UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

VPLIV FAKTORINGA NA UPRAVLJANJE S KREDITNIM TVEGANJEM V BANKI

Ljubljana, september 2008 ANDREJ LAZAR

IZJAVA

Študent Andrej Lazar izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Igorja Mastena , in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 09.09.2008 Podpis: _____

KAZALO VSEBINE

UVOD 1
1 VIRI FINANCIRANJA PODJETJA 2
1.1 NOTRANJI VIRI FINANCIRANJA PODJETJA 3
1.1.1 NERAZDELJENI ČISTI DOBIČEK 3
1.1.2 AMORTIZACIJA 3
1.1.3 DRUGI NOTRANJI VIRI 4
1.2 ZUNANJI VIRI FINANICRANJA PODJETJA 4
1.2.1 KAPITALSKI VLOŽKI 4
1.2.2 POSOJILA (KREDITI) 5
1.2.3 SUBVENCIJE 5
1.2.4 POSEBNE OBLIKE ZUNANJIH VIROV FINANCIRANJA 6
1.2.4.1 LIZING 6
1.2.4.2 FORFETING 7
2 FAKTORING 9
2.1 OPREDELITEV FAKTORINGA 9
2.2 POJAV IN RAZVOJ FAKTORINGA 10
2.3 UDELEŽENCI FAKTORINGA 12
2.4 FUNKCIJE FAKTORINGA 14
2.4.1 FUNKCIJA FINANCIRANJA 14
2.4.2 FUNKCIJA ZAVAROVANJA PLAČILA (DEL CREDERE FUNKCIJA) 15
2.4.3 FUNKCIJA OPRAVLJANJA STORITEV V ZVEZI S TERJATVAMI 15
2.5 VRSTE FAKTORINGA 15
2.5.1 DOMAČI FAKTORING 16
2.5.2 MEDNARODNI FAKTORING 17
2.5.3 PRAVI ALI POPOLNI FAKTORING 19
2.5.4 PREPROSTI FAKTORING 19
2.5.5 FAKTORING Z REGRESNO PRAVICO 20
2.5.6 FAKTORING BREZ REGRESNE PRAVICE 20
2.5.7 TIHI FAKTORING 21
2.5.8 ODKRITI FAKTORING 21
2.6 STROŠKI FAKTORINGA 22
2.6.1 STROŠKI FINANCIRANJA 23
2.6.2 STROŠKI STORITEV 23
2.6.3 PRIHRANKI STROŠKOV 23
2.7 PREDNOSTI IN POMANJKLJIVOSTI FAKTORINGA 24
2.7.1 PREDNOSTI FAKTORINGA 24
2.7.2 POMANJKLJIVOSTI FAKTORINGA 25
3 BONITETA PODJETJA 25
3.1 OPREDELITEV BONITETE PODJETJA 25
3.2 RAZVRŠČANJE PODJETIJ V BONITETNE RAZREDE 26

3.3 VLOGA BONITETE PODJETJA PRI BANČNEM FINANCIRANJU 27
3.3.1 OCENA IN ODOBRITEV FINANCIRANJA 27
3.3.2 CENA FINANCIRANJA 27
3.3.3 SPREMLJANJE IN NADZIRANJE KREDITOJEMALCA 28
3.4 VPLIV FAKTORINGA NA BONITETO PODJETJA 29
3.4.1 BONITETNA OCENA PODJETJA PRED KORIŠČENJEM FAKTORINGA 29
3.4.2 BONITETNA OCENA PODJETJA PO KORIŠČENJU FAKTORINGA 31
4 KREDITNO TVEGANJE IN IRB METODOLOGIJA MERJENJA KREDITNEGA TVEGANJA 32
4.1 VRSTE BANČNIH TVEGANJ 32
4.2 KREDITNO TVEGANJE 33
4.2.1 DEJAVNIKI KREDITNEGA TVEGANJA 33
4.2.2 VRSTE KREDITNEGA TVEGANJA 34
4.2.3 OCENJEVANJE IN MERJENJE KREDITNEGA TVEGANJA 34
4.3 NOV KAPITALSKI SPORAZUM BASEL II 35
4.4 MINIMALNE KAPITALSKE ZAHTEVE 37
4.5 UPORABA INTERNIH RATING SISTEMOV ZA DOLOČANJE KREDITNEGA TVEGANJA 37
4.6 OSNOVNI IN NAPREDNI PRISTOP NA PODLAGI INTERNIH BONITETNIH OCEN 39
4.6.1 KOMPONENTE TVEGANJA 39
4.6.2 FUNKCIJA ZA PRETVORBO OCEN KOMPONENT TVEGANJA V UTEŽI ZA TVEGANJE 40
4.6.3 MINIMALNE ZAHTEVE ZA UVEDBO IN NADALJNJO UPORABO IRB PRISTOPA 41
4.7 FAKTORING KOT DEJAVNIK ZNIŽEVANJA KREDITNEGA TVEGANJA V BANKI 41
SKLEP 42
LITERATURA IN VIRI 43
PRILOGA1

KAZALO TABEL

Tabela 1: Obseg faktoringa v svetu v zadnjih petih letih (v mio €) 11
Tabela 2: Obseg faktoringa po državah v Evropi v letu 2007 (v mio €) 12
Tabela 3: Primerjava posameznih vrst faktoringa 22
Tabela 4: Bilanca stanja in izkaz poslovnega izida podjetja Steklar d.o.o. 30
Tabela 5: Prirejena bilanca stanja in izkaz poslovnega izida podjetja Steklar d.o.o. 31

KAZALO SLIK

Slika 1: Potek forfeting posla 8
Slika 2: Delež obsega faktoringa v letu 2007 po celinah 11
Slika 3: Odnosi subjektov in faze aktivnosti faktoring mehanizma 13
Slika 4: Vrste faktoringa 16
Slika 5: Potek domačega faktoringa 17
Slika 6: Potek mednarodnega faktoringa 18
Slika 7: Potek odobravanja kredita v poslovni banki 27
Slika 8: Vpliv bonitete podjetja na stroške financiranja 28
Slika 9: Trije stebri kapitalskega sporazuma Basel II 36
Slika 10: Povezava interne bonitetne ocene s kapitalsko zahtevo 38
Slika 11: Primerjava sprememb potrebnega regulatornega kapitala za podjetja 39

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Masterskala Hypo-Alpe-Adria Bank d.d. 1

UVOD

Živimo v svetu, kjer je tempo iz dneva v dan hitrejši. In kakor se moramo temu prilagajati ljudje, se morajo prilagajati tudi podjetja. Če želijo preživeti in se utrditi v viharju neizprosne konkurence, je za njih ključno prilagajanje novim razmeram. Še zlasti so pomembne prilagoditve v zgodnjih fazah njihovega "življenja" oziroma obstoja, torej fazah, kjer se podjetje razvija in raste. Eden od pomembnejših dejavnikov je vsekakor dober likvidnostni položaj, ki podjetju omogoča uspešno rast in razvoj.

Na likvidnostni položaj podjetja sicer vpliva veliko različnih dejavnikov, med pomembnejše lahko štejemo čas dospelosti terjatev in dejansko realizirano plačilo le teh. V današnji ekonomiji, ob tako visoki stopnji konkurence, si manjša podjetja za pridobitev posla konkurirajo na vse možne načine. Seveda na trgu že dolgo ne velja več pravilo "najcenejši zmaga"; pomembna je kvaliteta, reference, čas izvedbe posla,… in čedalje pomembnejši postaja odlog plačila za dobavljeno blago oziroma opravljeno storitev. Če povzamemo, to pomeni, da imajo podjetja, ki svojim kupcem ponujajo daljše plačilne roke, tudi konkurenčno prednost.

Kot je lahko razbrati iz zgornjih dveh odstavkov, se bo osrednja tematika diplomskega dela gibala okoli zagotavljanja dobrega likvidnostnega položaja, ki omogoča podjetju preživetje in nadaljnjo uspešnejšo rast. Poudarek bo predvsem na enem načinu zagotavljanja likvidnosti podjetja, in sicer prodaji terjatev oziroma faktoringu.

V diplomski nalogi so v prvem delu predstavljeni možni viri financiranja podjetja, ki so razdeljeni na notranje in zunanje. Na kratko so predstavljene njihove glavne prednosti in slabosti ter njihov vpliv na podjetje, ki se jih poslužuje. V nadaljevanju sledi poglavje v celoti namenjeno faktoringu. Prikazana je zgodovina, razvoj, vrste in druge značilnosti faktoringa. Četrto poglavje diplomskega dela skuša razložiti vpliv faktoringa na boniteto podjetja. Za podjetje je smiselno, da si likvidnost izboljšuje s prodajo terjatev. Boniteta se ob tem izboljša, kar blagodejno vpliva na nadaljnje poslovanje in morebitno novo zadolževanje pri bankah. Nove kredite lahko podjetje pridobi pod boljšimi pogoji in z manjšimi potrebnimi zavarovanji. Zadnji del naloge pa je posvečen upravljanju s kreditnim tveganjem v banki. Na podlagi novega kapitalskega sporazuma Basel II lahko banke po novem kreditno tveganje vrednotijo s pomočjo internega rating sistema. To pomeni, da potrebujejo banke z boljšim portfeljem strank manjše rezervacije, kar ugodno vpliva na njihovo poslovanje. V interesu bank je torej imeti stranke s tem boljšo bonitetno oceno, kar je mogoče doseči s pomočjo faktoringa.

1 VIRI FINANCIRANJA PODJETJA

Finančna sredstva, ki jih potrebuje podjetje, mora priskrbeti kot je predvideno s finančnim planom. Za financiranje ni potrebno vedno priskrbeti novih finančnih sredstev od zunaj, ampak si lahko podjetje pomaga tudi iz razdelitve čistega dobička, iz amortizacijskih sredstev ali pa tako, da sprosti finančna sredstva, ki so trenutno v materialni obliki. Učinek je isti, kakor da bi nabavilo dodatna finančna sredstva, le da je to bolj gospodarno in racionalno, pa tudi ugodno vpliva na rentabilnost sredstev (Crnković, 1988, str. 39).

Podjetje lahko finančna sredstva pridobi iz različnih virov in v različnih oblikah. Pomembna je pravna oblika podjetja in tudi v kateri fazi razvoja[1] želi podjetje pridobiti finančna sredstva. Kot pravi Mramor (1993, str. 251) so najpomembnejši viri sredstev za večino podjetnikov v predzačetni dobi razvoja podjetja lastni in neformalni viri sredstev. Skoraj v vseh primerih pridobi podjetje zgodnji semenski kapital iz lastnih prihrankov, prihrankov prijateljev ali sorodnikov in od neformalnih investitorjev.

Podjetja v nadaljnjih fazah razvoja lahko finančna sredstva pridobijo na dva načina, in sicer z notranjimi ali zunanjimi viri financiranja, znotraj teh dveh oblik pa tudi z lastnimi oziroma s tujimi viri financiranja. Podjetja se o obliki financiranja odločajo na podlagi dejavnosti in okolja v katerem delujejo. V praksi pa največkrat segajo po kombinaciji obeh.

Filipič in Markovič-Hribernik (1998, str. 173) navajata naslednje oblike priskrbe finančnih sredstev podjetja:

a) Notranji viri financiranja podjetja so:
- nerazdeljeni čisti dobiček,
- amortizacija in
- drugi notranji viri.

b) Zunanji viri financiranja podjetja so:
- kapitalski vložki,
- posojila (krediti),
- subvencije in
- posebne oblike zunanjih virov financiranja.

Med lastne vire financiranja štejemo vse notranje vire financiranja in tudi kapitalske vložke (nepovratni kapital). Med tuje vire financiranja pa štejemo vse zunanje vire financiranja, razen kapitalskih vložkov.

[1] Pod fazami razvoja podjetja so mišljene ustanovitev, rast, zrelost, sanacija, …

1.1 NOTRANJI VIRI FINANCIRANJA PODJETJA

1.1.1 NERAZDELJENI ČISTI DOBIČEK

Nerazdeljeni dobiček spada običajno med najpomembnejše vire notranje preskrbe s sredstvi v podjetju. Izdatnost tega vira je predvsem odvisna od a) obsega proizvodnje in prodaje oziroma stopnje izkoriščenosti razpoložljivih zmogljivosti, b) od asortimenta proizvodnje, c) od ravni cen proizvodov in/ali storitev in d) od porabljene vrednosti materialnih sredstev (stroškov) in na novo ustvarjene vrednosti z živim delom. Kombiniran učinek omenjenih vplivnih dejavnikov predstavlja zahteven teoretičen in praktičen problem, ker so obseg proizvodnje, stroški in cene v stalni povezavi. Za optimalno kombinacijo bi šteli tisto, pri kateri se doseže največja pozitivna razlika med prihodki in odhodki iz poslovanja (Filipič & Markovič-Hribernik, 1998, str. 174).

1.1.2 AMORTIZACIJA

Med notranje vire financiranja spada tudi amortizacija. Po pomembnosti je to drugi vir finančnih sredstev v podjetju. Njena funkcija v podjetju je dvojna: po eni strani se z njo prenaša vrednost osnovnih sredstev med stroške poslovanja, po drugi strani pa se tvori sklad za financiranje vlaganj v osnovna sredstva. Druga od njenih funkcij je torej oblikovanje vira finančnih sredstev (Crnković, 1988, str. 41).

Obseg financiranja iz amortizacijskih sredstev pa je odvisen od absolutnega zneska obračunane in dejansko razpoložljive amortizacije, od višine in rokov dospelih dolgoročnih obveznosti za nabavljena dolgoročna sredstva[2] (anuitete za kredite) in od rokov zamenjave dolgoročnih sredstev (stopnja zastarelosti) v uporabi z novimi osnovnimi sredstvi. V razmerah inflacije je za finančno stabilnost in plačilno sposobnost podjetja pomembno, da se z zadostno in pravočasno revalorizacijo dolgoročnih sredstev zagotavljajo amortizacijska sredstva v takšni višini, da bodo zadostovala za financiranje zamenjave dotrajanih dolgoročnih sredstev v uporabi. Realna vrednost amortizacije pa se lahko ohranja tudi z donosnimi finančnimi plasmaji (Filipič & Markovič-Hribernik, 1998, str. 176).

Amortizacijska sredstva se lahko koristijo za:

- zamenjavo dolgoročnih sredstev,
- financiranje kratkoročnih sredstev in
- financiranje razširitve zmogljivosti.

[2] Avtorja (Filipič & Markovič-Hribernik, 1998) uporabljata za poimenovanje dolgoročnih sredstev besedno zvezo stalna sredstva. Sam sem se odločil za uporabo besedne zveze dolgoročna sredstva, ker so se t.i. stalna sredstva po novih SRS 2006 preimenovala v dolgoročna sredstva.

Amortizacijska sredstva so med najcenejšimi viri financiranja podjetja, saj za njih ni potrebno plačati obresti, tako da razmere na finančnih trgih nimajo vpliva na ta vir. Ob tem se tudi zmanjšuje potreba po posojilih, kar posledično zmanjšuje stroške financiranja in obseg zadolženosti pri bankah in drugih finančnih posrednikih. Priskrba finančnih sredstev iz tega vira ima tudi pozitiven vpliv na boniteto podjetja.

1.1.3 DRUGI NOTRANJI VIRI

Financiranje podjetja je odvisno predvsem od doslej obravnavanih dveh virov, kar pa ne pomeni, da drugih notranjih virov ni, ampak le, da drugi viri količinsko niso odločilni. V določenih situacijah pa je pomembno, da si organizacija lahko pomaga z njimi iz finančne stiske, tembolj, ker s tem doseže boljše izkoriščanje finančnih sredstev, ki so že v podjetju, in ker se s tem izogne odvisnosti od tujih virov finančnih sredstev.

Crnković (1988, str. 42) kot dodatne notranje vire finančnih sredstev, ki občasno lahko uspešno služijo, navaja:

- likvidna sredstva od tekoče prodaje blaga in storitev,
- izboljšanje koeficientov obračanja sredstev,
- začasno prosta sredstva,
- davčne olajšave in
- dezinvestiranje.

1.2 ZUNANJI VIRI FINANICRANJA PODJETJA

1.2.1 KAPITALSKI VLOŽKI

Podjetje lahko pridobi finančna sredstva tako za ustanovitev kot za tekoče poslovanje in razvoj neposredno na finančnem trgu tudi v obliki vrednostnih papirjev. V tem primeru prihaja do neposrednega finančnega odnosa med investitorjem (kupcem) vrednostnega papirja in izdajateljem vrednostnega papirja (podjetjem, banko), ki želi priti na ta način do finančnih sredstev. Pri tem lahko investitorji kupujejo kratkoročne in dolgoročne dolžniške vrednostne papirje (komercialne papirje, dolgoročne obveznice) in lastniške vrednostne papirje (delnice). V prvem primeru pride podjetje s prodajo komercialnih vrednostnih papirjev do kratkoročnih finančnih sredstev, s prodajo dolgoročnih obveznic pa do dolgoročnih povratnih finančnih sredstev (oblika dolgoročnega kreditiranja podjetja). Pri emisiji in prodaji lastniških vrednostnih papirjev pridobi podjetje od investitorjev dolgoročni denarni kapital od zunaj, ki pa predstavlja njegov osnovni, to je trajni nepovratni kapital, ki skupaj z nerazdeljenim dobičkom in rezervami (pri že ustanovljenih podjetjih) predstavlja lastni kapital. Delnica se torej izdaja in prodaja z namenom, da se zberejo potrebni lastni trajni viri sredstev v neposredni obliki od zunaj za opravljanje določene gospodarske dejavnosti, ali za razširitev že

obstoječe dejavnosti (v slednjem primeru gre za efektivno dokapitalizacijo). Lastniki (investitorji) delnic imajo določene članske in premoženjske pravice, odvisno od vrste delnice.

Do kapitalskih vložkov, ki so lahko tudi v stvarni obliki, ne pridemo samo v obliki vrednostnih papirjev, ampak tudi v drugih oblikah. Tako je na primer družba z omejeno odgovornostjo družba, pri kateri osnovni kapital sestavljajo osnovni vložki družbenikov. Tako je osnovni kapital razdeljen na deleže in ne na delnice. V tem primeru tudi ni mogoče prosto kroženje deležev, kot je to mogoče v primeru prinosniških delnic pri delniški družbi (Filipič & Markovič-Hribernik, 1998, str. 179).

1.2.2 POSOJILA (KREDITI)

Številne študije po svetu kažejo, da je financiranje podjetja preko bank najpomembnejši vir zunanjega financiranja za večino podjetij (za nekatere celo edini vir). Tudi v našem gospodarstvu je kredit najbolj razširjena oblika priskrbe finančnih sredstev. Banke ponujajo številne različne oblike kreditov, ki jih razvrščamo po različnih kriterijih. Najpomembnejši med njimi so rok, namen in kritje.

Najosnovnejša delitev kreditov je na kratkoročne in dolgoročne. V praksi velja, da je kratkoročni kredit tisti ki zapade v manj kot enem letu, dolgoročni pa je običajno daljši od enega leta. Kot povsod obstajajo tudi tukaj izjeme, saj lahko nekatera podjetja vodijo kredite z rokom od dveh do celo štirih let med kratkoročnimi obveznostmi. Kratkoročni krediti se običajno koristijo za financiranje kratkoročnih sredstev in je zato rok pogosteje krajši od enega leta, ker je v večini primerov obratovalni cikel krajši od enega leta. Dolgoročni krediti služijo za financiranje dolgoročnih sredstev in trajnih vlaganj v kratkoročna sredstva in je zato doba daljša.

