

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**SODOBNO PRESOJANJE BONITETE BANČNIH  
KOMITENTOV S POMOČJO EKSPERTNEGA  
SISTEMA ZA VEČPARAMETRSKO ODLOČANJE**

LJUBLJANA, APRIL 2004

URŠKA POLŠAK PAPIČ

**IZJAVA:**

Študentka Urška Polšak Papič izjavljam, da sem avtor tega magistrskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Marka Hočevarja in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 04.05.2004

Podpis:

## KAZALO:

<b>1 UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1 OPREDELITEV PROBLEMA, NAMEN IN CILJ DELA</b> .....	<b>1</b>
<b>1.2 METODE PROUČEVANJA IN ZASNOVA DELA</b> .....	<b>5</b>
<b>2 POMEN PRESOJANJA BONITETE ZA BANKE</b> .....	<b>6</b>
<b>2.1 TVEGANJA PRI BANČNEM POSLOVANJU</b> .....	<b>7</b>
2.1.1 Kreditno tveganje in zakonske podlage za njegovo upravljanje .....	9
2.1.1.1 Bonitetni razredi po klasifikaciji Banke Slovenije .....	9
2.1.1.2 Oblikovanje rezervacij .....	11
2.1.1.3 Kapitalska ustreznost bank .....	12
2.1.2 Nov dogovor o kapitalu bank - Basel II .....	15
<b>2.2 POJEM BONITETE PODJETJA IN SORODNI POJMI</b> .....	<b>17</b>
2.2.1 Boniteta podjetja in kreditna sposobnost .....	17
2.2.2 Boniteta podjetja in plačilna sposobnost.....	18
2.2.3 Boniteta podjetja in verodostojnost .....	18
2.2.4 Boniteta podjetja in analiza poslovanja.....	19
2.2.5 Boniteta podjetja in goodwill .....	19
2.2.6 Boniteta podjetja in ugled podjetja .....	20
<b>3 TRADICIONALNO PRESOJANJE BONITETE PODJETIJ</b> .....	<b>20</b>
<b>3.1 TRADICIONALNA ANALIZA FINANČNEGA POLOŽAJA PODJETJA</b> .....	<b>20</b>
3.1.1 Analiza bilance stanja .....	20
3.1.1.1 Sredstva .....	21
3.1.1.2 Viri sredstev .....	23
3.1.2 Analiza izkaza poslovnega izida .....	25
3.1.2.1 Prihodki.....	26
3.1.2.2 Odhodki .....	27
3.1.2.3 Poslovni izid.....	30
3.1.3 Metode in tehnike tradicionalne finančne analize .....	30
3.1.4 Analiza sistema kazalnikov po Slovenskih računovodskih standardih .....	31
3.1.4.1 Temeljni kazalniki stanja financiranja .....	32
3.1.4.2 Temeljni kazalniki stanja investiranja .....	33
3.1.4.3 Temeljni kazalniki vodoravnega finančnega ustroja.....	34
3.1.4.4 Temeljni kazalniki obračanja .....	35
3.1.4.5 Temeljni kazalniki gospodarnosti .....	37
3.1.4.6 Temeljni kazalniki dobičkonosnosti .....	38
3.1.4.7 Temeljni kazalniki dohodkovnosti.....	39
3.1.5 Du Pontov sistem kazalnikov .....	40
<b>3.2 OMEJITVE TRADICIONALNE ANALIZE FINANČNEGA POLOŽAJA PODJETJA</b> ..	<b>42</b>
3.2.1 Kreativno računovodstvo .....	42
3.2.2 Splošne omejitve računovodskih informacij.....	43
3.2.3 Kritika računovodskega izkazovanja poslovnih kategorij.....	44
3.2.4 Kritika računovodskih kazalnikov .....	45
<b>4 SODOBNO PRESOJANJE BONITETE PODJETJA</b> .....	<b>46</b>
<b>4.1 RAČUNOVODSKO ANALIZIRANJE PODJETJA</b> .....	<b>47</b>
4.1.1 Izkaz finančnega izida.....	47
4.1.2 Projekcija prihodnjega poslovanja .....	50
4.1.3 Pomen letnega poročila .....	51
4.1.3.1 Izkaz gibanja kapitala .....	53
4.1.3.2 Razkritja v letnih poročilih.....	53
4.1.3.3 Poslovno poročilo .....	55

<b>4.2 NERAČUNOVODSKO ANALIZIRANJE PODJETJA .....</b>	<b>57</b>
<b>5 INFORMACIJSKA PODPORA SODOBNI PRESOJI BONITETE PODJETJA .....</b>	<b>61</b>
<b>5.1 ODLOČANJE IN ODLOČITVENI MODELI .....</b>	<b>61</b>
5.1.1 Večparametrsko odločanje.....	63
5.1.2 Faze odločitvenega procesa .....	64
5.1.2.1 Identifikacija problema.....	65
5.1.2.2 Identifikacija kriterijev.....	65
5.1.2.3 Definicija funkcij koristnosti.....	65
5.1.2.4 Opis variant.....	66
5.1.2.5 Vrednotenje in analiza variant .....	66
<b>5.2 RAČUNALNIŠKI PROGRAM ZA VEČPARAMETRSKO ODLOČANJE - DEXI .....</b>	<b>67</b>
<b>6 IZDELAVA MODELA ZA PODPORO ODLOČANJU PRI PRESOJI BONITETE PODJETJA .....</b>	<b>68</b>
<b>6.1 OPIS FAZ ODLOČITVENEGA PROCESA .....</b>	<b>68</b>
6.1.1 Identifikacija problema.....	68
6.1.2 Identifikacija in opis kriterijev v modelu .....	69
6.1.2.1 Spisek kriterijev.....	69
6.1.2.2 Strukturiranje kriterijev .....	71
6.1.2.3 Zaloge vrednosti .....	72
6.1.3 Definicija funkcij koristnosti .....	72
6.1.4 Opis variant .....	73
6.1.5 Vrednotenje in analiza variant.....	73
<b>6.2 KRITIČNA ANALIZA PREDLAGANEGA MODELA.....</b>	<b>77</b>
<b>7 ZAKLJUČEK .....</b>	<b>79</b>
<b>8 LITERATURA IN VIRI.....</b>	<b>81</b>

# 1 UVOD

## 1.1 OPREDELITEV PROBLEMA, NAMEN IN CILJ DELA

Poslovne banke se pri svojem poslovanju srečujejo z vrsto tveganj (likvidnostno, kreditno, obrestno, valutno in druga tržna tveganja, tveganja zaradi izpostavljenosti do posamezne osebe, operativno ...), ki jih morajo v skladu z Zakonom o bančništvu in ustreznimi predpisi, ki izhajajo iz Zakona o bančništvu, ugotavljati, meriti in s katerimi morajo ustrezno upravljati.

Med vsemi tveganji v bančnem poslovanju pa največji delež zavzema kreditno tveganje. Gre za tveganje nastanka izgube zaradi neizpolnitve obveznosti dolžnika do banke. Pomemben element zmanjševanja kreditnega tveganja je tako presojanje tveganosti potencialnega dolžnika, kar je izraženo z boniteto komitenta.

Pojmovanja bonitete podjetja pa niso enotna. O tem se lahko prepričamo iz opredelitev tako v domači kot v tuji teoriji in praksi. Večkrat je možno zaslediti enačenje bonitete podjetja s pojmi, kot so kreditna sposobnost, plačilna sposobnost, verodostojnost (kredibilnost), tudi z analizo poslovanja, dobrim imenom in celo z informacijo ... (Knez-Riedl, 2000, str. 19, 23).

Banka je po Zakonu o bančništvu dolžna oceniti (Zakon o bančništvu, 1999):

- finančen položaj posameznega dolžnika,
- njegovo zmožnost zagotavljanja denarnih pritokov, v obsegu, potrebnem za redno izpolnjevanje obveznosti do banke,
- vrsto in obseg zavarovanja terjatev banke do posameznega dolžnika,
- izpolnjevanje dolžnikovih obveznosti do banke v preteklih obdobjih.

V magistrskem delu sem se omejila na sodobno presojanje bonitete gospodarskih družb (v nadaljevanju podjetja), ne pa tudi fizičnih oseb, samostojnih podjetnikov posameznikov in samostojnih poklicev, ki seveda tudi vstopajo v kreditna razmerja z banko. Vsaka od omenjenih skupin komitentov namreč zahteva specifično obravnavo, saj se podlage za presojanje tveganosti komitentov omenjenih skupin precej razlikujejo, tako po obsegu kot po vsebini, kar pa bi preseglo obseg magistrskega dela.

Med številnimi dokaj podobnimi metodologijami presojanja bonitete podjetij je potrebno razlikovati tiste, ki izhajajo iz tradicionalnega pojmovanja, od tistih, ki

sledijo že sodobnejšemu pojmovanju bonitete podjetja in njegove vloge v okolju. Prve se osredotočajo bolj na posamične lastnosti podjetja (zlasti na kreditno sposobnost, likvidnost njegovih sredstev, plačilno sposobnost). Ocenjujemo jih pretežno na podlagi računovodskih podatkov minulih obdobj, povzetih iz računovodskih izkazov (Knez-Riedl, 2000, str. 36).

Teh prvih, ki temeljijo torej na tradicionalnem računovodstvu oziroma govorimo lahko tudi o kreativnem računovodstvu, so se poslovne banke v pretežni meri posluževale v preteklosti. Danes pa je upoštevanje izključno teh 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, 1998, str. 15).

Za druge, sodobne načine presojanja bonitete podjetja, ki se šele razvijajo in uveljavljajo, je poleg upoštevanja količinskih dejavnikov značilno poudarjanje kakovostnih, neračunovodskih dejavnikov in njihovo medsebojno povezovanje. Usmerjeni so v prihodnost in ne preučujejo le preteklega dogajanja. Pomembno vlogo tako igrajo splošni podatki o podjetju, razvojne možnosti podjetja, panoga, v kateri podjetje deluje, položaj podjetja v panogi, odnosi z dobavitelji in kupci ...

Model uravnoteženega merjenja in presojanja uspešnosti podjetja izhaja ravno iz slabosti tradicionalnih finančnih meril uspešnosti. Uravnotežen sistem kazalnikov sicer ohranja finančen vidik, saj so finančni kazalniki koristni pri povzemanju zlahka izmerljivih ekonomskih posledic že sprejetih ukrepov, vendar pa ga dopolnjuje s kazalniki gonil prihodnje uspešnosti. Cilji in kazalniki uspešnosti v sistemu izhajajo iz vizije in strategije neke organizacije. Uspešnost poslovanja organizacije merijo s štirimi vidiki: finančnim vidikom, vidikom poslovanja s strankami, vidikom notranjih poslovnih procesov ter vidikom učenja in rasti (Kaplan, Norton, 2000, str. 20).

Drug pomemben vidik sodobne presoje bonitete podjetja pa predstavlja ocena realnosti prikazanih prihodnjih poslovnih rezultatov podjetja, ocena prihodnjih denarnih tokov podjetja in izkaz finančnega izida, ki je po novih Slovenskih računovodskih standardih preimenovan prejšnji izkaz finančnih tokov v povezavi z izkazom denarnih tokov, ki se ne obravnava več ločeno. Izkaz finančnega izida je temeljni računovodski izkaz, v katerem so resnično in pošteno prikazane spremembe stanja denarnih sredstev in njihovih ustreznikov za poslovno leto in medletna obdobja, za katera se sestavlja (Slovenski računovodski standardi 2001, 2001, str. 185).

Vse večjega pomena neračunovodskih informacij se zavedajo tudi podjetja sama, poleg tega pa jim to delno narekujejo tudi zakonodaja in računovodski standardi. Podlaga za presojanje bonitete podjetij v poslovnih bankah v veliki meri namreč predstavlja letno poročilo, katerega vsebino okvirno določajo Zakon o gospodarskih družbah in Slovenski računovodski standardi 2001, vendar pa o njegovi podrobnejši vsebini odločajo podjetja sama, ki želijo s prostovoljnimi informacijami izboljšati letno poročilo.

Kakovost vsebine in sestavine letnega poročila imajo velik pomen za uspešno komuniciranje z zunanjimi uporabniki poslovnih informacij. Letno poročilo je po zakonu sestavljeno iz računovodskih izkazov in prilog s pojasnili. Gre za računovodsko poročilo, ki pri zunanjem poročanju sestavlja celoto. Vse gospodarske družbe morajo sestaviti bilanco stanja in izkaz poslovnega izida, izkaz gibanja kapitala, izkaz finančnega izida in poslovno poročilo, ki nima računovodske narave, pa sestavljajo le velike in srednje družbe, male družbe, s katerih vrednostnimi papirji se trguje na organiziranem trgu, ter družbe, ki so vključene v konsolidirane računovodske izkaze. Lahko rečemo, da obsega letno poročilo računovodsko poročilo z računovodskimi izkazi in pojasnili postavk ter poslovno poročilo (Horvat, 2003, str. 27).

Vse te spremembe in zahteve ter konkurenčni pritiski na trgu finančnih posrednikov narekujejo bankam hitre in učinkovite poslovne odločitve na vseh organizacijskih ravneh in učinkovite delovne procese s primernimi informacijskimi sistemi za doseg zastavljenih ciljev. Kakovostna podpora odločanja je kritičen dejavnik, ki privede do razlikovanja med sicer izenačenimi konkurenti.

V magistrskem delu sem tako s pomočjo računalniškega programa za večparametrsko odločanje DEXi izdelala model za podporo odločanju v bonitetni službi v banki pri oceni bonitete podjetja.

Metode večparametrskega odločanja imajo svojo osnovo v okviru odločitvene teorije. Odločanje je proces, v katerem je potrebno izmed več variant izbrati tisto, ki najbolj ustreza postavljenim ciljem oziroma zahtevam. Težavnost odločitvenih problemov je zelo raznolika. Posebej pomembno je vprašanje, kako pomagati odločevalcu, da bi na sistematičen, organiziran in čim lažji način prišel do kakovostne odločitve (Jereb, Bohanec, Rajkovič, 2003, str. 9-10).

Večparametrsko odločanje temelji na razgradnji odločitvenega problema na manjše podprobleme. Variante razgradimo na posamezne parametre (kriterije, attribute) in jih ločeno ocenimo glede na vsak parameter. Končno oceno variante dobimo s postopkom združevanja (Bohanec, Rajkovič, 1995, str. 3).

Polnjenje lupine ekspertnega sistema je zamudno delo, iz česar sledi, da je takšen sistem smiselno uporabiti predvsem pri odločitvenih procesih, ki imajo veliko ponovitev, ali pa pri tistih, kjer je teža odločitve tako velika, da odtehta čas, porabljen za polnjenje in izgradnjo sistema. To pa odločitveni proces o presoji bonitete potencialnih kreditojemalcev vsekakor je.

Namen magistrskega dela je bil torej pokazati naraščajoč pomen sodobne presoje bonitete podjetja v poslovnih bankah z upoštevanjem neračunovodskih informacij o podjetju in podprtostjo s sodobno informacijsko tehnologijo, ki mogoča kvalitetnejše, bolj utemeljene in preverjene odločitve glede razvrstitve podjetja v ustrezen bonitetni razred. Tradicionalno presojanje, ki dejansko pomeni analizo izkazov poslovanja podjetja, v današnjih razmerah namreč ne zadostuje več, v določenih primerih je lahko celo zavajajoče.

Z izdelavo modela za podporo odločanju pri presoji bonitete podjetja sem nakazala pot do obsežnejše slike o dejavnih, tako računovodskih kot tudi neračunovodskih, ki vplivajo na določitev končnega bonitetnega razreda. Model bo služil kot dodatna pomoč oziroma kot hitri pokazatelj bonitete potencialnega kreditojemalca pri delu v bonitetni službi v banki, kjer sem zaposlena. Poleg tega pa iz predlaganega modela izhajajo nadaljnje možnosti razvoja in dopolnitve modela kot podlaga za presojanje bonitete tudi ostalih skupin komitentov (na primer fizične osebe, samostojni podjetniki posamezniki, svobodni poklici ...), ki vstopajo v kreditna razmerja z banko.

Cilj magistrske naloge je s pomočjo orodja DEXi izdelati model za podporo odločanju pri sodobni presoji bonitete podjetja v poslovni banki. Na teoretični podlagi prvega dela sem v drugem, praktičnem delu izdelala model, ki vključuje oba vidika, tradicionalnega in sodobnega, ter služi kot pomoč pri oceni tveganosti potencialnega kreditojemalca. To pa je podlaga za določitev cene izposojenega denarja, torej za določitev višine obrestne mere, in podlaga za oblikovanje rezervacij banke. Končni cilj magistrskega dela je na konkretnih primerih podjetij iz prakse s pomočjo izdelanega modela določiti boniteto ter s tem tveganost, ki se ji banka izpostavlja. Pričakujem jasno sliko o prednostih in slabostih posameznega podjetja ter jasn odgovor, kateremu podjetju se kredit odobri in kateremu ne. Na praktičnem primeru izdelave modela za presojo bonitete podjetja v poslovni banki sta tako poudarjena pomembnost in nujnost tradicionalne presoje bonitete podjetja v kombinaciji s sodobnim načinom obravnave.

Ekspertni sistem mora bodočemu uporabniku nuditi čimvečjo podporo pri sprejemanju odločitev in tako pomagati banki, da se bo obdržala v naraščajoči konkurenci.



## **1.2 METODE PROUČEVANJA IN ZASNOVA DELA**

Metode dela, ki sem jih pri izdelavi magistrskega dela uporabila, bi glede na strukturo magistrskega dela v grobem, lahko razdelila na dva dela.

V prvem delu temeljijo metode dela predvsem na proučevanju teoretične podlage, ki daje osnovo za sodobno presojanje bonitete bančnih komitentov, in na proučevanju teoretičnih osnov procesa odločanja, s poudarkom na metodah večparametrskega odločanja.

Pri proučevanju teoretičnega dela sem se tako naslonila na strokovno literaturo domačih in tujih avtorjev, zakonodajo, vire, prispevke in članke z najnovejšimi teoretičnimi spoznanji s področja tradicionalne in sodobne presoje bonitete podjetja ter teorije odločanja. Pri tem sem vključila tudi lastna znanja in izkušnje, pridobljene pri delu v bonitetni službi na banki.

Kot sem že omenila, magistrsko delo poleg teoretičnega dela vsebuje tudi praktični del. V tem delu sem s pomočjo računalniškega programa za večparametrsko odločanje DEXi izdelala model za presojo bonitete podjetja, ki vključuje tako tradicionalen kot tudi sodoben, neračunovodski pristop. S pomočjo modela sem na primeru več podjetij iz prakse glede na postavljene kriterije določila bonitetni razred in s tem tveganost posameznega podjetja. Magistrsko delo sem zaključila s kritično oceno izdelanega modela.

Celotno magistrsko delo je razdeljeno na osem poglavij. Po uvodnem prvem poglavju so v prvem delu drugega poglavja opisana različna tveganja, s katerimi se banke srečujejo pri svojem poslovanju. Potrebno je poudariti, da različni avtorji navajajo različna tveganja. V magistrskem delu sem se osredotočila na definicije tveganj, kot jih navaja Zakon o bančništvu, in definicije tveganj po avtorju Anthonyju Saundersu. Podrobneje sem opredelila kreditno tveganje, ki predstavlja največji delež tveganj v bančnem poslovanju, ter njegovo upravljanje s poudarkom na zakonski podlagi upravljanja kreditnega tveganja v poslovnih bankah v Sloveniji. Nadalje sem v drugem delu drugega poglavja na kratko predstavila nove Baselske kapitalske standarde, znane pod imenom Basel II. Konec drugega poglavja zaključujem z opredelitvijo bonitete podjetja in sorodnimi pojmi.

V tretjem poglavju je podrobno opredeljeno tradicionalno presojanje bonitete podjetij v smislu analize finančnega položaja podjetja. Tako sem predstavila temeljna računovodska izkaza, bilanco stanja in izkaz poslovnega izida, opredelila metode in tehnike tradicionalne finančne analize in predstavila analizo sistema kazalnikov po Slovenskih računovodskih standardih. Za kompleksno oceno in določitev končne

bonitete podjetja pa analiza izkazov poslovanja podjetja v današnjih razmerah ne zadostuje več. Na koncu tretjega poglavja navajam tako še omejitve, ki se nanašajo na tradicionalno finančno analizo podjetja in opredeljujem pojem kreativnega računovodstva.

Četrto poglavje, ki govori o sodobnem presojanju bonitete podjetij sem razdelila na dva dela. V prvem sem se osredotočila na še vedno zelo pomembno finančno analizo podjetja s poudarkom na izkazu finančnega izida. Pri investicijskih projektih je pomembna in težka naloga banke, da oceni realnost prikazanih prihodnjih poslovnih rezultatov podjetja. Nadalje pa sem predstavila tudi pomen letnega poročila podjetij pri sodobni presoji njihove bonitete v bankah. Podrobneje sem tako opredelila izkaz gibanja kapitala, razkritja v letnih poročilih in poslovno poročilo kot sestavine letnega poročila. V drugem delu četrtega poglavja poudarjam pomen neračunovodskega analiziranja bančnih komitentov z analiziranjem splošnih podatkov o podjetju, njegovih razvojnih možnostih, panoge, položaja podjetja v panogi, odvisnosti od dobaviteljev in kupcev ... Predstavljen je še model uravnoteženega merjenja in presojanja uspešnosti podjetja, kot sta ga razvila avtorja Kaplan in Norton in ki izhaja ravno iz slabosti tradicionalnih finančnih meril uspešnosti.

Celotno peto poglavje je namenjeno opredelitvi pomena informacijske podpore pri sodobni presoji bonitete podjetij. Predstavljene so teoretične osnove procesa odločanja, večparametrsko odločanje in računalniški program za večparametrsko odločanje DEXi.

V šestem poglavju pa sem prikazala razvoj sistema za podporo odločanju pri določanju bonitete podjetja. Na podlagi v predhodnih poglavjih opredeljene teoretične zasnove sodobnega presojanja bonitete podjetij so prikazani dejavniki, ki vplivajo na določitev končnega bonitetnega razreda. Na primerih petih podjetij iz prakse sem s pomočjo izdelanega modela določila njihovo boniteto ter s tem prednosti in slabosti posameznega podjetja. Šesto poglavje zaključujem s kritično analizo izdelanega modela in različnimi predlogi za možne smeri razvoja ter dopolnitve obravnavanega modela.

## **2 POMEN PRESOJANJA BONITETE ZA BANKE**

Poznavanje bonitete obstoječih in potencialnih kreditojemalcev pomeni za banke enega izmed temeljnih pogojev kakovostnega odločanja glede ohranjanja in navezovanja novih poslovnih razmerij. Nove okoliščine s povečanim tveganjem,

večjim zavedanjem tveganja ter spreminjanje sistema vrednot vzbujajo interes za boniteto podjetja.

Banke, ki financirajo podjetja kratkoročno, zanima kratkoročna kreditna sposobnost podjetja. V primeru dolgoročnega financiranja jih zanima dolgoročna kreditna sposobnost in vse več drugih dejavnikov, ki opredeljujejo sodobno boniteto podjetja. V primeru večjega zneska kredita so zahtevnejše. Njihov interes oziroma cilj so varna naložba, zadovoljive obresti in rast premoženja (Knez - Riedl, 1998, str. 33 ).

## **2.1 TVEGANJA PRI BANČNEM POSLOVANJU**

Najpomembnejša funkcija banke je osnovna bančna storitev, ki pomeni posredovanje pri prenosu denarnih prihrankov med suficitnimi in deficitnimi gospodarskimi celicami (Ribnikar, 1993, str. 29). Pri svoji dejavnosti se banke, ki so najpomembnejši finančni posrednik, srečujejo z vrsto tveganj, ki jih morajo v skladu z Zakonom o bančništvu in ustreznimi predpisi, ki izhajajo iz Zakona o bančništvu, ugotavljati, meriti in s katerimi morajo ustrezno upravljati.

Zakon o bančništvu v 73. členu navaja naslednja tveganja, ki jim je banka izpostavljena (Zakon o bančništvu, 1999):

- likvidnostno tveganje,
- kreditno tveganje,
- obrestno, valutno in druga tržna tveganja,
- tveganje zaradi izpostavljenosti do posamezne osebe,
- tveganje, povezano z naložbami v kapitalske deleže in nepremičnine,
- tveganje neizpolnitve nasprotne stranke, povezano z državo izvora nasprotne stranke.

Zakon o bančništvu nadalje v istem členu določa, da mora banka za ugotavljanje, merjenje in upravljanje tveganj določiti načrt ukrepov obvladovanja tveganj. Ta načrt mora obsegati notranje postopke za ugotavljanje in merjenje tveganj, ukrepe za obvladovanje tveganj in notranje postopke za izvajanje teh ukrepov ter notranje postopke za spremljanje izvajanja ukrepov za obvladovanje tveganj (Zakon o bančništvu, 1999).

Anthony Saunders pa navaja naslednja najpomembnejša tveganja, ki so jim finančni posredniki izpostavljeni pri opravljanju svoje dejavnosti (Saunders, 2000, str. 103-114):

- tveganje spremembe obrestne mere (Interest Rate Risk),

- tržno tveganje (Market Risk),
- kreditno tveganje (Credit Risk),
- tveganje izvenbilančnega poslovanja (Off-Balanced-Sheet Risk),
- tehnološko in operativno tveganje (Technology and Operational Risk),
- tveganje spremembe deviznega tečaja (Foreign Exchange Risk),
- deželno tveganje (Country or Sovereign Risk),
- likvidnostno tveganje (Liquidity Risk).

Banke opravljajo transformacijo finančnih sredstev, njihove terjatve in obveznosti se razlikujejo po ročnosti in likvidnosti. Prihaja do razlik med obrestnimi merami, ki jih banke zaračunavajo (aktivne), in obrestnimi merami, ki jih banke plačujejo (pasivne). S spremembo obrestne mere se banka tako izpostavlja tveganju spremembe neto bančnih prihodkov. *Tveganje spremembe obrestne mere* delimo na tveganje refinanciranja (ročnost sredstev je relativno daljša od ročnosti obveznosti) in tveganje reinvestiranja (ročnost sredstev je relativno krajša od ročnosti obveznosti).

*Tržno tveganje* je tveganje, da bodo spremenjene tržne razmere povzročile banki izgubo sredstev. Gre za tveganje, ki se pojavlja zaradi nepričakovanega spreminjanja tržnih cen finančnih oblik, ki jih imajo finančni posredniki med svojimi naložbami in/ali obveznostmi.

*Kreditno tveganje* je negotovost izplačila (delno ali v celoti) obljubljenih denarnih tokov (donosov) na terjatve, ki jih imajo banke med svojimi naložbami.

*Tveganje izvenbilančnega poslovanja* je tveganje, ki je povezano z izvenbilančnimi aktivnostmi banke. Gre za nevarnost, da bodo aktivnosti, ki trenutno niso izkazane v bilanci, v prihodnosti negativno vplivale na njeno obliko (npr. garancije, ki jih banke izdajo, v bilanci stanja niso vidne; v primeru vnovčenja garancije pa se le-ta izkaže na pasivni strani bilance stanja banke).

*Tehnološko tveganje* je tveganje, da se investicije v tehnologijo ne bodo obrestovale in ne bodo doprinesle k manjšim stroškom poslovanja. *Operativno tveganje* pa se nanaša na tveganje človeške napake ali napake v delovanju različnih informacijskih sistemov, ki so nujni za moderno poslovanje banke.

*Tveganje spremembe deviznega tečaja* je tveganje, ki obstaja, kadar ima banka odprte pozicije v tujih valutah (višina sredstev v določeni tuji valuti ni enaka višini obveznosti v isti valuti).

*Deželno tveganje* je tveganje, ki nastane kadar je dolžnik tujec (fizična oseba, podjetje ali država) in obstaja možnost, da ne bo izpolnil prevzetih obveznosti zaradi določenih državnih ukrepov.

*Likvidnostno tveganje* je tveganje, da banka ne bo sposobna izplačati zahtev po likvidnih sredstvih. Nevarnost se lahko pojavi ob nepričakovano visokih zahtevah bančnih komitentov po spreminjanju njihovih vlog v likvidno obliko (gotovinski dvigi) ali pa ob nepričakovanih zahtevah bančnih komitentov po črpanju posojil.

V praksi se posamezna tveganja med seboj prepletajo in so medsebojno povezana. Med vsemi zgoraj omenjenimi tveganji v bančnem poslovanju zavzema največji delež kreditno tveganje, ki ga podrobneje obravnavam v naslednji točki.

### **2.1.1 Kreditno tveganje in zakonske podlage za njegovo upravljanje**

Zakon o bančništvu v svojem 76. členu opredeljuje kreditno tveganje kot tveganje nastanka izgube zaradi neizpolnitve obveznosti dolžnika do banke (Zakon o bančništvu, 1999).

Zakonsko podlago za ugotavljanje, merjenje in obvladovanje kreditnega tveganja v bankah poleg Zakona o bančništvu predstavljajo še podzakonski akti, ki izhajajo iz Zakona o bančništvu. Ti podzakonski akti so:

- Sklep o razvrstitvi aktivnih bilančnih in zunajbilančnih postavk bank in hranilnic,
- Sklep o kapitalski ustreznosti bank in hranilnic,
- Sklep o veliki izpostavljenosti bank in hranilnic,
- Sklep o oblikovanju posebnih rezervacij bank in hranilnic.

#### **2.1.1.1 Bonitetni razredi po klasifikaciji Banke Slovenije**

Banka je dolžna v okviru predpisanih in internih meril razvrščati svoje aktivne bilančne in zunajbilančne postavke glede na tveganost in na podlagi tega ocenjevati višino potencialnih izgub iz naslova kreditnih tveganj. Razvrščanje v skupine temelji na oceni sposobnosti dolžnika izpolnjevati obveznosti do banke ob dospelosti in kakovosti zavarovanja.

Razvrščanje dolžnikov je za banko nujno pred odobritvijo vsakega kredita oziroma pred sklenitvijo druge pogodbe, ki predstavlja temelj izpostavljenosti banke. Poleg

tega je dolžna banka ves čas trajanja pravnega razmerja, ki za banko predstavlja izpostavljenost, spremljati poslovanje dolžnika in kakovost zavarovanja terjatev banke.

Terjatve se razvrščajo v skupine od A do E na podlagi ocene in vrednotenja dolžnikove sposobnosti izpolnjevati obveznosti do banke ob dospelosti, ki se presoja na podlagi (Zakon o bančništvu, 1999):

- ocene finančnega položaja posameznega dolžnika,
- njegove zmožnosti zagotovitve zadostnega denarnega pritoka v obsegu, potrebnem za redno izpolnjevanje obveznosti do banke,
- vrste in obsega zavarovanja terjatev banke do posameznega dolžnika,
- izpolnjevanja dolžnikovih obveznosti do banke v preteklih obdobjih.

#### V skupino A se razvrstijo:

- terjatve do Banke Slovenije in Republike Slovenije, terjatve do Evropskih skupnosti, vlad in centralnih bank držav EEA in z njimi primerljivih držav OECD,
- terjatve do dolžnikov, pri katerih ni pričakovati težav z odplačevanjem obveznosti in ki plačujejo svoje obveznosti ob dospelosti oz. izjemoma z zamudo do 15 dni,
- terjatve, zavarovane s prvovrstnim zavarovanjem<sup>1</sup>.

#### V skupino B se razvrstijo terjatve do dolžnikov:

- za katere se ocenjuje, da bodo denarni tokovi še zadostovali za redno poravnavanje dospelih obveznosti, toda njihovo finančno stanje je trenutno šibko, ne kaže pa, da bi se v bodoče bistveno poslabšalo,
- ki večkrat plačujejo obveznosti z zamudo do 30 dni, občasno tudi z zamudo od 31 do 90 dni.

#### V skupino C se razvrstijo terjatve do dolžnikov:

- za katere se ocenjuje, da denarni tokovi ne bodo zadostovali za redno poravnavanje dospelih obveznosti,
- ki so izrazito podkapitalizirani,
- ki nimajo zadostnih dolgoročnih virov sredstev za financiranje dolgoročnih naložb,

---

<sup>1</sup> Bančna vloga, za katero obstaja s pogodbo določena obveznost, da se uporabi za poplačilo terjatve; vrednostni papirji Republike Slovenije, Banke Slovenije ter vlad in centralnih bank držav EEA in nekaterih z njimi primerljivih držav OECD; nepreklicne garancije na prvi poziv bank, ki so pridobile dovoljenje Banke Slovenije za opravljanje bančnih storitev, prvovrstnih bank držav članic in prvovrstnih tujih bank; prvovrstni dolžniški vrednostni papirji bank, s katerimi se trguje na finančnih trgih, nepreklicna jamstva Slovenske izvozne družbe; nepreklicna jamstva Republike Slovenije.

- od katerih banka ne prejema tekočih zadovoljivih informacij ali ustrezne dokumentacije v zvezi s terjatvami, jamstvi in viri za odplačilo terjatev,
- ki večkrat plačujejo obveznosti z zamudo od 31 do 90 dni, občasno tudi z zamudo od 91 do 180 dni.

V skupino D se razvrstijo terjatve do dolžnikov:

- za katere obstaja velika verjetnost izgube,
- ki so nelikvidni in nesolventni,
- za katere je bil pri pristojnem sodišču vložen predlog za začetek postopka prisilne poravnave ali stečaja,
- ki so v sanaciji oz. postopku prisilne poravnave,
- ki so v stečaju,
- ki večkrat plačujejo obveznosti z zamudo od 91 do 180 dni, občasno tudi z zamudo od 181 do 365 dni.

Vendar pa se zanje utemeljeno pričakuje delno pokritje terjatev.

V skupino E se razvrstijo terjatve do dolžnikov:

- za katere se ocenjuje, da ne bodo poplačane,
- s sporno pravno podlago.

Banka pa lahko terjatve, ki so zavarovane z zastavo nepremičnin, razvrsti največ za eno skupino višje, kot bi jih glede na zgornje definicije posameznih skupin. Vendar pa mora banka v tem primeru razpolagati z vso ustrezno dokumentacijo<sup>2</sup>, iz katere je razvidno, da je zastavljena nepremičnina učinkovito in ustrezno sredstvo poplačila v primeru dolžnikovega neplačila.

Glede na zgoraj opredeljene posamezne skupine od A do E je banka dolžna oblikovati posebne rezervacije za kreditna tveganja, ki so namenjene pokrivanju potencialnih izgub. Oblikovanje teh posebnih rezervacij predstavljam v naslednjem poglavju.

### 2.1.1.2 Oblikovanje rezervacij

Po Sklepu o oblikovanju posebnih rezervacij bank in hranilnic mora banka oblikovati posebne rezervacije glede na posebna tveganja, ki izhajajo iz posameznih poslov

<sup>2</sup> Notarskim zapisom o sklenitvi sporazuma o zastavi nepremičnin, in kadar je to potrebno, z dokazilom, da je nepremičnina v upravičeni tuji posesti; v primeru neknjižene nepremičnine z zaznamkom na originalni pogodbi, da je nepremičnina zarubljena na podlagi sporazuma strank; s pravnomočnim sklepom sodišča o vknjižbi zastavne pravice na nepremičnini ter z vknjižbo prepovedi odsvojitve in obremenitve nepremičnine, če gre za nepremičnino, ki je vpisana v zemljiško knjigo; s pravnomočnim sklepom sodišča o rubežu nepremičnine ter z dokazilom, da je ta nepremičnina v posesti upravičene osebe; z ažurnim zemljiškoknjižnim izpiskom; z zavarovalno polico za nepremičnino, vinkulirano v korist banke; s cenitvenim poročilom pooblaščenega izvedenca.

oziroma skupin posameznih poslov. Posebne rezervacije za kreditna tveganja so namenjene pokrivanju potencialnih izgub, ugotovljenih na podlagi zgoraj opisanega razvrščanja dolžnikov v skupine od A do E.

V tabeli 1 prikazujem višino potencialnih izgub in višino posebnih rezervacij, ki jih mora banka oblikovati glede na bonitetni razred, kateremu posamezni dolžnik pripada.

