

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

SPECIALISTIČNO DELO

**INFORMACIJE ZA PRESOJANJE BONITET
BANČNIH KOMITENTOV**

V Ljubljani, december 2002

Tamara Železnik Kohek

IZJAVA

Študentka Tamara Železnik Kohek izjavljam, da sem avtorica tega specialističnega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom profesorja Marka Hočevarja in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo specialističnega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, 06.12.2002

Podpis: _____

KAZALO

1. UVOD.....	1
2. KREDITNA SPOSOBNOST IN BONITETA.....	2
2.1. KREDITNO TVEGANJE.....	4
2.2. INSTRUMENTI ZA UPRAVLJANJE KREDITNEGA TVEGANJA.....	6
2.3. NAČELA DOLOČANJA BONITETE IN ODOBRAVANJA NALOŽB.....	8
2.4. VRSTE NALOŽB.....	9
3. ANALIZE LETNIH POROČIL.....	15
3.1. FINANČNI KAZALNIKI IN MODELI FINANČNE BONITETE.....	20
3.1.1. KAZALNIKI DONOSNOSTI.....	21
3.1.2. KAZALNIKI FINANČNE MOČI.....	23
3.1.3. KAZALNIKI LIKVIDNOSTI.....	26
3.1.4. KAZALNIKI UPRAVLJANJA Z AKTIVO.....	31
3.1.5. DRUGI KAZALNIKI.....	34
3.2. POSLOVNI PLAN.....	35
3.3. SESTAVINE PLANA.....	38
3.4. MODELI FINANČNE ANALIZE.....	43
4. DOLOČANJE BONITETE KOMITENOTV.....	48
4.1. SISTEMI BONITETNIH OCEN.....	48
4.2. PREHODNE MATRIKE.....	50
4.3. DIVERZIFIKACIJA PORTFELJA.....	54
4.4. AKTIVNOSTI IN TREND PRI SPREMINJANJU BONITETE.....	55
5. PRAKTIČNI PROBLEMI PRI PRESOJANJU BONITETE KOMITENTOV.....	56
5.1. SPREMINJANJE BONITETE.....	56
5.2. RAZISKAVA SUBJEKTIVNIH IN OBJEKTIVNIH PROBLEMOV ANALITIKOV.....	60
6. ZAKLJUČEK.....	68
7. LITERATURA.....	69
8. VIRI.....	70
9. PRILOGE.....	71

1. UVOD

Zgodovina bančništva nas uči, da so banke propadle in imele probleme s solventnostjo predvsem zaradi slabega upravljanja s sredstvi, ki se praviloma prej ali slej izrazi v obliki slabih posojil (Heffernan, 1996, str. 292). Pazljiva ocena kreditne kakovosti komitenta je nujna sestavina vsake odločitve o novem posojilu, garancije ali druge oblike izpostavljenosti kreditnemu tveganju.

Tovrstna analiza v splošnem vsebuje več komplementarnih sestavin, ki jih je potrebno obravnavati. Med njimi je najbrž najpomembnejša in tudi časovno najbolj zahtevna klasična kreditna analiza, kjer je poudarek na individualni obravnavi posameznega komitenta. Omenjena analiza predstavlja najbolj zanesljiv in celoten pristop, ki pa je lahko pristranski, zato ga je potrebno dopolniti z upoštevanjem vidika bančnega portfelja, kjer se komitenta analizira z vidika njegovega vpliva na diverzifikacijo oziroma koncentracijo v okviru kreditnega portfelja.

Pomemben je tudi globalni vidik, kjer se komitenta analizira z vidika deželnega tveganja, lastnosti panoge in podobno, likvidnostno pozicioniranje potencialne izpostavljenosti komitenta do banke, kjer se upošteva ročnost zahtevanega posojila v razmerju do bankine bilance stanja in trenutno razpoložljive neto likvidne aktive banke.

Omenjene komponente kreditne kakovosti se ocenjujejo z uporabo zelo različnih kvalitativnih in kvantitativnih metod. Razvoj kvantitativnih metod je postal zelo živahen v zadnjem desetletju. K temu sta vsekakor veliko prispevala vse večja dostopnost in zmogljivost računalniške tehnologije ter obstoj obsežnih podatkovnih baz o komitentih banke.

Cilj specialističnega dela je ugotoviti, zakaj banke določajo boniteto podjetja, za katere naložbe se le-ta določa, katere informacije potrebuje analitik za določitev bonitete, med katerimi finančnimi modeli lahko izbira ter analiza težav, s katerimi se srečujejo analitiki pri določanju bonitete podjetja, in zakaj prihaja do njih. Nepravilna presoja analitika lahko pripelje do slabih posojil, ki bodo vrnjena z zamudo ali pa nikoli ne bodo odplačana.

Specialistično delo je namenjeno analitikom, ki se ukvarjajo z razvrščanjem in ugotavljanjem bonitete komitentov, podjetjem in samostojnim podjetnikom, ki sodelujejo z banko, ter vsem, ki razmišljajo o ustanovitvi lastnega podjetja in ne vedo kako pridobiti dodatni kapital.

2. KREDITNA SPOSOBNOST IN BONITETA

V bančni poslovni praksi oziroma v njeni kreditni dejavnosti razumemo boniteto predvsem kot obseg kreditne sposobnosti, ki zagotavlja, da je kreditojemalec zanesljiv dolžnik in komitent. Iz tega izhaja, da sta boniteta in kreditna sposobnost zelo sorodna pojma, ki ju je smiselno podrobneje opredeliti.

Kreditno sposobno je podjetje, katerega gospodarski položaj, merjen z ekonomskimi merili, dovoljuje in opravičuje najemanje kredita, zagotavlja njegovo koristno uporabo, plačevanje obresti in vračilo najetega kredita ob dogovorjenem roku. Kreditno sposobnost lahko razumemo v širšem in ožjem pomenu. Tako bo na primer, če gre za kredit, ki nima natančno določenega namena, banko zanimala njegova tekoča uspešnost, in tudi poslovna perspektiva. V tem primeru bo ugotavljanje kreditne sposobnosti slonelo na ugotavljanju relativno velikega števila pomembnih dejavnikov in meril. V primeru, ko gre za kreditiranje realizacije določene poslovne aktivnosti, bo poudarek tudi na preverjanju ekonomske upravičenosti takšne aktivnosti, oziroma na preverjanju dejanske podlage za takšno kreditno aktivnost, ki se je loteva podjetje.

Merila kreditne sposobnosti se razlikujejo tudi glede na raven doseženega poslovnega sodelovanja. Ni namreč vseeno, če se kot potencialni kreditojemalec pojavlja stalni komitent banke, ki ga banka pozna in spremlja oziroma novo podjetje, ki ga je potrebno vsestransko spoznati in preizkusiti.

Za razliko od pojma kreditne sposobnosti bi lahko pojem boniteta razumeli kot izraz splošnega poslovnega položaja podjetja in njegove perspektive, kar pomeni oceno njegove situacije s statističnega in dinamičnega vidika. Ocenjevanje kreditne sposobnosti je omejeno na raziskovanje konkretnega ali obstoječega stanja, v katerem je podjetje v času raziskovanja, oziroma pri raziskovanju konkretnih raziskovalnih potez, ki jih vleče potencialni uporabnik kredita.

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

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

2.1. KREDITNO TVEGANJE

Finančno tveganje definiramo kot negotovost glede na bodoče donose finančnih naložb ali negotovosti glede bodočih stroškov finančnih obveznosti. To je negotovost glede tega, ali bomo v prihodnosti imeli, kar želimo imeti, ali bomo zadovoljni s prihodnostjo (Black, 1995). Prvi del citiranega stavka se nanaša na kreditno tveganje, drugi del citata pa na tržno tveganje. Operativna tveganja se definirajo kot vsa tveganja, ki jih ni mogoče razvrstiti med tržna ali kreditna tveganja.

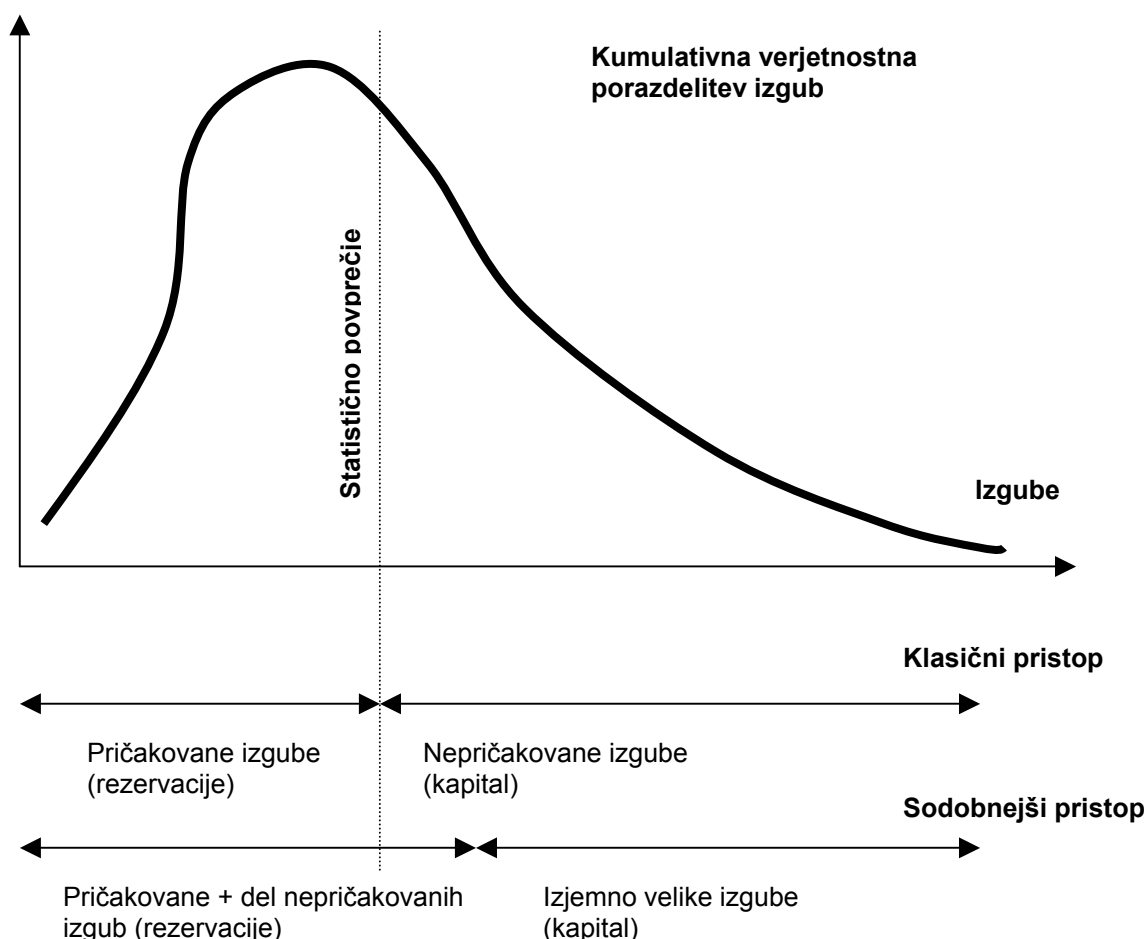
Tržno tveganje se definira kot tveganje, če se bo tržna vrednost finančnih instrumentov, ki jih ima banka v svoji aktivi in pasivi ali zunaj bilance, spremenila v smeri, ki je za banko neugodna (npr. zmanjšanje vrednosti instrumentov iz aktive ali povečanje vrednosti instrumentov iz pasive).

Kreditno tveganje se definira kot tveganje, da komitent ne bo izpolnil finančnih obveznosti, ki izhajajo iz pogodbe z banko. Najbolj tipičen primer nastopi takrat, ko komitent zamuja pri odplačevanju posojila ali pa sploh ni zmožen odplačati celotnega posojila ali njegovega dela. Kreditno tveganje je tudi tveganje, ki izvira iz poslabšanja kreditne sposobnosti komitenta (Besis, 1998). Ker se v takih primerih dejansko poveča verjetnost, da obveznosti do banke ne bodo v celoti poplačane, se tudi ekonomska vrednost bančne aktive zmanjša. Kreditno tveganje je pomembno zaradi tega, ker tudi plačilna nesposobnost manjšega števila pomembnih bankinih komitentov lahko pripelje do velikih izgub. Z druge strani pa banka ne more profitirati zaradi izjemno dobrih rezultatov posameznih komitentov. Največ kar lahko dobi, je vračilo glavnice in pogodbeno določeno obrestno mero. Ker ima banka v splošnem veliko število komitentov, se lahko zgodi, da bo določeno število komitentov plačilno nesposobnih. Pomembno je, da izgube na ravni celotnega kreditnega portfelja obdržimo na sprejemljivi ravni.

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

Slika 1: Podoba negotovosti pri izgubah iz naslova kreditnega tveganja

Verjetnost (rel. frekvenca) izgub



Vir: Interni vir Nove Ljubljanske banke d.d.

Na sliki 1 je nakazano, da je za kritje potencialnih izgub, iz naslova kreditnega tveganja, banka že vnaprej pripravila določene instrumente, to so na primer kapital in rezervacije.

2.2. INSTRUMENTI ZA UPRAVLJANJE KREDITNEGA TVEGANJA

Instrumente za upravljanje kreditnih tveganj lahko razdelimo v pet skupin:

1. Bančni kapital - je univerzalni instrument za zaščito pred vsemi oblikami tveganj. Kot tak ni najbolj primeren za učinkovito upravljanje specifičnih vrst tveganj.
2. Rezervacije - so rezerve, ki po oceni banke zadoščajo za kritje bodočih izgub v njenem obstoječem portfelju. Rezervacije se delijo na splošne in posebne. Splošne rezervacije so namenjene kritju tistih izgub, ki jih ni mogoče alocirati na posameznega komitenta. Posebne rezervacije pa se nanašajo na posamezno pogodbo oziroma komitenta, zato so namenjene predvsem kritju izgub pri kreditnem tveganju. . Banka Slovenije določa način oblikovanja, vpliv na bilanco stanja in izkaz uspeha, prav tako pa predpisuje obvezne minimalne odstotke oblikovanja teh rezervacij, ki so prikazani v tabeli 1. Upoštevati pa je potrebno, da je včasih težko postaviti mejo med kreditnim, tržnim in operativnim tveganjem.

Tabela 1: Oblikovanje rezervacij glede na bonitetni razred

OCENJEVANJE POTENCIALNIH IZGUB	
BONITETA	% REZERVACIJ
A	1
B	od 5 do 15
C	od 15 do 40
D	od 40 do 99
E	100

Vir: Interni vir Nove Ljubljanske banke d.d.

3. Prodaja vira tveganja - primer tovrstnega instrumenta je prodaja terjatve z diskontom. Bolj kompleksni instrumenti so različne oblike listinjenja, s katerimi se kreditno tveganje razprši na večje število investitorjev. Prodaja vira tveganja je najbolj razširjena na področju tržnega tveganja. Najbolj tipičen primer uporabe tega instrumenta je zapiranje pozicij (naložbe v posamezni vrednostni papir ali valuto), ki se zgodi s prodajo na ustreznem trgu.
4. Uporaba kreditnih derivatov - so finančni instrumenti, ki odstranijo kreditno tveganje banke na ta način, da ga prenesejo na izdajatelja instrumenta, ki proda banki zaščito

pred kreditnim tveganjem določenega dela portfelja. S tem, v zamenjavo za ustrezno plačilo, prevzame nase izgube kreditnega tveganja. Na splošno so kreditni derivati razmeroma kompleksni instrumenti, ki jih kreirajo in tržijo predvsem večje tuje investicijske banke.

5. Diverzifikacija portfelja - večino pristopov je mogoče izpeljati iz metodologije za izbiro portfelja, ki jo je v svojih delih razvil Harry Markowitz leta 1952. Ta metodologija temelji na matematičnih metodah, ki niso dokončna rešitev problema, temveč predvsem spodbuda za nadaljnje raziskovanje. Markowitzev model je primeren predvsem v kontekstu tržnih in ne toliko v kontekstu kreditnih tveganj. V praksi pa se diverzifikacija kreditnega portfelja lahko doseže oziroma izboljša z uporabo naslednjih, razmeroma preprostih, pravil:
- Povečanje števila različnih naložb oziroma komitentov izboljšuje diverzifikacijo in zmanjšuje tveganje.
 - Manjše medsebojne razlike med deleži posameznih naložb v portfelju, praviloma pomenijo tudi manjše tveganje.
 - Čim manjša je tveganost posameznih naložb, tem manjša je tveganost celotnega portfelja.
 - Čim manjše so odvisnosti med odnosi posameznih naložb v portfelju, tem manjša je tveganost.

Zaradi relativno težje dostopnosti drugih instrumentov je očitno, da je na področju kreditnih tveganj diverzifikacije portfelja, poleg ustrezne politike oblikovanja rezervacij, najpomembnejši instrument za zaščito.

Nekaterih tveganj pa ni mogoče učinkovito diverzificirati. To so t.i. sistemska tveganja, ki so praviloma posledica splošne situacije v gospodarstvu, zato v večji ali manjši meri prizadenejo vsa podjetja in finančne institucije. Sharpe je vpeljal razdelitev tveganj na sistemsko in specifično komponento. Specifična komponenta, se za razliko od sistemske, lahko zmanjša z uporabo metod diverzifikacije portfelja.

Kreditno tveganje je, čeprav vsebuje tudi sistemsko komponento, po svoji naravi predvsem specifično tveganje, zato je zgoraj naštetna pravila diverzifikacije portfelja možno učinkovito uporabiti za upravljanje kreditnega portfelja.

Nekateri tipični primeri diverzifikacije portfelja:

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

Opisani prijemi za praktično izpeljavo diverzifikacije portfelja kažejo, zakaj so v analizo kreditnega portfelja banke vključene individualne kreditne analize, prehodne matrike ter metodologija analize panoge.

2.3. NAČELA DOLOČANJA BONITETE IN ODOBRAVANJA NALOŽB

Pri določanju bonitete in odobranju naložb mora banka najbolj paziti na kreditno tveganje, kar pomeni, da terjatve banke iz njenih naložb ne bodo plačane na dan dospetja oziroma ne bodo plačane po njihovi celotni vrednosti.

Kreditno tveganje je odvisno od negativnih okoliščin povezanih s poslovanjem komitenta, ki jih mora banka prepoznati.

Da bi banka zmanjšala kreditno tveganje, je potrebno:

- a) Pridobiti dovolj informacij o komitentu na podlagi:
 - dosedanjega poslovnega sodelovanja banke s komitentom,

- finančnih in drugih podatkov,
 - informacij o poslovanju iz okolja,
 - subjektivne ocene bančnega delavca na podlagi osebnih izkušenj;
- b) Uskladiti namene naložb s poslovnimi politikami banke;
- c) Natančno oceniti višino naložbe glede na dejanske potrebe in zmožnosti komitenta, glede na namen;
- d) Pravilno določiti odplačilno dobo, glede na uskladitev virov banke in vrsto oziroma namen naložbe, na podlagi komitentovega denarnega toka;
- e) Pravilno oceniti in stalno spremljati komitentovo kreditno in plačilno sposobnost, da bo lahko redno poravnava obveznosti do banke;
- f) Pridobiti ustrezne oblike in višino zavarovanja.

2.4. VRSTE NALOŽB

V strokovni literaturi in bančni poslovni praksi poznamo in razlikujemo različne vrste posojil, ki se ločijo glede na dolžino trajanja kreditnega razmerja, namen za katerega se odobrava, način zavarovanja, domicil posojilodajalca in subjekte odobravanja posojil.

