

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

ROBERT RUSTJA

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**KREDITIRANJE MALEGA GOSPODARSTVA: NOVA KREDITNA
BANKA MARIBOR D.D. PODROČJE NOVA GORICA**

Ljubljana, maj 2005

ROBERT RUSTJA

IZJAVA

Študent Robert Rustja izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Aleksandre Gregorič in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 24.05.2005

Podpis: _____

KAZALO

1. UVOD	1
1.1. OPREDELITEV PODROČJA IN OPIS PROBLEMA	1
2. MALO GOSPODARSTVO	2
2.1. ZNAČILNOSTI MALEGA GOSPODARSTVA	2
2.2. ANALIZA GOSPODARSKEGA STANJA MESTNE OBČINE NOVA GORICA - MONG	5
2.3. MALO GOSPODARSTVO NA GORIŠKEM.....	8
3. KREDITIRANJE V POSLOVNI BANKI	9
3.1. PROBLEMATIKA KREDITIRANJA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ.....	9
3.2. KAPITALSKA USTREZNOST BANKE IN SPREMEMBE Z UVELJAVITVIJO NOVEGA KAPITALSKEGA SPORAZUMA – BASEL II.....	15
3.2.1. <i>Prvi steber</i>	16
3.2.1.1. Standardizirani pristop za merjenje kreditnega tveganja	17
3.2.1.2. Pristop temelječ na internih ratingih	18
3.2.1.3. Uvedba kapitalskih zahtev za operativno tveganje	19
3.2.2. <i>Drugi steber</i>	19
3.2.3. <i>Tretji steber</i>	20
3.3. POGOJI KREDITNE SPOSOBNOSTI	21
3.4. TRADICIONALNE METODE PREUČEVANJA KREDITNE SPOSOBNOSTI.....	22
3.5. SODOBNE METODE PREUČEVANJA KREDITNE SPOSOBNOSTI.....	23
3.5.1. <i>Altmanov obrazec</i>	23
3.5.2. <i>Enostavna metoda za presojo finančnega zdravja podjetja po P. Kraličku</i>	24
3.5.3. <i>Weinrichov model</i>	25
3.5.4. <i>Campari metoda</i>	26
3.5.5. <i>Metodologija 18-ih komponent</i>	26
3.5.6. <i>Metodologija “petih C-jev”</i>	27
3.5.7. <i>“Checkliste” presoja bonitete podjetja</i>	28
3.6. VIRI IN OBLIKE INFORMACIJ.....	28
3.7. OCENA KREDITNE SPOSOBNOSTI.....	30
3.8. ODOBRITEV IN NADZOR KREDITA	30
4. MERILA ZA ANALIZO KREDITNE SPOSOBNOSTI V NKBM, PODROČJE NOVA GORICA, ZA PODJETJE X	31
4.1. POSTOPEK ANALIZE BONITETE IN KREDITNE SPOSOBNOSTI V NOVI KBM D.D., PODROČJE NOVA GORICA.....	31
4.1.1. <i>Klasifikacija terjatve do podjetja</i>	34
4.1.2. <i>Končna klasifikacija podjetja</i>	34
4.1.3. <i>Določanje zgornje meje zadolževanja</i>	34
4.1.4. <i>Posledice Basel II za malo gospodarstvo</i>	35
4.2. PREDSTAVITEV INVESTICIJE PODJETJA X IN ANALIZA BONITETE PODJETJA	36
4.2.1. <i>Osnovni podatki o podjetju X</i>	36
4.2.2. <i>Analiza banke</i>	37
5. SKLEP	39
LITERATURA	42
VIRI	44
PRILOGA	

1. UVOD

1.1. Opredelitev področja in opis problema

Za razvoj Slovenije in njenega gospodarstva je izrednega pomena uveljavljanje spodbudne poslovne in podjetniške miselnosti. Kot posledica vse bolj razvejanih podjetniških aktivnosti prihajajo v ospredje nove dejavnosti in ideje podjetnih posameznikov in skupin, to je malih podjetij. Malo gospodarstvo ustvarja pozitivno klimo in predstavlja enega najpomembnejših dejavnikov pri vključevanju naše države na evropski trg. Za slovenske in tuje gospodarstvenike so mala podjetja odličen trgovski partner, hkrati pa ponujajo enkratne priložnosti za donosno nalaganje kapitala.

Poleg znanja, novih idej, fleksibilnosti ter notranjih virov financiranja mala podjetja čedalje bolj potrebujejo tudi zunanje vire financiranja, ki jim omogočajo rast in hitrejši razvoj. Eden najpomembnejših zunanjih virov financiranja so krediti poslovnih bank. Za banko kot podjetje, ki trguje s finančnimi sredstvi, je za poslovanje še veliko bolj kot za ostala podjetja pomembna likvidnost in varnost naložb. Le v primeru upoštevanja teh dveh načel lahko banka posluje rentabilno in s tem dosega svoje ekonomske cilje. Ocenjevanje kreditne sposobnosti podjetij je temelj za odobravanje kreditov, saj nam le ta ocena pove, ali je podjetje sposobno kredit, obresti in druge povezane stroške vrniti ob dogovorjenemu roku. Kvalitetna presoja kreditne sposobnosti nam tako zagotovi večjo varnost bančne naložbe. Pri učinkoviti presoji ne smemo upoštevati zgolj preteklih podatkov, temveč je potrebno oceniti tudi bodoči položaj podjetja v hitro spreminjajočem tržnem gospodarstvu. Presoja kreditne sposobnosti se opravlja po objektivnih kazalnikih, kjer presojamo bilančne in druge statistične podatke. Čedalje večji pomen pa pridobivajo subjektivni podatki, ki temeljijo na predvidevanjih oz. trendih za prihodnost in s katerimi bo banke zavezoval tudi novi kapitalški sporazum Basel II.

Namen diplomske naloge je obdelati problematiko kreditiranja malega gospodarstva v NKBM Področje Nova Gorica. Predstavil bom malo gospodarstvo na področju Goriške, njegove potrebe in razvoj, ki zaradi vedno bolj konkurenčnega okolja potrebuje vse več zunanjih virov financiranja. V nadaljevanju bom podrobno opisal problematiko opredeljevanja kreditne sposobnosti kreditojemalca, analiziral bom različne metode preučevanja le-te, opisal bom vire in oblike informacij, ki jih banka potrebuje, ter postopek odobritve in nadzora kredita.

Nazadnje bom na konkretnem podjetju z metodami, ki jih uporablja NKBM Področje Nova Gorica, ugotavljal kreditno sposobnost in možnost tega podjetja za najetje dolgoročnega investicijskega posojila za nakup nepremičnine. Z raziskovanjem te teme bi rad spoznal načine oz. metode kreditiranja podjetij, s katerimi se srečujejo poslovne banke pri odobravanju posojil, ter postopke, ki jih mora podjetje opraviti od vstopa v banko do odobritve posojila kot tudi do odplačila.

2. MALO GOSPODARSTVO

2.1. Značilnosti malega gospodarstva

Malo gospodarstvo je povsod v svetu pomemben dejavnik gospodarskega in družbenega razvoja posamezne države. Zaradi gospodarskih težav ob osamosvojitvi Slovenije in prehoda v tržno gospodarstvo je hitro uveljavljanje spodbudne poslovne in podjetniške klime za rast slovenskega gospodarstva izredno pomembno. Prenova velikih industrijskih, trgovskih, gradbenih in drugih podjetij s strani različnih organizacij in skladov je za trajno rast slovenskega gospodarstva in zaposlovanja ključnega pomena. Pri tem so imele in še vedno imajo pomembno vlogo banke, ki lahko s podjetju prilagojenimi in zlasti inovativnimi oblikami financiranja pripomorejo k hitrejši rasti in razvoju podjetij.

Čeprav poteka velik del dejavnosti malega gospodarstva v obliki majhnih »družinskih« podjetij, se oblikuje tudi že znatna skupina hitro rastočih podjetij, ki predstavljajo največji prispevek k oživljanju slovenskega gospodarstva, saj so s svojo majhnostjo lažje prilagodljiva hitrim tehnološkim in tržnim spremembam. Taka podjetja so tudi velik potencial za nova delovna mesta, kajti iz svoje majhnosti se lahko kaj hitro razvijejo v nova srednja in velika podjetja (Bambič, 1996, str. 1).

Obstajajo različne opredelitve majhnih družb. Po Zakonu o gospodarskih družbah razlikujemo majhna, srednja in velika podjetja. Za vsako so opredeljena natančna merila, ki temeljijo na številu zaposlenih, prihodkih, povprečni vrednosti aktive po letnih računovodskih izkazih v zadnjem poslovnem letu.

Za majhno družbo velja tista, ki izpolnjuje vsaj dve izmed naslednjih meril (Zakon o gospodarskih družbah, 1993, 51. člen):

- povprečno število zaposlenih ne presega 50;
- letni prihodki so manjši od 200 mio SIT;
- povprečna vrednost aktive na začetku in na koncu leta ne presega 100 mio SIT.

Za srednjo družbo velja tista, ki je ni mogoče uvrstiti med male, izpolnjuje pa najmanj dve od naslednjih meril:

- povprečno število zaposlenih ne presega 250;
- letni prihodki so manjši od 800 mio SIT;
- povprečna vrednost aktive na začetku in na koncu leta ne presega 400 mio SIT.

Za veliko šteje družba, ki presega najmanj dve merili za srednje velika podjetja, v vsakem primeru pa se za velike družbe štejejo:

- banke;
- zavarovalne organizacije;

- povezane družbe iz 460. člena Zakona o gospodarskih družbah, ki so po 60. členu tega zakona dolžne predložiti konsolidirane letne izkaze.

Posebej pa Zakon o gospodarskih družbah (1993, 1. člen) opredeljuje še samostojnega podjetnika. Samostojni podjetnik posameznik je fizična oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost kot svojo izključno dejavnost. Malo gospodarstvo tako tvorijo mala podjetja ter samostojni podjetniki.

Mala podjetja so v lasti posameznikov, partnerjev, pogosta pa so tudi družinska podjetja. Večinoma jih najdemo v obrti in storitveni dejavnosti. Za razliko od klasičnih malih podjetij, ki zaposlujejo od 4 do 20 ljudi in nimajo težnje po rasti, je zmeraj več takih, ki težijo k razvoju. V nekaj letih se nekatera celo pridružijo srednje velikim podjetjem.