1.2.3 SUBVENCIJE

Pomemben vir financiranja za podjetja, zlasti rastoča, so državne oblike pomoči. Te pomoči postajajo pomembnejše zlasti za malo podjetništvo, saj marsikje države s takimi oblikami pomoči poizkušajo ohraniti v grobi konkurenčni borbi tradicijo malega podjetništva in seveda narodnogospodarske prednosti, ki izhajajo iz obstoja tega podjetništva. Zato relativno malo denarja namenjajo rastočim podjetjem, če pa ga že namenjajo, ga v glavnem namenjajo tistemu delu rastočih podjetij, ki je povezan z razvitejšo tehnologijo in ki ima tudi določene tehnološke in konkurenčne prednosti v mednarodni konkurenci. Z državno pomočjo poskušajo države zagotoviti učinkovit gospodarski razvoj in utrditi svoje mednarodne konkurenčne prednosti.

Državne pomoči so običajno oblikovane v najrazličnejše sklade razvojnega in raziskovalnega značaja, pogosto pa so organizirane tudi na regionalni in lokalni ravni. Eno od načel učinkovite pomoči je namreč ravno to, da morajo biti ti skladi čim bližje podjetnikom in

potencialnim prejemnikom državne pomoči. Država nudi različne oblike finančne pomoči, lahko daje kredite, nepovratna darilna sredstva, izvozne spodbude, sredstva za razvoj proizvoda in raziskave za obstoj razvojnih institucij. Pogosto država tudi ustanavlja sklade tveganega kapitala, najpogosteje pa srečamo denar, ki koristi malim in rastočim firmam v programih zaposlovanja in usposabljanja. V vseh teh primerih naj bi država nudila sredstva po načelih, ki so konkurenčna drugim investitorjem. Tako v primeru kreditov zahteva nižje obrestne mere, v primeru daril in subvencij poskuša zniževati obrestne mere in stroške financiranja, kadar podjetniki nastopajo na finančnih trgih. Pogosto z državnimi poroštvi poskuša prevzemati del tveganj pri financiranju malega podjetništva in zlasti tehnološko zahtevnejših rastočih malih podjetij (Tajnikar, 2000, str. 218 - 219).

1.2.4 POSEBNE OBLIKE ZUNANJIH VIROV FINANCIRANJA

1.2.4.1 LIZING

Poznamo različne oblike lizinga[3], vendar gre v vsakem primeru za obvezo lizingojemalca, (angl. *lessee*), da bo lizingodajalcu (angl. *lessor*) periodično plačeval dogovorjene obveznosti za predmet lizinga (Brealey & Mayers, 2003, str. 729). Mramor (1993, str. 271) navaja naslednji dve obliki lizinga:

Finančni lizing je oblika financiranja, kjer se lizingojemalec že v začetku, ob sklepanju pogodbe, odloči za lastništvo nad predmetom lizinga po poteku pogodbe. Finančni lizing pomeni dejansko financiranje nakupa predmeta in je po svoji vsebini zelo podoben nakupu na obroke oziroma kreditu, glavna značilnost pa je ta, da je predmet lizinga do končnega poplačila last lizingodajalca. Pri tej obliki financiranja amortizacijo obračunava lizingojemalec, v nasprotju s poslovnim najemom oziroma operativnim lizingom, kjer jo obračunava lizingodajalec.

Pri finančnem lizingu se lastništvo nad predmetom lizinga prenaša na podlagi odplačevanja ponavadi enakih mesečnih obrokov na neko dogovorjeno obdobje. Ob podpisu pogodbe o lizingu postane lizingojemalec ekonomski lastnik predmeta lizinga ter nanj preide pravica uporabljanja predmeta, lizingodajalec pa v času trajanja pogodbe ostane pravni lastnik predmeta. Ko lizingojemalec odplača vse s pogodbo določene obroke in odkupni obrok, postane predmet financiranja njegova last.

V primeru, da je lizingojemalec podjetje ali samostojni podjetnik, vodi le to predmet lizinga v svojih poslovnih knjigah kot svoje osnovno sredstvo, ki ga skladno z računovodskimi standardi tudi amortizira. To med drugim pomeni predvsem davčne olajšave. Ob podpisu

[3] Beseda lizing v prevodu iz angleščine pomeni najem ali zakup. Sam izraz namreč izvira iz angleškega glagola »*to lease*«, ki pomeni dati v najem ali najeti oziroma iz angleškega samostalnika »*lease*«, ki pomeni najem ali zakup.

pogodbe lizingojemalec vplača znesek lastne udeležbe, ki je odvisen od vrste predmeta lizinga in bonitete stranke, nato pa dogovorjeno število mesečnih obrokov.

Finančni lizing z ostankom vrednosti je oblika lizinga, ki omogoča uporabo predmeta lizinga ob plačevanju nižjih mesečnih obrokov. Ti so nižji zaradi odplačevanja manjšega dela glavnice. Višji ko je ostanek vrednosti in daljši ko je čas lizinga, nižji so mesečni obroki, vendar ostanek vrednosti nikoli ne presega predvidene tržne vrednosti predmeta lizinga ob izteku pogodbe.

Ob izteku pogodbenega razmerja pa imajo stranke naslednje možnosti:

- odkupijo predmet lizinga za pogodbeno določen ostanek vrednosti;
- podaljšajo pogodbo na osnovi pogodbeno določenega ostanka vrednosti;
- vrnejo predmet lizinga lizingodajalcu na podlagi posebnega dogovora.

Poslovni najem ali operativni lizing je posebna vrsta financiranja in je namenjena vsem, ki jih zanima predvsem uporaba, ne pa toliko nakup predmeta financiranja po izteku pogodbenega razmerja. Še posebno primeren je za podjetja in podjetnike, saj omogoča le uporabo točno izbranega predmeta najema za dogovorjeno obdobje. Predmet financiranja knjiži kot osnovno sredstvo najemodajalec, zanj obračunava amortizacijo, najemnik pa plačuje mesečne obroke, ki jih v celoti knjiži kot stroške najema.

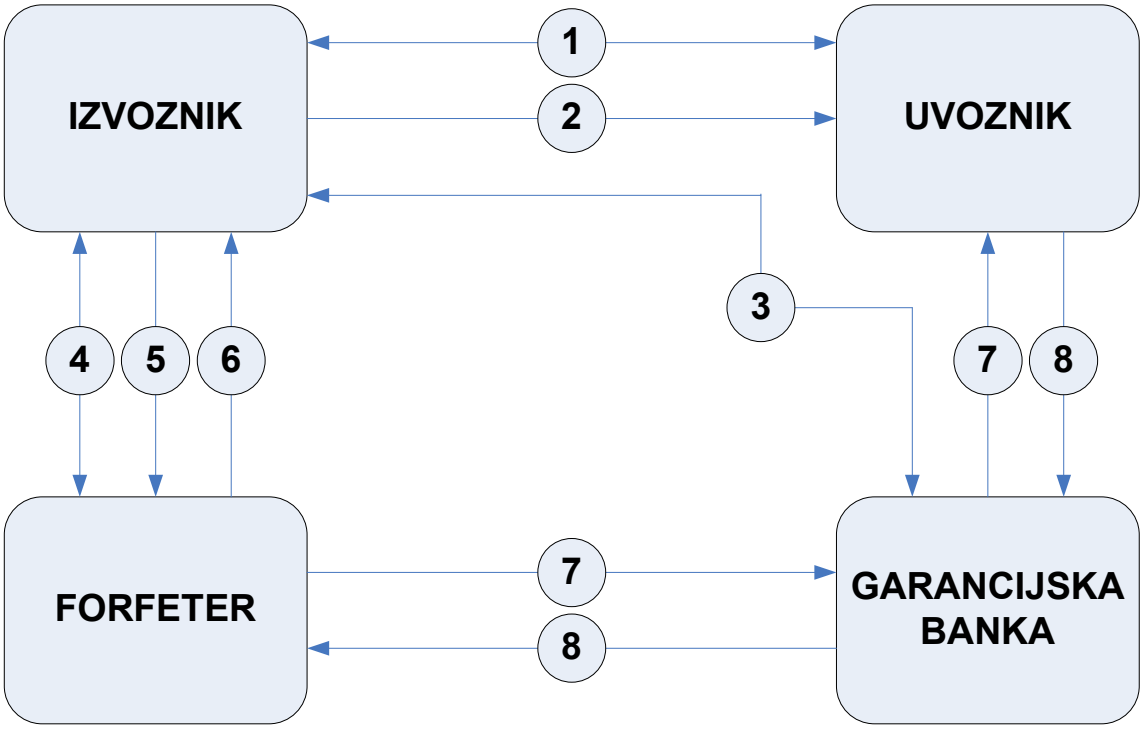
Ob izteku pogodbenega razmerja najemnik predmet najema praviloma vrne. Predmet financiranja izbere najemnik sam, najemodajalec in najemnik pa se dogovorita o trajanju pogodbenega razmerja, višini najemnine in o potrebnih zavarovanjih. Trajanje najema je prilagojeno zahtevam, ki so značilne za posamezno dejavnost in predmet najema, ter je usklajeno z veljavno zakonodajo.

1.2.4.2 FORFETING

Forfeting je tudi ena od oblik financiranja podjetja, zlasti izvoza investicijske opreme. Podobno kot pri faktoringu gre tudi tukaj za odkup, in sicer dolgoročnih terjatev od proizvajalca – izvoznika investicijske opreme s strani posebne finančne organizacije (forfeter) ali banke, če se v strukturi svojih poslov ukvarja tudi s to obliko financiranja. Pri forfetingu gre torej za pospeševanje prodaje (izvoza) investicijske opreme. Kupci – uvozniki se namreč v vedno večji meri odločajo za takšen uvoz investicijske opreme, pri katerem imajo ugodnejše pogoje glede roka plačila. Vendar proizvajalci - izvozniki ne razpolagajo vedno z zadostnimi sredstvi za kreditiranje opreme (gre običajno za večje zneske finančnih sredstev). Tudi vladne specializirane inštitucije niso vedno v stanju zagotoviti zadostna sredstva za financiranje izvoza in od tod potem potreba po forfetingu. Forfeting pa se ne koristi samo za pospeševanje izvoza investicijske opreme, ampak tudi v okviru domačega gospodarskega prostora (Filipič & Markovič-Hribernik, 1998, str. 187).

S pojmom forfetinga je tesno povezana Švica. Švica je znana kot država, ki se je zlasti po 2. svetovni vojni angažirala na področju financiranja mednarodne trgovine. Najprej so se s forfeting posli ukvarjale majhne finančne organizacije. Sredi 70 let pa se pojavi prva večja mednarodna znana banka "Credit Suisse", ki je ustanovila posebno inštitucijo "Finanz AG" v Zürichu. Tovrstni aktivnosti te banke so sledile nekatere druge banke v Nemčiji, Italiji, Švici, Franciji.

Slika 1: Potek forfeting posla



Legenda:
1 -kupoprodajna pogodba
2 -dostava proizvoda
3 -dostava menic
4 -dogovor o forfetingu
5 -prezentacija menic za eskont
6 -izplačilo vrednosti menice
7 -prezentacija menic za plačilo
8 -izplačilo menic ob roku

Vir: Forfaiting - An Introduction, 2008, str. 12.

Pod posebne oblike zunanjih virov financiranja štejemo tudi faktoring, ki je podrobno predstavljen v naslednjem poglavju diplomskega dela.

2 FAKTORING

2.1 OPREDELITEV FAKTORINGA

V svetovni literaturi se pojavljajo številne opredelitve faktoringa. Salinger (1991, str. 1) v svojem delu poda kar dve definiciji, prva se nanaša na opredelitev v Veliki Britaniji (dalje VB), druga pa izhaja iz Združenih držav Amerike (dalje ZDA). V VB faktoring razlagajo kot nakup dolgov z diskontom od drugih, česar razlog je ustvarjanje dobička z njihovim zbiranjem. V tej, kot sam avtor pravi, čudni definiciji je jasno razpoznaven pogled le z kupčeve oziroma faktorjeve strani. Popolnoma na stran je potisnjen prodajalec dolgov oziroma terjatev, zaradi česar se poraja vprašanje razloga koriščenja take storitve. V ZDA pa faktoring razlagajo kot trajen dogovor med faktoring koncernom in podjetjem, ki dobrine in storitve prodaja na odprt račun[4]. Faktor pri tem poslu vrši sledeče storitve:

- opravlja takojšen nakup vseh terjatev za gotovino,
- skrbi za glavno knjigo[5] in izvajanje ostalih knjigovodskih obveznosti povezanih s terjatvami,
- zbira terjatve in
- prevzema morebitne izgube, ki so posledica plačilne nesposobnosti kupca.

Nekoliko bolje preprosto in razumljivo definicijo podajo Ross, Westerfield in Jaffe (2002, str. 810). Pravijo, da faktoring predstavlja prodajo terjatev podjetja finančni inštituciji, ki jo imenujemo faktor. Podjetje se s faktorjem dogovori o pogojih kreditiranja za vsako terjatev posebej. Celotno tveganje neizterljivosti terjatve tako od podjetja preide na faktor. Faktorjev dobiček je diskont, ki ga obračuna podjetju ob nakupu terjatve. Običajno se ta giblje od 0,35 do 4 odstotke vrednosti terjatve.

V slovenski literaturi najdemo ravno tako precej različnih definicij faktoringa. Filipič in Markovič-Hribernik (1998, str. 184) faktoring opredeljujeta kot poslovno transakcijo, s katero se priskrbijo denarna sredstva na ta način, da se prodajo terjatve pred zapadlostjo posebni finančni organizaciji, ki se imenuje faktor. Faktoring je torej obravnavan kot vir priskrbe finančnih sredstev podjetja.

Potočnik (2000, str. 210) razlaga, da se faktoring tolmači različno. Po eni strani gre za odkup terjatev, po drugi strani pa vodenje knjigovodstva dolžnikov z inkasom ali brez njega. V obeh primerih razlagi pojasnjujejo le posamezne dele faktoringa, ki šele povezani natančneje opredeljujejo ta pojem. Bistvo faktoringa je, da prodajalec (klient) prenese na faktor organizacijo svojih terjatev, ki dejansko obstajajo in bodo dospele kasneje.

[4] Prodaja na odprt račun pomeni dogovor o plačilu brez garancije za kupnino.

[5] Glavna knjiga je temeljna poslovna knjiga, v kateri so na podlagi verodostojnih knjigovodskih listin sistematsko prikazane spremembe stanj sredstev in obveznosti do virov sredstev, prihodkov in odhodkov, in sicer na določenih kontih, skladno z uveljavljenim kontnim planom.

2.2 POJAV IN RAZVOJ FAKTORINGA

Salinger (1991, str. 4) pravi, da prvi zametki faktoringa segajo že v davne čase Babiloncev, več kot 5000 let nazaj. Seveda je bila tedanja oblika odkupa terjatev precej bolj primitivna kot jo poznamo danes, vendar se je skozi stoletja in tisočletja razvijala in izpopolnjevala.

Stališča o nastanku posla z značilnostmi faktoringa so v pravni teoriji precej različna. Nekateri avtorji so poskušali osnove faktoringa poiskati že v Hamurabijevem zakoniku, torej v 17. stoletju pred našim štetjem, toda tovrstna raziskovanja je moč hitro ovreči: v Babilonu tistega časa družbenoekonomske razmere, kljub zelo razviti in omejitev prosti trgovini, še zdaleč niso bili dovolj razviti za nastanek tovrstne pogodbe.

Drugo najbolj znano stališče postavlja začetke faktoringa v obdobje kolonialnih velesil in začetkov njihovega trgovanja tako med seboj kot s kolonijami. V 15. in 16. stoletju naj bi evropski trgovci plasirali svoje blago na trge prekomorskih kolonij s pomočjo faktorjev, ki so prevzemali del credere odgovornost[6] za plačila terjatev, ter pogosto trgovcem izplačevali predujme za izročeno blago.

Čeprav so bili ti posli po svojih značilnostih blizu pogodbi o faktoringu, in kljub temu, da to teorijo zastopa tudi UNIDROIT[7], pa se večina avtorjev nagiba k tretji uveljavljeni teoriji, ki posel faktoringa oziroma njegov nastanek umešča v ZDA, in sicer v zadnja leta 19. stoletja, ko je uvedba McKinleyeve zaščitne carinske tarife skoraj povsem ustavila uvoz tekstila iz Evrope. Faktorji, ki so do tedaj kot komisionarji prodajali blago evropskih trgovcev, so se morali prilagoditi novim ekonomskim razmeram in se preusmeriti k domači tekstilni industriji. Dotedanji temelj celotnega sistema faktoringa – komisijska prodaja – ni bil več potreben. Domači veletrgovci so lahko blago prodajali sami, zaradi izjemne gospodarske rasti pa so potrebovali denar. Faktorji, ki so bili v tistem času finančna velesila, so se tako spremenili iz komisionarjev v financerje, ki ne prevzemajo več blaga in ga preprodajajo, temveč skrbijo le še za denarno stran prodaje.

Za ta, t.i. "novi faktoring", je bila potem, ko so komisijsko prodajo ovrgli kot temelj odnosa, potrebna nova pravna podlaga. Nov pravni temelj faktoringa je lahko konstituiral nakup terjatev, ki jih imajo klienti do svojih kupcev. Tako se je faktoring spremenil iz komisijskega, zastopniškega in posredniškega posla v posel financiranja proizvodnje ali natančneje, v posel kratkoročnega kreditiranja in prevzemanja odgovornosti del credere. V svoji novi obliki je faktoring kot način poslovanja prodrl v vse veje gospodarstva, največ pa ga tradicionalno

[6] Del credere odgovornost je jamstvo sopogodbenika, da bo 3. oseba izpolnila obveznosti iz te pogodbe (798. člen Obligacijskega zakonika). Pri faktoringu se faktor zaveže za prevzem del credere rizika, kar je enako zavezi, da bo izterjal terjatev.

[7] UNIDROIT, Študija LVIII, Doc. 1, stran 2, kjer je navedeno, da naj bi se faktoring prvič pojavil v ZDA v 17. stoletju, ko se zastopniki (angleški priseljenci) v pogodbah prvič omenjajo kot "agents and factors".

uporabljajo v tekstilni industriji. V tej panogi se v ZDA 95 odstotkov celotnega prometa odvija s pomočjo faktoringa.

Danes je faktoring ena izmed najbolj konkurenčnih in v svetovnem merilu vse bolj uveljavljenih finančnih storitev. Tudi v Sloveniji je faktoring vse bolj prepoznaven, saj se število uporabnikov iz leta v leto povečuje, kar kaže tudi kontinuirana 30-odstotna rast. Tako hitra rast prometa in števila strank je posledica zelo koristne in prilagodljive storitve, ki je med podjetji izredno dobro sprejeta in cenjena.