Posojila se odobravajo za različne namene. Dolgoročna posojila so namenjena predvsem investiranju v stalna sredstva, trajna gibljiva sredstva in za financiranje investicijskih del. Kratkoročna posojila pa so namenjena financiranju tekočega poslovanja podjetij, predvsem nabavi materiala, blaga in storitev, financiranju proizvodnje, zalog, terjatev iz poslovanja ter vzdrževanju likvidnosti. Posojila iz tujih virov so praviloma namenjena uvozu blaga in storitev, konverziji v tolarje ali poravnavi obveznosti do tujine.

Glede na namen ločimo:

- a) Klasične oblike kreditiranja med katere sodijo:
- posojila za financiranje naložb v osnovna sredstva in financiranje trajnih gibljivih sredstev
 - posojila za investicije v dolgoročne naložbe
 - posojila za financiranje proizvodnje
 - posojila za financiranje zalog
 - posojila za financiranje terjatev do kupcev

- posojila za plačilo uvoza blaga in storitev
- posojila za odpiranje akreditivov z odloženim plačilom
- posojila za zagotavljanje likvidnosti
- lombardna posojila

b) Posebne oblike kreditiranja, ki zajemajo:

- financiranje iz sklada tveganega kapitala
- posojila iz tujih virov
- poslovna kartica

c) Garancije, ki jih razlikujemo glede na njihov namen:

- garancija za zavarovanje vračila kredita, depozita, varščine
- garancija za zavarovanje pravočasnega plačila blaga in storitev po pogodbi
- carinska garancija
- garancija za zavarovanje vračila avansa
- garancija za resnost ponudbe in sodelovanju na licitaciji
- garancija za dobro izvršitev posla
- garancija za odpravo napak v garancijski dobi
- potrditev garancije ali izdaja garancije na podlagi kontragarancije

a) KLASIČNE OBLIKE KREDITIRANJA

Pravne osebe in zasebniki najpogosteje povprašujejo po posojilih za naslednje namene:

- Posojila za financiranje naložb v osnovna sredstva in financiranje trajnih gibljivih sredstev v zvezi z naložbo so namenjena nakupu, gradnji, širitvi, rekonstrukciji, modernizaciji in adaptaciji osnovnih sredstev. Posojila za financiranje trajnih gibljivih sredstev pa so namenjena povečevanju stalnih zalog v povezavi z investicijo. Obseg virov financiranja se določa na osnovi poslovnega načrta oziroma investicijskega programa.
- Posojila za investicije v dolgoročne naložbe so namenjena financiranju vlaganj v druga podjetja, predvsem v nakup delnic in kapitalskih deležev.

- Posojila za financiranje proizvodnje so namenjena financiranju tekočega poslovanja.
- Posojila za financiranje proizvodnje so namenjena financiranju vlaganj v določeno vrsto proizvodnje. Odobravajo jih predvsem za financiranje proizvodnje, pripravo blaga in storitev za izvoz, ter za financiranje kmetijske proizvodnje. Posojilo za proizvodnjo ali pripravo blaga in storitev za izvoz je namenjeno vlaganjem v materialne stroške, stroške dela in druge stroške pri pripravi blaga in storitev za izvoz. Posojilo mora posojilojemalec vrniti, ko blago izvozi. Lahko pa takrat pridobi posojilo za izvoz blaga. Posojilo za financiranje tekoče kmetijske proizvodnje je namenjeno vlaganju v sredstva, material in storitev za kmetijsko proizvodnjo. Možno je torej najeti posojilo za predelavo kmetijskih proizvodov (sladkorne pese, krompirja, koruze, rži, pšenice,...), za proizvodnjo semen, pisanje piščancev, govedi, prašičev, rib in podobno.
- Posojila za financiranje zalog so namenjena nabavi in vzdrževanju rednih, izrednih in sezonskih zalog, potrebnih za proizvodnjo ali za nadaljnjo prodajo.
- Posojila za financiranje terjatev do kupcev so namenjena financiranju poslovnega subjekta od nastanka terjatev do prejema plačila. Med najbolj tipična sodijo posojila za izvoz blaga in storitev, kapitalnih dobrin (opreme, strojev, transportnih sredstev) in izvajanje investicijskih del v tujini, ki so namenjena financiranju terjatev do inozemskih kupcev. Ta posojila banke tudi refinancirajo v sodelovanju s Slovensko izvozno družbo. Druga vrsta pa so posojila za prodajo kapitalnih dobrin in drugega blaga na kredit v državi, in so namenjena proizvajalcem kapitalnih dobrin in drugega blaga.
- Posojila za plačilo uvoza blaga in storitev se občasno odobravajo po ugodnejših pogojih. Lahko so tolarska ali devizna, njihova ponudba pa je odvisna od položaja na deviznem trgu in devizne likvidnosti banke.
- Posojila za odpiranje akreditivov z odloženim plačilom omogočajo odpiranje dokumentarnih akreditivov z odloženim plačilom brez kritja, saj mora komitent zagotoviti sredstva šele na dan plačila z akreditivom. Posojila so namenjena komitentom z dobro boniteto, saj dejansko črpanje časovno ni natančno predvideno.

- Posojila za zagotavljanje likvidnosti so namenjena premeščanju krajših likvidnostnih zagat. Odobravata se dve vrsti likvidnostnih posojil: kratkoročno posojilo z rokom vračila do enega meseca in okvirno posojilo, ki se odobrava kot dovoljeno stanje na poslovnem računu za določeno obdobje (največ za eno leto).
- Lombardna posojila se odobravajo na podlagi zastave vrednostnih papirjev ali vezanega depozita pri banki.

b) POSEBNE OBLIKE KREDITIRANJA

Posebne oblike kreditiranja so:

- Financiranje iz sklada tveganega kapitala – podjetjem s perspektivnim načrtom razvoja, ki še ne razpolagajo s sredstvi za zavarovanje, banke omogočajo financiranje iz posebnega sklada tveganega kapitala. Ta sredstva so namenjena predvsem financiranju hitro rastočih podjetij s primerjalno prednostjo, ki jim dolgoročno zagotavlja uspešen razvoj, ter financiranju prevzemov podjetij. Osnovna merila pri tovrstnih investiranjih iz sklada tveganega kapitala so: jasna strategija razvoja podjetja, kakovostno vodenje, pričakovana visoka stopnja rasti ter sodelovanje med podjetjem in skladom. Prednost imajo proizvodna podjetja z visoko dobičkonosnim programom, ki poslujejo že tri leta. Podjetje, ki želi pridobiti sredstva sklada, mora pripraviti poslovni načrt oziroma investicijski program, ki vsebuje vsaj naslednje informacije: opis razlogov in potreb po financiranju s tveganim kapitalom, kratek opis podjetja, izdelkov in primerjalnih prednosti, predstavitev vodstva, tržno analizo in potencial tržne rasti, trženjsko strategijo, revidirana finančna poročila, če obstajajo, in finančno projekcijo. Višina obrestne mere je odvisna od dogovora. Banka si dodatni donos na vložena sredstva zagotovi predvsem z udeležbo pri dobičku in z možnostjo, da vložena sredstva preoblikuje v trajni kapital podjetja.
- Posojila iz tujih virov – banke razpolagajo s širokim izborom tujih virov financiranja. Posojila iz tujega vira je mogoče najeti na dva načina: tako da banka najame posojilo v tuji banki ali finančni instituciji v svojem imenu, in iz sredstev tega posojila odobri posojilo komitentu, oziroma, da komitent najame posojilo pri tuji banki, domača banka pa izda garancijo za to posojilo.

- Poslovna kartica – z njo lahko pravne osebe in zasebniki plačujejo blago in storitve drugim pravnim in fizičnim osebam, ki imajo z banko sklenjeno pogodbo o sprejemanju poslovne kartice kot plačilnega sredstva. Vlogo za odobritev uporabe poslovne kartice obravnava banka na podoben način kot posojilo. Poslovna kartica je namreč plačilni instrument z odloženim rokom plačila in pomeni tudi način kreditiranja imetnika kartice.

c) GARANCIJE

Podjetja se pri sklepanju poslovnih odnosov z domačimi in tujimi partnerji srečujejo z različnimi tveganji, ki so povezana s plačilno sposobnostjo, kakovostjo blaga ali storitev, dobavnimi roki, transportom, obstojem in likvidnostjo podjetja, spoštovanjem dogovorov in podobnim, zato zahtevajo od poslovnega partnerja dodatna zagotovila, da bodo svoje obveznosti izpolnili natanko tako, kot sta se s pogodbo dogovorila.

Bančna garancija je običajno nepreklicna, brezpogojna, pisna zaveza banke, da bo naročnik garancije v predvidenem roku in na pogodben način izpolnil svojo obveznost in da bo banka v primeru, da naročnik garancije ne opravi svoje pogodbene obveznosti, na prvi pisni poziv uporabniku garancije plačala zahtevani znesek do veljavnega zneska garancije. Bančna garancija sodi med najzaneslivejše zavarovalne instrumente, seveda pa je kakovostna le toliko, kolikor je kakovostna banka.

Glede na obliko oziroma namen razlikujemo:

- Garancija za zavarovanje vračila kredita, depozita, varščine: pri prodaji blaga na kredit, najetju posojila pri drugem podjetju, prav tako pa tudi pri plačilu varščine ali depozita, se lahko stranki dogovorita za zavarovanje prevzetih obveznosti z bančno garancijo. V primeru neizpolnjene obveznosti se z njo banka obveže plačati vnaprej dogovorjeni znesek.
- Garancija za zavarovanje pravočasnega plačila blaga in storitev po pogodbi: garancija zagotavlja prodajalcu oziroma dobavitelju pravočasno plačilo obveznosti po pogodbi med strankama. Banka se z garancijo zavezuje, da bo v primeru nepravočasnega plačila blaga ali storitve vnaprej dogovorjeni znesek plačala sama.

- Carinska garancija: s to garancijo banka zagotavlja, da bo uvoznik oziroma špediter plačal Carinski upravi Republike Slovenije vse stroške carine in druge dajatve. Banka se zavezuje, da bo na njihov prvi pisni poziv plačala zahtevani znesek do veljavnega zneska in roka veljavnosti garancije.
- Garancija za zavarovanje vračila avansa: v gospodarskem poslovanju kupec ali investitor pogosto nakaže prodajalcu ali izvajalcu ob podpisu pogodbe, oziroma zelo kmalu po njem, del kupoprodajne cene v obliki avansa. Z bančno garancijo za vrnitev avansa se kupec ali investitor izogne nevarnosti nepravilne porabe svojih sredstev.
- Garancija za resnost ponudbe in sodelovanju na licitaciji: pri izbiri izvajalca ali prodajalca se investitorji pogosto odločajo za javno zbiranje ponudb. Razpisnik licitacije se želi s to garancijo zavarovati pred neresnimi ponudniki. Z garancijo se namreč banka zaveže, da bo plačala vnaprej določen znesek v primeru, da izbrani ponudnik iz kakršnegakoli razloga ne sklene pogodbe z investitorjem.
- Garancija za dobro izvršitev posla: z garancijo se investitor zavaruje, da bo prodajalec ali izvajalec del dobavil blago ali izpolnil storitev tako, kot je določeno s pogodbo med strankama. V nasprotnem primeru se banka zavezuje, da bo plačala vnaprej dogovorjeni znesek kot nadomestilo za nastalo škodo.
- Garancija za odpravo napak v garancijski dobi: pri realizaciji storitve, ki je bila določena s pogodbo se investitor lahko zavaruje pred morebitnimi napakami v garancijski dobi z bančno garancijo. Z njo se banka zavezuje, da bo na prvi pisni poziv investitorja plačala zahtevani znesek do veljavnega zneska garancije in sicer v primeru, da izvajalec ne bo vzdrževal investicije (npr. zgrajenega objekta) ali odpravil morebitne napake v garancijski dobi.
- Potrditev garancije ali izdaja garancije na podlagi kontragarancije: na zahtevo slovenskih izvoznikov banke potrjujejo garancije domačih in tujih bank ter izdajajo garancije na osnovi kontragarancij domačih in tujih bank. S tem prevzamejo odgovornost za poravnavo obveznosti iz osnovne garancije.

3. ANALIZA LETNIH POROČIL

Ne glede na vrste in namene posojil, poteka postopek ugotavljanja bonitete podjetja v bankah po natanko opredeljenem zaporedju pravil, ki jih je možno sistematično prikazati in spremljati ter računalniško podpreti. Poudariti je potrebno, da ugotavljanje kreditne sposobnosti podjetja temelji predvsem na finančni analizi, ki jo izdelamo na podlagi računovodskih izkazov poslovanja podjetja.

Določanja bonitete in zgornje meje zadolževanja podjetja vsebuje naslednje korake:

- a) pridobitev splošnih podatkov o komitentu
- b) povezanost z banko
- c) podatki o blokiranih poslovnih računih
- d) letno poročilo komitenta

a) SPLOŠNI PODATKI O KOMITENTU

Prvi korak pri določanju bonitete in zgornje meje zadolževanja je pridobitev statusne dokumentacije o komitentu.

Dokumentacija o pravnem statusu samostojnega podjetnika vsebuje:

- priglasitev samostojnega podjetnika pri pristojni izpostavi davčne uprave RS,
- potrdilo o vpisu v ustrezni register ali drugo predpisano evidenco (npr. za veterinarje vpis v register pri veterinarski zbornici na osnovi dovoljenja za upravljanje veterinarske dejavnosti, samostojni kulturni delavec je vpisan v razvid samostojnih ustvarjalcev pri Ministrstvu za kulturo, ...),
- obrtno dovoljenje, če opravlja dejavnost iz A in B liste obrtnih dejavnosti,
- karton deponiranih podpisov za razpolaganje s sredstvi na poslovnem računu,
- overjen podpis pooblaščenecv za zastopanje,
- fotokopija veljavnega osebnega dokumenta (osebna izkaznica ali potni list) in osebnih davčnih številk oseb pooblaščenih za zastopanje,
- potrdilo o poravnanih obveznostih državi.

Dokumentacija o pravnem statusu d.o.o., k.d., d.n.o. in d.d.:

- sklep sodišča o ustanovitvi podjetja z vsemi spremembami sklepa,

- veljavno obvestilo o identifikaciji in razvrstitvi po dejavnosti (Zavod za statistiko),
- fotokopijo podpisnega kartona poslovne banke,
- fotokopijo davčne številke podjetja,
- fotokopijo veljavnega osebnega dokumenta in osebnih davčnih številk zastopnikov podjetja.

b) POVEZANOST Z BANKO

Naslednji korak je zbiranje podatkov, ki kažejo na odnos podjetja z banko. Za ustrezno bonitetno razporeditev podjetja je pomembno, da ima banka o podjetju na voljo čim več informacij. Banka zato uporablja vse informacije o podjetju, ki so že v hiši in izhajajo iz dosedanjega sodelovanja s podjetjem. Povezava komitenta z banko se odraža v aktivni in pasivi bilance stanja.

V pasivi se podjetje pojavlja kot depozitar, ki ima odprt poslovni račun. Gibanje denarnih a vista sredstev in depozitov podjetja ter opravljanje plačilnega in deviznega prometa v povezavi z deležem sredstev, ki jih podjetje usmerja na banko vpliva na oceno bonitete komitenta.

Na aktivni bilance banke se podjetje pojavlja kot dolžnik (kreditojemalec). V razmerju do komitenta banka upošteva pretekle izkušnje s podjetjem oz. poravnavanje njegovih obveznosti do banke. Banka v skladu z metodologijo, ki jo predpisuje Banka Slovenije, pri razvrščanju podjetij v bonitetne skupine upošteva roke poravnavanja obveznosti komitentov, kjer se za neporavnavanje obveznosti (v odvisnosti od velikosti, starosti in pogostosti pojavljanja tega elementa) podjetju dodeli ustrezno število negativnih bonitetnih točk. Hkrati upošteva tudi izvršena plačila iz naslova izdanih garancij, akreditivov in drugih jamstev, ki jih je banka morala zadolžiti v imenu komitenta in obseg dosedanje zadolženosti pri banki.

c) PODATKI O BLOKIRANIH POSLOVNIH RAČUNIH

Banka na osnovi podatkov (služba za izterjavo) spremlja blokade poslovnih računov podjetij ter glede na število prekinjenih in neprekinjenih dnevov blokade poslovnega računa od skupne bonitetne ocene podjetja odbije ustrezno število bonitetnih točk.

d) RAČUNOVODSKI IZKAZI

Računovodski izkazi so končni rezultati računovodskega spremljanja poslovanja podjetja. Označujemo jih kot obrazce, v katerih so sistematično izkazani učinki računovodskega spremljanja poslovanja podjetja. Namen oz. cilj računovodskih izkazov je zagotavljanje informacij o finančnem položaju in uspešnosti poslovanja podjetja, ki so koristne širšemu krogu uporabnikov pri sprejemanju poslovnih odločitev (Igličar, Hočevnar, 1997, str. 45).

Namenjeni so notranjim, predvsem pa zunanjim uporabnikom. Zunanje uporabnike zanimajo predvsem letni računovodski izkazi.

Osnovni letni računovodski izkazi so: 1) bilanca stanja, 2) izkaz uspeha oz. poslovni izid in 3) izkaz finančnega izida.

1) Bilanca stanja

Bilanca stanja prikazuje finančno stanje – položaj podjetja v določenem trenutku. Finančni položaj podjetja se kaže v višini in strukturi sredstev in obveznosti do virov sredstev, kar pomeni, da prikazuje premoženje, s katerim podjetje razpolaga na določen dan in vire financiranja teh naložb. Kaže nam torej finančni položaj podjetja na določen dan.

Bilanca stanja je statičen računovodski izkaz, kar pomeni, da prikazuje sredstva in obveznosti do virov sredstev podjetja na določen dan in je tudi kumulativen računovodski izkaz. To pomeni, da so v njej vidne posledice preteklih poslovnih odločitev podjetja, ki se kažejo v višini in strukturi.

V bilanci stanja sredstva vsebinsko razdelimo po načelu likvidnosti. Aktiva vsebuje stalna sredstva, ki jih razdelimo na neopredmetena osnovna sredstva, opredmetena osnovna sredstva, dolgoročne finančne naložbe in gibliva sredstva, ki jih razdelimo na zaloge, terjatve iz poslovanja, kratkoročne finančne naložbe, denarna sredstva in aktivne časovne razvrstitve.

Pasiva pa predstavlja obveznosti do virov sredstev, ki so v bilanci stanja razporejene po načelu zapadlosti, kar pomeni, da upošteva rok zapadlosti posamezne vrste obveznosti do virov sredstev. Delimo jih na: kapital, časovne razmejitve in dolgove. Kapital razvrstimo na osnovni kapital, rezerve, preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let in nerazdeljeni čisti dobiček poslovnega leta. Dolgove pa razvrstimo na dolgoročne in kratkoročne iz naslova financiranja, in dolgoročne in kratkoročne iz naslova poslovanja.

Bilanca stanja se sestavlja pri statusnih spremembah, pri spremembi lastništva, združitvi z drugim podjetjem, sanaciji, likvidaciji, stečaju podjetja in drugih pomembnih dogodkih.

2) Izkaz uspeha oz. poslovni izid

Izkaz uspeha prikazuje prihodke in odhodke podjetja v določenem obdobju ter poslovni izid kot razliko med njimi. Je računovodski izkaz, ki sistematično in urejeno prikazuje poslovno izidne tokove določenega obdobja. Zajema dosežene prihodke in odhodke. V primeru, da so prihodki večji od odhodkov, podjetje doseže dobiček, v nasprotnem primeru pa izgubo. Izkaz uspeha nam kaže uspešnost podjetja v določenem obdobju.

Izkaz uspeha je dinamičen računovodski izkaz, saj se nanaša na obdobje in ne na določen časovni trenutek.