Obstoj malih podjetij določa ekonomija obsega. V majhnih organizacijah se načeloma odvijajo tiste dejavnosti, ki jih lahko ta podjetja učinkoviteje opravljajo od velikih. Prednosti, ki jih imajo pred velikimi, so:

- Sposobna so se hitro prilagajati spremenjenim razmeram na trgu, na katere sama sicer ne morejo vplivati, hitra prilagoditev pa je ključnega pomena za njihov obstoj.
- Mala podjetja se v glavnem ukvarjajo s proizvodnjo tistih proizvodov ter storitev, ki jih ni mogoče proizvesti v velikih količinah. Njihovi izdelki in storitve nastajajo v majhnih serijah in so prilagojeni kupcu.
- Imajo možnost izkoriščanja tržnih niš, ki se pojavljajo na trgu in niso zanimive za velika podjetja, saj jih ta zaradi različnosti izdelkov ne morejo zadovoljiti.
- Med zaposlenimi ter lastnikom je tesna povezanost, saj zaposleni čutijo večjo pripadnost podjetju in tudi lastnik, ki je v stiku z delavci, bolje prepozna njihove potrebe in nesoglasja.
- Majhno število zaposlenih opravlja veliko različnih nalog, zaradi česar je njihovo poznavanje podjetja celovitejše.
- Kontrola celotnega procesa v podjetju je zaradi hitrejše izmenjave informacij boljša.

Med slabostmi malih podjetij pa je potrebno omeniti razmeroma nizek delež kapitala in posledično problem financiranja njihovih naložb. Vložek lastnika ponavadi ne zadošča za kritje večjih investicij, zunanjemu financiranju pa se skušajo izogniti, saj želijo ostati neodvisni.

Podjetja se lahko odločajo med notranjimi in zunanji viri financiranja. Med notranje vire, ki so za mala podjetja najpomembnejši, štejemo zadržane dobičke, amortizacijo, osebno varčevanje ter posojila svojcev in prijateljev. Ti viri so za podjetje najcenejši, njihova dostopnost pa je povezana z uspešnostjo poslovanja podjetja. Med zunanje vire pa štejemo zasebne in javne vire dolga in lastniškega kapitala, pri čemer se podjetja odločajo za naslednji vrstni red zunanjega financiranja:

- Financiranje z dolgom: zasebni viri dolga vključujejo banke, razne sklade (Javni sklad Republike Slovenije za razvoj malega gospodarstva, skladi tveganega kapitala itd.) in zadolževanje pri dobaviteljih. Banke so osnovni vir financiranja te oblike, pri čemer so mala podjetja v slabšem položaju, saj so kot posledica ekonomij obsega krediti malim podjetjem manj donosni od kreditov velikim podjetjem. Javni vir dolga vključuje izdajo obveznic, ki pa je praviloma dostopna samo velikim podjetjem.
- Financiranje z lastniškim kapitalom: javni vir zunanjega lastniškega kapitala je izdaja novih delnic. Tukaj se pojavljajo številni problemi, kot na primer neučinkovitost procesa alokacije na trgu, nezmožnost prenašanja tveganja, negotovost, visoki stroški izdaje in stroga regulativa. Zasebni vir zunanjega lastniškega kapitala so kapitalski vložki posameznih vlagateljev in t. i. neformalni kapital. To obliko kapitala ponujajo individualni subjekti, imenovani »poslovni angeli«¹. Če je podjetje uspešno, prejema plačila v obliki solastništva, če ni, pokrivajo celotno izgubo. Pri spodbujanju trga tveganega neformalnega kapitala bi lahko imela pomembno vlogo tudi država. Izboljšati bi morala pretok informacij med vlagatelji in podjetji, v katera ti lahko vlagajo, povečanje ponudbe tveganega neformalnega kapitala pa bi lahko spodbudila tudi z ustrezno davčno stimulacijo.

Raziskava, ki jo je pred leti opravilo svetovalno podjetje Price Waterhouse med evropskimi ustanovitelji-lastniki podjetij, je pokazala, da jih je kar 60 % financiralo svojo rast izključno z lastnimi sredstvi (zadržani dobički), po dolgoročnem financiranju pa začnejo povpraševati le ob nastopu likvidnostnih težav. Vendar je tudi med dolgoročnimi viri prevladoval dolžniški kapital v povprečju do dve tretjini vseh sredstev. V Severni Ameriki je položaj ravno obraten: kar dve tretjini sredstev je financiranih z lastniškim kapitalom, ki pa seveda ni samo ustanoviteljski, ampak v veliki meri tudi tvegani kapital in kapital poslovnih angelov. Zanimiva je tudi ugotovitev, da se zasebnega kapitala zelo izogibajo družinska podjetja. Razlog tiči najbrž v bojazni pred izgubo samostojnosti. V raziskavi med slovenskimi družinskimi podjetji je kar 80 % anketiranih odgovorilo, da v svojih podjetjih ne želijo tujega vlagatelja (Vadnajl, 2000, str. 22).

Čeprav so mala podjetja s svojo ozko proizvodno usmerjenostjo sposobna večje prilagoditve svojim kupcem, pa stroškovno taka proizvodnja ni poceni. Če so mala podjetja nekoč nastajala z namenom, da se udejanji ideja inovatorjev, je ta razlog danes le še izjema. Raziskovanje in razvoj pa igrata pomembno vlogo le še v tistih malih podjetjih (teh je v razvitih državah približno 10 %), ki se ukvarjajo s tehnološko zelo zahtevnimi procesi.

Številna mala podjetja posvečajo nekaterim vodstvenim funkcijam veliko premalo energije. Tako se lastniki podjetij še posebej v zgodnjih fazah ukvarjajo skoraj izključno z izdelkom ali storitvijo, prezrti pa so računovodstvo, finance in marketing, ki so v vsakem podjetju bistvenega pomena.

¹ Poslovni angeli so bogati posamezniki, navadno izkušeni poslovneži, ki vlagajo denar v uspešne projekte malih podjetij ali podjetnikov.

2.2. Analiza gospodarskega stanja Mestne občine Nova Gorica - MONG

Da bi ocenili pomen malih podjetij v Novi Gorici, najprej navajam krajšo analizo gospodarskega stanja mestne občine. Iz tabelarnega in grafičnega prikaza statističnih podatkov uradnih virov² izhajajo sledeče ugotovitve:

1. Delež zaposlenih oseb znotraj delovno aktivnega prebivalstva je v letu 2002 90,3 % in je približno enak deležu zaposlenih v Sloveniji in višji od deleža zaposlenih v Goriški regiji, katera vključuje vse severno primorske občine.
2. Znotraj delovno aktivnega prebivalstva je delež samozaposlenih – podjetnikov in oseb, ki opravljajo poklicno dejavnost – 8,3 % in je višji kot v Goriški regiji in Sloveniji.
3. Znotraj delovno aktivnega prebivalstva je delež samozaposlenih – kmetovalcev – 1,5 % in je nižji, kot je v Goriški regiji in Sloveniji.
4. Znotraj aktivnega prebivalstva je delež brezposelnih oseb 8,7 % in je nekoliko višji kot v Goriški regiji in precej nižji kot v Sloveniji, kjer je 13,8 %.

Tabela 1: Aktivno prebivalstvo po zaposlitvenem statusu

Občina/Regija	Skupaj aktivno prebivalstvo	Delovno aktivno prebivalstvo								Brezpos. osebe glede na aktivno preb.		
		skupaj delovno aktivno prebivalstvo		zaposlene osebe		samozaposlene osebe						
						skupaj		samostojni podjetniki, osebe, ki opravljajo poklicno dejavnost				kmetovalci
Slovenija		število	delež %	število	delež %	število	delež %	število	delež %	število	delež %	
MONG	17273	15765	100	14228	90,3	1537	1305	8,3	232	1,5	1508	8,7
Goriška regija	54999	50488	100	45209	89,5	5279	3854	7,6	1425	2,8	4511	8,2
SLOVENIJA	949078	818304	100	738055	90,2	80249	56111	6,9	24138	2,9	130774	13,8

Vir: Popis prebivalstva 2002, 2004.

Tabela 2: Aktivno prebivalstvo po deležih

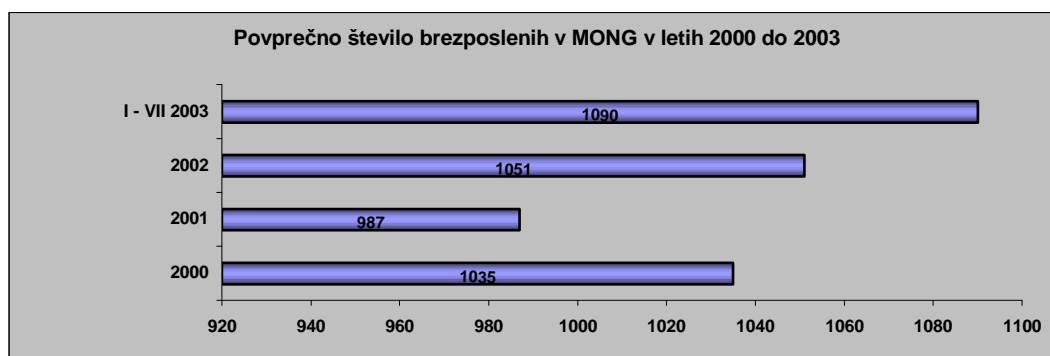
	na dan 31.12.01 v %		na dan 31.12.02 v %		na dan 30.06.2003 v %	
	Slovenija	MONG	Slovenija	MONG	Slovenija	MONG
Aktivno prebiv.	100	100	100	100	100	100
Delovno aktivno prebiv.	88,23	94,21	88,70	94,17	89,21	93,57
Reg. brezpos. osebe	11,77	5,79	11,30	5,83	10,79	6,43
Št. reg. brezpos. oseb z VII.+ st.izobrazbe	2,54	5,50	3,20	6,60	3,90	7,20

Vir: Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje, Območna služba Nova Gorica, 2003.

² Gradivo za 10. sejo MONG, 2003: Poročilo o gospodarskem stanju Mestne Občine Nova Gorica s predstavitevijo ključnih aktivnosti, ki se izvajajo v letu 2003.

Brezposelnost po posameznih mesecih niha in od januarja 2001 (6,3 %) postopno rahlo raste, v primerjavi s Slovenijo je bistveno nižja na dan 31.12.2001 (11,7 %), kjer pa pada (na dan 30.6.2003 je 10,79 %). Delež registrirano brezposelnih s VII. in višjo stopnjo izobrazbe narašča in je na dan 31.12.2001 5,5 %, na dan 30.6.2003 pa 7,2 % in je glede na oba datuma okoli 100 % višji.

Tabela 3: Povprečno število brezposelnih v MONG v letih 2000 do 2003



Vir: Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje, Območna služba Nova Gorica, 2003.

Število vseh gospodarskih družb je že nekaj let enako. V letu 2002 je bilo 2,3 družbe na sto prebivalcev, in to je več kot v Goriški regiji, ki ima 1,7, in Sloveniji, ki ima 1,9. Ta podatek pa je precej nižji, če ga primerjamo z Goriško pokrajino (Provincia di Gorizia) v Italiji, kjer je 8,5 družb na sto prebivalcev. Največji del predstavljajo majhne družbe, in sicer 94,3 % vseh družb. Delež majhnih podjetij se iz leta v leto povečuje, delež srednjih in velikih podjetij pa je vsako leto manjši. Delež zaposlenih se prav tako v majhnih in srednjih podjetjih povečuje, v velikih pa znatno pada.

