdrav razum. Ocena likvidnih sredstev podjetja denimo ne sme presegati vrednosti čistih obratnih sredstev podjetja.
- Poleg bančništva in statistike je potrebno tudi poglobljeno poznavanje računovodstva, kar zahteva široko znanje in izkušnje. Zelo pomembno je, da je določen del presoje nematematičen.

- »Čustvene elemente« je treba minimizirati. Pojem »čustvenih elementov« moramo razumeti širše. Razumeti ga moramo kot uporabo določenih prijemov analize, ki so se razvili iz »občutka«, na primer uporabe »zlatega načela financiranja«, po katerem je podjetje dolgoročno plačilno sposobno, če ima več kot 50 % kapitala.
- Analiza je sestavljena iz dveh faz: v prvi je treba zbrati podatke in informacije o posojilojemalcu, v drugi fazi pa je treba zbrane podatke selekcionirati in obdelati.
- Ker o posojilu navadno ne odloča ista oseba, ki pripravlja analizo, je končno poročilo analize treba prevesti v »jezik« tistega, ki o posojilu odloča.
- Končno preverjanje ocene kreditne sposobnosti (preden jo je moč preveriti na dejanskih rezultatih) temelji na »zdravi pameti«.

Na vsak način je ocena bonitete zahteven in kompleksen proces, navedena načela pa so uporabna osnova za razmislek o marsičem v zvezi z bonitetno analizo. Določene rešitve in omejitve so z uporabo naštetih načel sigurno lažje rešljive oziroma so videti enostavnejše.

3.2 Praktične omejitve bonitetnega ocenjevanja v banki

V praksi se srečujemo s problemom, ki nam nepopolnost bonitetne informacije še potencira: zaradi učinkovitosti izdelave bonitetne ocene se moramo namreč zateči k večji ali manjši uniformnosti metodologije, pri čemer izpustimo manj določljive postopke in kriterije. Lahko rečemo, da je natančnost modela v sorazmerju s porabljenim časom in stroški, ki nastanejo v procesu oblikovanja.

Huda konkurenca na trgu ponudnikov bančnih storitev zahteva vse hitrejše odzivanje pri odobritvah posojila ali izdajah garancije. Procesi odločanja za ali proti določenim aktivnim poslom so s časovnega vidika vedno krajši, kar posledično velja tudi za bonitetno službo ter njene procese in postopke.

Železnik Kohek (2002, str. 60) probleme, ki se pojavljajo pri bonitetnem ocenjevanju, deli na:

- **Objektivne.** Ti zajemajo: znanja samih bonitetnikov, njihovo izobraževanje, pomoč sodelavcev, nadrejenih in podpornih služb, dostopnost strokovne literature, pripravljenost sodelovanja računovodij, pridobivanje letnih in medletnih bilančnih poročil, pridobivanje informacij od managementa podjetij, njihovih konkurentov ter zaposlenih.
- **Subjektivne,** ki pa se nanašajo predvsem na odnos med bonitetnikom in stranko ter zajemajo poznavanje in spremljanje stranke, njeno izobraženost, nastop, izgled in resnost.

Če navedeno strnemo, lahko rečemo, da se pri bančnem ocenjevanju bonitete v praksi srečujemo s sledečimi operativnimi omejitvami:

- **Časovne omejitve.** V procesih kreditnega odločanja večinoma ni dovolj časa, ki bi dopuščal dolgotrajno in temeljito zbiranje vseh bolj ali manj potrebnih podatkov iz vseh mogočih virov. Potrebne so hitre reakcije in odločanje na osnovi pomanjkljive oziroma nepopolne dokumentacije. Kontinuirano sistematično spremljanje ter analiziranje bonitetnih dejavnikov tudi v času, ko denimo ni dejanskega aktualnega naložbenega posla, v veliki meri odpravlja problem časovne stiske. Tu mislimo zlasti na splošne gospodarske in panožne dejavnike, ki veljajo za večino podjetij hkrati, pa tudi na bolj konkretnejše informacije (pretekle izkušnje in sodelovanje, medijsko odmevnejši tekoči dogodki) o posameznih podjetjih.
- **Konkurenčni pritiski.** Zlasti pri poslih z novimi strankami se banka lahko znajde v podrejenem položaju glede na konkurenčne banke, saj podjetja ne pozna tako dobro kot one. To posledično pomeni oteženo zmožnost konkuriranja na trgu. V praksi se banka pogosto sooča z nesodelovanjem oziroma nekooperativnostjo potencialnih komitentov, zlasti bonitetno močnejših podjetij, ki bankam zaradi najrazličnejših razlogov ne omogočijo pravočasnega dostopa do vseh želenih in potrebnih informacij. Vzrok navedene pogajalske moči nekaterih podjetij in njihove poslovne suverenosti, ki včasih meji celo na aroganco, v odnosu z banko je zasičenost bančnega trga, zlasti v Sloveniji.
- **Finančne omejitve.** Če velja pravilo, da vsaka informacija nekaj stane, potem je jasno, da je potrebno tudi v procesu pridobivanja informacij za bonitetno ocenjevanje najti določeno ravnotežje med stroški in koristmi posameznih naložbenih dejanj v banki.

Vse navedene omejitve, ki se pojavljajo v praksi, so bolj ali manj rešljive, dejansko spopadanje z njimi pa je odvisno od pomembnosti posameznega naložbenega posla za banko, njegove višine, tveganosti, bodočih potencialov, pa tudi od iznajdljivosti bančnih bonitetnikov, njihovih komunikacijskih spretnosti in delovnih izkušenj.

3.3 Praktične rešitve omejitev bonitete

Popolnega modela oziroma metodologije bonitetnega ocenjevanja ne moremo vzpostaviti, niti nima smisla, da težimo k približku popolnosti. Zavedati se moramo, da imamo opravka s **približki**, in sicer jih delimo v dve skupini. Najprej so tu številske ocene bonitet iz postavljenih modelov, ki zaradi nerazpoložljivosti in netočnosti podatkov, omejenosti in vprašljivosti metodologij, omejenih možnosti primerljivosti s sodili presoje ter drugih razlogov vsebujejo napake, katerih obsegi so dostikrat popolnoma nedoločljivi. Druga vrsta približkov pa so subjektivne ocene ljudi, njihova kakovost pa s časom, znanjem in izkušnjami raste (Medja, 1998, str. 7).

Rešitev problema potencialne nezanesljivosti bonitetnih ocen, ki izvirajo iz **modelov** ali **človeške presoje**, je verjetno samo ena: za ugotavljanje bonitete gospodarskih subjektov moramo nujno uporabiti kombiniran kvantitativno-kvalitativen proces. Zbiranje informacij in njihova obdelava v mnogih primerih nista dovolj, temveč je za dobro oceno podjetja vsakič potreben individualen pristop. Obisk podjetja, stik z zaposlenimi in morebitna uporaba proizvodov podjetja so lahko deli bonitetne ocene.

Zaradi praktičnosti lahko ocenjevanje bonitete podjetja razdelimo v dva velika sklopa. Prvi sklop je kvantitativni in temelji na pridobitvi večinoma številskih informacij o podjetju, pretežno iz računovodskih podatkov. Drugi sklop (kvalitativni) pa sestavlja množica podatkov tako številske kot opisne narave, ki jih lahko dodatno razvrščamo v nekatere podskupine.

Sklopa se bistveno razlikujeta po metodologijah, ki jih lahko uporabimo v postopku ocenjevanja bonitete. Iz same narave podatkov sledi, da je prvi sklop, ki ga lahko poimenujemo tudi finančna boniteta, mogoče v veliki meri avtomatizirati in uniformirati. Drugi sklop pa je (bo) vedno slonel na kvalitetni obdelavi bonitetnika.

Zelo pomembno je, da se zavedamo, da sta oba sklopa enako pomembna. Niti eden niti drugi sam po sebi ne nudi ustrezne ocene. Šele ko pretehtamo informacije, izluščene iz obeh, dobimo celovito podobo o boniteti subjekta, ki ga proučujemo. Koliko bodo obrisi te celovite podobe še zabrisani, je odvisno od časa, znanja in sredstev, ki jih vložimo v analizo (Medja, 1998, str. 7).

Zaradi vtisa večje objektivnosti je imela analiza računovodskih izkazov v praksi skoraj vedno prednost pred kvalitativno (v veliki meri subjektivno) oceno podjetja in je tudi danes še vedno osnovni temelj vsake bonitetne analize. Čeprav je to do neke mere zaradi razvoja informatike in s tem velikih olajšav pri delu razumljivo, pa je potrebno poudariti, da se je v mnogih primerih v preteklosti numerična analiza izvajala na zelo vprašljiv način. Kljub temu da je medsebojna razmerja med vrednostmi v računovodskih izkazih možno dobro predstaviti (seveda številsko), je namreč vrednost rezultatov analize, dobljenih na podlagi uporabe avtomatiziranih postopkov, močno odvisna od pravilne interpretacije. Konkretno to pomeni, da iste vrednosti kazalnikov, dobljenih iz analize računovodskih izkazov, lahko pomenijo zelo različne stvari, ne le glede na konkretno podjetje, ki ga ocenjujemo, temveč tudi glede na obdobje, panogo, območje in državo, kjer podjetje deluje (Medja, 1998, str. 7–8).

Natančnejša kritika finančne analize kot dela procesa postavljanja bonitetne ocene sledi v naslednjem poglavju.

3.4 Kritika finančne analize

Z navajanjem nekaterih pomislekov strokovne javnosti glede nezadostnosti in pomanjkljivosti tradicionalne finančne analize in finančnih kazalnikov ne zavračamo pomena in uporabnosti metod finančne analize, temveč želimo v tej luči prikazati pomen in status množice nefinančnih informacij v sicer kompleksnem postopku ocenjevanja bonitete podjetij.

Brez dvoma tradicionalna finančna analiza zagotavlja koristne informacije o poslovanju podjetja in njegovem finančnem položaju, vendar pa vsebuje tudi precej problemov in omejitev, ki zahtevajo visoko stopnjo previdnosti in razsodnosti. Za dobro oceno konkretnega podjetja je zato potrebno upoštevati še vrsto drugih kvalitativnih informacij o poslovanju podjetja.

Že večkrat smo navedli, da moramo pri presoji bonitete podjetja upoštevati tako finančne kot nefinančne kazalnike. Finančni oziroma količinski kazalniki so osnova za presojanje uspešnosti podjetja. Toda zavedati se moramo, da je njihova izrazna moč omejena, njihovo čezmerno poudarjanje pa je lahko zavajajoče (Polšak Papič, 2004, str. 42).

Računovodske informacije torej kljub svoji pomembni vlogi kot podlagi informacij o podjetju v večini primerov za uspešno presojo bonitete podjetja ne zadostujejo. Banke morajo poleg njih upoštevati še vrsto kvalitativnih informacij o poslovanju podjetja. Vedeti pa moramo, da je meja med računovodskimi in neračunovodskimi informacijami pogosto težko določiti, saj so nemalokrat v računovodska poročila vključene neračunovodske informacije, ki uporabnikom računovodskega poročila dodatno pojasnjujejo računovodske kategorije (Polšak Papič, 2004, str. 43).