Pri sestavljanju izkaza uspeha moramo vedno navedi obdobje, na katerega se nanaša (mesečni, tromesečni, polletni, letni). Letni izkaz uspeha zajema prihodke celotnega leta. Razčlenimo jih na redne in izredne prihodke. Redne v grobem razčlenimo na prihodke poslovanja in prihodke financiranja. Zrcalijo normalne pojave pri poslovanju, izredni pa so rezultat nepredvidenih – izrednih poslovnih dogodkov. Odhodki zajemajo stroške, ki se nanašajo na prodane količine proizvodov, s katerimi so pridobljeni prihodki, zajemajo pa tudi nekatere druge postavke zunaj stroškov, ki prav tako znižujejo poslovni izid. Razčlenimo jih na redne in izredne odhodke. Redni so odhodki iz poslovanja in financiranja ter so posledica normalnih pojavov pri poslovanju, izredni pa so rezultat izrednih poslovnih dogodkov.

3) Izkaz finančnega izida (izkaz finančnih in denarnih tokov)

Izkaz finančnih tokov izhaja iz pojmovanja financiranja v širšem pomenu besede. V ožjem pomenu pa razumemo preskrbo z denarjem oz. sredstvi sploh. Financiranje v širšem smislu pomeni:

- a) priskrbovanje sredstev oz. financiranje v ožjem pomenu – novo financiranje,
- b) vračanje sredstev – definciranje,
- c) spreminjanje denarnih sredstev v nedenarne oblike sredstev – investiranje,
- d) zmanjševanje nedenarnih oblik sredstev oz. njihovo spreminjanje v denarno obliko – dezinvestiranje.

V izkazu finančnih tokov nas zanima globalno spreminjanje oz. gibanje sredstev, zato ta izkaz včasih imenujemo tudi izkaz gibanja sredstev. S finančnim tokom razumemo vsako spremembo sredstev in njihovih virov, ne glede na to, ali je denarna ali nedenarna. Finančne tokove razdelimo na pritoke in odtok. Pritoki pomenijo zmanjšanje nedenarnih sredstev – dezinvestiranje in povečevanje obveznosti do virov sredstev – novo financiranje. Odtok je zmanjšanje obveznosti do virov sredstev – definciranje in povečanje nedenarnih sredstev – investiranje.

Izkaz finančnih tokov sistematično prikazuje finančne tokove v določenem obdobju. V primeru, ko so pritoke v obdobju večji kot odtoki, se denarna sredstva povečajo, če pa so večji odtoki, se denarna sredstva zmanjšajo.

Izkaz denarnih tokov nam pokaže, koliko denarja je priteklo in odteklo iz računa podjetja v določenem obdobju. Opozoriti velja, da se omenjeni izkaz lahko izdelava le na podlagi notranjih knjigovodskih informacij o spremembah na računu podjetja. Namenjen je predvsem pregledu zastavljene plačilne sposobnosti podjetja.

Denarne tokove razčlenimo na denarne tokove pri poslovni dejavnosti, investicijski dejavnosti in denarni tokovi iz dejavnosti financiranja.

Rezultat obeh izkazov tokov je sprememba denarnih sredstev v obdobju. Iz izkaza finančnih tokov je razvidna le razlika med začetnim in končnim stanjem, izkaz denarnih tokov pa bo prikazal, kako se denarna sredstva obračajo.

Banke se pri presoji bonitete čedalje bolj opirajo na kvalitetne dejavnike, do katerih pa je težko priti in katerih ocenjevanje je poleg tega zelo subjektivno. Analitiki v neodvisnih oddelkih banke se zato opirajo na sorazmerno majhno število kvantitativnih informacij v temeljnih računovodskih izkazih.

3.1. FINANČNI KAZALNIKI IN MODELI FINANČNE BONITETE

Prva ugotovitev je, da statistični obrazci niso 'lahko' berljivi. Temu se pridružijo še individualno sestavljeni izkazi in bilance, ki jih vsako podjetje prilagodi svojim potrebam. Za poenotenje je potrebno najprej preurediti obliko in podatke tako, da je analiza olajšana in standardizirana.

Iz tako pripravljenih podatkov se izračuna sorazmerno majhno število kazalnikov, ki so izbrani iz velike množice možnih. V poštev ne pridejo vedno vsi kazalniki, ravno tako pa tudi niso vsi enako pomembni za vse dejavnosti. Vedno pa se moramo zavedati:

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

Pogosto je rečeno, da je odločujoči najslabši kazalnik, vendar pa je pomembno, povezovanje medsebojne odvisnosti in logika. Izrazna moč posameznega kazalnika je namreč omejena. Pri tem pa ne mislimo le na kvaliteto podatkov. Omejitveni dejavnik je predvsem njihova parcialnost. Vsak kazalnik omogoča le delni vpogled v poslovanje, nudi zdravstveno sliko podjetja v določenem trenutku ali kratkem obdobju in se lahko hitro spremeni. Poleg tega so računovodski izkazi zgodovina. Iz zgodovine lahko napovedujemo prihodnost, če imamo na razpolago daljšo časovno vrsto in predvidevamo, da se okoliščine in razmere poslovanja ne bodo bistveno spremenile.

Razlikujemo med:

- 1) absolutnimi (temeljni) kazalniki – posamezna števila in
- 2) relativnimi – razmerja med posameznimi absolutnimi vrednostmi in sicer:
 - strukturni delež
 - koeficienti – razmerja različnih primerjalnih veličin
 - indeksi, ki pojasnjujejo razvoj določenih pojavov, lastnosti.

Kazalnike za posamezno podjetje primerjamo na različne načine:

- z vrednostmi v preteklih obdobjih,
- s kriterijalnimi vrednostmi; služijo za orientacijo,
- s povečanimi vrednostmi v dejavnosti; pomanjkljivost te primerjave je v različnih računovodskih metodah, ki jih SRS ne morejo odpraviti, saj dopuščajo to različnost; statistika upošteva samo glavno dejavnost; zlasti težko je pri mednarodnih primerjavah,
- s sorodnimi podjetji.

Kazalnike lahko združimo v štiri skupine:

1. donosnost
2. finančna moč
3. likvidnost
4. upravljanje s sredstvi

3.1.1. KAZALNIKI DONOSNOSTI

a) Donosnost prihodkov = čisti dobiček ali izguba/prihodki

Struktura odhodkov včasih pove, kako je bil dobiček 'aranžiran' (popravki vrednosti terjatev, zalog, finančnih naložb; vkalkulirane dolgoročne rezervacije). Šele večletni podatki povedo, ali gre za skrivanje dobička (pojav izrednih prihodkov).

Pozornost je potrebno usmeriti na segment, v katerem je dobiček ustvarjen. Pomembno je, da izhaja iz osnovnega delovanja (razen pri podjetjih, katerih glavna dejavnost so finančni posli), če izhaja iz izrednega delovanja, se je potrebno informirati o tovrstnih poslovnih dogodkih, saj so izredni prihodki enkratni, izjemni dogodki.

b) *Donosnost sredstev = (čisti) dobiček ali izguba/povprečna aktiva*

Donosnost sredstev je najbolj ustrezno merilo za določanje njihove ekonomske vrednosti. Stanje sredstev konec leta lahko popravimo za tekoče rezultate (odštejemo nerazporejeni čisti dobiček oziroma povečamo za izgubo). Zanima nas namreč, kakšen je rezultat poslovanja, če uporabljamo določen obseg sredstev, ki še ni oplemeniten z dobičkom ali prizadet z izgubo.

c) *Donosnost kapitala = čisti dobiček ali izguba/kapital*

Donosnost kapitala nam kaže, koliko denarnih enot je ustvarila ena denarna enota kapitala, ki smo jo vložili v začetku leta. Končno stanje popravimo tako, da ga korigiramo za tekoči rezultat.

Donosnost kapitala je odvisna od velikosti čistega dobička in od velikosti kapitala. Imamo npr. dve podjetji v isti dejavnosti, ki poslujeta z enakimi poslovnimi prihodki in odhodki ter enako strukturo aktive. Prvo vzdržuje minimalni kapital, čim več financiranja prenaša na dobavitelje, drugo pa ima prekomerni kapital. Slednje podjetje ima višje odhodke financiranja, saj mora izvesti revalorizacijo kapitala. Dobiček je zato nižji za revalorizacijo tistega dela kapitala, ki presega višino kapitala v prvem podjetju. Na ta način zmanjšali dobiček se poleg tega razdeli na višjo vrednost kapitala.

Primer 1:

- revalorizacija = 10%
- dobiček iz poslovanja = 8%
- čisti dobiček se razdeli družbenikom

a)	A		P		b)	A		P	
	dolg. sr.	100	kapital	50		dolg. sr.	100	kapital	150
	zaloge	30	dobavitelji	130		zaloge	30	dobavitelji	30
	terjatve	50				terjatve	50		
	skupaj	180	skupaj	180		skupaj	180	skupaj	180
	dob. iz posl.	8				dob. iz posl.	8		
	reval. dolg. sr.	10				reval. dolg. sr.	10		
	reval. Kap.	-5				reval. kap.	-15		
	skupaj	13				skupaj	3		
	Donosnost kapitala = $13/50 \cdot 100 = 26\%$					Donosnost kapitala = $3/150 \cdot 100 = 2\%$			

Vir: Interni vir Nove Ljubljanske banke d.d.

Ta kazalnik je najbolj zanimiv za lastnike, za upnike – banko – pa je eden od dejavnikov, ki pove, če bo podjetje tudi po dodatni finančni zadolžitvi sposobno vrniti dolgove. Dokler so mejni stroški tujih virov financiranja nižji kot mejni donosi uporabljenih virov, je upravičeno se zadolževati.

3.1.2. KAZALNIKI FINANČNE MOČI

Kazalniki finančne moči kažejo stabilnost poslovanja na dolgi rok. Osnova zanje je prva podbilanca – podbilanca dolgoročnih sredstev in virov.

a) Stopnja finančne varnosti SFV = kapital / pasiva > = 50%

SFV je v grobem delež lastnih virov financiranja med vsemi viri. Pri tem iz kapitala lahko izračunamo nerazporejeni čisti dobiček tekočega leta. Števec po drugi strani lahko povečamo za dolgoročne rezervacije, ki v danem trenutku niso obveznost do upnikov, lahko pa to postanejo v prihodnosti.

Kriterijalna vrednost je 50%, dejansko potrebna vrednost kazalnika pa je različna, odvisna predvsem od strukture aktive. Čim več je dolgoročnih sredstev, zlasti nepremičnin in finančnih naložb, tem višji mora biti.

Primerna finančna moč zagotavlja dolgoročno plačilno sposobnost, zmanjšuje poslovno tveganje tako za upnike kot za samo podjetje. Upnikom zmanjšuje tveganje, da njihove terjatve ne bodo izterjane. Podjetje z zadovoljivo SFV pa bo lažje preneslo negativne vplive in bo posledice lažje saniralo. Podjetje z nezadostnim kapitalom se hitreje potopi v neugodnih razmerah, ker nima rezerv za nevtraliziranje negativnih impulzov. Večje poslovno tveganje, bodisi v dejavnosti ali v celotnem nacionalnem gospodarstvu, zahteva višjo SFV (pa naj bo zaradi močne konkurence, tečajnih nihanj, nestabilnih prodajnih in nabavnih cen, ipd.).

Nizka SFV pomeni višjo donosnost tega kapitala pri istem čistem dobičku. Za podjetje je kapital najdražji vir financiranja, saj mora prinašati več, kot če bi investirali kje drugje, zato funkcijo financiranja skuša v čim večji meri prevaliti na upnike, zato je pomembno najti ravnovesje med varnostjo in stroški.

b) *Stopnja samofinanciranja* $SS \geq \text{kapital} / (\text{dolgoročna sredstva} + \text{zaloge}) \geq 80\%$

Kriterij zahteva, da se z lastnimi sredstvi pokriva 80% dolgoročnih vezanih sredstev z zalogami vred. Po izkušnjah ga doseže zelo malo podjetij. Kazalnik je uporaben za proizvodnjo in trgovino.

c) *Kreditna sposobnost KS*

$(\text{kapital} + \text{dolgoročne obveznosti}) / (\text{stalna sredstva} + \text{dolg. terjatve}) \geq 1$

Tudi ta kazalnik, tako kot tudi stopnjo samofinanciranja, je dobro popraviti za nerazporejeni čisti dobiček in dolgoročne rezervacije.

To je osnovni kriterij za analizo prve podbilance. Podjetje, ki izpolnjuje kriterij, lahko prevzema kreditne obveznosti. Če je $KS < 1$, podjetje dolgoročna vlaganja financira s kratkoročnimi viri (agresivno poslovanje), to lahko privede do likvidnostnih težav. V primeru ko je $KS = 1$, je horizontalna struktura bilance stanja uravnotežena (zlato pravilo), v primeru pa, ko je $KS > 1$ pa se podjetje financira na konzervativni način, kar pomeni, da del kratkoročnih sredstev (ponavadi so to zaloge) financira z dolgoročnimi viri.

Ni vseeno ali so dolgoročni viri pretežno kapital ali dolgoročni krediti. Slednji so morda že tako visoki, da je odplačevanje glavnice preveliko breme za nemoteno poslovanje. Obstoječa sredstva za reprodukcijo ne bodo zadoščala. Ponavadi ne vemo, kdaj in kako zapadejo anuitete, zato je analiza otežena. Predpostavljamo, da bo obseg sredstev za reprodukcijo nespremenjen v naslednjih letih, da prosta sredstva iz naslova amortizacije ne bodo namenjena v nove investicije, ampak le za odplačilo kreditov in da čisti dobiček ostane v podjetju.

Pomembna je tudi struktura dolgoročne aktive. Kadar je z dolgoročnimi krediti financirana oprema, potem predvidevamo, da se doba amortiziranja ujema z odplačevanjem kredita. V tem primeru lahko podjetje posluje brez dobička, pa odplačevanje glavnice ne bo ogroženo. Drugače je, če so se s krediti financirale nepremičnine, celo nakup zemljišča. Zgradbe zaradi nizke amortizacijske stopnje ne prinašajo toliko prostih sredstev amortizacije, zato je odplačevanje kreditov možno le ob

zelo visokem dobičku. Predpostavljamo, da podjetje kratkoročno nima namena prodajati svojih osnovnih sredstev in da je za obseg in naravo svoje dejavnosti primerno opremljeno. Podobno velja, če se je podjetje zadolžilo za nakup drugega podjetja oziroma za pridobitev deleža / delnic. Takšne naložbe so še bolj tvegane, saj se z udeležbo v čistem dobičku ali izplačanimi dividendami ne more vrniti glavnica z obrestmi vred. Večino bremena mora nositi tekoča dejavnost, ker donosnih naložb ni.

Primer 2: Doba vračanja kredita je 5 let

a)	A		P		b)	A		P	
	oprema	70	kapital	30		nepremičnine	70	kapital	30
			dolg. kredit	40				dolg. kredit	40
	zaloge	20				zaloge	20		
	terjatve	30	dobavitelji	50		terjatve	30	dobavitelji	50
	skupaj	120	skupaj	120		skupaj	120	skupaj	120
	amortizacija	7				amortizacija	1		
	čisti dobiček	3				čisti dobiček	3		
	sr. za reprod.	10				sr. za reprod.	4		
	kredit bo lahko vrnjen v 4 letih					kredit bo lahko vrnjen v 10 letih			

Vir: Interni vir Nove Ljubljanske banke d.d.

Podjetja s $KS > 1$, del kratkoročnih sredstev financirajo z dolgoročnimi viri. Najpogosteje so to zaloge, oziroma vsaj tisti del zalog, ki je za minimalen obseg poslovanja nujen in mora biti pokrit z dolgoročnimi viri.

č) *S KS je povezan presežek oziroma primanjkljaj dolgoročnih virov*
presežek dolgoročnih virov / kratkoročna gibljiva sredstva
primanjkljaj dolgoročnih virov / dolgoročna sredstva

V primeru, da dolgoročni viri presegajo dolgoročna sredstva, ugotavljamo, kolikšen odstotek kratkoročnih gibljivih sredstev je financiranih s kvalitetnimi dolgoročnimi viri. Primanjkljaj pa nam pove, koliko dolgoročnih sredstev je financiranih s kratkoročnimi viri (prelivanje kratkoročnih virov v dolgoročne naložbe).

Presežek naj bi imele proizvodne in trgovske družbe, da z njimi pokrivajo del zalog. Predvsem to velja za proizvodnjo z daljšim proizvodnim procesom (proizvodnja opreme, kmetijstvo, investicijski inženiring) ali za podjetja, ki pomemben del svojih izdelkov prodajo v konsignaciji in morajo financirati zaloge do prodaje končnemu kupcu, ter trgovine, v katerih prodajni asortiman, ki hkrati že po naravi leži v zalogi dalj časa. Pomembna je tudi nabavna politika: naročanje repromateriala oz. trgovskega blaga enkrat na tri, štiri ali še več mesecev, ko večji priznani rabat odtehta višje stroške financiranja zalog.

Kolikšen primanjkljaj si podjetje lahko privošči, da ni prezadolženo, je težko natančno določiti. Pogosto pa ga primerjamo s sredstvi za reprodukcijo. Sklepamo, da se je moč znebiti primanjkljaja v enem letu, če je enak sredstvom za reprodukcijo in se enoletna sproščena sredstva za amortizacijo in čisti dobiček ne bosta porabila za širjenje poslovanja oziroma za delitev lastnikom. Pogosto se ugotavlja, da se podjetja zainvestirajo – investicija v osnovna sredstva je bila financirana s kratkoročnimi viri. Naložbe v tako podjetje so navadno možne le z zamenjavo kratkoročnih virov v dolgoročne, pod pogojem uspešnega poslovanja in primernega denarnega toka v prihodnosti.

Primanjkljaj je odvisen od dejavnosti. Možno pa je, da podjetje uspešno deluje s primanjkljajem (gostinstvo, spedicija). O tem nas prepriča primerjava z drugimi kazalniki, predvsem z vezavo terjatev in obveznosti. Drugi faktor je ročna struktura aktive. Isti odstotek je slabši pri podjetju z velikim deležem dolgoročnih sredstev, kar nam potrjujejo tudi kazalniki likvidnosti.

3.1.3. KAZALNIKI LIKVIDNOSTI (plačilne sposobnosti)

Kazalniki likvidnosti so pomembni za kratkoročno finančno ravnatežje; osnova je druga podbilanca, ki izkazuje velikost in gibanje kratkoročnih gibljivih sredstev in kratkoročnih virov.

Kratkoročna plačilna sposobnost je sposobnost podjetja, da v kratkem roku razpolaga z ustreznimi likvidnostnimi sredstvi za pravočasno izvedbo potrebnih plačil.

a) *Količnik obratne likvidnosti KOL (količnik splošne likvidnosti)*

kratkoročna gibljiva sredstva / kratkoročne obveznosti > = 2

KOL je osnovni kriterij pri analizi druge podbilance. Kriterijalno zahtevo je po izkušnjah zelo težko doseči, zlasti če delež dolgoročnih sredstev nizek. Kljub temu, da ima podjetje presežek dolgoročnih virov, bo razmerje med kratkoročnimi gibljivimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi težko doseglo 2 : 1. Vsekakor pa je zahteva do proizvodnih podjetij s počasnejšimi zalogami strožja in mora biti bliže številki 2 kot 1.

Primer 3: Izračun količnika obratne likvidnosti

a)	A		P		b)	A		P	
	dolg. Sredstva	100	kapital	80	dolg. Sredstva	20	kapital	16	
			prim. dolg. virov	-20			prim. dolg. virov	-4	
	zaloge	8			zaloge	40			
	terjatve	12	dobavitelji	40	terjatve	60	dobavitelji	104	
	skupaj	120	skupaj	120	skupaj	120	skupaj	120	
	primanjkljaj = $-20 / 100 * 100 = -20\%$					primanjkljaj = $14 / 20 * 100 = -20\%$			
	KOL = $20 / 40 = 0,50$					KOL = $100 / 104 = 0,96$			

Vir: Interni vir Nove Ljubljanske banke d.d.