Tabela 4: Razvrstitev gospodarskih družb po velikosti, primerjava za leti 2001 in 2002

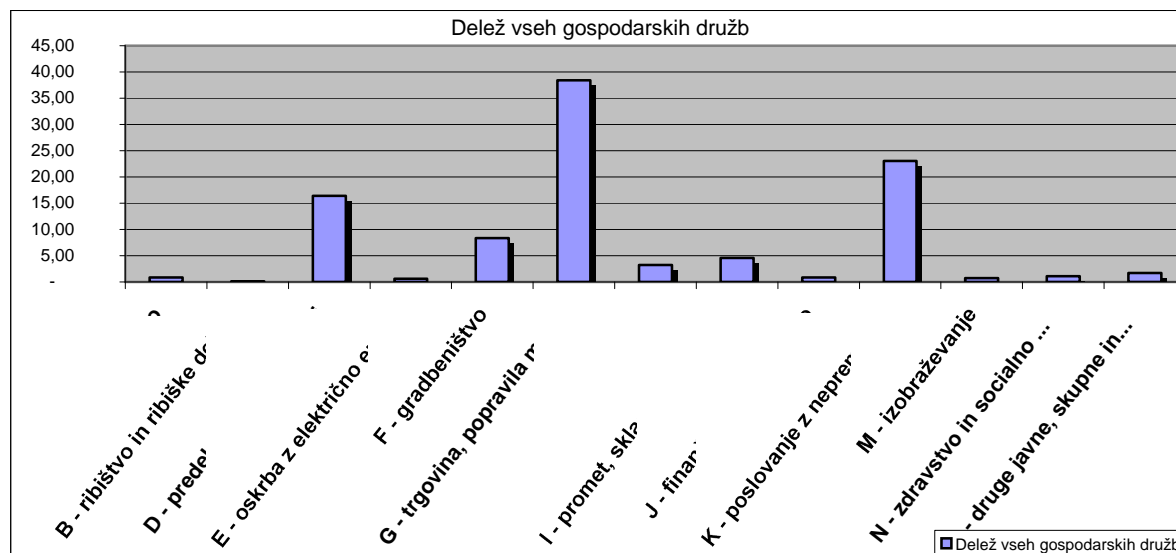
Velikost družb	Družbe				Zaposleni				Indeks družbe 01/02	Indeks zaposleni 01/02
	2001		2002		2001		2002			
	Število	Delež v %	Število	Delež v %	Število	Delež v %	Število	Delež v %		
SKUPAJ	812	100	812	100	10401	100	10114	100	100,1	
Majhne	714	87,9	766	94,3	2173	21,5	3175	31,3	107,3	
Srednje	60	7,3	26	3,2	1743	17,3	2038	20,2	43,3	
Velike	38	4,7	20	2,5	6485	64,2	4901	48,5	52,6	

Vir: Agencija za plačilni promet, podružnica Nova Gorica, 2003.

Delež gospodarskih družb v 2002 je po dejavnostih daleč najvišji v trgovini (38,42 %), sledijo poslovanje z nepremičninami (23,03 %), predelovalna dejavnost (16,38 %), gradbeništvo (8,37 %), promet in skladiščenje (4,56 %), gostinstvo (3,2 %) ter ostale dejavnosti s pod 2 %. Delež samostojnih podjetnikov v 2002 je po dejavnostih najvišji v poslovanju z nepremičninami (19,37 %), v gradbeništvu (17,75 %), trgovini (15,64 %), predelovalni

dejavnosti (15,48 %), prometu in skladiščenju (9,25 %), gostinstvu (5,30 %), drugod pa pod 2 %.

Tabela 5: Delež gospodarskih družb po dejavnostih



Vir: Poslovni register Slovenije, 2003.

Gospodarsko stanje občine ni zadovoljivo, saj je brezposelnost previsoka. Zaradi zgoraj navedenega so v občini začeli z izvajanjem prioritarnih strateških razvojnih aktivnosti, kot sta razvoj intelektualnega kapitala in ponudba visoko kvalitetnih uporabnih znanj za vse strukture zaposlenih. Njihov razvoj ima namreč hitre in neposredne učinke na ekonomsko uspešnost. Aktivno vzpodbujajo kreativnost, ki naj bi se odražala v povečevanju inovativnih idej in izdelkov, rasti števila podjetij, v optimizaciji dela in boljšem trženju izdelkov. Na tem področju je aktivno združenje z imenom Primorski tehnološki park, ki združuje mala podjetja in jim pomaga pri razvoju njihovih projektov.

Velik poudarek dajejo tudi organizaciji visokokvalitetnega usposabljanja in povezovanja managementa v turizmu Goriške regije. V sklopu tega so pripravili projekt Razvoj igralniško-zabaviščno-športne destinacije Goriške. Projekt ponuja usposobitev in vzpostavitev kvalitetnega managementa, ki bo znal povezati javni in privatni sektor, promovirati in tržiti turistično destinacijo Goriške z njeno naravno in kulturno-zgodovinsko dediščino, izrabiti človeške želje po doživetjih ter znanja in ustvarjalnost območja za oblikovanje novih razpoznavnih turističnih produktov intelektualnega turizma. V kmetijstvu, obrti in storitveni dejavnosti skušajo doseči, da bi se mala podjetja povezala, saj bodo le tako lahko ohranjala konkurenčnost, zmanjševala stroške in optimizirala delo.

Občina z različnimi razpisi zagotavlja finančna sredstva za pospeševanje razvoja podjetništva. Mednje uvrščamo različne razpise za ohranjanje in razvoj kmetijstva, za nova zaposlovanja

ipd. Na tem področju je eden glavnih akterjev Javni sklad malega gospodarstva Goriške s svojimi razpisi za dodeljevanje sredstev.

Eden pomembnih dejavnikov so tudi sredstva strukturnih skladov EU, ki pomagajo pri razvoju. Ko in če bodo imela podjetja pripravljene projekte in če bodo pristojne službe sposobne aktivno spremljati vse razpise in pripravljati prijave nanje, bo v prihodnosti najverjetneje to najboljša aktivna in finančna spodbuda za razvoj občine.

2.3. Malo gospodarstvo na Goriškem

Občina Nova Gorica v zadnjem desetletju izgublja gospodarsko moč. Svetovna recesija in predvidene gospodarske posledice vstopa v EU zahtevajo učinkovitejše gospodarstvo tako glede zanimivosti in inovativnosti izdelkov kot tudi njihove cene. Nove razmere pa ne prinašajo le konkurence med gospodarskimi družbami, ampak tudi konkurenco med regijami. Samo dvig gospodarske moči občine v povezavi z ostalimi občinami Goriške bo omogočil tudi enakovredno partnerstvo v sodelovanju z Južno Primorsko in čezmejno evroregijo.

Malo gospodarstvo ima na Goriškem velik pomen, saj zaposluje večji del delovne sile, ki se je sprostila s prestrukturiranjem večjih podjetij. Prispevalo je veliko novih proizvodov, v ponudbi vnašalo inovacijo v obliki uvajanja novih proizvodov, novih načinov distribucije, manj pa je uspešno v uvajanju novih tehničnih inovacij. Poleg tega učinkovito izkorišča tržne niše na domačem trgu, s čimer je prispevalo k izboljšanju ponudbe. Ugotovimo lahko, da postopoma iz njega nastajajo srednja in velika podjetja, čeprav so podjetniki pri zaposlovanju delavcev previdni.

Z večanjem števila gospodarskih subjektov se pojavljajo tudi različni problemi, povezani zlasti z zmožnostmi ustanoviteljev (znanja, prostorskih in finančnih virov), z dejavnostjo, v kateri poslujejo, in s številom let poslovanja. Gospodarski subjekti so pogosto podkapitalizirani in nastajajo premalo premišljeno. Najemnine za poslovne prostore so med najvišjimi v Sloveniji. Obrtne cone, ki so se gradile v preteklosti, še niso zaključene, predvsem zaradi neizgrajenih čistilnih naprav. Na lokacijah nekdanjih industrijskih kompleksov Vozila, Meblo, SGP Centralni obrati, Avtopromet in Salonit Anhovo se opravljajo druge dejavnosti, kot so jih opravljala podjetja, ki so šla v stečaj ali zmanjšala obseg poslovanja. Razvoj na teh lokacijah je prepuščen stihiji, saj ni ustrezne prostorske dokumentacije. Težave se pojavljajo pri zagotavljanju garancijskega kapitala. Povečuje se možnost problemov z okoljem zaradi pomanjkanja znanja in nestrokovnega ravnanja z odpadki. Zaradi ostre konkurence se postopno večja stopnja propada novih podjetij, kar povzroča večjo socialno negotovost zaposlenih. V številnih malih podjetjih je raven plač nizka, ker podjetja uporabljajo tudi druge davčno ugodnejše oblike izplačil. Zaradi vsega tega so pomembna strokovno usposabljanje podjetnikov, razvijanje njihove poslovne odgovornosti do kupcev, zaposlenih ter spoštovanje pravil poslovanja.

Poleg vsega je treba poudariti veliko vlogo bank pri razvoju malih podjetij in posledično okolja, v katerem poslujejo. Banke z njihovim financiranjem omogočajo podjetjem hitrejšo rast in razvoj. Prav zaradi tega je bistvenega pomena za podjetja poznavanje načina, kako banke poslujejo, saj je tako z večjo povezanostjo bank in podjetij moč ustvariti boljše pogoje poslovanja na vseh področjih.

3. KREDITIRANJE V POSLOVNI BANKI

3.1. Problematika kreditiranja malih in srednjih podjetij

Raziskave kažejo, da so bančni krediti najpomembnejši zunanji vir financiranja evropskih in tudi slovenskih podjetij, vendar se njihov pomen v Sloveniji postopoma zmanjšuje. Stopnji rasti dolgoročnih in zlasti kratkoročnih kreditov gospodarstvu po letu 2002 sta se precej zmanjšali in sta manjši od stopnje rasti cen, kar pomeni, da povpraševanje slovenskih podjetij po kreditih slovenskih bank realno upada. Podjetja kljub zniževanju realnih obrestnih mer kreditov pri slovenskih bankah le-te postopoma zamenjujejo z drugimi viri financiranja.