Banke so se tradicionalne analize finančnega položaja podjetja v pretežni meri posluževale v preteklosti. Danes pa je upoštevanje izključno teh analiz deležno veliko kritik. Kritike tradicionalnega računovodstva se na eni strani nanašajo na **računovodsko izkazovanje posameznih ekonomskih kategorij** oziroma poslovnih dogodkov, na drugi strani pa na **vsebinske pomanjkljivosti računovodskih informacij** (Turk, Kavčič & Kokotec-Novak, 2003, str. 15). Poglejmo si te kritike nekoliko podrobneje.

3.4.1 Kritična presoja bilančnih podatkov

Strokovnjaki s področja bonitete številne pomanjkljivosti pripisujejo načinu izkazovanja računovodskih kategorij, na podlagi katerih izračunavamo kazalnike za presojanje uspešnosti poslovanja. Med glavnimi pomanjkljivostmi so: podvrženost kreativnemu računovodstvu, vpliv računovodskih standardov, vpliv različnih okoliščin na izkazovanje računovodskega dobička, nekonsistentnost meril in manipuliranje (Rejc, 2002, str. 46). Ker

so te pomanjkljivosti med seboj tesno prepletene, jih v spodnjih odstavkih obravnavamo povezano.

Pri tradicionalnem, računovodskem spremljanju uspešnosti poslovanja podjetja obstajajo določeni objektivni razlogi za t. i. **kreativno računovodstvo**. Gre pa zato, da zaradi svoje narave določene transakcije ob koncu poslovnega leta niso zaključene in je zato potrebno predvideti njihove zaključke. Tako Kavčičeva (1995, str. 59) navaja številne možnosti nerealnega ocenjevanja, kot so denimo vplivanje na letno amortizacijo z nerealno oceno dobe koristnosti sredstev in njihove preostale vrednosti. Pri neplačani prodaji obstaja možnost špekuliranja glede njihove izterljivosti ter vplivanja preko velikosti odpisa na odhodke. Nadaljnje so pomembna tako vplivanja na vrednost zalog preko ocene stroškov in odhodkov prodanih izdelkov kot tudi ocene odhodkov nedokončane proizvodnje in dokončanih proizvodov. Pri dolgoročnih pogodbah, denimo za izvedbo gradbenih del, pa je potrebno oceniti odstotek izpolnitve pogodbe, kar pomeni, da se tudi na ta način vpliva na prikaz dobička iz konkretnega posla.

V poslovnem svetu so vse bolj pogosti primeri zlorab poročanja, v katerih je management podjetja uporabil »kreativne« prijemne, namenjene za zavajanje in prevvaro uporabnikov računovodskih poročil. Pri kreativnem računovodstvu gre torej za proces manipuliranja s postavkami v računovodskih izkazih in prirejanja evidentiranja poslovnih dogodkov z izkoriščanjem zakonskih lukenj in nedorečenosti (Polšak Papič, 2004, str. 43).

Banke, kot uporabniki računovodskih poročil, morajo torej biti pri presojanju bonitete podjetja previdne in pozorne na razne posebnosti. Na primer paziti morajo na izbiro načinov vrednotenja posameznih postavk, na izkazovanje določenih vrednosti, na stalnost bilančnih postavk ipd., pri čemer je še zlasti pomembno, da so pozorne na kakršne koli prilagoditve in zavajanja.

Računovodski dobiček, ki je pod vplivom **računovodskih standardov**, se vse bolj odmika od temeljne finančne kategorije pri alokaciji kapitala, to je denarnega toka (Nichols, 1998, str. 26). Zanašanje na kategorije, katerih vrednosti so odvisne od računovodskih standardov, lahko vodijo v nepravilno alokacijo kapitala. Če je denimo nagrada managementa podjetja vezana na tržni delež, bo le to usmerjalo prosta sredstva v projekte, ki povečujejo omenjeno kategorijo, čeprav je njihova donosnost manjša od zahtevane.

Po drugi strani je pogosto uporabljena kategorija čistega dobička kot merila uspešnosti ter osnove za motivacijski sistem problematična tudi zato, ker čisti dobiček ne predstavlja dobička iz osnovne dejavnosti, na katerem je osnovan dolgoročni obstoj podjetja (Bergant, 1998, str. 9).

Podatki računovodskih izkazov so podlaga za izračun kazalnikov. Za sestavo računovodskih izkazov lahko uporabimo **različne metode**, ki jih dovoljujejo predpisi. Izbrane metode vplivajo na računovodske podatke in informacije, ki so temelj za izračun računovodskih kazalnikov.

Diskrecijsko pravico izbire metode ali posameznih parametrov metode ima management. Če je nagrajevanje managementa odvisno od dobička, bo ta praviloma izbral tisto računovodsko metodo, ki povečuje dobiček bližnjih obdobj. Slapničarjeva (2002, str. 24–30) meni, da ta in še nekateri drugi elementi značilno vplivajo na izbiro računovodskih metod, in sicer zato, ker trg kapitala ni učinkovit. Velikost kapitala, prikazanega v računovodskih izkazih, je ena od pomembnejših informacij, na podlagi katerih udeleženci na finančnih in kapitalskih trgih sprejemajo svoje odločitve ter tako posredno vplivajo na tržno vrednost podjetja. Navedene ugotovitve pomenijo, da je treba računovodske kazalnike presojati z več vidikov in se zavedati, da sta njihova vsebina in velikost lahko tudi vprašljivi.

Problem, ki se prav tako pojavlja pri tradicionalni analizi, je neupoštevanje cilja poslovnih odločitev v okviru analize ugotavljanja posledic poslovnih odločitev. Če je naš cilj maksimiranje dobička, ni nujno, da bomo s tem dosegli boljšo plačilno sposobnost, saj s tem ne bomo maksimirali vrednost premoženja. Kratkoročni cilji so si tako mnogokrat nasprotni in brez upoštevanja cilja poslovnih odločitev ne zagotavljamo ustrezne razlage analize.

Ta nasprotnost ciljev tudi ne omogoča razvijanja ustreznih modelov analiz, zato so se na podlagi dolgoletnih izkušenj razvile določene vrednostne sodbe in mejne vrednosti ali pa se poslovanje podjetja primerja z vrednostmi kazalnikov podjetij v isti panogi, ki veljajo za uspešna. Najbolj splošno veljavne norme so se razvile za kazalnike kratkoročne plačilne sposobnosti, nekoliko manj pa za kazalnike dobičkonosnosti, na katere najbolj vpliva panoga, v kateri podjetje deluje (Mramor, 1999, str. 329–331).

V okviru presoje originalnih bilančnih podatkov ponavadi pridemo do posebnosti bilanciranja, s katerimi je podjetje namerno ali nevede **popačilo realno sliko**. Da bi na nek način ta tveganja izničili, moramo izvesti določene korekcije bilančnih podatkov, in sicer v dveh smereh (Medja, 1998, str. 21):

- Postavke v bilanci lahko **preuredimo**, denimo tako, da določene vire sredstev, zavedene kot dolgoročne, vzamemo za kratkoročne. S tem vrednosti postavk ne spremenimo, vplivamo pa na realnejše vrednosti kasneje izračunanih kazalnikov.
- Postavke v bilanci lahko tudi **prevrednotimo** – denimo naredimo odpis slabih terjatev, ki jih podjetje v bilanci še vodi, ter seveda sočasno v pasivi bilance stanja zmanjšamo ustrezne postavke.

Naj za konec kritično presojo bilančnih podatkov strnemo s pomočjo štirih spoznanj o vsebinskih omejitvah računovodskih informacij, ki jih navajajo Hočevar, Igličar & Zaman (2001, str. 24):

- Računovodske informacije so le del nujno potrebnih informacij za uspešno odločanje v zvezi s poslovnim sistemom. Znova poudarjamo, da so bolj kot računovodske informacije pri odločanju velikokrat pomembnejše informacije iz drugih virov. Slabost računovodskih izkazov je namreč v tem, da prikazujejo le vrednostno stran poslovanja. Za banko kot posojilodajalca pa je še kako pomembno, da presodi, ali bo podjetje sploh voljno vrniti posojilo, kakšni so okolje, v katerem podjetje deluje, konkurenca podjetja, razvoj panoge itd.
- Računovodstvo ni eksaktna (znanstveno natančna) veda, saj računovodske informacije velikokrat temeljijo na ocenah, sodbah ipd. Včasih pa je natančnost računovodskih informacij omejena tudi zaradi veljavnih predpisov.
- Računovodske informacije so izražene vrednostno oziroma z denarno enoto. Pri uporabljanju in oblikovanju računovodskih informacij je zato potrebno upoštevati tudi vpliv inflacije na vrednostno izražene podatke oziroma informacije.
- Računovodske informacije so lahko temelj za odločitve, ki neugodno vplivajo na uspešnost poslovnega sistema. Na primer v poslovno-izidni enoti v podjetju sprejete odločitve, ki povečujejo poslovni izid te enote, lahko zmanjšujejo uspešnost poslovanja podjetja kot celote.

Po kritični presoji bilančnih podatkov se zdaj selimo na področje kritične obravnave računovodskih kazalnikov.

3.4.2 Kritika računovodskih kazalnikov

Kritika računovodskih kazalnikov se nanaša na dva vidika: na **vsebinsko neustreznost izračuna računovodskih kategorij**, ki jih kazalniki vsebujejo (pri izračunu se uporabijo napačni podatki) in na **pomanjkljivo zajemanje vseh vidikov poslovanja**, ki odražajo uspešnost podjetja (kazalniku se pripiše drugačna izrazna moč, kot jo dejansko ima). Pri vsebinski razlagi kazalnikov se je potrebno zavedati, da kazalniki sami zase ne pomenijo veliko in da jih je potrebno gledati povezano (Rudež, 2002, str. 51).

O neustreznosti računovodskih kazalnikov, ki so posledica vsebinsko neustrezno izračunanih računovodskih kategorij, govorimo takrat, ko se izračunajo za neprimerno obdobje ali pa ne upoštevajo vseh potrebnih kategorij. Običajno se kot neprimerno obdobje izkaže krajše obračunsko obdobje, na primer en mesec, za katerega določenih kazalnikov sploh ni smiselno izračunavati. Tak primer je denimo kazalnik dobičkonosnosti proizvodov.

Pri njegovem izračunu je za realni izračun potrebno zajeti njegovo celotno življenjsko dobo. Pri presojanju kazalnikov je pomembno upoštevati tudi dejstvo, da je kazalnik tako dober, kot so dobre računovodske kategorije, ki ga sestavljajo.