Slab KOL ne pomeni nujno likvidnostnih težav. Poznati moramo tudi strukturo kratkoročne aktive. Morda podjetje zaradi narave proizvodnje, zaradi privilegiranega položaja na trgu in zaradi bogatitve prodajnih pogojev uspe svojo dejavnost financirati z avansi. Prejeti avansi so knjiženi v kratkoročnih obveznostih iz poslovanja, zato slabšajo izračun kazalnika likvidnosti. Obenem je tudi obseg terjatev manjši kot bi bil, če bi se prodajalo na odloženo plačilo. Rezultat je slab KOL, ki pa ni znak plačilne nesposobnosti. Pri tej sodbi se moramo opreti še na druge izračune, predvsem na vezavo terjatev in obveznosti.

Pri financiranju poslovanja z avansi moramo biti previdni; to je sicer za podjetje najboljši vir, a zaradi morebitnih sprememb na trgu – pojav konkurence z ugodnejšimi pogoji – mora imeti neko rezervo. Rezerva se kaže v tem, da podjetje predujeme nameni bodisi

za nakup repromateriala bodisi jih začasno naloži v kratkoročne finančne naložbe in jih nato počasi porablja, nikakor pa jih ne sme porabljati za plačevanje starih računov za druge posle.

Pri branju medletnih rezultatov moramo biti pozorni na to, da so morda izračuni, zlasti pri malih podjetjih, preveč ugodni zaradi neažuriranega knjiženja, kar ne pomeni samo previsokega dobička, ampak tudi prenizke dobavitelje.

KOL vedno presojamo v povezavi z drugim kazalnikom – s KOFL

b) Količnik obratno – finančne likvidnosti KOFL (tekoča likvidnost)

(kratkoročna gibljiva sredstva – zaloge) / kratkoročne obveznosti > = 1

Zaloge odštejemo, ker je njihova pot do denarja ne samo daljša, ampak tudi pod večjim vprašanjem kot terjatve – najprej jih je potrebno šele prodati. Po odštetju zalog dobimo kratkoročne terjatve v različnih oblikah in AČR. Predpostavljamo, da so različne oblike terjatev izterjane sukcesivno v istem časovnem zaporedju kot zapadejo obveznosti. Če je KOFL > 1, so morebitne zaloge v celoti pokrite z dolgoročnimi viri oziroma če ni zalog, ima del kratkoročnih terjatev dolgoročni vir financiranja. KOFL v primerjavi s KOL prikazuje vpliv višine zalog.

Tudi tu moramo razlago kazalnika povezati z načinom poslovanja in z dejavnostjo. Pomembni dejavnik, ki vpliva na KOFL, je sezona. Priprave na sezono debelijo zaloge in na pasivni strani dobavitelje ter kratkoročne kredite, zaradi česar se KOFL slabša. Na koncu sezone so zaloge minimalne, terjatve visoke, dobavitelji v glavnem že poplačani, s kasnejšimi prilivi pa je razdolževanje še finančno. Zaradi nizkih zalog se izračun KOFL bistveno izboljša.

Primer 4: Izračun tekoče likvidnosti

a) začetek sezone				b) konec sezone			
A		P		A		P	
dolg. sr.	60	kapital	70	dolg. sr.	60	kapital	70
zaloge	50	krat. krediti	30	zaloge	10	krat. krediti	40
terjatve	10	dobavitelji	20	terjatve	50	dobavitelji	10
skupaj	120	skupaj	120	skupaj	120	skupaj	120
KOL = 60 / 50 = 1,20				KOL = 60 / 50 = 1,20			
KOFL = 10 / 50 = 0,20				KOFL = 50 / 50 = 1,00			

Vir: Interni vir Nove Ljubljanske banke d.d.

Drugi dejavnik je način izterjave. Za trgovino na malo ali pa za gostinstvo je značilno izterjevanje z gotovino, zato terjatev tako rekoč ni. Med kratkoročnimi sredstvi so samo zaloge in nekaj denarja. Zaloge so ponavadi pokrite z dobavitelji, morda je tudi nekaj kratkoročnih kreditov. Zaradi nizkih terjatev je izračun KOFL zelo nizek, a ne izraža likvidnostnih problemov. To nam mora potrditi kratka vezava zalog in hitro poravnavanje obveznosti. Dobra ocena se podre, če so zaloge počasne, če se kopičijo v skladišču in prodaja peša. Pozorni moramo biti ob spremembah na slabše.

Tudi tu veljajo posebnosti glede prejetih avansov. Veliko danih avansov morda pomeni neugoden položaj pri dobaviteljih. Podjetje z neto danimi avansi ima izračunane kazalnike likvidnosti ponavadi zelo dobre. Vendar dani predujem v aktivni ni terjatev, ki ji sledi denar, pač pa naročeno blago, material ali storitev. Pogosto so dani predujemi pri podjetjih, ki sama financirajo svojo dejavnost na ta način. Prejete in dane avanse bi morali odšteti iz imenovalca in števca, da bi oba kazalnika likvidnosti pravilno odražala plačilno sposobnost.

c) *Finančno posredniški položaj*

Pri finančno posredniškem položaju gre za ugotavljanje ali je podjetje neto dolžnik ali neto upnik do svojega okolja. Poudarek je na:

$$\text{kratkoročnem neto dolgu (terjatvi) / povprečni mesečni prihodek} \leq - 2$$

Kratkoročni neto dolg (terjatev) / kratkoročne terjatve iz poslovanja

- + *kratkoročne finančne naložbe*
- + *denarna sredstva*
- *kratkoročne obveznosti iz financiranja*
- *kratkoročne obveznosti iz poslovanja*

Z vidika rentabilnosti neto upniški položaj za podjetje ni ugoden, za upnika pa je. V mnogo bolj pogostem neto dolžniškem položaju nas zanima, kakšen del mesečne realizacije financirajo upniki v neto znesku. Izkušnje kažejo, da je podjetje v resnih likvidnostnih težavah, če je neto dolg dva ali več mesečnih prihodkov. Tudi tu je potrebno kazalnike presojati v povezavi z vezavo zalog, terjatev in poravnavanjem obveznosti, upoštevati dejavnost in način plačevanja oz. izterjave. Proizvodno podjetje ni prezadolženo, če je neto kratkoročni dolg manjši od 2, pri storitvenem podjetju in trgovini pa je potrebno biti strožji – pod pogojem hitrega obračanja zalog pri trgovcu. 'Pomanjkanje' terjatev pri trgovcu na drobno nima učinka le na KOFL, ampak tudi na kratkoročni neto dolg v primerjavi z mesečnim prihodkom, katerega vrednost je zelo rada več kot 1.

Primer 5: Izračun neto kratkoročnega dolga

Povprečni mesečni prihodek = 60

Vezava zalog = 32 dni

Vezava terjatev = 5 dni

Poravnavanje obveznosti = 40 dni

a) A		P	
dolg. sredstva	30	kapital	25
		prim. dolg. virov	-5
zaloge	60		
terjatve	10	dobavitelji	72
skupaj	100	skupaj	100
primamnjkljaj = $-5 / 30 * 10 = -16,7\%$			
KOL = $70 / 75 = 0,93$			
KOFL = $10 / 75 = 0,13$			
krat. Neto dolg = $10 - 75 = -65$			
krat. Neto dolg / povp. mes. prih. = $-65 / 60 = 1,08$			

Vir: Interni vir Nove Ljubljanske banke d.d.

Večja teža je na kazalnikih likvidnosti, kot na kazalnikih finančne moči, ker kažejo smer dogajanja v bližnji prihodnosti, ki je lažje obvladljiva kot daljši časovni horizont.

3.1.4. KAZALNIKI UPRAVLJANJA Z AKTIVO

Poudariti je potrebno, da so osnova za vse kazalnike v tej skupini stanja na začetku in koncu obdobja, ali pa celo samo eno – končno stanje. Tako povprečje je za analitično uporabo zelo grobo in tega se moramo zavedati.

a) Obračanje sredstev = prihodki / povprečna aktiva

Kazalnik kaže sposobnost podjetja, da učinkovito posluje s sredstvi. Hitrejše je obračanje, manj je vezanih sredstev, manj je potrebnih dodatnih virov financiranja.

V števcu je morda bolje upoštevati samo prihodke iz poslovanja. Med prihodki od financiranja je tudi morebitni revalorizacijski presežek, ki je računovodska kategorija, najpogostejše vrste izrednih prihodkov pa ne pomenijo tudi dejansko višanje realizacije ali pa podvajajo realizacijo iz preteklih let, poleg tega pa se v času ne pojavljajo redno.

Koeficient je zelo odvisen od dejavnosti in od ročne strukture aktive. Posebnosti so posredniki, ki imajo med prihodki samo provizije in družbe za upravljanje.

b) Vezava sredstev v kratkoročnih terjatvah

*povprečne terjatve iz poslovanja / prihodki iz poslovanja * 365*

Kaže uspešnost podjetja pri izterjavi, pogajalsko moč, pa tudi plačilno sposobnost kupcev. Pomembno je spreminjanje v času. Če ni visoko stanje terjatev na koncu obračunskega obdobja zgolj slučaj, je podaljševanje vezav lahko znak slabšega pogajalskega položaja ali pa imajo pomembnejši kupci težave. Posledično se lahko zgodi, da bo moralo podjetje odpisati terjatve ali pa bo potrebovalo dodatne vire financiranja teh terjatev. V primeru, da dobavitelji niso pripravljeni daljšati rokov plačila, so potrebni dodatni vir kratkoročni krediti, kar pa ni zastonj.

Kazalnik je torej zanimiv v primerjavi z vezavo obveznosti, zato ju obravnavamo skupaj. Smiselno je, če sta obe vezavi približno izravnani.

c) Vezava kratkoročnih obveznosti iz poslovanja

*povprečne obveznosti iz poslovanja / odhodki iz poslovanja * 365*

Kazalnik nam pove, v kolikšnem času komitent v povprečju plačuje svoje obveznosti (do dobaviteljev, delavcev, države in bank). Iz odhodkov iz poslovanja izločimo amortizacijo, lahko pa tudi odpise obratnih sredstev in oblikovane rezervacije).

Normalna veza terjatev in obveznosti se razlikujeta po državah. Velike in uveljavljene družbe si lahko pri svojih dobaviteljih priborijo daljše plačilne roke.

Že pri kazalnikih likvidnosti je bil omenjen vpliv avansov na vezavo. Pretežni prejemnik avansov ima nesorazmerno nizke terjatve, kar izračunano vezavo znižuje, po drugi strani pa ima visoke obveznosti in njihovo izračunano počasno obračanje.

Ustaviti se moramo tudi pri dejavnosti: omenjena kazalnika nimata prave izrazne moči pri posrednikih, ki poslujejo v svojem imenu za tuj račun. Posrednik ima med prihodki samo zaračunano provizijo. Podobno so med dohodki poslovanja le tisti stroški, ki nastajajo neposredno z opravljanjem storitev, ni pa nabavne vrednosti blaga. Nasprotno so terjatve do kupcev in obveznosti do dobaviteljev izkazane v polni vrednosti posredovanega blaga. Na neto princip knjiženja posumimo takrat, ko so tako vezave terjatev kot obveznosti nenormalno visoke. Pomembno je, da so oboje približno izravnane. Posrednik v trgovini tudi nima zalog oz. so le te knjižene zunajbilančno.

Manjše napake pri izračunu vezave terjatev in obveznosti nastajajo iz več razlogov:

- V terjatvah je zajeta prodajna cena, ki vključuje tudi davek na dodano vrednost, tega pa v prihodku ni;
- V obveznostih so zajete tudi tiste do države, za različne davke, ki niso odhodek poslovanja;
- Stanje terjatev je morda znižano zaradi popravkov vrednosti; na ta način odpisane terjatve ostanejo v evidenci in ukrepi za izterjavo tečejo naprej;
- V terjatve in obveznosti so vključene obračunane obresti, ki spadajo v prihodke oz. odhodke financiranja, ne pa v poslovne prihodke oz. odhodke;

- Rezultat je popačen tudi zaradi dolgoročnih terjatev in obveznosti; so namreč posledica prihodkov in odhodkov, nastalih v prejšnjih letih.

č) Vezava sredstev v zalogah

*povprečne zaloge / odhodki iz poslovanja * 365*

Iz odhodkov iz poslovanja lahko izločimo odpise obratnih sredstev in oblikovane rezervacije.

Čim krajši je čas vezave, tem prej se zaloge spreminjajo v denar. Optimalen obseg zalog omogoča manj virov financiranja (pogosto kreditov) in s tem nižje odhodke za obresti, hkrati pa tudi boljšo likvidnost. Običajna vezava zalog v proizvodnji je odvisna od dejavnosti, lahko so prekomerne zaradi preveč previdne nabavne funkcije ali slabe organizacije, morda so tako nizke, da je moteno normalno poslovanje.

Izračunano število dni je še bolj kot pri vezavi terjatev in obveznosti le zelo približno:

- Ne le, da poznamo samo eno ali dve stanji, ki morda nista normalni (sezonska komponenta, majhno število velikih projektov, naročanje le nekajkrat na leto ali pa takrat, ko so cene surovine nizke);
- Stanje zalog je morda znižano zaradi popravkov vrednosti;
- Po računovodskih standardih se dani predujemi za naročeni material lahko knjižijo v zalogah. Vrednost zalog je dejansko nižja in tudi dejanska vezava v skladišču je nižja;
- Kot opazovalci ne vemo, po katerih stroških so zaloge vodene. Predpostavljamo, da po proizvodnih stroških – neposrednih stroških proizvodnje in splošnih proizvodnih stroških. To je dejansko tudi najpogostejši način kalkuliranja. Dopustno je tudi maksimalno vrednotenje po zoženi lastni ceni (torej po odhodkih poslovanja brez neposrednih stroškov prodaje) ali pa minimalno vrednotenje samo po spremenljivih proizvodnih stroških (neposredni proizvodni stroški + spremenljivi del splošnih proizvodnih stroškov). Izračun vezave bi moral biti v vsakem primeru drugačen, saj bi morali med odhodki upoštevati samo tiste stroške, ki gradijo vrednost zalog;
- Na isti način je popačen rezultat pri trgovcih, ki vodijo svoje zaloge po nabavnih cenah in ne vključujejo nobenih nadgradnih stroškov.

Primer 6: Vrednotenje zalog pri trgovcu po nabavni ceni

A		P	
dolg. Sredstva	50	kapital	50
zaloge	30	dobavitelji	70
terjatve	40		
skupaj	120	skupaj	120

izračun = $30 / 140 * 365 = 78$ dni
natančneje: $30 / 110 * 365 = 100$ dni

Vir: Interni vir Nove Ljubljanske banke d.d.

- Mešano proizvodno – storitveno podjetje, ki za svoj proizvodni del programa potrebuje material, za storitvenega pa ne. Za pravilni rezultat vezave zalog bi potrebovali informacijo o tistih stroških, ki odpadejo na proizvodnjo, zato je izračunani rezultat prenizek.

3.1.5. DRUGI KAZALNIKI

a) *Ekonomičnost*

prihodki / odhodki in

prihodki iz poslovanja / odhodki iz poslovanja

Pri podjetju z visokim deležem fiksnih stroškov se ekonomičnost hitro spreminja, ko se spremeni obseg prodaje, zato je bolj občutljivo.

b) *Pokritost obresti*

((bruto) dobiček + obresti) / obresti

Pove, koliko višjo obrestno mero bi bilo podjetje še sposobno prenesti ob danem pozitivnem rezultatu oz. v primeru negativnega rezultata, koliko nižja bi morala biti obrestna mera, da podjetje ne bi poslovalo z izgubo. S tem kazalnikom presojava vpliv bodočih obresti na dobiček.

c) Vzdržana, vztrajnostna rast (sustainable growth)

*donosnost kapitala * zadržani dobiček*

Pove, koliko povečanja poslovanja lahko podjetje financira z lastnimi viri, ne da bi se spremenila razmerja v bilanci stanja, ob predpostavki, da ostajajo vezave sredstev in poravnavanje obveznosti nespremenjene. Povečanje obsega poslovanja zahteva več osnovnih sredstev in zalog in za sabo potegne terjatve in višje obveznosti. V primeru, da je rast zadržanega čistega dobička nižja kot rast obsega poslovanja, nujno sledi zadolževanje. Podjetje se mora zadolževati takrat, ko hitro raste, lasten dobiček pa ne zadostuje za takšno rast. Prehitra rast, ki ni podprta z rastjo dobička, vodi v položaj 'profit rich, cash poor'.

d) Odpisanost osnovnih sredstev

popravek vrednosti osnovnih sredstev / osnovna sredstva po revalorizirani nabavni vrednosti

Daje vpogled v ekonomsko zastarelost osnovnih sredstev in namig o potrebnih morebitnih novih investicijah v bližnji prihodnosti. Žal, statistična bilanca stanja ne nudi podatka ne o števcu ne o imenovalcu.

h) Trenutna likvidnost

denarna sredstva / kratkoročne obveznosti

Denarna sredstva so od dneva do dneva zelo spremenljiva. Podjetje naj ne bi imelo več denarnih sredstev, kot je nujno potrebno za poravnavanje računov z neko zadostno rezervo. Preveč denarja lahko pomeni, da v podjetju ne znajo produktivneje naložiti likvidnih presežkov.

3.2. POSLOVNI PLAN

Poslovni plan je podjetniški instrument, ki se je izrazito uveljavil v svetu v zadnjih dveh desetletjih. Predstavlja pomembno sestavino poslovne strategije. V svetu in tudi pri nas pomeni 'vstopnico' v proces investiranja. V primeru, da podjetnik ne pripravi poslovnega plana ali je le ta neprepričljiv, bodo investitorji zavrgli njegov predlog za sofinanciranje.

Poslovni plan je pisni dokument, v katerem podjetnik jasno opredeli svoje cilje pri določenem poslu oz. podjetju ter usmeritev, kako namerava doseči te cilje. Priprava poslovnega plana je nujna naloga podjetnika v procesu ustanovitve in pričeka poslovanja podjetja, ki vključuje:

- motivacijo za posel in temeljno idejo o poslu
- razvijanje in ovrednotenje ideje
- premislek o obsegu poslovanja in ocena potrebnih sredstev
- pripravo poslovnega načrta in pogajanja ob vstopu v posel
- rojstvo podjetja
- začetno fazo poslovanja in priprave za nadaljnji razvoj podjetja

Poslovni plani so se uveljavili v ZDA z razvojem tveganega kapitala, potem pa so se hitro razširili tudi po svetu. Najbolj običajno se pripravljajo ob ustanovitvi novega podjetja, vendar se vse bolj uporabljajo tudi širše:

- Kadar podjetnik ali skupina razmišlja o ustanovitvi novega podjetja ter o začetku novega posla;
- Kadar podjetje že obstaja, lastnik pa išče dodatni zunanji kapital za večjo razširitev poslovanja;
- Kadar se uvaja nova dejavnost v okviru obstoječega podjetja;
- Kadar večje podjetje kupuje manjše in hoče preveriti, kaj lahko pričakuje od nakupa;
- Kadar skuša novo vodstvo podjetja sprožiti preobrat v poslovanju in s poslovnim planom prepričuje uporabnike ter banke, da sodelujejo pri preobratu oziroma pri sanaciji podjetja.

V vseh teh primerih se v Sloveniji hitro uveljavlja koncept poslovnih načrtov, ki ga tudi banke uporabljajo kot pogoj za financiranje različnih poslov.