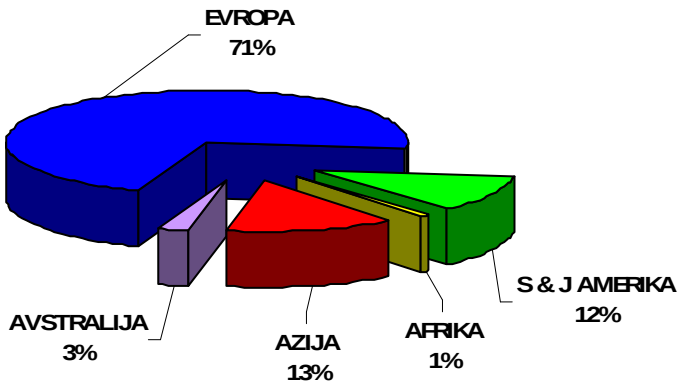
V spodnji Tabeli 1 in Sliki 2 je prikazan promet faktoringa, povzetega po podatkih mednarodnega združenja faktorjev - FCI (Factors Chain International) v svetu v letu 2007, iz katerega je razvidno, da največ prometa v faktoringu v višini 929.756 mio EUR ustvari Evropa, kar predstavlja 71 odstotkov celotnega svetovnega prometa. Celoten svetovni promet faktoringa je v letu 2007 znašal 1.299.127 mio EUR, od tega S in J Amerika 150.219 mio EUR, Azija 174.667 mio EUR, Avstralija 33.780 mio EUR ter Afrika 10.705 mio EUR.

Tabela 1: Obseg faktoringa v svetu v zadnjih petih letih (v mio €)

	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%
EVROPA	546.935	72	612.504	71	715.486	70	806.983	71	929.756	71
S & J AMERIKA	104.542	14	110.094	13	135.630	13	140.944	12	150.219	12
AFRIKA	5.840	1	7.586	1	6.237	1	8.513	1	10.705	1
AZIJA	89.096	12	111.614	13	135.814	13	149.995	13	174.667	13
AVSTRALIJA	13.979	2	18.417	2	23.380	2	27.853	2	33.780	3
SKUPAJ	**760.392**	**100**	**860.215**	**100**	**1.016.547**	**100**	**1.134.288**	**100**	**1.299.127**	**100**

Vir: Factors Chain International: Annual Rewiev 2008, str. 23.

Slika 2: Delež obsega faktoringa v letu 2007 po celinah



Vir: Factors Chain International: Annual Rewiev 2008, str. 23.

Iz Tabele 2 je razvidno, da ima Slovenija z ustvarjenimi 455 mio EUR prometa v letu 2007 še veliko potencialov rasti tudi v primerjavi z vzhodnimi državami, saj ne ustvari niti odstotka celotnega evropskega prometa. Najnižji promet je imela v letu 2007 Islandija, in sicer v višini 5 mio EUR. Velika Britanija je v evropskem merilu ustvarila največji promet, in sicer 286.496 mio EUR, kar predstavlja 22 odstotkov celotnega evropskega prometa, za njo pa Italija v višini 122.800 EUR oziroma 9 odstotkov celotnega evropskega prometa. Zanimiva je tudi primerjava faktoringa v novo pridruženih članicah EU (od leta 2004 naprej, torej zadnjih 12 članic), in sicer je največji promet faktoringa ustvarila Poljska, ki je v letu 2006 dosegla 7.900 mio EUR, druga po prometu je bila Češka z ustvarjenimi 4.780 mio EUR prometa in tretja Slovaška s 1.380 mio EUR prometa. Manj prometa kot Slovenija sta imeli le Bolgarija (300 mio EUR) in Malta (25 mio EUR).

Tabela 2: Obseg faktoringa po državah v Evropi v letu 2007 (v mio €)

	DOMAČI	IZVOZNI	SKUPAJ	%
SLOVENIJA	375	80	455	0,04
VELIKA BRITANIJA	274.530	11.966	286.496	22,05
ITALIJA	112.820	9.980	122.800	9,45
FRANCIJA	107.040	14.620	121.660	9,36
ISLANDIJA	0	5	5	0,00
HRVAŠKA	1.000	100	1.100	0,08
SRBIJA	200	26	226	0,02
ČEŠKA	3.840	940	4.780	0,37
SLOVAŠKA	900	480	1.380	0,11
POLJSKA	7.150	750	7.900	0,61
ESTONIJA	1.000	300	1.300	0,10
LATVIJA	770	390	1.160	0,09
BOLGARIJA	260	40	300	0,02
MALTA	20	5	25	0,00
SKUPAJ EVROPA	**831.414**	**98.342**	**1.299.127**	**100,00**

Vir: Factors Chain International: Annual Rewiev 2008, str. 22.

2.3 UDELEŽENCI FAKTORINGA

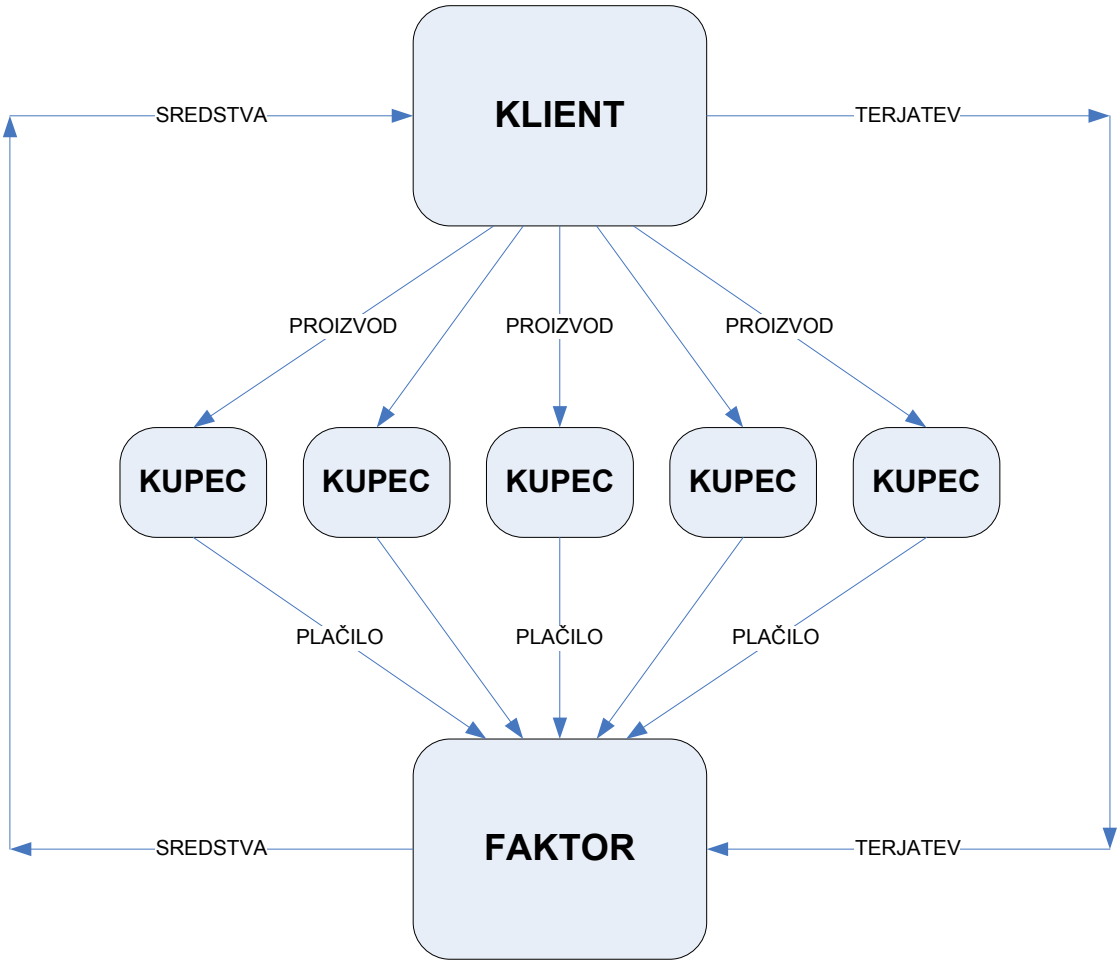
Pri faktoring poslu običajno sodeluje več udeležencev. Trifunović (1988, str. 3) navaja naslednje tri ekonomske subjekte:

Klient je subjekt, ki proizvaja blago; običajno gre za potrošno blago. To je tista oseba, ki s faktorjem sklene pogodbo o prodaji terjatev. V posebnih primerih je lahko kupec tudi podjetje, ki nudi storitve.

Kupec predstavlja subjekt, ki kupuje proizvode od proizvajalca oziroma ponudnika storitev in postane dolžnik faktorju ter ima obveznost vračanja kredita, ki je nastal v zvezi s prodajo izdelkov oziroma storitev.

Faktor predstavlja posebno finančno inštitucijo, ki od svojih klientov odkupuje fakture. Faktor torej plačuje na njega odstopljene terjatve od klienta oziroma klientov v določenem procentu od fakturne vrednosti.

Slika 3: Odnosi subjektov in faze aktivnosti faktoring mehanizma



Vir:P. Trifunović: Faktoring i forfeting, 1988, str. 5.

Iz zgornje slike je razvidno, da se plačilo terjatve prenese s klienta, proizvajalca ali ponudnika storitev na faktoring organizacijo, katera v nadaljnji fazi, ko odobri izplačilo terjatve, nase prevzama celotno skrb glede poplačila le te.

Faktor v svoji osnovni aktivnosti zagotavlja klientu, da ob izdaji fakture v točno določenem roku prejme procentualno dogovorjeno višino izplačila. Klient je v primeru koriščenja mehanizma faktoringa zavarovan tako, da v primeru naraščanja proizvodnje in prometa raste v sorazmerju tudi obseg razpoložljivih finančnih sredstev s strani faktorja.

2.4 FUNKCIJE FAKTORINGA

Potočnik (2000, str. 211) navaja naslednje tri funkcije faktoringa:

- funkcija financiranja;
- funkcija zavarovanja plačila (del credere funkcija);
- funkcija opravljanja storitev v zvezi s terjatvami.

2.4.1 FUNKCIJA FINANCIRANJA

Faktor izvaja funkcijo financiranja tako, da od klienta odkupuje nedospele terjatve. S tem mu izboljšuje likvidnost in poslovno varnost, kar omogoča nemoteno poslovanje. Nekateri avtorji enačijo funkcijo financiranja z dajanjem posojila, češ da faktor z odkupom terjatve "kreditira prodajo", toda pri faktoringu o posojilu ne moremo govoriti. Financiranje namreč izgubi značilnosti posojila, če financer nima nikakršnih zahtevkov do financiranega; prav takšen pa je položaj pri faktoringu: faktor financira klienta tako, da od njega odkupi terjatve, zato ne gre trditi, da klient prejme kakršnokoli posojilo.

Potočnik (2000, str. 212) navaja dva načina odkupa terjatev:

- predujem in
- diskontiranje.

Predujem → Pri tem postopku mora klient dokazati, da je blago odposlal kupcu. Faktorju mora dostaviti kopije računov in drugih odpremnih dokumentov, ki to dokazujejo. S tem nastane zanj obveznost, da klientu izda dobropis, s katerim potrjuje nakup terjatev. Predujem se vknjiži na klientov obračunski konto, tako da lahko z njim nemoteno razpolaga. Višina predujma se giblje med 70 in 90 % celotne vrednosti terjatve. Preostali del vrednosti terjatve (10 - 30 %) pa faktor izloči na poseben račun (sperrkonto), s katerim klient torej ne more razpolagati dokler dolžnik ne poplača terjatve. Višina obrestne mere je odvisna od bančne obrestne mere, vendar je vedno nekoliko višja. Financiranje s predujmom je zelo dinamičen in fleksibilen način financiranja, saj se za klienta prodaja blaga na kredit spremeni v gotovinsko prodajo.

Diskontiranje → Pri tem načinu financiranja ne gre za predujem, ampak faktor takoj plača celotni znesek terjatve, vendar pa od tega zneska odšteje pavšal. To so obresti, provizija za tveganje, provizija za upravljanje terjatev itd.

Oba načina se razlikujeta po tem, da se pri predujmu končno izplačilo odkupljene terjatve opravi šele, ko dolžnik poravna obveznost faktoringu. Pri diskontnem načinu prejme klient takoj izplačano odkupljeno terjatev, zmanjšano za diskont, faktorjeve stroške in dogovorjeni odstotek za tveganje, ki je odvisen od bonitete dolžnika.

2.4.2 FUNKCIJA ZAVAROVANJA PLAČILA (DEL CREDERE FUNKCIJA)

Faktor lahko prevzame tudi del credere funkcijo, ki pokriva vrsto različnih tveganj. Običajno se nanaša na plačilno nesposobnost kupca, ki zajema tveganje nezmožnosti plačila terjatve, neobstoja volje za plačilo in zamude pri plačilu. V tem primeru odkupuje faktor le terjatve takšnih dolžnikov, katerih boniteto je pred tem preveril. V bistvi faktor sam izbere katere terjatve bo odkupil. Boniteta terjatve je med drugim odvisna od kakovosti prodanega blaga in tudi od plačilne sposobnosti in pripravljenosti poravnave terjatve s strani kupcev blaga. Faktor lahko postavi za vsakega kupca blaga oziroma storitev limit, v okviru katerega bo kreditiral terjatve in v tem okviru tudi jamčil za unovčevanje terjatev. Limit lahko faktor vsak čas spremeni, vendar ne po tem, ko je klient dobavil blago kupcu.

2.4.3 FUNKCIJA OPRAVLJANJA STORITEV V ZVEZI S TERJATVAMI

Faktor ponuja klientu različne storitve, med katerimi so najbolj tipične tiste, ki se nanašajo na upravljanje terjatev. Sem spadajo med drugim izterjava terjatev, preverjanje zapadlosti, vlaganje pravnih sredstev za izterjavo, vodenje poslovnih knjig, odpiranje računov, dostava faktur klientovim kupcem itd. Pri opravljanju storitev faktor ne izhaja le iz klientovih interesov. Faktor s storitvami skuša pokriti klientove potrebe in v tem delu mu uspe v največji meri uveljaviti lastne interese in preseči faktorjeve splošne pogoje poslovanja.

Med opravljanje storitev v zvezi s faktoringom velika večina uvršča le tiste storitve, ki se neposredno nanašajo na upravljanje klientovih terjatev, vendar faktoring zajema tudi storitve, ki niso neposredno vezane na upravljanje terjatev, vplivajo pa na poslovanje klienta in možnost za poplačilo faktorjevih prevzetih terjatev. Med omenjene storitve sodijo tržne in statistične analize, poslovno in pravno svetovanje, oglaševanje itd. Naštete storitve so v precejšnji meri odvisne od dogovora strank (Jerman, 2003, str. 506).

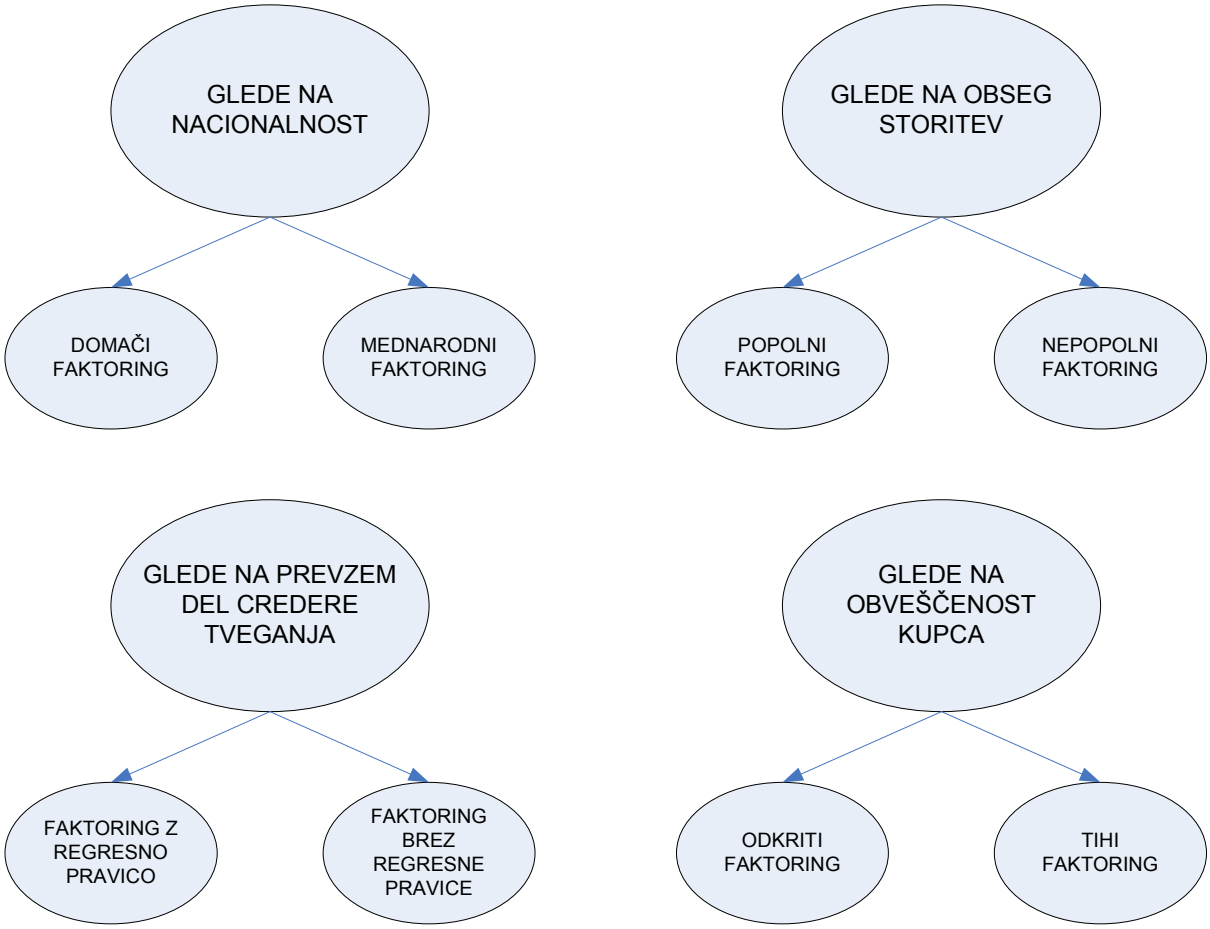
Faktor določene vrste storitev opravlja samo za nekatere kliente (zlasti za srednja in majhna podjetja). Faktor ne zahteva, da bi izvajal pri klientih, s katerimi ima sklenjeno standardno pogodbo o faktoringu, kakršnokoli vlogo, ki se nanaša na upravljanje pri njih. Vendar ima faktor možnost, da v okviru rednega poslovanja s klientom pride do določenih spoznanj in ugotovitev, ki se nanašajo na slabosti pri klientih na področju vzdrževanja plačilne sposobnosti, finančnega planiranja, kontrole in upravljanja z kratkoročnimi sredstvi.