Vendar banke za podjetja niso pomembne le zaradi kreditov. Zanje opravljajo tudi plačilni promet doma in s tujino in nudijo številne finančne storitve, kot so factoring, forfeiting, posredovanje pri nakupih vrednostnih papirjev, svetovanje pri izdaji vrednostnih papirjev podjetij, individualno opravljanje finančnih sredstev, izdaja akreditivov, opravljajo inkaso posle, komisijske posle, zavarovanja in podobno. Če gledamo na odnos med podjetji in bankami z vidika bank, lahko v prihodnosti pričakujemo zmanjševanje pomena deleža obrestnih prihodkov v celotnih bančnih prihodkih. Razloga sta dva, in sicer:

- upadanje obresti v Sloveniji zaradi dezinflacije ter integracije slovenskega finančnega sistema v evropski finančni sistem;
- krepitev nebančnega financiranja podjetniškega investiranja. Drugi razlog je dohodkovna elastičnost obrestnih prihodkov, ki je manjša od ena, kar pomeni, da klasična posredniška storitev (kreditno, depozitno poslovanje) bank ni luksuzna dobrina; z naraščanjem dohodka na prebivalca povpraševanje po teh bančnih storitvah upada, krepiti pa se delež dohodkovno elastičnih finančnih storitev. Čeprav so prihodnost bančno-podjetniškega sodelovanja finančne storitve, ostaja tudi na področju kreditno-depozitnih bančnih poslov še veliko neizkoriščenih možnosti rasti za banke, oziroma virov financiranja za podjetja.

Slovenska podjetja povprašujejo po številnih bančnih storitvah. Praktično vsa podjetja imajo pri domačih bankah odprt transakcijski račun (94,9 % velikih podjetij, 97 % srednje velikih podjetij ter 98,8 % malih podjetij) in uporabljajo storitve notranjega plačilnega prometa (81,1 % velikih podjetij, 74 % srednje velikih podjetij ter 66 % malih podjetij) ter zunanjega plačilnega prometa (76,9 % velikih podjetij, 63 % srednje velikih podjetij ter 57 % malih podjetij), najemajo različne kredite (kratkoročne tolarske kredite 60,3 % velikih, 43 % srednje velikih ter 35 % malih podjetij; okvirne kredite (limite) 52,6 % velikih, 32,3 % srednjih ter

32,2 % malih podjetij; dolgoročne toolarske kredite 47,4 % velikih, 30,4 % srednje velikih ter 25,4 % malih podjetij; devizne kredite 30,3 % velikih, 12,1 % srednje velikih ter 7,4 % malih podjetij), garancije v državi, v manjši meri pa nalagajo presežke denarnih sredstev ter koristijo druge finančne storitve (akreditivi, menice, inkaso posli).

Koriščenje pestrosti bančne ponudbe je povezano z velikostjo podjetij, saj je pri večini vrst bančnih storitev delež podjetij, ki koristijo bančno storitev, najmanjši prav za skupino najmanjših podjetij. Podjetja opravljajo tudi finančne storitve z nebančnimi institucijami, specializiranimi podjetji ali pa na sivem trgu. Na teh segmentih finančnega trga slovenska podjetja povprašujejo predvsem po storitvah svetovanja, izdajanja ter trgovanja z vrednostnimi papirji, finančnem svetovanju ter po kratkoročnih kreditih in lizingu. Po lizingu ter kreditih pri nebančnih institucijah ter na sivem trgu povprašujejo predvsem mala in srednje velika podjetja, vendar pa je delež povpraševanja podjetij na teh segmentih finančnega trga manjši kakor pa pri bančnih kreditih. Med posameznimi velikostnimi skupinami slovenskih podjetij ni pomembnih razlik v načinu poslovanja z bankami. Večina podjetij uporablja storitve elektronskega bančništva, pri srednje velikih ter malih podjetjih pa je, v večji meri kot pri velikih podjetjih, značilno še osebno obiskovanje bank.

Podjetja ocenjujejo kakovost bančnih storitev predvsem na osnovi hitrosti opravljanja storitev, fleksibilnosti banke ter njenega pristopa k reševanju potreb podjetij, zelo pomembna je tudi tradicija poslovanja med banko in podjetjem, saj se podjetja pogosto odločajo za nadaljnje sodelovanje z banko na osnovi izkušenj poslovanja z njo. V manjši meri so pomembni cenovni dejavniki ponudbe bank, kakovost opravljanja storitev ter lokacija banke. V kreditnem poslovanju z bankami slovenskim malim in srednjim podjetjem (v nadaljevanju MSP) največjo oviro predstavljajo visoke obrestne mere, zavarovanje kreditov, zapleten in dolgotrajen postopek odobritve kredita ter nerazumevanje potreb MSP. Pomembna ugotovitev je, da ovire naraščajo z manjšanjem obsega, kar tudi poskušam pojasniti v nadaljevanju.

Bančna literatura izpostavlja asimetričnost informacij kot temeljni problem pridobivanja finančnih sredstev malih in srednjih podjetij. V primerjavi z velikimi podjetji finančna javnost (banke) v primeru MSP pogosto ne razpolaga z zadostnimi informacijami o podjetju, na osnovi česar bi lahko oblikovala takšne finančne instrumente, s katerimi bi zmanjšala tveganje financiranja na sprejemljivo raven. Posledica asimetričnosti informacij je, da je kredit malim in srednjim podjetjem za banko bolj tvegan kakor kredit velikim podjetjem, zaradi česar je prošnja MSP za bančni kredit bolj verjetno zavrnjena kakor pa prošnja za kredit, ki jo vloži veliko podjetje, četudi so mala in srednja podjetja pripravljena plačati vse cenovne in necenovne elemente kreditne pogodbe. Ker je kredit najpomembnejši zunanji vir financiranja podjetij, banke pa njihov najpogostejši vir, je najpomembnejši izziv bančno-podjetniškega sodelovanja izboljšanje informacijskega toka med njimi. V evropski raziskavi³ so mala in srednja podjetja kot temeljni razlog zavrnitve vloge za bančni kredit navedla nezadostno ponujeno zavarovanje kredita ter pomanjkljivo informacijsko podlago bank,

³ Dajčman (2003, str. 33).

potrebno pri presoji kreditnega potenciala podjetij. Banke del večjega kreditnega tveganja pri MSP pokrivajo z višjo obrestno mero, del pa z zavarovanjem kredita (zastavitev nepremičnin in premičnin, zavarovanje dolga pri zavarovalnici, zastavitev prvovrstnih vrednostnih papirjev, pobot s sredstvi na poslovnem računu, poroštvo pravne osebe ali zasebnika, zastavitev terjatev). Če bi banka lahko natančno ocenila tveganje odobrenih kreditov, zavarovanje ne bi bilo potrebno, saj bi kredite z nesprejemljivo visokim tveganjem nevrčila izločila z dovolj visoko obrestno mero. Ker pa je identifikacija kreditnega tveganja pogojena s kvaliteto informacij o komitentu in njihovo obdelavo, z izdelavo ocene tveganja specifičnega kredita, je tudi problem zavarovanja kredita v bistvu problem pomanjkanja (asimetričnosti) informacij. Stalni stroški pridobitve bančnega kredita (banke običajno zahtevajo podjetniški načrt, finančni načrt, poročilo o poslovanju in investicijski elaborat) na denarno enoto pridobljenega kredita so za manjša podjetja večja, zlasti mala podjetja pa običajno tudi nimajo zadostnih človeških resursov za pripravljanje teh poročil in komuniciranja z javnostjo (rednega komuniciranja z bankami), s čimer bi se zmanjšala asimetričnost informacij. Potrditev slednje trditve najdemo v novejših empiričnih raziskavah.

Kot kažejo podatki raziskav med evropskimi podjetji, kakovost in obseg posredovanih podatkov narašča z velikostjo podjetij. Nova informacijska in komunikacijska tehnologija, regulacija ter višje informacijske zahteve podjetnikov samih ter bank v številnih evropskih državah sicer izboljšujejo kakovost informacij, ki jih MSP posredujejo bankam. Vendar pa so ti podatki še vedno manj strukturirani ter po mnenju predstavnikov bank preveč optimistični v primerjavi s posredovanimi podatki velikih podjetij. Pogosto ni premalo transparentno le poslovanje MSP, temveč tudi postopek ter kriteriji, po katerih banke sprejemajo odločitve o kreditiranju. V ta namen nekatere banke v EU pripravljajo programsko opremo za izdelavo potrebne dokumentacije in simulacije izpolnjevanja kriterijev za pridobitev kredita (slovenske banke nudijo takšne programe pri kreditih prebivalstvu).

Nekatere raziskave (Farinha, Santos, 2000)⁴ potrjujejo intuitiven sklep, da podjetja v zgodnejših fazah po ustanovitvi pridobivajo bančni kredit pri eni banki ter da si z naraščanjem bančnega zadolževanja izposojajo denar tudi pri drugih bankah. Kljub temu podjetja večino poslovanja z bankami koncentrirajo na eno banko. V Sloveniji tako 92 % velikih podjetij, 97 % srednje velikih podjetij ter 98 % malih podjetij trdi, da ima glavno banko.

V kratki anketi, ki sem jo opravil v desetih malih podjetjih v Goriški regiji, ugotavljam, da ima 70 % podjetij odprt račun samo pri eni banki, 20 % pri dveh bankah in 10 % pri treh bankah. 60 % vprašanih podjetij ima izbrano eno matično banko, pri kateri opravljajo vse storitve plačilnega prometa. S kakovostjo storitev pri svoji matični banki je zadovoljnih kar 90 % podjetij. Podjetja so svoji glavni banki tudi dokaj lojalna. Če bi se še enkrat odločala, bi se jih kar 90 % zagotovo ali verjetno odločilo za isto banko, vendar s pripombo, da samo pod pogojem, da bi banka obdržala kakovost storitve na sedanji ravni. Kljub zadovoljstvu pa v zadnjih letih rahlo narašča trend zamenjav stalnih bank. Podjetja, ki so zamenjala banko, kot

⁴ Dajčman (2003, str. 40).

najpogostejša razloga navajajo nezadovoljstvo s prejšnjo in boljše pogoje pri drugi banki. Pri vprašanju, ali ima podjetje pri banki najet kredit, jih je vseh deset odgovorilo pritrdilno. Samo 30 % podjetij ima pri banki najet dolgoročni kredit, ki ga potrebujejo za financiranje osnovnih sredstev. Kar 80 % podjetij ima pri banki najet kratkoročni obnavljajoč kredit, ki ga potrebujejo za financiranje dobaviteljev.

Prednosti tesnejšega sodelovanja, ki se običajno razvije z daljšim sodelovanjem med podjetjem in bankami, so:

- večja pripravljenost za posredovanje tržno občutljivih privatnih informacij;
- ponudba bančnih storitev, ki bolj ustreza potrebam komitenta, saj banka s trajanjem odnosa spoznava specifičnosti poslovanja podjetja;
- večja fleksibilnost v sklepanju kreditnih pogodb z banko;
- povečanje ugleda podjetja, saj sposobnost pridobivanja bančnih kreditov trgu signalizira plačilno sposobnost in pričakovano donosnost poslovanja podjetja;
- tesna navezava podjetja na banko tako zmanjšuje problem škodljive selekcije in moralnega hazarda in povečuje razpoložljivost kredita v gospodarstvu.