Tabela 1: Prikaz višine potencialnih izgub in višine oblikovanih posebnih rezervacij za posamezne bonitetne razrede

Bonitetni razred	Možni % za izračun potencialnih izgub za terjatve (povprečno za skupino)	Oblikovanje posebnih rezervacij
A	<b>0 %</b> vrednosti terjatev (0 % vrednosti terjatev)	<b>vsaj 1 %</b> višine terjatve, razen za terjatve do Banke Slovenije in do Republike Slovenije
B	<b>5-15 %</b> vrednosti terjatev (10 % vrednosti terjatev)	v višini ugotovljene potencialne izgube ( <b>5-15 %</b> vrednosti terjatev)
C	<b>15-40 %</b> vrednosti terjatev (25 % vrednosti terjatev)	v višini ugotovljene potencialne izgube ( <b>15-40 %</b> vrednosti terjatev)
D	<b>40-99 %</b> vrednosti terjatev (50 % vrednosti terjatev)	v višini ugotovljene potencialne izgube ( <b>40-99 %</b> vrednosti terjatev)
E	<b>100 %</b> vrednosti terjatev (100 % vrednosti terjatev)	<b>100 %</b> vrednosti terjatev

Vir: Sklep o razvrstitvi aktivnih bilančnih in zunajbilančnih postavk bank in hranilnic, 2002, in Sklep o oblikovanju posebnih rezervacij bank in hranilnic, 2002.

### 2.1.1.3 Kapitalska ustreznost bank

Banka mora zagotoviti, da vedno razpolaga z ustreznim kapitalom glede na obseg in vrste storitev, ki jih opravlja, ter glede na tveganja, ki jim je izpostavljena pri opravljanju teh storitev.

Kapitalska ustreznost bank torej pomeni, da razpolaga banka z minimalno zahtevano višino kapitala glede na tveganja, ki jim je izpostavljena. Kapital banke mora biti vedno najmanj enak vsoti kapitalskih zahtev, izračunanih z uporabo



količnika minimalne kapitalske ustreznosti in kapitalskih zahtev za prekoračena stanja udeležbe v kapitalu nefinančnih organizacij (Zakon o bančništvu, 1999).

### Količnik minimalne kapitalske ustreznosti

$$\text{Količnik kapitalske ustreznosti} = \frac{\text{Kapital banke}}{\text{Tveganju prilagojena aktiva}}$$

Kapital banke = temeljni kapital + dodatni kapital I + dodatni kapital II – odbitne postavke – prekoračena stanja v kapitalu nefinančnih organizacij

Temeljni kapital:

- osnovni kapital in kapitalske rezerve,
- rezerve iz dobička,
- preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let in maks. 50 % revidiranega dobička tekočega poslovnega leta,
- rezervacije za splošna bančna tveganja,
- druge postavke (prevrednotovalni popravek).

Dodatni kapital I:

- kumulativne prednostne delnice,
- kumulativne prednostne delnice s fiksnim donosom,
- hibridni instrumenti,
- podrejeni dolg,
- druge postavke (prevrednotovalni popravek).

Banka, ki je zavezana k izpolnjevanju kapitalskih zahtev za tržna tveganja<sup>3</sup>, mora zagotoviti tudi dodatni kapital II.

Odbitne postavke:

- naložbe v druge finančne organizacije, če presegajo 10 % kapitala teh organizacij,
- naložbe v druge finančne organizacije (izvzete so v prejšnji točki omenjene organizacije) v obsegu, ki presega 10 % kapitala banke,
- nelikvidna sredstva (naložbe v delnice borze, klirinško depotne družbe oziroma vsa druga sredstva, ki jih ni mogoče vnovčiti pravočasno zaradi izpolnitve zapadlih denarnih obveznosti).

<sup>3</sup> Bankam ni potrebno izpolnjevati kapitalskih zahtev za tržna tveganja, kadar sta hkrati izpolnjena naslednja pogoja: 1. posli trgovanja banke ne presegajo običajno 5 % in nikoli 6 % njenega celotnega poslovanja; 2. skupna pozicija postavk trgovanja banke ne presega običajno 15 mio. EUR in nikoli 20 mio. EUR.

Tveganju prilagojena aktiva je seštevek knjigovodskih stanj vseh aktivnih bilančnih in zunajbilančnih postavk, zmanjšanih za oblikovane posebne rezervacije za te postavke in tehtanih po stopnji kreditnih tveganj.

V tabeli 2 prikazujem uteži, ki odražajo stopnjo kreditnega tveganja in se uporabljajo za izračun tveganju prilagojene aktive.

Tabela 2: Uteži za izračun tveganju prilagojene aktive

Stopnja kreditnega tveganja	Aktivne postavke bilance banke
0 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bankovci, kovanci v domači in tuji valuti in plemenite kovine</li> <li>• terjatve do Banke Slovenije in terjatve, zavarovane z vrednostnimi papirji Banke Slovenije</li> <li>• terjatve do Republike Slovenije in terjatve, zavarovane z vrednostnimi papirji ali jamstvi Republike Slovenije na prvi poziv</li> <li>• terjatve do centralnih bank in vlad držav EEA in nekaterih z njimi primerljivih držav OECD ter terjatve, pokrite z nepreklicno, brezpogojno garancijo na prvi poziv ali vrednostnimi papirji teh izdajateljev</li> <li>• terjatve do Evropskih Skupnosti ali terjatve, zavarovane z vrednostnimi papirji, katerih izdajatelj so Evropske Skupnosti</li> <li>• terjatve, zavarovane z bančnimi vlogami ali s potrdili o vlogah ali drugimi podobnimi instrumenti, ki jih je izdala in so v posesti pri banki kreditodajalki</li> <li>• vse postavke v aktivih bilance stanja banke (razen morebitni negativni saldo razreda 6 med letom), ki v skladu z določili tega sklepa o izračunu kapitala zmanjšujejo kapital (odbitne postavke) in znesek udeležb v kapitalu nefinančnih organizacij v delu, ki je v celoti pokrit s kapitalom</li> </ul>
20 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>• terjatve, zavarovane z drugimi jamstvi Republike Slovenije</li> <li>• terjatve do Evropske investicijske banke in terjatve, zavarovane z nepreklicno, brezpogojno garancijo ali vrednostnimi papirji te banke</li> <li>• terjatve do multilateralnih razvojnih bank iz priloge 2 Sklepa o kapitalski ustreznosti bank in hranilnic in terjatve, zavarovane z nepreklicnimi, brezpogojnimi garancijami ali vrednostnimi papirji teh izdajateljev</li> <li>• terjatve do domačih bank ali terjatve, zavarovane z jamstvi oziroma bančnimi garancijami ali vrednostnimi papirji teh bank, razen naložb v kapital in drugih naložb z lastnostjo kapitala</li> <li>• terjatve do prvovrstnih bank držav članic ali prvovrstnih tujih bank in terjatve, zavarovane z jamstvi ali vrednostnimi papirji teh bank, razen naložb v delnice in drugih naložb z lastnostjo kapitala</li> <li>• kratkoročne terjatve do drugih bank in kratkoročne terjatve zavarovane z jamstvi oziroma bančnimi garancijami ali vrednostnimi papirji teh bank</li> <li>• postavke za denar na poti</li> </ul>
50 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>• terjatve, ki so v celoti in polno zavarovane z zastavo nepremičnin, ki ustrezajo pogojem, določenim v veljavnem sklepu o razvrstitvi terjatev</li> </ul>
100 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>• naložbe v osnovna sredstva in zaloge materiala</li> <li>• naložbe v delnice drugih bank in oseb ter druge naložbe z lastnostjo kapitala, ki se ne odštevajo od kapitala banke</li> <li>• dolgoročne terjatve do bank, ki niso domače banke ali prvovrstne banke</li> <li>• vse druge terjatve in druga bilančna aktiva</li> </ul>

Vir: Sklep o kapitalski ustreznosti bank in hranilnic, 2001.

Količnik kapitalske ustreznosti mora vedno znašati najmanj 8 %. Banka Slovenije kot nadzorna inštitucija pa lahko od posamezne banke zahteva višji količnik kapitalske ustreznosti, vendar ne večjega od 12 %. In sicer samo v primerih, če je to potrebno zaradi narave, vrste in obsega poslov, ki jih posamezna banka opravlja, in tveganj, ki jim je v zvezi s tem izpostavljena.

### Kapitalske zahteve za prekoračena stanja v kapitalu nefinančnih organizacij

Po 72. členu Zakona o bančništvu se kapitalske zahteve za prekoračena stanja v kapitalu nefinančnih organizacij izračunajo kot vsota vrednosti naložb banke, ki presegajo naslednje omejitve:

- vrednost naložb banke iz naslova udeležbe v kapitalu nefinančnih organizacij *skupno* ne sme presegati 60 % višine kapitala banke,
- vrednost naložb banke iz naslova udeležbe v kapitalu *posamezne* nefinančne organizacije ne sme presegati 15 % višine kapitala banke.

Če naložbe banke presegajo obe zgoraj omenjeni omejitvi, potem se pri izračunu kapitalskih zahtev upošteva samo tista od obeh vrednosti, ki je višja.

Banke morajo pri upravljanju kreditnega tveganja namenjati posebno pozornost tudi tveganju, povezanemu s koncentracijo kreditne izpostavljenosti do posameznih oseb in skupin povezanih oseb. Za veliko izpostavljenost se šteje izpostavljenost banke do komitenta, ki presega 10 % kapitala banke. Vsota vseh velikih izpostavljenosti ne sme presegati 800 % višine kapitala, največja izpostavljenost do posameznega komitenta pa ne sme biti večja od 25 % kapitala banke (Sklep o veliki izpostavljenosti bank in hranilnic, 2002).

## **2.1.2 Nov dogovor o kapitalu bank - Basel II**

V letu 1988 so bili z namenom obvarovanja pred kreditnim tveganjem ter z namenom poenotenja pravil in omogočanja enakopravnega položaja vseh bank po svetu oblikovani Baselski standardi. Razmere na finančnih trgih pa so se v letih od sprejetja kapitalskega sporazuma bistveno spreminjale in kazalci kapitalske ustreznosti, izračunani v skladu s staro metodologijo (prikazana v prejšnjem poglavju), niso več dober pokazatelj resnične tveganosti bank in njihove kapitalske moči.

Sistem tehtanja, uporabljen pri izračunu tehtane tvegane aktive, namreč ne omogoča več zadostne diferenciacije med različnimi dolžniki bank in je slab približek dejanskega ekonomskega tveganja, ki ga prevzemajo banke (The New Basel

Capital Accord, Basel Committee on Banking Supervision, 2001). Predlagani dogovor ima tri stebre:

- minimalne kapitalske zahteve,
- regulativni nadzor,
- tržna disciplina.

Za merjenje kreditnega tveganja in določanje kapitalskih zahtev za to tveganje bodo v okviru prvega stebra bankam na voljo trije možni načini določanja tveganosti terjatev bank do posameznih dolžnikov: standardizirani pristop, enostavni in razviti pristop, temelječa na internih ratingih. Najbolj enostaven je standardizirani pristop, ki predstavlja revizijo in nadgradnjo sedanje metodologije za tehtanje terjatev bank z različnimi utežmi glede tveganosti dolžnikov.

Strnjen prikaz največjih sprememb pri uporabi uteži za tehtanje terjatev bank v standardiziranem pristopu je podan v tabeli 3.

Tabela 3: Tehtanje po starem in novem baselskem sporazumu

<b>Standardizirani pristop</b>	<b>Baselski sporazum iz leta 1988</b>	<b>Novi kapitalski sporazum</b>
število kategorij tveganja (uteži)	<b>4</b> (0 %, 20 %, 50 %, 100 %)	<b>5</b> (0 %, 20 %, 50 %, 100 %, 150 %)
države in državna telesa	klubski pristop (OECD/ne OECD)	zunanj ratingi (rating agencije ali nacionalne izvozne agencije)
banke in borznoposredniške družbe (BPD)	vezano na tveganost države (OECD/ne OECD)	dve alternativni: <ul style="list-style-type: none"> <li>• vezano na zunanji rating države</li> <li>• vezano na zunanji rating banke/BPD</li> </ul>
podjetja	100 % ne glede na tveganost	zunanj ratingi, več uteži

Vir: Rubin, Zbornik Basel II, 2002, str. 33.

Čeprav naj bi bile kapitalske zahteve, izračunane ob uporabi standardiziranega pristopa, v povprečju večje v primerjavi s tistimi, izračunanimi ob uporabi obeh pristopov, temelječih na internih ratingih, se bo standardizirani pristop še naprej uporabljal v večini bank, še posebej v bankah tistih držav, kjer se razvitejše, sofisticirane oblike upravljanja s tveganji zaenkrat ne uporabljajo v večji meri (Rubin, 2002, str. 32).

Drugi steber predvideva, da bodo državna nadzorna telesa skrbela, da bodo imele banke dobre in delujoče procese in postopke zagotavljanja kapitala glede na tveganja, s katerimi se soočajo, in bodo te postopke tudi ocenjevala (Borak, 2002, str. 6).

Tretji steber pa govori o tržni disciplini, ki je eden izmed pogojev za zagotavljanje stabilnega in varnega finančnega sistema. Potrebna je večja transparentnost delovanja bank, kar pomeni večje javno razkritje podatkov o poslovanju bank. Tako ta steber predvideva, da bodo morale banke vsaj enkrat letno v svojih poročilih o poslovanju razkriti podatke o strukturi kapitala, kapitalski ustreznosti, finančnem položaju, poslovnem izidu, obvladovanju tveganj in podobnem (BIS – Bank for International Settlements, Basle Committee on Banking Supervision, 2001; Consultative document – The New Basel Capital Accord on line, available: <http://www.Bis.org/publ/bcbsca03.pdf>, (09.08.2002)).

## **2.2 POJEM BONITETE PODJETJA IN SORODNI POJMI**

Beseda boniteta izvira iz latinskih besed bonus, kar pomeni dober, oziroma bonitas, kar pomeni ugodnost. Pojem bonitete je zelo širok in kompleksen, predvsem pa v opredelitvah v domači in tuji praksi zasledimo neenotnost pri pojmovanju.

Večkrat je možno zaslediti enačenje bonitete podjetja s pojmi, kot so kreditna sposobnost, plačilna sposobnost, verodostojnost (kredibilnost), tudi z analizo poslovanja, dobrim imenom in celo z informacijo (Knez - Riedl, 2000, str. 19, 23). V nadaljevanju zato podajam razlikovanja in definicije posameznih pojmov.

### **2.2.1 Boniteta podjetja in kreditna sposobnost**

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

Bergant nadalje kreditno sposobnost glede na ročnost deli na kreditno sposobnost za najemanje kratkoročnih kreditov in kreditno sposobnost za najemanje dolgoročnih kreditov. Za odločanje o kratkoročni in dolgoročni kreditni sposobnosti pa so bistvene informacije o kratkoročni in dolgoročni plačilni sposobnosti, ki jo obravnavam in ločujem od pojma bonitete v naslednji točki. Bolj ko je odločitev

dolgoročna, tem več dejavnikov je potrebno upoštevati, saj na končno presojo o kreditni sposobnosti ne vplivajo le podatki o finančnem položaju podjetja, ampak tudi druge informacije (na primer: konkurenčen položaj podjetja, kadri, strategija razvoja ...). Pri tem širšem gledanju pa že lahko govorimo, da gre za ocenjevanje bonitete podjetja.

Povzamem lahko, da je kreditna sposobnost ožji pojem od bonitete podjetja, saj boniteta podjetja poleg minimiziranja kreditnih tveganj ocenjuje še ostala tveganja, ki delujejo na podjetje.

### **2.2.2 Boniteta podjetja in plačilna sposobnost**

Plačilno sposobno je tisto podjetje, ki ima na razpolago večja ali enaka denarna sredstva, kot so potrebna za zadovoljevanje zapadlih obveznosti (Turk, 1990, str. 32). Gre v bistvu za sposobnost podjetja, da razpolaga z likvidnimi sredstvi, kadar so le-ta potrebna.

Plačilno sposobnost lahko delimo na kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobnost. Pri kratkoročni plačilni sposobnosti gre za načelo financiranja v kratkem roku, kar pomeni, da je podjetje sposobno v kratkem roku razpolagati z ustreznimi likvidnimi sredstvi za pravočasno izvedbo potrebnih plačil. Dolgoročna plačilna sposobnost pa je bistvenega pomena za poslovanje in obstoj podjetja. Gre v bistvu za sposobnost podjetja, da razpolaga z ustreznimi likvidnimi sredstvi na dolgi rok.

Cetinski kratkoročno plačilno sposobnost pojmuje kot likvidnost, dolgoročno plačilno sposobnost pa kot solventnost podjetja (Cetinski, 1989, str. 17-18).

Kot vidimo iz opredelitve, je podobno kot kreditna sposobnost tudi plačilna sposobnost ožji pojem od bonitete in je tako le eden izmed pogojev za preživetje in razvojno sposobnost podjetja oziroma za boniteto.

### **2.2.3 Boniteta podjetja in verodostojnost**

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

Verodostojnost je v tesni povezavi z zaupanjem, družbeno odgovornostjo in etiko. Verodostojnost je tako odvisna od ključnih oseb v podjetju in njihovih dejanj, medtem ko boniteto določajo še druge okoliščine in dejavniki.

#### **2.2.4 Boniteta podjetja in analiza poslovanja**

Pri analizi poslovanja gre za presojanje uspešnosti poslovanja in iskanje možnih izboljšav. Analiza poslovanja je sestavni del bonitete podjetja. Razčlenimo jo lahko na ekonomsko analizo poslovanja, finančno analizo poslovanja, v okviru katere lahko podrobneje proučujemo kreditno analizo, računovodsko analizo, v okviru katere nas lahko zanima bilančna analiza.

Področje finančne analize se nanaša na analizo temeljnih ciljev financiranja (predvsem kot povečanje finančne moči in s tem povezane delitve finančnega izida), analizo posameznih elementov financiranja (kot razmerje med sredstvi, naložbo, likvidnostjo in izidom), analizo urejenosti medsebojnih finančnih razmerij med deli podjetja in znotraj podjetja ter analizo povezanosti financiranja v podjetju s širšim okoljem (predvsem s finančnim okoljem) (Repovž, Peterlin, 1998, str. 81).

Iz zgornjih opredelitev sledi, da je analiza poslovanja tako le podsistem ocene bonitete podjetja, katere pa brez analize poslovanja ni možno oceniti.

#### **2.2.5 Boniteta podjetja in goodwill**

Goodwill ali dobro ime ima poseben pomen kot računovodska in finančna kategorija in se pojavlja v povezavi z vrednotenjem podjetij.

Dobro ime, ki ga štejemo med neopredmetena dolgoročna sredstva, se pojavlja pri nakupih družb, če presežka plačane nabavne vrednosti nad njegovim čistim premoženjem ni utemeljeno razporediti na pridobljena opredmetena osnovna sredstva ali zaloge, ko jih kupec vnese v svoje poslovne knjige (Turk et al., 1996, str. 34).

Dobro ime zajema le mehke elemente, medtem ko vključuje boniteta podjetja tudi trde elemente, kot so zgradbe, stroji, zaloge, denarna sredstva in terjatve. O dobrem imenu govorimo šele ob realizaciji kupoprodaje, saj se šele takrat del bonitete podjetja (t. i. mehki elementi) transformira v dobro ime, to pa potem kasneje povratno učinkuje na boniteto podjetja (Knez- Riedl, 2000, str. 23).

## **2.2.6 Boniteta podjetja in ugled podjetja**

Ugled podjetja je lahko dober ali slab. Gre za dojemanje oziroma predstave javnosti o podobi podjetja. Ni pa nujno, da je ta predstava javnosti o podjetju realna, saj različni ljudje različno gledajo na isto stvar.

Ugled torej sloni na dojemanju opazovalcev, ki ni nujno odraz realnosti, medtem ko mora boniteta podjetja, katere sestavni del sicer ugled je, odražati realno oceno podjetja.

## **3 TRADICIONALNO PRESOJANJE BONITETE PODJETIJ**

### **3.1 TRADICIONALNA ANALIZA FINANČNEGA POLOŽAJA PODJETJA**

Pri tradicionalni analizi finančnega položaja gre za ocenjevanje podjetja pretežno na podlagi analize temeljnih računovodskih izkazov. Med temeljne računovodske izkaze po novih Slovenskih računovodskih standardih, ki so začeli veljati s 1. januarjem 2002 in temeljijo na Zakonu o gospodarskih družbah, prištevamo bilanco stanja, izkaz poslovnega izida, izkaz finančnega izida, izkaz gibanja kapitala in pojasnila k njim.

Jedro tradicionalne finančne analize je tako dejansko analiza izkazov poslovanja podjetja (financial statement analysis).

#### **3.1.1 Analiza bilance stanja**

Kot že omenjeno, je bilanca stanja temeljni računovodski izkaz, v katerem je resnično in pošteno prikazano stanje sredstev in obveznosti do njihovih virov za poslovno leto ali medletna obdobja, za katera se sestavlja. Je statičen prikaz, ki je urejen s Slovenskim računovodskim standardom 24.

Iz bilance stanja se ugotavlja premoženjska in finančna zgradba podjetja na določen dan, saj kaže obseg in kakovost sredstev (stalnih in gibljivih) ter obseg in kakovost njihovega financiranja (z lastniškimi ali dolžniškimi viri financiranja). Večjo uporabno vrednost ima analiza dveh bilanc stanj, iz katerih lahko vidimo spremembe, ki so se zgodile v obdobju med preseki bilance stanja. Sredstva, izkazana v bilanci stanja, so posledica njihove pridobitve v preteklosti ter pričakovanih koristi v prihodnosti.



Kapital predstavlja trajen vir lastniškega financiranja sredstev podjetja, ki zapade v plačilo le ob prenehanju poslovanja podjetja. Dolg predstavlja sedanjo obveznost podjetja. S poravnavo dolga se zmanjšajo sredstva podjetja (Bergant, 1998, str. 12-16).

Bilanca stanja je pri velikih in srednjih podjetjih<sup>4</sup> razčlenjena v skladu z zahtevami Zakona o gospodarskih družbah. V prilogi 1 prikazujem obrazec bilance stanja, ki ga oddajo velika in srednja podjetja na Agencijo za javnopravne evidence Slovenije (v nadaljevanju AJPEŠ).

### 3.1.1.1 Sredstva

Glede na ročnost sredstva delimo na stalna in gibljiva sredstva. Za stalna sredstva je značilno, da jih uporabljamo dlje kot eno leto. Gibljiva sredstva pa uporabljamo znotraj enega leta (izjema so dolgoročne terjatve). Znotraj razdelitve po ročnosti pa se nadalje posamezna sredstva glede na njihovo vlogo v poslovnem procesu uvrščajo v različne vsebinske celote. Tako med stalna sredstva uvrščamo neopredmetena dolgoročna sredstva, opredmetena osnovna sredstva in dolgoročne finančne naložbe. Med gibljivimi sredstvi pa so zaloge, poslovne terjatve, kratkoročne finančne naložbe in dobroimetja pri bankah, čeki in gotovina. Med sredstva pa uvrščamo še aktivne časovne razmejitve.

- Neopredmetena dolgoročna sredstva

Neopredmetena dolgoročna sredstva obravnava Slovenski računovodski standard 2. Neopredmeteno dolgoročno sredstvo je sredstvo, ki ga ima kdo dolgoročno za proizvodnjo ali priskrbovanje proizvodov oziroma opravljanje ali priskrbovanje storitev, dajanje v najem ali pisarniške potrebe, fizično pa ne obstaja. Med neopredmetena dolgoročna sredstva uvrščamo naložbe v pridobljene dolgoročne pravice do industrijske lastnine (koncesije, licence, blagovne znamke), dolgoročno odložene stroške (organizacijski stroški, preden se začne proizvodnjo ali opravljanje storitev, stroški razvijanja) in naložbe v dobro ime prevzetega podjetja (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 35).

- Opredmetena osnovna sredstva

Obravnava jih Slovenski računovodski standard 1. Opredmeteno osnovno sredstvo je sredstvo v lasti ali finančnem najemu, ki se uporablja pri ustvarjanju proizvodov ali opravljanju storitev oziroma dajanju v najem ali za pisarniške namene ter se bo po

---

<sup>4</sup> Glej poglavje 4.1.3 Pomen letnega poročila, kjer so navedeni kriteriji za razvrščanje družb po velikosti

pričakovanih uporabljalo v več kot enem obračunskem obdobju. Sem sodijo zemljišča, zgradbe, proizvodna oprema, druga oprema, osnovna čreda in večletni nasadi (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 27).

Neopredmetena dolgoročna sredstva in opredmetena osnovna sredstva se uporabljajo za ustvarjanje učinkov. V procesu ustvarjanja učinkov se trošijo, njihov letni potrošek meri letna amortizacija (strošek amortizacije). Zemljišča in umetnine se ne amortizirajo.

- Dolgoročne finančne naložbe

Obravnavajo jih Slovenski računovodski standard 3. So sestavni del dolgoročnih inštrumentov podjetja in so sredstva, ki jih ima podjetje naložbenik, da bi z donosi, ki izhajajo iz njih, dolgoročno povečevalo svoje finančne prihodke. Gre za naložbe v kapital drugih podjetij, dana posojila in podobno (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 42).

- Zaloge

Obravnavajo jih Slovenski računovodski standard 4. Zaloge so praviloma sredstva v opredmeteni obliki, ki bodo porabljeni pri ustvarjanju proizvodov ali opravljanju storitev oziroma pri proizvodnji za prodajo ali prodana v okviru rednega poslovanja. Med zaloge se uvršča material, nedokončana proizvodnja, proizvodi, trgovsko blago in predujmi za zaloge (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 51).

- Poslovne terjatve

Terjatve obravnava Slovenski računovodski standard 5. Terjatve so na premoženjskopравниh in drugih razmerjih zasnovane pravice zahtevati od določene osebe plačilo dolga, dobavo kakih stvari ali opravitev kake storitve. Terjatve se pojavljajo večinoma do kupcev (v zvezi s prodanimi proizvodi, trgovskim blagom in opravljenimi storitvami, v zvezi s prodanimi opredmetenimi osnovnimi sredstvi) ali drugih financerjev prodanih proizvodov ali storitev (terjatve do države, v zvezi z zasluženimi državnimi podporami pri prodaji), lahko pa tudi do dobaviteljev prvin poslovnega procesa (dani predujmi), do zaposlencev (dani predujmi, odškodnine), do udeležencev pri razporejanju poslovnega izida (do države za plačane davke), do financerjev in uporabnikov finančnih naložb (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 56).

Glede na zapadlost v plačilo (več oziroma manj kot v enem letu) poslovne terjatve delimo na dolgoročne in kratkoročne in oboje uvrščamo med gibljiva sredstva.

- Kratkoročne finančne naložbe

Obravnavajo jih Slovenski računovodski standard 6. Gre za sredstva, ki jih ima podjetje naložbenik, da bi z donosi, ki izhajajo iz njih, kratkoročno povečevalo svoje finančne prihodke. Kratkoročne finančne naložbe so večinoma naložbe v finančne dolgove drugih podjetij, države ali drugih izdajateljev, lahko tudi v kapital drugih podjetij, pojavljajo pa se tudi kot finančna sredstva drugačne kratkoročne narave, ki niso vezana na proizvodnjo in opravljanje storitev v podjetju naložbeniku (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 62).

- Dobroimetja pri bankah, čeki in gotovina

Denarna sredstva obravnava Slovenski računovodski standard 7. Denar je zakonsko plačilno sredstvo, ki je posrednik pri menjavi poslovnih učinkov v razmerah blagovnega gospodarstva, trga in delitve dela (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 69).

- Aktivne časovne razmejitve

Obravnavajo jih Slovenski računovodski standard 12. Z aktivnimi kratkoročnimi razmejitvami razumemo kratkoročno odložene stroške oziroma kratkoročno odložene odhodke in predhodno nezaračunane prihodke (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 102).

Aktivne časovne razmejitve ne smejo biti oblikovane za več kot leto dni, njihova vrednost pa mora biti utemeljena glede na realnost njihovega obračuna v naslednjem obračunskem obdobju.

### 3.1.1.2 Viri sredstev

Viri sredstev nam povedo, čigavo je premoženje podjetja. Pasivna stran bilance stanja oziroma obveznosti do virov sredstev nam kažeta kako je financirano premoženje (sredstva) podjetja, z lastnimi ali tujimi viri. Lastne vire predstavlja kapital podjetja, tuje pa dolgovi. Tudi obveznosti do virov sredstev prikazujemo glede na njihovo ročnost in vsebino. Tako ločimo dolgoročne in kratkoročne vire sredstev. Dolgoročni viri, med katerimi izkazujemo kapital, rezervacije, dolgoročne finančne in poslovne obveznosti, imajo rok zapadlosti daljši od enega leta. Kratkoročne vire, kratkoročne finančne in poslovne obveznosti ter pasivne časovne razmejitve, pa mora podjetje vrniti v roku krajšem od enega leta.

- Kapital

Kapital obravnava Slovenski računovodski standard 8. Celotni kapital podjetja je njegova obveznost do lastnikov, ki zapade v plačilo, če podjetje preneha delovati, pri čemer se velikost kapitala popravi glede na tedaj dosegljivo ceno čistega premoženja. Opredeljen je z zneski, ki so jih vložili lastniki ter z zneski, ki so se pojavili pri poslovanju in pripadajo lastnikom. Zmanjšujejo ga izguba pri poslovanju in dvigi (izplačila). Celotni kapital je sestavljen iz vpoklicanega kapitala, kapitalskih rezerv, rezerv iz dobička, prenesenega čistega dobička iz prejšnjih let ali prenesene čiste izgube iz prejšnjih let, prevrednotovalnega popravka kapitala in prehodno še ne razdeljenega čistega dobička ali še ne poravnane izgube poslovnega leta (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 74).

Glede na vrsto podjetja se osnovni kapital pojavlja kot delniški kapital (pri delniških družbah), kapital z deleži (pri drugih gospodarskih družbah) ali kapitalska vloga (pri samostojnih podjetnikih posameznikih).

Za finančno analizo je pri postavki kapitala pomembno, da se še ne vplačani, vpisani kapital kot tudi odkupljene lastne delnice in kapitalski deleži upoštevajo kot popravek osnovnega kapitala in se tako odštevajo od njega.

- Rezervacije

Dolgoročne rezervacije obravnava Slovenski računovodski standard 10. Oblikujejo se za obveznosti, ki se bodo po predvidevanjih na podlagi obvezujočih preteklih dogodkov pojavile v obdobju, daljšem od leta dni, in katerih velikost je zanesljivo ocenjena (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 89).

Podjetje mora pri oblikovanju dolgoročnih rezervacij vedno paziti na dejanski motiv, zaradi katerega jih oblikuje. V načelu se smejo oblikovati na podlagi vnaprej vračunanih stroškov, vnaprej vračunanih odhodkov in dolgoročno odloženih prihodkov.

Med dolgoročne rezervacije sodi tudi slabo ime (negative goodwill)<sup>5</sup>. Pojavi se pri nakupu drugega podjetja, če je naložba vanj manjša od čistega premoženja, ki je izkazano pri njem.

---

<sup>5</sup> O dobrem imenu (goodwill) glej poglavje 2.2.5.

- Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti

Dolgoročne dolgove obravnava Slovenski računovodski standard 9. Delimo jih na finančne in na poslovne. Dolgoročni finančni dolgovi se pojavljajo, ker posojilodajalci vnašajo v podjetje denarna sredstva ali ker z denarjem poplačujejo njegove poslovne dolgove. Dolgoročni poslovni dolgovi pa se pojavljajo, ker dobavitelji vnašajo v podjetje prvine, potrebne pri proizvodnji in opravljanju storitev.

Med dolgoročne finančne dolgove tako štejemo dolgoročna posojila na podlagi posojilnih pogodb in izdane dolgoročne vrednostne papirje. Med dolgoročne poslovne dolgove pa štejemo dolgoročne kredite dobaviteljev za kupljeno blago ali storitev (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 81).

Dolgoročni dolgovi, ki so že zapadli v plačilo, vendar še niso poravnani, in tisti del dolgoročnih dolgov, ki bo zapadel v plačilo v roku enega leta, se izkazujejo kot kratkoročni dolgovi.

- Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti

Kratkoročne dolgove obravnava Slovenski računovodski standard 11. Gre za obveznosti v zvezi s financiranjem lastnih sredstev, ki jih je treba najkasneje v roku enega leta vrniti. Podobno kot dolgoročne, jih delimo na finančne in na poslovne. Vsebina teh dolgov je ista kot pri dolgoročnih (glej zgoraj), samo, da zapadejo v plačilo v roku enega leta.

- Pasivne časovne razmejitve

Obravnava jih Slovenski računovodski standard 12. S pasivnimi kratkoročnimi časovnimi razmejitvami razumemo kratkoročne vnaprej vračunanane stroške oziroma kratkoročne vnaprej vračunanane odhodke in kratkoročne odložene prihodke (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 102).

### **3.1.2 Analiza izkaza poslovnega izida**

Izkaz poslovnega izida je temeljni računovodski izkaz, ki prikazuje način ugotavljanja poslovnega izida v obračunskem obdobju. Predstavlja prihodke in odhodke ter poslovni izid v njem. Lahko je v obliki bilance ali stopenjskega izkaza. Obliko izkaza poslovnega izida predpisuje Zakon o gospodarskih družbah in sicer v 62. členu predpisuje njegovo razčlenitev na podatke o prihodkih in odhodkih ter izidih. Z Zakonom o gospodarskih družbah je določen najmanjši obseg podatkov v

izkazu poslovnega izida, podrobneje pa sta njegovi obliki, z upoštevanjem velikosti družbe, določeni s Slovenskim računovodskim standardom 25. In sicer Slovenski računovodski standardi ponujajo dve možni različici izkaza poslovnega izida, različico I, ki ustreza nemški računovodski šoli, in različico II, ki ustreza anglo-ameriški računovodski šoli. Različici se razlikujeta predvsem po načinu izkazovanja stroškov. Različica I daje podatke o stroških po naravnih vrstah (nabavna vrednost prodanega blaga, stroški materiala, stroški storitev, stroški dela, stroški amortizacije in drugi stroški), različica II pa nam zagotavlja informacije o stroških po njihovih funkcionalnih skupinah (proizvajalni stroški prodanih količin, stroški prodaje, stroški nabave in stroški uprave).

V prilogi 2 prikazujem obrazec izkaza poslovnega izida, ki ga oddajo velika in srednja podjetja na AJPES.

### 3.1.2.1 Prihodki

Prihodke v izkazu poslovnega izida združujemo po njihovi vsebini. Na grobo jih lahko delimo na redne prihodke, ki so posledica običajnih pojavov pri poslovanju, in na izredne prihodke, ki so posledica neobičajnih pojavov pri poslovanju. Redne prihodke pa nadalje razčlenimo na poslovne prihodke in na finančne prihodke. Natančneje jih obravnava Slovenski računovodski standard 18.

- Poslovni prihodki

Poslovni prihodki zajemajo vrednosti prodaje proizvodov, storitev, trgovskega blaga, materiala in prejetih nadomestil v zvezi s prodajo (subvencije, dotacije, regresi, kompenzacije, premije in podobno).

Prihodki iz prodaje proizvodov, trgovskega blaga in materiala se merijo na podlagi prodajnih cen, navedenih v računih in drugih listinah, zmanjšanih za popuste, odobrene ob prodaji ali kasneje.

Prihodki od opravljenih storitev se merijo po prodajnih cenah dokončanih storitev ali po prodajnih cenah nedokončanih storitev, glede na stopnjo dokončanosti, navedenih v računih ali drugih listinah.

Prihodki od prodaje se razčlenjujejo na prihodke od prodaje lastnih poslovnih učinkov (proizvodov ali storitev) ter na prihodke od prodaje trgovskega blaga in materiala.

Med druge poslovne prihodke pa uvrščamo tudi prevrednotovalne poslovne prihodke<sup>6</sup>.

Po Slovenskem računovodskem standardu 18 je potrebno prihodke, dosežene na tujih trgih, izkazovati ločeno od prihodkov iz razmerij v lastni državi.