2.5 VRSTE FAKTORINGA

V poslovnem svetu so se s časom razvile številne oblike faktoringa. Razvoj posla je bil seveda pogojen z različnimi ekonomskimi in zgodovinskimi razmerami ter s poslovnimi potrebami. Veliko imenom navkljub pa faktoring oziroma njegove oblike laže ločujemo po značilnostih, saj imajo posamezne vrste z različnimi imeni v ZDA in Evropi skoraj enako vsebino, obratno

pa enaki nazivi ne pomenijo tudi enake oziroma podobne vsebine. Vrste faktoringa zaradi teh težav ločujemo torej predvsem po obsegu storitev oziroma gradaciji intenzivnosti opravljanja funkcij, ki jih faktor ponuja klientu, in glede na to, ali je oziroma kako je dolžnik obveščen o sklenitvi pogodbe o faktoringu.

Slika 4: Vrste faktoringa



Vir: Lastna izdelava

2.5.1 DOMAČI FAKTORING

Ta oblika faktoringa se lahko uporablja, ko so faktor, prodajalec in kupec v isti državi, medtem ko pri mednarodnem faktoringu, ki je opisan v nadaljevanju, posel poteka preko državnih meja.

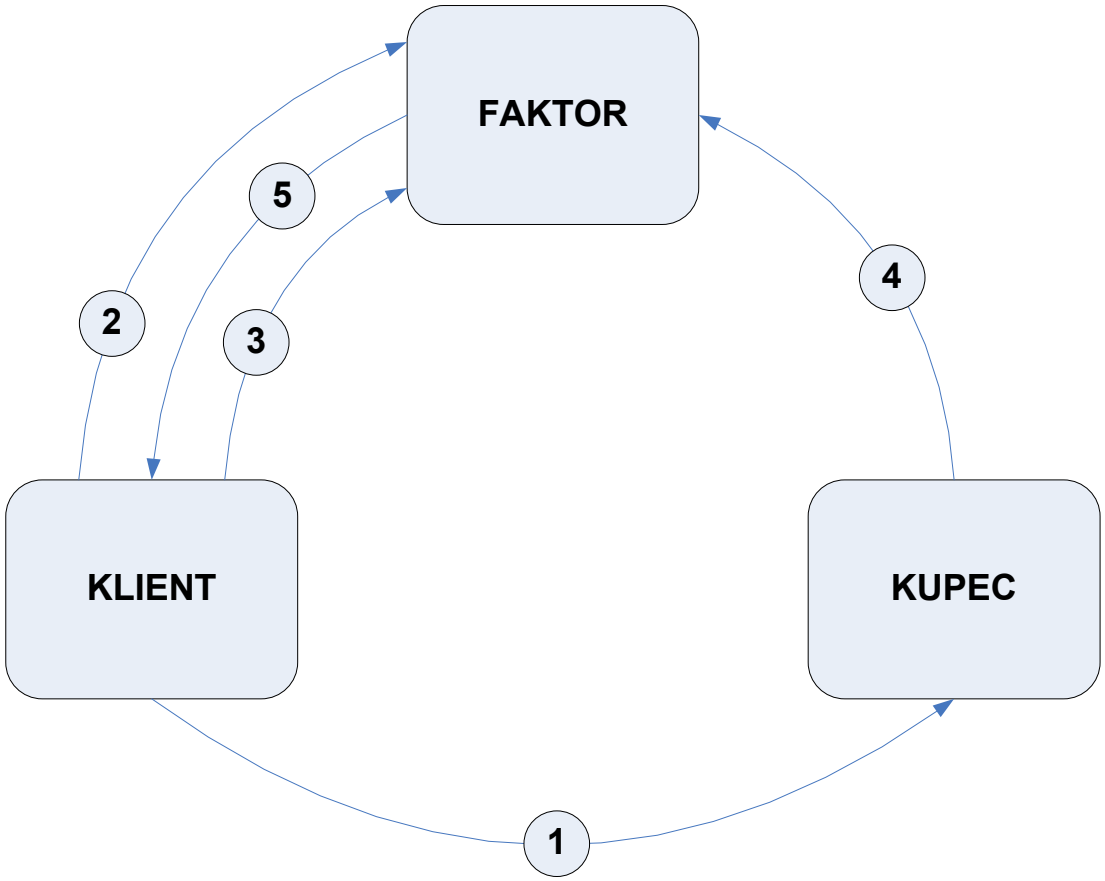
Razlika med obema vrstama faktoringa je v tem, da je pri domačem faktoringu vedno vključen le en faktor (enofaktorinški sistem), medtem ko se v mednarodnem faktoringu kot prevladujočo obliko srečamo s sistemom dveh faktorjev (dvofaktorinški sistem).

Domači faktoring omogoča komitentu uporabo faktoringa na podlagi odstopa faktur za dobavljeno blago ali opravljeno storitev kupcem znotraj meja nacionalnega gospodarstva. Po

opravljeni sklenitvi pogodbe o domačem faktoringu komitent sproti odstopa in prenaša na faktorja terjatve do vnaprej dogovorjenih kupcev.

Kot že omenjeno poteka domači faktoring po sistemu enega faktorja, kar pomeni, da bo faktor terjatve, katere mu prodajalec odstopi, prevzel in poskrbel za njihovo unovčenje. Kupec je z odstopom terjatev običajno seznanjen in plača zapadle obveznosti na faktorjev račun.

Slika 5: Potek domačega faktoringa



Legenda:

1 - klient dobavi kupcu blago oziroma opravi storitev in izstavi račun
2 - klient svojo terjatev odstopi faktorju (pošlje kopijo računa in podpisano odstopno izjavo)
3 - faktor izplača predujem, običajno ta znaša 80% vrednosti terjatve
4 - ob dospelosti terjatve kupec svoje obveznosti poravna z nakazilom na faktorjev račun
5 - faktor pripravi poračun in nakaže klientu preostali znesek odstopljene terjatve, zmanjšan za faktorinško provizijo in višino obresti za dane predujme

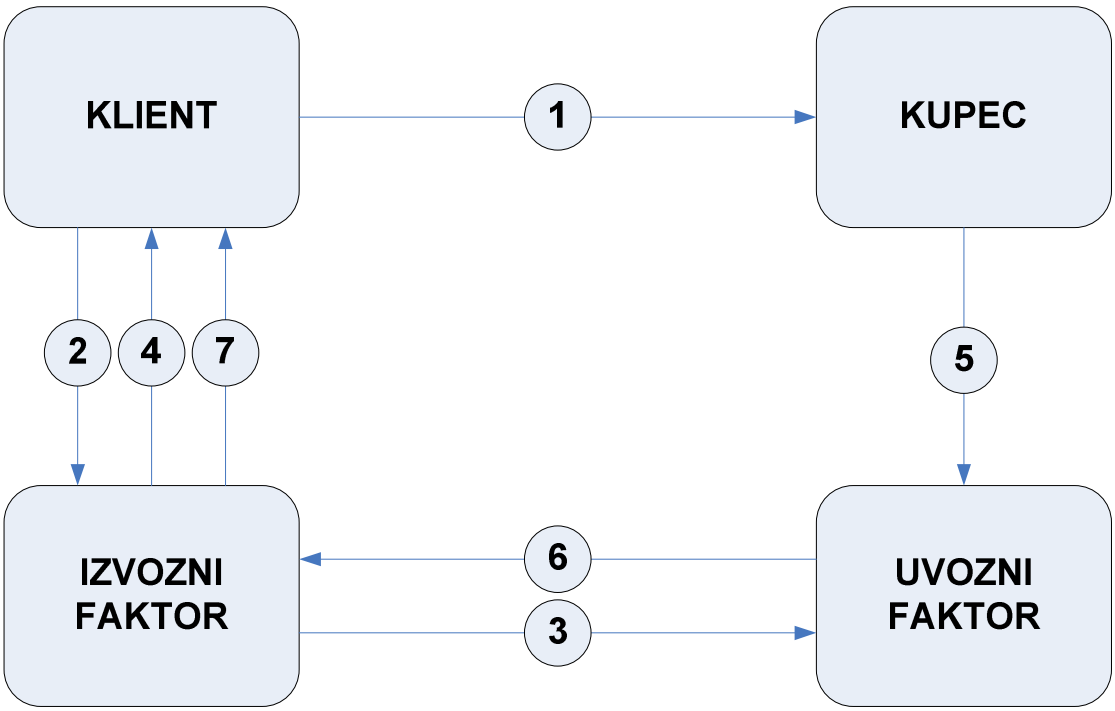
Vir: Spletna stran Prvi faktor, 2008.

2.5.2 MEDNARODNI FAKTORING

Vanj so vključeni domači prodajalec (klient), dolžnik v tujini (kupec) ter domači in tuji faktor. Ker pri poslu sodelujeta dva faktorja, imenujemo tak sistem dvofaktorinški sistem. Klient se

za terjatve iz naslova prodaje blaga in storitev, ki jih ima do tujega dolžnika (kupca), obrne na domačega faktorja, slednji stopi v stik s korespondenčnim faktorjem v tujini in mu ponudi v odobritev terjatve svojega klienta, ki jih ima ta do dolžnika v tujini. Gre za dvojni odnos, najprej med klientom in domačim faktorjem, nato še med obema faktorjema. Če tuji faktor odobri klientovo terjatev, sam opravi vse storitve v zvezi z izterjavo in upravljanjem terjatev. Z odobritvijo klientove terjatve tuji faktor prevzame tudi jamstvo del credere za plačilo v primeru nesolventnosti dolžnika v tujini. Tuji faktor plačilo za terjatev vselej opravi domačemu faktorju in ne klientu. Ko domači faktor prejme plačilo tujega faktorja, ga posreduje, zmanjšanega za stroške operacije, klientu. Pri mednarodnem faktoringu je klient v odnosu le z domačim faktorjem in nikoli s tujim, domači faktor do klienta tudi prevzame jamstvo del credere.

Slika 6: Potek mednarodnega faktoringa



Legenda:

1 - klient dobavi kupcu v tujini blago oziroma opravi storitev in izstavi račun
2 - klient svojo terjatev odstopi izvoznemu faktorju (pošlje kopijo računa in podpisano odstopno izjavo)
3 - izvozni faktor odstopi terjatev uvoznemu faktorju
4 - izvozni faktor izplača predujem, običajno ta znaša 80% vrednosti terjatve
5 - ob dospelosti terjatve kupec obveznosti poravna z nakazilom na račun uvoznega faktorja
6 - uvozni faktor nakaže prejet znesek na račun izvoznega faktorja
7 - izvozni faktor pripravi poračun in nakaže klientu preostali znesek odstopljene terjatve, zmanjšan za faktorinško provizijo in višino obresti za dane predujme

Vir: Spletna stran Prvi faktor, 2008.

Operacija faktoringa pri prodaji blaga in storitev v tujino bi lahko potekala tudi brez sodelovanja tujega faktorja, vendar bi navedeno zapletlo stvari. Tak sistem imenujemo enofaktorinški sistem. Tuji faktor je dober poznavalec trga, kamor klient plasira svoje blago in storitve, kar mu omogoča lažje ugotavljanje bonitete dolžnikov. Pri mednarodnem faktoringu sta tako klient kot dolžnik v stiku samo s faktorji v svoji državi, kar olajšuje komuniciranje. K uveljavljanju mednarodnega faktoringa pripomorejo mednarodne faktoring verige, v katere se vključujejo faktorji različnih držav, ki med seboj navezujejo stike zaradi zadostitve potreb svojih strank. Sodelovanje na mednarodni ravni pripomore k poenotenju prakse na področju pogodbe o faktoringu. Z mednarodnim faktoringom se klient izogne riziku tečajnih razlik, če se z domačim faktorjem dogovori za plačilo v domači valuti (Jerman, 2003, str. 507).

2.5.3 PRAVI ALI POPOLNI FAKTORING

Pravi ali popolni faktoring združuje vse tri funkcije faktoringa, in sicer: opravljanje storitev, financiranje in jamstvo del credere. Veliko avtorjev pri pravem faktoringu izrecno poudarja funkcijo jamstva del credere. Z jamstvom del credere faktor klientu jamči za plačilo terjatve dolžnika ob zapadlosti, česar pri nepravem faktoringu ni.

Pravi faktoring zasledimo z različnimi imeni, kot na primer: conventional factoring, old line factoring, new style factoring, echtes factoring. Obstoj različnih imen za pravi faktoring v nobenem primeru ne pomeni, da gre za več različic pravega faktoringa. Različna imena so bolj odraz obdobij, skozi katera se je pravi faktoring razvijal.

Pri popolnem faktoringu je običajno, da komitent ali faktor seznani kupca z obvestilom, da je bila terjatev s komitenta prenesena na faktor. Pri tej obliki faktoringa je poudarjena del credere funkcija, kar pomeni, da je faktor proti plačilu nadomestila oziroma provizije pripravljen prevzeti tveganje plačilne nesposobnosti kupca in s tem pridobi komitent popolno zaščito pred neplačilom kupca pod pogojem, da je faktor predhodno odobril zavarovanje. Faktor običajno vnaprej izplača večji del kupnine, s čimer zagotovi sredstva za financiranje komitentovih potreb in posredno za kreditiranje komitentovih kupcev. Način izplačila pa je dogovorjen med obema pogodbenima strankama (Lenart, 2004, str. 13).

2.5.4 PREPROSTI FAKTORING

Preprosti faktoring predstavlja nasprotje popolnega faktoringa. V bistvu preprosti faktoring predstavlja diskont faktur. Faktor v tem primeru opravlja le funkcijo financiranja prodajalca in ne vodi knjigovodstva terjatev niti ne zavaruje plačila, niti ne izvaja izterjave. Uporabljajo ga predvsem tisti komitenti, ki potrebujejo zgolj financiranje za pokritje kreditov dobaviteljem, ne pa tudi zavarovanja in upravljanja terjatev.

Tovrstni posli običajno niso kontinuirani, temveč so le enkratnega značaja. Komitent uporabi faktoring le za odstop določenega računa, česar se navadno poslužuje, kadar potrebuje dodatna sredstva. Pri tej obliki faktoringa je za izvedbo posla bistvena boniteta klienta in ne kupca, saj je posel zavarovan s popolno regresno pravico do klienta.

2.5.5 FAKTORING Z REGRESNO PRAVICO

Za to obliko faktoringa je značilno, da ima faktor pravico do regresa zaradi dolžnikovega neplačila iz kateregakoli razloga kot npr. zaradi nelikvidnosti, nesolventnosti, prisilne poravnave, stečaja ali drugih razlogov, kar pomeni, da ne ponuja zavarovanja pred neplačilom kupca. Pri tovrstni obliki faktoringa je poudarjena funkcija financiranja in upravljanja terjatev. Običajno gre za dolgoročnejši odstop terjatev do določenih kupcev. V takem primeru je odstopnik terjatve neke vrste porok za svoje kupce.

V primeru neplačil s strani kupca lahko faktor v določenem roku po zapadlosti obveznosti (ta rok je običajno 120 dni) pozove komitenta, da namesto kupca plača obveznosti. Faktor se za ta korak običajno odloči po tem, ko izčrpa vse druge možnosti. Komitent mora izvršiti ponoven odkup in plačati faktorju polno vrednost računa skupaj s pripadajočimi obrestmi, davki in provizijo.

Faktor je proti plačilu seveda pripravljen ta rok podaljšati. V takem primeru bo faktor pri vseh nadaljnjih odkupih, katere bo izvajal po faktorinški pogodbi, zadržal proporcionalno večji delež kupnine in se tako zavaroval ali pa se celo poplačal v višini celotne kupnine za neplačane terjatve.

Pri odobravanju tovrstne oblike faktoringa je poudarek na kreditni sposobnosti komitenta in ne kupca. V praksi se ta oblika faktoringa uporablja med komitenti, kateri dobavljajo številnim kupcem, odprte terjatve teh dobav pa ne dosegajo visokih zneskov. Pri tej obliki faktoringa zato ni smotrno, kot tudi ne stroškovno upravičeno, da bi faktor spremljal boniteto številnih kupcev. Možno je tudi, da je komitent na podlagi subjektivnih informacij, s katerimi razpolaga o določenem kupcu, sam pripravljen prevzeti tveganje neplačila navkljub slabemu preteklemu poslovanju (Lenart, 2004, str. 15).

2.5.6 FAKTORING BREZ REGRESNE PRAVICE

Za razliko od prejšnje oblike faktoringa z regresno pravico ima pri tej obliki klient popolno zavarovanje plačil do tistih kupcev, za katere faktor predhodno odobri določen limit zavarovanja. V primeru, da odprte terjatve ta predhodno določen limit presegajo, nosi tveganje neplačila za razliko komitent sam. V tem primeru se zavarovane fakture vključujejo po časovnem zaporedju. Ko je zapadla faktura plačana, se v zavarovani znesek uvrsti prva naslednja nezavarovana faktura in sicer v istem znesku kot prej omenjena in sedaj že plačana faktura.

Pri tej pojavni obliki faktoringa faktor torej prevzame del credere tveganje neplačil. Vzrok neplačila je lahko samo kupčeva plačilna nesposobnost. Pri tem pa je potrebno poudariti, da faktor ni dolžan plačati neplačanih obveznosti kupcev zaradi upravičenega ugovora v zvezi s kvaliteto opravljene storitve oziroma dobavljenega blaga. V tem primeru lahko kupec zavrne plačilo ali se s komitentom dogovori za popust. O vseh teh dogovorih med komitentom in kupcem mora biti faktor seveda pravočasno obveščen ter mora s tem tudi soglašati.

V primeru, da kupec ne poravna svojih obveznosti, mora faktor v določenem času, ki običajno znaša 120 dni, komitentu nakazati razliko do polne vrednosti fakture. V primeru, da komitent ne koristi predčasnega financiranja, to predstavlja polno vrednost fakture. Po pogostosti uporabe danes prevladuje tovrstna oblika faktoringa (Lenart, 2004, str. 16).

2.5.7 TIHI FAKTORING

Poglavitna značilnost tihega faktoringa je, da klientov dolžnik ni obveščen, da je bila terjatev prenesena na faktorja. Pri tej obliki faktoringa je upravljanje terjatev nekoliko spremenjeno, saj faktor ne more neposredno izvajati izterjave posameznih terjatev. Omenjeno funkcijo prevzame klient pod zavezo, da takoj po izvedeni izterjavi terjatev prenese na faktorja. Glavni razlog za uporabo tihega faktoringa je v tem, da klient ne želi, da bi drugi izvedeli, da je terjatve cediral na faktorja. Prikriti faktoring je v Združenih državah Amerike v nasprotju z Evropo vedno vrsta faktoringa, pri kateri faktor prevzame tudi riziko del credere.

2.5.8 ODKRITI FAKTORING

Pri odkritem faktoringu, ki je v današnji praksi prevladujoč, mora komitent obvestiti kupca o odstopu terjatve v korist faktorja, kupec pa mora potrditi, da bo obveznost, izhajajočo iz predmetne fakture, poravnal v dogovorjenem roku na faktorjev bančni račun.

Navkljub navidezni zapletenosti postopka obveščanja kupca pri odkritem faktoringu, zaradi česar mnogo navidezno obetavnih poslov ostane nerealiziranih, pa tovrstna oblika faktoringa omogoča najbolj transparentno obliko poslovanja in prinaša dolgoročno korist vsem udeležencem, ki pri poslu faktoringa sodelujejo.