Tesnejše osredotočanje na eno banko po drugi strani poveča pogajalsko moč banke, saj banki omogoča, da veže podjetje nase (banka razpolaga s privatno informacijo o komitentu in tako razvije asimetričnost informacij med banko in preostalim finančnim trgom, s tem pa zasluži monopolni dobiček); zmanjša se tudi napor, ki ga kreditojemalec vloži v upravljanje podjetja, saj takšna banka ne izvaja nadzora nad kreditojemalcem tako intenzivno kakor banka, ki s podjetjem dolgoročno ne sodeluje; povečajo se preklonni stroški (tj. stroški prehoda pridobivanja bančnih storitev od drugih bank).

Slabosti, ki so omenjene, je možno zmanjšati predvsem s sodelovanjem z več bankami. Medtem ko ameriške študije (npr. Petersen in Rajan 1994, Bodernhorn 2002, Berger in Udell 1995) dokazujejo, da prevladujejo prednosti tesnejšega sodelovanja z bankami (nižje obrestne mere in nižja zavarovanja kreditov), evropske raziskave ne vodijo do enotnih zaključkov. Harhoff in Körting (1998) ter Dietsch (2003) na primer za nemška podjetja navajajo, da hausbanking⁵ znižuje stroške dolžniškega financiranja, Angelini et al. (1998) pa ugotavljajo, da podjetja, ki tesneje sodelujejo z eno banko, plačujejo za kredite več. "Relationship banking"⁶ ni prevladujoč način poslovanja med podjetji in bankami, saj je povezan s stroški tako na strani bank (stroški kontrole, potencialno napačnih odločitev o dolgoročnih perspektivah poslovanja komitentov) kakor tudi podjetij (preklonni stroški, stroški obveščanja bank). Pogost praktičen nasvet MSP je, naj sodelujejo z več bankami.

⁵ Hausbanking je termin s katerim označujemo naslednje značilnosti dolgoročnega bančno-podjetniškega sodelovanja: i) banka ima velik delež v dolgu podjetja, ii) ima velik delež v plačilnih transakcijah podjetja, iii) vpliva na vodenje podjetja, iv) banka je tudi lastniško udeležena v podjetju.

⁶ Relationship banking pomeni dolgoročno sodelovanje med podjetjem in banko ter običajno tudi navzkrižno lastništvo.

Velika podjetja lažje izkoristijo prednosti tesnejšega sodelovanja z bankami. Finančni javnosti so bolj znana, zato je napor (in stroški) podjetja, da zmanjša asimetričnost informacij v kreditnem odnosu, manjši. Hitreje se lahko razvije visoka raven zaupnosti med banko in podjetjem, s tem pa je večja tudi pogajalska moč podjetij, saj lahko hitreje prestopijo k drugi banki (kadar so finančno zdrava in sposobna po tržni ceni plačati kredit, torej je manjša verjetnost, da so racionirana) kakor mala podjetja, ki so na trgu neznana in so vlagala relativno več napora v razpoznavnost pri svoji glavni banki in imela s tem večje stroške. Velika podjetja tako sodelujejo z več bankami, kar potrjujejo tudi raziskave med evropskimi MSP in slovenskimi podjetji. V Evropi večina MSP pridobiva kredit in uporablja druge bančne storitve pri zgolj eni banki. Število bank, od katerih podjetja pridobivajo kredite ali druge bančne storitve, narašča z velikostjo podjetij. V Sloveniji ravnaajo podjetja podobno.

Bančni trg je konkurenčen, če lahko bančni komitenti hitro in z nizkimi stroški prestopijo k drugi banki. Vendar se podjetja ne odločajo pogosto za zamenjavo banke, s katero že dlje časa poslujejo, kar je verjetno povezano s stroški izgubljenega časa npr. pri odpiranju novega računa, prenosa podatkov o podjetju v novo banko, spremembo kontaktne osebe v banki ipd.

Slovenska podjetja ne glede na velikost podobno kot podjetja drugod po Evropi ne zamenjujejo pogosto bank. V nekaterih državah so v okviru politike povečanja konkurence na bančnem trgu podjetjem olajšali izstop in prestop iz ene banke v drugo. Tako je npr. Britansko združenje bank sprejelo bančni kodeks, ki od bank zahteva, da novi banki nekdanjega komitenta pošlje podatke o stanjih na računih v roku petih delovnih dni od prejema prošnje za zamenjavo banke ter da je celoten postopek zamenjave končan v petih tednih. Evropska mala in srednja podjetja kot najpogostejši razlog zamenjave banke navajajo boljše pogoje in ponudbo pri drugih bankah ter boljšo kakovost storitev. Najbolj pogosto naveden razlog zamenjave banke je nezadovoljstvo s poslovanjem banke (sem lahko prištejemo razloge, kot so počasnost odziva banke na potrebe podjetja, napake pri poslovanju, razlogi, povezani z uslužbenci, in podobno), v manjši meri pa dejavniki, povezani s pogoji in cenovnimi značilnostmi ponudbe ter kakovostjo storitev.

Vstop v EU in integracija slovenskega gospodarstva in finančnega trga bosta ob nekaterih drugih strukturnih spremembah v bančništvu, ki potekajo neodvisno od integracijskih procesov (globalizacija, razvoj informacijske tehnologije), vplivala na omenjena razmerja med bankami in MSP. Poglejmo nekatere možne posledice za bančno kreditiranje MSP. K možnim dejavnikom, ki bi lahko pozitivno vplivali na financiranje MSP, lahko štejemo naslednje:

- Vstop v EU ter uveljavitev druge bančne regulative in kasneje prevzem določil Akcijskega programa finančnih storitev in evra bodo povečali razpoložljivost finančnih sredstev za MSP in okrepili konkurenčni boj med ponudniki finančnih storitev v Sloveniji.
- Konkurenca tujih bank se bo ob vstopu v EU povečala, relevanten trg pridobivanja bančnih kreditov pa MSP ne bo več Slovenija, temveč EU.

- Izkušnje iz drugih držav EU kažejo, da vstop v EU oziroma integracija finančnih trgov v EU doslej ni povečal konkurence na bančnih trgih EU v segmentu poslovanja s prebivalstvom ter MSP, temveč zgolj na medbančnem trgu in segmentu bančnih storitev za velika podjetja. Tuje banke tudi na nove trge ne vstopajo z izgradnjo novih fizičnih enot, ampak raje prevzamejo obstoječe banke v državah, v katere vstopajo. Koncentracija v slovenskem bančništvu, ki se je začela po letu 1997, se bo tako verjetno nadaljevala tudi po vstopu v EU. Vpliv na konkurenco (in s tem na tržno moč bank, kar določa razpoložljivost in ceno kredita) pa je odvisen od tega, kako bodo tržni deleži bank v prihodnosti porazdeljeni. Večja enakomernost porazdelitve tržnih deležev bo zagotavljala bolj intenzivno konkurenco na bančnem trgu.
- Z naraščajočo uporabo elektronskega bančništva se bodo lahko bančni uslužbenci bolj posvetili posameznim komitentom (sprememba tržne strategije od naravnosti na produkte k naravnosti na komitente).
- Uporaba novih informacijskih in komunikacijskih tehnologij v bančništvu zagotavlja ob nižjih stroških večjo informiranost bank (zmanjšuje asimetričnost informacij) ter sprejemanje bolj kvalitetnih odločitev.
- Uporaba novih finančnih instrumentov v bančništvu (npr. listinjenje kreditov) omogoča bankam, da kreditirajo tudi bolj tvegane projekte.
- Nadaljnja informatizacija bančnih procesov ter izboljševanje strokovnega znanja bančnih uslužbencev bo odločitve o nižjih zneskih kreditov prenesla na nižje ravni odločanja.
- Novi baselski sporazum določa bankam, da kredite MSP krijejo z nižjo stopnjo kapitalskega kritja, kar naj bi zlasti v velikih bankah zmanjšalo stroške kreditiranja MSP. Večina slovenskih podjetij pričakuje pozitivne spremembe, predvsem, da bo povečan konkurenčni pritisk na domače banke izboljšal njihovo ponudbo, da bodo nove tuje banke ponudile cenejše in bolj kvalitetne bančne storitve ter obogatile bančno ponudbo v Sloveniji.

Med najpomembnejšimi dejavniki, ki bi lahko poslabšali dostop MSP do bančnih kreditov, lahko naštejemo naslednje:

- Zaradi procesa konsolidacij finančnih trgov ter bančništva v EU je moč pričakovati zmanjšanje števila bančnih enot oziroma zmanjšano fizično prisotnost bank, zaradi česar bodo lahko podjetja na lokalni ravni zaznavala manjšo konkurenco med bankami.
- S povečevanjem razdalje med banko ter MSP se bo zmanjševala pogajalska moč MSP.
- Ker so manjše banke pogosteje usmerjene na posojanje denarja majhnim podjetjem, lahko združevanje bank zmanjša kreditiranje MSP.
- Trg kapitala in drugi finančni posredniki postajajo vse bolj konkurenčni bankam na področju zbiranja prihrankov, a veliko redkeje financirajo podjetja.
- Zaradi posledic združevanj in racionalizacijskih procesov bodo MSP verjetno soočena s pogostejšim menjavanjem kontaktne osebe v bankah, in ker zaupanje temelji do

določene mere tudi na medsebojnem osebnem poznavanju, lahko to vpliva na razpoložljivost bančnih kreditov.

- Večje organizacije imajo običajno bolj formalno organizacijsko strukturo, zaradi česar je tudi postopek sprejemanja odločitev običajno daljši; kontakt med bankami in MSP lahko zaradi tega postane manj pogost.

Banke so za mala in srednja podjetja najpomembnejše finančne institucije, in zato je pomembno, da le-ta poslovnemu odnosu z banko/bankami posvečajo posebno pozornost. Slovenske banke čakajo nekateri izzivi, povezani z vstopom v EU, globalizacijo in razvojem informacijske tehnologije. Če se osredotočimo na podjetja sama ter ukrepe ekonomske politike, je moč zagotoviti konkurenčno kreditiranje MSP predvsem z ukrepi, ki bodo zmanjšali problem asimetričnosti informacij, ki spremljajo MSP pri pridobivanju finančnih sredstev pri bankah.

Bankam je potrebno omogočiti večjo transparentnost poslovanja podjetij, kar lahko MSP storijo z rednim obveščanjem bank o svojem poslovanju in ne zgolj takrat, ko potrebujejo kredit. Zmanjšati je potrebno stroške zamenjave banke, pri čemer lahko odigra pomembno vlogo Banka Slovenije. Gospodarska združenja, ki zastopajo interese malih in srednjih podjetij, lahko med svojimi članicami izvajajo ankete o izkušnjah pri poslovanju z bankami, objavljajo brošure o postopkih in dobrih praksah sodelovanja MSP z bankami, opravljajo in objavljajo izbor malim in srednjim podjetjem najbolj prijazne banke ipd. Asimetričnost informacij med bankami ter MSP je moč zmanjšati tudi z večjo razpoznavnostjo oziroma javnim pristopom informacij o MSP (npr. z bazami podatkov o podjetjih, razvrščanjem po uspešnosti poslovanja, nagrajevanjem najboljših podjetij in njihovo promocijo), pri čemer so lahko aktivnejše predvsem Gospodarska zbornica ter agencije, ki že javno zastopajo interese malih in srednjih podjetij.