- Finančni prihodki

Finančni prihodki so prihodki od naložbenja. Pojavljajo se v zvezi z dolgoročnimi in kratkoročnimi finančnimi naložbami in tudi v zvezi s terjatvami. Sestavljajo jih obračunane obresti in deleži v dobičku drugih ter prevrednotovalni finančni prihodki<sup>7</sup>. Razčlenjujejo se na finančne prihodke, ki niso odvisni od poslovnega izida drugih (na primer prejete obresti) in na finančne prihodke, odvisne od poslovnega izida drugih (na primer prejete dividende) (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 134).

- Izredni prihodki

Izredni prihodki se podrobno ne razčlenjujejo. Sem štejemo prejete subvencije, dotacije za kritje neporavnane izgube iz prejšnjih let, prihodke za poravnavo izgub iz preteklih let, prejete kazni, odškodnine in druge neobičajne postavke.

### 3.1.2.2 Odhodki

Odhodki so nasprotje prihodkov in skupaj z njimi oblikujejo poslovni izid v določenem obračunskem obdobju. Večinoma se odhodki nanašajo na prodane količine, s katerimi so pridobljeni prihodki, zajemajo pa tudi nekatere druge postavke, ki prav tako zmanjšujejo poslovni izid.

Odhodki so tesno povezani s stroški, vendar pa z njimi niso istovetni. Stroški so namreč cenovno izraženi potroški prvin poslovnega procesa. Opredeljevanje stroškov je tako povezano s sodelovanjem posameznih prvin v poslovnem procesu, vendar vsi stroški obdobja niso istočasno tudi odhodki obdobja. Odhodki so namreč le tisti stroški, ki se nanašajo na prodane količine proizvodov. Ugotavljanje

---

<sup>6</sup> Prevrednotovalni poslovni prihodki se pojavljajo : a) pri odtujitvi opredmetenih osnovnih sredstev in neopredmetenih dolgoročnih sredstev za znesek presežka prodajne cene nad knjigovodsko vrednostjo, zmanjšano za ustrezni posebni prevrednotovalni popravek kapitala iz naslova njihove predhodne okrepitev; b) pri odpravi vnaprej vračunanega popravka vrednosti terjatev; c) pri odpisu dolgov.

<sup>7</sup> Prevrednotovalni finančni prihodki se pojavljajo: a) pri odtujitvi dolgoročnih in kratkoročnih finančnih naložb za znesek presežka prodajne cene nad knjigovodsko vrednostjo, zmanjšano za posebni prevrednotovalni popravek kapitala iz naslova njihove predhodne okrepitev; b) pri odpravi posebnega prevrednotovalnega popravka kapitala v zvezi z dolgovi ob njihovi dokončni poravnavi.

odhodkov je tako povezano z ugotavljanjem poslovnega izida, medtem ko je ugotavljanje stroškov povezano s trošenjem prvin v poslovnem procesu.

Predno se podjetje loti sestavljanja izkaza poslovnega izida si mora tako priskrbeti še podatke o stroških, povezanih s prodanimi količinami proizvodov. V finančnem računovodstvu se stroški ob začetnem pripoznanju razčlenjujejo po izvirnih vrstah na stroške materiala, stroške storitev, stroške amortizacije, stroške dela, stroške dajatev, ki so neodvisne od poslovnega izida. Stroški po izvirnih vrstah se razporejajo po stroškovnih mestih, ki omogočajo najmanj ločeno spremljanje stroškov proizvodnje, stroškov nakupovanja, stroškov prodaje in stroškov skupnih služb.

Po Slovenskem računovodskem standardu 14 so med stroški materiala zajeti stroški osnovnega in pomožnega materiala ter kupljenih polproizvodov, delov, goriva in maziva. Posebni stroški materiala so stroški vračunanega kala in loma lastnih proizvodov in trgovskega blaga, pa tudi stroški porabljene energije.

Stroški storitev so stroški prevoznih storitev, proizvodnih storitev, ki jih opravijo drugi, komunalnih storitev, telekomunikacijskih storitev, najemnin, zavarovalnih premij, storitev plačilnega prometa in podobni stroški (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 114).

Stroški amortizacije so po Slovenskem računovodskem standardu 13 zneski nabavne vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev in neopredmetenih dolgoročnih sredstev, ki v posameznih obračunskih obdobjih prehajajo iz teh sredstev v nastajajoče poslovne učinke (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 108).

Stroške dela in stroške povračil zaposlencem obravnava Slovenski računovodski standard 15. Mednje uvrščamo stroške plač skupaj z dajatvami za socialno varnost in davki, nadomestila plač v kosmatem znesku v breme podjetja, ki pripadajo zaposlencem, ko ne delajo (na primer bolniški izostanki do 30 dni), dajatve v naravi, darila in nagrade zaposlencem in odpravnine.

Na drugi strani je potrebno odhodke ločevati tudi od izdatkov. Izdatki pomenijo namreč le neposredno zmanjšanje stanja denarnih sredstev in ne vplivajo na poslovni izid.

Podobno kot pri prihodkih ločijo Slovenski računovodski standardi tri temeljne vrste odhodkov: poslovni in finančni odhodki, ki jih uvrščamo med redne odhodke, saj se le-ti oblikujejo kot posledica rednega poslovanja podjetja in izredni odhodki, ki so rezultat neobičajnih poslovnih dogodkov. Bolj podrobno odhodke obravnava Slovenski računovodski standard 17.



- Poslovni odhodki

Poslovni odhodki so enaki vračunanim stroškom v obračunskem obdobju, povečanim za stroške, ki se zadržujejo v začetnih zalogah proizvodov in nedokončane proizvodnje ter zmanjšanim za stroške, ki se zadržujejo v končnih zalogah proizvodov in nedokončane proizvodnje. V trgovinskih podjetjih, kjer se stroški ne zadržujejo v zalogah, je treba pri ugotavljanju poslovnih odhodkov všteti še nabavno vrednost prodanega trgovskega blaga. Podobno kot trgovsko blago se obravnava tudi prodani material. Tem stroškom pa morajo vsa podjetja dodati še morebitne deleže zaposlencev v razširjenem dobičku in prevrednotovalne poslovne odhodke<sup>8</sup>, ki pred tem niso bili obravnavani kot stroški (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 127).

Po kodeksu računovodskih načel je zajemanje stroškov v poslovnih odhodkih odvisno od metode vrednotenja zalog poslovnih učinkov<sup>9</sup>.

Po namenu poslovne odhodke razvrščamo na proizvajalne stroške prodanih količin in v trgovinskih podjetjih na nabavno vrednost prodanih količin ter na posredne stroške nabavljanja in prodajanja, neposredne stroške prodajanja, posredne stroške skupnih služb in prevrednotovalne poslovne odhodke, ki niso stroški.

- Finančni odhodki

Finančni odhodki so povezani s financiranjem poslovanja podjetja v obliki dolgov in z odpisom finančnih naložb. Slovenski računovodski standard 17 loči tako odhodke za financiranje in odhodki za naložbenje. Prve sestavljajo predvsem stroški danih obresti, drugi pa imajo predvsem naravo prevrednotovalnih finančnih odhodkov<sup>10</sup>.

- Izredni odhodki

Izredni odhodki so tisti odhodki, ki ne izvirajo iz poslovanja ali financiranja, temveč so posledica izrednih okoliščin.

---

<sup>8</sup> Prevrednotovalni poslovni odhodki se pojavljajo: a) pri oslavitvi opredmetenih osnovnih sredstev in neopredmetenih dolgoročnih sredstev, če zmanjšanje njihove vrednosti ni krito s posebnim prevrednotovalnim popravkom kapitala iz naslova njihove predhodne okrepitve; b) pri oslavitvi obratnih sredstev (popravki vrednosti terjatev, odpisi dvomljivih in spornih terjatev, zmanjšanje vrednosti zalog, primanjkljaj ob popisu); c) pri odtujitvi opredmetenih osnovnih sredstev za znesek primanjkljaja prodajne cene v primerjavi s knjigovodsko vrednostjo, zmanjšano za posebni prevrednotovalni popravek kapitala iz naslova njihove predhodne okrepitve; č) pri prevrednotenju stroškov dela za deleže zaposlenih v razširjenem dobičku.

<sup>9</sup> Slovenski računovodski standardi poznajo tri možne metode vrednotenja zalog poslovnih učinkov: a) metodo proizvajalnih stroškov, b) metodo zožene lastne cene in c) metodo spremenljivih proizvajalnih stroškov.

<sup>10</sup> Prevrednotovalni finančni odhodki se pojavljajo: a) pri oslavitvi finančnih naložb, če zmanjšanje njihove vrednosti ni krito s posebnim prevrednotovalnim popravkom kapitala iz naslova njihove predhodne okrepitve; b) pri odtujitvi finančnih naložb za znesek primanjkljaja prodajne cene v primerjavi s knjigovodsko vrednostjo, zmanjšano za posebni prevrednotovalni popravek kapitala iz naslova njihove predhodne okrepitve; č) pri okrepitvi dolgov.

Ločimo izredne odhodke brez prevrednotovalnega popravka kapitala in izredne odhodke za splošni prevrednotovalni popravek kapitala. Izredni odhodki brez prevrednotovalnega popravka kapitala so rezervacije za kritje možnih izgub iz kočljivih pogodb, neporavnana izguba iz prejšnjih poslovnih let, ki se poravna z odpisom obveznosti ali s prejetimi dotacijami v obravnavanem poslovnem letu, odškodnine, denarne kazni in druge neobičajne postavke. Izredni odhodek za prevrednotovalni popravek kapitala se pojavi pri splošnem prevrednotenju kapitala, zaradi ohranitve njegove vrednosti, če ni pokrito s prevrednotovalnim popravkom kapitala.

### 3.1.2.3 Poslovni izid

Poslovni izid, dobiček ali izguba, je razlika med prihodki in odhodki v obračunskem obdobju. Slovenski računovodski standard 19 loči naslednje temeljne vrste poslovnega izida: poslovni izid iz prodaje, poslovni izid iz celotnega poslovanja, poslovni izid iz rednega delovanja, celotni poslovni izid, celotni poslovni izid po odbitku poravnave izgube iz prejšnjih let, celotni poslovni izid po odbitku prevrednotovalnega popravka poslovnega izida in čisti poslovni izid.

Glede na notranje in zunanje potrebe je poslovni izid lahko razčlenjen še na poslovne izide posameznih področnih in območnih odsekov oziroma drugih organizacijskih oblik.

### 3.1.3 Metode in tehnike tradicionalne finančne analize

V tem poglavju prikazujem najbolj pogosto uporabljene metode in tehnike analize izkazov poslovanja podjetja, kot jih opredeljuje avtor Mramor v svojem članku Sodobna finančna analiza podjetja (Mramor, 1999, str. 327-338).

#### 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 in na tej osnovi sklepa, ali določene poslovne odločitve pozitivno ali negativno vplivajo na cilj poslovanja. Absolutne podatke se tako lahko primerja z načrtovanimi vrednostmi, ocenjuje se jih lahko glede na gibanje njihovih vrednosti v času, primerja z vrednostjo primerljivih podjetij.

### Indeksi rasti

Pri tej metodi gre lahko za:

- primerjavo indeksov rasti posameznih postavk izkazov poslovanja med seboj,
- primerjavo indeksov rasti z indeksi panoge,
- 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 terjatve do kupcev) ter njegovo spreminjanje med leti (trend). Nekateri najpomembnejši strukturni deleži se sicer običajno analizirajo s finančnimi kazalci, vendar 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, potem pa se primerja vire sredstev s sredstvi in ugotavlja primernost financiranja sredstev. Podobno logiko uporabljajo tudi določeni finančni kazalci, vendar preseki bilanc stanja omogočajo enostavnejši in bolj podroben vpogled v odnose med sredstvi in viri financiranja.

### Finančni kazalci

Finančni kazalci predstavljajo razmerja med različnimi postavkami temeljnih računovodskih izkazov ali med določenimi tržnimi vrednostmi (na primer cena delnice). Vrednosti finančnih kazalcev 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 se podjetje nahaja.

V naslednjem poglavju predstavljam sistem kazalnikov, kot jih opredeljujejo Slovenski računovodski standardi.

#### **3.1.4 Analiza sistema kazalnikov po Slovenskih računovodskih standardih**

Kot že rečeno, tradicionalni način ocenjevanja finančnega položaja podjetja temelji na računovodskih kazalnikih, izračunanih iz postavk v računovodskih izkazih.

Računovodske kazalnike grupiramo glede na izhodišče v bilanci stanja in izkazu poslovnega izida ter glede na potrebe po finančnem in gospodarskem načinu presojanja. Po Slovenskih računovodskih standardih razdelimo kazalnike v naslednje skupine:

- kazalniki stanja financiranja,
- kazalniki stanja investiranja,
- kazalniki vodoravnega finančnega ustroja,
- kazalniki obračanja,
- kazalniki gospodarnosti,
- kazalniki dobičkonosnosti,
- kazalniki dohodkovnosti.

### 3.1.4.1 Temeljni kazalniki stanja financiranja

Pri kazalnikih stanja financiranja gre za razmerja med posameznimi postavkami pasivne strani bilance stanja. S to skupino kazalnikov analiziramo financiranje podjetja, zanima nas predvsem delež kapitala, dolgovi in časovnih razmejitev v strukturi vseh virov financiranja. Za banko je ta skupina kazalnikov zanimiva zato, ker kaže njeno tveganje glede vračila izposojenega denarja (glavnice in obresti).

Tabela 4: Prikaz kazalnikov stanja financiranja

Ime kazalnika	Formula	Opis kazalnika
Stopnja lastniškosti financiranja	$\frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$	Kazalnik nam pove, kakšna je stopnja lastniškega financiranja oziroma tistega trajnega financiranja, ki so ga omogočili lastniki, kot prinašalci osnovnega kapitala
Stopnja dolžniškosti financiranja	$\frac{\text{dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$	Kazalnik nam kaže, kakšna je stopnja dolžniškega financiranja
Stopnja razmejenosti financiranja	$\frac{\text{dolgoročne rezervacije} + \text{pasivne časovne razmejitve}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$	Kazalnik kaže kakšna je stopnja financiranja z nekakšnimi predhodnimi obračunskimi postavkami
Stopnja dolgoročnosti financiranja	$\frac{\text{kapital} + \text{dolgoročne rezervacije} + \text{dolgoročni dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$	Kazalnik kaže kakšna je stopnja dolgoročnega financiranja
Stopnja kratkoročnosti financiranja	$\frac{\text{kratkoročni dolgovi} + \text{kratkoročne pasivne časovne razmejitve}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$	Kazalnik kaže stopnjo kratkoročnega financiranja
Stopnja osnovnosti kapitala	$\frac{\text{osnovni kapital}}{\text{kapital}}$	Kazalnik nam pokaže delež osnovnega kapitala v celotnem kapitalu
Koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja	$\frac{\text{dolgovi}}{\text{kapital}}$	Koeficient nam pokaže kakšno je razmerje med dolgovi in kapitalom oziroma koliko enot dolga odpade na enoto kapitala

Vir: Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 209.

Velik delež kapitala v virih financiranja sicer zmanjšuje finančno tveganje, vendar ima po drugi strani vpliv na donosnost kapitala, ki jo zahtevajo lastniki podjetja. Postavlja se vprašanje kakšna struktura virov sredstev je za podjetje najustreznejša. S povečevanjem dolžniškega financiranja lastniki podjetja lažje in z manjšim vložkom kontrolirajo podjetje, na drugi strani pa upniki želijo čim manj dolgov, saj je tako njihovo tveganje manjše. Delničarji podjetja pa želijo čim več dolgov, če je donosnost teh sredstev (ang. ROA – return on investment) višja od obresti, ki jih je treba plačati za te dolgove.

V normalnih gospodarskih razmerah beležijo tako podjetja z relativno večjim deležem dolžniškega financiranja večjo donosnost sredstev. V razmerah recesije pa so taka podjetja izpostavljena večjemu tveganju, da jih doleti izguba. Podjetja z nižjim deležem dolgov v virih sredstev so največkrat manj izpostavljena tveganju, vendar so tudi manj donosna. Optimalna struktura virov sredstev pa je tista, ki optimizira ravnotežje med tveganjem in donosnostjo in ki obenem maksimira ceno delnice, kot enote lastniškega kapitala (Brigham, Houston 1998, str. 446).

### 3.1.4.2 Temeljni kazalniki stanja investiranja

Tabela 5: Prikaz kazalnikov stanja investiranja

Ime kazalnika	Formula	Opis kazalnika
Stopnja osnovnosti investiranja	$\frac{\text{osnovna sredstva (po neodpisani vrednosti)}}{\text{sredstva}}$	Kazalnik nam pove, kolikšen delež med vsemi sredstvi predstavljajo neopredmetena dolgoročna sredstva in opredmetena osnovna sredstva
Stopnja obratnosti investiranja	$\frac{\text{obratna sredstva}}{\text{sredstva}}$	Kazalnik nam kaže stopnjo obratnih sredstev v vseh sredstvih
Stopnja finančnosti investiranja	$\frac{\text{dolgoročne finančne naložbe} + \text{kratkoročne finančne naložbe}}{\text{sredstva}}$	Kazalnik kaže kakšna je udeležba tistih sredstev, ki v podjetju nastopajo v procesu nastajanja finančnih prihodkov
Stopnja dolgoročnosti investiranja	$\frac{\text{osnovna sredstva} + \text{dolgoročne finančne naložbe} + \text{dolgoročne poslovne terjatve}}{\text{sredstva}}$	Kazalnik kaže kakšna je stopnja dolgoročnega investiranja
Stopnja kratkoročnosti investiranja	$\frac{\text{obratna sredstva (brez dolgoročnih poslovnih terjatev)} + \text{kratkoročne finančne naložbe} + \text{aktive časovne razmejivte}}{\text{sredstva}}$	Kazalnik kaže stopnjo kratkoročnega investiranja
Stopnja odpisanosti osnovnih sredstev	$\frac{\text{popravek vrednosti osnovnih sredstev}}{\text{nabavna vrednost osnovnih sredstev}}$	Kazalnik kaže stopnjo odpisanosti osnovnih sredstev oziroma stopnjo zastarelosti sredstev
Koeficient opremljenosti dela z osnovnimi sredstvi	$\frac{\text{osnova sredstva (po nabavni vrednosti)}}{\text{število zaposlenecv v največji izmeni}}$	Ta koeficient ni čisto računovodski, gre pa za prikaz opremljenosti dela z osnovnimi sredstvi v podjetju
Koeficient tehnične opremljenosti dela	$\frac{\text{oprema (po nabavni vrednosti)}}{\text{število zaposlenecv v največji izmeni}}$	Ta koeficient ni čisto računovodski, gre pa za prikaz tehnične opremljenosti dela

Vir: Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 210.

Pri teh kazalnikih izhajamo iz postavk na aktivni strani bilance stanja in jih primerjamo med seboj. Ta skupina kazalnikov je pomembna predvsem za poslovodstvo podjetja, ki odloča o investicijah v posamezne vrste sredstev, je pa velikost teh kazalnikov močno odvisna od panoge, v kateri podjetje posluje.

V tehnološko intenzivnih panogah, ki za opravljanje svoje dejavnosti potrebujejo zelo visoka stalna sredstva, je tako na primer kazalnik stopnje osnovnosti investiranja zelo visok v primerjavi z delovno intenzivnimi panogami. Seveda pa prihaja do razlik tudi pri podjetjih v okviru iste panoge, saj ni vseeno ali neko podjetje deluje v lastnih ali najetih poslovnih prostorih in podobno.

Zmanjševanje vrednosti kazalnika stopnje osnovnosti investiranja v zaporednih letih lahko na primer pomeni, da se je poslovanje podjetja povečalo oziroma so se povečala njegova obratna sredstva (terjatve, zaloge) na račun stalnih sredstev, kar bo imelo ugoden vpliv na obračanje sredstev, po drugi strani pa v podjetju lahko prihaja do raznaložbenja (dezinvestiranja) oziroma neobnavljanja, kar ni nujno ugodno za podjetje.

Povečanje vrednosti kazalnika stopnje obratnosti investiranja pa ni nujno vedno povezano s povečevanjem poslovne dejavnosti, saj lahko večja vrednost tega kazalca pomeni večji obseg terjate do kupcev zaradi podaljševanja plačilnih rokov ali pa povečevanje zalog zaradi nekurantnega blaga in podobno.

#### 3.1.4.3 Temeljni kazalniki vodoravnega finančnega ustroja

Pri teh kazalnikih pa izhajamo iz postavk na aktivni in pasivni strani bilance stanja in jih medsebojno primerjamo. Gre za vodoravni presek bilance stanja. Te kazalnike velikokrat imenujemo tudi kazalniki plačilne sposobnosti in solventnosti. Ravno ta vrsta kazalnikov je posebej zanimiva za banke kot posojilodajalce.

Slabost teh kazalnikov je, da jih računamo na podlagi statičnih podatkov, na določen trenutek, na podlagi bilance stanja. Plačilna sposobnost pa je dinamično opredeljena kategorija, zato je koristno podatke dopolniti s podatki iz izkaza finančnega izida.

Tabela 6: Prikaz kazalnikov vodoravnega finančnega ustroja

Ime kazalnika	Formula	Opis kazalnika
Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev	$\frac{\text{kapital}}{\text{osnovna sredstva (po neodpisani vrednosti)}}$	Koeficient kaže lastniško financiranje osnovnih sredstev (kazalec < 1 => osnovna sredstva financirajo tudi drugi; kazalec > 1 => lastniki financirajo več kot le osnovna sredstva)
Koeficient kapitalske pokritosti dolgoročnih sredstev	$\frac{\text{kapital}}{\text{dolgoročna sredstva}}$	Podobno kot zgornji koeficient ta kazalec kaže lastniško financiranje dolgoročnih sredstev
Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev	$\frac{\text{kapital+dolgoročni dolgovi (z dolgoročnimi rezervacijami)}}{\text{dolgoročna sredstva}}$	Koeficient kaže dolgoročnost financiranja dolgoročnih sredstev (kazalec > 1 => dolgoročno so financirana tudi kratkoročna sredstva; kazalec < 1 => dolgoročna sredstva so deloma financirana tudi kratkoročno)
Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in normalnih zalog	$\frac{\text{kapital+dolgoročni dolgovi (z dolgoročnimi rezervacijami)}}{\text{dolgoročna sredstva+normalne zaloge}}$	Podobno kot zgornji koeficient, s tem, da naj bi bile dolgoročno financirane tudi normalne zaloge
Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti (hitri koeficient)	$\frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$	Koeficient kaže razmerje med likvidnimi sredstvi v določenem trenutku in kratkoročnimi dolgovi. ki pa lahko zapadejo v razdobju do enega leta. Kazalec NE kaže plačilne sposobnosti podjetja
Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti (pospešeni koeficient)	$\frac{\text{likvidna sredstva+kratkoročne terjatve}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$	Podobno kot zgornji koeficient, vendar še vedno je težko presojati, ali bo imelo podjetje težave v pogledu plačilne sposobnosti, saj ročnost kratkoročnih terjatev ni nujno enaka ročnosti kratkoročnih obveznosti
Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti (kratkoročni koeficient)	$\frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$	Koeficient kaže razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi in še vedno ni moč sklepati o plačilni sposobnosti, temveč le o okvirnih okoliščinah težav s plačilno sposobnostjo
Koeficient komercialno tretjavno-obveznostnega razmerja	$\frac{\text{terjatve do kupcev}}{\text{obveznosti do dobaviteljev}}$	Koeficient kaže v kolikšni meri podjetje s terjatvami do kupcev pokriva obveznosti do dobaviteljev. Koeficient torej pove ali je podjetje neto dolжник (vrednost < 1) ali neto upnik (vrednost > 1).
Koeficient kratkoročnega tretjavno-obveznostnega razmerja	$\frac{\text{kratkoročne terjatve}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$	Koeficient kaže v kolikšni meri podjetje s kratkoročnimi terjatvami pokriva kratkoročne obveznosti

Vir: Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 211.

#### 3.1.4.4 Temeljni kazalniki obračanja

Pri teh kazalnikih gre za razmerja med dinamično in statično opredeljenimi ekonomskim kategorijami. Izhodišče predstavljajo delno postavke v bilanci stanja in delno postavke v izkazu poslovnega izida. Pri teh kazalnikih nas zanima hitrost obračanja posameznih vrst sredstev. Hitrejše kot je obračanje sredstev, manj ima podjetje vezanih sredstev. Pri izračunu teh kazalnikov je potrebno upoštevati

dejstvo, da so izračunani kot razmerje med tokom in stanjem in je zato potrebno upoštevati povprečno stanje.

Tabela 7: Prikaz temeljnih kazalnikov obračanja

Ime kazalnika	Formula	Opis kazalnika
Koeficient obračanja obratnih sredstev	$\frac{\text{poslovni odhodki v letu dni brez amortizacije}}{\text{povprečno stanje obratnih}}$	Koeficient kaže kolikokrat v enem letu se obratna sredstva obrnejo
Koeficient obračanja osnovnih sredstev	$\frac{\text{amortizacija v letu}}{\text{povprečno stanje osnovnih sredstev (po neodpisani vrednosti)}}$	Koeficient kaže kolikokrat v roku enega leta se obrnejo osnovna sredstva
Koeficient obračanja zalog materiala	$\frac{\text{porabljeni material v letu dni (po nabavnih cenah)}}{\text{povprečna zaloga materiala (po nabavnih cenah)}}$	Koeficient pove kolikokrat na leto se fizično obrne zaloga materiala (vrednost koeficienta je odvisna od metod vrednotenja zalog materiala: fifo ali lifo). Visoka vrednost koeficienta kaže na dobro poslovanje z zalogami in hitro kroženje materiala, kar ugodno vpliva tudi na denarne tokove v podjetju.
Koeficient obračanja zalog proizvodov	$\frac{\text{prodani proizvodi v letu dni (po proizvodjalnih stroških)}}{\text{povprečna zaloga proizvodov (po proizvodjalnih stroških)}}$	Koeficient pove kolikokrat na leto se obrne zaloga proizvodov. Visok koeficient kaže na dobro kontrolo in upravljanje z zalogami in hitro prodajo zalog, kar ugodno vpliva na denarna sredstva. Previdnost velja pri izračunu tega koeficienta za podjetja s sezonskimi vplivi (smiselnost mesečnega izračunavanja)
Koeficient obračanja zalog trgovskega blaga	$\frac{\text{prodano blago v letu dni (po prodajnih cenah)}}{\text{stanje zalog blaga (po prodajnih cenah)}}$	Koeficient pove kolikokrat na leto se obrne zaloga trgovskega blaga
Koeficient obračanja terjatve do kupcev	$\frac{\text{prejemki od kupcev v letu dni}}{\text{povprečno stanje terjatev do kupcev}}$	Koeficient pove, kolikokrat letno se obrnejo terjatve do kupcev. Kaže uspešnost poslovanja podjetja pri izterjavi terjatev, pa tudi plačilno sposobnost kupcev.
Koeficient mesečne zadostnosti zaloge proizvodov	$\frac{\text{stanje zalog proizvodov (po proizvodjalnih stroških)}}{\text{povprečna mesečna prodaja (po proizvodjalnih stroških)}}$	Koeficient kaže, za koliko mesecev zadošča obstoječa zaloga proizvodov
Koeficient dnevne trajanosti kreditirane prodaje	$\frac{\text{stanje terjatev do kupcev}}{\text{povprečni dnevni prihodki iz prodaje na kredit}}$	Koeficient kaže koliko dni v mesecu podjetje kreditira kupce

Vir: Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 212.

Analiza teh kazalnikov lahko pokaže, da ima posamezno podjetje v primerjavi z drugimi podjetji za doseganje podobnih prihodkov veliko več sredstev. Hitrejša obračanja sredstev oziroma krajši so dnevi njihove vezave, manj sredstev ima podjetje vezanih. Na to skupino kazalnikov ima velik vpliv proizvodna tehnologija, delež stalnih sredstev med vsemi sredstvi, vrsta proizvodov. Ti kazalniki so primerljivi le med podjetji v isti dejavnosti, upoštevati pa je potrebno, da se različne vrste sredstev različno obračajo (terjatve normalno hitreje kot zaloge), zato je smiselna analiza obračanja posameznih vrst sredstev. Posebno pomembno za uspešnost poslovanja je ustrezno upravljanje z zalogami in terjatvami. Hitrost



njihovega obračanja namreč vpliva na donosnost sredstev in s tem tudi na donosnost kapitala.

Katere od naštetih kazalnikov banke uporabijo pri analizi konkretnega podjetja, je odvisno od dejavnosti, s katero se podjetje ukvarja. Pri trgovskih podjetjih je tako smiselno uporabiti koeficient obračanja zalog trgovskega blaga in terjatev, medtem ko je pri proizvodnih podjetjih smiselna uporaba koeficientov obračanja zalog materiala in proizvodov ...

### 3.1.4.5 Temeljni kazalniki gospodarnosti

Tabela 8: Prikaz temeljnih kazalnikov gospodarnosti

Ime kazalnika	Formula	Opis kazalnika
Koeficient gospodarnosti poslovanja	$\frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}}$	Koeficient kaže na intenzivnost odstopanja prihodkov od odhodkov; večje kot je odstopanje boljša je gospodarnost celotnega poslovanja
Koeficient celotne gospodarnosti	$\frac{\text{prihodki}}{\text{odhodki}}$	Koeficient kaže na intenzivnost odmika prihodkov od odhodkov, upoštevajoč vse vplive nanje. Kaže gospodarsko intenzivnost dobička ali izgube
Stopnja proizvodne stroškovnosti poslovnih prihodkov	$\frac{\text{stroški proizvodnje v prodanih količinah}}{\text{poslovni prihodki}}$	Kazalniki prikazujejo razmerje med stroški proizvodnje, stroški prodaje in stroški splošnih služb v razmerju do poslovnih prihodkov
Stopnja prodajne stroškovnosti poslovnih prihodkov	$\frac{\text{stroški prodajanja}}{\text{poslovni prihodki}}$	
Stopnja splošnodejavnostne stroškovnosti poslovnih prihodkov	$\frac{\text{stroški splošnih služb}}{\text{poslovni prihodki}}$	
Stopnja tehnične (zmogljivostne) stroškovnosti poslovnih prihodkov	$\frac{\text{stroški amortizacije}}{\text{poslovni prihodki}}$	
Stopnja delovne stroškovnosti poslovnih prihodkov	$\frac{\text{stroški dela}}{\text{poslovni prihodki}}$	Kazalnik poudarja pomembnost stroškov dela, ki so večji pri delovno intenzivnih dejavnostih
Stopnja materialne stroškovnosti poslovnih prihodkov	$\frac{\text{stroški materiala}}{\text{poslovni prihodki}}$	Kazalnik kaže pomembnost stroškov materiala, ki so odvisni od izbrane tehnologije. Z njim lahko spremljamo tudi vpliv spremembe nabavnih cen
Stopnja storitvene stroškovnosti poslovnih prihodkov	$\frac{\text{stroški tujih storitev}}{\text{poslovni prihodki}}$	Kazalnik kaže pomembnost stroškov storitev v poslovnih prihodkih
Stopnja kosmate dobičkovnosti poslovnih prihodkov	$\frac{\text{kosmati poslovni dobiček}}{\text{poslovni prihodki}}$	Pri tem kazalniku je potrebno upoštevati, da se s kosmatim dobičkom pokrivajo vsi stroški prodaje in uprave, stroški financiranja, povezani s prodanimi količinami in davek iz dobička
Stopnja dobičkovnosti poslovnih prihodkov	$\frac{\text{poslovni dobiček}}{\text{poslovni prihodki}}$	Pri tem kazalniku je potrebno upoštevati, da je s poslovnim dobičkom potrebno pokrivati še, stroške financiranja in davek iz dobička
Stopnja dobičkovnosti prihodkov	$\frac{\text{dobiček}}{\text{prihodki}}$	Kazalnik kaže razmerje med dobičkom podjetja pred davki in vsemi prihodki
Stopnja čiste dobičkovnosti prihodkov	$\frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}}$	Kazalnik je razmerje čistega dobička in prihodkov podjetja

Vir: Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 213.

Pri obravnavanju gospodarnosti je pomembno razlikovanje med učinkovitostjo in uspešnostjo. Učinkovitost, na eni strani, pomeni delati stvari »prav«, medtem ko uspešnost, na drugi strani, pomeni delati »prave stvari« (Turk et al, 1996, str. 375). Podjetje je tako lahko učinkovito, se pravi, da ustvarja svoje proizvode ali storitve tehnično-tehnološko smotrno, vendar pa trg teh proizvodov ali storitev ne potrebuje oziroma dosegajo na trgu neustrezne prodajne cene. Na drugi strani pa je lahko neko podjetje povsem nesmotrno pri ustvarjanju poslovnih učinkov, vendar zaradi svojega monopolnega položaja dosega visoke prodajne cene, ki prekoračujejo stroške ter je zaradi tega uspešno.

Pri gospodarnosti je tako možno proučevati tehnološko učinkovitost ali pa gospodarsko uspešnost. Računovodski kazalniki po Slovenskih računovodskih standardih ne obravnavajo tehnološke učinkovitosti, pri kateri gre za razmerje med količino poslovnih učinkov in potroški. V tabeli 8 so tako prikazani le kazalniki gospodarske uspešnosti, ki upoštevajo prodajne cene dosežene pri prodaji poslovnih učinkov.

### 3.1.4.6 Temeljni kazalniki dobičkonosnosti

Tabela 9: Prikaz temeljnih kazalnikov dobičkonosnosti

Ime kazalnika	Formula	Opis kazalnika
Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala	$\frac{\text{čisti dobiček v poslovnem letu}}{\text{povprečni kapital (brez čistega poslovnega izida proučevanega leta)}}$	Koeficient nam pokaže donosnost kapitala oziroma čisto dobičkovnost kapitala. Pove koliko denarnih enot je ustvarila ena enota kapitala.
Koeficient čiste donosnosti sredstev	$\frac{\text{čisti dobiček+dane obresti v poslovnem letu}}{\text{povprečna sredstva}}$	Koeficient nam pove koliko enot dobička skupaj z danimi obrestmi so ustvarila sredstva podjetja
Koeficient čiste dobičkonosnosti osnovnega kapitala	$\frac{\text{čisti dobiček v poslovnem letu}}{\text{povprečni osnovni kapital}}$	Koeficient nam pokaže donosnost osnovnega kapitala oziroma čisto dobičkovnost osnovnega kapitala
Koeficient dividendnosti osnovnega kapitala	$\frac{\text{dividende za poslovno leto}}{\text{povprečni osnovni kapital}}$	Koeficient kaže delež dividend poslovnega leta v čistem dobičku
Stopnja dividendnosti čistega dobička	$\frac{\text{dividende za poslovno leto}}{\text{povprečni čisti dobiček}}$	Razlaga ni potrebna
Osnovna čista dobičkonosnost navadne delnice	$\frac{\text{čisti dobiček za navadne delnice v poslovnem letu}}{\text{povprečno število uveljavljajočih se navadnih delnic}}$	Razlaga ni potrebna
Popravljen čista dobičkonosnost navadne delnice	$\frac{\text{popravljeni čisti dobiček za navadne delnice v poslovnem letu}}{\text{povprečno število popravljenih uveljavljajočih se navadnih delnic}}$	Razlaga ni potrebna
Dividendnost navadne delnice	$\frac{\text{dividende za navadne delnice v poslovnem letu}}{\text{povprečno število uveljavljajočih se navadnih delnic}}$	Razlaga ni potrebna

Vir: Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 213.

Pri kazalnikih dobičkonosnosti gre za pojasnjevanje, kaj je bilo doseženo z določenim vložkom, ki se pojavlja v imenovalcu kazalnika. Kazalniki nam kažejo donosnost oziroma rentabilnost sredstev ali kapitala.