Tabela 3: Primerjava posameznih vrst faktoringa

VRSTA FAKTORINGA	FINANCIRANJE TERJATEV	ZASČITA PRED SLABIMI TERJATVAMI	OBVEŠČANJE KUPCEV	NUDENJE STORITEV	ZBIRANJE PLAČIL KUPCEV
POPOLNI	VEDNO	VEDNO	VEDNO	VEDNO	VEDNO
NEPOPOLNI	VEDNO	NIKOLI	NIKOLI	NIKOLI	NIKOLI
Z REGRESNO PRAVICO	VEDNO	NIKOLI	VEDNO	VEDNO	VEDNO
BREZ REGRESNE PRAVICE	VEDNO	VEDNO	VEDNO	VEDNO	VEDNO
TIHI	VEDNO	VČASIH	NIKOLI	NIKOLI	NIKOLI
ODKRITI	VEDNO	VEDNO	VEDNO	VEDNO	VEDNO

Vir:F. R. Salinger: Factoring law and practice, 1991, str. 24.

Skozi opisane vrste faktoringa, ki še zdaleč ne pomenijo vseh vrst faktoringa, je razvidno, da so eno pomembnih meril za razlikovanje različnih vrst faktoringa funkcije, ki jih združujejo posamezne vrste faktoringa. Za opredeljevanje različnih vrst faktoringa sta najodločilnejši funkciji financiranja in jamstva del credere, čeprav še zdaleč ne ključni za opredelitev vseh vrst faktoringa. Tako tihi faktoring združuje vse funkcije pravega faktoringa, vendar se od njega loči po tem, da dolžnik ni obveščen o prenosu terjatve na faktorja. Tudi mednarodni faktoring glede klasičnih funkcij faktoringa ne pomeni neke novosti, vendar se od preostalih vrst faktoringa loči po prisotnosti dveh faktorjev: domačega in tujega ter specifičnega odnosa med njima. Posebna popestritev so nekatere posebne vrste faktoringa, ki jih nekateri štejejo za kvazi faktoring oziroma sub-factoring. Tako se skozi undisclosed faktoring vključuje prodajna in komisijska pogodba, ki pa sta za samo razmerje le instrumentalne narave. Ker je faktoring atipična in inominatna pogodba, je pri opredeljevanju, pod katero vrsto faktoringa bi lahko uvrstili posamezno pogodbo o faktoringu, treba izhajati tudi iz volje, namena in interesov strank. Pri tem pa se niti približno ne sme stremeti, da je treba na vsak način vsaki pogodbi o faktoringu najti ustrezen tip, kajti upoštevati je treba, da gre za pogodbo v razvoju, ki nenehno poraja nove oblike (Jerman, 2003, str. 509).

2.6 STROŠKI FAKTORINGA

Stroške faktorinških storitev lahko delimo na dva dela:

- stroške financiranja in
- stroške storitev.

Vsi stroški so predhodno opredeljeni v faktorinški pogodbi in so rezultat pogajanj med klientom in faktorjem. Seveda mora klient še vedno sam kriti vse stroške, ki bi jih moral kriti tudi, če ne bi koristil faktoringa.

2.6.1 STROŠKI FINANCIRANJA

Stroški financiranja predstavljajo obrestno mero, ki se obračunava na dejansko uporabljena sredstva in ne na razpoložljiva sredstva. Obrestna mera je variabilni strošek, vezan na valuto fakture in odvisen od dogajanja na denarnem trgu. Ker je način uporabe podoben kratkoročnemu kreditu, so tudi cene konkurenčne cenam takih kreditov v bankah. V Sloveniji se obrestna mera giblje med EURIBOR[8] + 2 % in EURIBOR + 6 %, seveda za evrske kredite. Obresti se plačujejo mesečno in se navadno kar poračunajo iz faktorinškega računa. Faktorji ne zaračunavajo provizij za odobritev kredita in za rezervacijo sredstev.

2.6.2 STROŠKI STORITEV

Stroški storitev se pokrivajo s provizijo, ki se giblje med 0,5 in 3 odstotki od vrednosti vsake odstopljene fakture. Provizija pokriva stroške zavarovanja plačil, stroške unovčevanja in izterjave, nadzora in vodenja terjatev ter vse administracije in poročil v zvezi z odstopljenimi terjatvami. Višina provizije je odvisna od vrste in oblike faktoringa (ali gre za popolni faktoring ali le za odkup terjatev; ali gre za domači ali mednarodni faktoring), od števila in vrednosti odstopljenih faktur, od bonitete plačnika in odstopnika terjatev.

Potočnik (2000, str. 214) pravi, da je višina provizije predmet pogajanj med faktorjem in klientom, na njeno velikost pa vplivajo naslednji dejavniki:

- letni obseg poslovanja;
- povprečna višina terjatev (več majhnih terjatev zahteva več dela kot manj velikih);
- povprečna višina letne prodaje na kupca (manj kupcev povzroča manj dela in stroškov);
- plačilna sposobnost kupcev (ko tveganje prevzame faktor);
- plačilna sposobnost klienta (ko faktor ne prevzame tveganja);
- plačilni pogoji, ki jih nudi klient svojim kupcem (daljši plačilni rok pomeni večje tveganje in počasnejše obračanje sredstev za faktorja).

2.6.3 PRIHRANKI STROŠKOV

Pri ocenjevanju stroškov je pomembno upoštevati tudi prihranke, ki jih omogoča faktoring. Zaradi izboljšane likvidnosti je moč zagotoviti takojšnja plačila dobaviteljem in s tem boljše plačilne pogoje oziroma diskonte ter prihranke, ker ni več slabih kreditov zaradi zavarovanja. Odpadejo visoki stroški izterjave (opomini, zamudna pogajanja, tožbe itd.) Uporabniki popolnega faktoringa veliko prihranijo na stroških v zvezi z zaposlenimi, ki bi morali drugače voditi saldakonte, nadalje pri poštnih in telefonskih stroških. Veliko podjetij lahko pričakuje krajše plačilne roke, ker faktorji praviloma hitreje izterjajo plačila kot podjetja sama. To

[8] EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate) je medbančna obrestna mera, po kateri si reprezentativne banke iz evro območja medsebojno ponujajo depozite (posojajo denar) za določeno ročnost.

pomeni krajši čas financiranja in nižje stroške financiranja. Nenazadnje pa so tu še oportunitetni prihranki (Šuštar, 1999, str. 75).

2.7 PREDNOSTI IN POMANJKLJIVOSTI FAKTORINGA

2.7.1 PREDNOSTI FAKTORINGA

Likvidnost → S faktorjevim financiranjem klient takoj prejme plačilo svojih terjatev. Tako se izboljša njegova plačilna sposobnost oziroma likvidnost in lahko financira novo proizvodnjo. S tem je podjetju omogočeno pravočasno ali celo predčasno plačevanje dobaviteljem in s tem pogajanja o izboljšanju nabavnih pogojev in pridobitvi diskontov. To je zlasti pomembno za podjetja s hitro rastjo, ki imajo težave zaradi pomanjkanja obratnih sredstev. Faktoring omogoča hitrejše obračanje obratnih sredstev, kar vsekakor ugodno vpliva na rast podjetja, saj denarni tok raste skupaj z rastjo prodaje. Podjetju je ob tem tudi lažje planirati denarni tok, zavarovanja niso potrebna in sprostijo se limiti pri bankah, ki jih podjetje lahko uporabi za druge namene.

Varnost → S prevzemom plačilnega jamstva faktor zaščiti klienta pred neplačili terjatev, ker z izterjavo sam prevzame tudi tveganje za neplačilo. Faktor tudi bedi nad bonitetno ustreznostjo kupcev odstopnika ter tako pripomore k dolgoročni trdnosti podjetja.

Prihranek časa in denarja → Faktor skrbi za stalno, ažurno in natančno administrativno spremljavo odstopljenih terjatev in periodično dostavlja poročila o prometu in stanju terjatev, prejetih plačilih in povprečnih zamudah, izdaja pa tudi opomine ter unovčuje in izterjuje terjatve. To je še posebno pomembno pri mednarodnem poslovanju, kjer faktor profesionalno omogoča premostitev težav, ki nastajajo zaradi razlik v jeziku, valuti, zakonih, poslovnih navadah. Način izterjave pa je vedno vnaprej dogovorjen z vsakim odstopnikom posebej in je prilagojen njegovim željam. Faktor omogoča financiranje v valuti fakture, to pa odpravlja tečajne razlike. Pri uvoznem faktoringu pa odstranjuje potrebo po dragih akreditivih in garancijah ter omogoča plačila v domači valuti. Faktorji pa poleg navedenih osnovnih funkcij faktoringa ponujajo strankam tudi poslovno in pravno svetovanje ter dajejo razne poslovne in bonitetne informacije.

Izboljša konkurenčnost podjetja na trgu → Prodajalcu odstopniku terjatev omogoča, da kupcem doma in v tujini varno prodaja na kredit in jim tako ponudi konkurenčne pogoje prodaje in plačil. Ker faktor jamči za plačila kupcev, prodajalcu odstopniku terjatev ne bo treba zahtevati dodatnih zavarovanj (menic, garancij, akreditivov …).

Izboljšuje boniteto klienta[9] **→** Financiranje s faktorjeve strani ne bremeni limitov pri bankah, nasprotno, pozitivno vpliva na boniteto in kreditno sposobnost, saj prodajalcu odstopniku

[9] Več govora o tej temi bo v četrtem poglavju diplomskega dela.

terjatev omogoča, da premoženje v obliki terjatev iz poslovanja v najkrajšem možnem času spremeni v denar.

2.7.2 POMANJKLJIVOSTI FAKTORINGA

Čeprav je faktoring razširjen v mnogih dejavnostih, obstajajo podjetja, za katera je ta način poslovanja nezanimiv. To so:

- podjetja, ki prodajajo v glavnem za gotovino,
- podjetja, ki prodajajo na zelo kratke plačilne roke (do 15 dni),
- podjetja, ki celotno proizvodnjo prodajajo enemu samemu ali le nekaj kupcem in
- podjetja s slabim finančnim stanjem.

Faktor sklene pogodbo praviloma samo s tistimi klienti, ki imajo širok krog stalnih kupcev. Če so povprečni zneski terjatev premajhni in če posamezni kupec kupuje le občasno, so stroški ugotavljanja njegove plačilne sposobnosti previsoki, da bi se odkup takih terjatev izplačal.

Omejitev pri faktoringu je tudi rok dospetja terjatev. Plačilna sposobnost dolžnika se lahko spreminja. Najugodnejši rok dospetja terjatev je za faktorja od 30 do 90 dni. Potrebno je določiti tudi minimalni rok dospelosti terjatev, ker je prekratek rok za faktorja finančno neprivlačen, za klienta pa ni smotrn (Potočnik, 2000, str. 213).

3 BONITETA PODJETJA

3.1 OPREDELITEV BONITETE PODJETJA

Naraščajoča tveganja, njihova raznovrstnost in tudi vse večja ozaveščenost vzpodbujajo zanimanje za boniteto podjetja. Če upoštevano podatek, da je v Sloveniji v povprečju le 40% faktur plačanih pravočasno in od preostalih 60% sedem odstotkov nikoli plačanih, je obvladovanje tveganj upravičeno pomemben dejavnik uspešnosti poslovanja in prvi pogoj za ohranjanje konkurenčne sposobnosti podjetja.

Beseda boniteta ima izvor v latinski besedi "bonus", kar pomeni dober, sposoben, prednosten; oziroma v besedi "bonitas", kar pomeni dobrota, odličnost, pravičnost. Beseda pomeni množico pozitivnih lastnosti gospodarskega subjekta, ki ga razvrščamo v dobrega in zanesljivega dolžnika. Boniteto lahko razumemo kot kakovost, vrednost posameznika, podjetja, stvari, zemljišč (Belak, 1994, str. 202). Tradicionalna gledanja jo pogosto izenačujejo s plačilno sposobnostjo podjetja, kreditno sposobnostjo, likvidnostjo, torej z lastnostmi, ki so del celovite bonitete podjetja.

Boniteta oziroma bonitetna ocena je ocena sposobnosti kreditojemalca glede izpolnjevanja obveznosti, ki izhajajo iz posameznega kreditnega razmerja. Poznamo zunanjo bonitetno oceno (izdelano s strani bonitetne hiše) in notranjo bonitetno oceno[10] (izdelano s strani banke).

Da banke lahko izdelajo (notranjo) bonitetno oceno seveda potrebujejo podatke, tako kvalitativne kot kvantitativne. Razvrstitev posameznega podjetja v določen bonitetni razred kaže na njegovo sposobnost izpolnjevanja obveznosti oziroma možnost, da le-teh ne bo izpolnilo.

3.2 RAZVRŠČANJE PODJETIJ V BONITETNE RAZREDE

Banke zbirajo kvantitativne in kvalitativne podatke (računovodski izkazi, letna poročila, poslovni načrti, dohodninske napovedi) neposredno od kreditojemalcev, nato jih primerjajo s svojo bazo podatkov, ki temelji na historičnem spremljanju izpolnjevanja obveznosti svojih komitentov. S primerjavo podatkov in značilnosti ter na podlagi statističnih algoritmov uvrščajo komitente v posamezne bonitetne razrede. Raziskave so pokazale, da so za banke pri razvrščanju komitentov v bonitetne razrede izredno pomembni podatki o **zadolženosti**, **likvidnosti** in **donosnosti**.

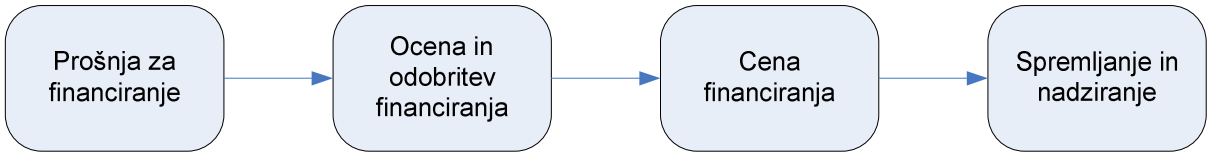
V okviru zbiranja kvalitativnih podatkov banke največkrat organizirajo sestanke, kjer skozi osebni stik ocenijo vodstvene in upravljavske sposobnosti posameznega podjetnika oziroma komitenta, pomembna pa sta še predvsem tržna situacija podjetja in organizacijsko pravna oblika. Praviloma imajo ti kvalitativni podatki večji vpliv na razvrstitev v bonitetni razred pri večjih podjetjih in družbah. Se pa seveda z večanjem zneska financiranja veča tudi obseg podatkov, ki ga bo banka hotela pridobiti. Od povprečja odstopajo tudi "start-up" podjetja, ki so šele v ustanavljanju in še ne razpolagajo s finančnimi podatki. Banke od njih zahtevajo predvsem poslovni načrti, upravljavska pooblastila in mandate ter potrdila o izkušnjah upravljavcev.

[10] Gre za t.i. interne ratinge, ki so celovit indikator tveganja, ki se nanaša na posameznega komitenta banke. S tem pristopom naj bi se namreč bankam omogočilo znižanje kapitalskih zahtev kot "nagrada" za boljše delo na področju merjenja in upravljanja s kreditnim tveganjem. Več govora o tej temi bo v petem poglavju diplomskega dela.

3.3 VLOGA BONITETE PODJETJA PRI BANČNEM FINANCIRANJU

Ko banka razvrsti komitenta v bonitetni razred, ga s tem razvrsti v specifične značilnosti nadaljnjega obravnavanja financiranja, kot kaže spodnja slika.

Slika 7: Potek odobravanja kredita v poslovni banki



Vir: Priročnik za kreditno financiranje MSP-jev po priporočilih Evropske komisije, 2008, str. 5.

3.3.1 OCENA IN ODOBRITEV FINANCIRANJA

V splošnem velja, da banka to odločitev sprejme na podlagi vseh prej omenjenih informacij ter dodatnih jamstev za financiranje. V praksi pa vendarle večina odločitev za odobritev financiranja zavisi od individualne ocene bančnega uslužbenca oziroma ocenjevalca. Vendar banke vse bolj težijo k sistematičnemu odločanju. Raziskave so pokazale, da so najpomembnejši faktorji za "odločitev da ali ne" predvsem bonitetna ocena, jamstvo, zapadlost, splošen odnos s komitentom, velikost financiranja.

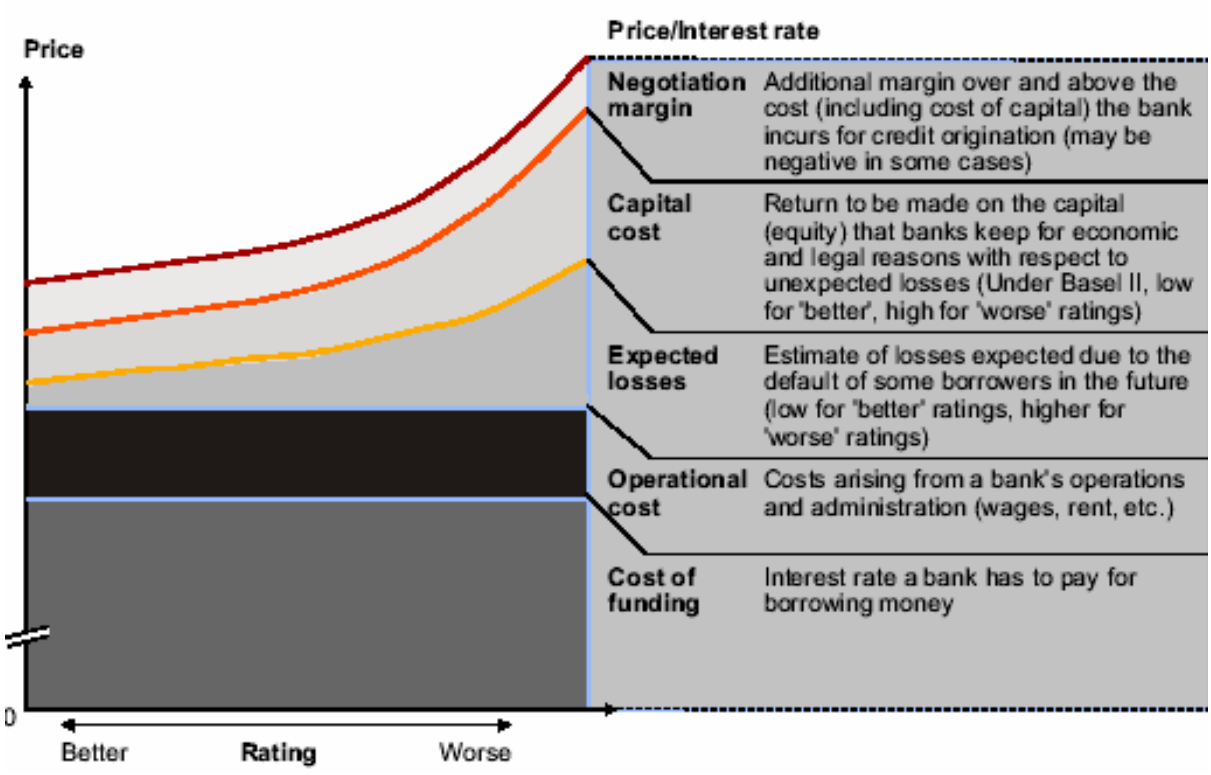
3.3.2 CENA FINANCIRANJA

Ceno financiranja oziroma obrestno mero banka postavi na podlagi:

- **Stroškov financiranja**: obrestna mera, ki velja za banke (npr. EURIBOR);
- **Operativnih stroškov**: stroški banke za izdane kredite;
- **Pričakovane izgube**: pričakovana ocena izgub pri financiranju (na podlagi historičnih podatkov – več za komitente s slabšo bonitetno oceno in manj za tiste z boljšo);
- **Stroškov kapitala**: banke morajo oblikovati kapitalske rezerve za financiranja, ki se bodo aktivirala, v primerih da bodo izgube večje od pričakovanih (tudi primer gospodarskih kriz; splošno - več za komitente s slabšo bonitetno oceno in manj za tiste z boljšo);
- **Pogajalske marže**: nekatere banke zahtevajo tudi to maržo.