3.2. Kapitalska ustreznost banke in spremembe z uveljavitvijo novega kapitalskega sporazuma – Basel II

Tako kot banke ocenjujejo kreditno sposobnost komitentov, morajo tudi same izpolnjevati določene zahteve, preden lahko odobrijo kredit. Ker so se na finančnih trgih pojavili številni novi produkti in storitve, s tem pa tudi nova oz. spremenjena bančna tveganja, obstoječi kapitalski predpisi (kapitalski sporazum iz l. 1988) ne ustrezajo več praksi bančnega poslovanja. V začetku je Baselska komisija (Basel I) zahtevala od bank, da imajo dovolj kritja za potencialne izgube iz transakcij (bančni kapital naj ne bi bil nižji od 8 % kapitalske ustreznosti (rezervacije, ki jih mora po zakonu imeti vsaka banka)). Če je kapitalski sporazum iz leta 1988 še primeren za banke, katerih glavnino poslov predstavlja enostavno odobravanje kreditov, pa zagotovo ne ustreza več bolj sofisticiranim bankam s kompleksnejšim poslovanjem. Le-te so iznašle kopico načinov za izigravanje predpisov z namenom zmanjšanja kapitalskih zahtev, po drugi strani pa so razvile številne tehnike, s katerimi učinkovito obvladujejo svoja tveganja.

Prepad med regulativno in tržno prakso, ki se vedno bolj pogloblja, naj bi zmanjšali z uveljavitvijo novega baselskega kapitalskega sporazuma, tako imenovanega Basel II, ki bo nadomestil sporazum iz leta 1988. Ker je ta v letih od svojega nastanka postal de facto univerzalni mednarodni standard za ocenjevanje kapitalске ustreznosti bank, je predlog njegove spremembe ogromnega pomena za mednarodni bančno-finančni sistem.

Splošni namen Baselskega sporazuma je uveljavitev funkcije ravnanja s tveganji v bankah in približevanje zakonskega in ekonomskega kapitala. Nov kapitalski sporazum naj bi povezal regulativne kapitalске zahteve z dejanskim ekonomskim kapitalom, ki ga banke potrebujejo glede na obseg in tveganost svojih poslov. To želi doseči z boljšim merjenjem kreditnega tveganja portfelja. Kar Basel I ni omogočal – enake uteži ne glede na stopnjo tveganja naložbe (upoštevani so bili le tako imenovani klubski princip) – omogoča torej novi Basel tako v svoji najosnovnejši različici kot tudi v bolj sofisticiranih pristopih.

Kapitalska ureditev po novem kapitalskem sporazumu temelji na treh komplementarnih stebrih:

- Prvi steber oz. minimalne kapitalске zahteve: obravnava minimalno zahtevo za kapitalsko ustreznost in je sestavljen iz dveh delov – načina določanja uteži za naložbe ter načina določanja minimalnega zakonskega kapitala.
- Drugi steber oz. regulativni nadzor: vsebuje pravila nadzora nad uveljavljanjem pravil ustreznosti kapitala.
- Tretji steber oz. tržna disciplina: obravnava področje razkrivanja poslovanja bank tržnim udeležencem.

Novost v novi kapitalski ureditvi sta torej dva kvalitativna stebra, regulativni nadzor in tržna disciplina, ki dopolnjujeta kvantitativno ugotavljanje kapitalskih zahtev v prvem stebru.

3.2.1. Prvi steber

Prvi steber opredeljuje novo kapitalsko shemo za izračun minimalne kapitalске zahteve. Nova kapitalška shema je obdržala dosedanjo opredelitev primerne kapitala, prav tako pa ohranja velikost minimalne kapitalске zahteve v višini 8 % bančnega kapitalskega razmerja, kakor je bilo opredeljeno že v veljavnih Baselskih standardih.

Pri merjenju kreditnega tveganja ne bo več možna uporaba samo enega pristopa, kot je to značilno za dosedanji sporazum, ampak se bo podobno kot pri merjenju tržnega tveganja v veljavnih Baselskih standardih uporabljali progresivni, evolucijski pristop. Najosnovnejši pristop za merjenje kreditnega tveganja bo standardizirani pristop, ki ga bodo banke, ki bodo ob izpolnjevanju določenih zahtev dobile dovoljenje nadzorne oblasti, lahko nadomestile z naprednejšim pristopom, temelječim na internih ratingih. Slednji se po kompleksnosti deli na osnovni in napredni pristop. Merjenje tržnega tveganja se v predlogu novega sporazuma ne bo

spremenilo, ampak bo ostalo enako, kot je to opredeljeno v Dopolnilu iz leta 1996. Prvič je v novi shemi, kot sem že omenil, predvideno tudi merjenje operativnega tveganja.

3.2.1.1. Standardizirani pristop za merjenje kreditnega tveganja

Standardizirani pristop za merjenje kreditnega tveganja je konceptualno zgrajen na enak način kot v današnjih Baselskih standardih, torej se minimalna kapitalska zahteva izračuna kot kvocient med primernim kapitalom banke in kreditnim tveganjem sredstev banke. Medtem ko za opredelitev primerne kapitala banke niso predvidene spremembe, pa bo večjih sprememb deležen izračun kreditnega tveganja. Cilj vseh sprememb, ki jih v nadaljevanju opisujem, je, da bi izračunano kreditno tveganje čim bolj in tem bolj realno odsevalo izpostavljenost ekonomskemu tveganju sredstev banke.

Najpomembnejše spremembe pri ugotavljanju kreditnega tveganja so:

- Terjatve do podjetij. Med največje pomanjkljivosti Baselskih standardov lahko uvrstimo neupoštevanje različne kvalitete podjetij pri določanju uteži za tehtanje terjatev do njih. V novi kapitalski shemi je predvideno, da se tudi za tehtanje terjatev do podjetij začne uporabljati zunanje ratinge, ki nedvomno bolj realistično izražajo oceno tveganosti. Poseben pomen pa se tokrat pripisuje tudi manjšim in srednjim podjetjem, katerim naj bi zaradi zelo pomembne vloge v gospodarstvu (generatorji rasti in delovnih mest) priznali nižjo kapitalsko zahtevo (Sušnik, 2001, str. 29-30).
- Terjatve, zavarovane z zastavitvijo premoženja, in višje kategorije tveganja. Terjatve, zavarovane s stanovanjsko hipoteko, bodo deležne 40 % in ne več 50 % uteži za tveganje. Terjatve s hipoteko na poslovne nepremičnine pa bodo tehtane z višjo, 75 % utežjo, izjemoma, ob izpolnjevanju strogih pogojev, pa lahko tudi z nižjo, 40 %. V višjo kategorijo tveganja, ki jo predstavlja nova 150 % utež, se bodo uvrstile terjatve do držav, podjetij in bank, ki bodo imele prenizke ratinge, zraven pa se bodo uvrstile tudi vse nezavarovane terjatve, katerih poplačilo je v zamudi več kot 90 dni (Rubin, 2002, str. 35-36).
- Tehnike za zmanjševanje kreditnega tveganja. Mednje uvrščamo različne oblike zavarovanja terjatev, garancij, kreditnih derivatov, pogodb o pobotu ipd., s katerimi zmanjšujemo izpostavljenost kreditnemu tveganju. Cilj nove ureditve je predvsem razširiti priznavanje različnih oblik teh tehnik ter s tem prispevati k njihovemu nadaljnjemu razvoju. Z namenom, da bi zagotovili dolgoročno uporabo nove kapitalske sheme v luči razvoja novih inovacij na tem področju, se kapitalska obravnava namesto na oblike tehnik osredotoča na njihov ekonomski učinek ter karakteristike tveganj (Overview of The New Basel Capital Accord, 2001, str. 15). Pri različnih oblikah zavarovanj je predpogoj za zmanjšanje kapitalskih zahtev izpolnjevanje kvalitativnih pogojev v zvezi z instrumentom zavarovanja in banko, ki omenjeni instrument uporablja. Kot ustrezna zavarovanja se štejejo poleg depozitov pri banki tudi dobro rangirani vrednostni papirji različnih izdajateljev, delnice, vključene v glavni indeks, zlato itd. V odvisnosti od izpolnjevanja strogo predpisanih

pogojev bo utež, s katero se bo nadomestila utež zavarovanega dela terjatve, enaka 0 %, 10 % ali 20 % (Sušnik, 2001, str. 32).

Čeprav naj bi bile kapitalske zahteve, izračunane ob uporabi standardiziranega pristopa, v povprečju večje v primerjavi s tistimi, izračunanimi ob uporabi obeh pristopov, temelječih na internih ratingih, bo uporaba standardiziranega pristopa verjetno širša. To še posebej velja za banke iz tistih držav, kjer se bolj razvite sofisticirane oblike upravljanja s tveganji ne uporabljajo v večji meri. Prednost standardiziranega pristopa je predvsem njegova enostavnost, ki pa nujno vodi v njegovo manjšo natančnost (Rubin, 2002, str. 32).

3.2.1.2 Pristop temelječ na internih ratingih

Po pristopu, ki temelji na internih ratingih (v nadaljevanju pristop TIR), bodo banke lahko uporabile svoje lastne metodologije za razvrščanje posojilojemalcev v različne bonitetne razrede po njihovi kreditni sposobnosti. Bankam bo ta pristop omogočil znižanje kapitalskih zahtev kot »nagrado« za boljše delo na področju merjenja in upravljanja s kreditnimi in drugimi tveganji (Sušnik, 2001, str. 33).

Za izračun kapitalske zahteve po pristopu TIR je bančni portfelj potrebno najprej razdeliti na šest bančnih kategorij (oz. poslovnih linij; ang. business lines), ki se med seboj ločijo po karakteristikah izgub. To so: velika podjetja (ang. corporate), majhna podjetja in fizične osebe (ang. retail), banke, države (ang. sovereign), kapitalski deleži (ang. equity) in projektno financiranje (ang. project finance) (Barle, Žunič, 2002, str. 44). Medtem ko pristop TIR na eni strani uporabi podobno metodologijo v primeru kreditne izpostavljenosti banke do velikih podjetij, bank in države, pa na drugi strani uporabi različne metodologije za preostale tri kategorije.