V praksi se največkrat pojavljata koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala in koeficient čiste donosnosti sredstev. Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala je zanimiv predvsem za lastnike kapitala, saj kaže koliko denarnih enot je ustvarila ena denarna enota kapitala. Podjetje je poslovno uspešnejše, če je vrednost tega kazalnika čim večja, vendar pa višja vrednost lahko pomeni tudi večje tveganje na račun večjega zadolževanja podjetja. Čisto dobičkonosnost kapitala je mogoče primerjati z zahtevano. Lastniki za svojo udeležbo pri financiranju podjetja zahtevajo namreč določen donos, odvisen od tveganja. Če vodstvo podjetja ne more zagotavljati tega donosa, potem ne uresničuje cilja lastnikov. Koeficient čiste donosnosti sredstev pa nam kaže uspešnost uporabe sredstev podjetja ne glede na to, kako in s kakšnimi stroški so bila ta sredstva pridobljena.

### 3.1.4.7 Temeljni kazalniki dohodkovnosti

Tabela 10: Prikaz temeljnih kazalnikov dohodkovnosti

Ime kazalnika	Formula	Opis kazalnika
Stopnja udeležbe zaposlencev v dohodku	$\frac{\text{čiste plače (brez všteti dajatev)+drugi deleži zaposlencev}}{\text{dobiček+stroški za plače+vračunane obresti in dajatve-izguba}}$	Razlaga ni potrebna
Stopnja udeležbe financerjev v dohodku	$\frac{\text{dane obresti in dividende}}{\text{dobiček+stroški za plače+vračunane obresti in dajatve-izguba}}$	Razlaga ni potrebna
Stopnja udeležbe države v dohodku	$\frac{\text{vračunani davki (skupaj z davki v plačah)}}{\text{dobiček+stroški za plače+vračunane obresti in dajatve-izguba}}$	Razlaga ni potrebna
Stopnja udeležbe podjetja v dohodku	$\frac{\text{čisti dobiček po odbitku dividend}}{\text{dobiček+stroški za plače+vračunane obresti in dajatve-izguba}}$	Razlaga ni potrebna
Povprečna mesečna kosmata plača povečana za kosmate udeležbe zaposlencev	$\frac{\text{povprečne mesečne vračunane kosmate plače+druge kosmate udeležbe zaposlencev}}{\text{povprečno število zaposlencev}}$	Razlaga ni potrebna
Povprečna mesečna čista plača povečana za čiste udeležbe zaposlencev	$\frac{\text{povprečne mesečne vračunane čiste plače+druge udeležbe zaposlencev (brez dajatev)}}{\text{povprečno število zaposlencev}}$	Razlaga ni potrebna

Vir: Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 214.

Posebej naj poudarim, da kazalniki sami po sebi niso posebno koristni, saj morajo biti v procesu analiziranja z nečim primerjani. Običajno jih primerjamo s preteklimi kazalniki (trend analysis), s kazalniki v podobnih podjetjih (benchmarking), s

povprečjem kazalnikov skupine ali dejavnosti, z načrtovanimi kazalniki in s standardnimi ali želenimi kazalniki (Samuelson, 1995, str. 50). Poleg tega je izračun samega kazalnika navadno najbolj enostaven del analize, bistveno bolj pomembna je vsebinska razlaga izračunane vrednosti.

Pri uporabi kazalnikov je potrebno upoštevati tudi, da ti ne dajejo vedno objektivne ocene opazovanega pojava ali procesa v poslovanju, saj je kvaliteta kazalnikov med drugim odvisna tudi od kvalitete uporabljenih računovodskih in drugih podatkov, od opredelitve števca in imenovalca v kazalniku, velikosti in specifičnosti panoge. Tako je pri vseh kazalnikih nujno potrebno pojasniti metodiko izračuna in katere postavke v ozadju se upoštevajo, da ne bi prišlo do napačnih sodb.

Kazalnike je mogoče medsebojno tudi povezati, tako, da je posamezni kazalnik pojasnjen z drugimi kazalniki, saj je na ta način pojasnjevanje stanja in uspešnosti poslovanja bolj učinkovito in smiselno. Med najstarejšimi sistemi povezanih kazalnikov je tisti, ki ga je uvedlo ameriško podjetje I. E. Du Pont de Nemours & Co in ga prikazujem v naslednji točki.

### 3.1.5 Du Pontov sistem kazalnikov

Du Pontov sistem povezanih kazalnikov zajema postavke iz izkaza poslovnega izida in bilance stanja, izhaja pa iz kazalnika donosnosti lastniškega kapitala, kot cilja, ki ga poslovodstvu postavijo lastniki podjetja.

Čista dobičkonosnost = čista dobičkonosnost prodaje x obračanje vseh sredstev sredstev

$$= \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki od prodaje}} \times \frac{\text{prihodki od prodaje}}{\text{vsa sredstva}}$$

Če bi podjetje poslovalo samo z lastniškim kapitalom, bi bila dobičkonosnost sredstev enaka donosnosti lastniškega kapitala. Stopnjo donosa lastniškega kapitala dobimo tako, da dobičkonosnost sredstev pomnožimo z mnogokratnikom lastniškega kapitala, ki pomeni razmerje med sredstvi in lastniškim kapitalom.

Donosnost lastniškega kapitala = čista dobičkonosnost sredstev x mnogokratnik lastniškega kapitala

$$= \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{vsa sredstva}} \times \frac{\text{vsa sredstva}}{\text{lastniški kapital}}$$

Obe zgornji enačbi združimo v razširjeno Du Pont enačbo:

**Donosnost lastniškega kapitala** = čista dobičkonosnost prodaje x obračanje vseh sredstev x mnogokratnik lastniškega kapitala

$$= \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki iz prodaje}} \times \frac{\text{prihodki iz prodaje}}{\text{vsa sredstva}} \times \frac{\text{vsa sredstva}}{\text{lastniški kapital}}$$

$$= \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{lastniški kapital}}$$

Enačba prikazuje kako dobičkonosnost prodaje, obračanje sredstev in uporaba dolga v medsebojni povezavi vplivajo na donosnost lastniškega kapitala. Čista dobičkonosnost prodaje odseva odločitve o poslovanju, torej prihodkih in odhodkih. Povečuje se z absolutnim povečevanjem prihodkov ali s povečevanjem deleža donosnih proizvodov ali storitev v prodaji ali pa z zniževanjem stroškov in odhodkov.

Hitreje ko se sredstva obračajo, višja je donosnost kapitala. Obračanje sredstev odseva način investiranja v podjetju, saj ta kazalnik v imenovalcu vključuje sredstva podjetja, ki jih v sistemu povezanih kazalnikov razdelimo do posameznih postavk stalnih in gibljivih sredstev. Sestava sredstev v bilanci stanja tako vpliva na donosnost lastniškega kapitala.

Mnogokratnik lastniškega kapitala pa v Du Pontovem sistemu odraža strukturo financiranja. Manjši kot je delež kapitala v financiranju, višja bo donosnost kapitala. Delež kapitala tako odseva način financiranja podjetja in s tem vpliv na donosnost lastniškega kapitala.

Iz navedenega sistema kazalnikov pa lahko ugotovimo, da imajo pozitivne spremembe na enem področju, lahko negativen vpliv na drugem področju. Če se na

primer v podjetju, zaradi nižje obrestne mere od pričakovne donosnosti kapitala, povečuje delež dolgov, to pomeni zmanjšanje deleža kapitala in posledično povečanje njegove donosnosti. Na drugi strani pa večje zadolževanje pomeni večje finančne odhodke in s tem nižjo čisto dobičkonosnost prodaje.

Pomembnost Du Pontovega sistema kazalnikov je v tem, da s pomočjo nekaj kazalnikov prikaže v bistvu celotno poslovanje podjetja, zato se mnogo podjetij odloči za izbiro tega sistema kazalnikov kot izhodišča pri določanju ciljev poslovanja.

## **3.2 OMEJITVE TRADICIONALNE ANALIZE FINANČNEGA POLOŽAJA PODJETJA**

Tradicionalna finančna analiza zagotavlja sicer 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 potrebno upoštevati še vrsto drugih kvalitativnih informacij o poslovanju podjetja.

Poslovne banke so se tradicionalne analize finančnega položaja podjetja v pretežni meri posluževale v preteklosti. Danes pa je izključno upoštevanje le-teh 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.

### **3.2.1 Kreativno računovodstvo**

Pojem kreativnega računovodstva<sup>11</sup> ima negativen prizvok, čeprav ima lahko ob primerni rabi na inovativen način, ki še vedno izkazuje resnično in pošteno stanje v podjetju, tudi določene pozitivne lastnosti.

Pri tradicionalnem, računovodskem spremljanju uspešnosti poslovanja podjetja, obstajajo določeni objektivni razlogi za kreativno računovodstvo. Določene transakcije, zaradi svoje narave, ob koncu poslovnega leta namreč niso zaključene in je potrebno predvideti njihove zaključke. Tako na primer Kavčičeva navaja številne možnosti nerealnega ocenjevanja, kot so na primer vplivanje na letno

---

<sup>11</sup> V literaturi se pojavlja poleg izraza »creative accounting« tudi izraz »cute accounting« in pa izraz »cooking the books« (Larsen, 1992, str. 929).

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, vplivanje na vrednost zalog preko ocene stroškov in odhodkov prodanih izdelkov, ocene odhodkov nedokončane proizvodnje in dokončanih proizvodov, pri dolgoročnih pogodbah, kot so na primer za izvedbo gradbenih del, je potrebno oceniti odstotek izpolnitve pogodbe in na ta način vplivati na dobiček iz konkretnega posla (Kavčič, 1995, str. 59).

Vse bolj pogosti so v poslovnem svetu številni primeri zlorab poročanja, v katerih je poslovodstvo podjetja uporabilo »kreativne« prijeme, namenjene za zavajanje in prevaro uporabnikov računovodskih poročil. Pri kreativnem računovodstvu gre torej za proces manipuliranja s postavkami v računovodskih izkazih in prirejenega evidentiranja poslovnih dogodkov z izkoriščanjem zakonskih lukenj in nedorečenosti.

Banke, kot uporabniki računovodskih poročil, morajo biti tako pri presojanju bonitete podjetja previdni in pozorni tudi na morebitne tovrstne prilagoditve in zavajanja.

### **3.2.2 Splošne omejitve računovodskih informacij**

Računovodske informacije sicer predstavljajo pomemben del informacijske podlage o podjetju, vendar pa v večini primerov ne zadostujejo. Za uspešno presojo bonitete podjetja morajo banke upoštevati vrsto kvalitativnih informacij o poslovanju podjetja. Mejo med računovodskimi in neračunovodskimi informacijami pa je pogosto težko določiti, saj so nemalokrat v računovodska poročila vključene neračunovodske informacije, ki uporabnikom računovodskega poročila dodatno pojasnjujejo računovodske kategorije.

V nadaljevanju navajam glavne omejitve računovodskih informacij (Hočevvar, Igličar, Zaman, 2001, str. 24):

- računovodske informacije so le del nujno potrebnih informacij za uspešno odločanje v zvezi s poslovnim sistemom. Kot že omenjeno so velikokrat informacije iz drugih virov pomembnejše za odločanje kot računovodske informacije. Slabost računovodskih izkazov je namreč v tem, da prikazujejo le vrednostno stran poslovanja, za banko na primer, kot posojilodajalca, pa je še kako pomembno, da presodi ali bo podjetje sploh voljno vrniti posojilo, kakšno je okolje v katerem podjetje deluje, njegova konkurenca, razvoj panoge in podobno;

- druga omejitev računovodskih informacij je v tem, da računovodstvo ni eksaktna (znanstveno natančna) veda, saj računovodske informacije velikokrat temeljijo na ocenah, sodbah in podobno. Včasih pa je natančnost računovodskih informacij omejena tudi zaradi veljavnih predpisov;
- tretja omejitev računovodskih informacij je v njihovi osnovni lastnosti, to je, da 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;
- četrta omejitev računovodskih informacij je v tem, da so lahko temelj za odločitve, ki neugodno vplivajo na uspešnost poslovnega sistema. In sicer so lahko na primer v poslovnoizidni enoti v podjetju sprejete odločitve, ki povečujejo poslovni izid te enote, vendar pa zmanjšujejo uspešnost poslovanja podjetja kot celote.

### **3.2.3 Kritika računovodskega izkazovanja poslovnih kategorij**

Kot je razvidno iz poglavja 3.1, tradicionalno presojanje finančnega položaja podjetja temelji na osnovi podatkov iz računovodskih izkazov. Tako je poslovni izid (dobiček ali izguba) ena najpomembnejših računovodskih kategorij, s katerimi merimo uspešnost poslovanja podjetja (Rejc, 1999, str. 46). Tudi številni kazalniki, s katerimi osvetljujemo uspešnost poslovanja, temeljijo prav na tej kategoriji. Načinu izkazovanja računovodskih kategorij, na podlagi katerih izračunavamo kazalnike za presojanje uspešnosti poslovanja, tako pripisujemo številne pomanjkljivosti. Med glavnimi pomanjkljivostmi lahko navedemo vpliv računovodskih standardov, vpliv različnih okoliščin na izkazovanje računovodskega dobička, že omenjena podvrženost kreativnemu računovodstvu, nekonsistentnost meril in manipuliranje.

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 tako odvisne od računovodskih standardov, lahko vodijo v nepravilno alokacijo kapitala. Če je na primer nagrada posloводства podjetja vezana na tržni delež, bo le to usmerjalo prosta sredstva v projekte, ki povečujejo omenjeno kategorijo, čeprav je njihova donosnost manjša od zahtevane.

Pogosto uporabljena kategorija čistega dobička, kot merila uspešnosti ter osnove za motivacijski sistem, je problematična tudi zato, ker čisti dobiček ne predstavlja dobička iz osnovne dejavnosti, na katerem je osnovan dolgoročni obstoj podjetja (Bergant, 1998, str. 87).



### 3.2.4 Kritika računovodskih kazalnikov

Kritika računovodskih kazalnikov se nanaša na dva vidika, na vsebinsko neustreznost izračuna računovodskih kategorij, ki jih kazalniki vsebujejo, in na pomanjkljivo zajemanje vseh vidikov poslovanja, ki odražajo uspešnost podjetja.

O neustreznosti računovodskih kazalnikov, ki so posledica vsebinsko neustrezno izračunanih računovodskih kategorij, govorimo takrat, ko se izračunavajo 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 kazalcev sploh ni smiselno izračunavati. Tak primer je na primer kazalnik dobičkonosnost proizvodov, pri izračunu katerega 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.

V nadaljevanju navajam glavne možne probleme, povezane z analizo kazalnikov:

- na kazalnike imajo velik vpliv sezonski vplivi, ki jih deformirajo. Ta problem je sicer možno 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, zato so analize kazalnikov bolj uporabne za majhna, ozko usmerjena podjetja;
- tradicionalna finančna analiza za različna poslovna obdobja in primerjalna analiza kazalnikov podjetij različnih starosti, zahtevata zaradi vpliva inflacije skrajno previdnost;
- podjetja pogosto uporabljajo razne olepševalne tehnike za boljši videz računovodskih izkazov (na primer podjetje na koncu leta najame dveletno posojilo, ga nekaj dni zadrži na svojem računu in na začetku naslednjega leta predčasno poplača dolg. S tem se izboljšata kratkoročni in dolgoročni koeficient);
- primerjave kazalnikov med leti ali z drugimi podjetji lahko deformirajo različne poslovne in računovodske prakse, kot so na primer različne metode vrednotenja zalog in amortiziranja;
- podjetje ima lahko nekaj »dobrih« in nekaj »slabih« kazalnikov, tako, da se je težko odločiti, ali je v povprečju v dobrem ali slabem položaju;
- večina računovodskih kazalnikov tudi nima teoretično opredeljenih optimalnih vrednosti, tako, da se je pri oceni poslovanja na tej osnovi, pogosto treba zanašati na občutek.

Drugi vidik 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 kreditodajalcu, za celovito presojanje bonitete podjetja.

Računovodski kazalci namreč zapoznelo odražajo spremembe na posameznih področjih poslovanja, kar pomeni, da odražajo predvsem posledice oziroma rezultate, na drugi strani pa banko zanimajo še drugi vidiki poslovanja, ki določajo tveganost podjetja.

## **4 SODOBNO PRESOJANJE BONITETE PODJETJA**

Prav številne pomanjkljivosti in možnosti manipuliranja z računovodskimi podatki so vzrok, da so se skladno z razvojem gospodarstva razvijali sodobni modeli za presojanje uspešnosti poslovanja podjetja, ki temeljijo tudi na nefinančnih podatkih.

Za sodobne načine presojanja bonitete podjetja, ki se šele razvijajo in uveljavljajo, je tako poleg upoštevanja količinskih dejavnikov, značilno poudarjanje kakovostnih, neračunovodskih dejavnikov in njihovo medsebojno povezovanje. Usmerjeni so v prihodnost in ne preučujejo le preteklo dogajanje. Pomembno vlogo tako igrajo splošni podatki o podjetju, razvojne možnosti podjetja, panoga, v kateri podjetje deluje, položaj podjetja v panogi, odnosi z dobavitelji in kupci...

Proučevanje nefinančnih kazalcev omogoča, da spremljamo uspešnost poslovanja bolj celovito, kot bi jo, če bi uporabili zgolj finančne informacije. Z nefinančnimi kazalci pokrivamo namreč vrsto strateških dejavnikov uspešnosti, kot so na primer ključni procesi v podjetju, raziskovanje in razvijanje, ravnanje z ljudmi, pa tudi nekatere nefinančne rezultate poslovanja, na primer zadovoljstvo kupcev. Zaradi svoje vsebine in narave so nefinančne informacije tudi pravočasnejše kot finančne (ki so pretežno računovodske), zato lahko ukrepamo, še preden se problemski položaj zaostri (Rejc, 2003, str. 32).

Pomemben vidik sodobne presoje bonitete podjetja pa predstavlja tudi ocena realnosti prikazanih prihodnjih poslovnih rezultatov podjetja, ocena prihodnjih denarnih tokov podjetja in izkaz finančnega izida.

Vse večjega pomena neračunovodskih informacij se zavedajo tudi podjetja sama, poleg tega pa jim to delno narekuje tudi zakonodaja in računovodski standardi.

Podlago za presojanje bonitete podjetij v poslovnih bankah v veliki meri namreč predstavlja letno poročilo, katerega vsebino okvirno določa Zakon o gospodarskih družbah in Slovenski računovodski standardi 2001, vendar pa o njegovi podrobnejši vsebini odločajo podjetja sama, ki želijo s prostovoljnimi informacijami izboljšati letno poročilo.

V nadaljevanju tako predstavljam sodobno računovodsko analiziranje podjetja na podlagi izkaza finančnega izida, pomen projekcij prihodnjega poslovanja podjetja in pomen letnega poročila pri presoji bonitete podjetij v bankah ter uravnoteženi sistem kazalnikov, ki vključuje tudi neračunovodsko analiziranje poslovanja podjetja.

## **4.1 RAČUNOVODSKO ANALIZIRANJE PODJETJA**

Bankam, kot kreditodajalcem, sta kot že obravnavano na voljo temeljna računovodska izkaza. Izkaz poslovnega izida izraža dobičkonosno zmogljivost poslovanja in je merilo sposobnosti vodstva podjetja za prodajo proizvodov, nadziranje stroškov in ustvarjanje dobička. Ustvarjanje ustreznega dobička je sicer ključ za preživetje podjetja in najpomembnejša obveznost vodstva. Vendar s tem njegova naloga še ni opravljena. Vodstvo mora nadzirati tudi finančno stanje podjetja, kar pomeni vzdrževanje sredstev in obveznosti do njihovih virov znotraj ustreznih okvirov in v pravih medsebojnih razmerjih, pa tudi v pravih razmerjih z ravno prodaje in stroški podjetja. Poleg tega mora skrbeti za zadostna denarna sredstva, ki preprečujejo plačilno nesposobnost podjetja. Dobiček sam po sebi še ne zagotavlja nemotenega poslovanja, saj dobičkovno usmerjeno poslovanje lahko dejansko povzroča občasno pomanjkanje denarnih sredstev. Oba običajna računovodska izkaza pa sama po sebi ne izražata analize denarnih tokov in finančnega položaja podjetja. Obenem ne pojasnjujeta medsebojne povezanosti izkaza poslovnega izida in bilance stanja. Po veljavni zakonodaji ju mora tako spremljati še izkaz finančnega izida.

### **4.1.1 Izkaz finančnega izida**

Izkaz finančnega izida obravnava Slovenski računovodski standard 26. Je temeljni računovodski izkaz, v katerem so resnično in pošteno prikazane spremembe stanja denarnih sredstev in njihovih ustreznikov za poslovno leto ali medletna obdobja, za katera se sestavlja (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 185).

Po 56. členu Zakona o gospodarskih družbah mora letno poročilo velikih in srednjih družb ter tistih majhnih družb, s katerih vrednostnimi papirji se trguje na

organiziranem trgu, obsegati tudi izkaz finančnega izida<sup>12</sup>. Izkaz finančnega izida pa je potrebno sestavljati tudi za skupino podjetij.

V izkazu finančnega izida nas zanimajo predvsem povečanja in zmanjšanja denarnih sredstev in njihovih ustreznikov<sup>13</sup>, torej finančni tokovi. Ti pa se obravnavajo posebej pri poslovni dejavnosti, posebej pri investicijski dejavnosti in posebej pri finančni dejavnosti. Pod poslovnimi dejavnostmi razumemo glavne dejavnosti podjetja, ki prinašajo dobiček, in druge dejavnosti, ki niso naložbenje in financiranje. Povezane so z ustvarjanjem proizvodov in storitev ter njihovo prodajo s pomočjo prvin poslovnega procesa. Naložbenje oziroma investiranje pa je spreminjanje denarnih sredstev v obračunskem obdobju v nedenarna. Gre torej za pridobivanje dolgoročnih sredstev in finančnih naložb, ki niso vključene med denarne ustreznike. Pod finančno dejavnostjo pa razumemo povečevanje sredstev v obračunskem obdobju s povečevanjem kapitala oziroma dolgov podjetja (Lipnik, 2003, str. 147).

Izkaz finančnega izida vsebuje tako pomembne informacije za odločanje pri financiranju in naložbenju. Na podlagi teh informacij je mogoče ugotoviti razloge za povečanje ali zmanjšanje denarnih sredstev v obračunskem obdobju. Denarna sredstva se tako povečujejo na podlagi novega financiranja (povečanja obveznosti do virov sredstev) ali raznaložbenja (zmanjšanja nedenarnih sredstev), zmanjšajo pa zaradi naložbenja (povečanja nedenarnih sredstev) ali zaradi definciranja (zmanjšanja obveznosti do virov sredstev) (Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 190).

Sestaviti ga je možno po dveh različicah, različica I in različica II. Različica I<sup>14</sup> se sestavi po neposredni metodi in sicer v primeru, da so na voljo ustrezni podatki o prejemkih in izdatkih. Če je potrebno iz podatkov v dveh zaporednih bilancah stanja v izkazu poslovnega izida in dodatnih podatkov za vmesno obdobje, izračunati podatke o pritokih in odtokih, pa se izkaz finančnega izida sestavi po različici II.

Slovenski računovodski standard 26 daje prednost različici I, vendar lahko podjetja sama izberejo metodo, ki jim bolj ustreza glede na možnosti zagotavljanja podatkov in potreb po poročanju.

Pri posredni metodi pa je dopustno sestavljanje tudi skrajšane različice II izkaza finančnega izida. V tem primeru se prihodki vseh vrst pobotajo z odhodki vseh vrst brez amortizacije, tako, da se namesto teh postavk pri finančnih tokovih pri poslovanju pojavljata na strani pritokov zgolj novi postavki dobiček in amortizacija,

<sup>12</sup> O merilih za razvrščanje družb na velike, srednje in male glej poglavje 4.1.3, Pomen letnega poročila.

<sup>13</sup> Denarni ustrezniki so tista sredstva, ki se lahko zanesljivo, zlahka, preprosto in hitro oziroma v bližnji prihodnosti pretvorijo v znan znesek denarnih sredstev.

<sup>14</sup> Različica I je nadomestila stari Slovenski računovodski standard 27 – Izkaz denarnih tokov.

opuščene pa so postavke prihodkov in odhodkov pri navajanju finančnih tokov pri naložbenju in financiranju (Odar, 2003. str. 16).

Pri različici I so po Slovenskem računovodskem standardu 26 potrebne najmanj postavke izkaza finančnega izida prikazane v tabeli 11.

Tabela 11: Različica I izkaza finančnega izida

<p><b>A. Finančni tokovi pri poslovanju</b></p> <p><b>a) Prejemki pri poslovanju</b> Prejemki od prodaje proizvodov in storitev Drugi prejemki pri poslovanju</p> <p><b>b) Izdatki pri poslovanju</b> Izdatki za nakupe materiala in storitev Izdatki za plače in deleže zaposlencev v dobičku Izdatki za dajatve vseh vrst Drugi izdatki pri poslovanju</p> <p><b>c) Prebitek prejemkov pri poslovanju (a - b) ali prebitek izdatkov pri poslovanju (b - a)</b></p>
<p><b>B. Finančni tokovi pri naložbenju</b></p> <p><b>a) Prejemki pri naložbenju</b> Prejemki od dobljenih obresti in deležev v dobičku drugih Prejemki od odtujitve neopredmetenih dolgoročnih sredstev Prejemki od odtujitve opredmetenih dolgoročnih sredstev Prejemki od odtujitve dolgoročnih finančnih naložb Prejemki od odtujitve kratkoročnih finančnih naložb</p> <p><b>b) Izdatki pri naložbenju</b> Izdatki za pridobitev neopredmetenih dolgoročnih sredstev Izdatki za pridobitev opredmetenih dolgoročnih sredstev Izdatki za pridobitev dolgoročnih finančnih naložb Izdatki za pridobitev kratkoročnih finančnih naložb</p> <p><b>c) Prebitek prejemkov pri naložbenju (a - b) ali prebitek izdatkov pri naložbenju (b - a)</b></p>
<p><b>C. Finančni tokovi pri financiranju</b></p> <p><b>a) Prejemki pri financiranju</b> Prejemki od vplačanega kapitala Prejemki od dobljenih dolgoročnih posojil Prejemki od dobljenih kratkoročnih posojil</p> <p><b>b) Izdatki pri financiranju</b> Izdatki za dane obresti Izdatki za vračila kapitala Izdatki iz naslova rezervacij Izdatki za vračila oziroma odplačila dolgoročnih posojil in kreditov Izdatki za vračila oziroma odplačila kratkoročnih posojil in kreditov Izdatki za izplačila dividend in drugih deležev v dobičku</p> <p><b>c) Prebitek prejemkov pri financiranju (a - b) ali prebitek izdatkov pri financiranju (b - a)</b></p>
<p><b>Č. Končno stanje denarnih sredstev in njihovih ustreznikov</b></p> <p>x) Finančni izid v obdobju ( seštevek pribitkov Ac, Bc in Cc) +</p> <p>y) Začetno stanje denarnih sredstev in njihovih ustreznikov</p>

Vir: Slovenski računovodski standardi, 2001, str. 186.

Čisti dobiček in amortizacija sta notranji vir sredstev, ki ga podjetje ustvarja pri poslovanju. Izkaz finančnega izida nam pove, kako so bila ta sredstva v določenem obdobju porabljena. Če notranji vir torej 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 takoj odrazita v povečanju denarnih sredstev. Uspešnost poslovanja namreč sama po sebi še ne zagotavlja plačilne sposobnosti podjetja. Poslovnoizidnih tokov ne smemo avtomatično enačiti s finančnimi in denarnimi tokovi, posebej ne kratkoročno. Kot je bilo že poudarjeno zgoraj, v poglavju o tradicionalni analizi finančnega položaja podjetja, z uporabo različnih metod vrednotenja posameznih vrst sredstev in obveznosti, lahko vplivamo na različno višino prihodkov in odhodkov v izkazu poslovnega izida in na različno 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 (Špragar, 2002).

#### **4.1.2 Projekcija prihodnjega poslovanja**

Drug pomemben vidik sodobne presoje bonitete podjetja pa predstavlja ocena realnosti prikazanih prihodnjih poslovnih rezultatov podjetja.

Poslovni plan podjetja, ki se ga banke pogosto poslužujejo pri presojanju bonitete podjetja, je pisni dokument, v katerem mora podjetje jasno opredeliti svoje cilje pri določenem poslu ter usmeritve za doseganje teh ciljev. Neizbežna je priprava poslovnega plana podjetja v procesu ustanovitve in pričetka poslovanja, vse pogosteje pa se poslovni plani izdelujejo pri iskanju dodatnega zunanega kapitala pri razširitvi poslovanja oziroma uvajanju nove dejavnosti v okviru obstoječe.

Poslovni plan zahteva od podjetja, da temeljito analizira svoj predvideni posel in nato razmišljanja iz analize prevede v finančne projekcije za naslednjih 3-5 let poslovanja, s katerimi količinsko ovrednoti poslovni potencial zamisli. Poslovni plan pomeni, da podjetje svoje dolgoročne cilje, ocene priložnosti in napovedi sistematično spravi na papir (Cesar Kregar, 2002, str. 5).

Poslovni plan mora biti primerno dolg (25-50 strani), privlačen za bralca – investitorja, brez pretiravanj, usmerjen v prihodnost. Podjetje mora jasno opredeliti kaj pričakuje od investitorja in kaj ponuja. Podana mora biti realna ocena možnih rezultatov ali pa različni scenariji finančnih projekcij. Za banko, kot kreditodajalca, je bistvena predvsem finančna projekcija, s pomočjo katere banka oceni ali bo podjetje

kredit 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 sposobnosti kadrov v podjetju, ki so predložili poslovni plan.

Kot že omenjeno predstavlja finančna ocena projekta za banko osrednji del poslovnega plana. V okviru finančne ocene projekta so namreč fizični elementi investicije (na primer potrebna gradbena dela, nabava in montaža opreme, obseg načrtovane proizvodnje in potrebne količine inputov...) pretvorjeni na skupni imenovalec – vrednost. To pa omogoča seštevanje posameznih kategorij in medsebojno primerjavo in s tem celovit vpogled v samo investicijo. V vseh vrednostnih izrazih so upoštevane stalne cene, kar omogoča gibanje in spremljanje realnih vrednosti.

Finančni del poslovnega plana je običajno sestavljen iz naslednjih izračunov:

- predračunska vrednost investicije,
- finančna konstrukcija,
- obveznosti do virov sredstev,
- predvideni rezultat poslovanja z investicijo, brez nje in same investicije,
- likvidnostni tok z investicijo in za samo investicijo,
- finančni tok investicije,
- zaključna ocena investicije.

Banka mora biti tako pozorna predvsem na naslednje:

- 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: kakšna višina kapitala je potrebna za posel, kolikšna je udeležba samega podjetja, kakšen finančni donos se obeta, kdo so še drugi udeleženci pri poslu in kakšni so njihovi deleži.

#### **4.1.3 Pomen letnega poročila**

Podlago za presojanje bonitete podjetij v poslovnih bankah v veliki meri predstavlja tudi letno poročilo, katerega vsebino okvirno določa Zakon o gospodarskih družbah in Slovenski računovodski standardi, vendar pa o njegovi podrobnejši vsebini odločajo podjetja sama, ki želijo s prostovoljnimi informacijami izboljšati letno poročilo.

Kakovost vsebine in sestavine letnega poročila imajo velik pomen za uspešno komuniciranje z zunanjimi uporabniki poslovnih informacij. Letno poročilo je po zakonu sestavljeno iz računovodskih izkazov in prilog s pojasnili. Gre za računovodsko poročilo, ki pri zunanjem poročanju sestavlja celoto.

Kriteriji za razvrščanje družb na velike, srednje in majhne so pomembni zaradi razlik v njihovih obveznostih pri poročanju in sestavljanju računovodskih izkazov ter za njihovo javno objavo in za zakonsko obveznost revidiranja računovodskih izkazov. Merila za razvrščanje družb po velikosti so povprečno število zaposlenih v poslovnem letu, čisti prihodki od prodaje v poslovnem letu in vrednost aktive ob koncu poslovnega leta.

Majhna družba je tista, ki izpolnjuje vsaj dva od naslednjih meril:

- povprečno število zaposlenih v poslovnem letu ne presega 50,
- čisti prihodki od prodaje v poslovnem letu so manjši od 1 milijarde tolarjev,
- vrednost aktive ob koncu poslovnega leta ne presega 500 milijonov tolarjev.

Med srednje družbe uvrščamo družbe, ki niso majhne in ki izpolnjuje vsaj dva od naslednjih meril:

- povprečno število zaposlenih v poslovnem letu ne presega 250,
- čisti prihodki od prodaje v poslovnem letu so manjši od 4 milijarde tolarjev,
- vrednost aktive ob koncu poslovnega leta ne presega 2 milijardi tolarjev.

Velika družba pa je družba, ki ni ne majhna in ne srednja. V vsakem primeru pa med velike družbe uvrščamo banke, zavarovalnice in družbe, ki so po 53. členu Zakona o gospodarskih družbah dolžne sestaviti konsolidirano letno poročilo (Zakon o gospodarskih družbah, 2001).

Po 56. členu Zakona o gospodarskih družbah je letno poročilo majhnih družb, s katerih vrednostnimi papirji se ne trguje na organiziranem trgu in za katere z zakonom ni predpisano revidiranje računovodskih izkazov, sestavljeno iz bilance stanja, izkaza poslovnega izida in priloge s pojasnili k izkazu.

Letno poročilo srednje velikih in velikih družb ter majhnih družb, s katerih vrednostnimi papirji se trguje na organiziranem trgu, pa mora poleg bilance stanja, izkaza poslovnega izida in priloge s pojasnili k izkazu, vsebovati še izkaz finančnega izida, izkaz gibanja kapitala in poslovno poročilo.

Bilanco stanja, izkaz poslovnega izida in izkaz finančnega izida sem podrobno predstavila že v prejšnjih poglavjih, zato v nadaljevanju na kratko predstavljam še ostale vsebine letnega poročila.



#### 4.1.3.1 Izkaz gibanja kapitala

Izkaz gibanja kapitala je lahko sestavljen po dveh različicah. Različica I prikazuje le razdelitev čistega dobička kot sestavine kapitala oziroma poravnavanje izgube kot odbitne postavke od kapitala, različica II pa prikazuje gibanje vseh formalnih sestavin kapitala, ki so vključene v bilanco stanja, bodisi v njihovih skupinah bodisi posamično.

Poseben dodatek k izkazu gibanja kapitala predstavlja prikaz bilančnega dobička, ki se ga ugotovi na naslednji način:

Čisti poslovni izid poslovnega leta

+ preneseni čisti dobiček/prenesena čista izguba

+ zmanjšanje rezerv iz dobička

- povečanje rezerv iz dobička po sklepu uprave (zakonskih rezerv, rezerv za lastne deleže in statutarnih rezerv)

- povečanje rezerv iz dobička po odločitvi uprave in nadzornega sveta (drugih rezerv iz dobička)

= BILANČNI DOBIČEK

Bilančni dobiček skupščina razporeja za delničarje, druge rezerve, prenos v naslednje leto ali druge namene (Odar, 2002, str. 16).

#### 4.1.3.2 Razkritja v letnih poročilih

Temeljne podatke in informacije o poslovanju zagotavljajo računovodstvo in računovodski izkazi. Čeprav je iz računovodskih izkazov, ki jih pripravi poslovodstvo 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? Temeljni odgovor je lahko, da bodo imela vedno večji pomen razkritja k računovodskim izkazom. Razkritja pa se ne bodo nanašala le na podatke iz računovodskih izkazov, temveč tudi na druge, lahko bi rekli netipične računovodske podatke (Horvat, 2003, str. 26).

Potrebno je tako ločiti obvezna in prostovoljna razkritja v letnem poročilu. Prostovoljna razkritja se nanašajo na razkritja, ki so zunaj računovodskih izkazov in ki jih ne zahtevajo računovodski standardi, zakoni ali pravila borze vrednostnih papirjev in drugi predpisi. Vsako podjetje se samo odloči, katera prostovoljna razkritja v letnem poročilu so 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. Prostovoljna razkritja se nahajajo v pretežni meri predvsem v poslovnem poročilu letnega poročila.