Glavni možni problemi, povezani z analizo kazalnikov so naslednji (Polšak Papič, 2004, str. 45):

- Kazalniki so zelo odvisni od sezonskih vplivov, ki jih deformirajo. Ta problem je sicer mogoče zmanjšati z uporabo mesečnih povprečij pri izračunu kazalnikov, kot so na primer kazalniki obračanja.
- Številna podjetja poslujejo v več panogah, zaradi česar je težko razviti nek smiseln niz panožnih povprečij za primerjalne namene. Analize kazalnikov so zato bolj uporabne za mala, ozko usmerjena podjetja.
- Tradicionalna finančna analiza za različna poslovna obdobja in primerjalna analiza kazalnikov podjetij različnih starosti zaradi vpliva inflacije zahtevata skrajno previdnost.
- Podjetja pogosto uporabljajo razne »olepševalne« tehnike za boljši videz računovodskih izkazov. Denimo podjetje na koncu leta najame dveletno posojilo, ga nekaj dni zadrži na svojem računu in na začetku naslednjega leta predčasno poplača dolg. S tem izboljša kratkoročni in dolgoročni koeficient.
- Različne poslovne in računovodske prakse lahko deformirajo primerjave kazalnikov med leti ali z drugimi podjetji. Pri tem imamo v mislih denimo različne metode vrednotenja zalog in amortiziranja.
- Podjetje ima lahko nekaj »dobrih« in nekaj »slabih« kazalnikov, zato se je težko odločiti, ali je v povprečju v dobrem ali slabem položaju.
- Večina računovodskih kazalnikov tudi nima teoretično opredeljenih optimalnih vrednosti. Pri oceni poslovanja na tej osnovi se moramo torej pogosto zanašati na občutek.

Slabost kazalnikov je tudi v tem, da lahko temeljijo na podatkih, za katere ni nobenega zagotovila, da so neoporečni in zato lahko pride do nezanesljivosti kazalnikov. Duhovnikova (2002, str. 124) meni, da za vse analize in tudi za analizo z računovodskimi kazalniki velja znan angleški rek *garbage-in-garbage-out*. To pomeni, da čim večja je kakovost vhodnih podatkov, večja je verjetnost, da bo analitična tehnika pokazala osnovne povezave med računovodskimi podatki.

Velikokrat so informacije na podlagi računovodskih kazalnikov pozne in se osredotočajo na kratkoročne vidike poslovanja. V današnjem času je zato nujno spremljanje poslovanja z računalniško tehnologijo ter temu primernimi metodami, tehniko in modeli.

Vidik pomanjkljivega zajemanja vseh okoliščin poslovanja pa pomeni, da so kazalniki tradicionalnega presojanja bonitete podjetja neprimerni za sodobna poslovna okolja, saj ne

zajemajo vseh vidikov poslovanja, ki imajo vpliv na to, ali neko podjetje posluje uspešno ali ne. Zato kljub vsebinsko in z obračunskega obdobja pravilnemu izračunu računovodskih kazalnikov njihova izpovedna moč ne more zadostovati – na primer banki kot posojilodajalcu – za celovito presojanje bonitete podjetja (Polšak Papič, 2004, str. 46).

Računovodski kazalniki zapozneno odražajo spremembe na posameznih področjih poslovanja, kar pomeni, da odražajo predvsem posledice oziroma rezultate. Banko pa seveda zanimajo še drugi vidiki poslovanja, ki določajo tveganost podjetja (Polšak Papič, 2004, str. 46).

Pri izračunu finančnih kazalnikov je potrebno upoštevati, da njihova izrazna moč ni omejena le zaradi kakovosti podatkov, temveč tudi zaradi njihove delnosti. Vsak kazalnik omogoča le delni vpogled v poslovanje podjetja. Poleg tega so računovodski izkazi zgodovina, iz katere se lahko razpozna prihodnost le na podlagi daljših časovnih vrst, pa še to le ob predpostavki, da se okoliščine in razmere ne bodo bistveno spremenile.

Zavedati se torej moramo, da nam računovodski izkazi tradicionalno podajajo sliko preteklega poslovanja. Čeprav ima informacija o poslovanju podjetja v zadnjih nekaj letih velik pomen za sklepanje o prihodnosti, pa vedno bolj ugotavljamo, da ni zadostna. Zato velja, da je glavna hiba klasičnih računovodskih izkazov usmerjenost v preteklost (Medja, 1998, str. 19).

Tudi Rejčeva (2002, str. 49–56) ugotavlja nekatere pomanjkljivosti računovodskih kazalnikov uspešnosti poslovanja. Meni, da se računovodski kazalniki nanašajo na eno leto in kažejo le vmesni presek v poslovanju podjetja. Opozarja tudi na možnost t. i. skritih rezerv ali izgub v podjetju in sviri, da je poslovni izid mogoče prikazati skladno z željo uporabnika računovodskih informacij, to pa je običajno management.

Avtorica je prepričana, da so računovodski kazalniki za številne poslovne odločitve prepozni in pomanjkljivi, ker so bili oblikovani za drugačna proizvodna in poslovna okolja, kot jih poznamo danes. Po njenem mnenju so računovodski kazalniki predvsem kratkoročni in nepovezani s strategijo podjetja. Prikazujejo bolj rezultate poslovanja kot dejavnike uspešnosti, zato slabo opravljajo diagnostično funkcijo. Pomanjkljivi so tudi v tem, da upoštevajo predvsem eno skupino ciljev podjetja, tj. cilje lastnikov oziroma vlagateljev.

Rejčeva posebej opozarja na možnost zlorabe kazalnikov dobičkonosnosti. Če so ti kazalniki temeljno merilo uspešnosti poslovanja in nagrajevanja managementa, si vodstvo ne prizadeva le za povečevanje števca (večji dobiček), temveč tudi za zmanjševanje imenovalca (manjša vlaganja), kar je za podjetje vsekakor dolgoročno škodljivo. Meni tudi, da so navedene kritike pomembne, ko govorimo o posameznem podjetju, nekoliko manj pa pri agregiranih ravneh, kot so dejavnosti ali regije.

Kazalniki kot relativna števila eliminirajo velikost podjetja, čeprav različno velika podjetja niso povsem primerljiva. Zato primerjava kazalnikov med podjetji ni samoumevno dobro vodilo. Tudi povprečna vrednost kazalnika v panogi ni vedno optimalna primerjava, ker številni kazalniki že po definiciji niso normalno porazdeljeni. Tudi Elliott & Elliott (2002, str. 727) opozarjata, da primerjava s kazalniki ne odpravlja pomanjkljivosti računovodskih izkazov in ne upošteva vpliva velikosti podjetij. Poleg tega njihova porazdelitev, ki ni normalna, otežuje statistično analizo, interpretacijo in primerljivost kazalnikov.

Naj sklenemo s spoznanji Širaja (2004, str. 44), ki navaja, da so pomanjkljivosti in slabosti, ki so bile ugotovljene pri kazalnikih poslovanja in metodi benchmarking, pomembne pri presojanju bonitete podjetij, kajti vse slabosti kazalnikov podjetja in panožnih kazalnikov se kažejo tudi pri presojanju bonitete podjetja.

Podrobneje presojanje bonitete in uveljavljene sodobne trende na tem področju predstavljamo v naslednjem poglavju.

4 SODOBNI TRENDI BONITETE V BANKI

Predhodna poglavja o pomenu in vlogi bonitete, metodologiji bonitete in omejitvah bonitetne ocene nam služijo za temelj te magistrske naloge. S pričujočim poglavjem o sodobnih trendih bonitete v banki pa poskušamo doseči določeno analitično in praktično dodano vrednost razprave o sodobnih trendih bonitetne službe v poslovni banki. Najprej skušamo pojasniti, zakaj je pomembna vključitev nefinančnih dejavnikov bonitete v bančni bonitetni proces in opišemo pomen posameznih dejavnikov. V nadaljevanju pa odpiramo vprašanja in dileme sodobnih trendov in možnega razvoja dejanskega bonitetnega oddelka v naši banki.

4.1 Nefinančna boniteta v bančni praksi

Utemeljitev v predhodnih poglavjih so pokazale, da je treba ugotovitve na podlagi posameznih finančnih informacij ali kazalnikov vedno preveriti še z ustreznimi drugimi informacijami, ki z drugačnih zornih kotov obravnavajo predmet analiziranja. Sodobne okoliščine zahtevajo nove kazalnike (kriterije) za presojanje uspešnosti poslovanja. Po eni strani kratkoročni finančni kazalniki poslovanja postajajo manj pomembni, saj prikazujejo predvsem preteklost. Po drugi strani pa narašča pomen nefinančnih kazalnikov. Zavedati se moramo, da so v dinamičnem okolju informacijske dobe odločilna dinamična merila uspešnosti, iz katerih je mogoče razbrati tudi prihodnost (Širaj, 2004, str. 32).

Bonitetniki se pri presoji bonitete komitenta (poslovnega partnerja) vse bolj opirajo na kvalitativne oziroma nefinančne dejavnike, do katerih je sorazmerno težko priti, hkrati pa je njihovo ocenjevanje precej subjektivno. Kvalitativne dejavnike podjetja pri analizi upoštevamo kot mehke dejavnike, črpamo pa jih iz najrazličnejših virov (Sedej Balkovec, 2004, str. 81).

Prav številne pomanjkljivosti in možnosti manipuliranja z računovodskimi podatki so vzrok, da so se skladno z razvojem gospodarstva prav tako razvijali sodobni modeli za presojanje uspešnosti poslovanja podjetja, ki temeljijo tudi na nefinančnih podatkih (Polšak Papič, 2004, str. 46).

Vedeti moramo, da se sodobni načini presojanja bonitete podjetja nenehno razvijajo in uveljavljajo. Gre za dinamične procese, ki se prilagajajo ažurnim tržnim razmeram, predvsem pa so usmerjeni v prihodnost in ne preučujejo le preteklo dogajanje.

Pri tradicionalni presoji bonitete podjetja je večinoma upoštevana le primerjava podjetja s povprečnimi panožnimi kazalniki in agregati. Med kazalniki prevladujejo tisti, ki nakazujejo premoženjsko strukturo obveznosti do virov sredstev ter donosnost panoge. Gre torej predvsem za količinske dejavnike bonitete.

Kakovostni panožni dejavniki bonitete podjetja, ki kažejo aktualne poglede na ocenjevanje panoge zlasti z vidika njenih potencialov, pa so: starost in velikost panoge, prostorske razsežnosti panoge, dejavnost panoge, kupci, dobavitelji, zaposleni, management, poslovna morala, inovacijska dejavnost, tehnična zmogljivost, tehnologija, organiziranost, omrežje, naložbena dejavnost, ekološka ozaveščenost in informacijski sistem (Knez-Riedl, 1998, str. 106–111).

Pomembno vlogo igrajo tudi splošni podatki o podjetju, razvojne možnosti podjetja, odnosi z dobavitelji in kupci, pa tudi plačilna disciplina, gospodarski spori (podatki o obstoječem številu narokov kot tožeča stranka oziroma kot tožena stranka), blokade TRR-jev, stečaji, ocene managerskih sposobnosti vodilnih, podatki o negativnih dogodkih podjetja itd.