Poslovni plan zahteva od podjetnika, da temeljito analizira svoj predviden posel in nato razmišlja iz analize prevede v finančne projekcije za naslednjih 3 do 5 let poslovanja, s katerimi kvantitativno ovrednoti poslovni potencial zamisli. Poslovni plan pomeni, da podjetnik svoje dolgoročne cilje, ocene poslovne priložnosti in napovedi sistematično spravi na papir. Pri tem poskuša podati najbolj zanesljive ocene, glede na svoje znanje, zmožnosti in vse informacije, ki jih je zbral o poslu.

Podjetnik pripravi poslovni plan za tri skupine bralce:

- Prvi je podjetnik, ki razvija posel, zato tudi projekt najboljše pozna in je z njim strokovno in emotivno povezan;
- Drugi subjekt so kupci produktov in storitev (podjetnik mora proučiti, kakšne koristi nudi uporabnikom, ali obstaja primerno velik trg, ...);
- Tretji subjekt so investitorji izven podjetniške skupine, za katero so bistvene predvsem finančne projekcije, ker hočejo oceniti donosnost naložbe, z ostalimi deli plana podkrepijo realnost napovedi in dobijo informacijo o poslu in okolju, v katerem naj bi ta posel potekal (značilnost panoge in trga). Investitorji pričakujejo 3 do 5 letne finančne projekcije.

Koristnost poslovnega plana za investitorje se kaže v naslednjem:

- Poslovni plan podaja detajle o tržnem potencialu posla in o planih podjetnika za doseganje tržnega deleža;
- Finančne projekcije v planu pokažejo investitorju, če je glede donosnost posla sposoben odplačevati posojilo ali zagotoviti primeren donos na trajno vložena sredstva v podjetje;
- V poslovnem planu se identificira kritična tveganja in opredeljeni ukrepi za uspešno poslovanje, če bi prišlo do neugodnih dogodkov;
- Poslovni plan je jasen, natančen dokument. Investitorju daje potrebne informacije, da sam preveri poslovno zamisel in jo finančno ovrednoti po svojih merilih;
- Poslovni plan omogoča investitorjem oceniti dejanske managerske in planske sposobnosti podjetnika, ki ga je predložil.

Investitor bo pri poslovnem planu pozoren zlasti na naslednje dele:

- Jasna opredelitev posla, ki vključuje tri vprašanja: za kateri proizvod ali storitev gre, v kateri panogi in za kateri ciljni trg. Za investitorja je zelo pomembno, da vidi v poslovnem planu, da je posel izrazito tržno naravnano, ker je to ključno za uspeh posla;
- Managerske sposobnosti podjetnika oz. skupine: investitorji vedo, da je ključni dejavnik uspeha popolna (z vidika znanj in zmožnosti) in izkušeni managerska skupina s svojimi podjetniškimi sposobnostmi;

- Finančni vidik posla: investitorji vlagajo v posel zaradi zaslužka, zato jih zanima, kakšen kapital je potreben za posel, kakšna je ponudba podjetnika za sovlaganje, kakšen finančni donos se obeta. Investitor bo premislil predvsem:
 - kakšen donos na kapital obeta naložba, pri čemer povezuje pričakovani donos s stopnjo tveganja,
 - zelo pomembno je, kako hitro lahko investitor dobi nazaj vloženi kapital;
- Pomembna je tudi celotna struktura posla (koliko bo vlagatelj, s kakšnim deležem bo sodeloval vsak izmed njih, v kakšni obliki bo prispeval sredstva,...).

3.3. SESTAVINE PLANA

V svetu obstajajo številni priročniki za pripravo poslovnega plana, vendar so si njihove temeljne sestavine zelo podobne. Podjetje se mora odločiti za tako strukturo poslovnega plana, ki najbolj ustreza naravi njegovega posla.

Podobno kot priprava poslovnega plana je tudi planiranje poslovanja v obstoječem podjetju, ki poteka po naslednji shemi:

Za malo proizvodno podjetje je primerna naslednja struktura poglavij poslovnega plana:

1. povzetek poslovnega plana
2. opis proizvoda oz. storitve, podjetja in panoge
3. tržna analiza
4. razvoj proizvoda oz. storitve in tehnologije
5. proizvodnja in potrebni resursi
6. tržna strategija in načrt prodaje
7. management, organizacija in lastništvo
8. finančne projekcije
9. analiza kritičnih tveganj in problemov
10. terminski plan
11. dodatki k poslovnemu planu.

1) Povzetek poslovnega plana

Povzetek poslovnega plana zajema bistvena dejstva iz poslovnega plana. Mora biti natančen, jedrnat in privlačen. V povzetku naj bo poudarjeno, kaj je posel podjetja, na kateri trg je posel naravnani, kdo so kupci in konkurenti, v čem so glavne prednosti posla, kakšna bo managerska skupina. Za investitorja so bistveni podatki o finančnih rezultatih, koliko finančnih sredstev podjetje potrebuje, kakšni so načrtovani viri sredstev, njihov namen uporabe, kako bo podjetje odplačevalo obveznosti.

2) Opis proizvoda oz. storitve, podjetja in panoge

- Natančno je potrebno opisati proizvod oz. storitev:
 - katere potrebe zadovoljuje,
 - v čem je poseben, edinstven,
 - katere dodatne storitve so povezane s proizvodom,
 - v kateri razvojni fazi se proizvod oz. storitev nahaja.
- Predstavitev konkurenčnih proizvodov oz. storitev na trgu:
 - kakšni so po kvaliteti in drugih lastnosti,
 - zakaj stranke kupujejo proizvode konkurentov,
 - kakšne so cenovne strategije konkurentov.

Predstaviti je potrebno tudi podjetje, tako njegovo preteklost in razvoj:

- datum in opravno-organizacijska oblika registracije podjetja,
- kdo so ustanovitelji, lastniki, s kakšnimi deleži,
- kaj je poslovni predmet podjetja, kakšni so cilji pri razvoju podjetja v 3-5 let.

Opisati je potrebno temeljne značilnosti panoge, v kateri podjetje posluje:

- kolikšen je sedanji obseg panoge,
- kdo so glavni subjekti v panogi,
- kateri dejavniki so vključeni za poslovni uspeh v panogi,
- ali so kakšne napovedi o bodoči rasti, tržnem potencialu in tržni strukturi panoge,
- kakšni trendi v tehnologiji, zakonodaji ali zaščiti okolja vplivajo na razvoj panoge.

3) Tržna analiza

Za uspešnost posla je ključno, da ima primerjalni, zadosti velik trg. V pripravi poslovnega plana je potrebno nameniti največ časa raziskavi trga:

- kupcev (kdo so, kako so zemljepisno locirani, kako reagirajo na ceno, kvaliteto, ...),
- konkurentov (njihova dejanska tržna, tehnološka, finančna moč ter njihovo obnašanje, strategija in taktika tržnega ravnanja) ter s tem predvideti prodajne možnosti podjetja.

Pri raziskavi svojega trga in ciljne skupine kupcev običajno podjetje naredi tri področja analize:

- segmentacijo trga,
- motivacijo kupcev za nakup,
- zahteve kupcev do proizvoda oz. storitve.

V Sloveniji je zaradi pomanjkanja dobrih statističnih podatkov in hitrih sprememb v tržnih okoliščinah po letu 1998 precej težko dovolj zanesljivo oceniti določen trg, njegov obseg, razvojne tendence in pričakovano rast. Še vedno je težko najti plačilno sposobne kupce. Ob majhnem slovenskem trgu je dobro premisliti, ali bi znala podjetja prodajati na širše evropske trge in kako.

4) Razvoj proizvoda oz. storitve in tehnologija

Tržno naravnano podjetje mora slediti nenehnemu razvoju proizvodov in designa, ter prilagajanju tržnim in tehnološkim zahtevam. Dovolj pogosto mora prinesiti na trg nove proizvode, sicer njegova ponudba izgubi tržno privlačnost.

5) Proizvodnja in potrebni resursi

Poslovni plan mora v tem poglavju predstaviti logistično organiziranost podjetja, ki vključuje številne naloge in odgovornost managementa, ostalih zaposlenih ter zahteve tekoče proizvodnje po kapitalu in stvarnih resursih. Poleg sistematične predstavitve fizičnega poteka in organiziranosti proizvodnje je potrebno pripraviti tudi določene

finančne podatke (stroške poslovanja podjetja, potrebe po kapitalu za tekočo proizvodnjo in neposredne proizvodne stroške).

Poglavje o proizvodnji in potrebnih resursih zajema naslednje elemente:

- lokacija (primernost, prednosti, slabosti),
- proizvodni proces (organiziranost, ozka grla, zmogljivosti, dobavitelji),
- nabava (ključni elementi v nabavi, dobavitelji, logistika,...),
- potrebe po zaposlenem osebju (usposobljenost, stroški),
- potrebe po strojih in opremi (kaj podjetje potrebuje, možnosti najema),
- predpisi o poslovanju (ekologija, odpadki).

6) Tržna strategija in načrt prodaje

S tržno raziskavo je potrebno ugotoviti, kdo bodo kupci, od kod so, kakšne so njihove potrebe. Poslovni proces je sklenjen šele tedaj, ko kupci plačajo proizvode oz. storitve, zato je način prodaje bistven za uspeh. Investitorja bo zanimalo, ali bo podjetje uspelo prodati načrtovano proizvodnjo po cenah, ki zagotavljajo dobiček.

V zvezi s tržno strategijo in načrtom prodaje mora imeti podjetje rešena vprašanja v zvezi s:

- prodorom na trg,
- politiko cen,
- distribucijskimi kanali,
- servisom in garancijami,
- reklamo, propagando in promocijo.

7) Management, organizacija in lastništvo

Uspešno poslovanje podjetja je odvisno od motiviranosti skupine, ki je sposobna razviti in voditi uspešno podjetje in predstavlja največje premoženje podjetja. Za investitorja je izredno pomembno, kdo je vodja, podjetnik. V poslovnem planu mora biti jasno opredeljena pristojnost in odgovornost vsakega člana podjetniške skupine. Predstavljeno mora biti tudi lastništvo z vidika deležev v kapitalu.

8) Finančne projekcije

Finančne projekcije, ki izhajajo iz sedanjega stanja in napovedi za naslednjih 3-5 let, so zelo pomembne za investitorje:

- V primeru, da je podjetje v preteklih letih že poslovalo, naj bodo v poslovni plan vključeni temeljni finančni izkazi (bilanca stanja, uspeha, pregled virov sredstev, zlasti zadolžitev) za preteklih 2-5 let;
- Izdelati je potrebno začasno bilanco potrebnih sredstev: kolikšna sredstva potrebuje za zagon poslovanja, ocena potrebe po sredstvih za stvarne naložbe ter obratni kapital, pojasniti, kako bo podjetje financiralo potrebna začasna sredstva;
- Priprava finančnih projekcij (bilanca stanja, izkaz uspeha, izkaz denarnih tokov) za naslednjih 3-5 let in navesti, kakšne predpostavke so bile uporabljene pri projekcijah, kakšna je ocena praga rentabilnosti, kako so ocenjeni fiksni in variabilni stroški, kako bo podjetje reagiralo v primeru nepričakovanih poslovnih dogodkov, kako vplivajo izdatki za fiksni kapital, fiksni stroški raziskav in razvoja na denarne tokove.

9) Analiza kritičnih tveganj in problemov

Investitorje zanima, kje se pri poslu skrivali tveganja ali nepričakovani problemi, zaradi katerih bi lahko izgubili vložena sredstva. V poslovnem planu je zato potrebno ugotoviti:

- Katera so tovrstna tveganja ali morebitni problemi;
- Kakšna je verjetnost, da pride do njih in koliko bodo v tem primeru finančno vplivala na poslovne rezultate;
- Kaj lahko podjetje stori, da bi zmanjšalo učinke teh tveganj.

10) Terminski plan

V terminskem planu je navedeno, kaj je še potrebno storiti, kako bo organizirana izvedba aktivnosti v realnem časovnem zaporedju:

- pri zagotavljanju potrebnih finančnih sredstev,
- v programu kapitalskih naložb,
- v pridobivanju strokovnjakov in članov managementa,
- v razvoju, testiranju in pridobivanju atestov za proizvod,
- pri pridobivanju naročil,

- v organizaciji proizvodnega procesa.

11) Dodatki k poslovnemu planu

Dodatki naj vključujejo dokumentacijo, ki podkrepi ali podrobneje obrazloži predvidene poslovne strategije, razne trditve ali predpostavke v poslovnem planu, npr:

- predstavitev ključnih članov podjetniške skupine,
- tržne raziskave,
- skice ali fotografije proizvoda,
- podrobne tehnične opredelitve proizvoda, storitve, tehnologije,
- organizacijska shema podjetja,
- pisma o namerah potencialnih kupcev ali dobaviteljev,
- skic, tloris prostorov in organizacije poslovnega procesa,
- pogodbo, npr. licenčno, najemne pogodbe, ...,
- članke iz strokovnih časopisov in revij o poslovnem področju ali o samem podjetju.

3.4. MODELI FINANČNE ANALIZE

V zadnjem času se poleg kazalnikov za analiziranje finančnega zdravja podjetja pojavljajo številni modeli finančne analize:

- a) metodologija 5C-jev
- b) presoja bonitete 'Checkliste'
- c) Kraličekov hitri test
- d) Altmaniv model

Prednost modelov je v enostavnosti, hitri presoji finančnega zdravja podjetja in so poleg analize primerni tudi za napovedovanje razvoja podjetja. Ti modeli so lahko v kombinaciji s sistemi kazalnikov, pomembno orodje finančne analize. Ocena bonitete samo po teh modelih pa bi bila nepomembna.

a) METODOLOGIJA '5 C-jev'

Pri tej metodologiji se ocenjuje boniteta podjetja na osnovi petih dimenzij. Temelji na naslednjih komponentah:

1. karakter posojilojemalca (character)
2. njegove kapacitete (capacity)
3. kapital (capital)
4. zavarovanje kreditnega posla (collateral)
5. splošni pogoji poslovanja (conditions)

Najprej je analiza zajemala samo prve tri 'C-je', danes pa se razširja se s šestim 'C-jem', to je tveganjem države.

Ko govorimo o naravi ali značaju kreditojemalca kot dejavniku njegove kreditne sposobnosti mislimo na izkušnje v poslovanju z njim, njegov poslovni ugled in značaj posloводства. Pri presoji upoštevamo njegovo točnost in odgovornost pri izpolnjevanju obveznosti ter ažurnost in preglednost poslovnih knjig in izdatkov. Te karakteristike so lahko značilne za vodstvo, vendar tudi pogojene z vrsto dejavnosti in pravnim statusom kreditojemalca. Večina podatkov in informacij za opredelitev značaja kreditojemalca se dobi s proceduralnim pogledom obstoječih podatkov, z intervjuji kreditnih komercialistov s poslovodstvom. Pripadnost skupini ali dejavnosti pa se klasificira še s primerjalno analizo s podatki skupine dejavnosti.

Zmogljivost ali sposobnost izraža oceno proizvodnih in prodajnih zmožnosti posojilojemalca in njegovo poslovno učinkovitost nasploh. Kredit se v normalnih razmerah odplačuje iz tekočega poslovanja. Pri tem sta indikatorja dohodek in bodoči dohodek, ter obseg prodaje. Če to ni možno, je gospodarski subjekt prisiljen za plačilo zapadlih obveznosti likvidirati svoja trajna obratna in stalna sredstva. Bistvo pa ni v tem, da dolžnik vrača kredit preko likvidacije svojega premoženja. V normalnih okoliščinah so proizvodnje zmogljivosti ena od determinant finančnih kapacitet, zato se kot indikatorji ocene tega elementa analize jemljejo realna in optimalna izkoriščenost zmogljivosti s stališča analize efekta ekonomije obsega. Le te se primerjajo s skupino in podskupino dejavnosti. Kreditodajalce pri tem primarno zanima sposobnost dolžnika za ustvarjanje takega obsega dohodka, ki bo brez motenj v poslovanju omogočal vračilo dolga.

Kapital kreditojemalca kot dejavnik kreditne sposobnosti ima v tradicionalnih analizah pomembno vlogo. Velikost kapitala je odvisna od vrste dejavnosti dolžnika. Pri analizi pa se le ta primerja s celotno strukturo pasive in aktive bilance stanja ter ugotavlja kot

velikost t.i. čiste vrednosti premoženja. V strukturi proste aktive, ki je financirana z lastnimi, vendar pa tudi s tujimi viri sredstev, predstavlja tudi podlago zavarovanje kredita.

Zavarovanje kredita se ocenjuje pri vsakem posameznem poslu. Praviloma velja, da lahko zavarovanje izboljša ugotovljene slabosti drugih dejavnikov kreditne sposobnosti. V bančni poslovni praksi se posebej zavarujejo zlasti dolgoročni krediti ne glede na trenutno ugotovljeno primerno kreditno sposobnost.

Gospodarske razmere ali splošni pogoji gospodarjenja zajemajo oceno vpliva kratkoročnih in dolgoročnih vplivov okolja na poslovanje dolžnika. Vpliv konjunktura na kreditobjemalca je eksterna spremenljivka, na katero poslovodstvo ne more vplivati. Intenziteta izpostavljenosti dolžnika vplivu konjunktura je lahko tako močna, da bistveno spremeni pogoje njegovega poslovanja in izide.

b) PRESOJA BONITETE 'CHECKLISTE'

V tujini je za ugotavljanje bonitete podjetja poznana checkliste metoda. Metoda je prirejena po tematskih področjih, saj podatki o tujem podjetju niso pogosto in enostavno zajeti. Checklista obsega na eni strani zahteve kreditnega managerja glede presoje podjetja, po drugi strani pa je z vidika prodaje potrebno poizvedeti in postaviti takšna vprašanja o presoji podjetja (ocenjujejo se z oceno 5, najboljše točke se ocenjujejo z oceno 1). Od komitentov, pri katerih se pojavi več negativnih faktorjev, lahko z veliko gotovostjo pričakujemo, da bodo v doglednem času postali rizični. Pri tem ni mišljeno, da je na vsa vprašanja potrebno odgovoriti. Posamezna lahko črtamo oz. dodamo nova, posebej pa označimo vprašanja, na katera se ne da ustrezno odgovoriti. Checkliste, pri kateri je delež odgovorov pod 60%, naj ne bi odgovarjali.

Checkliste je sestavljena iz treh sklopov tematskih vprašanj:

1. gospodarska situacija:

- proizvodna struktura
- struktura odjemalcev
- lokacija v širšem smislu
- strojni park

- stanje zalog

2. kadrovska situacija:

- kvalifikacija managementa
- reševanje nasledstva
- starostna struktura sodelavcev

3. finančna situacija:

- plačilna sposobnost
- kapitalna sestava
- sprememba kreditnih potreb

c) KRALIČEKOV HITRI TEST

Kraličekov hitri test ocenitve položaja podjetja se uporablja v stabilnih gospodarskih razmerah. Ocena bonitete podjetja po predloženem modelu poudarja kot bistvena likvidnost sredstev in z njo povezano plačilno sposobnost ter vrednost podjetja. Končna ocena bonitete podjetja po tem obrazcu naj se oblikuje iz povezanosti kazalnikov, ki jih je mogoče kot cilj podjetja tudi vnaprej simulirati s spreminjanjem vrednosti števca in imenovalca posameznega kazalnika.

Tabela: Ocenitev položaja podjetja po Kraličeku

Kazalec	Skala ocenitve			
	Zelo dobro	Dobro	Srednje	Slabo
1. % deleža trajnega kapitala	> 30%	> 20%	> 10%	< 10%
2. % deleža den. toka v prihodnosti	> 10%	> 8%	> 5%	< 5%
3. Rentabilnost celotnega kapitala	> 20%	> 15%	> 8%	< 8%
4. Odplačilo dolga	< 3 let	< 5 let	< 12 let	> 12 let

Vir: Management str. 835

d) ALTMANOV MODEL

Altmanov model je zelo znani model, ki predstavlja enostavni sistem ugotavljanja finančnega zdravja podjetja z uporabo 5 različnih ponderiranih kazalnikov. Priljubljen je

zaradi precej enostavne sestave, ki nudi relativno točne informacije zlasti v potrebah hitre presoje finančnega zdravja podjetja.