Prostovoljna razkritja se lahko nanašajo na prikaz *gospodarskih gibanj* (višina inflacije, bruto družbeni proizvod, vrednost izvoza in uvoza ter vpliv vseh teh podatkov na poslovanje in dejavnost konkretnega podjetja), *prodaje in trženja* (ponavadi na prvih straneh letnega poročila opišemo prodajne oziroma storitvene programe, prodajo po tujih trgih, tržni delež, blagovne znamke, donosnost posameznih programov v podjetju, opis kako in kdaj podjetje največ proda in podobno), *analize poslovanja* (gre za prikaz analize finančnih in računovodskih podatkov tekočega leta in leta poprej ter komentar teh podatkov, prikaz preglednice s kazalniki, če ni že vključena v računovodskem delu letnega poročila, opis gibanja ključnih postavk iz temeljnih računovodskih izkazov, pojasnila odmikov in izgub, obvladovanje tveganj ter podobno), *zaposlenih* (gibanje skupnega števila zaposlenih, izobrazbena sestava, odsotnost, povprečna plača v primerjavi s panogo, fluktuacija zaposlenih, nagrajevanje...), *kupcev in dobaviteljev* (zadovoljstvo kupcev in njihova zvestoba, odvisnost od kupcev in dobaviteljev, število in mreža dobaviteljev, zadovoljstvo dobaviteljev...), *delničarjev* (informacije o gibanju tečaja delnice, različne tržne cene delnice, tržna kapitalizacija, razmerje med tečajem delnice in njeno dividendo – price/dividend oziroma P/E...), *naložb podjetja* (sestava naložb, njihova vrednost in gibanje po letih), *raziskovanja in razvijanja ter kakovosti* (prikaz vrednosti vlaganj v raziskovanje in razvijanje, informacije o novih proizvodih in novih blagovnih znamkah, opis standardov kakovosti za katere se podjetje prizadeva oziroma jih želi ponovno certificirati...), *okoljevarstvenega delovanja* (pridobivanje okoljskih certifikatov, poročila o ravnanju z okoljem, politika do okolja, naložbe v varstvo okolja, cilji varstva okolja), *družbene odgovornosti* (predstavitev udejstvovanja na športnem, kulturnem, humanitarnem, zdravstvenem in izobraževalnem področju), *načrtov* (predstavitev vizije in strategije podjetja v uvodnem delu letnega poročila), podatkov na koncu letnega poročila (ponavadi so na zadnjih straneh sezname članov posloводства, vse podružnice in hčerinska podjetja s telefoni, naslovi in elektronsko pošto, spletni naslov, kjer se nahaja letno poročilo) (Horvat, 2003, str. 69-77).

Obseg navedb je vsekakor odvisen od namena, ki ga želi podjetje s takšnimi razkritji doseči in od naslovnika, to je interesnih skupin, ki jim je letno poročilo namenjeno. Banke in druge interesne skupine si želijo sprotno, enostavno, kakovostno in razumljivo poročanje

#### 4.1.3.3 Poslovno poročilo

ZGD v svojem 66. členu določa, da mora biti v poslovnem poročilu najmanj pošten prikaz razvoja poslovanja in položaja družbe. Družba mora poročati o vseh podatkih, ki so pomembni za bralce letnega poročila ter se nanašajo na njeno poslovanje in delovanje, pa niso predstavljeni ali razkriti v drugih delih poročila. Po Zakonu o gospodarskih družbah mora tako poslovno poročilo vsebovati zlasti podatke o pomembnih poslovnih dogodkih po koncu poslovnega leta, pričakovanem razvoju družbe, dejavnostih družbe na področju raziskav in razvoja, podružnicah družbe ter dejavnostih teh podružnic v tujini (Zakon o gospodarskih družbah, 2001).

Vsebina poslovnega poročila, kot je opisana v 66. členu ZGD, je popoln prevod vsebine poslovnega poročila iz 46. člena četrte evropske smernice. Podrobnejšega opisa ni, zato ostaja odprto vprašanje vsebine poslovnega poročila, ki pravzaprav po eni strani mora imeti obvezna razkritja, ker tako izhaja iz ZGD-ja, po drugi strani pa znotraj teh obveznih sestavin lahko govorimo o prostovoljni izbiri vsebin oziroma prostovoljnem razkrivanju. Iz tega sledi, da podjetja sama presodijo, kaj pomeni, na primer pošten prikaz razvoja in položaja družbe, kateri so pomembni dogodki po koncu poslovnega leta, kako obsežno opisati pričakovani razvoj oziroma načrte družbe, aktivnosti na področju raziskovanja in razvijanja ter aktivnosti podružnic v tujini (Horvat, 2003, str. 30).

Sama oblika poslovnega poročila ni predpisana, ampak se družba sama odloči kako ga bo sestavila, je pa seveda letno poročilo neke vrste izkaz uprave, s katerim predstavi svoje delo, svoje uspehe in neuspehe, uspešnost poslovanja in predvsem vizijo bodočnosti družbe. V poslovnem poročilu sta tako predstavljeni poročili uprave in nadzornega sveta, podane so razne analize preteklih dogajanj in stanj ter prihodnjih obetov pri poslovanju, podana je ocena tveganj, ki jim je družba izpostavljena, prikazano je finančno stanje in položaj družbe, opredeljena je ekološka in kadrovska problematika, trajnostni razvoj in še veliko ostalih nefinančnih podatkov o poslovanju družbe, ki predstavljajo pomembno podlago, tako bankam kot tudi drugim uporabnikom letnega poročila, pri presoji bonitete podjetja.

V 54. členu ZGD-ja je določeno, da je letna poročila velikih in srednjih družb ter tistih majhnih družb, s katerih vrednostnimi papirji se trguje na organiziranem trgu, ter konsolidirana letna poročila, zaradi javne objave skupaj z revizorjevim mnenjem, potrebno predložiti organizaciji, pooblaščenim za obdelovanje in objavljanje podatkov, AJPES, v roku 8 mesecev po koncu poslovnega leta. Letno poročilo majhnih družb, s katerih vrednostnimi papirji se ne trguje na organiziranem trgu, in letno poročilo podjetnikov pa je treba zaradi javne objave predložiti AJPES v 3 mesecih po koncu poslovnega leta (Zakon o gospodarskih družbah, 2001).

Določbe ZGD-ja pa govorijo (54. člen) tudi o obveznosti revidiranja računovodskih izkazov. Letna poročila velikih in srednjih družb, povezanih družb in družb, ki kotirajo na borzi, mora najkasneje v 6 mesecih po preteku poslovnega leta pregledati samostojno revizijsko podjetje oziroma samostojni revizor v skladu s posebnimi predpisi. Revizor mora pregledati skladnost vsebine poslovnega poročila z drugimi sestavinami letnega poročila. Revizija se opravi na podlagi Zakona o revidiranju, kjer so predpisani načini in postopki revidiranja. Revizor odgovarja družbi in njenim delničarjem za škodo, ki jo je povzročil, če krši pravila o revidiranju.

Banke, kot uporabniki letnih poročil, morajo biti pri pregledovanju le-teh in ocenjevanju bonitete podjetja na njihovi podlagi zlasti pozorne na (Horvat, 2003, str. 77-78):

- finančne izide, ki delujejo preveč popolno, da bi bili resnični, ali pa so bistveno boljši od finančnih izidov tekmecev in to brez pomembnejših sprememb v poslovnih funkcijah,
- zamenjavo revizorjev, ki vpliva na računovodske in revizijske dogovore (na primer v primeru nezmožnosti dogovora z revizorjem, ga podjetje 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 četrletnih ali letnih poročilih,
- široko razpršene poslovne enote z decentraliziranim poslovođstvom in slabim notranjim poročanjem,
- razlike med dejstvi in številkami, ki kažejo finančni položaj na eni strani in poročilo 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 poslovođstva in zunanjimi revizorji,
- omejeno delovanje notranjih revizorjev,
- nenavadne spremembe v računovodskih izkazih,
- računovodske metode, ki dajejo prednost obliki pred vsebino.

Za pravočasnost in pravilnost izkazov in poslovnih poročil odgovarja uprava gospodarske družbe, ki jih je tudi dolžna predložiti njenim organom v rokih, določenih z njenim aktom.

## **4.2 NERAČUNOVODSKO ANALIZIRANJE PODJETJA**

Kot že poudarjeno je za sodobne načine presojanja bonitete podjetja poleg upoštevanja količinskih dejavnikov, značilno poudarjanje kakovostnih, neračunovodskih dejavnikov in njihovo medsebojno povezovanje. Usmerjeni so v prihodnost in ne preučujejo le preteklo dogajanje. Pomembno vlogo tako igrajo splošni podatki o podjetju, razvojne možnosti podjetja, panoga v kateri podjetje deluje, položaj podjetja v panogi, odnosi z dobavitelji in kupci...

Pomembnost neračunovodskega analiziranja podjetja je tako delno predstavljena v, že opisanem poglavju o pomenu letnega poročila, kje so predstavljena prostovoljna razkritja, ki so pomembna podlaga pri presojanju bonitete podjetja v banki, v tem poglavju pa predstavljam še model uravnoteženega merjenja in presojanja uspešnosti podjetja, kot sta ga razvila avtorja Kaplan in Norton.

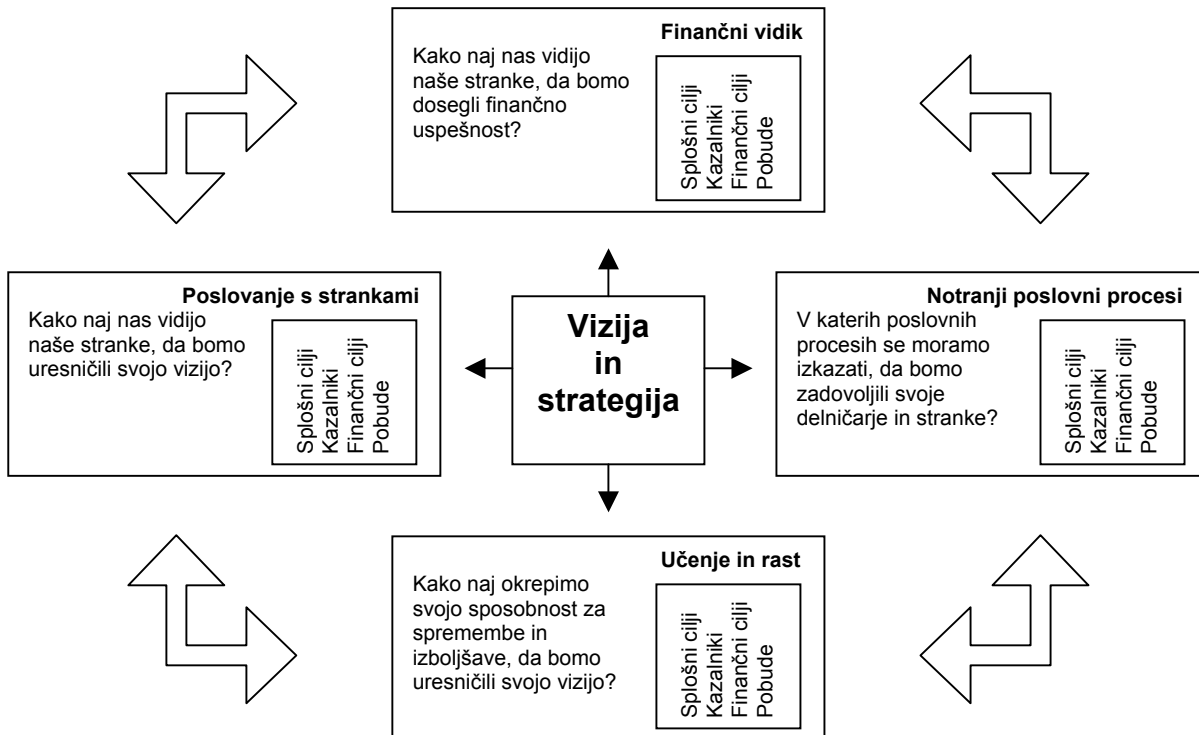
Številna podjetja sicer že imajo notranje sisteme za merjenje uspešnosti, ki vključujejo finančne in nefinančne kazalnike, vendar gre za uporabo teh kazalnikov z namenom pridobitve povratnih informacij in nadzor na kratkoročnimi posli, uravnoteženi sistem kazalnikov pa poudarja, da morajo biti finančni in nefinančni kazalniki del informacijskega sistema za zaposlene na vseh ravneh. Cilji in kazalniki v uravnoteženem sistemu kazalnikov izhajajo iz procesa od »zgoraj navzdol«, ki ga vodita poslanstvo in vizija poslovne enote. Uravnoteženi sistem kazalnikov mora poslanstvo in strategijo poslovne enote pretvoriti v oprijemljive cilje in kazalnike. Kazalniki predstavljajo uravnoteženost med zunanjimi kazalniki za na primer delničarje, stranke, finančne institucije ter notranjimi kazalniki ključnih poslovnih procesov, inovacij ter učenja in rasti. Uravnoteženi so med kazalniki rezultatov (posledica preteklega dela) in kazalniki, ki spodbujajo prihodnje poslovanje.

Inovativna podjetja uporabljajo ta model kot strateški managerski sistem za dolgoročno izvajanje strategije. Za preživetje in uspeh v konkurenci informacijske dobe morajo podjetja uporabljati sisteme merjenja in managerske sisteme, ki izhajajo iz njihovih strategij in zmogljivosti.

Model uravnoteženega merjenja in presojanja uspešnosti podjetja izhaja iz slabosti tradicionalnih finančnih meril uspešnosti. Uravnoteženi sistem kazalnikov sicer ohranja finančni vidik, saj so finančni kazalniki koristni pri povzemanju zlahka izmerljivih ekonomskih posledic že sprejetih ukrepov, vendar pa ga dopolnjuje s kazalniki gonil prihodnje uspešnosti. Cilji in kazalniki uspešnosti v sistemu izhajajo iz vizije in strategije nekega podjetja. Uspešnost poslovanja podjetja merijo s štirimi vidiki: finančnim vidikom, vidikom poslovanja s strankami, vidikom notranjih poslovnih procesov ter vidikom učenja in rasti (Kaplan, Norton, 2000, str. 20).

V nadaljevanju opisujem posamezne vidike, kratek povzetek teh vidikov pa predstavlja tudi slika 1.

Slika 1: Uravnoteženi sistem kazalnikov zagotavlja okvir za preoblikovanje strategije v dejanja



Vir: Kaplan, Norton, 2000, str. 21.

- Finančni vidik

Uravnoteženi sistem kazalnikov ohranja finančni vidik. Kazalniki finančne uspešnosti kažejo, ali strategija, njeno upravljanje in izvajanje v podjetju prispevajo h končnemu izboljšanju. Finančni cilji so ponavadi povezani z donosnostjo, na primer s prihodki iz poslovanja, dobičkonosnostjo poslovnih sredstev ali ekonomsko dodano vrednostjo. Alternativni finančni cilji so lahko hitra rast prodaje ali ustvarjanje denarnih tokov (Kaplan, Norton, 2000, str. 37).

- Vidik poslovanja s strankami

Pogled strank na podjetje predstavlja pomemben vidik za razvoj obstoječih in nadaljnjih poslov, zato je spremljanje odnosa do strank podjetja in obratno nujno. Osnovni kazalniki, ki jih je pri tem smiselno proučevati so na primer zadovoljstvo

strank, ohranjanje strank, pridobivanje novih strank, dobičkonosnost strank ter tržni delež in delež strank na ciljnih segmentih. Poleg osnovnih kazalnikov pa ta vidik vključuje tudi specifične kazalnike za vsak segment strank, ki predstavljajo tiste dejavnike, ki so ključnega pomena pri odločitvi, ali bodo stranke zamenjale dobavitelja ali mu bodo ostale zveste (Kaplan, Norton, 2000, str. 38).

- Vidik notranjih poslovnih procesov

Kazalniki notranjih poslovnih procesov so usmerjeni na notranje procese, ki bodo najbolj vplivali na zadovoljstvo stranke in doseg finančnih ciljev organizacije. Ta vidik kaže dve temeljni nasprotji med tradicionalnim pristopom k merjenju uspešnosti in uravnoveženim sistemom kazalnikov. Pri tradicionalnem pristopu gre namreč za prizadevanja spremljati in izboljšati obstoječe poslovne procese, pristop uravnoveženega sistema kazalnikov pa ponavadi opredeli popolnoma nove procese, v katerih se mora organizacija izkazati za izpolnjevanje ciljev na področju poslovanja s strankami in finančnih ciljev. Druga razlika pa je vključitev inovativnih procesov v vidik notranjih poslovnih procesov, medtem ko se tradicionalni vidik usmerja na procese zagotavljanja obstoječih izdelkov in storitev obstoječim strankam. Dolgoročni uspeh pa zahteva ustvarjanje novih izdelkov in storitev, ki zadovoljujejo nove potrebe zdajšnjih in prihodnjih kupcev.

Vsako podjetje ima lasten niz procesov, ki ustvarja vrednost in dosega finančne rezultate. Osnovni model verige vrednosti predstavlja za podjetje le predlogo, ki jo lahko prilagodijo glede na svoj vidik notranjih poslovnih procesov. Model verige vrednosti vsebuje tri glavne poslovne procese: proces inovacij, operativni proces in proces poprodajnih storitev. V *procesu inovacij* gre za raziskovanje nastajajočih in prikritih potreb strank ter nato oblikovanje izdelkov ali storitev za zadovoljevanje potreb. V *operativnem procesu* se proizvajajo izdelki in storitve ter njihovo dostavljanje strankam. Operativna odličnost podjetja in zniževanje stroškov proizvodnje ter procesov izvajanja storitev sta pomembna cilja podjetja. *Poprodajne storitve* pa vključujejo ponujanje storitev strankam po opravljeni prodaji ali dobavi izdelkov ali storitev (na primer merjenje hitrosti odzivnosti na okvare).

- Vidik učenja in rasti

Pri tem vidiku gre za opredelitev infrastrukture, ki jo mora zgraditi podjetje za ustvarjanje dolgoročne rasti in izboljšav. Intenzivna konkurenca na svetovni ravni namreč od podjetja zahteva nenehno izboljševanje svojih zmogljivosti za zagotavljanje vrednosti strankam in delničarjem.

Učenje in rast v podjetju izhajata iz treh glavnih virov: ljudi, sistemov in organizacijskih postopkov. Ostali trije, že omenjeni vidiki, ponavadi razkrijejo velik razkorak med trenutnimi zmožnostmi ljudi, sistemov in postopkov ter tem, kar je potrebno za doseganje skokovite uspešnosti poslovanja. Za premostitev tega razkoraka morajo podjetja vlagati v dodatno usposabljanje zaposlenih, izboljševanje informacijske tehnologije in sistemov ter uskladitev postopkov in poteka dela v podjetju. Ti cilji pa so izraženi v vidiku učenja in rasti (Kaplan, Norton, 2000, str. 40).

S sistemom uravnoveženih kazalnikov vodstva podjetij lahko merijo, kako poslovne enote ustvarjajo vrednost za obstoječe in potencialne stranke in kako morajo povečati notranje zmogljivosti ter vlaganje v ljudi, sisteme in postopke, potrebne za izboljšanje poslovanja. Uravnoveženi sistem kazalnikov vključuje najpomembnejše dejavnosti za ustvarjanje vrednosti, h kateri prispevajo usposobljeni, motivirani udeleženci v podjetju. Kljub spremljanju kratkoročne uspešnosti poslovanja prek finančnega vidika, sistem jasno opredeli gibalna za boljšo dolgoročno finančno in konkurenčno uspešnost.

Potrebno pa je poudariti, da uravnoveženi sistem kazalnikov ni zgolj skupina finančnih in nefinančnih kazalnikov, ampak gre za preoblikovanje strategije poslovne enote v povezan skupek kazalnikov, ki določajo tako dolgoročne strateške cilje kot mehanizem za njihovo dosego.

Model je primeren za vsa podjetja, ne glede na naravo poslovnih učinkov, ni pa nek splet vnaprej opredeljenih kazalnikov primeren za vsa podjetja. Podjetje namreč samo izbere kazalnike glede na njegovo strategijo, tehnologijo, organizacijo in druge dejavnike, lahko pa po potrebi vključi še nov vidik poslovanja (na primer vidik dobaviteljev). Podjetja namreč delujejo v različnih panogah, kar tudi vpliva na nabor ustreznih kazalnikov. Zaradi vseh teh možnosti prilagajanja modela, nikakor ni možno govoriti o enem in edinem spletu kazalnikov, ki bi bil vnaprej določen in ustrezen za vsa podjetja (Kaplan, Norton, 1999, str. A3-4).

Pri podjetjih z razvitim uravnoveženim sistemom kazalnikov le-ta predstavlja tudi pomemben, dodaten vir informacij za zunanje interesne skupine, kot so na primer vlagatelji in banke. Ti namreč poleg finančnih podatkov želijo informacije, ki jim bodo pomagale predvideti prihodnjo uspešnost podjetij. Merjenje nefinančne uspešnosti s kazalniki prihodnje uspešnosti, kot je na primer merjenje zadovoljstva strank ali na primer hitrost, s katero novi izdelki prehajajo razvojne faze, je bankam, v vlogi kreditodajalcev, v veliko pomoč. Banke in številni drugi uporabniki namreč želijo videti podjetje skozi oči vodstva, da bi lažje razumeli njegov vidik in predvidevali, kam bo vodstvo vodilo podjetje. Seveda pa se pri tem pojavlja problem, da podjetja



zaradi konkurence niso naklonjena razkrivanju informacij v večji meri, kot to narekuje zakonodaja.

## **5 INFORMACIJSKA PODPORA SODOBNI PRESOJI BONITETE PODJETJA**

Vse te spremembe in zahteve ter konkurenčni pritiski na trgu finančnih posrednikov narekujejo bankam hitre in učinkovite *poslovne odločitve* na vseh organizacijskih ravneh in učinkovite delovne procese s primernimi *informacijskimi sistemi* za doseg zastavljenih ciljev. Kakovostna podpora odločanja je kritičen dejavnik, ki privede do razlikovanja med sicer izenačenimi konkurenti.

V nadaljevanju tako na podlagi zgoraj obravnavane teoretične osnove s pomočjo računalniškega programa za večparametrsko odločanje DEXi predstavljam izdelavo modela za podporo odločanju v bonitetni službi v banki pri oceni bonitete podjetja.

Metode večparametrskega odločanja imajo svojo osnovo v okviru odločitvene teorije.

Polnjenje lupine ekspertnega sistema je zamudno delo, iz česar sledi, da je takšen sistem smiselno uporabiti predvsem pri odločitvenih procesih, ki imajo veliko ponovitev, ali pa pri tistih, kjer je teža odločitve tako velika, da odtehta čas, porabljen za polnjenje in izgradnjo sistema. To pa odločitveni proces o presoji bonitete potencialnih kreditobjemalcev vsekakor je.

### **5.1 ODLOČANJE IN ODLOČITVENI MODELI**

Sprejemanje odločitev je eno od pomembnejših opravil v vseh organizacijah in je predmet številnih raziskovanj in znanstvenih disciplin.

Odločanje lahko definiramo kot umsko aktivnost pri reševanju opredeljenega problema. Tako za rešitev problema izberemo najustreznejšo izmed alternativnih poti. Ko govorimo o problemu, moramo imeti izpolnjene naslednje potrebne in zadostne pogoje (Možina et al., 1994, str. 213):

- potrebujemo odločevalca (posameznika ali skupino, ki ima problem);
- odločevalec ima pred sabo privlačen cilj;
- na voljo sta vsaj dve neenako učinkoviti smeri aktivnosti;
- odločevalec dvomi, katera aktivnost je najboljša;

- obstaja okolje, ozadje problema, ki je sestavljeno iz dejavnikov, ki vplivajo na rešitev problema, niso pa pod odločevalčevim nadzorom.

Potrebno pa se je zavedati, da vsaka situacija ne predstavlja problema in tudi da vsaka izbira ne predstavlja odločanja. Da govorimo o odločanju, morajo biti izpolnjeni naslednji pogoji (Možina, 1994, str. 214):

- obstajati mora razlika med sedanjo situacijo in želenimi cilji;
- odločevalec se mora zavedati pomembnosti razlike;
- odločevalec mora biti motiviran za odpravo razlike;
- odločevalec mora imeti na voljo sredstva (sposobnost, denar, moč, znanje), da zmanjša razliko med dejanskim in želenim.

Odločanje je proces, v katerem je potrebno izmed več variant izbrati tisto, ki najbolj ustreza postavljenim ciljem oziroma zahtevam. Poleg izbora najboljše variante včasih želimo variante tudi rangirati od najboljše do najslabše. Variante predstavljajo objekte, akcije, scenarije ali posledice enakega oziroma primerljivega tipa. Kadar na primer kupujemo nov avtomobil so variante avtomobili, kadar pa izbiramo najboljšega kandidata za neko delovno mesto, pa variante predstavljajo ljudje (Jereb, Bohanec, Rajkovič, 2003, str. 9).

Težavnost odločitvenih problemov je zelo raznolika. Sega od enostavnih, osebnih, rutinskih odločitev, ki se jih večinoma niti ne zavedamo, vse do težkih problemov skupinskega odločanja. Najpomembnejši problemi, ki nastopajo pri težkih odločitvenih problemih, izvirajo iz:

- velikega števila dejavnikov, ki vplivajo na odločitve;
- številnih oziroma slabo definiranih ali poznanih variant;
- zahtevnega in pogosto nepopolnega poznavanja odločitvenega problema in ciljev odločitve;
- obstoja več skupin odločevalcev z nasprotujočimi si cilji;
- omejenega časa in drugih virov za izvedbo odločitvenega procesa.

Posebej pomembno je vprašanje, kako pomagati odločevalcu, da bi na sistematičen, organiziran in čim lažji način prišel do kakovostne odločitve. V ta namen je bilo razvitih veliko metod in računalniških programov za podporo odločanju (angl. Decision Support Systems – DSS). Ena izmed metod je tudi metoda večparametrskega odločanja, ki je teoretično osnovana v okviru odločitvene teorije in teorije koristnosti, v praksi pa se uporablja pri podpori zahtevnih odločitvenih problemov (Jereb, Bohanec, Rajkovič, 2003, str. 9-10).

Pri podpori odločanju se uporabljajo ekspertni sistemi. Ekspertni sistem je računalniški program, ki uporablja model znanja in pripadajoče postopke eksperta za reševanje problemov. Znanje je sestavljeno iz dejstev in metod, ki so običajno pravila, do katerih se prebijejo eksperti s svojimi izkušnjami (Klein, Methlie, 1990, str. 225).

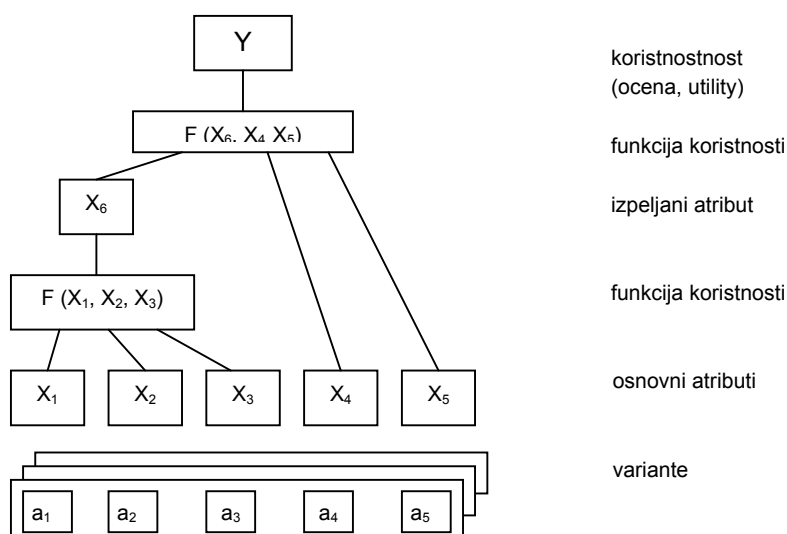
Pri izgradnji ekspertnega sistema je potrebno upoštevanje dveh dejavnikov:

- veliko pozornost je treba najprej nameniti pretoku znanja določenega problemskega področja od ljudi, ki so si ga pridobili z izkušnjami in učenjem, na računalniški program;
- upoštevati je treba dejstvo, da ljudje v procesu odločanja sprejemajo odločitve v treh korakih: raziskovanje, kjer gre za raziskavo ključnih problemskih področij; analiza in potrditev, kjer gre za izbiro rešitve s problemskega področja in podrobnejši opis; predstavitev, ki pomeni predstavitev rezultatov drugim sodelujočim v procesu odločanja; pri predstavitvi je pomembna izbira najprimernejšega načina.

### 5.1.1 Večparametrsko odločanje

Večparametrsko odločanje temelji na razgradnji glavnega problema na manjše podprobleme. Variante razgradimo na posamezne parametre (kriterije, attribute) in jih ločeno ocenimo glede na vsak parameter. Končno oceno variante dobimo s postopkom združevanja. Tako izpeljana vrednost predstavlja osnovo za izbor najustreznejše variante (Jereb, Bohanec, Rajkovič, 2003, str. 10). Pri večparametrskem odločanju najprej zgradimo hierarhični model (slika 2).

Slika 2: Večparametrski hierarhični odločitveni model



Vir: Bohanec, Zupan, Rajkovič, 1997.

Vrednotenje variant poteka na podlagi zgoraj predstavljenega modela (slika 2), ki je, kot je prikazano, v splošnem sestavljen iz treh komponent:

- vhod v model predstavljajo parametri, ki so spremenljivke in ki predstavljajo podprobleme glavnega odločitvenega problema; urejeni so v hierarhično strukturo, ki ponazarja medsebojne odvisnosti med njimi; glede na položaj v strukturi, ločimo parametre na osnovne in izpeljane;
- za vsak izpeljani parameter je določena funkcija koristnosti F, ki opredeljuje odvisnost tega parametra od njegovih neposrednih naslednikov v strukturi;
- funkcija koristnosti tako predstavlja predpis, po katerem se vrednosti posameznih parametrov združujejo v spremenljivko Y, ki predstavlja končno oceno ali koristnost variante.

Variante so opisane po osnovnih parametrih z vrednostmi  $a_i$ . Na osnovi teh vrednosti funkcija koristnosti določi končno oceno vsake variante in varianta, ki dobi najvišjo oceno, je praviloma najboljša. Funkcija koristnosti  $F$  je ponavadi dvostopenjska. Na nižji ravni je za vsak kriterij definirana delna funkcija koristnosti, ki opredeljuje odvisnost med dejansko vrednostjo parametra  $x$  in preferenco (stopnjo zaželenosti v okviru naše odločitve). Preferenca je izražena s številci med 0 in 1, kjer 0 pomeni najmanj zaželeno, 1 pa najbolj zaželeno vrednost. Delne funkcije pomagajo spraviti med seboj različne parametre na isti imenovalec.

Na drugi stopnji pa pride do združevanja parametrov. Funkcija, ki to opravi, je utežena vsota posameznih preferenc. Tako zgrajen odločitveni model se lahko potem uporabi za vrednotenje posameznih variant.

Podatke o variantah in dobljene končne rezultate je v preprostejših primerih (malo parametrov in variant) možno prikazati v obliki preglednice (na primer v MS Excel). V primeru več parametrov in variant pa je priporočljivejša uporaba namenskih programov za podporo večparametrskemu odločanju, ki imajo že vgrajena orodja za definicijo parametrov, oblikovanje funkcij koristnosti in zajemanje podatkov o variantah. Vrednotenje variant podpirajo s koristnimi pripomočki, kot so analiza občutljivosti, analiza tipa »kaj-če«, grafični prikazi in poročila. Eden izmed takšnih programov je DEXi, ki je podrobneje predstavljen v poglavju 5.2 (Jereb, Bohanec, Rajkovič, 2003, str. 11-12).

### **5.1.2 Faze odločitvenega procesa**

Pri odločitvenem procesu gre za sistematično zbiranje in urejanje znanja, kar naj bi zagotovilo dovolj informacij za primerno odločitev, zmanjšalo možnosti, da bi bilo kaj

spregledano, pospešilo in pocenilo proces odločanja ter dvignilo kakovost same odločitve (Jereb, Bohanec, Rajkovič, 2003, str. 11). V nadaljevanju (poglavja 5.1.2.1 do 5.1.2.5) je prikazanih in na kratko opredeljenih 5 faz odločitvenega procesa.

#### 5.1.2.1 Identifikacija problema

V tej fazi nastopi spoznanje, da obstaja odločitveni problem, ki je dovolj velik, da bi ga bilo smiselno reševati na sistematičen in organiziran način. V ta namen se poskuša problem definirati, opredeliti cilje in zahteve. Potrebno je oblikovati odločitveno skupino, ki jo sestavljajo odločevalci oziroma lastniki problema oziroma tisti, ki se morajo v končni fazi odločiti in ki so za odločitev tudi odgovorni.

Če je problem zahtevnejši, je priporočljivo v delo skupine vključiti tudi eksperte, ki imajo poglobljeno znanje o določeni problematiki, odločitvenega analitika, ki je kot moderator odgovoren za učinkovitost in usklajenost dela skupine ter skrbi za ustrezno metodološko in računalniško podporo odločanju, predstavnike tistih, ki jih odločitev zadeva (Jereb, Bohanec, Rajkovič, 2003, str. 13).

#### 5.1.2.2 Identifikacija kriterijev

V tej fazi določimo kriterije in zasnujemo strukturo odločitvenega modela. Pomembno je, da pri tem ne spregledamo kriterijev, ki bistveno vplivajo na odločitev. Izpolniti je potrebno tudi zahteve po celovitosti, neredundandnosti in merljivosti kriterijev. V splošnem poteka ta faza po naslednjih korakih (Jereb, Bohanec, Rajkovič, 2003, str. 13):

- priprava spiska nestrukturiranih kriterijev med pogovorom v skupini, ki predstavljajo podlago za ocenjevanje variant;
- strukturiranje kriterijev, kar pomeni, da jih hierarhično uredimo glede na medsebojne odvisnosti in vsebinske povezave; nepomembne kriterije pa zavržemo in po potrebi oblikujemo nove; rezultat tega koraka je drevo kriterijev;
- določitev merskih lestvic (zaloge vrednosti, ki jih lahko zavzamejo pri vrednotenju) vsem kriterijem v drevesu.

#### 5.1.2.3 Definicija funkcij koristnosti

V tej fazi gre za definiranje funkcij, ki opredeljujejo vpliv nižjenivojskih kriterijev na višjenivojske v drevesu, vse do korena drevesa, ki predstavlja končno oceno

variant. Najpogosteje se uporabljajo preproste funkcije (utežna vsota in razna povprečja), možna pa je tudi uporaba zahtevnejših, ki imajo sicer večjo izrazno moč, vendar so za praktično uporabo precej zahtevne (Jereb, Bohanec, Rajkovič, 2003, str. 14).

#### 5.1.2.4 Opis variant

V tej fazi se vsaka izmed variant opiše z vrednostmi osnovnih kriterijev, ki ležijo na listih drevesa. Do opisa se pride s proučevanjem variant in zbiranjem podatkov o njih. Pogosto so podatki nepopolni in nezanesljivi in nekatere metode pri tem odpovedo, druge pa omogočajo, da se takšni podatki opišejo v obliki intervalov ali verjetnostnih porazdelitev (Jereb, Bohanec, Rajkovič, 2003, str. 14).

#### 5.1.2.5 Vrednotenje in analiza variant

Pri vrednotenju variant njihove končne ocene določimo na osnovi njihovega opisa po osnovnih kriterijih. Vrednotenje poteka od spodaj navzgor, v skladu s strukturo kriterijev in funkcijami koristnosti. Če pri vrednotenju ni prišlo do večjih napak, je varianta z najvišjo oceno najboljša. Variante je potrebno analizirati in odgovoriti na naslednja vprašanja (Jereb, Bohanec, Rajkovič, 2003, str. 15):

- na osnovi katerih vrednosti in kriterijev je bila izračunana končna ocena,
- ali so vrednosti kriterijev in uporabljene funkcije koristnosti ustrezne,
- ali je končna ocena v skladu s pričakovanji, in če odstopa, zakaj odstopa,
- kateri parametri so najbolj prispevali k takšni oceni,
- katere so bistvene prednosti in pomanjkljivosti posamezne variante,
- kakšna je občutljivost modela, ali sprememba vrednosti kriterijev vpliva na končno oceno,
- kako je mogoče variante izboljšati,
- katere spremembe povzročijo bistveno poslabšanje ocen,
- v čem se variante najbolj razlikujejo med seboj.