Za vsako kategorijo postopek za izračun kapitalske zahteve sloni na treh temeljnih elementih (Overview of The New Basel Capital Accord, 2001, str. 17-24):

- **DOLOČITEV PARAMETROV KREDITNEGA TVEGANJA.** Pristop TIR loči med štirimi parametri, ki določajo kreditno tveganje in ki se po kategorijah med seboj razlikujejo: verjetnost neplačila (ang. probability of default; PD), izguba zaradi neplačila (ang. loss given default; LGD), izpostavljenost ob neplačilu (ang. exposure at default, EAD) in preostala zapadlost posla (ang. maturity; M). Banka ima možnost uporabe dveh vrst pristopov. Prvi se imenuje osnovni, drugi pa napredni pristop TIR.
- **IZRAČUN FUNKCIJE TVEGANJE-UTEŽ.** Uteži po pristopu TIR so izražene kot zvezna funkcija PD, LGD in v nekaterih primerih tudi M izpostavljenosti tveganju. S pomočjo te funkcije se pretvarja omenjene parametre tveganja v uteži, s katerimi se lahko določa kapitalske zahteve za posamezne postavke bančnega portfelja.
- **MINIMALNE ZAHTEVE.** Za kvalifikacijo uporabe in tudi za nadaljnjo uporabo pristopa TIR bodo morale banke izpolnjevati obsežen nabor minimalnih zahtev. Izpolnjevanje teh zahtev je nujno, saj je le tako mogoče zagotoviti verodostojnost

bančnega bonitetnega sistema ter procesov in ocen parametrov tveganja, s katerimi se določa velikost kapitalske zahteve.

Naredil sem samo kratek povzetek pristopa TIR, s katerim sem želel opisati predvsem temeljne značilnosti pristopa. Praktična implementacija pristopa TIR je velikanska naloga tako po obsegu kot tudi z vsebinskega vidika celo za največje banke z zelo razvito funkcijo upravljanja tveganj. Čeprav številne banke že imajo svoj lasten sistem internih kreditnih bonitet, to še ne pomeni, da bo pot do implementacije pristopa TIR lahka. Težave bodo tako z izpolnjevanjem minimalnih zahtev, ki jih določa novi sporazum, kot tudi s kontrolo kakovosti s strani nadzorne oblasti (Barle, Žunič, 2002, str. 45).

3.2.1.3. Uvedba kapitalskih zahtev za operativno tveganje

V novi kapitalski shemi je poleg merjenja kapitalske zahteve za kreditno in tržno tveganje prvič predvideno tudi merjenje kapitalske zahteve za operativno tveganje. Definicija operativnega tveganja se glasi: »Operativno tveganje je tveganje neposredne ali posredne izgube, ki je posledica neustreznih ali slabih postopkov, napak ljudi in sistemov ali pa posledica zunanjih dejavnikov«. Taka definicija vključuje tudi pravna/zakonodajna tveganja, izključena pa so strateška in sistemska tveganja in tveganja zaradi slabega imena organizacije (The New Basel Capital Accord, 2001, str. 94).

Merjenje operativnega tveganja je povezano s problemom njegove kvantifikacije. Dejavniki operativnega tveganja so večinoma interne narave (kvaliteta notranje revizije, obseg poslovanja, število transakcij, stopnja storjenih napak ipd.), pri čemer korelacija med dejavniki in višino tveganja večinoma ni znana, zaradi česar je merjenje tveganja onemogočeno. Ne glede na to pa obstajajo nekateri kvantitativni kazalci, ki lahko služijo kot približki za merjenje operativnega tveganja, v primerih, ki jih je sicer nemogoče kvantitativno ovrednotiti (Sušnik, 2001, str. 34).

Za merjenje operativnega tveganja nova shema ponuja tri po zahtevnosti različne pristope (osnovni indikator, standardizirani pristop in interno merjenje). Zaenkrat je določeno, naj kapital, namenjen kritju operativnega tveganja, znaša 20 % vsega regulatornega kapitala. Ta zahteva je bila deležna ostrih kritik, zato je pričakovati, da bo pred uvedbo novega sporazuma definiran nov odstotek, ki bo v večji meri odražal dejansko nevarnost izgub, ki izhajajo iz operativnega tveganja.

3.2.2. Drugi steber

Drugi steber nove kapitalske sheme je treba razumeti kot kritičen, kvalitativen dodatek k prvemu, kvantitativnemu stebru določanja zadostnosti kapitala bank (Sušnik, 2000, str. 28). Tako je 8 % koeficient kapitalske ustreznosti potreben, ne pa tudi zadosten pogoj za

zagotovitev varnega poslovanja banke. Cilj nadzornikov je zagotoviti, da je obseg kapitala skladen s tveganostjo celotnega poslovanja banke. Le sprotno preverjanje te skladnosti in strategij banke na tem področju namreč omogoča pravočasen odziv nadzornikov, ko se banka izpostavlja prevelikim tveganjem (Glogovšek, Beloglavec, 2002, str. 79).

Vsebina regulativnega nadzora je strnjena v štirih osnovnih načelih, ki se medsebojno dopolnjujejo (The New Basel Capital Accord, 2001, str. 105-111):

- Banke morajo imeti vzpostavljene interne sisteme za ocenjevanje svojega primerne kapitala v odvisnosti od svojega profila tveganja ter izdelano strategijo za vzdrževanje zadostne ravni kapitala.
- Nadzorniki morajo preverjati in vrednotiti interne ocene kapitalske ustreznosti banke ter njihove strategije kot tudi izpolnjevanje predpisanega kapitalskega minimuma.
- Nadzorniki morajo od bank pričakovati, da bodo ves čas poslovale nad predpisanim minimumom. Imeti morajo tudi pravico, da od bank zahtevajo, da poslujejo s količino kapitala, ki presega minimum.
- Nadzorniki morajo posredovati takoj, ko obstaja nevarnost, da kapital banke pade pod najnižji nivo, ki ustreza karakteristikam tveganja zadevne banke. V primeru, da bi se to zgodilo, morajo takoj poiskati primerno rešitev.

Pomembna naloga nadzornikov v okviru drugega stebra bo nadzor nad izpolnjevanjem minimalnih zahtev, ki jih bodo morale banke izpolnjevati na tekoči osnovi pri uporabi določenih internih metodologij, pri uporabi tehnik za zniževanje kreditnega tveganja in pri sekuritizaciji sredstev. V primerjavi z današnjim nadzorom nad bankami bo uporaba omenjenih nadzornih pristopov zahtevala na eni strani precejšen napredek na področju poročil nadzornikom, na drugi strani pa zagotovitev ustrezne izobrazbe in usposobljenosti nadzornikov. Uveljavitev nove kapitalske sheme s tega vidika bo še posebej na začetku prinesla precejšnje stroške, vendar pa velja prepričanje, da bodo le-te odtehtale prednosti, ki jih prinaša bolj s tveganjem pogojeni pristop v merjenju kapitalskih zahtev (Overview of The New Basel Capital Accord, 2001, str. 32).

3.2.3. Tretji steber

Tržna disciplina bo v obliki uvedbe tretjega stebra nove kapitalske sheme prvič dobila eksplicitno definirano vlogo v kapitalskih standardih. Banka, ki velja za varnejšo in uspešnejšo, je močnejši pogajalec v razmerju do svojih komitentov, poleg tega pa tržni pritiski silijo banke v učinkovito alokacijo sredstev in uporabo kapitala. Tržna disciplina torej pomembno vpliva na zagotavljanje stabilnega in varnega poslovanja bank (Sušnik, 2001, str. 36).

Tržno disciplino je potrebno zagotoviti z večjo transparentnostjo delovanja bank, kar vodi k večjemu javnemu razkritju podatkov o poslovanju bank. Nova kapitalska shema razlikuje med temeljnimi in dodatnimi razkritji informacij, pri čemer so temeljna razkritja zavezujoča za vse

banke, dodatna pa so pomembna za nekatere banke v odvisnosti od vrste njihove izpostavljenosti tveganjem in od metod, ki jih uporabljajo za izračun kapitalske ustreznosti. Banke bodo morale ob uveljavitvi tretjega stebra vsaj enkrat letno v svojih poslovnih poročilih razkriti pomembnejše kvantitativne in kvalitativne podrobnosti o svojem finančnem položaju, rezultatu, obvladovanju tveganj ipd. (Sušnik, 2001, str. 36).

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

Čas se lahko izteka za vse, ki ne bodo prevzeli vseh potrebnih aplikacij, saj Basel II zahteva zajem podatkov do leta 2004 s triletnimi operacijskimi podatki, to pa v času, ko direktiva začne veljati, to je leta 2006.

Nov baselski kapitalski sporazum bo v obliki evropske direktive zavezujoč za vse članice Evropske unije, torej tudi za Slovenijo. Vsebini baselskega kapitalskega sporazuma in evropske direktive s tega področja naj bi bile sicer bolj ali manj usklajene, kljub temu pa so med obojimi določene razlike, ki pa so zelo pomembne. Direktive so pravni vir, zato je Komisija pri njihovem oblikovanju precej manj fleksibilna od Baselskega komiteja. V prihodnjih letih čaka tako evropske kot tudi slovenske nadzornike ogromno dela. Poskrbeti bodo morali za čim bolj ustrezno implementacijo evropske CAD3 direktive v slovensko bančno regulativo in, kar je še pomembnejše, zagotoviti njeno učinkovito izvajanje v vsakdanji praksi slovenskih bank. V NKBM d.d. in tudi v ostalih slovenskih bankah skrbno spremljajo dogajanje na tem področju in se skušajo čim bolj pripraviti na uvedbo novih pravil. V nadaljevanju bom opisal, kako se danes, ko nova pravila še niso v veljavi, v bankah odločajo o kreditni sposobnosti podjetja in o odobravanju kreditov.

3.3. Pogoji kreditne sposobnosti

Pripravljanje kreditnih predlogov in sprejemanje odločitev o kreditnih plasmajih je eden najpomembnejših in najzahtevnejših bančnih poslov, saj imajo te odločitve bistven vpliv na celotno poslovanje banke – na rentabilnost, likvidnost in varnost.

Z analizo kreditne sposobnosti moramo oceniti, ali je prosilec kredita željan in finančno sposoben poravnati kreditno obveznost v določenem znesku, roku in pod določenimi pogoji, pri čemer so nam v pomoč odgovori na naslednja vprašanja (Mramor, 1997, str. 3):

- Ali ima prosilec kredita dovolj likvidnih sredstev, da bi lahko servisiral kredit v celoti in v skladu s kreditnimi pogoji?
- Kolikšna bo kvantitativno izražena meja varnosti, če bo kredit odobren?

- Ali prosilčevi sedanji in prihodnji poslovni izgledi ustrezajo bodočim obveznostim servisiranja kredita?
- Ob predpostavki, da je prosilec kredita finančno sposoben servisirati kredit, ali je to tudi pripravljen storiti?

Za odgovore na ta in še druga vprašanja, pomembna za odobritev kredita, mora banka opraviti temeljito analizo kreditne sposobnosti in bonitete podjetja. Ekonomika podjetij je razvila obsežen instrumentarij za analizo poslovanja podjetja, od katerega so se v praksi uveljavili nekateri postopki, s katerimi banka hitro in učinkovito presodi kreditno sposobnost.