Med mehкими informacijami je potrebno upoštevati tudi dejstvo, da nekatera sicer dobro likvidna podjetja izbirajo, komu bodo račune poravnala prej in komu kasneje, ali sploh ne. V Sloveniji je namreč kar nekaj primerov, kjer podjetje redno plačuje tistim, ki jih nujno potrebuje za svoje delovanje, druge pa pusti čakati. Pogosto so žrtve takega ravnanja manjša podjetja, ki si nesodelovanja s partnerjem, ki mu noče ali ne more plačevati, ne morejo privoščiti, in zato zavestno tvegajo.

Z operativnega vidika bančnega bonitetnika v nadaljevanju naštevamo in predstavljamo praktično uporabne in vsebinsko zaključene sklope nefinančnih dejavnikov. Gre za skupine

»mehkih« dejavnikov, ki so banki dostopne, predvsem pa koristne in uporabne (morda celo nujne) pri bonitetnem ocenjevanju komitentov v naložbenih procesih. Dejavniki niso naštetí po pomembnosti, vpliv na bonitetno oceno vsakega od njih je verjetno stvar strokovne diskusije, zagotovo pa imajo navedeni dejavniki bonitete v različnih gospodarskih situacijah in razmerah različen vpliv. Prav tako ne smemo pozabiti, da tudi pri mehkih dejavnikih (tako kot pri predhodno obravnavanih kazalnikih) velja pravilo, da noben podatek sam zase ne pomeni veliko, temveč jih je potrebno povezovati.

Sledi podrobnejša obravnava naslednjih dejavnikov: pravnoorganizacijska oblika podjetja; zgodovina podjetja; lokacija in nepremičnine v lastni podjetja; velikost podjetja; kadri; lastniška struktura podjetja; kapitalske povezave in naložbene aktivnosti; kupci in dobavitelji; dejavnost, proizvodno-prodajni program, kakovost proizvodov in storitev ter tehnologija podjetja; tveganja, povezana z okoljem podjetja; SWOT analiza; inovacije; analiza panoge in trga; tržna in izvozna usmeritev podjetja; informacijski sistem in organizacija; analiza managementa; strategija in vizija; plačilna disciplina komitenta oziroma zgodovina plačevanja; pretekle izkušnje s komitentom; ostali nefinančni dejavniki.

Pravnoorganizacijska oblika podjetja. Pravnoorganizacijska oblika podjetja nam razkrije obliko odgovornosti, jamstvo podjetja in način upravljanja. Nekatere pravne oblike so bolj tvegane od drugih (denimo družba z omejeno odgovornostjo je bolj tvegana od družbe z neomejeno odgovornostjo), pomembni so tudi dosedanje spreminjanje pravne oblike in pa možne (potencialne) spremembe v prihodnosti.

Poenostavljeno bi lahko rekli, da je tveganje pri poslovanju z d.o.o.-ji in s.p.-ji večje kot pri poslovanju z d.d.-ji (Sedej Balkovec, 2004, str. 81).

Zaradi navedenih razlogov je pri družbah z omejeno odgovornostjo smiselno prebrati in analizirati statute podjetij, njihove akte o ustanovitvi oziroma družbene pogodbe. Na ta način pridobivamo informacije v smislu: Ali podjetje zadovoljuje osnovne zakonske pogoje za poslovanje? Ali je registrirano pri ustreznih organih? Ali ima vsa dovoljenja za poslovanje? Ali ima osnovni kapital usklajen s potrebami Zakona o gospodarskih družbah? Nadaljnja analiza je smiselna le, če predhodni pregled splošnih podatkov podjetja ne pokaže nepravilnosti.

Zgodovina podjetja. Zgodovina podjetja je pomemben pokazatelj. Z njeno analizo ugotovimo, koliko časa je podjetje že prisotno na trgu, prepoznavnost podjetja ter njegove izkušnje. Mlajša podjetja so praviloma manj odporna in bolj tvegana, njihova ranljivost je zlasti posledica podkapitaliziranosti in velike stroškovne obremenjenosti. S pomočjo dotedanjega poslovanja prav tako ugotovimo ključne prelomnice v razvoju podjetja (datum ustanovitve, širitev poslovanja, uvedba blagovne znamke, sprememba pravne oblike organiziranosti, sprememba dejavnosti, vzponi in padci itd.).

Pri podjetju s tradicijo, ki posluje že vrsto let, je tveganje bankrota na nek način nižje, kot pri mladem, novoustanovljenem podjetju.

Lokacija in nepremičnine v lasti podjetja. Podjetju boniteto izboljšuje predvsem tista lokacija, ki poslovnim partnerjem omogoča manjše transportne in komunikacijske stroške. Pomembno je tudi, da ne ovira morebitnega prostorskega širjenja. Lokacija pa lahko boniteti podjetja tudi škoduje, denimo če gre za lokacijo, ki je sporna z okoljevarstvenega vidika.

Sedež daje podjetju določeno prepoznavnost oziroma ugled v njegovem ožjem in širšem okolju. V večini primerov, ko so v stalnih sredstvih podjetja nepremičnine, so zelo pomembni podatki o tržni vrednosti nepremičnin. Gre za t. i. koncept statične vrednosti podjetja. S stališča posojilodajalca nas zanima predvsem to, ali se bodo posojila v primeru likvidacije podjetja lahko poplačala in na kakšen način. Želimo dobiti odgovore na vprašanja, kot so: po kakšni ceni in v kolikšen času je možno prodati nepremičnine v lasti podjetja? Komu vse je lokacija podjetja zanimiva? Kdo bi lahko še uporabljal premoženje podjetja?

Velikost podjetja. Pri velikosti podjetja moramo upoštevati Zakon o gospodarskih družbah, ki razporeja podjetja v tri skupine, in sicer mala, srednja in velika podjetja. Prednost malih podjetij je predvsem v prilagodljivosti in »vitki« organizaciji, glavne slabosti pa so pomanjkljiva specializacija, neobvladovanje trženjskih orodij, slabša finančna moč, naravnost na kratki rok in šibka razvojna sposobnost. Za velika podjetja navadno velja nasprotno.

Kadri. Pri kadrih presojamo informacije o številu zaposlenih, njihovi izobrazbeni strukturi, poslovni morali, usposobljenosti, veščinah, povprečni starosti, fluktuaciji itd. Zaposleni predstavljajo podjetje in analiza njihovih ravnanj je pogosto dober pokazatelj razmer v podjetju.

Lastniška struktura podjetja. Oblika lastnine in lastnosti lastnika sta ključni usmeritvi tega sklopa informacij. Lastniki so pri boniteti podjetja deležni velike pozornosti predvsem zato, ker njihove odločitve, povezane z deleži vloženega kapitala, vplivajo na usodo podjetja. Pomembna je menjava lastništva, pri kateri je potrebno paziti na vzroke in motive zanjo, morebitne zaplete ter pričakovane in možne posledice menjave lastništva. Prav tako so pomembne značilnosti lastnikov podjetja, še zlasti če so hkrati podjetniki in managerji.

Ko govorimo o lastništvu podjetij, ne smemo prezreti tudi morebitnih tujih lastnikov. Ti naj bi pripomogli k večji gospodarski rasti in večji vključitvi podjetja v mednarodne tokove.

Kapitalske povezave in naložbene aktivnosti. Podjetje ima lahko hčerinska podjetja (v primeru, ko je podjetje več kot 50 % lastnik) in kapitalsko povezana podjetja (takrat, ko je podjetje udeleženo z manj kot 50 odstotnim deležem), lahko je tudi vključeno v druge poslovne povezave, ki omogočajo njegovo rast navzven. Cilji takih povezav so sinergijski učinki in razpršitev tveganja, kar ugodno vpliva na boniteto podjetja. V današnjem času so čedalje večje pozornosti deležne strateške povezave oziroma tako imenovana strateška zaveznitva.

Tveganje pri poslovanju s podjetjem, katerega lastnik je močno, javno znano podjetje, je nižje, kot pri podjetju, ki denimo ni kapitalsko povezano z drugimi podjetji (Sedej Balkovec, 2004, str. 82).

Naložbe pomenijo vlaganje v vse poslovne prvine. Vrste naložb, njihovi dejanski in predvideni učinki pomembno vplivajo na boniteto podjetja. Ni vseeno, ali so naložbe nadomestne (zagotavljajo obstoj podjetja) ali širitvene (omogočajo razvoj podjetja). Nedokončane, zgrešene, prepozne, prenačljene ali iz drugih vzrokov nedonosne naložbe precej poslabšajo oceno podjetja.

Kupci, dobavitelji. Struktura kupcev in dobaviteljev, odvisnost podjetja od katerega od njih, boniteta kupcev in boniteta dobaviteljev so teme, ki močno vplivajo na boniteto ocenjevanega podjetja. Povedano drugače, presojamo vrste in intenzivnost poslovnih povezav.

Na majhnih trgih, kot je Slovenija, imajo lahko ti dejavniki zelo velik vpliv. Precej slovenskih podjetij je denimo preveč odvisnih od enega ali dveh kupcev, slika pa je še slabša, če pogledamo odvisnost od dobaviteljev. Če je nekdo, kot rečemo »na koncu verige«, je še občutljivejši. Taka podjetja pogosto niti ne morejo izbirati, s kom bodo sodelovala.

Vzrok za slabšo boniteto podjetja predstavlja velika odvisnost od posameznih dobaviteljev in šibka pogajalska moč podjetja pri sklepanju poslovnih razmerij. Poslovne terjatve in poslovne obveznosti so v bilancah stanj naših podjetij prisotne v velikih deležih, po nekaterih podatkih celo do 35 %. Kvaliteta teh bilančnih postavk mora zagotovo imeti velik pomen v vsaki bonitetni oceni.

Dejavnost, proizvodno-prodajni program, kakovost proizvodov in storitev ter tehnologija podjetja. Pri oceni bonitete moramo biti pozorni tudi na dejavnost podjetja, diverzificiranost poslovnega programa, značilnosti proizvodov ali storitev, patentirane proizvode, tehnične zmogljivosti ter njihovo funkcionalnost, tehnologijo, know-how in specialna znanja.

Dejavnost podjetja je povezana s panogo. Značilnosti panoge, njene prednosti, priložnosti in nevarnosti imajo velik pomen pri presoji bonitete podjetja z vidika tveganja.

Analiza proizvodno-prodajnega programa nam omogoča vpogled v poslovni program podjetja, pri katerem so pomembne predvsem informacije o namembnosti proizvodov oziroma storitev, o zastarelosti ali sodobnosti poslovnega programa, o dosedanjih in prihodnjih strateških usmeritvah podjetja, o stopnji standardiziranosti in inovativnosti, o razvejanosti, diverzifikaciji itd.