Odgovori na ta vprašanja podajo celovito sliko variant, kar omogoča kakovostnejšo in bolj utemeljeno odločitev. Računalniška podporna orodja pa so pri tem nepogrešljiva.

## **5.2 RAČUNALNIŠKI PROGRAM ZA VEČPARAMETRSKO ODLOČANJE - DEXI**

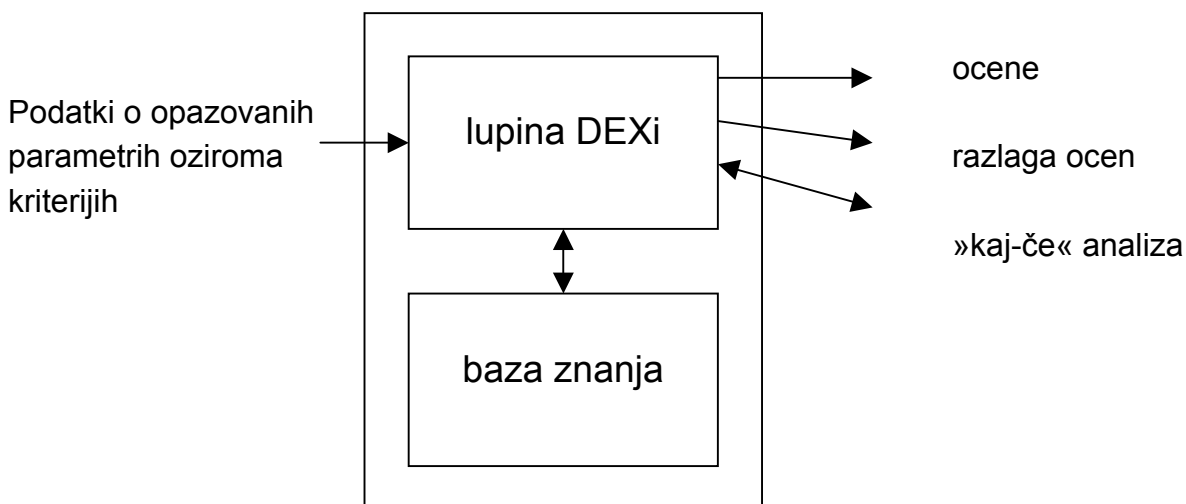
DEXi je program za pomoč pri odločanju, ki temelji na principih večparametrskega modeliranja. Razvit je bil v okviru programa RO - računalniško opismenjevanje Ministrstva za šolstvo in šport v sodelovanju med Univerzo v Mariboru, Fakulteto za organizacijske vede in Inštitutom Jožef Štefan.

Kot že omenjeno, sledi DEXi konceptu večparametrskega ocenjevanja, s tem da se osnovni problem razčleni na manjše, manj kompleksne probleme. Ocena variante se izračuna s postopki združevanja delnih ocen parametrov, kot je na primer utežna vsota. Celotni postopek je zasnovan tako, da lahko odločevalec kar najučinkoviteje izrazi svoje preference oziroma stopnje zaželenosti variant, kar predstavlja podlago za oceno variante. DEXi-jev pristop je kombiniran z nekaterimi prvini ekspertnega sistema in strojnega učenja. Parametri in postopki združevanja se obravnavajo kot eksplicitna baza znanja, sestavljena iz drevesa kriterijev, postopkov združevanja, izraženih z odločitvenimi pravili, in opisov variant (Rajkovič et al., 1999).

Program DEXi v osnovi sestavljata dva dela. Prvi se ukvarja z zajemanjem znanja in izgradnjo baze znanja. Uporabniku pomaga hierarhično razporediti kriterije v drevo kriterijev in izraziti odločitvena pravila. Gre za proces strukturiranja odločitvenega problema in proces izražanja preferenc, pri čemer se konsistentnost odločitvenih pravil sprti računalniško preverja. Drugi del pa obsega vrednotenje in analizo variant na osnovi znanja, zbranega v bazi znanja. Vsaka varianta je opisana z vrednostmi kriterijev, ki predstavljajo liste drevesa. DEXi nato vsako varianto oceni v skladu z bazo znanja, to je strukturo kriterijev in odločitvenimi pravili. Dobimo oceno primernosti oziroma ustreznosti. Temu postopku lahko sledi analiza rezultatov, ki jo sestavlja ena ali več naslednjih aktivnosti (Rajkovič et al., 1999):

- razlaga ocen: DEXi razloži, kako je bila vsaka posamezna ocena pridobljena glede na vrednosti kriterijev in uporabljena odločitvena pravila;
- analiza tipa »kaj-če«: poteka interaktivno s spreminjanjem opisov variant, ponovnim ocenjevanjem in primerjavo tako dobljenih rezultatov s predhodnimi;
- selektivna razlaga variant: DEXi poišče in prikaže tista poddrevesa kriterijev, ki izražajo le najbolj vplivne značilnosti posameznih variant, s čimer so izpostavljene samo najbolj relevantne informacije.

Slika 3: Shematičen prikaz strukture sistema za ocenjevanje



Vir: Rajkovič et al., 1999.

Podpora odločanju, ki jo nudi program DEXi, je osredotočena na modeliranje preferenčnega znanja, kar omogoča večjo transparentnost odločitvenega postopka. Odločevalcu je na razpolago razlaga rezultatov ocenjevanja in tudi celoten potek postopka. Predstavitev znanja je zasnovana na povezavi večkriterijskega odločitvenega postopka in ekspertnih sistemov. To omogoča uporabniku prijazno podporo pri odločanju, saj je odločitveno znanje preprosto predstavljeno z besedami naravnega jezika, s pravili in s hierarhično urejenimi kriteriji (Rajkovič et al, 1999).

## 6 IZDELAVA MODELA ZA PODORO ODLOČANJU PRI PRESOJI BONITETE PODJETJA

### 6.1 OPIS FAZ ODLOČITVENEGA PROCESA

Opisani odločitveni proces se sproži s potrebo stranke – podjetja po najetju kredita. Kot že omenjeno, je naloga banke, da oceni tveganost potencialnega kreditojemalca oziroma da ga razvrsti v ustrezen bonitetni razred, ki predstavlja podlago za oblikovanje rezervacij banke.

#### 6.1.1 Identifikacija problema

Na podlagi predloženih računovodskih izkazov podjetja in razgovora s podjetjem, kjer si mora svetovalec pridobiti čim več informacij o poslovanju podjetja in njegovih



nefinančnih podatkih, svetovalec v sistemu ovrednoti podatke podjetja in sistem mu predlaga določen bonitetni razred oziroma odobritev ali zavrnitev kreditnega zahtevka.

Model ocenjevanja je v osnovi sestavljen iz podatkov o podjetju, bilančnih podatkov in nefinančnih podatkov, ki določajo končni bonitetni razred. Ta osnovni model sem razširila in oblikovala v drevo, ki nam pomaga priti do sinteze ocene posameznega podjetja oziroma do končnega bonitetnega razreda.

## 6.1.2 Identifikacija in opis kriterijev v modelu

### 6.1.2.1 Spisek kriterijev

Kriteriji, ki vplivajo na končni bonitetni razred, so deloma razvidni že iz identifikacije problema. Upoštevati moramo podatke in načrte podjetja, bilančne podatke in nefinančne podatke o podjetju. Tako dobimo naslednji spisek osnovnih kriterijev:

- število zaposlenih: število zaposlenih v podjetju po podatkih iz bilance stanja;
- leta delovanja: leta delovanja podjetja na trgu, upoštevajo se od datuma ustanovitve podjetja;
- pravna oblika: pravna oblika podjetja;
- delež izvoza: delež izvoza podjetja glede na podatke iz izkaza poslovnega izida;
- prihodnji denarni tokovi: ocena prihodnjih denarnih tokov podjetja na podlagi izdelane napovedi za nameravano investicijo;
- načrti glede prometa in investicij: ocena prisotnosti ustreznih načrtov glede prometa in investicij v podjetju;
- stopnja lastniškosti financiranja: stopnja finančne varnosti oziroma delež kapitala v vseh virih sredstev podjetja;
- koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala: ocena dobičkonosnosti kapitala oziroma čisti dobiček/povprečni kapital (brez čistega poslovnega izida proučevanega leta);
- doba vezave terjatev do kupcev: ocena poravnavanja dolgov kupcev podjetja oziroma  $360/(\text{prejemki od kupcev/povprečno stanje terjatev})$ ;
- doba vezave obveznosti do dobaviteljev: ocena poravnavanja dolgov podjetja dobaviteljem oziroma  $360/(\text{stroški blaga, materiala in storitev/povprečno stanje obveznosti do dobaviteljev})$ ;
- doba vezave zalog: ocena vezave zalog podjetja oziroma  $360/(\text{stroški zalog/povprečno stanje zalog})$ ;

- koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev: kreditna sposobnost podjetja oziroma kapital + dolgoročni dolgovi z dolgoročnimi rezervacijami/dolgoročna sredstva;
- kratkoročni koeficient: ocena kratkoročne plačilne sposobnosti oziroma kratkoročna sredstva/kratkoročne obveznosti;
- tržni delež glede na konkurenco: ocena tržnega položaja podjetja glede na konkurenco;
- odnos do strank: ocena odnosa podjetja do svojih kupcev in dobaviteljev;
- odvisnost od kupcev: ocena odvisnosti podjetja od svojih kupcev oziroma ocena števila kupcev podjetja;
- odvisnost od dobaviteljev: ocena odvisnosti podjetja od svojih dobaviteljev oziroma ocena števila dobaviteljev podjetja;
- inovacije: ocena uspešnosti procesa inovacij v podjetju ter število in kakovost inovacij;
- novi proizvodi in blagovne znamke: ocena uvajanja novih proizvodov in blagovnih znamk v podjetju;
- informacijska tehnologija: ocena razvitosti informacijske tehnologije v podjetju in zmogljivosti informacijskih sistemov;
- poprodajne storitve: ocena zagotavljanja poprodajnih storitev strankam podjetja (na primer izdajanje garancij, popraviljanje napak ...);
- vodstvena kvaliteta: ocena vodstva podjetja;
- nasledstvene možnosti: ocena nasledstvenih možnosti v podjetju (na primer v primeru odhoda vodilnega v podjetju ...);
- fluktuacija: ocena fluktuacije zaposlenih in s tem merjenje zadovoljstva zaposlenih s podjetjem;
- starostna struktura zaposlenih: ocena starostne strukture v podjetju.

Na podlagi osnovnih kriterijev se izvede združevanje v izpeljane kriterije, ki jih predstavljam v nadaljevanju:

- bonitetni razred: gre za oceno končnega bonitetnega razreda;
- podjetje: vključuje oceno osnovnih podatkov o podjetju in načrtih podjetja;
- osnovni podatki: ocena osnovnih podatkov o podjetju;
- načrti: ocena ustreznosti načrtov podjetja;
- bilančni podatki: ocena računovodskih izkazov podjetja;
- obračanje in likvidnost: ocena kazalcev obračanja in likvidnosti v podjetju;
- obračanje: ocena poravnavanja terjatev in dolgov podjetja ter ocena obračanja zaloga podjetja;
- likvidnost: ocena plačilne sposobnosti podjetja;
- nefinančni podatki: ocena nefinančnih podatkov podjetja;

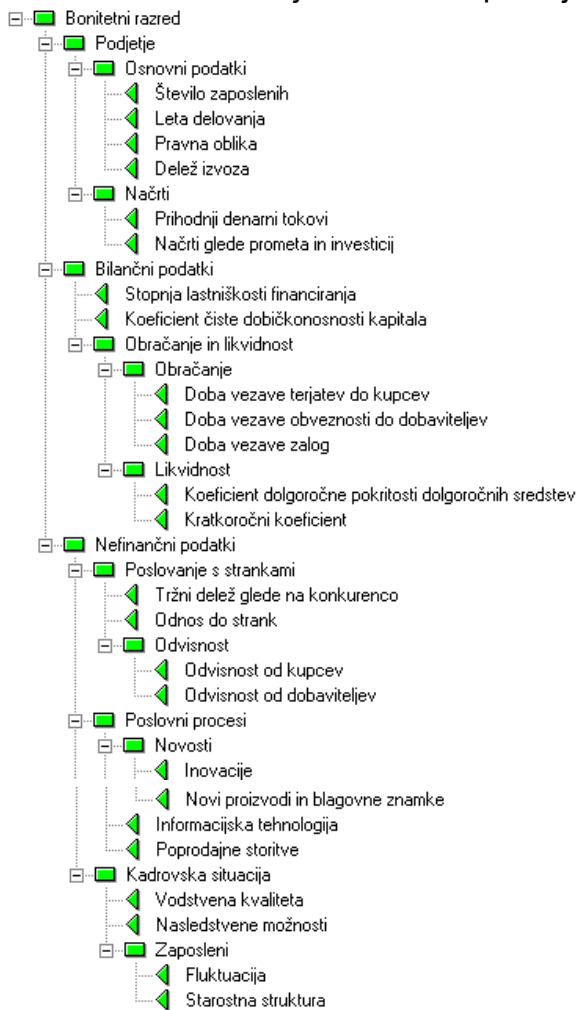
- poslovanje s strankami: ocena poslovanja podjetja na trgu;
- odvisnost: ocena odvisnosti podjetja od kupcev in dobaviteljev;
- poslovni procesi: ocena poslovnih procesov v podjetju;
- novosti: uvajanje inovacij, novih proizvodov in blagovnih znamk;
- kadrovska situacija: ocena kadrovske situacije v podjetju (vodstva, nasledstvenih možnosti in zaposlenih);
- zaposleni: ocena fluktuacije in starostne strukture v podjetju.

Obravnavani model ima 40 kriterijev, od tega 25 osnovnih in 15 izpeljanih.

### 6.1.2.2 Strukturiranje kriterijev

Na podlagi medsebojne odvisnosti in vsebinskih povezav sem zgornje kriterije združila v naslednje drevo kriterijev:

Slika 4: Drevo kriterijev v modelu presoje bonitete podjetja



Vir: Interni podatki banke Kärntner Sparkasse, 2003.

### 6.1.2.3 Zaloge vrednosti

Na sliki 5 so predstavljene zaloge vrednosti posameznih kriterijev, ki so urejene od slabih proti dobrim.

Slika 5: Zaloge vrednosti kriterijev

Kriterij	Zaloga vrednosti
<b>Bonitetni razred</b>	E; D; C; B; A
<b>Podjetje</b>	<b>zelo neugodni; neugodni;</b> srednje ugodni; <b>ugodni; zelo ugodni</b>
<b>Osnovni podatki</b>	<b>negativni;</b> povprečni; <b>pozitivni</b>
Stevilo zaposlenih	do 10 zaposlenih; do 20 zaposlenih; do 50 zaposlenih; >= 50 zaposlenih
Leta delovanja	do 2 leti; novoustanovljeno (do 6 mesecev); do 6 let; >= 6 let
Pravna oblika	ostalo; d.o.o.; k.d.; d.n.o.; d.d.
Delež izvoza	do 10 %; do 30 %; >= 30 %
<b>Načrti</b>	<b>zelo neustrezni; neustrezni;</b> srednje ustrezni; ustrezni; <b>zelo ustrezni</b>
Prilagodni denarni tokovi	ne zadostujejo; komaj še zadostujejo; <b>zadostujejo</b>
Načrti glede prometa in investicij	niso prisotni; delno prisotni; <b>prisotni</b>
<b>Bilančni podatki</b>	<b>zelo slabi; slabi;</b> srednji; <b>dobri; odlični</b>
Stopnja lastniškosti financiranja	< 15%; 15%-30%; 30%-50%; 50%-70%; > 70%
Koefficient čiste dobičkonosnosti kapitala	< 2 %; 2%-5%; 5%-8%; > 8%
<b>Obračanje in likvidnost</b>	<b>neustrezno;</b> manj ustrezno; <b>ustrezno; zelo ustrezno</b>
<b>Obračanje</b>	<b>neustrezno;</b> manj ustrezno; <b>ustrezno; zelo ustrezno</b>
Doba vezave terjatev do kupcev	> 100 dni; 60-100 dni; <b>35-59 dni; &lt; 35 dni</b>
Doba vezave obveznosti do dobaviteljev	> 100 dni; 60-100 dni; <b>35-59 dni; &lt; 35 dni</b>
Doba vezave zalog	> 60 dni; 40-60 dni; <b>20-39 dni; &lt; 20 dni</b>
<b>Likvidnost</b>	<b>neustrezna;</b> manj ustrezna; <b>ustrezna; zelo ustrezna</b>
Koefficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev	< 0,7; 0,7-1; <b>1-2; &gt; 2</b>
Kratkoročni koefficient	< 1; 1-1,4; <b>1,5-2; &gt; 2</b>
<b>Nefinančni podatki</b>	<b>nesprejemljivi;</b> sprejemljivi; <b>dobri; odlični</b>
<b>Poslovanje s strankami</b>	<b>nezadovoljivo;</b> srednje zadovoljivo; <b>zadovoljivo; zelo zadovoljivo</b>
Tržni delež glede na konkurenco	precej manjši; <b>manjši;</b> enak; <b>nekoliko večji; precej večji</b>
Odnos do strank	<b>slab;</b> srednji; <b>dober</b>
<b>Odnosnost</b>	<b>visoka;</b> srednja; <b>nizka</b>
Odnosnost od kupcev	<b>visoka;</b> srednja; <b>nizka</b>
Odnosnost od dobaviteljev	<b>visoka;</b> srednja; <b>nizka</b>
<b>Poslovni procesi</b>	<b>zelo neustrezni; neustrezni;</b> srednje ustrezni; ustrezni; <b>zelo ustrezni</b>
<b>Novosti</b>	<b>nezadovoljive;</b> srednje zadovoljive; <b>zadovoljive; zelo zadovoljive</b>
Novacije	<b>Neuspešen;</b> Srednje uspešen; <b>Uspešen</b>
Novi proizvodi in blagovne znamke	ni prisotno; srednje prisotno; <b>prisotno</b>
Informacijska tehnologija	<b>zelo slaba; slaba;</b> srednja; <b>dobra; zelo dobra</b>
Poprodajne stonitve	<b>Nezagotovljene;</b> Delno zagotovljene; <b>Zagotovljene</b>
<b>Kadrovska situacija</b>	<b>zelo neugodna; neugodna;</b> srednje ugodna; <b>ugodna; zelo ugodna</b>
Vodstvena kvaliteta	<b>negativna;</b> povprečna; <b>pozitivna</b>
Nasledstvene možnosti	<b>nezagotovljene;</b> delno zagotovljene; <b>zagotovljene</b>
<b>Zaposleni</b>	<b>zelo neugodna; neugodna;</b> srednje ugodna; <b>ugodna; zelo ugodna</b>
Fluktuacija	visoka (>=10%); srednja (< 10%); <b>nizka (&lt; 5%)</b>
Starostna struktura	<b>zelo neugodna; neugodna;</b> srednje ugodna; <b>ugodna; zelo ugodna</b>

Vir: Interni podatki banke Kärntner Sparkasse, 2003.

### 6.1.3 Definicija funkcij koristnosti

V naslednji tabeli je prikazan primer funkcije koristnosti oziroma odločitvena pravila v modelu presojanja bonitete podjetja. Ostale funkcije koristnosti, ki nastopajo v modelu, so podane v prilogi 3.

Tabela 12: Primer funkcije koristnosti za izpeljani kriterij »Bonitetni razred«

Podjetje	Bilančni podatki	Nefinančni podatki	Bonitetni razred
33%	33%	33%	
1 <b>zelo neugodni</b>	<b>zelo slabi</b>	<=sprejemljivi	E
2 <b>zelo neugodni</b>	<=slabi	nesprejemljivi	E
3 <=neugodni	<b>zelo slabi</b>	nesprejemljivi	E
4 <b>zelo neugodni</b>	<=slabi	dobri	D
5 <b>zelo neugodni</b>	slabi	sprejemljivi;dobri	D
6 <b>zelo neugodni</b>	srednji	<=sprejemljivi	D
7 <b>zelo neugodni</b>	srednji; <b>dobri</b>	nesprejemljivi	D
8 <=neugodni	srednji	nesprejemljivi	D
9 >=srednje ugodni	slabi	sprejemljivi	C
10 >=ugodni	<=slabi	sprejemljivi	C
11 >=ugodni	slabi	<=sprejemljivi	C
12 <b>zelo ugodni</b>	<=slabi	<=sprejemljivi	C
13 <=neugodni	<b>odlični</b>	<b>odlični</b>	B
14 <b>neugodni</b>	>=dobri	<b>odlični</b>	B
15 <b>neugodni;</b> srednje ugodni	<b>dobri</b>	<b>odlični</b>	B
16 <b>zelo ugodni</b>	>=dobri	>=dobri	A
17 <b>zelo ugodni</b>	<b>odlični</b>	>=sprejemljivi	A

Vir: Interni podatki banke Kärntner Sparkasse, 2003.

V tabeli so zapisana odločitvena pravila, s katerimi sem opredelila vrednost izpeljanega kriterija »Bonitetni razred« v odvisnosti od podatkov o podjetju, bilančnih podatkov in nefinančnih podatkov. Na vrhu tabele, v vrstici pod imenom kriterija, je izražen odstotek vpliva, ki ga ima določen kriterij na vrednost izpeljanega kriterija glede na določene kombinacije.

### 6.1.4 Opis variant

Pri vrednotenju posameznih variant sem določila vrednosti osnovnih kriterijev. Ti predstavljajo liste v drevesu kriterijev oziroma najnižji raven. Spodnja slika predstavlja oceno bonitetnega razreda petih podjetij. Rdeče vrednosti predstavljajo negativno domeno, zelene pozitivno, črne pa vmesno vrednost.

Tabela 13: Predstavitev variant

Varianta	Podjetje 1	Podjetje 2	Podjetje 3	Podjetje 4	Podjetje 5
Število zaposlenih	do 10 zaposlenih	do 50 zaposlenih	>= 50 zaposlenih	do 10 zaposlenih	do 20 zaposlenih
Leta delovanja	do 6 let	do 6 let	>= 6 let	>= 6 let	>= 6 let
Pravna oblika	k.d.; d.n.o.	d.d.	d.d.	d.o.o.	d.o.o.
Delež izvoza	do 30 %	do 30 %	do 10 %	do 10 %	do 10 %
Prihodnji denarni tokovi	zadostujejo	komaj še zadostujejo	komaj še zadostujejo	zadostujejo	ne zadostujejo
Načrti glede prometa in investicij	prisotni	prisotni	delno prisotni	delno prisotni	niso prisotni
Stopnja lastniškosti financiranja	15%-30%	> 70%	30%-50%	50%-70%	< 15%
Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala	2%-5%	2%-5%	2%-5%	> 8%	< 2 %
Doba vezave terjatev do kupcev	35-59 dni	60-100 dni	60-100 dni	< 35 dni	> 100 dni
Doba vezave obveznosti do dobaviteljev	35-59 dni	< 35 dni	> 100 dni	60-100 dni	> 100 dni
Doba vezave zalog	20-39 dni	< 20 dni	> 60 dni	< 20 dni	< 20 dni
Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev	0,7-1	1-2	1-2	> 2	< 0,7
Kratkoročni koeficient	1-1,4	> 2	1,5-2	> 2	< 1
Tržni delež glede na konkurenco	enak	nekoliko večji	enak	enak	manjši
Odnos do strank	dober	dober	dober	dober	dober
Odvisnost od kupcev	nizka	visoka	srednja	nizka	srednja
Odvisnost od dobaviteljev	nizka	nizka	srednja	nizka	nizka
Inovacije	Uspešne	Uspešne	Srednje uspešne	Srednje uspešne	Srednje uspešne
Novi proizvodi in blagovne znamke	prisotno	prisotno	srednje prisotno	srednje prisotno	srednje prisotno
Informacijska tehnologija	srednja	dobra	slaba	zelo dobra	zelo dobra
Poprodajne storitve	Zagotovljene	Zagotovljene	Delno zagotovljene	Zagotovljene	Zagotovljene
Vodstvena kvaliteta	pozitivna	pozitivna	povprečna	pozitivna	povprečna
Nasledstvene možnosti	zagotovljene	zagotovljene	delno zagotovljene	delno zagotovljene	zagotovljene
Fluktuacija	nizka (< 5%)	nizka (< 5%)	srednja (< 10%)	visoka (>=10%)	nizka (< 5%)
Starostna struktura	zelo ugodna	ugodna	srednje ugodna	ugodna	zelo ugodna

Vir: Interni podatki banke Kärntner Sparkasse, 2003.

### 6.1.5 Vrednotenje in analiza variant

Z upoštevanjem odločitvenih pravil od najnižjega k višjemu pridemo do končne ocene za varianto. V spodnji tabeli so predstavljene ocene bonitetnih razredov petih podjetij. Vrednosti v rdeči barvi so predstavljene kot bistvene pomanjkljivosti, vrednosti v črni barvi kot povprečne in vrednosti v zeleni barvi kot prednosti posameznega podjetja.

Tabela 14: Tabelarni rezultati vrednotenja podjetij

Kriterij	Podjetje 1	Podjetje 2	Podjetje 3	Podjetje 4	Podjetje 5
<b>Bonitetni razred</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>C</b>	<b>A</b>	<b>D</b>
<b>Podjetje</b>	<i>zelo ugodni</i>	<i>ugodni</i>	<i>srednje ugodni</i>	<i>ugodni</i>	<i>zelo neugodni</i>
<b>Osnovni podatki</b>	<i>popprečni</i>	<i>popprečni</i>	<i>pozitivni</i>	<i>popprečni</i>	<i>popprečni</i>
Število zaposlenih	<i>do 10 zaposlenih</i>	do 50 zaposlenih	<i>&gt;= 50 zaposlenih</i>	<i>do 10 zaposlenih</i>	do 20 zaposlenih
Leta delovanja	do 6 let	do 6 let	<i>&gt;= 6 let</i>	<i>&gt;= 6 let</i>	<i>&gt;= 6 let</i>
Pravna oblika	<i>k.d.; d.n.o.</i>	<i>d.d.</i>	<i>d.d.</i>	<i>d.o.o.</i>	<i>d.o.o.</i>
Delež izvoza	do 30 %	do 30 %	<i>do 10 %</i>	<i>do 10 %</i>	<i>do 10 %</i>
<b>Načrti</b>	<i>zelo ustrezni</i>	<i>ustrezni</i>	<i>srednje ustrezni</i>	<i>ustrezni</i>	<i>zelo neustrezni</i>
Prihodni denarni tokovi	<i>zadostujejo</i>	komaj še zadostujejo	komaj še zadostujejo	<i>zadostujejo</i>	<i>ne zadostujejo</i>
Načrti glede prometa in investicij	<i>prisotni</i>	<i>prisotni</i>	delno prisotni	delno prisotni	<i>niso prisotni</i>
<b>Bilančni podatki</b>	<i>slabi</i>	<i>dobri</i>	srednji	<i>odlični</i>	<i>zelo slabi</i>
Stopnja lastniškosti financiranja	<i>15%-30%</i>	<i>&gt; 70%</i>	30%-50%	<i>50%-70%</i>	<i>&lt; 15%</i>
Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala	2%-5%	2%-5%	2%-5%	<i>&gt; 8%</i>	<i>&lt; 2 %</i>
<b>Obračanje in likvidnost</b>	<i>ustrezno</i>	<i>ustrezno</i>	manj ustrezno	<i>zelo ustrezno</i>	manj ustrezno
<b>Obračanje</b>	<i>ustrezno</i>	<i>ustrezno</i>	<i>neustrezno</i>	<i>ustrezno</i>	manj ustrezno
Doba vezave terjatev do kupcev	<i>35-59 dni</i>	60-100 dni	60-100 dni	<i>&lt; 35 dni</i>	<i>&gt; 100 dni</i>
Doba vezave obveznosti do dobaviteljev	<i>35-59 dni</i>	<i>&lt; 35 dni</i>	<i>&gt; 100 dni</i>	60-100 dni	<i>&gt; 100 dni</i>
Doba vezave zalog	<i>20-39 dni</i>	<i>&lt; 20 dni</i>	<i>&gt; 60 dni</i>	<i>&lt; 20 dni</i>	<i>&lt; 20 dni</i>
<b>Likvidnost</b>	manj ustrezna	<i>ustrezna</i>	<i>ustrezna</i>	<i>zelo ustrezna</i>	<i>neustrezna</i>
Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev	0,7-1	1-2	1-2	<i>&gt; 2</i>	<i>&lt; 0,7</i>
Kratkoročni koeficient	1-1,4	<i>&gt; 2</i>	<i>1,5-2</i>	<i>&gt; 2</i>	<i>&lt; 1</i>
<b>Nefinančni podatki</b>	dobri	<i>odlični</i>	dobri	dobri	dobri
<b>Poslovanje s strankami</b>	<i>zadovoljivo</i>	<i>zadovoljivo</i>	<i>zadovoljivo</i>	<i>zadovoljivo</i>	<i>zadovoljivo</i>
Tržni delež glede na konkurenco	enak	<i>nekoliko večji</i>	enak	enak	<i>manjši</i>
Odnos do strank	<i>dober</i>	<i>dober</i>	<i>dober</i>	<i>dober</i>	<i>dober</i>
<b>Ovisnost</b>	<i>nizka</i>	<i>visoka</i>	srednja	<i>nizka</i>	srednja
Ovisnost od kupcev	<i>nizka</i>	<i>visoka</i>	srednja	<i>nizka</i>	srednja
Ovisnost od dobaviteljev	<i>nizka</i>	<i>nizka</i>	srednja	<i>nizka</i>	<i>nizka</i>
<b>Poslovni procesi</b>	ustrezni	<i>zelo ustrezni</i>	ustrezni	ustrezni	ustrezni
<b>Novosti</b>	<i>zelo zadovoljive</i>	<i>zelo zadovoljive</i>	srednje zadovoljive	srednje zadovoljive	srednje zadovoljive
Inovacije	<i>Uspešen</i>	<i>Uspešen</i>	Srednje uspešen	Srednje uspešen	Srednje uspešen
Novi proizvodi in blagovne znamke	<i>prisotno</i>	<i>prisotno</i>	srednje prisotno	srednje prisotno	srednje prisotno
Informacijska tehnologija	srednja	<i>dobra</i>	<i>slaba</i>	<i>zelo dobra</i>	<i>zelo dobra</i>
Prodajne storitve	<i>Zagotovljene</i>	<i>Zagotovljene</i>	delno zagotovljene	<i>Zagotovljene</i>	<i>Zagotovljene</i>
<b>Kadrovska situacija</b>	<i>zelo ugodna</i>	<i>zelo ugodna</i>	srednje ugodna	srednje ugodna	<i>ugodna</i>
Vodstvena kvaliteta	<i>pozitivna</i>	<i>pozitivna</i>	popprečna	<i>pozitivna</i>	popprečna
Nasledstvene možnosti	<i>zagotovljene</i>	<i>zagotovljene</i>	delno zagotovljene	delno zagotovljene	<i>zagotovljene</i>
<b>Zaposleni</b>	<i>zelo ugodna</i>	<i>ugodna</i>	srednje ugodna	srednje ugodna	<i>zelo ugodna</i>
Fluktuacija	<i>nizka (&lt; 5%)</i>	<i>nizka (&lt; 5%)</i>	srednja (< 10%)	<i>visoka (&gt;=10%)</i>	<i>nizka (&lt; 5%)</i>
Starostna struktura	<i>zelo ugodna</i>	<i>ugodna</i>	srednje ugodna	<i>ugodna</i>	<i>zelo ugodna</i>

Vir: Interni podatki banke Kärntner Sparkasse, 2003.

Izmed petih ocenjenih podjetij sta najbolje ocenjeni podjetji Podjetje 2 in Podjetje 4, za kateri model predlaga bonitetni razred A in s tem odobritev kredita. Podatki o podjetju so pri obeh podjetjih ugodni, medtem ko se bilančni podatki in nefinančni podatki razlikujejo. Pri Podjetju 2 so bilančni podatki dobri, so pa slabši kot pri Podjetju 4, saj je pri Podjetju 2 likvidnost nekoliko slabša. Na drugi strani pa so pri Podjetju 4 nekoliko slabše ovrednoteni nefinančni podatki, ki so pri Podjetju 2 na račun zelo ustreznih poslovnih procesov in zelo ugodne kadrovske strukture odlični. Kljub manjšim razhajanjem predstavljata obe podjetji za banko glede na predlagani model, ki daje enako težo podatkom o podjetju, bilančnim podatkom in nefinančnim podatkom, minimalno tveganje. Če obravnavani podjetji primerjamo s Podjetjem 1, ki je ovrednoteno z bonitetnim razredom B, ugotovimo, da so sicer podatki o podjetju pri tem podjetju boljši, in sicer so zelo ugodni, predvsem zaradi zelo ustreznih načrtov podjetja z zadostnimi prihodnjimi denarnimi tokovi za kritje načrtovane investicije. Vendar pa so na drugi strani bilančni podatki precej slabši, saj je likvidnost manj ustrezna, stopnja lastniškosti kapitala (delež kapitala) pa je manjša. Kljub temu je predlagani bonitetni razred pri Podjetju 1 glede na zasnovo izdelanega modela za banko še sprejemljiv, pomeni pa zahtevo po oblikovanju nekoliko večjih rezervacij banke. Če si pogledamo še Podjetje 3 so v primerjavi s Podjetjem 1 bilančni podatki boljši, in sicer so ocenjeni s srednjo oceno, predvsem na račun ustrezne likvidnosti in sprejemljivega deleža kapitala ter čiste dobičkonosnosti kapitala, čeprav je na drugi strani obračanje tako terjatev do

kupcev, obveznosti do dobaviteljev in zalog neustrezno. Vendar pa je končni bonitetni razred pri Podjetju 3 bolj tvegan, in sicer ocenjen z razredom C. To pa tudi zaradi podatkov o podjetju, ki so samo srednje ugodni, predvsem na račun prihodnjih denarnih tokov, ki komaj še zadostujejo za poplačilo načrtovane investicije. Pri Podjetju 5, kjer model predlaga bonitetni razred D, so kritični tako podatki o podjetju kot tudi bilančni podatki. Podatki o podjetju so zelo neugodni, saj prihodnji denarni tokovi ne zadostujejo za poplačilo načrtovane investicije, poleg tega pa je podjetje tudi brez ustreznih načrtov glede nadaljnjega prometa in investicij. Zelo slabi pa so tudi bilančni podatki, saj je delež kapitala manjši od 15 odstotkov, koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala je pod 2 odstotkoma, poleg tega pa sta tudi obračanje in likvidnost manj ustrezna. Podjetje plačuje svoje obveznosti dlje kot 100 dni, kupci pa mu tudi plačujejo v več kot 100 dneh. Kljub dobrim nefinančnim podatkom predstavlja podjetje za banko preveliko tveganje, zato model predlaga bonitetni razred D, kar pomeni zavrnitev kreditnega zahtevka.

Predlagani model je možno obravnavati tudi z vidika »kaj-če« analize, pri kateri gre za spreminjanje vrednosti kriterijev in opazovanje njihovega vpliva na končen rezultat. V nadaljevanju si pogledjmo vpliv nekaj možnih sprememb vrednosti kriterijev na končni bonitetni razred pri obravnavanih variantah.

Če pri obravnavanih variantah spremenimo vrednost kriterija »Prihodnji denarni tokovi«, pri nespremenjenih vrednostih ostalih kriterijev, in sicer pri Podjetju 1 iz »zadostujejo« na »ne zadostujejo«, potem se mu bonitetni razred poslabša iz B na C; pri Podjetju 2 in pri Podjetju 4 sprememba vrednosti kriterija prihodnji denarni tokovi na »ne zadostujejo« poslabša bonitetni razred na B, medtem ko se pri Podjetju 3 v primeru zadostnih prihodnjih denarnih tokov boniteta izboljša iz C na B in pri Podjetju 5 iz D na C. Ugotovimo lahko, da ima sprememba vrednosti tega kriterija velik vpliv na končni bonitetni razred, kar je glede na pomembnost tega kriterija z vidika banke tudi prav.