Obrazec je razvit na podlagi primerjalne študije med 33 proizvodnimi podjetji s povprečnimi sredstvi 6,4 mio dolarjev, ki so šla v stečaj in s 33 donosnimi podjetji s sredstvi od 1 –25 mio dolarjev. Uspešno preizkušen v ZDA, v različnih južno-ameriških in evropskih državah.

$$Z = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + 1X5$$

X1 – obratna sredstva / celotna sredstva

X2 – zadržani dobiček / celotna sredstva

X3 – bruto dobiček + finančni stroški / celotna sredstva

X4 – tržna vrednost lastniškega kapitala / knjigovodska vrednost celotnih obveznosti

X5 – prihodki od prodaje / celotna sredstva

Z – indeks finančnega zdravja podjetja

Vrednost Z je pri večini podjetij med – 4 in + 5. Po raziskavah je Altman določil naslednje vrednosti Z za rangiranje finančno močnih (šibkih) podjetij.

Z > 2,99 - finančno močno podjetje

Z < 1,81 - podjetje v resnih težavah

1,81 < Z < 2,99 - vmesna meja, podjetja se lahko razvijejo v obe smeri

Z = 2,675 - meja uspešnosti in nevarnosti bankrota

Za uporabnost Altmanovega modela v naših proizvodnih podjetjih je potrebno izvesti manjše popravke v sestavi kazalcev:

X1 – iz celotnih sredstev je mogoče izvzeti izvenbilančna sredstva in upoštevati le poslovno aktivo, v primeru odločitve za ostrejši kriterij v števcu upoštevamo namesto obratnih sredstev le čista obratna sredstva.

X2 - zadržani dobiček bi pri nas moral odgovarjati seštevku: neto dobiček z amortizacijo + rezervacije + dolgoročne rezervacije + preneseni dobiček.

X3 - med finančne stroške uvrščamo vse stroške, poleg obresti tudi stroške

plačilnega prometa.

X4 - vprašljiva je ocena tržne vrednosti delnic (trajnega kapitala) zato se v števcu upošteva trajni kapital.

X5 - v prodajo štejemo vse redne prihodke od prodaje proizvodov, storitev in blaga.

4. DOLOČANJE BONITETE KOMITENTOV

Kreditno tveganje se definira kot možnost izgube v primeru stečaja bankinega komitenta ali poslabšanje njegove kreditne kakovosti (Besis, 1998). Nakazana definicija je očitno odvisna od pomena besede 'stečaj' (angl. 'default'). V slovarju slovenskega knjižnega jezika je stečaj definiran kot stanje podjetja, ko to dalj časa ne more izpolnjevati prevzetih ali sprejetih obveznosti. Stečaj je tudi sodni postopek, v katerem se ugotavljajo obveznosti dolžnikov do upnikov in možnosti za poravnavo. V SSKJ je tudi beseda bankrot, s pomeni: ustaviti izplačilo, gospodarski polom, stečaj.

4.1. SISTEMI BONITETNIH OCEN

Očitno je torej, da je stečaj dogodek, ki se lahko obravnava tako s pravnega kot z ekonomskega vidika. Za banko je, vsaj kratkoročno, bolj pomemben ekonomski vidik stečaja, ki ima za posledice vsaj motnje v pritoku likvidnih sredstev, v težjih primerih pa lahko bistveno vplivajo na bankin poslovni izid. Stečaj se pojavlja v različnih oblikah, ki segajo od manjših zamud pri plačilu do kronične komitentove nezmožnosti servisiranja finančnih obveznosti do banke, ki se pogosto konča s stečajnim postopkom pri sodišču. V splošnem je stečaj ali bankrot razmeroma redek dogodek, ki se lahko opiše z njegovo verjetnostjo v določenem časovnem okviru.

Višja verjetnost stečaja je povezana z nižjo kreditno kakovostjo. Različne kreditne kakovosti se rangirajo v razmeroma majhno število kreditnih bonitetnih ocen. Praksa je namreč pokazala, da je to najbolj primeren pristop za predstavitev in primerjavo kreditne kakovosti obstoječih in potencialnih bankinih komitentov.

Kreditne bonitetne ocene ('credit rating grades') podeljujejo tudi zunanje agencije za določanje kreditnih ocen, kot sta Standard & Poor's in Moody's (Leftwich, 1998). V naših razmerah so seveda bolj pogoste bonitetne ocene, s katerimi se komitenti bank,

skladno s predpisi Banke Slovenije in internim bankinim modelom določanja kreditnih bonitet, razdelijo v 5 bonitetnih skupin ('A', 'B', 'C', 'D', 'E'). Velikokrat so v kreditnem portfelju vsebovane tudi tuje banke in podjetja, zato je potrebno zagotoviti mednarodno primerljivost. V ta namen je NLB d.d. izdelala naslednjo prevajalno tabelo.

Tabela 3: Prevajalna tabela med različnimi sistemi kreditnih bonitet

S&P	Moddy	NLB	Splošne značilnosti	Specifično (NLB, BS)
Dobre terjatve / Investment grade bonds				
AAA	Aaa	A	Najvišja kreditna kakovost in najmanjša stopnja tveganja. Zmožnost plačevanja obresti in vračila glavnice zelo visoka.	Izpostavljenost do Banke Sloveije in države Sloveije. Zamude pri plačilu največ do 15 dni. Zaradi dolžnikovega dobrega finančnega položaja banka ne pričakuje nobenih problemov pri odplačilu obresti in glavnice.
AA	Aa		Le v manjši meri se razlikuje od najvišje kreditne kakovosti	
A	A		Visoka zmožnost plačevanja obresti in vračila glavnice. Situacija pa se lahko poslabša v prihodnosti.	
BBB	Baa	B	Ustrezna zmožnost plačevanja obresti in vračila glavnice. V normalnih razmerah so terjatve banke ustrezno zavarovane, ob poslabšanju ekonomskih razmer ali položaja komitenta pa se bo njegova plačilna sposobnost najbrž poslabšala.	Zamude pri plačilu največ do 30 dni ali izjemoma do 90 dni. Dolžnikov finančni položaj ni najboljši, banka vseeno ocenjuje, da bod njegov bodoči denarni tok zadoščal za poplačilo obveznosti.
Slabe terjatve / 'Junk bonds'				
BB	Bb	C	Špekulativne prvine (če gre za obveznice). Plačevanje obresti in vračilo glavnice v prihodnosti ni zagptvljeno. Terjatev je treba ustrezno zavarovati.	Zamude pri plačilu 31 do 90 dni ali izjemoma 180 dni. To so dolžniki, ki očitno nimajo dovolj dolgoročnih virov ali obratnega kapitala.
B	B	D	Velika verjetnost stečaja. Nima značilnosti zaželjene naložbe (če gre za obveznico).	Zamude pri plačilu od 91 do 180 dni ali izjemoma 365 dni. To so dolžniki, ki so nelikvidni in nesolventni. Pogosto so v procesu restrukturiranja.
CCC	Caa	E	Slab položaj ali v stečaju. Velika nevarnost neplačevanja obresti ali vračila glavnice.	Dolžniki v stečajnem postopku. Dolžniki, pri katerih bankine terjatve najbrž ne bodo v celoti poplačane. Terjatve, ki so pravno sporne. Zelo visoko deželno tveganje.
CC	Ca		Praviloma v stečajnem postopku.	
C	C		Najnižja bonitetna ocena. Stečaj ali bankrot. Zelo slabe možnosti poplačila terjatev.	

Vir: Interno gradivo Nove Ljubljanske banke d.d.

Glavna posebnost slovenskega sistema, ki je predpisan s strani Banke Slovenije je v tem, da bonitetna ocena 'A' ustreza trem različnim bonitetnim ocenam tujih ocenjevalnih agencij, od AAA do A po sistemu Standard & Poor's oziroma Aaa do A po sistemu Moody's. Upoštevati je potrebno tudi razlike v povprečnih komitentih tipične univerzalne banke in ocenjevalnih agencij. Univerzalna banka ima zelo različne vrste komitentov, tako po velikosti kot po drugih značilnostih. Stranke najbolj uveljavljenih tujih agencij za ocenjevanje kreditnih bonitet pa so predvsem večja podjetja, ki oceno potrebujejo zaradi lažjega dostopa do kapitalskega trga, predvsem z izdajo obveznic.

4.2. PREHODNE MATIRKE

Prehodne ali migracijske matrike so uporabno orodje za analizo prehodov med rizičnimi stanji sistema v situacijah, kjer so stanja vnaprej predvidljiva in je njihovo število končno. V kontekstu merjenja in upravljanja kreditnega tveganja so stanja bonitetne skupine, prehodi pa so med bonitetnimi skupinami (na primer prehod iz bonitetne skupine 'A' v bonitetno skupino 'B'). Z izračuni različnih in različnih tovrstnih matrik so najprej začeli v mednarodnih agencijah za določanje kreditnih ocen, kot sta Standard & Poor in Moody's, nekoliko pozneje pa so jih v ameriški banki J.P. Morgan začeli uporabljati v kontekstu ocenjevanja tvegane vrednosti za kreditna tveganja (Credit Metrics, 1997).

Teoretično izhodišče za uporabo prehodnih matrik je bila predpostavka, da se kreditna kakovost podjetja (bankinega komitenta) spreminja v nekem stohastičnem procesu, ki je do neke mere podoben procesu spreminjanja vrednosti podjetja ali njegove delnice. Verjetnost stečaja ali spremembe kreditne ocene je v tako definiranim modelu odvisna med drugim od tekoče kreditne ocene (bonitetne skupine) in od časovnega okvira.

Dinamika ustreznega verjetnostnega modela se lahko meri s pomočjo frekvenc prehodov med bonitetnimi skupinami. Pri tem lahko izhajamo iz domneve, da je tekoča kreditna ocena posameznega podjetja odvisna od njegove kreditne ocene v prejšnjem obdobju in neodvisna od kreditnih ocen podjetja v starejših obdobjih.

Matematične osnove za modeliranje opisane situacije so podane z metodologijo t.i. Markovskih verig in ustreznih prehodnih matrik (Jamnik, 1971,8. poglavje). Po našem mnenju pomen prehodnih matrik ni toliko v njihovi matematični vsebini kot v tem, da so

zelo uporabno orodje za nazorno predstavitev tveganj kreditnega portfelja banke. Zaradi razmeroma preproste oblike predstavitve so zelo primerne kot izhodišče za vsebinsko razpravo o bistvenih statičnih in dinamičnih lastnostih kreditnega portfelja.

V dostopni literaturi so prehodne matrike praviloma zasnovane na podatkih, ki izvirajo iz velikih agencij za podeljevanje kreditnih ocen. Naše prehodne matrike pa so zasnovane na kvartalnih podatkih o spremembah bonitetnih ocen podjetij iz našega kreditnega portfelja v letih 1995 – 1999. Čeprav bi lahko skonstruirali tudi prehodne matrike za daljša časovna obdobja, smo se omejili na časovni okvir treh mesecev. V splošnem se uporabljajo naslednje vrste prehodnih matrik:

1. Kriterij je frekvenca sprememb bonitet, ne glede na izpostavljenost banke ali velikosti podjetja (črkovne prehodne matrike).
2. Kriterij je frekvenca sprememb bonitet v povezavi z izpostavljenostjo. Frekvence sprememb bonitet se obteži s kumulativo izpostavljenosti do ustrezne skupine komitentov na koncu ustreznega časovnega obdobja (prehodne matrike na temelju izpostavljenosti).
3. Kriterij je frekvenca sprememb bonitet v povezavi z rezervacijami. Frekvence sprememb bonitet se obtežijo s kumulativnim zneskom rezervacij, ki jih je banka oblikovala za ustrezno skupino komitentov na koncu ustreznega časovnega obdobja (prehodne matrike na temelju rezervacij).

Črkovne prehodne matrike so najbolj običajne in pogosto tudi edini tip prehodnih matrik, ki je obdelan v literaturi. Če je vzorec bančnih komitentov dovolj velik, spremembe bonitet pa odražajo dejanske spremembe tveganosti, ta tip prehodnih matrik predstavi razmeroma natančno podobo sistemskega tveganja kreditnega portfelja.

Upoštevati pa je potrebno, da je v bančnem kreditnem portfelju pogost pojav precejšnja stopnja koncentracije izpostavljenosti na majhno število velikih komitentov. V takih primerih so zelo uporabne tudi prehodne matrike na temelju izpostavljenosti. Z drugimi besedami, prvi tip prehodnih matrik je primeren za oceno sistemske komponente tveganja kreditnega portfelja, drugi tip prehodnih matrik pa je nepogrešljiv pri oceni specifičnega tveganja kreditnega portfelja in kvantificiranje njegovega vpliva na morebitne odpise ter obseg potrebnih rezervacij.

Tudi prehodne matrike na temelju rezervacij so lahko zelo uporabne. Ta tip prehodnih matrik, čeprav se njihovi elementi precej spreminjajo s časom, pomaga oceniti verjetnost, da bodo rezervacije dejansko uporabljene za pokrivanje izgub ali pa oceniti verjetnost za premike terjatev do komitenta po likvidnostni lestvici.

Tabela 4: Povprečna črkovna prehodna matrika (1995-1999)

Iz v	Boniteta A	Boniteta B	Boniteta C	Boniteta D	Boniteta E	Skupaj (število)
Boniteta A	96,27%	3,17%	0,30%	0,17%	0,08%	35501
Boniteta B	3,13%	93,83%	2,35%	0,56%	0,13%	16661
Boniteta C	0,36%	4,28%	84,28%	8,95%	2,14%	2526
Boniteta D	0,30%	1,16%	1,87%	87,41%	9,25%	1978
Boniteta E	0,23%	0,20%	0,40%	1,00%	98,18%	3512
Novi	62,02%	33,50%	2,09%	1,02%	1,36%	11667
Izločeni	57,28%	30,74%	4,31%	2,89%	4,78%	7222

Vir: Interno gradivo Nove Ljubljanske banke d.d.

Tabela 5: Povprečna prehodna matrika na temelju izpostavljenosti (1995-1999)

Iz v	Boniteta A	Boniteta B	Boniteta C	Boniteta D	Boniteta E	Skupaj (število)
Boniteta A	99,28%	0,66%	0,09%	0,01%	0,03%	9993
Boniteta B	5,09%	92,81%	1,22%	0,85%	0,03%	1829
Boniteta C	0,03%	8,78%	87,88%	3,09%	0,23%	457
Boniteta D	0,97%	6,03%	3,58%	86,91%	2,52%	372
Boniteta E	1,14%	0,01%	0,09%	1,23%	93,53%	317
Novi	71,16%	20,83%	4,72%	1,98%	1,32%	217
Izločeni	47,76%	7,33%	4,00%	2,32%	11,60%	183

Vir: Interno gradivo Nove Ljubljanske banke d.d.

Tabela 6: Povprečna prehodna matrika na temelju rezervacij (1995-1999)

Iz v	Boniteta A	Boniteta B	Boniteta C	Boniteta D	Boniteta E	Skupaj (število)
Boniteta A	84,52%	8,72%	2,28%	0,64%	3,84%	75
Boniteta B	2,14%	86,35%	4,66%	6,48%	0,37%	131
Boniteta C	0,00%	3,38%	86,22%	9,37%	1,03%	80
Boniteta D	0,02%	2,44%	2,25%	91,77%	3,51%	155
Boniteta E	2,94%	0,01%	0,05%	0,95%	96,04%	296
Novi	17,92%	34,34%	20,66%	12,94%	14,14%	19
Izločeni	6,74%	6,10%	8,69%	9,04%	69,43%	30

Vir: Interno gradivo Nove Ljubljanske banke d.d.

Gornje tabele lahko uporabimo kot iztočnico za opis nekaterih osnovnih lastnosti prehodnih matrik:

- Pri računanju prehodnih matrik smo upoštevali le tiste komitente pri katerih je izpostavljenost banke na začetku ali koncu obdobja večja od 0. Le v takih primerih je zagotovljeno, da je komitent pri določanju ali spremembi bonitete šel skozi popolno obravnavo v vseh vidikih kreditne analize;
- Zadnji stolpec v Tabeli II in IV je vedno absolutno število, na katero se nanašajo relativne frekvence v 2. in 6. Stolpcu. V tabeli II je to kumulativno število sprememb bonitet, v Tabeli III in Tabeli IV pa kumulativni znesek v mrd SIT. Vsota vseh relativnih frekvenc je vredna 100%. Upoštevati pa je potrebno tudi možnost, da je včasih bolj uporabna taka inačica prehodne matrike, kjer so v 2. in 6. stolpcu namesto odstotkov absolutne številke oziroma absolutne frekvence. V primeru, da so absolutna števila iz zadnjega stolpca tabele znana, je iz absolutnih frekvenc enostavno izračunati relativne frekvence in obratno;
- V prvem stolpcu tabel so praviloma specificirana izhodiščna stanja, v prvi vrstici pa končna stanja. Pri našem modelu prehodnih matrik je potrebno poleg stanj, ki ustrezajo bonitetam od 'A' do 'E' vključiti še stanji 'novi' in 'izločeni'. Z njimi so pokrita posebna toda razmeroma pogosta primera, ko se v portfelj vključuje novi komitent (prepoznamo ga po ničelni izpostavljenosti na začetku obdobja) ali pa se komitent iz kakršnega koli razloga izključi iz portfelja (ničelna izpostavljenost na koncu obdobja).

Komitenti se lahko razdelijo v naslednje tri skupine:

1. Stari komitenti so tisti, do katerih je banka izpostavljena tako na začetku kot na koncu obdobja.
2. Novi komitenti so tisti, do katerih je banka izpostavljena na koncu časovnega obdobja, na začetku pa ni bila izpostavljena.
3. Izločeni komitenti so tisti, do katerih je banka bila izpostavljena na začetku obdobja, na koncu obdobja pa ni bila več (po odplačilu dolga) ali pa je izpostavljenost izločena iz bilance stanja (ko gre za odpis slabe terjatve). V literaturi se o prehodnih matrikah stečaj praviloma definira kot posebno stanje. V našem primeru se za to možnost nismo odločili, ker se podjetja v stečaju v naši praksi pogosto najprej prevedejo v boniteto 'E' in še nekaj časa ostanejo v portfelju preden se terjatve odpišejo. Velja pa tudi, da se odpisi terjatev po svoji dinamiki razlikujejo od sprememb bonitet.

Stari komitenti se lahko razdelijo še na 5 skupin, glede na njihovo boniteto na začetku ali koncu časovnega obdobja. Prehodne matrike so narejene tako, da vrstice ustrezajo bonitetam na začetku obdobja. Na ta način se skupaj z vrsticami za stanji 'novi' in 'izločeni', formira 7 vrstic prehodne matrike. S tem, da stanji 'novi' in 'izločeni' obravnavamo na ta način, smo naredili odklon od strogo matematične korektno definicije prehodnih matrik. Na splošno velja, da so novi komitenti v povprečju kakovostnejši od izločenih, ker se le na ta način zagotavlja ohranjanje kakovosti portfelja.