V zadnjih dveh desetletjih je kakovost proizvoda ali storitve pridobila značilnosti konkurenčnega orožja. Zadovoljstvo kupcev postaja že nekaj časa osrednji kriterij kakovosti. Uveljavil se je model celovitega obvladovanja kakovosti (angl. *Total Quality Management* - TQM), ki je hkrati osnova za certifikate kakovosti (t. i. ISO standarde). Na podlagi tega bi morali pri presoji bonitete upoštevati podatke o certificiranju kakovosti poslovanja podjetja, vključno s podatkom, ali je podjetje šele v postopku certificiranja ali pa že razpolaga s potrebnim certifikatom.

Dodatni in zelo informativni faktor so prejete nagrade za kakovost, na primer Evropska nagrada za kakovost (angl. *European Quality Award* – EQA), ali nagrade in diplome, ki jih svojim partnerjem podeljujejo uveljavljena podjetja (na primer IKEA iz Švedske).

Tehnologijo lahko povežemo z boniteto podjetja z vidika njene aktualnosti ter ekonomske in ekološke primernosti.

Tveganja, povezana z okoljem podjetja. Na tem mestu presojamo kriterije, kot so (Drmaž, 1997, str. 14): obrestna mera, stopnja inflacije, stopnja nezaposlenosti, demografska gibanja, spremembe načina življenja, politična ureditev, zunanjetrgovinska bilanca, okoljevarstvena zakonodaja itd. Negativni trendi oziroma slabi signali v povezavi s temi kriteriji brez dvoma negativno vplivajo na končno bonitetno oceno podjetja.

SWOT analiza. V vsakem primeru je primerno razmisliti o prednostih, slabostih, priložnostih in grožnjah, s katerimi se ocenjevano podjetje srečuje pri svojem poslovanju.

Inovacije. V današnjem času je kakovostna inovacijska dejavnost za podjetja bistvenega pomena – tako za preživetje kot za razvoj. Gibala dolgoročnega uspeha zahtevajo, da podjetja neprestano ustvarjajo nove izdelke in storitve, ki bodo izpopolnjevali nove potrebe zdajšnjih in prihodnjih kupcev. Biti uspešen, učinkovit in pravočasen v procesu inovacij, je za večino podjetij celo pomembnejše kot odličnost njihovih vsakodnevnih operativnih procesov.

Analiza panoge in trga. Panoga je opredeljena kot množica proizvodov, v katerih kupci vidijo bližnje substitute. V tem sklopu analize presojamo panožne lastnosti, kot so (Drmaž, 1997, str. 14):

- relativna privlačnost panoge;
- dobičkonosnost panoge;
- rivalstvo v panogi;
- velikost trga;
- potencialna rast panoge.

Analiza panoge se prične s strukturiranostjo in ekonomsko uspešnostjo. Preveri se njena konkurenčnost – ali v njej podjetja delujejo oligopolno oziroma je v panogi celo monopol. Na poslovanje panoge močno vplivajo zakonodaja, državni nadzor in pomen ter status panoge v celotnem gospodarstvu. Pomemben faktor v sklopu strukturiranosti in uspešnosti je stopnja kontrole povpraševanja in cen v okviru panoge same.

Nadalje se v analizi panoge in trga presoja zrelost panoge. Ni vseeno, na kateri stopnji se nahajajo proizvodi panoge. Ali so na začetku razvoja ali pa so že v fazi zrelosti? Možnost vstopa v panogo in stopnja povečanja kapacitet sta dva faktorja, ki igrata pomembno vlogo pri presojanju panoge. Če je težko vstopiti v panogo oziroma če je s finančnega in časovnega vidika zahtevno povečati določene kapacitete v panožni proizvodnji, potem so delujoča podjetja v panogi vsekakor trdoživejša, kar je pozitivno tudi za njihovo boniteto.

Velik pomen ima tudi stabilnost panoge. Pri analizi stabilnosti panoge ugotavljamo, kakšen vpliv imajo tehnološke inovacije, spremembe v načinu proizvodnje in distribucije ter spremembe v obnašanju potrošnikov.

Po Prašnikarju in Debeljaku (1998, str. 311–320) analizo konkurenčnosti panoge izvajamo s pomočjo strukturnih spremenljivk panoge, ki so:

- Velikost podjetij, velikostna porazdelitev in stopnja koncentracije.
- Tehnologija: delo – kapital. V večini panog se proizvodne tehnike med podjetji razlikujejo zgolj po različni uporabi kapitala in dela. Znotraj nekaterih panog pa obstajajo podjetja, ki imajo izključni dostop do neke tehnologije. Če so pridobljene prednosti značilne, ta podjetja v panogi v celoti prevladajo.
- Velikost povpraševanja in tržne razmere. Po proizvodih nekaterih panog je povpraševanje preprosto večje kot pa po proizvodih drugih panog. V prvih je prostora za več podjetij, v drugih pa samo za nekaj podjetij. Nadalje, v nekaterih panogah so podjetja precej bolj občutljiva na spremembo cene kot v drugi panogah.

- Težavnost vstopa in izstopa. Čim večje so vstopne ovire, tem težji je vstop v panogo in tem bolj sproščeno je obnašanje podjetij. Čim večje so izstopne ovire, tem težji je položaj podjetij v panogi in tem bolj se morajo podjetja boriti za svoj obstoj.

Uporaba panožnih podatkov ni brez pasti tako v vsebinskem smislu kot tudi glede pridobivanja panožnih podatkov in informacij. Pri tem je treba opozoriti na nekatere ovire, ki se pri presojanju bonitete pojavljajo. Panožni kazalniki so v bistvu povprečni podatek, v katerem se lahko izravna zelo slabi in nadpovprečno dobri posamični podatki. Zato je treba upoštevati tudi skrajne vrednosti, torej največje in najmanjše (Knez-Riedl, 2000, str. 96). Razlike se pojavljajo v opredeljevanju kategorij, tudi obračunske tehnike in računovodske politike so različne.

Nadaljnje moramo biti pozorni na opredelitev panoge, njeno sestavo in spreminjanje. Slabost panoge je tudi v tem, da predvsem večja podjetja opravljajo več dejavnosti, razvrščena pa so le v eno panogo. V Sloveniji je zaradi njene majhnosti v nekaterih panogah le eno ali zgolj nekaj podjetij. Panožne informacije je torej treba presojati tako z vidika primerljivosti z informacijami o podjetju kot tudi z vidika globalnih razsežnosti (Širaj, 2004, str. 41–42).

Tržna in izvozna usmeritev podjetja. Kupci in dobavitelji so pomembni za razvoj obstoječih in nadaljnjih poslov, zato so zelo pomembni tudi dejavniki, ki merijo odnos do strank. Z vidika odjemalcev so najpomembnejši naslednji kazalniki: tržni deleži, ohranjanje poslov pri obstoječih kupcih, pridobivanje novih kupcev z novimi izdelki ali storitvami, zadovoljstvo kupcev, dobičkonosnost kupcev.

Tržni delež odseva delež poslov podjetja na določenem trgu glede na obseg prodaje ali na število strank. Ohranjanje poslov ter pridobivanje novih kupcev merimo z absolutno ali relativno stopnjo, po kateri podjetje ohranja in vzdržuje obstoječe odnose s svojimi strankami oziroma privablja in pridobiva nove stranke ali posle. Zadovoljstvo kupcev merimo s časom odzivnosti od naročila do dobave, s kakovostjo izdelkov in storitev ter s ceno. Merjenje dobičkonosnosti posameznih ali skupnih kupcev omogočajo sistemi obračunavanja stroškov po aktivnostih.

Dolgoročno partnerstvo s kupci na eni strani ter zmožnost stalnega pridobivanja novih kupcev in s tem večanje tržnega deleža na drugi strani, kažejo na veliko tržno usmerjenost podjetja in torej pomembno vplivajo na ugodno boniteto podjetja. Podjetje, ki je usmerjeno na tuje trge in izvaža lastno znanje, opredmeteno v proizvodih in vključeno v storitev lastne blagovne znamke, ima boljšo boniteto. Veliko podjetij namreč izvaža le storitve dodelave, pri čemer sama praviloma ostajajo anonimna. Na svetovnem trgu pa je podjetje izpostavljeno določenim tveganjem, kot so valutno tveganje, tveganje premalo poznane tuje konkurence, nezadostnega poznavanja domicilne zakonodaje in na določenih trgih tudi politično tveganje.

Podobno na boniteto podjetja vplivajo tudi značilnosti njegovih dobaviteljev. Na tem mestu merimo pravočasnost dobav, ustreznost kvalitete in stroške.

Pomembno je tudi, da poznamo glavne tekmece in njihove prednosti ter da znamo oceniti, kako agresivni so. Ugotoviti moramo, kakšna je konkurenčna prednost podjetja.

Informacijski sistem in organizacija. Informatizacija korenito spreminja doslej ustaljene poslovne transakcije in procese, vrste in kakovost informacij, namenjenih tako notranjim kot zunanjim uporabnikom. Povedano drugače, informatizacija dobiva vlogo dodatnega merila pri presoji bonitete podjetja. Vprašati se je denimo potrebno: Katere informacije so na razpolago? Kako zanesljive so? Ali so na voljo v realnem času?

V današnji dobi informatike je lahko organizacija na vseh ravneh v podjetju konkurenčna prednost za podjetje in pozitivno vpliva tudi na njegovo boniteto. Videti pa je treba tudi nasprotno, in sicer da so nekatera podjetja »zaspala« v razvoju informacijsko-organizacijskih procesov, kar je lahko ključni vzrok za njihove sedanje in bodoče težave v poslovanju.

Analiza managementa. Analiza managementa v podjetju predstavlja pomembno pozicijo v boniteti podjetja. Zahteva zelo mehak in dosleden pristop. Sposoben, proaktiven in inovativen management, strokovno, panožno in tudi na splošno razgledan ter s koristnimi izkušnjami, vzbuja interes, zaupanje in spoštovanje tako pri poslovnih partnerjih kot tudi v javnosti.

Banka vodstvene kadre podjetij presoja tudi s pomočjo informacij o njihovem osebnem premoženju, statusu v okolju (ugled), hobijih, stanu in osebnih vrednotah, ki jim sledijo v življenju.

Uspešnost in učinkovitost dela managerjev sta težko ocenljivi, ocene so odvisne od kriterijev in ocenjevalcev uspešnosti pa tudi od sreče. Ocene temeljijo na merljivih rezultatih, lastnostih, obnašanju in na ustvarjanju organizacijske kulture oziroma prilagajanja njej (Rozman, Kovač & Koletnik, 1993, str. 300).

Strategija, vizija. Poslovanje podjetij, ki nimajo jasno določene vizije, ključnih ciljev poslovanja ter strategij za uresničevanje ciljev, je veliko bolj tvegano, kot poslovanje podjetij, ki imajo razvito strateško načrtovanje poslovanja oziroma strateško usmeritev. Za strateško usmerjeno podjetje je značilno, da management podjetja nenehno razmišlja o razreševanju problemov nepredvidljivega okolja ter o razreševanju problemov v notranjem poslovanju. Fleksibilnost strateškega načrtovanja s stalnim preverjanjem nevarnosti in priložnosti v okolju ter prednosti in slabosti v notranjem poslovanju zmanjšuje tveganje podjetja, da bi zašlo v nepredvidene težave pri svojem poslovanju.