Če spreminjamo vrednost kriterija »Stopnja lastniškosti financiranja« pri Podjetju 5, se bonitetni razred spremeni iz D na C le v primeru, ko je delež kapitala večji od 70%, saj ostane koeficient dobičkonosnosti kapitala na najnižji ravni, poleg tega pa sta obračanje in likvidnost manj ustrezna. Tudi Podjetju 1 in Podjetju 3 se boniteta izboljša za en razred v primeru najvišje vrednosti stopnje lastniškosti financiranja.

Spreminjanje vrednosti posameznih kriterijev znotraj izpeljanega kriterija »Obračanje in likvidnost« nima velikega vpliva na spremembo končne ocene, v primeru nespremenjenih ostalih vrednosti kriterijev znotraj izpeljanega kriterija »Bilančni podatki«.

V primeru spreminjanja, izboljševanja vrednosti kriterijev znotraj izpeljanega kriterija »Nefinančni podatki« se le v primeru Podjetja 3 spremeni, izboljša bonitetni razred iz C na B.

V primeru poslabšanja »nefinančnih podatkov« pri Podjetju 2, in sicer pri poslabšanju vrednosti izpeljanega kriterija »Poslovanje s strankami« iz »zadovoljivo« na »srednje zadovoljivo«, se končna ocena spremeni iz A na B.

DEXi pa omogoča na drugi strani tudi razširitev »kaj-če« analize s spreminjanjem funkcij koristnosti oziroma odločitvenih pravil v odločitvenem drevesu. Velike spremembe odločitvenih pravil seveda zelo vplivajo na končno oceno posamezne variante, zato takšne preizkušnje nisem izvajala.

Sem pa glede na teoretično zasnovo magistrskega dela izvedla nekaj sprememb odločitvenih pravil pri kriteriju »Bonitetni razred«.

Pri spreminjanju odločitvenih pravil za kriterij »Bonitetni razred«, kjer sem dala večjo težo bilančnim podatkom, kot je predstavljeno v tabeli 15, se spremeni (poslabša) bonitetni razred za eno stopnjo pri dveh podjetjih. Podjetje 1 je po novem ocenjeno z bonitetnim razredom C, Podjetje 2 pa ima z novimi odločitvenimi pravili bonitetni razred B.

Tabela 15: Sprememba odločitvenih pravil za kriterij »Bonitetni razred«

Podjetje	Bilančni podatki	Nefinančni podatki	Bonitetni razred	
28%	45%	27%		
1	<b>zelo neugodni</b>	<b>zelo slabi</b>	<=sprejemljivi	<b>E</b>
2	<b>zelo neugodni</b>	<=slabi	<b>nesprejemljivi</b>	<b>E</b>
3	<=neugodni	<b>zelo slabi</b>	<b>nesprejemljivi</b>	<b>E</b>
4	<b>zelo neugodni</b>	<=slabi	>=dobri	<b>D</b>
5	<=neugodni	<=slabi	dobri	<b>D</b>
6	<b>zelo neugodni</b>	<b>s labi</b>	>=sprejemljivi	<b>D</b>
7	<=neugodni	<b>s labi</b>	sprejemljivi:dobri	<b>D</b>
8	<b>zelo neugodni</b>	srednji	<=sprejemljivi	<b>D</b>
9	<=neugodni	srednji	<b>nesprejemljivi</b>	<b>D</b>
10	>=ugodni	<b>s labi</b>	sprejemljivi:dobri	<b>C</b>
11	<b>zelo ugodni</b>	<=slabi	sprejemljivi:dobri	<b>C</b>
12	<b>zelo ugodni</b>	<b>s labi</b>	<=dobri	<b>C</b>
13	<=neugodni	>=dobri	<b>odlični</b>	<b>B</b>
14	<=neugodni	<b>odlični</b>	>=dobri	<b>B</b>
15	<b>zelo ugodni</b>	>=dobri	>=dobri	<b>A</b>
16	<b>zelo ugodni</b>	<b>odlični</b>	>=sprejemljivi	<b>A</b>

Vir: Interni podatki banke Kärntner Sparkasse, 2003.

V obravnavanem primeru je torej večji poudarek na bilančnih podatkih, podjetja pa so ocenjena bolj previdnostno glede na računovodske izkaze, ki, kot že poudarjeno, odražajo preteklo stanje v podjetju.



Če si pogledamo spremembo odločitvenih pravil pri kriteriju »Bonitetni razred« v smeri dajanja večjega poudarka nefinančnim podatkom, potem so spremembe bonitetnih razredov obravnavanih petih razredov sledeče: Podjetju 1 in Podjetju 4 se bonitetni razred poslabša za eno oceno, medtem ko se pri ostalih podjetjih bonitetni razred ne spremeni, tako da ostane Podjetje 2 še vedno v bonitetnem razredu A, kljub seveda slabšim bilančnim podatkom od Podjetja 4, ki je z novimi odločitvenimi pravili ocenjen z bonitetnim razredom B. Novo razporeditev odločitvenih pravil za kriterij »Bonitetni razred« predstavljam v tabeli 16.

Tabela 16: Sprememba odločitvenih pravil za kriterij »Bonitetni razred«

Podjetje	Bilančni podatki	Nefinančni podatki	Bonitetni razred
19%	35%	45%	
1 zelo neugodni	<=slabi	nesprejemljivi	E
2 <=srednje ugodni	zelo slabi	nesprejemljivi	E
3 zelo neugodni	<=slabi	sprejemljivi:dobri	D
4 zelo neugodni	srednji	<=sprejemljivi	D
5 zelo neugodni	srednji:dobri	nesprejemljivi	D
6 <=ugodni	srednji	nesprejemljivi	D
7 >=ugodni	slabi	sprejemljivi:dobri	C
8 >=ugodni	slabi:srednji	sprejemljivi	C
9 <=neugodni	>=srednji	odlični	B
10 <=neugodni	odlični	>=dobri	B
11 zelo ugodni	>=dobri	>=dobri	A
12 zelo ugodni	odlični	>=sprejemljivi	A

Vir: Interni podatki banke Kärntner Sparkasse, 2003.

Katera odločitvena pravila za kriterij »Bonitetni razred« so najustreznejša, je seveda v tem trenutku nemogoče napovedati. Za to je potrebno spremljanje obnašanja obravnavanih podjetij v času in s stabilnim modelom, brez spreminjanja odločitvenih pravil, ter ugotavljanje ustreznosti predlaganih bonitetnih razredov.

Več o možnih izboljšavah in dopolnitvah ter oceni ustreznosti predlaganega modela pa navajam v poglavju, ki sledi.

## 6.2 KRITIČNA ANALIZA PREDLAGANEGA MODELA

Če obravnavam predlagani model z vidika analize SWOT, bi kot prednost pri gradnji sistema poudarila urejenost atributov v obliki drevesa, iz česar je jasno razvidna struktura atributov in njihova medsebojna povezava. Znanje je v modelu dobro dokumentirano, razvoj sistema je kljub zahtevnemu problemskemu področju dokaj hiter, saj ekspertna lupina DEXi že vsebuje mehanizme sklepanja in druga orodja za razvoj, dokaj enostavno pa je omogočeno tudi oblikovanje in dopolnjevanje modela. Pri uporabi sistema in vrednotenju variant pa vidim glavno prednost v dejstvu, da

vsa podjetja ocenjujemo na enak način, kar pomeni, da imamo orodje za ocenjevanje, ki zagotavlja enotno obravnavo, kar je pri presoji bonitete podjetja zaradi zagotavljanja časovne primerljivosti in ugotavljanja primernosti modela v času izrednega pomena. Model zagotavlja tudi možnost utemeljitve rezultatov in simulacijo na osnovi analize »kaj-če«.

Kot slabost modela bi izpostavila, da je v določeni meri (pri nefinančnih podatkih) odvisen od subjektivnosti ocenjevalcev – finančnih svetovalcev. Pomanjkljivost modela pa vidim tudi v univerzalnosti modela za vsa podjetja, ne glede na velikost in panogo. Model ne upošteva panoge dejavnosti, v kateri se podjetje nahaja. Predvsem je to problem pri bilančnih podatkih, saj so posamezni kazalniki močno odvisni od panoge in bi bilo smiselno kriterije določiti glede na panogo. Kriteriji pri bilančnih podatkih pa zanemarjajo tudi velikost podjetja, ki tudi pogojuje vrednosti oziroma velikosti posameznih kazalnikov. Potrebno pa je upoštevati tudi dejstvo, da je predlagani bonitetni razred posredovan ne glede na zavarovanje, ki ga je podjetje sposobno in pripravljeno predložiti v zastavo, v zameno za odobreno posojilo.

Iz slabosti univerzalnosti modela pa izhaja priložnost, ki jo v modelu vidim. Model bi bilo smiselno prilagoditi oziroma zgraditi nove modele, izhajajoče iz predstavljenega. Tako bi bilo smotno izdelati poseben model za samostojne podjetnike posameznike, poseben model za samostojne poklice in tudi za fizične osebe ter jih oblikovati glede na specifičnost posameznih skupin strank, ki stopajo v poslovna razmerja z banko. Model za ocenjevanje bonitete pri samostojnih podjetnikih posameznikih bi lahko na primer dopolnili z osebnimi podatki o samostojnem podjetniku, kot so na primer spol, starost, zakonski stan, število otrok ... Bilančni podatki pri samostojnem podjetniku bi imeli na primer manjšo težo, večji pa bi bil poudarek na osebnih podatkih, ki so smiselni tudi kot podlaga za ocenjevanje pri presojanju bonitete fizičnih oseb kot kreditorejmalcev. Podobno bi tudi pri modelu ocenjevanja bonitete za svobodne poklice večjo vlogo kot bilančni podatki imeli osebni podatki.

Kot možno nevarnost naj omenim nezavedanje glede pravilne uporabe modela, kajti s prirejanjem vrednosti osnovnih kriterijev in odločitvenih pravil lahko bistveno vplivamo na končno oceno. Poleg tega pa bi spreminjanje omenjenega ogrozilo enotno obravnavo in onemogočilo zgodovinsko spremljanje bonitetnih razredov podjetij ter s tem onemogočilo oceno ustreznosti postavljenega modela. Za oceno kakovosti postavljenega modela je namreč nujno zagotoviti stabilnost sistema, kar v času omogoča primerjavo dejanskega poravnavanja obveznosti strank s predlaganim bonitetnim razredom, kot nam ga danes posreduje model.

Potrebno je poudariti, da so zaloge vrednosti v modelu odvisne od odločevalca in so povsem subjektivne, prav tako so subjektivna odločitvena pravila. V implementaciji modela so zaloge vrednosti in odločitvena pravila implementirana na podlagi presoje avtorja tega dela. Nadalje se napake lahko pojavljajo pri vhodnih podatkih v večparametrski odločitveni model, ker podjetja kot variante ne ocenjuje ista oseba, temveč so te ocene narejene s strani finančnih svetovalcev razpršeno, zato še toliko bolj pride do izraza subjektivnost teh podatkov, predvsem pri nefinančnih podatkih.

Shema odločitvenega drevesa in odločitvena pravila so lahko drugačna kot pri predlaganem modelu, tudi atributi so lahko drugačni, pomembno pa je, da so enotni za vse ocenjene variante oziroma za vsa podjetja in da se ne spreminjajo v času, saj, kot že poudarjeno, je stabilnost modela nujna za enotno obravnavo vseh podjetij in za ugotavljanje ustreznosti modela skozi leta. Le določena baza bonitetnih podatkov o podjetjih, njihovo spremljanje skozi čas in ugotavljanje ustreznosti postavljenega bonitetnega razreda na začetku omogočajo oceno ustreznosti modela ter narekujejo ustrezne popravke glede na dejansko poravnavanje obveznosti podjetij.

Smiselna je tudi uporaba podobnega modela za ocenjevanje bonitete podjetja v različnih časovnih obdobjih. Kot že omenjeno, je naloga banke redno spremljanje in razvrščanje podjetij oz. strank v bonitetne razrede. Razlika z obravnavanim modelom je, da imamo istočasno v odločitvenem modelu eno samo podjetje, vendar nam variante pomenijo različne vrednosti kriterijev v različnih časovnih obdobjih. V takem primeru bi bilo model potrebno še nadgraditi s podatki o rednosti izpolnjevanja obveznosti podjetja (stanje opominjanja, dnevi zamude, zneski zamude ...) oz. stranke do banke.

V obravnavanem poglavju sem kritično ovrednotila obravnavani model, z določenimi prednostmi in pomanjkljivostmi, hkrati pa sem tudi že nakazala možne smeri nadaljnjega razvoja in dopolnitve modela.

## **7 ZAKLJUČEK**

V magistrskem delu, ki vsebuje tako teoretičen kot tudi praktičen del, sem nakazala pomembnost sodobne presoje bonitete podjetij v poslovnih bankah, ki poleg tradicionalnega daje čedalje večji pomen tudi sodobnemu, neračunovodskemu spremljanju poslovanja podjetij. Tako sem z vključitvijo obeh vidikov celovito predstavila možen pristop pri presoji bonitete podjetja v poslovni banki.

Pri tradicionalnem spremljanju bonitete podjetij zasledimo finančne kazalnike poslovanja, izračunane predvsem na podlagi računovodskih izkazov, ki odražajo preteklo sliko poslovanja podjetja. Posledica tega je lahko prepozno odkritje problemskih situacij v podjetju in spregled ključnih dejavnikov uspešnosti.

Sodobno pojmovanje in spremljanje pa poleg upoštevanja količinskih dejavnikov veliko teže pripisuje kakovostnim, neračunovodskim kategorijam. Usmerjeno je v prihodnost in spremlja uresničevanje interesov pomembnih skupin udeležencev, ki stopajo v poslovna razmerja s podjetjem. Pomembno vlogo imajo tako odnos podjetja do kupcev, dobaviteljev, zaposlenih, odnos podjetja do okolja, razvojne možnosti podjetja, panoga in položaj podjetja v panogi. Nujna je tudi sposobnost banke, da oceni realnost prikazanih prihodnjih denarnih tokov podjetja, saj predstavljajo ti osnovo za poplačilo izposojenega denarnega zneska.

Razvoj sodobnega presojanja bonitete narekujejo spremembe v poslovnih okoljih, na katere je vplival intenziven tehnološki napredek, zlasti razvoj informacijske tehnologije. Konkurenca na trgu finančnih posrednikov se je bistveno zaostрила, v ospredje se postavljajo nova načela poslovanja, povezana s kakovostjo, prilagodljivostjo in pravočasnostjo. To pa zahteva kakovostne odločitve s kakovostno podporo pri odločanju.

V praktičnem delu magistrskega dela sem s pomočjo sistema za podporo odločanju DEXi tako predlagala odločitveni model, ki naj bi služil za podporo odločanju pri oceni tveganosti oziroma pri sodobni presoji bonitete podjetja v poslovni banki.

Samo odločanje lahko seveda poteka tudi brez sistema za podporo odločanju, vendar pa večkriterijski odločitveni modeli omogočajo lažje odločanje, predvsem v primerih, ko imamo veliko variant, veliko osnovnih in izpeljanih kriterijev ter zapletena odločitvena pravila. Tem zahtevam pa problemsko področje presoje bonitete vsekakor ustreza. Sistemi za podporo odločanju omogočajo tudi enostavnejšo razlago rezultatov, saj poteka delo sistematično in bolj organizirano, kar praviloma vodi tudi h kakovostnejšim rezultatom, poleg tega so prednosti in slabosti posamezne variante takoj opazne.

S predlaganim modelom sem nakazala tudi že možnosti nadaljnega razvoja, izboljšav in dopolnitev modela, kar ponuja še veliko odprtih možnosti za delo v prihodnje. Tako lahko model uporabimo tudi kot osnovo pri izdelavi podobnih modelov za presojanje bonitete ostalih skupin strank (na primer fizičnih oseb, samostojnih podjetnikov posameznikov, samostojnih poklicev), ki kot potencialni kreditojemalci stopajo v poslovna razmerja z banko.

Predlagani model omogoča obravnavo podjetij po enotnih kriterijih, kar je za enotno presojo bonitete vseh podjetij in oceno ustreznosti modela nujno. Zavedati pa se je potrebno, da je sistem za podporo odločanju le orodje v rokah odločevalca in da končna odločitev še vedno ostaja v rokah človeka, v našem primeru finančnega svetovalca v banki.

## 8 LITERATURA IN VIRI

### LITERATURA

1. Alter Steven: Decision support systems: current practice and continuing challenges. Reading, Mass (etc.): Addison-Wesley, 1980. 316 str.
2. Bazelska načela preudarnega bančnega poslovanja. Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije, 1998. 96 str.
3. Bergant Živko: Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja. Ljubljana: ITEO – Inštitut za trženje, ekonomiko in organizacijo, 1995. 269 str.
4. Bergant Živko: Izrazna moč izkaza uspeha in izkaza finančnih tokov. Bančni vestnik, Ljubljana: 1998, 7-8, str. 20-24.
5. Bergant Živko: Izrazna moč bilance stanja. Bančni vestnik, Ljubljana: 1998a, 4, str. 12-16.
6. Bergant Živko: Sodobni pogledi na ugotavljanje uspešnosti podjetja. Slovenska ekonomska revija. Ljubljana, 1998b, 3, str. 87-101.
7. Bergant Živko: Kritična presoja tradicionalnega analiziranja računovodskih podatkov v zvezi s plačilno sposobnostjo podjetja: Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002. 235 str.
8. Bohanec Marko, Rajkovič Vladislav: Večparametrski odločitveni modeli. Kranj, 1995. [URL: <http://www-ai.ijs.si/MarkoBohanec/org95/Cel.html> ]
9. Bohanec Marko, Zupan Blaž, Rajkovič Vladislav: Hierarhični odločitveni modeli in njihova uporaba v zdravstvu. CADAM-97. Bled, 1997.
10. Brigham Eugene F., Houston Joel F.: Fundamentals of Financial Management. Fort Worth (etc.), Orlando: The Dryden Press, 1998. 898 str.
11. Cetinski Andrej: Likvidnost podjetja. Bančni vestnik, Ljubljana: 1989, 1-2, str. 15-18).
12. Gradišar Miro, Novak Gorazd: Pregled uporabe informacijskih sistemov za podporo odločanja. Organizacija, Ljubljana, 33 (2000), 4, str. 248-253.
13. Hočevar Marko: Kritičen pogled na nekatere sodobne računovodske metode. Iks, Ljubljana, 2002, 11, str. 85-96.
14. Hočevar Marko, Igličar Sandi, Zaman Maja: Osnove računovodstva. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 469 str.

15. Horvat Tatjana: Prostovoljna razkritja v letnem poročilu in njihova povezava z obveznimi razkritji. Revizor, Ljubljana, 2, 2003, str. 61-92.
16. Horvat Tatjana: Sestavitev letnega poročila s poudarkom na poslovnem poročilu. Revizor, Ljubljana, 29, 2003a, str. 25-43.
17. Jereb Eva, Bohanec Marko, Rajkovič Vladislav: Računalniški program za večparametrsko odločanje. Kranj: Moderna organizacija, 2003. 91 str.
18. Kaplan Robert S, Norton David P.: Uravnoteženi sistem kazalnikov: preoblikovanje strategije v dejanja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 2000. 343 str.
19. Kaplan Robert S, Norton David P.: Why does Business Need a Balanced Scorcard? James B. Edwards, ed., Emerging Practices in Cost Management. Boston: WG&L/RIA Group, 1999, str. A2-1 – A2-7.
20. Kaplan Robert S, Norton David P.: Why does Business Need a Balanced Scorcard? (Part 2). James B. Edwards, ed., Emerging Practices in Cost Management. Boston: WG&L/RIA Group, 1999, str. A3-1 – A3-6.
21. Kavčič Slavka: Analiza poslovnega izida. Zbornik 1. posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: ZES, 1995, str. 53-56.
22. Klein Michel, Methlie Leif B.: Expert Systems A Decision Support Approach. Workingham: Addison-Wesley Publishing Company, 1990. 539 str.
23. Knez-Riedl Jožica: Objektivizacija presoje bonitete podjetja s pomočjo panožnih dejavnikov. Doktorska disertacija. Maribor: Ekonomsko poslovna fakulteta, 1998. 278 str.
24. Knez-Riedl Jožica: Pojmovanje in presojanje bonitete podjetja. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2000. 206 str.
25. Koch Timothy W.: Bank management. Fort Worth: The Dryden Press, 2000. 968 str.
26. Larsen E. John: Modern advanced accounting. New York: Mc Graw Hill, 1992. 984 str.
27. Lipnik Janez: Izkaz finančnih tokov. Iks, Ljubljana, 2002, 4, str. 39-56.
28. Lipnik Janez: Oblike izkaza finančnega izida za zunanje poslovno poročanje. Iks. Ljubljana, 2003, 1-2, str. 146-155.
29. Mičkovič Slaven: O boniteti podjetij. Analiza bančnih tveganj: Zbornik 6. strokovnega posvetovanja o bančništvu. Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije, 2000, str. 83-97.
30. Mishkin Frederic S., Eakins Stanley G.: Financial Markets and Institutions. Second edition. New York: Addison – Wesley, 2000. 668 str.
31. Mitra Sitansu S.: Decision support systems: tools and techniques. New York: John Wiley&Sons, 1986. 433 str.
32. Mošnja-Škare Lorena: V prihodnost usmerjeno računovodstvo. Revizor, Ljubljana, 2002, 1, str. 27-38.

33. Mramor Dušan: Sodobna finančna analiza podjetja. Zbornik referatov 31. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji. Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije, 1999, str. 327-338.
34. Nichols Paul: Unlocking Shareholder Value. Management Accounting, London, 76 (1998), 9, str. 26-28.
35. Odar Marjan: Poročanje zunanjim uporabnikom računovodskih informacij za leto 2002. Iks. Ljubljana, 2003, 1-2, str. 12-28.
36. Pirtovšek Matej, Kristl Miha: Zdrava bančna praksa na področju trgovanja. Zbornik 8. strokovnega posvetovanja o bančništvu Basel 2. Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije, 2002, str. 61-74.
37. Rajkovič Vladislav et al.: Kako storiti več za kakovost zdravstva in šolstva? Modra knjiga: Civilna družba v Sloveniji in Evropi, Ljubljana, Društvo občanski forum, Služba vlade RS za evropske zadeve, 1999, str. 386 -395.
38. Rejc Adriana: Pomen nefinančnih informacij pri spremljanju uspešnosti poslovanja v slovenskih podjetjih. Revizor, Ljubljana, 14, 2003, str. 30-53.
39. Repovž Leon, Peterlin Jožko: Financiranje. Koper: Visoka šola za management, 1998. 93 str.
40. Rhodes Paul C.: Decision support systems: theory and practice. Henley-on-Thames: Alfred Waller, 1994. 322 str.
41. Rubin Saša: Standardiziran pristop k merjenju kreditnega tveganja. Zbornik 8. strokovnega posvetovanja o bančništvu Basel 2. Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije, 2002, str. 31-46.
42. Samuels J. M., Brayshaw R. E., Craner J. M.: Financial Statement analysis in Europe. London: Chapman&Hall, 1995. 454 str.
43. Saunders Anthony: Financial Institutions Management: A modern perspective. Third edition. New York: Irwin, 2000. 742 str.
44. Turban Efraim, MacLean Ephraim, Wethwerbe James: Information Technology for management: making connections for strategic advantages. Third edition. New York: John Wiley&Sons, inc., 2002. 791 str.
45. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko poslovnega sistema, Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije, Ljubljana, 1990.
46. Turk Ivan et al.: Finančno računovodstvo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 406 str.
47. Verbovšek Polona: Finančna analiza za potrebe upnika na primeru Slovenije. Zbornik referatov 31. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji. Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije, 1999, str. 381-393.
48. Zavodnik Evgenij: Nove smeri v bančni praksi za oceno kreditnega tveganja (1). Bančni vestnik, Ljubljana, 12, 2000. str. 36-39.
49. Zavodnik Evgenij: Potreba po uporabi sodobnih konceptov kreditnega tveganja v bančnem poslovanju. Bančni vestnik, Ljubljana, 5, 2000. str. 36-40.

50. Zavodnik Evgenij: Razvoj in uporaba modela za merjenje kreditnega portfelja v bančni praksi. Bančni vestnik, Ljubljana, 10, 2001. str. 33-37.

## VIRI

1. BIS – Bank for International Settlements, Basle Committee on Banking Supervision, 2001; Consultative document – The New Basel Capital Accord on line, available: <http://www.Bis.org/publ/bcbsca03.pdf>, (09.08.2002).
2. Gradivo za seminar Analiza denarnih tokov v podjetju, Združenje bank Slovenije, Špragar Matej, 2002.
3. Gradivo za seminar Poslovni plan, Združenje bank Slovenije, Cesar Kregar Marija, 2002.
4. Interno gradivo banke Kärntner Sparkasse, 2003.
5. Sklep o kapitalski ustreznosti bank in hranilnic (Uradni list RS, št. 24/2002).
6. Sklep o oblikovanju posebnih rezervacij bank in hranilnic (Uradni list RS, št. 24/2002).
7. Sklep o razvrstitvi aktivnih bilančnih in zunajbilančnih postavk bank in hranilnic (Uradni list RS, št. 24/2002).
8. Sklep o veliki izpostavljenosti bank in hranilnic (Uradni list RS, št. 24/2002).
9. Slovenski računovodski standardi 2001. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 2002. 326 str.
10. The New Basel Capital Accord: an explanatory note. Basle: Basel Committee on Banking Supervision, 2001, 14 str.
11. Zakon o bančništvu (Uradni list RS, št. 7/1999, 59/2001).
12. Zakon o finančnem poslovanju podjetij (Uradni list RS, št. 54/1999, 110/1999).
13. Zakon o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 30/1993, 29/1994, 82/1994, 20/1998, 84/1998, 6/1999, 45/2001).



# PRILOGE

## PRILOGA 1

Priloga 2A

Datum prejema: .....

IME DRUŽBE OZ. PODJETNIKA: .....

Matična številka:

SEDEŽ: .....

Davčna številka:

Velikost (majhno-1; srednje-2; veliko-3):

Statusna sprememba:

TELEFONSKA ŠTEVILKA (osebe, odgovorne za sestavljanje bilance): .....

Matična številka pred statusno spremembo:

### PODATKI IZ BILANCE STANJA na dan .....leta

v tisočih tolarjev

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
	<b>SREDSTVA (002+022+047)</b>	001		
	<b>A. STALNA SREDSTVA (003+009+017)</b>	002		
	<b>I. Neopredmetena dolgoročna sredstva (004 do 008)</b>	003		
del 00, del 01	1. Dolgoročno odloženi stroški poslovanja	004		
del 00, del 01	2. Dolgoročno odloženi stroški razvijanja	005		
del 00, del 01	3. Dolgoročne premoženjske pravice	006		
del 00, del 01	4. Dobro ime	007		
del 13, del 08	5. Predujmi za neopredmetena dolgoročna sredstva	008		
	<b>II. Opredmetena osnovna sredstva (010 do 016)</b>	009		
del 02	1. Zemljišča	010		
del 02, del 03	2. Zgradbe	011		
del 04, del 05	3. Proizvajalne naprave in stroji	012		
del 04, del 05	4. Druge naprave in oprema	013		
del 04, del 05	5. Drobn inventar, večletni nasadi, osnovna čreda in druga opredmetena osnovna sredstva	014		
del 02, del 04	6. Opredmetena osnovna sredstva v gradnji in izdelavi	015		
del 13, del 08	7. Predujmi za pridobitev opredmetenih osnovnih sredstev	016		
	<b>III. Dolgoročne finančne naložbe (018 do 021)</b>	017		
del 06, del 07	1. Deleži in dolgoročne finančne terjatve do podjetij v skupini	018		
del 06, del 07	2. Deleži in dolgoročne finančne terjatve do pridruženih podjetij	019		

v tisočih tolarjev

del 06, del 07	3. Deleži in druge dolgoročne finančne terjatve	020																		
del 06	4. Lastni deleži	021																		
	<b>B. GIBLJIVA SREDSTVA (023+029+041+046)</b>	<b>022</b>																		
	<b>I. Zaloge (024 do 028)</b>	<b>023</b>																		
30, 31, 32	1. Material	024																		
60	2. Nedokončana proizvodnja	025																		
63	3. Proizvodi	026																		
65, 66	4. Trgovsko blago	027																		
del 13	5. Predujmi za zaloge	028																		
	<b>II. Poslovne terjatve (030+035)</b>	<b>029</b>																		
del 07, 08	a) Dolgoročne poslovne terjatve (031 do 034)	030																		
del 08	1. Dolgoročne poslovne terjatve do podjetij v skupini	031																		
del 08	2. Dolgoročne poslovne terjatve do pridruženih podjetij	032																		
del 08	3. Dolgoročne poslovne terjatve do drugih	033																		
del 07	4. Dolgoročno nevplačani vpoklicani kapital	034																		
12, del 13, 14, 16, 18	b) Kratkoročne poslovne terjatve (036 do 040)	035																		
del 12	1. Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	036																		
del 12	2. Kratkoročne poslovne terjatve do podjetij v skupini	037																		
del 12	3. Kratkoročne poslovne terjatve do pridruženih podjetij	038																		
del 13, 14, 16	4. Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	039																		
18	5. Kratkoročno nevplačani vpoklicani kapital	040																		
	<b>III. Kratkoročne finančne naložbe (042 do 045)</b>	<b>041</b>																		
del 17	1. Kratkoročni deleži v podjetjih v skupini	042																		
del 17	2. Kratkoročni deleži v pridruženih podjetjih	043																		
del 17	3. Lastni deleži	044																		
15, del 17	4. Druge kratkoročne finančne naložbe	045																		
10, 11	<b>IV. Dobroimetja pri bankah, čeki in gotovina</b>	<b>046</b>																		
19	<b>C. AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	<b>047</b>																		
99	<b>Zabilančna sredstva</b>	<b>048</b>																		
	<b>OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV (050+067+068+082)</b>	<b>049</b>																		
	<b>A. KAPITAL (051+054+055+060-061+062-063+064)</b>	<b>050</b>																		

v tisočih tolarjev

	<b>I. Vpoklicani kapital (052-053)</b>	051																								
del 90	1. Osnovni kapital	052																								
del 90	2. Nepoklicani kapital (kot odbitna postavka)	053																								
91	<b>II. Kapitalske rezerve</b>	054																								
	<b>III. Rezerve iz dobička (056 do 059)</b>	055																								
del 92	1. Zakonske rezerve	056																								
del 92	2. Rezeve za lastne deleže	057																								
del 92	3. Statutarne rezerve	058																								
del 92	4. Druge rezerve iz dobička	059																								
del 93	<b>IV. Preneseni čisti dobiček</b>	060																								
del 93	<b>V. Prenesena čista izguba</b>	061																								
del 93	<b>VI. Čisti dobiček poslovnega leta</b>	062																								
del 93	<b>VII. Čista izguba poslovnega leta</b>	063																								
	<b>VIII. Prevrednotovalni popravki kapitala (065+066)</b>	064																								
94	1. Splošni prevrednotovalni popravek kapitala	065																								
95	2. Posebni prevrednotovalni popravki kapitala	066																								
96	<b>B. REZERVACIJE</b>	067																								
	<b>C. FINANČNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI (069+075)</b>	068																								
97, 98	a) Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti (070 do 074)	069																								
del 97	1. Dolgoročne obveznosti na podlagi obveznic	070																								
del 97	2. Dolgoročne finančne obveznosti do bank	071																								
del 97, del 98	3. Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti do podjetij v skupini	072																								
del 97, del 98	4. Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti do pridruženih podjetij	073																								
del 97, del 98	5. Druge dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	074																								
22, 23, 24, 25, 26, 27, 28	b) Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti (076 do 081)	075																								
del 27	1. Kratkoročne obveznosti na podlagi obveznic	076																								
del 27	2. Kratkoročne finančne obveznosti do bank	077																								
del 22	3. Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	078																								
del 22, del 27	4. Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti do podjetij v skupini	079																								
del 22, del 27	5. Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti do pridruženih podjetij	080																								
23, 24, 25, 26, del 27, 28	6. Druge kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	081																								



## PRILOGA 2

Priloga 2B

IME DRUŽBE OZ. PODJETNIKA: .....

Matična številka:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Davčna številka:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

SEDEŽ: .....

Statusna sprememba:

Matična številka pred

statusno spremembo:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

### PODATKI IZ IZKAZA POSLOVNEGA IZIDA

v obdobju od 1.1. do 31.12.....

v tisočih tolarjev

Konto 1	Postavka 2	Oznaka za AOP 3	Znesek	
			Tekočega leta 4	Prejšnjega leta 5
	<b>A. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE (091+094 do 096)</b>	090		
	<b>I. Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu (092+093)</b>	091		
del 76	1. Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu razen najemnin	092		
del 76	2. Čisti prihodki od najemnin	093		
del 76	<b>II. Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala na domačem trgu</b>	094		
del 76	<b>III. Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na tujem trgu</b>	095		
del 76	<b>IV. Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala na tujem trgu</b>	096		
	<b>B. POVEČANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE</b>	097		
	<b>C. ZMANJŠANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE</b>	098		
79	<b>Č. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE</b>	099		
del 76	<b>D. SUBVENCIJE, DOTACIJE, REGRESI, KOMPENZACIJE IN DRUGI PRIHODKI, KI SO POVEZANI S POSLOVNIMI UČINKI</b>	100		
del 76	<b>E. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI</b>	101		
	<b>F. KOSMATI DONOS OD POSLOVANJA (090+097-098+099 do 101)</b>	102		
	<b>G. POSLOVNI ODHODKI (104+115+120+124)</b>	103		
	<b>I. Stroški blaga, materiala in storitev (105+106+110)</b>	104		
del 70	1. Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	105		
40	2. Stroški porabljenega materiala (107 do 109)	106		
del 40	a) stroški materiala	107		
del 40	b) stroški energije	108		
del 40	c) drugi stroški materiala	109		
41	3. Stroški storitev (111 do 114)	110		



	<b>K. FINANČNI ODHODKI (142+146)</b>	141																		
	<b>I. Prevrednotovalni finančni odhodki (143 do 145)</b>	142																		
del 74	1. Prevrednotovalni finančni odhodki pri finančnih naložbah v podjetja v skupini	143																		
del 74	2. Prevrednotovalni finančni odhodki pri finančnih naložbah v pridružena podjetja	144																		
del 74	3. Drugi prevrednotovalni finančni odhodki	145																		
	<b>II. Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti (147 do 149)</b>	146																		
del 74	1. Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti do podjetij v skupini	147																		
del 74	2. Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti do pridruženih podjetij	148																		
del 74	3. Drugi finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	149																		
del 74	<i>Finančni odhodki od obresti (upoštevano že v II.)</i>	150																		
del 81	<b>L. DAVEK IZ DOBIČKA IZ REDNEGA DELOVANJA</b>	151																		
del 81	<b>M. ČISTI DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA (125+127-126-141-151)</b>	152																		
del 89	<b>N. ČISTA IZGUBA IZ REDNEGA DELOVANJA (126+141-125-127+151)</b>	153																		
78	<b>O. IZREDNI PRIHODKI (155+156)</b>	154																		
del 78	<b>I. Subvencije, dotacije in podobni prihodki, ki niso povezani s poslovnimi učinki</b>	155																		
del 78	<b>II. Drugi izredni prihodki</b>	156																		
75	<b>P. IZREDNI ODHODKI (158+159)</b>	157																		
del 75	<b>I. Kritje izgube iz prejšnjih obdobj</b>	158																		
del 75	<b>II. Drugi izredni odhodki</b>	159																		
del 80	<b>R. DOBIČEK ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA (154-157)</b>	160																		
del 80	<b>S. IZGUBA ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA (157-154)</b>	161																		
del 81	<b>Š. DAVEK IZ DOBIČKA ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA</b>	162																		
del 81	<b>T. DRUGI DAVKI</b>	163																		
80	<b>U. CELOTNI DOBIČEK (125+127-126-141+160-161)</b>	164																		
80	<b>V. CELOTNA IZGUBA (126+141-125-127-160+161)</b>	165																		
del 81	<b>Z. DAVKI SKUPAJ (151+162+163)</b>	166																		
del 81	<b>Ž. ČISTI DOBIČEK OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (164-166)</b>	167																		
89	<b>X. ČISTA IZGUBA OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (165+166) oz. (166-164)</b>	168																		

	<b>POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENCEV NA PODLAGI DELOVNIH UR V OBRAČUNSKEM OBDOBJU (na dve decimaliki)*</b>	169																						
	<b>ŠTEVILO MESECEV POSLOVANJA</b>	170																						

**Opomba:**

\* Izračun podatka na AOP 169: Število delovnih ur v koledarskem (obračunskem) letu, za katere so zaposleni dobili plačo in nadomestilo plače /(deljeno) z možnimi delovnimi urami za koledarsko (poslovno) leto.