Tako stroški financiranja kot operativni stroški običajno niso povezani z bonitetno oceno. Pričakovane izgube ter stroški kapitala pa so v direktni povezavi s tem, v kateri bonitetni razred se komitent razporedi. Večji stroški so posledica uvrstitve v slabši bonitetni razred oziroma obratno. Opisano ponazarja slika na naslednji strani.

Slika 8: Vpliv bonitete podjetja na stroške financiranja



Vir: Priročnik za kreditno financiranje MSP-jev po priporočilih Evropske komisije,2008, str. 5.

3.3.3 SPREMLJANJE IN NADZIRANJE KREDITOJEMALCA

Banke lahko s spremljanjem in nadziranjem kreditojemalcev le-te, na podlagi novih finančnih rezultatov, razvrstijo v nov bonitetni razred. Takšne preglede večina bank opravlja vsako leto ali pa tudi pogosteje. V primeru poslabšanja finančnega položaja in posledično slabšega bonitetnega razreda lahko banka poostri kreditne pogoje: zviša obrestno mero, poveča nadzor nad kreditojemalcem, aktivira jamstvo ali pa poseže po še ostrejših ukrepih. Vsekakor slabši bonitetni razred skorajda zagotovo pomeni povečan in poostren nadzor banke skozi celotno kreditno obdobje.

Na kratko lahko povzamemo, da so bonitetne ocene in razredi za banke vse pomembnejši. So pa posledica večjih pritiskov na banke, ki morajo sprejemati vse bolj "pravilne" odločitve, predvsem zaradi vse bolj razvitega managementa, prizadevanj bank za zadovoljitev lastniških pričakovanj glede dobičkov in novih zakonodajnih predpisov. Vsekakor pa bonitetni sistemi niso in nimajo namena zmanjševati obsega financiranja podjetij, nasprotno, z bolj sistematičnimi pristopi in spremljanji morebitnih izgub želijo kreditne kapacitete podjetja še povečati.

3.4 VPLIV FAKTORINGA NA BONITETO PODJETJA

V nadaljevanju je predstavljen primer podjetja, ki zaradi slabe plačilne discipline kupcev izkazuje visok obseg kratkoročnih poslovnih terjatev, ki se nanašajo na izdane, vendar še neplačane račune. Posledično mora podjetje za financiranje odlogov in zamud pri plačilih posegati po kratkoročnih virih financiranja. Običajno so to kratkoročni bančni krediti, lahko pa podjetje namesto financiranja z bančnimi krediti odlaša s plačili svojim dobaviteljem, kar pa seveda slabo vpliva na nadaljnje poslovanje in sodelovanje s temi.

Primer se nanaša na srednje veliko podjetje, ki se ukvarja z zastekljevanjem nepremičnin. Steklar d.o.o. svoje storitve večinoma opravlja kot podizvajalec večjih gradbenih podjetij, kjer zastekljuje razne stanovanjske in poslovne objekte. Plačilna disciplina je v gradbeni dejavnosti izjemno slaba. Večja gradbena podjetja zamujajo s plačili tudi po več kot šest mesecev. Posledice so lahko za manjša podjetja katastrofalne, v najslabšem primeru lahko podjetje celo propade.

Pri analizi je za izračunavanje bonitetne ocene podjetja uporabljeno razvrstitveno orodje Hypo Alpe-Adria Bank d.d.. Za lažjo predstavo je pod Prilogo 1 diplomskega dela priložena tudi tabela, kjer so podane in razložene bonitetne ocene dobljene s tem razvrstivenim orodjem, ter primerjane z bonitetnimi ocenami bonitetnih hiš Fitch, Moody's in S&P.

3.4.1 BONITETNA OCENA PODJETJA PRED KORIŠČENJEM FAKTORINGA

V tabeli na naslednji strani sta predstavljeni bilanca stanja in izkaz poslovnega izida podjetja Steklar d.o.o.. Vidno je, da izkazuje podjetje dobre poslovne rezultate. Finančna moč je dobra, saj predstavlja kapital podjetja ob koncu leta 2007 44 odstotkov celotnih virov sredstev. Dolgoročna zadolženost je na nizki ravni, saj ne predstavlja niti enega odstotka letne realizacije. Težave ima podjetje le s plačilno disciplino svojih kupcev, saj predstavljajo kratkoročne poslovne terjatve 53 odstotkov celotnih sredstev. V letu 2007 tako obsegajo 73 odstotkov letne realizacije. V povprečju so bile terjatve v podjetju v letu 2006 vezane 155 dni, v letu 2007 pa je bila vezava še precej daljša in sicer 338 dni, kar nakazuje na še izdatno poslabšanje plačilne discipline kupcev v tem letu. Podjetje je za financiranje zamud primorano posegati po kratkoročnih bančnih kreditih in odlašati s plačili svojim dobaviteljem. V bilanci je to vidno pod višjimi kratkoročnimi obveznostmi, ki konec leta 2007 predstavljajo 54 odstotkov celotnih virov sredstev. Višja zadolženost podjetja pa ima seveda negativen vpliv na boniteto podjetja. Neposredno prek deleža dolga v letni realizaciji, posredno pa prek nižjega deleža kapitala v virih sredstev. Iz izkaza poslovnega izida lahko zasledimo, da izkazuje podjetje tudi finančne odhodke, ki so v večini posledica kratkoročnega kreditiranja in zamujanja pri plačilih dobaviteljem. S pomočjo razvrstilnega orodja Hypo Alpe-Adria-Bank

d.d. je podjetje ocenjeno z bonitetno oceno **3D**[11], kar predstavlja srednje dobro boniteto. Verjetnost neplačila – PD[12] znaša 2,42 odstotka.

Tabela 4: Bilanca stanja in izkaz poslovnega izida podjetja Steklar d.o.o.

BILANCA STANJA	2006	2007
SREDSTVA (AKTIVA)	**2.276.818**	**1.824.472**
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	**446.486**	**423.013**
I. Neopred. sredstva in dolg. AČR	0	0
II. Opredmetena osnovna sredstva	413.658	392.424
III. Naložbene nepremičnine	0	0
IV. Dolg. finančne naložbe	32.828	30.589
V. Dolg. poslovne terjatve	0	0
VI. Odložene terjatve za davek	0	0
SKUPAJ DOLG. SREDSTVA	**446.486**	**423.013**
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	**1.813.478**	**1.305.442**
I. Sredstva (za odtujitev) za prodajo	0	0
II. Zaloge	53.213	51.449
III. Kratkoročne finančne naložbe	298.214	291.371
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	1.461.496	961.224
V. Denarna sredstva	555	1.398
C. KRATKOROČNE AČR	**16.854**	**96.017**
SKUPAJ KRATK. SREDSTVA	**1.830.332**	**1.401.459**

BILANCA STANJA	2006	2007
VIRI SREDSTEV (PASIVA)	**2.276.818**	**1.824.472**
A. KAPITAL	**792.421**	**807.611**
B. REZERVACIJE IN DOLG. PČR	**0**	**0**
C. DOLG. OBVEZNOSTI	**7.173**	**30.051**
I. Dolgoročne finančne obveznosti	7.173	30.051
II. Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0
III. Odložene obveznosti za davek	0	0
SKUPAJ DOLGOROČNI VIRI	**799.594**	**837.662**
Č. KRATK. OBVEZNOSTI	**1.477.224**	**986.810**
I. Obveznosti (skupine za odtujitev)	0	0
II. Kratkoročne finančne obveznosti	288.800	283.000
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	1.188.424	703.810
D. KRATKOROČNE PČR	**0**	**0**
SKUPAJ KRATKOROČNI VIRI	**1.477.224**	**986.810**

IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA	2006	2007
Čisti prihodki od prodaje	2.623.544	1.308.580
Sprememba vrednosti zalog proizvodov	0	0
Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	0	0
KOSMATI DONOS IZ POSLOVANJA	**2.623.544**	**1.308.580**
Drugi poslovni prihodki (s prevrednotovalnimi prih.)	0	0
Stroški blaga, materiala in storitev	2.088.191	802.505
Stroški dela	399.182	396.778
Odpis vrednosti	71.098	68.322
Drugi poslovni odhodki	8.371	9.464
POSLOVNI IZID IZ POSLOVANJA	**56.702**	**31.511**
Finančni prihodki	405	797
Finančni odhodki	23.460	13.595
POSLOVNI IZID IZ REDNEGA DELOVANJA	**33.647**	**18.713**
Drugi prihodki	6.084	2.779
Drugi odhodki	1.161	92
Davek iz dobička	6.718	5.302
Odloženi davki	0	0
ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	**31.852**	**16.098**

Vir: Ajpes, 2008

Podjetja z višjo zadolženostjo imajo slabšo bonitetno oceno. Slabša bonitetna ocena pa pomeni višjo tveganost podjetja. Taka podjetja težko dobijo nadaljnje kredite od bank oziroma jih pridobijo po višji ceni in banke zahtevajo več garancij. Visoka stopnja zadolženosti podjetja pogojuje težave pri zagotavljanju tujih virov financiranja, saj vlagatelji zavračajo tveganje.

[11] Podrobnejša razlaga in razvrstitev bonitetnih ocen je podana v Prilogi 1.

[12] Podrobna razlaga verjetnosti neplačila – PD je podana v petem poglavju diplomskega dela.

3.4.2 BONITETNA OCENA PODJETJA PO KORIŠČENJU FAKTORINGA

Tabela 5: Prirejena bilanca stanja in izkaz poslovnega izida podjetja Steklar d.o.o.

BILANCA STANJA	2006	2007
SREDSTVA (AKTIVA)	**1.033.950**	**972.296**
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	**446.486**	**423.013**
I. Neopred. sredstva in dolg. AČR	0	0
II. Opredmetena osnovna sredstva	413.658	392.424
III. Naložbene nepremičnine	0	0
IV. Dolg. finančne naložbe	32.828	30.589
V. Dolg. poslovne terjatve	0	0
VI. Odložene terjatve za davek	0	0
SKUPAJ DOLG. SREDSTVA	**446.486**	**423.013**
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	**570.610**	**453.266**
I. Sredstva (za odtujitev) za prodajo	0	0
II. Zaloge	53.213	51.449
III. Kratkoročne finančne naložbe	298.214	291.371
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	218.628	109.048
V. Denarna sredstva	555	1.398
C. KRATKOROČNE AČR	**16.854**	**96.017**
SKUPAJ KRATK. SREDSTVA	**587.464**	**549.283**

BILANCA STANJA	2006	2007
VIRI SREDSTEV (PASIVA)	**1.033.950**	**972.296**
A. KAPITAL	**792.421**	**807.611**
B. REZERVACIJE IN DOLG. PČR	**0**	**0**
C. DOLG. OBVEZNOSTI	**7.173**	**30.051**
I. Dolgoročne finančne obveznosti	7.173	30.051
II. Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0
III. Odložene obveznosti za davek	0	0
SKUPAJ DOLGOROČNI VIRI	**799.594**	**837.662**
Č. KRATK. OBVEZNOSTI	**234.356**	**134.634**
I. Obveznosti (skupine za odtujitev)	0	0
II. Kratkoročne finančne obveznosti	0	0
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	234.356	134.634
D. KRATKOROČNE PČR	**0**	**0**
SKUPAJ KRATKOROČNI VIRI	**234.356**	**134.634**

IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA	2006	2007
Čisti prihodki od prodaje	2.623.544	1.308.580
Sprememba vrednosti zalog proizvodov	0	0
Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	0	0
KOSMATI DONOS IZ POSLOVANJA	**2.623.544**	**1.308.580**
Drugi poslovni prihodki (s prevrednotovalnimi prih.)	0	0
Stroški blaga, materiala in storitev	2.088.191	802.505
Stroški dela	399.182	396.778
Odpis vrednosti	71.098	68.322
Drugi poslovni odhodki	8.371	9.464
POSLOVNI IZID IZ POSLOVANJA	**56.702**	**31.511**
Finančni prihodki	405	797
Finančni odhodki	23.460	13.595
POSLOVNI IZID IZ REDNEGA DELOVANJA	**33.647**	**18.713**
Drugi prihodki	6.084	2.779
Drugi odhodki	1.161	92
Davek iz dobička	6.718	5.302
Odloženi davki	0	0
ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	**31.852**	**16.098**

Vir: Ajpes, 2008

V zgornji tabeli sta predstavljeni prirejena bilanca stanja in izkaz poslovnega izida podjetja Steklar d.o.o.. V primerjavi s stanjem, ko podjetje svojih terjatev ni cediralo faktorju, je sedaj bilančna slika precej boljša. Finančna moč se je še izboljšala, saj predstavlja sedaj kapital podjetja ob koncu leta 2007 kar 83 odstotkov celotnih virov sredstev. Dolgoročna zadolženost je ostala na isti ravni, saj faktoring ne vpliva na njo. Vidno je, da so težave z visokimi terjatvami, ki jih je imelo podjetje pred koriščenjem faktoringa, odpravljene. Sedaj predstavljajo kratkoročne poslovne terjatve le 11 odstotkov celotnih sredstev, vežejo pa le 8 odstotkov letne realizacije. V povprečju so terjatve sedaj v podjetju vezane 30 dni, tako v letu 2006 kot letu 2007. Podjetje zaradi cediranja terjatev faktorju ni več primorano posegati po

kratkoročnih bančnih kreditih in odlašati s plačili svojim dobaviteljem. Izkazane kratkoročne obveznosti tako konec leta 2007 predstavljajo le 14 odstotkov celotnih virov sredstev. Nižja zadolženost podjetja ima sedaj seveda blagodejen vpliv na boniteto podjetja. Finančni odhodki podjetja ostajajo na isti ravni, saj podjetje namesto obresti za kratkoročne kredite sedaj beleži razliko pri prodaji terjatev faktorju oziroma diskont. Bonitetna ocena podjetja je zaradi nižje zadolženosti, višjega deleža kapitala in izboljšane likvidnosti porasla za en razred in znaša **3C**, kar predstavlja dobro do srednje dobro boniteto. Verjetnost neplačila – PD se je logično tudi zmanjšala na 1,71 odstotka.

Pri faktoringu gre za prodajo premoženja (terjatev); na ta način podjetje poravna svoje obveznosti in pride do znižanja bilančne vsote. Faktoring prav tako prinaša pozitivne učinke, s tem, da s predčasnim plačilom podjetje doseže dodatne ugodnosti pri dobaviteljih, pri bankah pa ima zaradi nižjega obsega izposojenih sredstev boljšo boniteto, prav tako pa ohrani proste limite. Podjetje lahko ob tem nadaljnje kredite od bank lažje pridobi oziroma jih pridobijo po ugodnejši, nižji ceni in z manjšimi potrebnimi zavarovanji.

4 KREDITNO TVEGANJE IN IRB METODOLOGIJA MERJENJA KREDITNEGA TVEGANJA

4.1 VRSTE BANČNIH TVEGANJ

Finančne institucije, med katerimi pomembno vlogo igrajo banke, se pri svojem poslovanju srečujejo s številnimi tveganji. Obvladovanje tveganj v največji meri vpliva na uspešnost bank in drugih finančnih institucij. Tveganje je nezmožnost, da bi pravilno napovedali prihodnji tok dogodkov oziroma nezmožnost popolnoma nadzorovati, da bi bili rezultati prihodnjega toka dogodkov enaki načrtovanim (Mramor, 1993, str. 99).

Banke morajo pri odobravanju posojil upoštevati, da vsako dano posojilo vsebuje določeno (večje ali manjše) tveganje. Pravilo je, da so podjetja, ki najbolj potrebujejo posojilo, najbolj tvegana. Zato mora banka vedno razpolagati z ustreznim kapitalom (s kapitalsko ustreznostjo, odvisno od obsega in od vrst storitev, ki jih banka opravlja) in upoštevati tveganja, ki jim je izpostavljena. V strokovni literaturi različni avtorji navajajo veliko različnih klasifikacij tveganj, vendar so si poimensko dokaj podobne. V nadaljevanju je navedena ena najbolj razširjenih klasifikacij.

Banka za mednarodne poravnave (Bank for International Settlements - BIS) iz Basla uporablja naslednjo klasifikacijo bančnih tveganj (Beloglavec & Glogovšek, 2002, str. 78):

1. Klasična tveganja bančnega poslovanja:
   - kreditno tveganje,
   - likvidnostno tveganje.

2. Tržna tveganja bančnega poslovanja:
   - obrestno tveganje,
   - tečajno tveganje,
   - investicijsko tveganje,
   - tveganje pri trgovanju z opcijami,
   - tveganje pri trgovanju s tržnim blagom,
   - tehnološko tveganje,
   - operativno tveganje.

4.2 KREDITNO TVEGANJE

Čeprav se v zadnjem času veliko govori in piše o tržnih in operativnih tveganjih, ostaja kreditno tveganje, poznano tudi pod izrazom riziko izpada terjatev, za banke najpomembnejše in potencialno usodnejše. S tem je mišljena nevarnost delne ali popolne izgube pri terjatvah. Kreditno tveganje pomeni, da tretja oseba (kreditojemalec) ne bo sposobna ali ne bo pripravljena poravnati svojih obveznosti. Skoraj vse bančne transakcije so povezane s kreditnim tveganjem, za katerega velja splošno pravilo, da čim dlje terjatev traja, tem večje je tveganje (Bobek, 1992, str. 71).

Pri vsakem kreditiranju prevzame banka potencialno tveganje, da ji kreditojemalec v dogovorjenem roku ne bo vrnil izposojenih sredstev. Banka mora torej računati na možnost izpada pri vračanju kredita in pri plačilu aktivnih obresti. Bančni posel namreč ni zaključen z odobritvijo kredita, temveč šele, ko posojilojemalec banki vrne dolg brez kakršnekoli izgube. Da bi znižala kreditno tveganje, mora banka omejiti slaba posojila tako, da pred odobritvijo analizira boniteto potencialnega kreditojemalca, pozorno spremlja vračanje kredita in razpršuje svoj kreditni portfelj. Za preprečevanje tveganj sprejemajo banke posebne ukrepe, ki so znani s skupnim imenom zavarovanje kredita.

4.2.1 DEJAVNIKI KREDITNEGA TVEGANJA

Osnova za ugotavljanje kreditnega tveganja je preučevanje dejavnikov, na podlagi katerih lahko pričnemo meriti kreditno tveganje in ocenjevati kreditojemalčevo sposobnost vračila izposojenih sredstev. Dejavniki, ki vplivajo na kreditno tveganje so (Škorjanc, 2003, str. 19):

- **okolje**; delimo ga na domače in mednarodno;
- **panoga**; zajema motnje v običajnih komercialnih postopkih, nesprejemljive komercialne pogoje, nove tehnologije, konkurenco, razmere na nabavnem in prodajnem trgu, nesolventnost kupcev, plačilno nedisciplino, spremembo predpisov in drugo;
- **podjetje**; morebitna kratkoročna in dolgoročna plačilna nesposobnost, slabo vodenje, slabe notranje kontrole in nadzor, slaba finančna politika, slaba organizacijska struktura, slabo upravljanje z obratnim kapitalom, napačne strateške usmeritve, težave z novimi projekti ali proizvodi, slabi odnosi med vodstvom in zaposlenimi in drugo.