Plačilna disciplina komitenta oziroma zgodovina plačevanja. Temu dejavniku morda v banki posvetimo največjo težo, saj bo komitent, ki je zamujal s plačili že do sedaj, najverjetneje zamujal tudi v prihodnje (Sedej Balkovec, 2004, str. 82). Ob tem je smotrno vključiti tudi dejavnik blokade transakcijskega računa, ki nakazuje na verjetnost bankrota zaradi neustreznega vodenja finančne politike oziroma kaže na očitno nelikvidnost komitenta in njegovo nedisciplino pri poravnavanju obveznosti do drugih dolžnikov. Pomembne so informacije o tem, zakaj je do blokade transakcijskega računa prišlo, v kakšni višini ter kdaj in kako je načrtovano, da bo blokada odpravljena.

Odkar poteka plačilni promet preko bank, slednje lahko ažurno spremljajo stanje na transakcijskem računu in imajo vpogled v morebitne sodne ali davčne izvršbe na njem.

Pretekle izkušnje s komitentom. Daljše obdobje poslovanja z določenim komitentom nam omogoča dobro poznavanje njegovih karakteristik, kar nam vsekakor olajša odločitve o nadaljevanju poslov z njim.

Banke v svojih bazah hranijo informacije o preteklem poslovnem sodelovanju s komitentom. V interesu banke je, da je podjetje v čim večji meri povezano z banko (da je njen komitent), saj lahko na ta način spremlja več podatkov in pridobi informacije, ki pripomorejo k boljši oceni kreditnega tveganja.

Sodelovanje s podjetjem poteka tako preko aktivnih poslov (kreditiranje, garancije), kot tudi preko pasivnih poslov (vezava depozitov). Pomemben je tudi podatek o trenutni zadolženosti podjetja pri banki.

Podjetje pa lahko pri banki delno ali v celoti opravlja tudi plačilni promet ter z banko sodeluje na drugih področjih. Banka zbira podatke o preteklem poravnavanju obveznosti podjetja do banke, o morebitnih unovčenih garancijah ali črpanih akreditivih, o prilivih na račun podjetja, o prekoračitvi limitov na računu in podobno. Banka mora voditi posojilne mape za svoje komitente (Rudež, 2002, str. 26).

Neizpolnjevanje obveznosti ali poravnavanje z zamudo negativno vpliva na boniteto podjetja pri banki. Vpliv je odvisen tako od dolžine in pogostosti zamud kot tudi od njihovega relativnega obsega.

Ostali nefinančni dejavniki. Med ostale nefinančne kazalnike lahko štejemo mnenje neodvisnega revizorja iz letnega revizijskega poročila, različne informacije o dogajanjih v podjetju iz javnih medijev, navedbe drugih bank, pri katerih ima podjetje odprte transakcijske račune itd.

Po opredelitvi praktično uporabnih nefinančnih dejavnikov bonitete in pomembnosti njihove vključitve v bančni bonitetni proces, se v nadaljevanju lotevamo praktičnih pogledov, povezanih z uporabnostjo in razvojem bonitetnih oddelkov v banki.

4.2 Razvojni praktični pogledi na boniteto v banki

Ponovno poudarjamo, da namensko ne zaključujemo celotne navedene tematike s poizkusom izdelave modela bonitete. Takih in drugačnih modelov finančne bonitete je sicer v praksi veliko in enega od njih uporabljamo tudi v naši banki. Podrobni opisi in analize finančnih modelov bonitete, ki jih je moč najti v domači in tuji literaturi, bi hkrati pomenili tudi prevelik vsebinski odmik od namena tega magistrskega dela.

Omenimo naj, da si banke pri določanju bonitete podjetij praviloma pomagajo z različnimi računalniškimi programi, ki jim omogočajo izračun različnih (v večini finančnih) kazalnikov poslovanja podjetja, vendar pa je končna bonitetna ocena v veliki meri odvisna od strokovne presoje. Povedano drugače, izdelava modelov in uporaba statističnega pristopa sta skorajda nemogoči (Filipan, 2003, str. 36–37).

V večjem delu tega magistrskega dela smo dokazovali, da je boniteta skupek obeh skupin dejavnikov in da je pri bonitetnem ocenjevanju potrebno upoštevati tako finančne kot tudi nefinančne informacije o podjetju.

V kakršen koli standardiziran in kvantificiran bonitetni model tudi osebno ne verjamemo. Po lastni oceni je boniteta preveč dinamičen pojem, da bi ga bilo mogoče preprosto matematično ovrednotiti v nek statičen model, ki tako ali drugače ponderirano ločuje bolj pomembne dejavnike ob manj pomembnih, na koncu pa rezultira s končno oceno bonitete.

V poglavju o metodologiji bonitete smo videli, da je načinov obdelave podatkov o podjetju in oblikovanja bonitetne ocene že precej. Eni so bolj, drugi manj uporabni. Zaradi takšnih ali drugačnih načel ekonomičnosti izvedbe bonitetnih analiz so omenjene metodologije v veliki meri zgolj grobi približki in poenostavitve. Hkrati je velika večina usmerjena samo v analizo podatkov iz računovodskih izkazov ter glavnih kazalnikov poslovanja podjetij. Težava v njihovi uporabi je dostikrat ta, da so nefleksibilne z vidika kriterijev in uteži, uporabljenih za strnjevanje delnih ocen. Poleg tega uporabljajo take kriterije in uteži, katerih ustreznost za Slovenijo ni bila praktično preizkušena.

Različne metodologije lahko poenostavljeno združimo v nekaj tipov (Medja, 1998, str. 17–18):

- Subjektivno združevanje ocen posameznih informacijskih sklopov zgolj z uporabo analitičnih in sintetičnih miselnih zmožnosti analitika. Tak pristop nosi v sebi vse omejitve in netočnosti človeškega mišljenja, občutljivost na halo efekt, nekonsistentnost postopka na različnih ravneh, neponovljivost rezultata na istem

primeru analize ipd. Pozitivne značilnosti tega pristopa so oblikovane izkušnje o pogostih problemih in rastoče znanje o neobičajnih dogodkih.

- Subjektivno točkovno ocenjevanje posameznih sklopov informacij o podjetju in seštevek, aritmetična sredina ali tehtana aritmetična sredina posameznih ocen. Tak pristop do neke mere že ponuja sistematičnost in ponovljivost, ne izloči pa faktorja prevelike subjektivnosti ocenjevanja.
- Kombinacija subjektivnega ocenjevanja nekaterih sklopov in standardiziranih analitičnih postopkov obdelave (drugih) sklopov tistih podatkov, ki so za to primerni. Kombinacija je lahko intuitivna, narejena na podlagi presoje dveh ocen, ki sledita iz dveh načinov obdelave, ali pa standardizirana in avtomatizirana, tako da je rezultat analize ena popolnoma strnjena informacija.
- Popolnoma standardizirano strnjevanje popolnoma predpisanih podatkov po določeni metodologiji (večinoma gre za različne tehtane sredine, funkcije ali podobno), ki nam nudijo popolnoma formalno oceno bonitete podjetja, ne glede na morebitno subjektivno oceno analitika. Slabost tega pristopa je v tem, da določenih podatkovnih sklopov ne moremo standardizirati oziroma njihovih vrednosti ne moremo »vgraditi« v model. To privede do tega, da se veliko informacij v oblikovanju ocene bonitete sploh ne upošteva. Prav tako pa se tu – razen v sestavi modela – zapostavlja bogastvo izkušenj in sposobnosti analitika.

V praksi se banke tako ali drugače poslužujejo zadnjih treh metodologij. Čeprav je tretja opisana metodologija najbrž najprimernejša, je uporaba četrte (še vedno) pogosta, dostikrat pa tudi presenetljivo slaba.

Če primerjamo strokovno presojo in avtomatizirano določanje bonitete na področju kreditiranja podjetij, ugotovimo, da so **prednosti** strokovne presoje predvsem v:

- upoštevanju kvalitativnih dejavnikov;
- posvečanju pozornosti specifičnim dejavnikom, ki izhajajo iz konkretne situacije in jih zato tudi ni mogoče vključiti v model.

Obstajajo pa tudi **slabosti**, ki jih prinaša individualna presoja:

- na bonitetno oceno vplivajo izkušnje ocenjevalca, kar lahko povzroči nekonsistentnost;
- osebno poznavanje posojilojemalca lahko vpliva na zmanjšanje objektivnosti pri ocenjevanju;
- zaradi kompleksnih vprašanj in množice podatkov, ki jih mora ocenjevalec pretehtati, je individualna presoja tudi precej bolj zamudna.

Iz navedenega izhaja, da imata oba načina določanja skupne bonitete podjetja določene prednosti in pomanjkljivosti, ki pa jih je potrebno presojati tudi z vidika kompleksnosti posameznega posla, velikosti kredita in cenovne konkurenčnosti trga. Kjer gre za masovne,

standardizirane posle, se lahko v večji meri poslužujemo uporabe modelov, sicer pa je najbolj priporočljiva kombinacija obeh načinov določanja bonitete (Filipan, 2003, str. 37).

Morebitni model bonitete mora vsekakor vključevati oba vidika – tradicionalnega in sodobnega – ter mora služiti zgolj kot pomoč pri oceni tveganosti potencialnega posojilojemalca. To naj bi bila podlaga za določitev cene izposojenega denarja, torej za določitev višine obrestne mere, in podlaga za oblikovanje rezervacij banke.

Razvrstitveni modeli so modeli, ki razvrstijo proučevano podjetje v eno od vnaprej določenih skupin kreditnega tveganja, temeljijo pa na predpostavki, da se finančno neravnotežje odraža v računovodskih izkazih že nekaj let pred nastankom plačilne nesposobnosti. Ti modeli predstavljajo dodatno oporo pri sprejemanju kreditnih odločitev, vendar je potrebno upoštevati, da so zanesljivejši pri uspešnih in neuspešnih podjetjih ter manj zanesljivi pri podjetjih, ki so nekje vmes oziroma v t. i. sivem povprečju. Večjo natančnost je mogoče doseči z modeli, ki so zgrajeni za vsako panogo posebej (Mramor, 1993, str. 28).

Če se torej v tem magistrskem delu, zaradi vseh navedenih razlogov, ne lotevamo sestave oziroma izgradnje praktično uporabnega modela bonitete, pa v nadaljevanju predstavljamo predlog anketnega vprašalnika podjetjem, s katerim rešujemo nekatere od omejitev bonitetnega ocenjevanja.