V ..... dne.....

Oseba, odgovorna za  
sestavljanje bilance:

.....

Vodja družbe oz.  
podjetnika:

.....

Obrazec je v skladu s 15.členom Pravilnika o načinu predložitve letnih poročil gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov posameznikov, o načinu javne objave letnih poročil in o načinu obveščanja registrskega sodišča o javni objavi letnih poročil (Uradni list RS, št. 13/03) predpisala Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPEŠ) v sodelovanju s Slovenskim inštitutom za revizijo.



## PRILOGA 3

### Levo kriterijev

Kriterij	Opis
<b>Bonitetni razred</b>	Določitev bonitetnega razreda
<b>Podjetje</b>	Podatki o podjetju in načrtih podjetja
<b>Osnovni podatki</b>	Ocena osnovnih podatkov o podjetju
Število zaposlenih	Število zaposlenih v podjetju
Leta delovanja	Leta delovanja podjetja
Pravna oblika	Pravna oblika podjetja
Delež izvoza	Delež izvoza podjetja
<b>Načrti</b>	Ocena ustreznosti načrtov podjetja
Prihodnji denarni tokovi	Ocena prihodnjih denarnih tokov
Načrti glede prometa in investicij	Ocena prisotnosti načrtov podjetja glede prometa in investicij
<b>Bilančni podatki</b>	Ocena računovodskih izkazov podjetja
Stopnja lastniškosti financiranja	Stopnja finančne varnosti oz. delež kapitala
Koefficient čiste dobičkonosnosti kapitala	Cisti dobiček/povprečni kapital (brez čistega poslovnega izida proučevanega leta)
<b>Obračanje in likvidnost</b>	Ocena obračanja in likvidnosti v podjetju
<b>Obračanje</b>	Ocena poravnavanja terjatev in dolgov podjetja ter ocena obračanja zalog
Doba vezave terjatev do kupcev	Ocena poravnavanja dolgov kupcev oz. 360/(prejemki od kupcev/povprečno stanje terjatev)
Doba vezave obveznosti do dobaviteljev	Ocena poravnavanja dolgov podjetja dobaviteljem oz. 360/(stroški blaga, materiala in storitev/povprečno stanje obveznosti do dobaviteljev)
Doba vezave zalog	Ocena vezave zalog podjetja oz. 360/(stroški zalog/povprečno stanje zalog)
<b>Likvidnost</b>	Ocena plačilne sposobnosti podjetja
Koefficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev	Kreditna sposobnost oz. kapital + dolg. dolgovi (z dolg. rezervacijami)/dolg. sredstva
Kratkoročni koefficient	Ocena kratkoročne plačilne sposobnosti oz. kratkoročna sredstva/kratkoročne obveznosti
<b>Nefinančni podatki</b>	Ocena nefinančnih podatkov podjetja
<b>Poslovanje s strankami</b>	Ocena poslovanja podjetja na trgu
Tržni delež glede na konkurenco	Tržni položaj glede na konkurenco
Odnos do strank	Odnos do kupcev in dobaviteljev
<b>Odvisnost</b>	Odvisnost od kupcev in dobaviteljev
Odvisnost od kupcev	Število kupcev podjetja
Odvisnost od dobaviteljev	Število dobaviteljev podjetja
<b>Poslovni procesi</b>	Ocena poslovnih procesov v podjetju
<b>Novosti</b>	Ocena zagotavljanja poprodajnih storitev strankam podjetja (npr. izdajanje garancij, popravljanje napak...)
Inovacije	Uvajanja inovacij, novih proizvodov in blagovnih znamk
Novi proizvodi in blagovne znamke	Uspešnost procesa inovacij, število in kakovost inovacij
Informacijska tehnologija	Uvajanje novih proizvodov in blagovnih znamk v podjetju
Poprodajne storitve	Razvitost IT, zmogljivost IS
<b>Kadrovska situacija</b>	Ocena zagotavljanja poprodajnih storitev strankam podjetja (npr. izdajanje garancij, popravljanje napak...)
Vodstvena kvaliteta	Ocena kadrovske situacije v podjetju
Nasledstvene možnosti	Kvaliteta vodstva podjetja
<b>Zaposleni</b>	Reševanje nasledstva v podjetju
Fluktuacija	Ocena fluktuacije in starostne strukture zaposlenih
Starostna struktura	Merjenje zadovoljstva zaposlenih
	Starostna struktura zaposlenih v podjetju

## Zaloge vrednosti

Kriterij	Zaloga vrednosti
<b>Bonitetni razred</b>	<b>E; D; C; B; A</b>
<b>Podjetje</b>	<b>zelo neugodno; neugodno</b> ; srednje ugodno; <b>ugodno; zelo ugodno negativni</b> ; povprečni; <b>pozitivni</b>
<b>Osnovni podatki</b>	<b>do 10 zaposlenih</b> ; do 20 zaposlenih; do 50 zaposlenih; <b>&gt;= 50 zaposlenih</b>
Število zaposlenih	<b>do 2 leti</b> ; novoustanovljeno (do 6 mesecev); do 6 let; <b>&gt;= 6 let</b>
Leta delovanja	ostalo; d.o.o.; <b>k.d; d.n.o.; d.d.</b>
Pravna oblika	<b>do 10 %</b> ; do 30 %; <b>&gt;= 30 %</b>
Delež izvoza	<b>zelo neustrezni; neustrezni</b> ; srednje ustrezni; ustrezni; <b>zelo ustrezni</b>
<b>Načrti</b>	<b>ne zadostujejo</b> ; komaj še zadostujejo; <b>zadostujejo</b>
Prihodnji denarni tokovi	<b>niso prisotni</b> ; delno prisotni; <b>prisotni</b>
Načrti glede prometa in investicij	<b>zelo slabi; slabi</b> ; srednji; <b>dobri; odlični</b>
<b>Bilančni podatki</b>	<b>&lt; 15%</b> ; <b>15%-30%</b> ; 30%-50%; <b>50%-70%</b> ; <b>&gt; 70%</b>
Stopnja lastniškosti financiranja	<b>&lt; 2 %</b> ; 2%-5%; <b>5%-8%</b> ; <b>&gt; 8%</b>
Koficijent čiste dobičkonosnosti kapitala	<b>neustrezno</b> ; manj ustrezno; <b>ustrezno; zelo ustrezno</b>
<b>Obračanje in likvidnost</b>	<b>neustrezno</b> ; manj ustrezno; <b>ustrezno; zelo ustrezno</b>
<b>Obračanje</b>	<b>&gt; 100 dni</b> ; 60-100 dni; <b>35-59 dni</b> ; <b>&lt; 35 dni</b>
Doba vezave terjatev do kupcev	<b>&gt; 100 dni</b> ; 60-100 dni; <b>35-59 dni</b> ; <b>&lt; 35 dni</b>
Doba vezave obveznosti dobaviteljev	<b>&gt; 60 dni</b> ; 40-60 dni; <b>20-39 dni</b> ; <b>&lt; 20 dni</b>
Doba vezave zalog	<b>neustrezna</b> ; manj ustrezna; <b>ustrezna; zelo ustrezna</b>
<b>Likvidnost</b>	<b>&lt; 0,7</b> ; 0,7-1; <b>1-2</b> ; <b>&gt; 2</b>
Koficijent dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev	<b>&lt; 1</b> ; 1-1,4; <b>1,5-2</b> ; <b>&gt; 2</b>
Kratkoročni koficijent	<b>nesprejemljivi</b> ; sprejemljivi; dobri; <b>odlični</b>
<b>Nefinančni podatki</b>	<b>nezadovoljivo</b> ; srednje zadovoljivo; <b>zadovoljivo; zelo zadovoljivo</b>
<b>Poslovanje s strankami</b>	<b>precej manjši; manjši</b> ; enak; <b>nekoliko večji; precej večji</b>
Tržni delež glede na konkurenco	<b>slab</b> ; srednji; <b>dober</b>
Odnos do strank	<b>visoka</b> ; srednja; <b>nizka</b>
<b>Odvisnost</b>	<b>visoka</b> ; srednja; <b>nizka</b>
Odvisnost od kupcev	<b>visoka</b> ; srednja; <b>nizka</b>
Odvisnost od dobaviteljev	<b>visoka</b> ; srednja; <b>nizka</b>
<b>Poslovni procesi</b>	<b>zelo neustrezni; neustrezni</b> ; srednje ustrezni; ustrezni; <b>zelo ustrezni</b>
<b>Novosti</b>	<b>nezadovoljive</b> ; srednje zadovoljive; <b>zadovoljive; zelo zadovoljive</b>
Inovacije	<b>neuspešne</b> ; srednje uspešne; <b>uspešne</b>
Novi proizvodi in blagovne znamke	<b>ni prisotno</b> ; srednje prisotno; <b>prisotno</b>
Informacijska tehnologija	<b>zelo slaba; slaba</b> ; srednja; <b>dobra; zelo dobra</b>
Poprodajne storitve	<b>nezagotovljene</b> ; delno zagotovljene; <b>zagotovljene</b>
<b>Kadrovska situacija</b>	<b>zelo neugodna; neugodna</b> ; srednje ugodna; <b>ugodna; zelo ugodna</b>
Vodstvena kvaliteta	<b>negativna</b> ; povprečna; <b>pozitivna</b>
Nasledstvene možnosti	<b>nezagotovljene</b> ; delno zagotovljene; <b>zagotovljene</b>
<b>Zaposleni</b>	<b>zelo neugodni; neugodni</b> ; srednje ugodni; <b>ugodni; zelo ugodni</b>
Fluktuacija	<b>visoka (&gt;=10%)</b> ; srednja (< 10%); <b>nizka (&lt; 5%)</b>
Starostna struktura	<b>zelo neugodna; neugodna</b> ; srednje ugodna; <b>ugodna; zelo ugodna</b>

### Bonitetni razred

Določitev bonitetnega razreda

1. **E**
2. **D**
3. **C**
4. **B**
5. **A**

### Podjetje

Podatki o podjetju in načrtih podjetja

1. **zelo neugodno**
2. **neugodno**
3. srednje ugodno
4. **ugodno**
5. **zelo ugodno**

### Osnovni podatki

Ocena osnovnih podatkov o podjetju

1. **negativni**
2. povprečni
3. **pozitivni**

### Število zaposlenih

Število zaposlenih v podjetju

1. **do 10 zaposlenih**
2. do 20 zaposlenih
3. do 50 zaposlenih
4. **>= 50 zaposlenih**

### Leta delovanja

Leta delovanja podjetja

1. **do 2 leti**
2. novoustanovljeno (do 6 mesecev)
3. do 6 let
4. **>= 6 let**

### Pravna oblika

Pravna oblika podjetja

1. ostalo
2. d.o.o.
3. **k.d.; d.n.o.**
4. **d.d.**

### Delež izvoza

Delež izvoza podjetja

1. **do 10 %**
2. do 30 %
3. **>= 30 %**

### Načrti

Ocena ustreznosti načrtov podjetja

1. **zelo neustrezni**
2. **neustrezni**
3. srednje ustrezni
4. ustrezni
5. **zelo ustrezni**

### Prihodnji denarni tokovi

Ocena prihodnjih denarnih tokov

1. **ne zadostujejo**
2. komaj še zadostujejo
3. **zadostujejo**

### Načrti glede prometa in investicij

Ocena prisotnosti načrtov podjetja glede prometa in investicij

1. **niso prisotni**
2. delno prisotni
3. **prisotni**

### Bilančni podatki

Ocena računovodskih izkazov podjetja

1. **zelo slabi**
2. **slabi**
3. srednji
4. **dobri**
5. **odlični**

### Stopnja lastniškosti financiranja

Stopnja finančne varnosti oz. delež kapitala

1. **< 15%**
2. **15%-30%**
3. 30%-50%
4. **50%-70%**
5. **> 70%**

### Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala

Čisti dobiček/povprečni kapital (brez čistega poslovnega izida proučevanega leta)

1. **<2 %**
2. 2%-5%
3. **5%-8%**
4. **> 8%**

### Obračanje in likvidnost

Ocena obračanja in likvidnosti v podjetju

1. **neustrezno**
2. manj ustrezno
3. **ustrezno**
4. **zelo ustrezno**

### Obračanje

Ocena poravnavanja terjatev in dolgov podjetja ter ocena obračanja zalog

1. **neustrezno**
2. manj ustrezno
3. **ustrezno**
4. **zelo ustrezno**

### Doba vezave terjatev do kupcev

Ocena poravnavanja dolgov kupcev oz. 360/(prejemki od kupcev/povprečno stanje terjatev)

1. **> 100 dni**
2. 60-100 dni
3. **35-59 dni**
4. **< 35 dni**

### Doba vezave obveznosti do dobaviteljev

Ocena poravnavanja dolgov podjetja dobaviteljem oz. 360/(stroški blaga, materiala in storitev/povprečno stanje obveznosti do dobaviteljev)

1. **> 100 dni**
2. 60-100 dni
3. **35-59 dni**
4. **< 35 dni**

### Doba vezave zalog

Ocena vezave zalog podjetja oz. 360/(stroški zalog/povprečno stanje zalog)

1. **> 60 dni**
2. 40-60 dni
3. **20-39 dni**
4. **< 20 dni**

### Likvidnost

Ocena plačilne sposobnosti podjetja

1. **neustrezna**
2. manj ustrezna
3. **ustrezna**
4. **zelo ustrezna**

### Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev

Kreditna sposobnost oz. kapital + dolg. dolgovi (z dolg. rezervacijami)/dolg. sredstva

1. **< 0,7**
2. 0,7-1
3. **1-2**
4. **> 2**

### Kratkoročni koeficient

Ocena kratkoročne plačilne sposobnosti oz. kratkoročna sredstva/kratkoročne obveznosti

1. **< 1**
2. 1-1,4
3. **1,5-2**
4. **> 2**

### Nefinančni podatki

Ocena nefinančnih podatkov podjetja

1. **nesprejemljivi**
2. sprejemljivi
3. dobri
4. **odlični**

### Poslovanje s strankami

Ocena poslovanja podjetja na trgu

1. **nezadovoljivo**
2. srednje zadovoljivo
3. **zadovoljivo**
4. **zelo zadovoljivo**

### Tržni delež glede na konkurenco

Tržni položaj glede na konkurenco

1. **precej manjši**
2. **manjši**
3. enak
4. **nekoliko večji**
5. **precej večji**

### **Odnos do strank**

Odnos do kupcev in dobaviteljev

1. **slab**
2. srednji
3. **dober**

### **Odvisnost**

Odvisnost od kupcev in dobaviteljev

1. **visoka**
2. srednja
3. **nizka**

### **Odvisnost od kupcev**

Število kupcev podjetja

1. **visoka**
2. srednja
3. **nizka**

### **Odvisnost od dobaviteljev**

Število dobaviteljev podjetja

1. **visoka**
2. srednja
3. **nizka**

### **Poslovni procesi**

Ocena poslovnih procesov v podjetju

1. **zelo neustrezni**
2. **neustrezni**
3. srednje ustrezni
4. ustrezni
5. **zelo ustrezni**

### **Novosti**

Uvajanja inovacij, novih proizvodov in blagovnih znamk

1. **nezadovoljive**
2. srednje zadovoljive
3. **zadovoljive**
4. **zelo zadovoljive**

### **Inovacije**

Uspešnost procesa inovacij, število in kakovost inovacij

1. **neuspešne**
2. srednje uspešne
3. **uspešne**

### **Novi proizvodi in blagovne znamke**

Uvajanje novih proizvodov in blagovnih znamk v podjetju

1. **ni prisotno**
2. srednje prisotno
3. **prisotno**

### **Informacijska tehnologija**

Razvitost IT, zmogljivost IS

1. **zelo slaba**
2. **slaba**
3. srednja
4. **dobra**
5. **zelo dobra**

### **Poprodajne storitve**

Ocena zagotavljanja poprodajnih storitev strankam podjetja (npr. izdajanje garancij, popravljanje napak...)

1. **nezagotovljene**
2. delno zagotovljene
3. **zagotovljene**

### **Kadrovska situacija**

Ocena kadrovske situacije v podjetju

1. **zelo neugodna**
2. **neugodna**
3. srednje ugodna
4. **ugodna**
5. **zelo ugodna**

## Vodstvena kvaliteta

Kvaliteta vodstva podjetja

1. **negativna**
2. povprečna
3. **pozitivna**

## Nasledstvene možnosti

Reševanje nasledstva v podjetju

1. **nezagotovljene**
2. delno zagotovljene
3. **zagotovljene**

## Zaposleni

Ocena fluktuacije in starostne strukture zaposlenih

1. **zelo neugodni**
2. **neugodni**
3. srednje ugodni
4. **ugodni**
5. **zelo ugodni**

## Fluktuacija

Merjenje zadovoljstva zaposlenih

1. **visoka (>=10%)**
2. srednja (< 10%)
3. **nizka (< 5%)**

## Starostna struktura

Starostna struktura zaposlenih v podjetju

1. **zelo neugodna**
2. **neugodna**
3. srednje ugodna
4. **ugodna**
5. **zelo ugodna**

## Tabele odločitvenih pravil

Podjetje	Bilančni podatki	Nefinančni podatki	Bonitetni razred
33%	33%	33%	
1 <b>zelo neugodno</b>	<b>zelo slabi</b>	<=sprejemljivi	<b>E</b>
2 <b>zelo neugodno</b>	<=slabi	<b>nesprejemljivi</b>	<b>E</b>
3 <=neugodno	<b>zelo slabi</b>	<b>nesprejemljivi</b>	<b>E</b>
4 <b>zelo neugodno</b>	<=slabi	dobri	<b>D</b>
5 <b>zelo neugodno</b>	<b>slabi</b>	sprejemljivi:dobri	<b>D</b>
6 <b>zelo neugodno</b>	srednji	<=sprejemljivi	<b>D</b>
7 <b>zelo neugodno</b>	srednji: <b>dobri</b>	<b>nesprejemljivi</b>	<b>D</b>
8 <=neugodno	srednji	<b>nesprejemljivi</b>	<b>D</b>
9 >=srednje ugodno	<b>slabi</b>	sprejemljivi	<b>C</b>
10 >=ugodno	<=slabi	sprejemljivi	<b>C</b>
11 >=ugodno	<b>slabi</b>	<=sprejemljivi	<b>C</b>
12 <b>zelo ugodno</b>	<=slabi	<=sprejemljivi	<b>C</b>
13 <=neugodno	<b>odlični</b>	<b>odlični</b>	<b>B</b>
14 <b>neugodno</b>	>=dobri	<b>odlični</b>	<b>B</b>
15 <b>neugodno</b> :srednje ugodno	<b>dobri</b>	<b>odlični</b>	<b>B</b>
16 <b>zelo ugodno</b>	>=dobri	>=dobri	<b>A</b>
17 <b>zelo ugodno</b>	<b>odlični</b>	>=sprejemljivi	<b>A</b>

Osnovni podatki	Načrti	Podjetje
40%	60%	
1 <b>negativni</b>	<=neustrezni	<b>zelo neugodno</b>
2 <=povprečni	<b>zelo neustrezni</b>	<b>zelo neugodno</b>
3 >=povprečni	<b>neustrezni</b>	<b>neugodno</b>
4 <b>pozitivni</b>	<=neustrezni	<b>neugodno</b>
5 <b>pozitivni</b>	>=ustrezni	<b>zelo ugodno</b>

Število zaposlenih	Leta delovanja	Pravna oblika	Delež izvoza	Osnovni podatki
30%	30%	20%	19%	
1 do 10 zaposlenih	do 2 leti	<=d.o.o.	*	negativni
2 do 10 zaposlenih	do 2 leti	<=k.d; d.n.o.	<=do 30 %	negativni
3 do 10 zaposlenih	do 2 leti	*	do 10 %	negativni
4 do 10 zaposlenih	<=novoustanovljeno (do 6 mesecev)	ostalo	*	negativni
5 do 10 zaposlenih	<=novoustanovljeno (do 6 mesecev)	<=d.o.o.	<=do 30 %	negativni
6 do 10 zaposlenih	<=novoustanovljeno (do 6 mesecev)	<=k.d; d.n.o.	do 10 %	negativni
7 do 10 zaposlenih	<=do 6 let	ostalo	do 10 %	negativni
8 <=do 20 zaposlenih	do 2 leti	ostalo	*	negativni
9 <=do 20 zaposlenih	do 2 leti	<=d.o.o.	<=do 30 %	negativni
10 <=do 20 zaposlenih	do 2 leti	<=k.d; d.n.o.	do 10 %	negativni
11 <=do 20 zaposlenih	<=novoustanovljeno (do 6 mesecev)	ostalo	do 10 %	negativni
12 <=do 50 zaposlenih	do 2 leti	ostalo	do 10 %	negativni
13 >=do 20 zaposlenih	>= 6 let	d.d.	>= 30 %	pozitivni
14 >=do 50 zaposlenih	>=do 6 let	d.d.	>= 30 %	pozitivni
15 >=do 50 zaposlenih	>= 6 let	>=d.o.o.	>= 30 %	pozitivni
16 >=do 50 zaposlenih	>= 6 let	>=k.d; d.n.o.	>=do 30 %	pozitivni
17 >=do 50 zaposlenih	>= 6 let	d.d.	*	pozitivni
18 >= 50 zaposlenih	>=novoustanovljeno (do 6 mesecev)	d.d.	>= 30 %	pozitivni
19 >= 50 zaposlenih	>=do 6 let	>=d.o.o.	>= 30 %	pozitivni
20 >= 50 zaposlenih	>=do 6 let	>=k.d; d.n.o.	>=do 30 %	pozitivni
21 >= 50 zaposlenih	>=do 6 let	d.d.	*	pozitivni
22 >= 50 zaposlenih	>= 6 let	*	>= 30 %	pozitivni
23 >= 50 zaposlenih	>= 6 let	>=d.o.o.	>=do 30 %	pozitivni
24 >= 50 zaposlenih	>= 6 let	>=k.d; d.n.o.	*	pozitivni

Prihodnji denarni tokovi	Načrti glede prometa in investicij	Načrti
58%	42%	
1 ne zadostujejo	niso prisotni	zelo neustrezni
2 ne zadostujejo	>=delno prisotni	neustrezni
3 zadostujejo	prisotni	zelo ustrezni

Stopnja lastniškosti financiranja	Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala	Obračanje in likvidnost	Bilančni podatki
38%	38%	23%	
1 < 15%	< 2 %	<=ustrezno	zelo slabi
2 < 15%	<=2%-5%	neustrezno	zelo slabi
3 <=15%-30%	< 2 %	neustrezno	zelo slabi
4 >=50%-70%	> 8%	zelo ustrezno	odlični
5 > 70%	>=5%-8%	zelo ustrezno	odlični
6 > 70%	> 8%	>=manj ustrezno	odlični

Obračanje	Likvidnost	Obračanje in likvidnost
50%	50%	
1 neustrezno	neustrezna	neustrezno
2 >=ustrezno	zelo ustrezna	zelo ustrezno
3 zelo ustrezno	>=ustrezna	zelo ustrezno

Doba vezave terjatev do kupcev	Doba vezave obveznosti do dobaviteljev	Doba vezave zalog	Obračanje
43%	29%	29%	
1 > 100 dni	> 100 dni	<=20-39 dni	neustrezno
2 > 100 dni	<=60-100 dni	<=40-60 dni	neustrezno
3 > 100 dni	<=35-59 dni	> 60 dni	neustrezno
4 <=60-100 dni	> 100 dni	<=40-60 dni	neustrezno
5 <=60-100 dni	<=60-100 dni	> 60 dni	neustrezno
6 > 100 dni	>=60-100 dni	>=20-39 dni	manj ustrezno
7 > 100 dni	>=35-59 dni	>=40-60 dni	manj ustrezno
8 > 100 dni	< 35 dni	*	manj ustrezno
9 < 35 dni	< 35 dni	>=20-39 dni	zelo ustrezno

Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev	Kratkoročni koeficient	Likvidnost
65%	35%	
1 < 0,7	<=1-1,4	neustrezna
2 > 2	>=1,5-2	zelo ustrezna

Poslovanje s strankami	Poslovni procesi	Kadrovska situacija	Nefinančni podatki
41%	30%	30%	
1 nezadovoljivo	zelo neustrezni	<=srednje ugodna	nesprejemljivi
2 nezadovoljivo	<=neustrezni	<=neugodna	nesprejemljivi
3 nezadovoljivo	<=srednje ustrezni	zelo neugodna	nesprejemljivi
4 <=srednje zadovoljivo	zelo neustrezni	zelo neugodna	nesprejemljivi
5 zelo zadovoljivo	>=ustrezni	>=ugodna	odlični
6 zelo zadovoljivo	zelo ustrezni	>=srednje ugodna	odlični

Tržni delež glede na konkurenco				Odnos do strank	Odvisnost	Poslovanje s strankami
33%				34%	34%	
1	precej manjši	slab	<=srednja	nezadovoljivo		
2	precej manjši	<=srednji	visoka	nezadovoljivo		
3	<=manjši	slab	visoka	nezadovoljivo		
4	>=nekoliko večji	dober	nizka	zelo zadovoljivo		
5	precej večji	>=srednji	nizka	zelo zadovoljivo		
6	precej večji	dober	>=srednja	zelo zadovoljivo		

Odvisnost od kupcev		Odvisnost od dobaviteljev	Odvisnost
57%		43%	
1	visoka	*	visoka
2	*	visoka	visoka
3	srednja	>=srednja	srednja
4	nizka	>=srednja	nizka

Novosti		Informacijska tehnologija	Poprodajne storitve	Poslovni procesi
35%		24%	41%	
1	nezadovoljive	zelo slaba	nezagotovljene	zelo neustrezni
2	nezadovoljive	srednja	>=delno zagotovljene	srednje ustrezni
3	nezadovoljive	srednja: <i>dobra</i>	delno zagotovljene	srednje ustrezni
4	srednje zadovoljive	*	>=delno zagotovljene	ustrezni
5	srednje zadovoljive: <i>zadovoljive</i>	<= <i>dobra</i>	>=delno zagotovljene	ustrezni
6	srednje zadovoljive: <i>zadovoljive</i>	*	delno zagotovljene	ustrezni
7	>=srednje zadovoljive	<=srednja	>=delno zagotovljene	ustrezni
8	>=srednje zadovoljive	<= <i>dobra</i>	delno zagotovljene	ustrezni
9	>= <i>zadovoljive</i>	zelo <i>dobra</i>	zagotovljene	zelo ustrezni
10	zelo zadovoljive	>= <i>dobra</i>	zagotovljene	zelo ustrezni
11	zelo zadovoljive	zelo <i>dobra</i>	>=delno zagotovljene	zelo ustrezni

Inovacije		Novi proizvodi in blagovne znamke	Novosti
50%		50%	
1	neuspešne	ni prisotno	nezadovoljive
2	neuspešne	>=srednje prisotno	srednje zadovoljive
3	<=srednje uspešne	srednje prisotno	srednje zadovoljive
4	srednje uspešne	<=srednje prisotno	srednje zadovoljive
5	>=srednje uspešne	ni prisotno	srednje zadovoljive
6	srednje uspešne	prisotno	zadovoljive
7	uspešne	srednje prisotno	zadovoljive
8	uspešne	prisotno	zelo zadovoljive

Vodstvena kvaliteta		Nasledstvene možnosti	Zaposleni	Kadrovska situacija
44%		23%	33%	
1	negativna	<=delno zagotovljene	<=neugodni	zelo neugodna
2	negativna	*	zelo neugodni	zelo neugodna
3	<=povprečna	<=delno zagotovljene	zelo neugodni	zelo neugodna
4	negativna	<=delno zagotovljene	>=srednje ugodni	neugodna
5	>=povprečna	zagotovljene	zelo neugodni	neugodna
6	pozitivna	*	zelo neugodni	neugodna
7	negativna	zagotovljene	>=ugodni	srednje ugodna
8	pozitivna	zagotovljene	neugodni	srednje ugodna
9	pozitivna	zagotovljene	srednje ugodni	ugodna
10	pozitivna	zagotovljene	>=ugodni	zelo ugodna

Fluktuacija		Starostna struktura	Zaposleni
56%		44%	
1	visoka (>=10%)	<=neugodna	zelo neugodni
2	>=srednja (< 10%)	zelo neugodna	neugodni
3	visoka (>=10%)	>=ugodna	srednje ugodni
4	srednja (< 10%)	>=ugodna	ugodni
5	>=srednja (< 10%)	ugodna	ugodni
6	nizka (< 5%)	zelo ugodna	zelo ugodni



## Rezultati vrednotenja

Kriterij	Podjetje 1	Podjetje 2	Podjetje 3	Podjetje 4	Podjetje 5
<b>Bonitetni razred</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	C	<b>A</b>	<b>D</b>
<b>Podjetje</b>	<b>zelo ugodno</b>	<b>ugodno</b>	srednje ugodno	<b>ugodno</b>	<b>zelo neugodno</b>
<b>Osnovni podatki</b>	povprečni	povprečni	povprečni	povprečni	povprečni
—Število zaposlenih	<b>do 10 zaposlenih</b>	do 50 zaposlenih	<b>&gt;= 50 zaposlenih</b>	<b>do 10 zaposlenih</b>	do 20 zaposlenih
—Leta delovanja	do 6 let	do 6 let	<b>&gt;= 6 let</b>	<b>&gt;= 6 let</b>	<b>&gt;= 6 let</b>
—Pravna oblika	<b>k.d.; d.n.o.</b>	<b>d.d.</b>	<b>d.d.</b>	d.o.o.	d.o.o.
—Delež izvoza	do 30 %	do 30 %	<b>do 10 %</b>	<b>do 10 %</b>	<b>do 10 %</b>
<b>Načrti</b>	<b>zelo ustrezni</b>	ustrezni	srednje ustrezni	ustrezni	<b>zelo neustrezni</b>
—Prihodnji denarni tokovi	<b>zadostujejo</b>	komaj še zadostujejo	komaj še zadostujejo	<b>zadostujejo</b>	<b>ne zadostujejo</b>
—Načrti glede prometa in investicij	<b>prisotni</b>	<b>prisotni</b>	delno prisotni	delno prisotni	<b>niso prisotni</b>
<b>Bilančni podatki</b>	<b>slabi</b>	<b>dobri</b>	srednji	<b>odlični</b>	<b>zelo slabi</b>
—Stopnja lastniškosti financiranja	<b>15%-30%</b>	<b>&gt; 70%</b>	30%-50%	<b>50%-70%</b>	<b>&lt; 15%</b>
—Koefficient čiste dobičkonosnosti kapitala	2%-5%	2%-5%	2%-5%	<b>&gt; 8%</b>	<b>&lt; 2 %</b>
<b>Obračanje in likvidnost</b>	<b>ustrezno</b>	<b>ustrezno</b>	manj ustrezno	<b>zelo ustrezno</b>	manj ustrezno
<b>Obračanje</b>	<b>ustrezno</b>	<b>ustrezno</b>	<b>neustrezno</b>	<b>ustrezno</b>	manj ustrezno
—Doba vezave terjatev do kupcev	<b>35-59 dni</b>	60-100 dni	60-100 dni	<b>&lt; 35 dni</b>	<b>&gt; 100 dni</b>
—Doba vezave obveznosti do dobaviteljev	<b>35-59 dni</b>	<b>&lt; 35 dni</b>	<b>&gt; 100 dni</b>	60-100 dni	<b>&gt; 100 dni</b>
—Doba vezave zalog	<b>20-39 dni</b>	<b>&lt; 20 dni</b>	<b>&gt; 60 dni</b>	<b>&lt; 20 dni</b>	<b>&lt; 20 dni</b>
<b>Likvidnost</b>	manj ustrezna	<b>ustrezna</b>	<b>ustrezna</b>	<b>zelo ustrezna</b>	<b>neustrezna</b>
—Koefficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev	0,7-1	1-2	1-2	<b>&gt; 2</b>	<b>&lt; 0,7</b>
—Kratkoročni koefficient	1-1,4	<b>&gt; 2</b>	<b>1,5-2</b>	<b>&gt; 2</b>	<b>&lt; 1</b>
<b>Nefinančni podatki</b>	dobri	<b>odlični</b>	dobri	dobri	dobri
<b>Poslovanje s strankami</b>	<b>zadovoljivo</b>	<b>zadovoljivo</b>	<b>zadovoljivo</b>	<b>zadovoljivo</b>	<b>zadovoljivo</b>
—Tržni delež glede na konkurenco	enak	<b>nekoliko večji</b>	enak	enak	<b>manjši</b>
—Odnos do strank	<b>dober</b>	<b>dober</b>	<b>dober</b>	<b>dober</b>	<b>dober</b>
<b>Odkupnost</b>	<b>nizka</b>	<b>visoka</b>	srednja	<b>nizka</b>	srednja
—Odkupnost od kupcev	<b>nizka</b>	<b>visoka</b>	srednja	<b>nizka</b>	srednja
—Odkupnost od dobaviteljev	<b>nizka</b>	<b>nizka</b>	srednja	<b>nizka</b>	<b>nizka</b>
<b>Poslovni procesi</b>	ustrezni	<b>zelo ustrezni</b>	ustrezni	ustrezni	ustrezni
<b>Novosti</b>	<b>zelo zadovoljive</b>	<b>zelo zadovoljive</b>	srednje zadovoljive	srednje zadovoljive	srednje zadovoljive
—Inovacije	<b>uspešne</b>	<b>uspešne</b>	srednje uspešne	srednje uspešne	srednje uspešne
—Novi proizvodi in blagovne znamke	<b>prisotno</b>	<b>prisotno</b>	srednje prisotno	srednje prisotno	srednje prisotno
—Informacijska tehnologija	srednja	<b>dobra</b>	<b>slaba</b>	<b>zelo dobra</b>	<b>zelo dobra</b>
—Poprodajne storitve	<b>zagotovljene</b>	<b>zagotovljene</b>	delno zagotovljene	<b>zagotovljene</b>	<b>zagotovljene</b>
<b>Kadrovska situacija</b>	<b>zelo ugodna</b>	<b>zelo ugodna</b>	srednje ugodna	srednje ugodna	<b>ugodna</b>
—Vodstvena kvaliteta	<b>pozitivna</b>	<b>pozitivna</b>	povprečna	<b>pozitivna</b>	povprečna
—Nasledstvene možnosti	<b>zagotovljene</b>	<b>zagotovljene</b>	delno zagotovljene	delno zagotovljene	<b>zagotovljene</b>
<b>Zaposleni</b>	<b>zelo ugodni</b>	<b>ugodni</b>	srednje ugodni	srednje ugodni	<b>zelo ugodni</b>
—Fluktuacija	<b>nizka (&lt; 5%)</b>	<b>nizka (&lt; 5%)</b>	srednja (< 10%)	<b>visoka (&gt;=10%)</b>	<b>nizka (&lt; 5%)</b>
—Starostna struktura	<b>zelo ugodna</b>	<b>ugodna</b>	srednje ugodna	<b>ugodna</b>	<b>zelo ugodna</b>