4.2.2 VRSTE KREDITNEGA TVEGANJA

Majič (1999, str. 3) pravi, da se kreditno tveganje še bolj povečuje, če je bančni portfelj koncentriran:

- na določenega kreditojemalca (splošno kreditno tveganje),
- na določeno področje (deželno tveganje),
- na določeno panogo (poslovno tveganje).

Splošno kreditno tveganje oziroma izpostavljenost banke do posameznega komitenta je vsota vseh kreditov, naložb v vrednostne papirje in kapitalske deleže, drugih terjatev, garancij in jamstev do posameznega komitenta. Velika kreditna izpostavljenost je kreditna izpostavljenost banke do posameznega komitenta, če presega 10 odstotkov kapitala banke. Najvišja dovoljena izpostavljenost banke do posameznega komitenta pa ne sme presegati 25 odstotkov kapitala banke[13].

Deželno tveganje kot del kreditnega tveganja pomeni za banko riziko, da kreditojemalec zaradi zunanjetrgovinskih omejitev (npr. omejitve prometa s tujimi valutami ali pomanjkanja tujih valut) ne bo mogel poravnati svoje obveznosti, lahko pa pomeni tudi tveganje izgube vrednosti naložb zaradi političnih pretresov ali ekonomskih zlomov v posameznih regijah.

Poslovno tveganje je posebno kreditno tveganje, ko skupina kreditojemalcev ni sposobna poplačati obveznosti zaradi negativnega vpliva svetovnega, regionalnega ali nacionalnega ekonomskega razvoja na določeno dejavnost.

Na višino kreditnega tveganja vplivajo tudi (Majič, 1999, str. 4):

- obrestna mera,
- provizije,
- premija za kreditno tveganje,
- zavarovanje kredita in
- drugi necenovni pogoji, povezani s krediti (npr. zahtevano minimalno stanje na računu).

Pri tem višja obrestna mera, višja provizija, višja premija za kreditno tveganje in zahtevano minimalno stanje na računu kreditno tveganje povečujejo, zavarovanje kredita pa ga zmanjšuje.

4.2.3 OCENJEVANJE IN MERJENJE KREDITNEGA TVEGANJA

Kreditno tveganje ocenjujemo iz razloga, da ugotovimo kakšna je verjetnost, da kreditojemalec svojih obveznosti ne bo poravnal. To banka lahko ugotavlja na osnovi informacij, ki jih ima o komitentu, bodisi iz zunanjih virov ali pa neposredno od komitenta.

[13] Sklep o veliki izpostavljenosti bank in hranilnic, 2006

Merjenje kreditnega tveganja je ključno za oblikovanje pravilne cene kredita, določitev vrste in načina zavarovanja ter postavitev ustreznih limitov zadolžitve za posameznega komitenta (Filipan, 2003, str. 31).

Proces določanja strankine sposobnosti in stopnje tveganja, povezane z odobrenim kreditom, imenujemo kreditna analiza. Njen namen je oceniti pripravljenost in sposobnost kreditojemalca, da pravočasno izpolnjuje vse obveznosti. Banka mora ugotoviti, ali ima prosilec dovolj likvidnih sredstev za poplačilo dolga v skladu s postavljenimi pogoji. Seveda ni dovolj analizirati tekoča prosilčeva likvidna sredstva, temveč je potrebno ugotoviti, ali bo imel na razpolago dovolj likvidnih sredstev tudi v prihodnosti, vse do zapadlosti dolga (Dimovski & Gregorič, 2000, str. 84).

Dimovski in Gregorič (2000, str. 82 – 83) navajata, da se ocenjevanje kreditnega tveganja sestoji iz naslednjih dveh vrst analiz:

- **Kvantitativna analiza** zajema zbiranje podatkov o finančni odgovornosti kreditojemalca in o naravi njegovi finančnih potreb.
- **Kvalitativna analiza** pa se osnuje na finančni analizi predloženih računovodskih podatkov s strani kreditojemalca, njegovih planiranih finančnih rezultatov in denarnih tokov, da bi ocenili kreditojemalčevo sposobnost servisiranja dolga.

4.3 NOV KAPITALSKI SPORAZUM BASEL II

Baselski kapitalski sporazum iz leta 1988 in njegove kasnejše spremembe ter dopolnitve so nedvomno pripomogle k izgradnji varnega in stabilnega mednarodnega bančnega sistema ter pospešile doseganje konkurenčne enakosti med mednarodno aktivnimi bankami. Trend k naraščanju količnikov kapitalske ustreznosti zaradi uvedbe nove regulative so dodatno okrepili še pritiski trga, ki so od bank zahtevali ohranitev dosežene absolutne in relativne ravni kapitala. Ne glede na vse pozitivne premike, ki jih je sprožilo sprejetje kapitalskega sporazuma, je le-ta z leti postajal tarča vse glasnejših kritik predvsem s strani bančne industrije. Negativni vplivi na poslovanje bank kot dokaz njegove zmanjšane učinkovitosti, kot tudi večje razumevanje njegovih konceptualnih pomanjkljivosti s strani regulatorjev so vodili k oblikovanju predlogov za korenite spremembe kapitalske regulative za banke.

Nova shema za merjenje kapitalske ustreznosti je bila oblikovana tako, da bi odpravila večino pomanjkljivosti starega sporazuma preko spremembe kvantitativnega načina merjenja minimalno zahtevanega koeficienta kapitalske ustreznosti ter dodatka dveh kvalitativnih stebrov, uvedbe regulativnega nadzora in večjega poudarka na tržni disciplini. Pri tem je nova shema ohranila poslanstvo starega kapitalskega sporazuma, to je promoviranje varnosti in stabilnosti finančnega sistema. Še naprej je usmerjena v izenačevanje konkurenčnih pogojev za poslovanje bank po vsem svetu, obravnavanje bančnih tveganj je po njeni zaslugi bolj celovito. Čeprav se nova shema podobno kot vsi dosedanji Baselski dokumenti osredotoča na

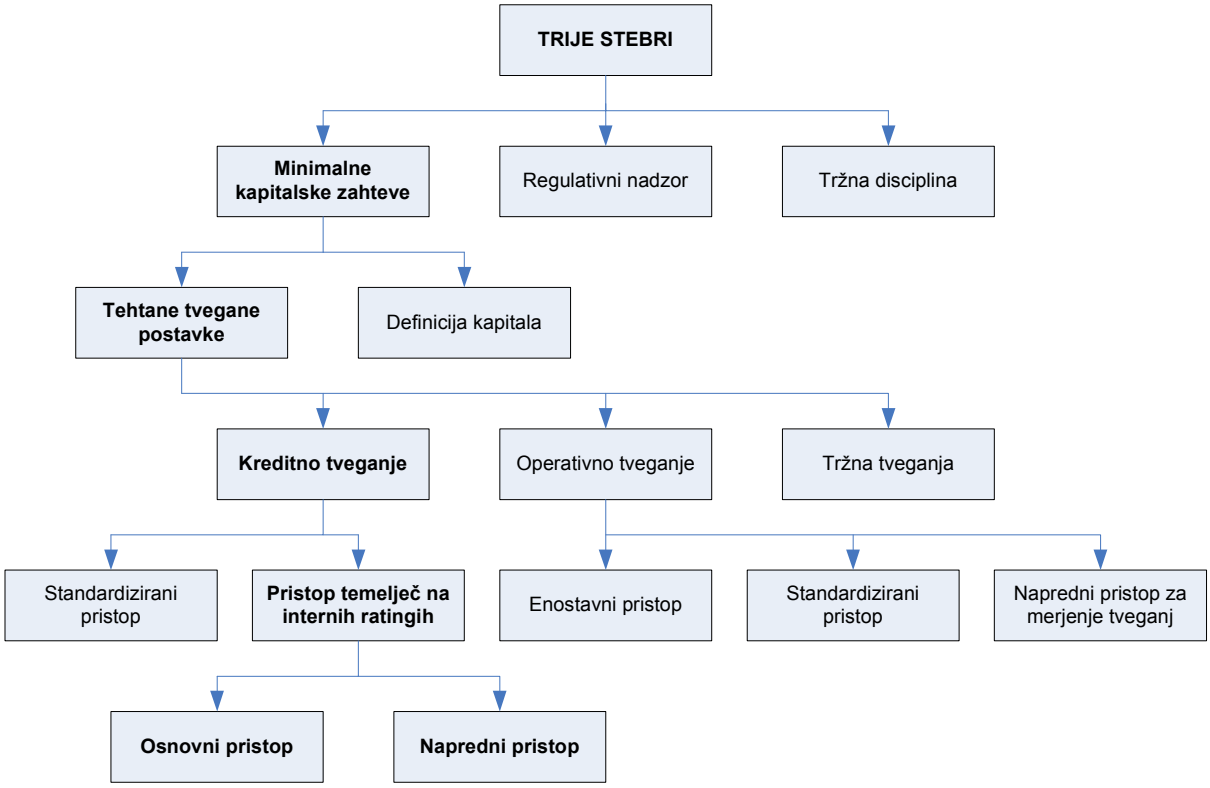
mednarodno aktivne banke, so njena glavna načela uporabna za vse banke, ne glede na raven njihove kompleksnosti oziroma sofisticiranosti (Sušnik, 2001, str. 1).

Kapitalska ureditev po novem kapitalskem sporazumu (Baslu II) torej temelji na treh komplementarnih stebrih:

- **I. steber**: Minimalne kapitalske zahteve (angl. *minimum capital requirements*);
- **II. steber**: Regulativni nadzor (angl. *supervisory review*);
- **III. steber**: Tržna disciplina (angl. *market discipline*).

Vsi trije stebri so medsebojno tesno povezani. Regulativni nadzor (II. steber) tako poskuša zagotoviti, da je proces alokacije kapitala v okviru določanja minimalnih kapitalskih zahtev (I. steber) učinkovit, zanesljiv, pošten in pravilen, medtem ko tržna disciplina (III. steber) predstavlja vzpodbudo za banke in njihova vodstva k transparentnemu poslovanju in skrbnemu obvladovanju tveganj, nadzornike pa k izvajanju nadzora, ki uživa zaupanje s strani javnosti.

Slika 9: Trije stebri kapitalskega sporazuma Basel II



Vir: S. Sušnik: Posledice uveljavitve novega baselskega sporazuma za slovenske banke, 2006, str. 2, shema 1.

V zadnjih desetletjih je prišlo na finančnih trgih do velikih sprememb, zaradi katerih kazalci kapitalske ustreznosti, izračunani v skladu s staro metodologijo, niso več dober pokazatelj resnične tveganosti bank in posledično njihove kapitalske moči. V času svoje uveljavitve je bil sporazum revolucionaren predvsem zaradi uvajanja pristopa tehtanja pri izračunu

tveganosti poslovanja bank, v katerega je bilo zajeto tudi njihovo zunajbilančno poslovanje. Danes pa sistem tehtanja, uporabljen pri izračunu tehtane tvegane aktive bank, ne omogoča več zadostne diferenciacije med različnimi dolžniki bank in je zato pogosto slab približek dejanskega ekonomskega tveganja, ki ga prevzemajo banke. Tudi na 8 odstotni minimalni koeficient kapitalske ustreznosti letijo očitki, daj je arbitrarno določen.

4.4 MINIMALNE KAPITALSKE ZAHTEVE

Prvi steber definira način ugotavljanja minimalnih kapitalskih zahtev. Le te so sestavljene iz definicije regulatornega kapitala[14], mere za izpostavljenost tveganjem ter pravil za določanje višine potrebnega kapitala glede na profil tveganosti banke. Definicija kapitala ostaja v novi kapitalski shemi nespremenjena glede na sporazum iz leta 1988 in njegove dopolnitve v letu 1998. Kapital je tako sestavljen iz temeljnega in dodatnega kapitala, katerih vsoto zmanjšujejo odbitne postavke. Temeljni kapital, sestavljen iz osnovnega kapitala in rezerv, je ključna sestavina kapitala banke, ki s svojimi lastnostmi predstavlja najboljšo zaščito banke pred pojavom nesolventnosti, saj omogoča absorpcijo nepričakovanih izgub, nastalih v poslovanju banke. Predstavljati mora vsaj polovico vsega kapitala, s katerim banke pokrivajo kapitalske zahteve za različna tveganja. Dodatni kapital sestavljajo revalorizacijske rezerve, hibridni in dolžniški instrumenti (Sušnik, 2001, str. 3).

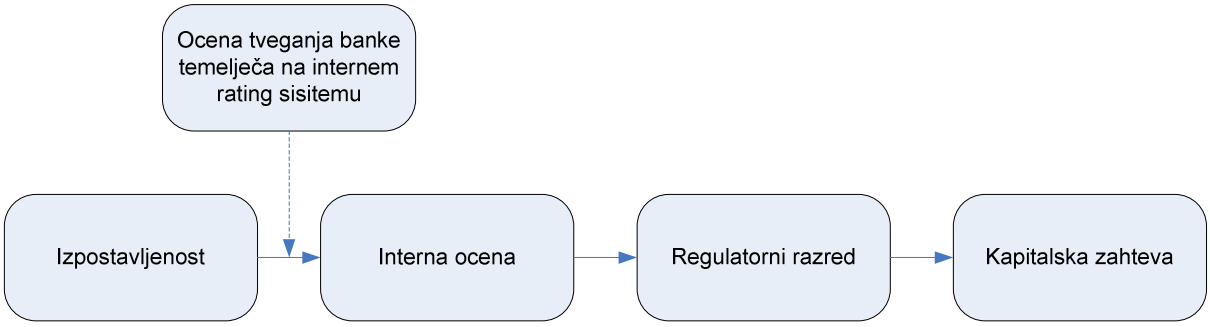
Medtem ko ostaja definicija kapitala glede na stari kapitalski sporazum nespremenjena, nova kapitalska shema precej posega v način merjenja tveganj, predvsem kreditnega in operativnega tveganja. Kapitalske zahteve za kreditno tveganje naj bi bile po novem bolj občutljive na dejansko tveganje, kar se lahko doseže preko bolj razdelane standardizirane metodologije za merjenje tveganosti posameznih dolžnikov oziroma terjatev ali uporabe internih sistemov za določanje ratingov.

4.5 UPORABA INTERNIH RATING SISTEMOV ZA DOLOČANJE KREDITNEGA TVEGANJA

Osnovni cilj pristopa, temelječega na internih ratingih, je zajeti resnično ekonomsko tveganje posameznih naložb ali poslov, česar obstoječi standardiziran model za določanje tvegane aktive ne omogoča. V izhodiščnem predlogu je bilo sicer predvideno, da bodo lahko uporabljale lastne ocene za določanje višine kreditnega tveganja pri določanju kapitalskih zahtev zgolj nekatere, bolj sofisticirane banke, vendar se je to kasneje spremenilo. Sofisticirane banke niso nujno največje banke, pač pa banke, katerih interni sistemi izpolnjujejo minimalne kvalitativne in kvantitativne standarde, in za katere je značilna visoka stopnja diferenciacije kreditnega tveganja.

[14] Regulatorni kapital je kapital, primeren za pokrivanje regulatornih kapitalskih zahtev, izračunan v skladu z regulatornimi pravili in omejitvami.

Slika 10: Povezava interne bonitetne ocene s kapitalsko zahtevo

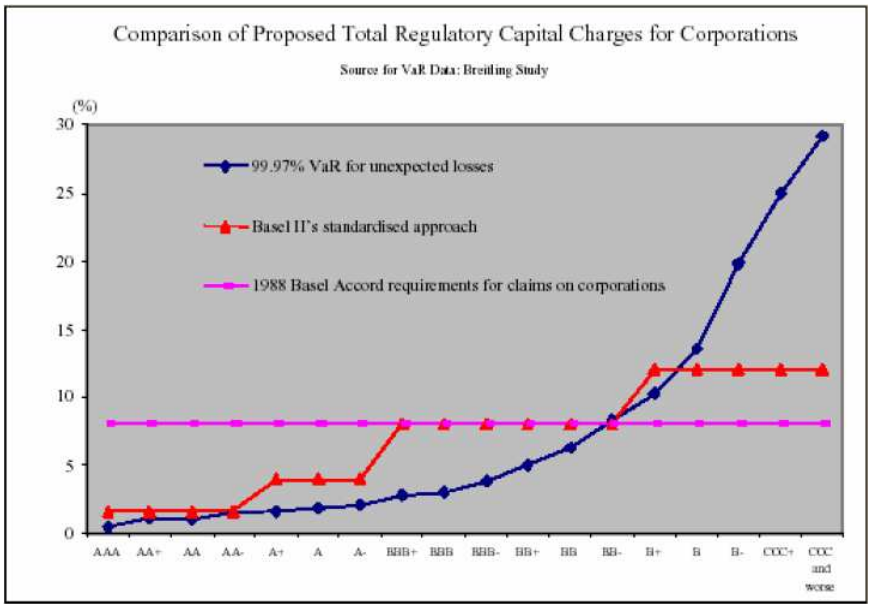


Vir: S. Sušnik: Prihodnost baselskih kapitalskih standardov, 2001, str. 7, slika 1.

Prednosti novega pristopa so predvsem v boljšem razlikovanju med razredi tveganj, pokrivanju veliko večjega števila dolžnikov (velikih in najmanjših, nerangiranih), upoštevanju dodatnih faktorjev tveganja (v internih ratingih so vključene informacije, ki jih rating agencije pri oblikovanju svojih bonitetnih ocen slabo ali sploh ne poznajo) in spodbujanju nadaljnjega razvoja tehnik za merjenje in upravljanje s tveganji v bankah. Uporaba tega pristopa v nadzorne namene bi pomenila velik korak naprej pri razvoju bankam bolj "prijaznega" nadzora (to je nadzora, ki priznava dolgoletne aktivnosti in napredek bank pri identifikaciji, spremljanju in obvladovanju tveganj). Pristop temelječ na internih ratingih postavlja odgovornost za upravljanje s tveganjem tja, kamor spada – na banke in njihov management (Sušnik, 2001, str. 8).

Nov baselski kapitalski sporazuma predvideva dve različici uporabe pristopa temelječega na internih ratingih, ki predstavljata dve razvojni stopnji sistemov za razvrščanje komitentov v bankah – to sta **osnovni** in **napredni pristop**. Pri pristopu z upoštevanjem internih ratingov naj bi namreč zasledovali predvsem cilj postopnosti njegove uporabe, saj naj bi se banke pri ugotavljanju svoje kapitalske ustreznosti v čedalje večji meri opirale na notranje ocene tveganja. Le nekaterim bankam bo verjetno ob uveljavitvi novih pravil dovoljena uporaba najbolj kompleksne različice internega sistema za razvrščanje, to je razvitejše oblike internega rating pristopa. Te banke bodo morale dokazati, da so sposobne z zadostno mero zaupanja izračunati verjetnost izgub oziroma neplačil in velikost le teh in bodo tako same določale kapitalske zahteve za svoje komitente. Manjša samostojnost pri določanju kapitalskih zahtev bo dana bankam v primeru uporabe osnovnega pristopa, pri katerem bodo banke izračunavale samo verjetnost nastanka izgube oziroma neplačila, nadzorniki pa bodo odločili, kakšne kapitalske zahteve ustrezajo tej verjetnosti.