Čeprav so tabele narejene s pomočjo podatkov NLB d.d., pa zaključki nedvomno veljajo za skoraj vsak tipični bančni kreditni portfelj:

- Prehodne matrike na temelju izpostavljenosti so precej bolj stabilne od črkovnih prehodnih matrik. To pomeni, da je banka razmeroma uspešna pri izogibanju velikim izpostavljenostim do komitentov s slabšo boniteto;
- V splošnem prehodi med bonitetnimi skupinami niso pogost pojav. Pri slabših bonitetah pa so spremembe bonitetnih skupin praviloma bolj pogoste;
- Novi komitenti so bistveni za regeneracijo portfelja. Njihova kreditna kakovost mora kompenzirati kreditno kakovost izločenih komitentov in tudi morebitna poslabšanja kreditne kakovosti starih komitentov. Dodatna previdnost pri izbiri novih komitentov je potrebna tudi zaradi dejstva, da njihova povprečna kreditna kakovost precej varira s časom;
- Prehodne matrike na temelju rezervacij so bolj nestabilne kot preostala dva tipa prehodnih matrik. Ta ugotovitev velja tako z vidika stabilnosti rezervacij prirejenih posamezni bonitetni skupini kot tudi z vidika spreminjanja prehodnih matrik v času.

4.3. DIVERZIFIKACIJA PORTFELJA

Skrb za diverzifikacijo portfelja in ukrepanje proti nezaželenim koncentracijam tveganja v portfelja se pogosto omenjata kot glavna cilja upravljanja s kreditnim portfeljem. Z druge strani pa velja, da banka deluje v okolju, kjer so različne oblike koncentracije zelo pogoste. Tudi kreditni portfelji bank v tipičnih primerih izkazujejo visoko koncentracijo izpostavljenosti in s tem povezanih tveganj pri razmeroma majhnem številu komitentov. Gotovo velja vsaj pravilo '80-20', kar pomeni, da 20% največjih komitentov pokriva

najmanj 80% skupne izpostavljenosti portfelja. Tovrstna koncentracija kreditnega portfelja je naravna posledica koncentracije, ki že obstaja v gospodarstvu.

Kreditni portfelj se lahko razdeli na naslednje delne portfelje:

1. izpostavljenost do finančnih institucij in države,
2. velike izpostavljenosti do velikih podjetij,
3. druge izpostavljenosti (npr. srednja in mala podjetja, samostojni podjetniki in druge fizične osebe).

Le za tretji izmed omenjenih delnih portfeljev veljajo, vsaj delno, 'učbeniška' pravila upravljanja s portfeljem (več tveganja – boljši donos, koristi diverzifikacije, ipd.).

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

Drugi delni portfelj je najbolj težaven z vidika upravljanja tveganj. Zaradi močne koncentracije tveganj, ki izvirajo iz visokih zneskov izpostavljenosti, ni mogoče uporabiti doslednega cenovnega mehanizma. Uporaba metodologije tveganju prilagojene donosnosti (Pfeifer, 1998) bi prav gotovo pokazala neskladje med ocenjeno in dejansko izračunano premijo za tveganje. V praksi se takšno neskladje rešuje z uporabo različnih oblik zavarovanj in drugih instrumentov za dodatno zavarovanje pred učinki kreditnega tveganja.

4.4. AKTIVNOST IN TREND PRI SPREMINJANJU BONITET

Aktivnost pri spreminjanju bonitet se definira kot skupno število sprememb bonitet za eno stopnjo (črko) v nekem časovnem obdobju (spremembe za dve stopnji se štejejo dvakrat), deljeno s številom komitentov z boniteti (stari komitenti) na začetku obdobja.

Trend je razlika med izboljšanji in poslabšanji bonitet, deljena s številom starih komitentov na začetku obdobja. V primeru, da je poslabšanje bonitet več kot izboljšanje, je trend negativen, sicer pa je pozitiven. Trend po svoji vrednosti nikoli ne preseže

aktivnosti. Trend je večinoma negativen. Negativni trend je naravna posledica počasnega poslabšanja kreditne kakovosti, ki je značilna lastnost povprečnega podjetja (De Geus, 1997). Ta podoba pa se popravi takrat, ko se novi komitenti priključijo starim.

5. PRAKTIČNI PROBLEMI PRI PRESOJI BONITETE KOMITENTOV

V nadaljevanju bom na praktičnem primeru pokazala spreminjanje bonitete komitenta. V večini primerov le – ta pada. Vzroki so povezani s padcem prometa, kot posledica izgube tržišča ali največjega kupca, slabe izterjave odprtih terjatev, nerednega poravnavanja obveznosti in premajhne izkoriščenosti opreme.

5.1. SPREMINJANJE BONITETE KOMITENTA

Primer spreminjanja bonitete podjetja bom ponazorila na podjetju, ki je z NLB d.d. Ljubljana sodelovalo od leta 1999. V teh letih smo podjetju XY d.o.o. odobrili šest kratkoročnih kreditov za gibljiva sredstva, ki jih je vračalo v dogovorjenih rokih.

Podjetje je bilo ustanovljeno leta 1993. Družba je v 100% lasti fizične osebe Janeza Novaka, ki je obenem tudi direktor podjetja.

Osnovna dejavnost podjetja je postavljanje ostrešij in različna krovska dela. Razpolaga z orodji za opravljanje dejavnosti (lestve, stroj za obdelavo pločevine, ročna oprema) ter z dvema dostavnima in enim osebnim vozilom. Svoje zmogljivosti ima 100% izkoriščene v sezoni, izven sezone pa obseg naročil niha.

Ker ima komitent vsa potrebna orodja in opremo, se je v letu 1999 začel ukvarjati tudi z gradbeništvom; izvajanjem del ter gradbenim inženiringom (nakup propadajočih stavb, njihova adaptacija in prodaja na trgu). Pri delu sodeluje z malimi podjetji in samostojnimi podjetniki (kooperantje).

Preseki bilanc stanja in izkazov uspeha so v prilogi.

Analiza finančnih podatkov do 30.11.1999

Izkaz uspeha

Podjetje je v enajstih meseci leta 1999 ustvarilo 87,9 mio SIT prometa, kar je realno 35% več kot leto poprej. Povprečna mesečna realizacija je znašala 8,0 mio SIT. Podjetje izkazuje dobiček v višini 3,2 mio SIT.

Bilanca stanja

Bilančna vsota je v letu 1999 znašala 46,2 mio SIT. Bilanca stanja je izkazovala pozitivno razliko med dolgoročnimi viri in dolgoročnimi sredstvi v obeh letih, v letu 1999 je znašala ta razlika 8,3 mio SIT. Med viri so izkazane dolgoročne obveznosti iz financiranja, ki predstavljajo kredite NLB d.d. ter Poštne banke Slovenije d.d.. Finančno posredniški položaj nakazuje, da je komitent v letu 1999 neto dolžnik tako na dolgoročnem kot kratkoročnem področju.

Kazalniki poslovanja

Pregled kazalnikov bonitete kaže, da so vsi kazalci na visokih ravneh. Kratkoročna neto zadolženost se sicer zvišuje, vendar je za tovrstno dejavnost (gradbeništvo) sprejemljiva. Povprečne vezave terjatev in obveznosti so ugodne.

Obrazložitev predloga:

Glede na vse navedeno in odlično dosedanje sodelovanje s komitentom:

- redno plačuje obveznosti do banke,
- večkrat letno dostavlja bilančne podatke in nas obvešča o svojem poslovanju,
- komitent posluje zelo uspešno (35% povečanje prihodkov, boljša ekonomičnost poslovanja, hiter obrat zalog),
- s komitentom potekajo pogovori o novem dolgoročnem kreditu (hipoteka)

ter glede na vlogo komitenta:

- novi posel je zelo ugoden, če se upoštevajo doseženi popusti pri plačilih kooperantom
- komitent bo dosegel pri glavnem podizvajalcu 15% popust, vkolikor bo le-temu nudil 100% avans.

Na osnovi predloga se je podjetju potrdila bonitetna skupina A1 in se mu je zvišala zgornja meja zadolževanja iz 10,0 mio SIT na 13,0 mio SIT in se mu je odobril kratkoročni kredit v višini 3,0 mio SIT.

Konec leta 2000 je komitent koristil dva kratkoročna kredita za gibljiva sredstva v skupni višini 5,9 mio SIT in poslovne kartice z mesečnim limitom porabe v višini 1,0 mio SIT. Komitent je bil na začetku leta 2000 razvrščen v bonitetni razred A1 z zgornjo mejo zadolževanja na kratkoročnem področju v višini 13,0 mio SIT. Zaradi izpada del po pogodbah je komitent zamujal s poravnavanjem svojih obveznosti, zato je zaprosil za odobritev novega kratkoročnega kredita v višini 5,9 mio SIT, s katerim bi poplačal stare obveznosti, novo odobreno naložbo pa bi odplačeval na podlagi na novo sklenjenih pogodbenih del.

Analiza finančnih podatkov do 30.06.2000

Izkaz uspeha

Komitent je 30.06.2000 izkazoval 25,5 mio SIT prometa, ki se je glede na leto 1999 zmanjšal za 37%, odhodki pa za 23%. V omenjenem obdobju izkazuje izgubo v višini 4,8 mio SIT, kar je posledica izrednih odhodkov, ki predstavljajo uničeno tovorno vozilo. Povprečna mesečna realizacija je znašala 4,3 mio SIT.

Bilanca stanja

30.06.2000 je bilančna vsota znašala 36,2 mio SIT in se je glede na leto 1999 znižala za $\frac{1}{4}$. Osnovna sredstva so predstavljala 31% aktive in so se glede na primerjalno obdobje povečala za 91% na račun opredmetenih osnovnih sredstev. Zmanjšala pa so se kratkoročna gibljiva sredstva in sicer za 40% na račun zmanjšanja zalog ter terjatev iz poslovanja. Povprečno obračanje zalog se je povečalo iz dveh mesecev in pol na slabih pet. Povprečna vezava terjatev je znašala tri mesece.

Kapital podjetja je 30.06.2000 znašal 6,8 mio SIT in se je glede na leto 1999 zmanjšal za 42% ter predstavlja 29% pasive. V dolgoročnih obveznostih je izkazan leasing Hipo banke za osebno vozilo. S presežkom dolgoročnih virov lahko pokrije 50% zalog. Kratkoročne obveznosti so se znižale za 43%, izkazane pa so v obveznostih iz financiranja, kjer sta zajeta dva kredita NLB d.d. in kredit lastnika podjetja ter v obveznostih iz poslovanja, ki predstavljajo obveznosti do dobaviteljev, obračunane plače, potni stroški ter DDV. Svoje obveznosti poravnava v slabih štirih mesecih.

Kazalniki poslovanja

Kazalniki poslovanja komitenta so se v povprečju poslabšali glede na primerjalno obdobje. Dejstvo je, da komitent izkazuje izredno visoke kratkoročne terjatve in obveznosti in posledično izredno visoke dneve vezave le-teh. Opozoriti je potrebno tudi na negativne kazalnike donosnosti sredstev, prihodkov in kapitala, nizka je tudi stopnja finančne varnosti. Tako na kratkoročnem kot na dolgoročnem področju je neto dolžnik.

Po utemeljitvi bilančnih podatkov je bilo podjetje prerazvrščeno v bonitetni razred B2 z zgornjo mejo zadolževanja v višini 7,0 mio SIT.

Podjetje je redno odplačalo dva obroka in obresti, nato pa se je začelo pojavljati na listi neplačnikov. Kljub pisnim opominom, telefonskim razgovorom ter osebnim obiskom direktorja podjetja na aši banki in sklenjenim dogovorom o poplačilu obveznosti se podjetje ni držalo dogovorov, zato je banka po zapadlosti drugega neporavnane obroka odstopila od pogodbe, kar pomeni, da mora stranka vrniti celotni dolg ter obresti in na APP unovčila akceptni nalog. Izterjava je bila neuspešna. Skrbnik podjetja je podal predlog za prerazvrstitev podjetja v bonitetni razred C3 in zgornjo mejo zadolževanja do višine, ki zajema neodplačani dolg. Predlog je bil potrjen in oblikovale so se nove rezervacije v višini 30% dolga. Podjetje je še vedno prejelo opomine, vendar pa do poravnave obveznosti ni prišlo. Banka je poskusila z unovčenjem menice, vendar tudi ta izterjava ni bila uspešna. Podjetje je bilo že blokirano. Ustavili so se tudi prilivi na račun podjetja. Ponovno je bil podan predlog za prerazvrstitev podjetja v bonitetni razred D4. V tem razredu se oblikujejo rezervacije v višini 80% celotnega dolga. Opomini so se vračali na naslov banke, direktor podjetja je bil nedosegljiv tako na službenem kot na domačem telefonu. Glede na to, da izterjava ni bila več mogoča, se je podjetje prerazvrstilo v bonitetni razred E4 z oblikovanimi rezervacijami v višini 100% dolga. Bonitetni razred E4 je pogoj, da lahko skrbnik podjetja preda izterjavo pravni službi, ki vodi nadaljnji postopek preko sodišča. Banka spremlja tudi stečaje in prisilne poravnave. Omenjeno podjetje še do danes ni objavilo stečaja ali prisilne poravnave, banka pa tudi ni prejela zaključnega računa za leto 2001.

5.2. RAZISKAVA SUBJEKTIVNIH IN OBJEKTIVNIH PROBLEMOV ANALITIKOV

Z raziskavo želim predstaviti probleme, ki se pojavljajo pri določanju bonitete in zgornje meje zadolževanja pri malih in srednje velikih podjetjih ter samostojnih podjetnikih.

Določanje bonitete in zgornje meje zadolževanja samo na osnovi bilančnih podatkov je nesmiselno in nerealno, saj le-ti zajemajo podatke preteklih obdobj, boniteta in zgornja meja zadolževanja pa se določata za posle, ki se bodo zgodili v prihodnosti ali pa še trajajo.

Probleme lahko razdelimo na objektivne in subjektivne. Objektivni se nanašajo na znanja samih analitikov, njihova izobraževanja, pomoč sodelavcev, nadrejenih in podpornih služb, ter dostopnost strokovne literature, na pripravljenost sodelovanja računovodij, pridobivanje letnih in medletnih bilančnih poročil, pridobivanje informacij s strani posloводства podjetij, njihovih konkurentov ter zaposlenih v določenem podjetju. Subjektivna pa se nanašajo predvsem na odnos med analitikom in stranko, ki zajema poznavanje in spremljanje stranke, izobraženost, nastop, izgled ter resnost stranke.

Vprašalnik je sestavljen iz šestih sklopov. V raziskavi je sodelovalo 10 analitikov, od tega 9 žensk in 1 moški. Povprečna starost je 29 let, povprečna delovna doba na omenjenem delavnem mestu pa je 4 leta. Vsi analitiki opravljajo tudi delo komercialistov (odobravanje naložb).

VPRAŠALNIK ZA UGOTAVLJANJE PROBLEMOV PRI DOLOČANJU BONITETE IN ZGORNJE MEJE ZADOLŽEVANJA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ TER SAMOSTOJNIH PODJETNIKOV

OBJEKTIVNI PROBLEMI ANALITIKOV	Ni problema	Majhen problem	Obstaja problem	Velik problem	Zelo velik problem
Strokovno znanje analitika	1	2	3	4	5
Izobraževanje, izpopolnjevanje	1	2	3	4	5
Pridobitev strokovnega gradiva	1	2	3	4	5
Sodelovanje s podpornimi službami	1	2	3	4	5
Pomoč sodelavcev	1	2	3	4	5
Pomoč nadrejenih	1	2	3	4	5
Pripravljenost računovodij za sodelovanje	1	2	3	4	5
Pridobitev zaključnih računov d.o.o.	1	2	3	4	5
Pridobitev zaključnih računov s.p.	1	2	3	4	5
Pridobitev medletnih bilančnih podatkov d.o.o.	1	2	3	4	5
Pridobitev medletnih bilančnih podatkov s.p.	1	2	3	4	5
Pravilnost bilančnih podatkov (možnost prikrivanja podatkov)	1	2	3	4	5
Izdelava izkaza denarnega toka d.o.o. in s.p.	1	2	3	4	5
Primerjava s panogo	1	2	3	4	5
Primerjava s primerljivim podjetjem	1	2	3	4	5
Informacije posloводства o:					
Finančnih potrebah podjetja	1	2	3	4	5
Zaposlenih	1	2	3	4	5
Prednostih podjetja	1	2	3	4	5
Razvoju in viziji podjetja	1	2	3	4	5
Bodočih investicijah	1	2	3	4	5
Referencah	1	2	3	4	5
Njihovih kupcih	1	2	3	4	5
Njihovih dobaviteljih	1	2	3	4	5
Informacije konkurentov podjetja o:					
Podjetju samem (image, način poslovanja, ...)	1	2	3	4	5
Poslovodstvu	1	2	3	4	5
Dejavnosti	1	2	3	4	5
Zaposlenih	1	2	3	4	5
Informacije zaposlenih v podjetju o:					
Podjetju	1	2	3	4	5
Poslovodstvu	1	2	3	4	5
SUBJEKTIVNI PROBLEMI ANALITIKOV					
Obiski novih strank	1	2	3	4	5
Obiskovanje starih strank	1	2	3	4	5
Poznavanje starih strank	1	2	3	4	5
Spremljanje strank	1	2	3	4	5
Resnost stranke (pridobivanje dokumentov, poročil,...)	1	2	3	4	5
Medsebojno zaupanje	1	2	3	4	5
Izobraženost strank	1	2	3	4	5
Nastop stranke	1	2	3	4	5
Izgled stranke	1	2	3	4	5

Prvi sklop se navezuje na strokovna znanja posameznega analitika, njegove možnosti izobraževanja in izpopolnjevanja, pridobivanja strokovnega gradiva ter sodelovanja s podpornimi službami, sodelavci in nadrejenimi.

Po rezultatih ankete imajo analitiki zelo veliko strokovnega znanja. Padec ocene je posledica novo zaposlenih (dva sodelavca sta v oddelku manj kot eno leto), ki tovrstno delo opravljajo prvič, zato potrebujejo veliko novega znanja ter izkušenj.

Možnosti za izobraževanja in izpopolnjevanja imajo enako oceno kot predhodni problem. Na eni strani je omejitev po dodatnem izobraževanju delo samo, na drugi strani pa primanjkuje zunanjih seminarjev za analitike, ki so na omenjenih delovnih mestih že vrsto let in so se udeležili vseh internih seminarjev.

Pridobitev strokovnega gradiva analitiki navajajo kot majhen problem. V naši banki obstaja oddelek – Center za upravljanje s tveganji, ki analizira bonitetne skupine C, D in E, ter bonitetne skupine A in B, za katere se določajo zelo visoke zgornje meje zadolževanja. Omenjeni oddelek razpolaga z najrazličnejšim gradivom, pridobljenim iz tujih ali lastnih virov (izdelava kazalnikov, ki so pomembni za banko), kl pa analitikom niso vedno na voljo.

Tudi sodelovanje s podpornimi službami označujejo kot majhen problem. V eno od podpornih služb sodi tudi zgoraj omenjeni oddelek, oddelek deviznega poslovanja, oddelek za dokumentarno poslovanje, spremljava, oddelek tujih garancij, oddelek knjigovodstva, ... Problem obstaja predvsem zaradi razvejanosti samih oddelkov ter velike fluktuacije zaposlenih.

Pomoč sodelavce je dosegla enako povprečno oceno kot izobraževanje. Čeprav so oddelki razdeljeni v time, pa se vse bolj poudarja osebni plan, timi pa so sestavljeni na osnovi razpoložljivega kadra.

Najslabšo oceno v prvem sklopu pa so analitiki prisodili pomoči nadrejenih. Morda problem izhaja iz preobremenjenosti nadrejenih ali pa zaradi težnje po samostojnosti analitikov.

Drugi sklop problemov se navezuje na sodelovanje računovodij z banko, izdelavo in pridobitev letnih ter medletnih finančnih podatkov, izkazov denarnih tokov, primerjanja teh podatkov s panogo ali podobnim podjetjem.