4.3 Anketni vprašalnik o nefinančnih bonitetnih informacijah

Banka delodajalka v zadnjem obdobju vzpostavlja neodvisno, samostojno in predvsem uporabno bonitetno službo v okviru svoje organizacijske strukture. V magistrskem delu smo predstavili veliko teoretičnih podlag in ocenjujemo, da je lahko ta prispevek s teoretičnega vidika za banko precej uporaben. S predlaganim nefinančnim vprašalnikom pa želimo doseči tudi praktično uporabnost te naloge.

Dejstvo je, da banka sorazmerno težko pride do subjektivnih, nefinančnih informacij. To še zlasti velja za nova, nepoznana podjetja, ki ob začetnih komercialnih stikih pogosto kažejo precejšen odpor do odkrivanja najrazličnejših informacij. V pomoč in delno rešitev tega problema predlagamo nefinančni vprašalnik za komitente. Njegov namen je priti do morebitnih novih spoznanj, ki bi lahko koristila procesu bonitetnega analiziranja podjetij.

Pri sestavi vprašalnika smo upoštevali sledečih pet vodil oziroma izhodišč:

- Anketni vprašalnik ne sme biti preobsežen, predolg oziroma prezahteven, ker bi lahko pri komitentih povzročil negativne reakcije (obrambni efekt). Glede na osebne izkušnje

menimo, da bi precejšen del komitentov zaradi prezahtevnega vprašalnika celo odklonilo morebitno poslovno sodelovanje z banko.

- Potrebno je najti neko ravnotežje med nekoliko lažjimi in nekoliko zahtevnejšimi vprašanji, da poskušamo od komitenta na »nevsiljiv« način pridobiti kvalitetne odgovore in informacije.
- Določena vprašanja naj se na nekaterih področjih vsebinsko podvajajo, da je do neke mere razvidna iskrenost in pravilnost pridobljenih informacij.
- Vsebinsko naj odgovori na predlagana vprašanja pokrivajo večino teoretičnih spoznanj o nefinančnih bonitetnih dejavnikih, predstavljenih v prejšnjih poglavjih te naloge.
- S pridobitvijo njegovih pričakovanj v odnosu do banke naj predlagani vprašalnik skuša tudi komercialno pritegniti komitenta. Z določenimi strateškimi vprašanji pa naj skuša pritegniti komitentovo pozornost v smislu, da bi pri njem vzpodbudil določene razmisleke o njegovem podjetju, na katere morda do sedaj niti ni bil posebno pozoren.

Predlog vsebine vprašalnika je v Prilogi 1. Glede na trenutno stanje razvoja bonitetnega oddelka v naši banki predstavlja predlagani izdelek temeljno izhodišče za nadaljnji razvoj bonitetne službe v smeri sodobnih trendov in naprednih stališč.

SKLEP

V magistrski nalogi smo s pomočjo domače in tuje strokovne literature ter lastnih praktičnih spoznanj zbrali in analizirali množico informacij, podatkov, metod in procesov, ki vsebinsko spadajo v službo bonitete poslovne banke. Lastne izkušnje iz dela v banki smo uporabili še zlasti pri ustrezni selekciji vseh mogočih podatkov, ki so nam bili v zvezi z obravnavano temo dosegljivi. Pri svojem delu smo skušali slediti predvsem kriteriju praktične uporabnosti magistrskega dela.

Ugotovili smo, da je boniteta širok pojem, bonitetno ocenjevanje pa je danes razširjeno na vseh nivojih gospodarstva in družbe. V nalogi je bil poudarek pretežno na boniteti oziroma na bonitetnem ocenjevanju podjetij kot na enem bolj pomembnih aktivnosti v banki. Gre za osnovo ali predpogoj za številna ključna prizadevanja v bankah, kot so denimo identifikacije tveganj, njihovo obvladovanje in zmanjševanje ter upoštevanje zahtev regulatorja. Sodobna bonitetna služba je banki lahko v veliko pomoč pri njenih trženjsko-marketingških aktivnostih, glede na zadnje zahteve baselskega kapitalskega sporazuma in njegove bodoče trende pa postaja samostojna, neodvisna in napredna bonitetna služba obvezen člen vsake banke.

Spremembe in zahteve v zadnjih letih ter konkurenčni pritiski na trgu finančnih posrednikov od bank zahtevajo hitre in učinkovite poslovne odločitve na vseh organizacijskih ravneh in učinkovite delovne procese s primernimi informacijskimi sistemi

za dosego zastavljenih ciljev. Ugotovili smo, da je kakovostna podpora odločanja kritičen dejavnik, ki privede do razlikovanja med sicer izenačenimi konkurenti.

Ob spoznanju, da idealnih bonitet ni, temveč so le njihove ocene oziroma približki, smo prišli do zaključkov, da morajo banke kljub temu posojila odobravati na podlagi razumnih in dobro definiranih kriterijev. Ti kriteriji morajo upoštevati tako ciljni trg banke, razumevanje komitenta in namena posojila kot tudi vir odplačila posojila.

Nadaljnje smo videli, da je dejavnikov bonitete podjetja ogromno. Ugotovili smo, da je treba analizirati tako širše makroekonomsko in politično okolje kot tudi ožje panožno okolje podjetja in njegov položaj v panogi. Jedro analize predstavlja ocena poslovanja podjetja in vse, kar sodi zraven, medtem ko je znotraj tega sklopa analize nepogrešljiv in nujno potreben temelj vsake bonitetne ocene tudi finančna analiza oziroma analiza računovodskih izkazov podjetja. Naj še enkrat poudarimo, da finančna analiza sama vsekakor ni zadostna.

V magistrski nalogi smo dokazovali predpostavko, da je boniteta skupek skupin kvantitativnih in kvalitativnih dejavnikov in da je na nek način potrebno pri bonitetnem ocenjevanju upoštevati finančne in nefinančne informacije o podjetju. Tradicionalna finančna analiza ima namreč poleg mnogih pozitivnih lastnosti tudi precej pomanjkljivosti in omejitev, ki jih sodobne tehnike poskušajo preseči z vključitvijo t. i. mehkih dejavnikov bonitete. Na tem mestu lahko ugotovimo, da je ta naloga v zvezi z navedenim izpolnila svoj osnovni namen.

Naredimo lahko sklep, da mora dobra boniteta podjetja vsebovati primeren splet finančnih in nefinančnih kazalnikov. Finančni kazalniki so izid poslovanja, nefinančni pa se kažejo kot gibalno dolgoročne uspešnosti poslovanja. Spekter kakovostnih dejavnikov je zelo raznolik. Na njihovo segmentacijo ter na razvoj njihovega preučevanja vpliva spreminjanje sistema vrednot in poslovnih razmer. Kakovostne dejavnike večinoma presojamo opisno ter opredeljujemo njihov vpliv na boniteto podjetja, ki je lahko pozitiven, negativen ali pa nevtralen. Tudi nefinančne kazalnike moramo primerjati v času, z dejavnostjo, z izbranim podjetjem in z družbenimi standardi.

V praksi se je kot najprimernejši skupni model bonitete podjetja pokazal pristop, ki temelji na kombinaciji subjektivnega ocenjevanja nefinančnih sklopov bonitete in standardiziranih analitičnih (matematičnih) postopkov obdelave primernih podatkov t. i. računovodskih sklopov bonitete. Kombinacija je lahko bodisi intuitivna, izvedena na podlagi presoje dveh ocen, ki sledita iz dveh načinov obdelave, bodisi standardizirana in avtomatizirana, kjer je izid bonitetne analize ena popolnoma strnjena informacija.

Osebnostno se bolj nagibamo k stališču strokovnjakov, ki zagovarjajo tezo, da je potrebno obe vrsti bonitetne ocene presojati razumno in logično, a hkrati subjektivno in v odvisnosti od

tekočih ekonomskih dogajanj. Prepričani smo, da je ocena bonitete podjetja lahko samo določen bolj ali manj obsežen pisni dokument, ki z vseh možnih vidikov (finančnih in nefinančnih) odkriva in razkriva boniteto podjetja. Od končnega uporabnika bonitetne ocene in njegovih potreb pa je odvisno, v kakšni končni obliki in v kolikšnem količinskem obsegu se ta boniteta predstavi. Poleg tega je vsako posamično bonitetno ocenjevanje podjetja zgodba zase. Ker je odvisno od številnih dejavnikov in situacij, je edino pravilo, ki ga zagovarjamo, individualno poglobljena obravnava vsakega primera posebej.

Ugotovili smo, da so nefinančne bonitetne informacije o podjetju, ki so že po svoji naravi neotipljive, nedorečene in subjektivno-kvalitetne, v praksi tudi težje dostopne. Poleg strnjene sklopa nefinančnih dejavnikov bonitete, najprimernejših in najuporabnejših pri bančnem bonitetnem analiziranju, smo zato v nalogi predlagali tudi praktični vir osnovnih tovrstnih podatkov za banko v obliki enostavnega anketnega vprašalnika za podjetja.

Naj za konec čisto na kratko strnemo cilj pričujočega magistrskega dela. In sicer, smo z obravnavo bonitetnega procesa želeli opozoriti na nujnost vzpostavitve bonitetne službe kot ločene, samostojne organizacijske enote znotraj vsake posamezne banke. Hkrati ta naloga že postavi vsebinska in postopkovna izhodišča, na podlagi katerih naj bi tak bonitetni oddelek tudi deloval in se razvijal. Zavedamo pa se, da so in bodo praktično uporabne metode in modeli stvar vsake banke posebej. Brez dvoma pa razvoj takih rešitev zahteva kvaliteten in sistematičen pristop odgovornih oseb skozi daljše časovno obdobje, saj se le tako lahko vsaj v določeni meri približamo optimalni oceni bonitete podjetja.