Slika 11: Primerjava sprememb potrebnega regulatornega kapitala za podjetja



Vir: T. Markovič: Seminar on internal ratings-based approaches & credit risk modelling, 2005, str. 2.

Predhodni sporazum Basel I obravnava vsa podjetja na enak način in zahteva 8 odstotkov regulatornega kapitala. Pristopa v okviru Basla II sta že dovzetnejša za obravnavo podjetij na način, ki zagotavlja oblikovanje regulatornega kapitala skladno z dejanskim tveganjem. Tveganju občutljivejši pristop je IRB pristop, po katerem izračunavamo ekonomski kapital za nepričakovane izgube. Kot je razvidno iz slike zgoraj (modra črta), bolj tvegani subjekti zahtevajo oblikovanje več odstotnih točk ekonomskega kapitala kot manj tvegani.

4.6 OSNOVNI IN NAPREDNI PRISTOP NA PODLAGI INTERNIH BONITETNIH OCEN

Pristop na osnovi internih bonitetnih ocen za merjenje kreditnih tveganj za vsako kategorijo izpostavljenosti opredeljuje tri ključne elemente, in sicer:

- komponente tveganja;
- funkcije za pretvorbo ocen komponent tveganja v uteži za tveganje in
- minimalne zahteve, ki jih mora izpolnjevati banka, ki bo želela uporabljati IRB pristop.

4.6.1 KOMPONENTE TVEGANJA

Čargo & Štajner (2004, str. 3) navajata kot glavne komponente tveganja, ki predstavljajo ključne vhodne podatke za metode v okviru IRB:

- **Verjetnost neplačila** (angl. *probability of default* – PD) podaja oceno verjetnosti, da dolžnik ne bo poravnal svoje obveznosti, in sicer na podlagi kvantitativnih informacij (računovodski izkazi) in kvalitativnih informacij (ocena kakovosti managementa

dolžnika, lastniška struktura). Časovni horizont za oceno verjetnosti neplačila (PD) je eno leto;

- **Izguba v primeru neplačila** (angl. *loss given default* – LGD) se izraža v odstotku od izpostavljenosti (pri oceni se upoštevajo zavarovanja, prednostne pravice) za vsako posamezno interno bonitetno oceno;
- **Izpostavljenost ob neplačilu** (angl. *exposure at dafault* – EAD) izraža dejavnik odvisnosti velikosti izgube od zneska izpostavljenosti banke v trenutku neplačila (praviloma enaka nominalnemu znesku, v primeru odprtih kreditnih linij pa je potrebno upoštevati tudi pričakovane prihodnje odlive iz naslova neizkoriščenega dela kreditne linije).

Ostali pomembni komponenti pa sta še:

- **Zapadlost** (angl. *effective maturity* – M);
- **Velikost dolžnika.**

Basel II opredeljuje dva možna IRB pristopa, in sicer osnovni in napredni IRB pristop. Banke, ki se bodo odločile za osnovni IRB pristop, bodo morale zagotavljati svoje ocene verjetnosti neplačila (PD), ter uporabljati ocene ostalih komponent tveganja, kot jih bo določil nadzornik. Banke z naprednim IRB pristopom naj bi uporabljale svoje ocene za komponente tveganja PD, LGD in EAD, vsekakor pa bodo morale zagotavljati lastne ocene zapadlosti (M).

4.6.2 FUNKCIJA ZA PRETVORBO OCEN KOMPONENT TVEGANJA V UTEŽI ZA TVEGANJE

Uteži za tehtanje kreditnega tveganja se v okviru IRB pristopa izračunajo kot funkcija vhodnih podatkov PD, LGD in v nekaterih primerih tudi M. Komponente tveganja se torej s pomočjo kontinuirane funkcije (angl. *risk weight function*) pretvori v uteži, s katerimi se nato določajo kapitalske zahteve za posamezne kategorije izpostavljenosti bančnega portfelja. Ta pristop opušča enoten nabor uteži, ki ga uporablja standardizirani pristop, in na ta način omogoča večjo diferenciacijo tveganja ter prilagajanje različnim bonitetnim strukturam bank (Čargo & Štajner, 2004, str. 4).

$$\textit{regulatorni kapital} \geq 8\,\% \times \textit{tveganju prilagojena sredstva} \tag{1}$$

$$\textit{tveganju prilagojena sredstva} = \textit{sredstva} \times \textit{utež tveganja} \tag{2}$$

$$= \textit{kapitalska zahteva} \times 12{,}50 \times \textit{EAD} \tag{3}$$

$$K = \left[LGD \times \Phi\left[\frac{\Phi^{-1}(PD)}{\sqrt{1-R}} + \sqrt{\frac{R}{1-R}} \times \Phi^{-1}(0.999) \right] - PD \times LGD \right] \times \left(\frac{1}{1-1{,}5 \times b(PD)} \right) \times (1 + (M-2{,}5) \times b(PD)) \tag{4}$$

K je kapitalska zahteva, PD je verjetnost neplačila kreditojemalca, LGD je izguba ob neplačilu, Φ je kumulativna standardizirana normalna porazdelitev, Φ^{-1} je inverzna kumulativna standardizirana normalna porazdelitev, R je korelacija, b(PD) je prilagoditev zapadlosti, in M je zapadlost.

4.6.3 MINIMALNE ZAHTEVE ZA UVEDBO IN NADALJNJO UPORABO IRB PRISTOPA

Banka, ki bo želela pridobiti soglasje za uvedbo in nadaljnjo uporabo svojega sistema internih bonitetnih ocen, bo morala zadostiti obsežnemu naboru minimalnih zahtev, in to ne le na začetku, torej v trenutku odobritve, temveč ves čas svojega poslovanja. Večina zahtev je v baselskem dokumentu podana v obliki ciljev, ki naj bi jih banka dosegla. Bistvena je sposobnost banke, da sistematično razvršča in meri kreditno tveganje, in sicer tako, da lahko nadzornik potrdi konsistentnost, zanesljivost in veljavnost bonitetnega sistema banke.

4.7 FAKTORING KOT DEJAVNIK ZNIŽEVANJA KREDITNEGA TVEGANJA V BANKI

Faktoring je storitev, ki klientu prinaša številne prednosti. Kot je predstavljeno v četrtem poglavju diplomskega dela, je ena bistvenih ugodnosti za klienta izboljšanje bonitetne ocene. Posledice izboljšanja bonitetne ocene so predvsem pomembne za nadaljnje zadolževanje podjetja pri bankah. Predvsem gre za dolgoročna posojila, saj je potreba po kratkoročnih, ob posluževanju faktoringa, manjša. Klient z boljšo boniteto dobi posojilo na "lažji" način, cenej in z manj zahtevanimi zavarovanji, kot klient s slabšo boniteto.

V interesu banke je, da so njeni klienti čimbolj kreditno sposobni, oziroma da imajo čimboljšo bonitetno oceno, ki dejansko odraža kreditno sposobnost podjetja. Višja bonitetna ocena zmanjšuje verjetnost neplačila - PD, kar posledično zmanjšuje kreditno tveganje s katerim se bank srečuje pri svojem poslovanju. Kot je bilo predstavljeno v tem poglavju, nižje kreditno tveganje za banko pomeni manjšo potrebo po regulatornem kapitalu, kar blagodejno vpliva na samo poslovanje banke.

Po eni strani lahko banke utrpijo morebitne izgube zaradi manjšega povpraševanja po kratkoročnih kreditih. Vendar se te morebitne izgube po drugi strani kompenzirajo z višjim povpraševanjem po dolgoročnih kreditih, saj lahko podjetja z boljšo boniteto in urejeno likvidnostjo bolj samozavestno povprašujejo po dolgoročnih posojilih za financiranje nadaljnjega razvoja in rasti.

Najboljša rešitev za banko je ustanoviti hčerinsko oziroma povezano družbo, katere primarna dejavnost bi bila faktoring. Obe strani, faktor in banka, bosta od takega sodelovanja imeli precejšnje koristi. Pri sinergijskem delovanju so lahko koristi za faktor pridobivanje klientov

prek banke, lažje zbiranje informacij o klientih in kupcih, nižja cena refinanciranja, itd.. Medtem ko so glavne prednosti za banko zniževanje tveganosti portfelja, nižje potrebe regulatornega kapitala, itd..

SKLEP

Podjetja lahko svojo rast in razvoj financirajo na več različnih načinov. Izbira pravega načina je odvisna od več različnih elementov. Pomembna je velikost podjetja, stopnja razvoja, vrste vlaganja, dosedanje zadolženosti, stroški financiranja, dostopnost virov financiranja, itd.. Najprej se podjetja odločajo med notranjimi in zunanjimi viri financiranja. Pri teh pa lahko spet izbirajo med več različnimi oblikami financiranja, kot so dobiček, amortizacija, krediti, itd.. Med vire financiranja spada tudi faktoring. Vendar to ni preprost kredit, ampak celotni splet storitev, ki jih faktor opravlja za klienta. Faktoring je trajen oziroma dolgoročen dogovor med faktorjem in njegovim komitentom o upravljanju terjatev do tretjih oseb, ki nastajajo iz naslova prodaje izdelkov ali storitev na odprt račun z odloženim rokom plačila. Faktor glede na naravo in obseg dogovora za komitenta opravlja storitve financiranja, upravljanja in zavarovanja terjatev.

Faktoring prinaša klientom številne prednosti. Med najpomembnejše lahko štejemo izboljšanje bonitete podjetja. Z uporabo faktoringa se skrajšajo vezave terjatev in obveznosti do dobaviteljev, kar bistveno vpliva na likvidnost in finančni položaj podjetja. Boljši finančni položaj in likvidnost pa seveda pomenita nižjo tveganost podjetja in s tem boljšo razvrstitev pri bankah. Boljša razvrstitev omogoča lažji dostop do drugih virov financiranja in niža ceno le teh.

Vse večja konkurenca, ki jo je prinesla globalizacija, sili banke k vedno bolj učinkovitemu obvladovanju tveganj. Med največje izzive, s katerimi se soočajo, sodi nadzor in upravljanje s kreditnim tveganjem, to je tveganjem finančne izgube, ki bi jo banka utrpela zaradi neizpolnitve obveznosti nasprotne stranke v poslu. Tveganost bančnega poslovanje najbolj zmanjšuje spoštovanje objektivnih meril kreditne sposobnosti komitentov, kot tudi racionalna politika kreditnih in drugih plasmajev. Banke v tej luči stremijo h klientom z najboljšimi bonitetami, saj se tako tveganost njihovega portfelja zmanjšuje. Če faktoring blagodejno vpliva na boniteto podjetja, lahko to dejstvo navežemo na upravljanje s kreditnim tveganjem v banki. Zaključek je torej, da faktoring ugodno vpliva na upravljanje s kreditnim tveganjem v banki.

V svojem diplomskem delu sem le teoretično opredelil možen vpliv faktoringa na upravljanje s kreditnim tveganjem v banki. Za nadaljnje preučevanje bi bilo smiselno te učinke empirično izmeriti in jih skušati kvantificirati. Le na podlagi teh rezultatov bo možno podati mnenje o tem, ali ima faktoring zaznaven vpliv na upravljanje s kreditnim tveganjem v banki, ali ne.

LITERATURA IN VIRI

1 *Annual Review 2008*: Factors Chain International. Najdeno 1. avgusta 2008 na spletnem naslovu http://www.factors-chain.com/uri/?uri=AMGATE_7101-2_1_TICH_R5811193693591.

1 Basel Committee on Banking supervision. (2006). *International Convergence of Capital Measurment and Capital Standards.* Basel: Bank for International Settlements.

2 Belak, J. (1994). *Unternehmen im Uebergangsprozess zur Markwirtschaft.* Maribor: Založba Obzorja.

3 *Bilančni podatki podjetja Steklar d.o.o.*. Najdeno 12. avgusta 2008 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si.

4 Bobek, D. (1995). *Organiziranje in poslovanje bank.* Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.

5 Brealey, R. A. & Myers, S. C. (2003). *Principles of corporate finance.* (7th ed.) Boston: McGraw-Hill/Irwin.

6 Crnković, R. (1988). *Gospodarske finance.* Maribor: Visoka ekonomsko-komercialna šola.

7 Čargo, A. & Štajner, M. (2004). *Minimalne zahteve za uvedbo IRB pristopa.* Ljubljana: Banka Slovenije.

8 Dimovski, V. (1999). *Bančništvo - zapiski predavanj.* Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

9 Dimovski, V. & Gregorič, A. (2000). *Temelji bančništva.* Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

10 *Euribor*. Najdeno 3. avgusta 2008 na spletnem naslovu http://www.skb.si/info/info-euribor.html.

11 Filipan, T. (2003). *Upravljanje kreditnega portfelja v poslovni banki* [magistrsko delo]. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

12 Filipič, D. & Markovič-Hribernik, T. (1998). *Osnove financ*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.

13 *Forfaiting – An Introducion* [publikacija Credit Suisse, Finanz AG Zürich]. Najdeno 29. junija 2008 na spletnem naslovu. http://www.forfaitswiss.ch/documentation/forfait.pdf.

14 Golovšek, J. & Beloglavec, S. (2002). Basel II, velikost in tržna usmerjenost banke. *Zbornik 8. strokovnega posvetovanja o bančništvu, Basel II.* (str. 75 – 95). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.

15 Jerman, B. (2003, 13. junij). *Pogodba o factoringu.* Podjetje in delo, str. 506 - 510.

16 *Kontrolejev glasnik.* Najdeno 10. avgusta 2008 na spletnem naslovu http://www.mik.si/solak/literatura/Kontrolerjev%20glasnik%20%C5%A1t.%2010.pdf.

17 Lenart, B. (2004). *Analiza poslovnih primerov uporabe faktoringa* [diplomsko delo]. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.

18 Majič, M. (1999). *Obvladovanje poslovnih tveganj* [gradivo za izobraževanje za pridobitev strokovnega naziva preizkušeni notranji revizor]. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.

19 Markovič, T. (2005). *Seminar on internal ratings-based approaches & credit risk modelling* [poročilo s seminarja]. Basel: Financial Stability Institute.

20 Mramor, D. (1993). *Uvod v poslovne finance.* Ljubljana: Gospodarski vestnik.
21 *Obligacijski zakonik.* Najdeno 27. julija 2008 na spletnem naslovu http://www.zakonodaja.com/zakoni/iv/3/oz/cleni/798.clen/798.clen.
22 *Podjetje Steklar d.o.o.*. Najdeno 12. avgusta 2008 na spletnem naslovu http://www.steklar.si/.
23 Potočnik, V. (2000). *Komercialno poslovanje z osnovami trženja 1: nabava, skladiščenje, prodaja.* (2. izd.) Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
24 *Priročnik za kreditno financiranje MSP-jev po priporočilih Evropske komisije.* Najdeno 5. avgusta 2008 na spletnem naslovu http://www.podjetniskisklad.si/assets/files/razpisi/Prirocnik-krediti1%20(2).pdf.
25 *Prvi Faktor d.o.o.*. Najdeno 29. julija 2008 na spletnem naslovu http://www.prvifaktor.si/.
26 Romih, M. (2005). *Kreditno tveganje in zahteve za uvedbo IRB metodologije za merjenje kreditnega tveganja v poslovni banki* [specialistično delo]. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
27 Ross, S. A. & Westerfield, R. W. & Jaffe, J. F. (2003). *Corporate finance.* (6th ed.) Boston: McGraw-Hill/Irwin.
28 Rubin, S. (2003). *EU odgovor na Basel II.* Ljubljana: Banka Slovenije.
29 Salinger, F. R. (1991). *Factoring law and practice.* London: Sweet & Maxwell.
30 Slak, L. (2005). *Obvladovanje tveganj v bančnem poslovanju po novem kapitalskem sporazumu Basel II* [magistrsko delo]. Kranj: Fakulteta za podiplomske državne in evropske študije.
31 Sušnik, S. (2001). *Prihodnost baselskih kapitalskih standardov.* Ljubljana: Banka Slovenije.
32 Sušnik, S. (2006). *Posledice uveljavitve novega baselskega sporazuma za slovenske banke.* Ljubljana: Banka Slovenije.
33 Škorjanc, L. (2003). *Kreditno tveganje in zavarovanje posojil pri zavarovalnici* [magistrsko delo]. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
34 Šuštar, B. (1999, 24. junij). Faktoring in odkup terjatev. *Gospodarski vestnik*, str. 73 – 75.
35 Tajnikar, M. (2000). *Tvegano poslovodenje: knjiga o gazelah in rastočih poslih.* (2. izd.) Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
36 Tirole, J. (2006). *The theory of corporate finance.* New Jersey: Princeton University Press.
37 Trifunović, P. (1988). *Faktoring i forfeting.* Ljubljana: Center za mednarodno sodelovanje in razvoj.
38 Vidučić, L. (2005). *Mala i srednja poduzeća: financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja.* Split: Ekonomski fakultet.

PRILOGA

Priloga 1: Masterskala Hypo-Alpe-Adria Bank d.d.

RATING	RAZLAGA	PD	Moody's	S&P	Fitch
1A	najboljša boniteta	0,000 %	Aaa, Aa1	AAA, AA+	AAA
1B	najboljša boniteta	0,014 %	Aa2, Aa3	AA, AA-	AA+, AA
1C	najboljša boniteta	0,028 %	A1	A+	AA-
1D	najboljša boniteta	0,042 %	A1	A+	A+
1E	najboljša boniteta	0,056 %	A2	A	A+
2A	izvrstna boniteta	0,070 %	A3	A-	A
2B	izvrstna boniteta	0,105 %	Baa1	BBB+	A-
2C	zelo dobra boniteta	0,158 %	Baa2	BBB	BBB+
2D	zelo dobra boniteta	0,236 %	Baa3	BBB-	BBB
2E	zelo dobra boniteta	0,354 %	Baa3	BBB-	BBB-
3A	dobra boniteta	0,532 %	Ba1	BB+	BBB-
3B	dobra boniteta	0,797 %	Ba2	BB	BB+
3C	dobra boniteta	1,196 %	Ba3	BB	BB
3D	dobra do srednje dobra boniteta	1,800 %	Ba3	BB-	BB-
3E	sprejemljiva boniteta	2,700 %	B1	B+	BB-
4A	nezadovoljiva boniteta	4,050 %	B1	B+	B+
4B	nezadovoljiva boniteta	6,075 %	B2	B	B
4C	watch list	9,113 %	B3	B-	B
4D	watch list	13,669 %	B3	B-	B-
4E	watch list	20,503 %	Caa1	CCC+	CCC+
5A	90 dni zamude	100,00 %	D	D	D
5B	prvi vrednostni popravek	100,00 %	D	D	D
5C	reprogram	100,00 %	D	D	D
5D	nesolventnost	100,00 %	D	D	D
5E	vrednostni popravek terjatve	100,00 %	D	D	D

Vir: Interno gradivo Hypo-Alpe-Adria Bank d.d., 2008.