Še enkrat bi rada opozorila, da v naših oddelkih analiziramo mala in srednje velika podjetja ter samostojne podjetnike. Omenjene gospodarske družbe po večini nimajo svojih računovodij, ampak se računovodstvo izvaja izven podjetja. Tako en računovodja vodi knjige za več podjetij, podjetja sama pa ne vedo, kaj lahko zahtevajo od omenjene storitve. Pri tolmačenju bilančnih podatkov se zato naši analitiki obračajo tako na poslovodstvo podjetja, kot na računovodje. Sama pripravljenost za sodelovanje je včasih velik problem.

Kot majhen problem analitiki navajajo pridobitev zaključnih računov s strani d.o.o.-jev. Predvsem stare stranke bi morale že po pogodbi ob zaključku poslovnega leta oddati letna poročila tudi na banko, vendar pa v večini primerov ni tako. Glede na to, da ima banka bazo podatkov pridobljeno s strani APP in posebni računalniški program, v katerem so na razpolago bilančni podatki za vsako podjetje posebej, lahko analitik nemoteno opravlja svoje delo.

Čisto drugačna slika pa je pri samostojnih podjetnikih. Pridobitev zaključnih računov so analitiki označili kot velik problem. Banka ne razpolaga z nobenimi zunanjimi viri, od katerih bi lahko prejela omenjene podatke.

Glede na to, da podjetja in samostojni podjetniki redno ne oddajajo na banko zaključnih računov, je še toliko večji problem pri pridobivanju medletnih bilančnih podatkov podjetij. Nekaterim podjetjem se zdi to nesmiselno, drugi se pritožujejo nad dodatnimi stroški računovodskih storitev, tretji pa se sklicujejo na preobremenjenost računovodskih servisov.

Največji problem v celotni anketi je pridobitev medletnih bilančnih podatkov za samostojne podjetnike. Izgovori so enaki kot pri podjetjih, le da je pri njih pripomba tudi na prevelik obseg potrebne dokumentacije.

Analitiki pravilnost bilančnih podatkov ocenjujejo kot problem. Velikokrat gre za prikrievanje realnega stanja podjetja, najpogosteje pri skrivanju dobička ali umetno ustvarjanje le tega. Mnogokrat se zgodi, da so medletni bilančni podatki mnogo boljši kot pa zaključni računi.

Izkaz denarnih tokov naj bi v podjetju izdelalo poslovodstvo skupaj z računovodji in je sestavni del dokumentacije pri odobravanju tako kratkoročnih kot dolgoročnih kreditov. V večini primerov pa ga izdelajo računovodje na podlagi pridobitve kredita in ne na podlagi predvidenega bodočega poslovanja podjetja ali samostojnega podjetnika, zato ga analitiki ocenjujejo kot zelo velik problem.

Najpogosteje se pri analiziranju bilančnih podatkov uporablja primerjava samega podjetja v časovnih zaporedjih. Kot najbolj relevantni se upoštevajo zaključni računi zadnjih treh let, ker so potrjeni s strani pristojnih organov. Izjeme so podjetja in samostojni podjetniki, ki imajo izrazito sezonsko komponento (izdelava jaslic, božičnih lučk,...). Zato primerjava s panogo pri naših analizah ne pride toliko do izraza, problem pa je tudi pridobitev splošnih kazalnikov za posamezno panogo, izdelane s strani banke.

Manjši problem predstavlja primerjava s podobnim podjetjem. Oddelki za analize podjetij so razdeljeni na območja, razen že prej omenjenega Centra za upravljanje s tveganji. Vsako območje pa ima določeno specifiko glede strukture dejavnosti.

Tretji sklop informacij se nanaša na informacije poslovodstva. Vsak analitik je tudi komercialist, zato se vsakodnevno srečuje z direktorji oz. pooblaščenci podjetja ter samostojnimi podjetniki.

Velikokrat se zgodi, da poslovodstvo ne ve, koliko denarja potrebuje oziroma kaj bo z njim počelo. Najpogostejši odgovor na to vprašanje je, da ga potrebuje toliko, kolikor mu ga bo banka dala. Drugi problem nastane, ko je podjetje ali samostojni podjetnik nelikviden, obenem pa mora poravnati davčne obveznosti.

Poslovodstvo podjetja je največkrat tudi lastnik podjetja. V njegovem interesu je, da podjetje posluje čim bolj uspešno. Za doseganje tega cilja se je pripravljen odreči tudi

lastni plači in zmanjševanju stroškov na račun zaposlenih (odpuščanje delovne sile ali zmanjševanje plač). Malokrat pa si zastavijo vprašanje, kaj se bo zgodilo, če delavci odidejo. S stališča banke pa je odpuščanje delovne sile ali zmanjševanje plač opozorilo, da podjetje v bodoče ne bo poslovalo v skladu z zastavljenimi cilji.

Prednost podjetja je pomembna informacija tako za banko kot podjetje, kako jo bo izkoristil. Problem obstaja predvsem v tem, da se podjetje lastnih prednosti mnogokrat ne zaveda ali o njih sploh ne razmišlja, zato jih tudi ne bodo izkoristili.

O razvoju in viziji podjetja poslovodstvo mnogokrat ne razmišlja. Veliko podjetij je bilo ustanovljenih zaradi reševanja socialnih problemov, kar je posledica, da je podjetnikov cilj golo preživetje.

Velik problem predstavljajo bodoče investicije. Za mala podjetja je značilno, da se odločajo bolj po instinktu kot na podlagi predhodnega načrtovanja. Velikokrat izrabijo tudi priložnost popustov.

Predvsem podjetja, ki se ukvarjajo z gradbeništvom ali proizvodnjo, se rada pohvalijo z referencami. Na podlagi le teh so pridobila nove posle, ki so ponavadi obsežnejši in bolj zahtevni, ki zahtevajo daljšo pripravo, daljšo izvedbo samega posla, načrtovanje denarnih tokov in potrebnih sredstev. Omenjena podjetja so v večini zdrava, zato iščejo dodatne informacije in vire sredstev zunaj samega podjetja. Preden se odločijo za realizacijo posla, se posvetujejo z našimi analitiki.

Pri sami analizi bilančnih podatkov se vedno pregledajo tudi dobavitelji in kupci podjetja ter njihove bonitete v primeru, če so le-ti komitenti naše banke. Kupci in dobavitelji so dober pokazatelj pri ugotavljanju sposobnosti odplačevanja obveznosti, bodoče likvidnosti podjetja, možne prisilne poravnave ali celo stečaja. Omenjena tveganja se zmanjšajo, če podjetje ni vezano na majhno število kupcev in dobaviteljev ali celo samo na enega, ter naredi selekcijo med plačniki in neplačniki. Marsikdaj se naložbe zavračajo zaradi slabih kupcev ali dobaviteljev.

Četrty sklop obravnava pridobivanje informacij s strani konkurentov podjetja o podjetju samem, njegovem poslovodstvu, dejavnosti in zaposlenih.

Pridobivanje informacij s strani konkurentov o določenem podjetju glede na njegov image, način poslovanja, obvladovanje trga, poslovodstvu in dejavnosti analitikom ne predstavlja večjega problema. Že prej sem omenila, da analitik oz. komercialist opravlja delo na določenem območju in z istimi komitenti. Iz strogo formalnega odnosa se sčasoma razvije bolj 'prijateljski', to pa analitiku omogoča, da lahko pridobiva tudi druge informacije.

Največji problem v tem sklopu predstavljajo informacije o zaposlenih v določenem podjetju. Podjetniki se poznajo med seboj, vedo s čim se kdo ukvarja in kako uspešno je določeno podjetje, ne vedo pa, kakšne ljudi podjetnik zaposluje (izobrazba, izkušnje, pripadnost podjetju,...).

Peti sklop se navezuje na informacije, ki jih lahko pridobimo od zaposlenih v podjetju. Po presoji analitikov ta sklop predstavlja največji problem. Analitik ima stik samo z direktorjem podjetja ali njegovim zastopnikom (najpogosteje družinski član) ter z računovodjo, ki ni zaposlen v podjetju, ne pa tudi z delavci podjetja.

Šesti sklop predstavlja subjektivne probleme analitikov. Obiskovanje oz. pridobivanje novih strank za marsikaterega analitika predstavlja problem. Analitiki so tudi komercialisti, vendar pa med njimi obstajajo razlike. Večina med njimi vidi problem v privabljanju novih komitentov zaradi svojega pomanjkanja samozavesti, ne marajo terenskega dela, ne poznajo odziva strank, nekateri menijo, da gre za izgubo časa, ponudbe bank se bistveno ne razlikujejo, niso pripravljeni sprejemati odločitev ali jih ne morejo (omejena pooblastila),...

Obisk pri starih komitentih je sestavni del komercialnega dela. Na sedežu podjetja se stranka sprosti in razkrije več informacij glede urejenosti podjetja, strukturi, dejavnosti, delovnih pogojev, medsebojnih odnosov,...

Analitiki menijo, da svoje stranke dobro poznajo iz razloga, ker so skrbniki določenega podjetja. Problemi nastajajo samo pri analitikih, ki imajo v svojem portfelju veliko komitentov (200 in več) ter analitikih, ki so šele začetniki.

Vse omenjene probleme bi lahko zmanjšali s skrbnim spremljanjem svojih komitentov, kar pa je zaradi dodatnih nalog in obsega števila komitentov nemogoče. Razlika je tudi pri sodelovanju komitenta z banko. Nekateri se v banki oglasijo samo enkrat na leto (predvsem podjetja z izrazito sezonsko komponento), drugi pa z banko poslujejo skoraj mesečno (veliki popusti pri plačilu z avansom, ...).

Eden izmed večjih problemov pri določanju bonitete podjetja pa je resnost stranke, ki zajema redno pošiljanje dokumentov, poročil, sprememb, spoštovanje dogovorjenih rokov, ... S tem problemom je najbolj povezano tudi vprašanje spreminjanja (najpogosteje padec) bonitete podjetja.

Za uspešno sodelovanje je medsebojno zaupanje med komitentom in analitikom nujno potrebno. Komitent mora biti prepričan, da so vse informacije, ki so bile posredovane analitiku, skrbno varovane in da jih ta ne bo zlorabil ali posredoval nepooblaščenim osebam. Problemi se občasno pojavijo pri novih komitentih.

Največji problem v tem sklopu analitiki izpostavljajo izobraženost strank glede bančnih storitev. Podjetniki se med seboj dobro poznajo in se o omenjenih storitvah tudi pogovarjajo. Velikokrat posnemajo drug drugega, čeprav zanje določena odločitev ni najbolj primerna. Za zmanjšanje tovrstnih problemov, oddelki mesečno organizirajo okrogle mize z različnimi temami, na katere so povabljeni komitenti.

Na določanje bonitete podjetja pa vsekakor vplivata tudi nastop in izgled stranke. Ne glede na to, da se analitiki trudijo biti nepristranski in opravljati svoje delo kar najbolj profesionalno, se s tem izogniti morebitnim napačnim odločitvam, pa se ne morejo izogniti srečanju s komitentom. Plašen analitik bo težko sodeloval z avtoritativnim podjetnikom, 'pametni' analitik pa ne z neuko stranko.

6. ZAKLJUČEK

Kakovostna analiza kreditne sposobnosti je temelj uspešnega obvladovanja kreditnega tveganja, ki je najbolj poguben za bančno poslovanje. Tveganost bančnega poslovanja najbolj zmanjšuje spoštovanje objektivnih meril kreditne sposobnosti komitentov kot tudi racionalna politika kreditnih in drugih plasmajev.

Za objektivno ugotavljanje kreditne sposobnosti in različne izpostavljenosti mora banka pred odločanjem o kreditu razpolagati s celo množico ustrezno obdelanih in pripravljenih podatkov in informacij, za spremljanje odobrenih kreditov pa mora kreditna mapa vsebovati razen teh podatkov in informacij še podatke o znesku in pogojih odobrenega kredita, instrumentih zavarovanja, tekoče poravnavanje obveznosti ipd.

Dosegljivost in obstoj omenjene dokumentacije, podatkov in informacij, kaže na splošno dobro urejenost, organiziranost in politiko, ki jo vodstvo banke izvaja na področju kontrole in razvoja poslovanja. Pri tem so zlasti pomembne procedure odobravanja kreditov, ocena kreditne sposobnosti in splošne bonitete poslovanja kreditojemalca – dolžnika ter ocena dogovorjenih instrumentov zavarovanja odplačila obstoječih terjatev ter podatki in informacije o naravi posla in osnovni dejavnosti dolžnika. Posebna skrb velja oceniti razmer gospodarjenja, v katerih komitent banke posluje.

Razen podatkov, ki jih lahko dobimo iz analize poslovanja dolžnika, je potrebno poznati tudi podrobnosti o njegovih odnosih z drugimi dolžniki in bankami, podatke o skupni zadolžitvi pri banki, pri drugih bankah in drugih upnikih. Idealno je, če se vse informacije o kreditih in dolžnikih zbirajo, hranijo in spremljajo na enem mestu; kreditni mapi ali na elektronskem mediju. Med drugim je to pogoj za pravilno oceno in kritično analizo kreditnega portfelja. Ob tem kaže izpostaviti vedno bolj nepogrešljivo vlogo računalniške podpore kreditnega procesa.

7. LITERATURA

1. BARLE Janez, ŽUNIČ Anton: Uporaba sodobnih metod za analizo učinkovitosti v Novi Ljubljanski banki. Zbornik referatov s 4. Strokovnega posvetovanja o bančništvu – Učinkovitost bank. Ljubljana; Zveza ekonomistov Slovenije, 1998, str. 35 – 49.
2. BARLE Janez, ŽUNIČ Anton: Uporaba sodobnih metod za analizo učinkovitosti v Novi Ljubljanski banki. Zbornik referatov s 6. Strokovnega posvetovanja o bančništvu – Analiza bančnih tveganj. Ljubljana, Zveza ekonomistov Slovenije, 2000, str. 97 – 111.
3. BATHORY Aleksander: The Analysis of Credit Foundations and Development of Corporate Credit Assessment. London: McGraw-Hill, 1987. 358 str.
4. BAZELSKI KAPITALSKI STANDARDI. Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije, 1997. 807 str.
5. BERGANT Živko: Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja. Ljubljana: ITEO, 1993. 263 str.
6. DIMOVSKI Vlado: Bančništvo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 74 str.
7. GOLIN Jonathan: The Bank Credit Analysis Handbook – A Guide for Analysts, Bankers and Investors, Singapore, John Wiley & Sons, 2001, str 740.
8. KARPE Primož: Upravljanje bančnih tveganj. Bančni vestnik. Ljubljana, 1997a, 3, str. 44-46.
9. KARPE Primož: Klasično tveganje bančnega poslovanja – kreditno tveganje. Bančni vestnik, Ljubljana, 1997b, 4, str. 36-38.
10. MIČKOVIČ Slaven: O boniteti podjetij. Zbornik referatov s 6. Strokovnega posvetovanja o bančništvu – Analiza bančnih tveganj. Ljubljana, Zveza ekonomistov Slovenije, 2000, str. 83 – 95.
11. MRAMOR Dušan: Analiza kreditne sposobnosti podjetja. Ocena kreditne sposobnosti podjetja. Ljubljana: CISEF, 1994. 26 str.
12. O'NEILL Leo C. in dr. S&P's Corporate finance criteria. New York, Standard & Poor's Hatings Group, 1994, str. 77.
13. RIBNIKAR Ivan: Bančna tveganja. Ljubljana: CISEF, 1996. 18 str.
14. ROSE Peter S.: Commercial Bank Management. Third Edition. Chicago: Irwin, 1996 – XIX. 808 str.

15. SKUBIC Tatjana: Ocena kreditne sposobnosti podjetij v NLB d.d., Ocena kreditne sposobnosti podjetja. Ljubljana: CISEF, 1997. 27 str.
16. SLOVENSKI RAČUNOVODSKI STANDARDI. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1993. 209 str.
17. UYEMURA G. Dennis, DEVENTER R. Donald: Financial Risk Management in Banking. B. k.: Bank Administration Institute Foundation, 1993. 361 str.
18. ŽAGAR Iva: Boniteta kreditojemalcev in vrste kreditnih tveganj. Zbornik referatov s 5. Strokovnega posvetovanja o bančništvu – Ravnanje s tveganji. Ljubljana, Zveza ekonomistov Slovenije, 1999, str. 51 – 63.
19. ŽUNIČ Tone, BARLE Janez: Aktivno upravljanje s tveganji: Iluzija ali stvarnost. 2. Strokovno posvetovanje o bančništvu, Portorož, 2 (1996), str. 135-155.

8. VIRI

1. Interno gradivo Nove Ljubljanske banke d.d., Ljubljana
2. Ocenjevanje potencialnih izgub (Uradni list RS, št. 32/99)
3. Sklep Banke Slovenije o oblikovanju posebnih rezervacij bank in hranilnic, Uradni list RS, št. 32/99
4. Slovenski računovodski standardi, kontni okvir za gospodarske družbe (Uradni list RS, št. 107/2001)
5. Zakon o bančništvu (ZBan) (Uradni list RS, št. 7/99)

9. PRILOGE

VPRASHALNIK ZA UGOTAVLJANJE PROBLEMOV PRI DOLOCANJU BONITETE IN ZGORNJE MEJE ZADOLZEVANJA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ TER SAMOSTOJNIH PODJETNIKOV
ŠTEVILO ODGOVOROV NA POSAMEZNO VPRASHANJE

OBJEKTIVNI PROBLEMI ANALITIKOV	Ni problema	Majhen problem	Obstaja problem	Velik problem	Zelo velik problem
Strokovno znanje analitika	6	2	2	0	0
Izobraževanje, izpopolnjevanje	5	4	1	0	0
Pridobitev strokovnega gradiva	1	4	5	0	0
Sodelovanje s podpornimi službami	2	6	2	0	0
Pomoč sodelavcev	3	0	7	0	0
Pomoč nadrejenih	0	3	1	6	0
Pripravljenost računovodij za sodelovanje	1	1	5	2	1
Pridobitev zaključnih računov d.o.o.	3	2	2	2	1
Pridobitev zaključnih računov s.p.	0	3	1	2	3
Pridobitev medletnih bilančnih podatkov d.o.o.	1	0	0	6	3
Pridobitev medletnih bilančnih podatkov s.p.	0	1	0	2	7
Pravilnost bilančnih podatkov (možnost prikrivanja podatkov)	0	2	5	3	0
Izdelava izkaza denarnega toka d.o.o. in s.p.	0	0	1	5	4
Primerjava s panogo	0	3	3	1	3
Primerjava s primerljivim podjetjem	0	5	1	2	2
Informacije posloводства o:					
Finančnih potrebah podjetja	0	7	3	0	0
Zaposlenih	2	4	2	2	0
Prednostih podjetja	1	4	4	1	0
Razvoju in viziji podjetja	0	1	5	4	0
Bodočih investicijah	0	2	6	2	0
Referencah	3	4	3	0	0
Njihovih kupcih	4	4	2	0	0
Njihovih dobaviteljih	4	4	2	0	0
Informacije konkurentov podjetja o:					
Podjetju samem (image, način poslovanja, ...)	1	3	4	2	0
Poslovodstvu	1	3	4	2	0
Dejavnosti	1	6	3	0	0
Zaposlenih	2	2	2	2	2
Informacije zaposlenih v podjetju o:					
Podjetju	0	1	5	1	3
Poslovodstvu	0	0	2	4	4
SUBJEKTIVNI PROBLEMI ANALITIKOV					
Obiski novih strank	1	1	4	4	0
Obiskovanje starih strank	5	2	1	2	0
Poznavanje starih strank	4	5	1	0	0
Spremljanje strank	1	5	3	0	1
Resnost stranke (pridobivanje dokumentov, poročil,...)	0	1	5	4	0
Medsebojno zaupanje	1	4	5	0	0
Izobraženost strank	0	0	1	8	1
Nastop stranke	0	7	3	0	0
Izgled stranke	0	3	5	2	0