LITERATURA IN VIRI

1. Barle, J., & Žunič, A. (2000). Prehodne matrike in vrednotenje internega bonitetnega modela v banki. *Zbornik 6. Strokovnega posvetovanja o bančništvu: Analiza bančnih tveganj* (str. 97–112). Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.
2. Barle, J., & Žunič, A. (2002). Vloga internega modela v obvladovanju tveganj NLB d.d. *Zbornik 8. Strokovnega posvetovanja o bančništvu: Basel 2* (str. 110–116). Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.
3. Bathory, A. (1987). *The Analysis of Credit: Foundations and Development of Corporate Credit Assessment*. London: McGraw-Hill.
4. Batista, M. (2010, 16. avgust). Kako do bolj zdrave konkurence med bonitetnimi hišami. *Delo*, str. 30.
5. Bergant, Ž. (1995). *Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja*. Ljubljana: ITEO – Inštitut za trženje, ekonomiko in organizacijo.
6. Bergant, Ž. (1998). Poslovna odličnost: Finančni kazalci kakovostnega poslovanja. *Gospodarski vestnik*, 23, 9.
7. Berk, A., Peterlin, J., & Ribarič, P. (2005). *Obvladovanje tveganja. Skrivnosti celovitega pristopa*. Ljubljana: GV Založba.
8. Brigham, E. F., & Gapenski, L. C. (1996). *Intermediate Financial Management*. Orlando: Dryden Press.
9. Brigham, E. F., & Houston, J. F. (1998). *Fundamentals of Financial Management*. Orlando: Dryden Press.
10. Brvar, A. (1998). Bonitetna poročila in bonitete podjetij. *Kapital*, 8 (182), 26–27.
11. Brvar, A. (2004). Z boniteto do dobrega posla. *Gospodarski vestnik*, 53 (25), 50–52.
12. Cetinski, A. (1989). Likvidnost podjetja. *Bančni vestnik*, 1–2, 15–18.
13. Drmaž, T. (1997). Kako se odločati o odobritvi posojila? *Bančnik*, 1, 14.
14. Duhovnik, M. (2002). *Uspešnost in učinkovitost poslovanja podjetja na podlagi ekonomskih in finančnih kazalnikov*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
15. Elliott, B., & Elliott, J. (2002). *Financial accounting, reporting and analysis*. Harlow: Financial Times/Prentice Hall.
16. Fabozzi, F. J. (1998). *Managing MBS portfolios*. New Hope: Frank J. Fabozzi Associates.
17. Filipan, T. (2003). *Upravljanje kreditnega portfelja v poslovni banki* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
18. Goli, N. (2005). *Računovodsko proučevanje bonitete podjetja v povezavi s kreditnim tveganjem bank* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
19. Gorenjska banka d.d., Kranj. (2011). *Navodila o pripravi kreditnih predlogov* (interno gradivo). Kranj: GB d.d., Kranj.
20. Hempel, G. H., Simonson, D. G., & Coleman, A. B. (1994). *Bank management: text and cases*. New York: John Wiley in Sons.

21. Hočevar, M., Igličar, S., & Zaman, M. (2001). *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
22. Horvat, T. (2003a). Novi računovodski standardi zahtevajo vse več razkritij in uvajajo novo vrednotenje. *Finance*, 192, str. 26–28.
23. Horvat, T. (2003b). *Priprava razkritij v letnem poročilu gospodarske družbe*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
24. Janevski, L. (2003). Tehnike zmanjševanja kreditnega tveganja v Baslu II. *Bančni vestnik*, 5/03, str. 35–40.
25. Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2000). *Uravnoteženi sistem kazalnikov: preoblikovanje strategije v dejanja*. Ljubljana: GV Založba.
26. Kavčič, S. (1995). Analiza poslovnega izida. *Zbornik 1. posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije* (str. 53–59). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
27. Knez-Riedl, J. (1998). *Objektivizacija presoje bonitete podjetja s pomočjo panožnih dejavnikov* (doktorska disertacija). Maribor: Ekonomsko poslovna fakulteta.
28. Knez-Riedl, J. (2000). *Pojmovanje in presojanje bonitete podjetja*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
29. Koch, T. W., & Macdonald, S. S. (2000). *Bank management*. Orlando: Dryden Press.
30. Komerički, T. (2004). Vpliv razvrstitve dolžnikov na oblikovanje bančnih rezervacij. *Revizor*, 3, str. 64–78.
31. Krumberger, M. (2000). Nadzor bančnega poslovanja in obvladovanje tveganj v slovenskem bančništvu: izkušnje, problemi in priporočila. *Zbornik 6. Strokovnega posvetovanja o bančništvu: Analiza bančnih tveganj* (str. 71–82). Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.
32. Laure, N. (2004). *Revidiranje kreditnega tveganja bank v Sloveniji* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
33. Logar, R. (2010, 16. avgust). Kako do bolj zdrave konkurence med bonitetnimi hišami. *Delo*, str. 30.
34. Medja, J. (1998). *Celovita analiza računovodskih izkazov in bonitete gospodarskih družb*. Pripravniška naloga. Kranj: Gorenjska banka d.d., Kranj.
35. Mičkovič, S. (2000). O boniteti podjetij. *Zbornik 6. Strokovnega posvetovanja o bančništvu: Analiza bančnih tveganj* (str. 83–97). Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.
36. Mishkin, F. S. (1998). *The Economics of Money, Banking and Financial Markets* (5th ed.). Boston: Addison-Wesley.
37. Mrak, M. (2002). *Mednarodne finance*. Ljubljana: GV Založba.
38. Mramor, D. (1991). *Finančna politika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
39. Mramor, D. (1993). *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: GV Založba.
40. Mramor, D. (1999). Sodobna finančna analiza podjetja. *Zbornik referatov 31. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji* (str. 327–338). Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.

41. Nichols, P. (1998). Unlocking Shareholder Value. *Management Accounting*, 76(9), 26–28.
42. Nunnally, B. H., & Kester, G. W. (1993). *Financial Forecasting. Financial Management: A Practical Approach*. Dubuque (Iowa): Kendall/Hunt Publishing Company.
43. Polšak Papič, U. (2004). *Sodobno presojanje bonitete bančnih komitentov s pomočjo ekspertnega sistema za večparametrsko odločanje* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
44. Prašnikar, J., & Debeljak, Ž. (1998). *Ekonomski modeli za poslovno odločanje*. Ljubljana: GV Založba.
45. Pučko, D. (2006). *Strateško upravljanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
46. Rejc, A. (2002). *Vloga in pomen nefinančnih informacij v okviru uspešnosti poslovanja podjetja – teorija in empirična preverba* (doktorska disertacija). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
47. Rejc, A. (2003). Pomen nefinančnih informacij pri spremljanju uspešnosti poslovanja v slovenskih podjetjih. *Revizor*, 14(7–8), 30–53.
48. Rozman, R., Kovač, J., & Koletnik, F. (1993). *Management*. Ljubljana: GV Založba.
49. Rubin, S. (2002). Standardizirani pristop k merjenju kreditnega tveganja. *Zbornik 8. Strokovnega posvetovanja o bančništvu: Basel 2* (str. 31–46). Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.
50. Rudež, M. (2002). *Ocenjevanje bonitete podjetij kot komitentov poslovne banke v primeru povezanih oseb* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
51. Saunders, A., & Cornett, M. M. (2003). *Financial Institutions Management, A Modern Perspective* (4th ed.). New York: McGraw-Hill/Irwin.
52. Sedej Balkovec, L. (2004). *Obvladovanje kreditnega tveganja izvoznih poslov z optimalno izbiro zavarovanja* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
53. Slapničar, S. (2002). Raziskave diskrecijske izbire pri računovodskem poročanju. *Revizor*, 13(6), 24–46.
54. Sušnik, S. (2000). Predlagane spremembe mednarodnih standardov kapitala in kapitalske ustreznosti bank. *Zbornik 6. Strokovnega posvetovanja o bančništvu: Analiza bančnih tveganj* (str. 21–32). Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.
55. Sušnik, S. (2001). Prihodnost baselskih kapitalskih standardov (1). *Bančni vestnik*, 4, 40–46.
56. Sušnik, S. (2001b). Posledice uveljavitve novega baselskega sporazuma na slovenske banke. *Zbornik 7. Strokovnega posvetovanja o bančništvu: Banke in denarna politika* (str. 25–40). Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.
57. Širaj, M. (2004). *Kritični pogled na projekt Gospodarske zbornice Slovenije Kazalniki poslovanja* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
58. Turk, I. (1996). *Finančno računovodstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
59. Turk, I., Kavčič, S., & Kokotec-Novak, M. (2003). *Poslovodno računovodstvo*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.

60. Tyran, M. R. (1992). *Handbook of business and financial ratios*. New York: Woodhead-Faulkner.
61. Zavodnik, E. (2002). Modeli tveganja kreditnega portfelja. *Bančni vestnik*, 9, 34–39.
62. Železnik Kohek, T. (2002). *Informacije za presojanje bonitet bančnih komitentov* (specialistično delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
63. Žerjavič, P. (2010, 13. september). Basel III kot orožje proti krizam. *Delo*, str. 10.

PRILOGA

Priloga 1: Anketni vprašalnik o nefinančnih bonitetnih informacijah

VPRAŠALNIK O NEFINANČNIH BONITETNIH INFORMACIJAH

Naziv podjetja Matična številka

1. Kaj je cilj poslovanja podjetja? (dobiček, rast, zadovoljstvo zaposlenih, ...)

– kratkoročni cilj:

– dolgoročni cilj:

2. Pet največjih kupcev, pet največjih dobaviteljev in njihovi deleži oziroma njihova pomembnost za podjetje.

kupec	delež

dobavitelj	delež

3. Pet največjih podjetij v panogi podjetja (konkurentov) in njihovi tržni deleži?

4. Konkurenčne prednosti podjetja glede na ostale akterje na trgu? (obkroži ustrezno črko:
A – imamo; B – smo nevtralni; C – nimamo)

- | | | | |
|---------------------------------|---|---|---|
| - nižji stroški od ostalih | A | B | C |
| - diferenciacija proizvodov | A | B | C |
| - široka tržna usmerjenost | A | B | C |
| - izkoriščanje ekonomije obsega | A | B | C |
| - izkušnost vodstva | A | B | C |
| - prednostno tehnično znanje | A | B | C |

- | | | | |
|---|---|---|---|
| - prednostni nastop na trgu | A | B | C |
| - razpolaganje z določenim proizvodnim dejavnikom | A | B | C |
| - sposobnost omejevanja konkurentov | A | B | C |
| - kontrola nad cenami | A | B | C |
| - druge prednosti: | | | |

5. Morebitne poslovne priložnosti, ki jih vidimo v naslednjih letih?

6. Poslovne nevarnosti in grožnje, ki nam pretijo in možne obrambne akcije pred njimi?
(grožnje novih konkurentov, tekmovalnost podjetij v panogi, grožnje substitutov, nenaklonjenost državnih oziroma lokalnih oblasti, sindikati, tehnološke pomanjkljivosti, neugodno gibanje cen, neugodno gibanje deviznih tečajev)

7. Lastniška struktura podjetja?

8. Posredne in neposredne kapitalske povezave podjetja oziroma njenih lastnikov?

9. Od banke pričakujemo kvalitetno izvedbo sledečih storitev (obkroži):

- | | | |
|--------------------------|----|----|
| - posojila | DA | NE |
| - depoziti | DA | NE |
| - domači plačilni promet | DA | NE |
| - tuji plačilni promet | DA | NE |
| - e-bančništvo | DA | NE |
| - kartično poslovanje | DA | NE |
| - garancije | DA | NE |

- | | | |
|---------------------------------|----|----|
| - akreditivi | DA | NE |
| - POS terminali | DA | NE |
| - terminski posli | DA | NE |
| - valutni posli (tečajni posli) | DA | NE |
| - upravljanje premoženja | DA | NE |
| - drugo | | |

10. Velikost povpraševanja po izdelkih podjetja in splošne tržne razmere? Težavnost vstopa ali izstopa iz panoge?

11. Sestava uprave in nadzornega sveta podjetja?

12. Delež izvoza podjetja? V katere države podjetje izvažata in koliko?

13. Vizija, strategija razvoja podjetja?

Kraj, dne

Podpis odgovorne osebe
in žig podjetja