3.4. Tradicionalne metode preučevanja kreditne sposobnosti

Pri presoji kreditne sposobnosti gre za preverjanje poslovanja kreditojemalca, pri čemer banke uporabljajo metodo revizije in analize. Z revizijo banka ugotavlja pravilnost poslovanja podjetja, z analizo pa njegovo boniteto. Pri analizi banke uporabljajo dve metodi. Z razčlenjevanjem spoznavajo kvaliteto strukture (sredstva in viri, prihodki in odhodki), s primerjanjem pa spoznavajo razmerja med planiranim in ustvarjenim v podjetju in v primerjavi s povprečjem v panogi ipd.

Pri tradicionalnih metodah proučevanja izračunavamo kazalnike in strukturne deleže na osnovi dokumentov, pri čemer moramo upoštevati nekatera pravila (Bobek, 1992, str. 108):

- pri primerjanju rezultatov upoštevamo enaka obračunska obdobja,
- primerjamo podjetja znotraj iste panoge,
- primerjamo podjetja istega reda velikosti,
- upoštevamo naravno poslovno leto podjetij.

Kazalnike kreditne sposobnosti delimo na kazalnike sredstev in virov, kazalnike finančnega poslovanja, kazalnike rentabilnosti, kazalnike ekonomičnosti ter kazalnike produktivnosti. Poleg naštetih kazalnikov obstaja še cela vrsta drugih, med njimi kazalniki doseganja načrtov in kazalniki zaposlenosti. Katere kazalnike bo banka računala pri preverjanju kreditne sposobnosti, je odvisno od podjetja, od vrste kredita, od oblike zavarovanja, itd.

Kazalnike izračunavamo predvsem s pomočjo podatkov iz bilance stanja in bilance uspeha in jih zato primerjamo z znanimi standardnimi vrednostmi nekaterih kazalnikov, z vrednostmi za panogo ali sektor slovenskega (po potrebi še ustreznega tujega) gospodarstva, ocenjujemo pa tudi gibanje njihovih vrednosti v času. Analize strukturnih deležev bilanc izpostavljajo ključne razlike med podjetji, ki se ukvarjajo z neko dejavnostjo. Vendar lahko ti deleži zavajajo. Če je namreč ena postavka sredstev zelo velika, so druge postavke v aktivih, izražene v deležih, relativno majhne, čeprav so v absolutnem znesku v mejah pričakovanih. Možno je npr., da je vrednost celotnih sredstev "napihnjena" zaradi prekomernih investicij v osnovna sredstva, tako da so razmerja drugih postavk aktive (npr. delež zalog v celotnih sredstvih) nenavadno majhna in napačno izgledajo nezadostna (Hempel et al., 1994, str. 429).

Šele primerjalna analiza nam tako da sliko poslovanja podjetja, na osnovi česar se banka opredeli, ali je podjetje kreditno sposobno. Banka na podlagi prejete dokumentacije in iz izračunanih kazalnikov presodi višino zaprosenega kredita, rok vračila kredita, višino obrestne mere, elastičnost pogojev kredita, da podjetje ne bi zašlo v težave, ekonomsko strukturo podjetja, razvojne tendence itd. (Bobek, 1992, str. 108).

3.5. Sodobne metode preučevanja kreditne sposobnosti

Značilnosti tradicionalnih postopkov preverjanja bonitete so v podrobnih analizah bilance stanja in bilance uspeha, ti postopki pa so dolgotrajni, zato so se v svetu razvile metode, ki kar v največji meri izkoriščajo računalniško tehnologijo. Na področju kreditiranja podjetij je znana metoda "računalniške analize bilance", metoda presoje finančnega zdravja podjetja po Altmanovem obrazcu in še številne druge, ki naj olajšajo oceno bonitete prosilca kredita.

3.5.1. Altmanov obrazec

Altmanov obrazec za hitro presojo finančnega zdravja podjetja so banke prvič uporabile v 60. letih, prinesel pa je dovolj zanesljive podatke o boniteti podjetij. Izhodišče metode je v funkciji Z, ki je seštevek petih kazalnikov, ki so različno ponderirani.

$$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + 1,0 * X_5$$

$$Z = 1,2$$

X_1 = čista obratna sredstva, deljena s celotnimi sredstvi

X_2 = zadržani dobiček, deljen s celotnimi sredstvi

X_3 = bruto dobiček + finančni stroški, deljeni s celotnimi sredstvi

X_4 = tržna vrednost delnic

X_5 = prodaja, deljena s celotnimi sredstvi

Z = splošni indeks podjetniškega finančnega zdravja

Vrednost Z lahko zavzame naslednje vrednosti:

$Z > 2,99$ finančno močna podjetja, ni nevarnosti nesolventnosti

$Z < 1,81$ podjetja v resnih težavah, nevarnost nesolventnosti

$1,81 < Z < 2,99$ ta podjetja lahko gredo v obe smeri

$Z = 2,675$ vmesna meja med nevarnostjo bankrota in uspešnega poslovanja

Vrednost Z kot kazalnik postaja natančnejša, kolikor bliže je podjetje stečajju. Metoda ima določene prednosti in pomanjkljivosti. Med prednostmi lahko naštejemo, da metoda hitro in enostavno presoja finančno zdravje podjetja. Finančna analiza se praviloma uporablja za nazaj, možne pa so tudi simulacije z iskanjem najboljše kombinacije kazalnikov. Poleg tega pa je prednost te metode tudi, da so stroški izračuna nizki. Kot njeno pomanjkljivost lahko omenim, da metoda onemogoča subjektivno presojo bonitete podjetja in da nam pove samo,

ali je podjetje solventno ali ne, ne omogoča pa nam določitve višine potrebnega kredita (Repovž, 1997a, str. 358).

3.5.2. Enostavna metoda za presojo finančnega zdravja podjetja po P. Kraličku⁷

Za hitro uporabo in presojo bonitete podjetja lahko uporabimo tudi metodo P. Kralička, ki temelji na šestih izbranih kazalnikih, pomnoženih z določeno težo (ponderji), ki da seštevku določeno diskriminantno funkcijo z vrednostjo, ki opredeljuje boniteto podjetja. Navedena metoda daje močan poudarek dobičku in denarnemu toku (Repovž, 1997, str. 359).

$$DF = 1,5 * X_1 + 0,08 * X_2 + 10 * X_3 + 5 * X_4 + 0,3 * X_5 + 0,1 * X_6$$

X_1 = čisti denarni tok, deljen z obveznostmi (dolgovi)

X_2 = celotna sredstva, deljena z obveznostmi (dolgovi)

X_3 = bruto dobiček, deljen s celotnimi sredstvi

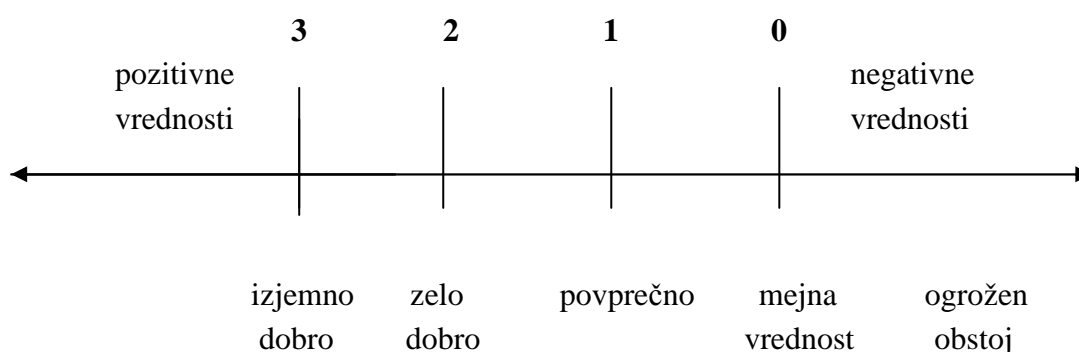
X_4 = bruto dobiček, deljen s poslovnimi prihodki

X_5 = zaloge, deljene s poslovnimi prihodki

X_6 = poslovni prihodki, deljeni s celotnimi sredstvi

V predstavljeni metodi velja pravilo, da je boniteta podjetja tem boljša, čim višja je vrednost diskriminantne funkcije. Prelomna točka v obrazcu je podana pri točki nič, kar pomeni, da je ob višji pozitivni vrednosti podjetje bolj uspešno, ob vrednosti, manjši od nič (negativni vrednosti), pa ogroženo in plačilno nesposobno. Pri uporabi te metode, ki je sicer zelo enostavna za izračun, pa moramo biti previdni glede na panogo, v kateri podjetje posluje. Za presojo je potrebno uporabiti daljši časovni interval poslovanja podjetja (vsaj 3 leta) in opazovati ne le absolutne vrednosti diskriminantne funkcije, temveč tudi njeno smer gibanja.

Slika 1: Lestvica za oceno



Vir: Repovž, 1997, str. 17.

⁷ Repovž (1997a, str. 359).

3.5.3. Weinrichov model⁸

Eden izmed zelo znanih modelov je tudi model G. Weinricha, ki je izdelal obrazec za oceno stopnje tveganja pri ugotavljanju kreditne sposobnosti podjetja. V tem modelu so uporabljeni kazalniki:

1. lastni kapital
----- X 100
tuji kapital
2. likvidnostna sredstva
----- X 100
celotni kapital
3. hitro vnovčljiva sredstva – kratkoročni tuji kapital
----- X 100
odhodki iz poslovanja – amortizacija
4. bruto dobiček + odhodki financiranja
----- X 100
celotni kapital
5. prodaja
----- X 100
celotni kapital
6. tuji kapital
----- X 100
cash flow
7. tuji kapital – hitro vnovčljiva sredstva
----- X 100
podjetniški neto prejemki
8. obveznosti do dobaviteljev + lastne menice
----- X 100
nabava materiala

Oprelitev pojmov:

- likvidnostna sredstva = obratna sredstva – zaloge
- hitro vnovčljiva sredstva = obratna sredstva – (zaloge + terjatve) = denar + VP
- odhodki iz poslovanja = celotni odhodki – (odhodki iz financiranja + izredni odhodki)
- prodaja = celotni prihodki – (prihodki od financiranja + izredni prihodki)
- cash flow = neto dobiček (akumulacija) + amortizacija + rezervacije + razlika v razmejitvah + nerazporejen dobiček iz preteklih let
- podjetniški neto prejemki = cash flow + -zaloge + -avansi

Podjetja se ocenjujejo na osnovi točkovanja teh kazalnikov, razvrščenih v naslednji tabeli:

⁸ Repovž (1997a, str. 360).

Tabela 6: Ocenitev kazalnikov po Weinrichu

KAZALNIKI	TOČKE				
	1	2	3	4	5
1	> 43,3	> 12,1	> 8,5	> -4,7	< -4,7
2	> 7,5	> 2,0	> 0,9	> 0,2	< 0,2
3	> -8,8	> 29,3	> -46,2	> -89,9	< -89,9
4	> 21,3	> 7,2	> 4,3	> 0,9	> 0,9
5	> 257,4	> 200,7	> 90,7	> 62,1	> 62,1
6	< 284,9	< 1210,3	< 1451,7	< 9989,9	> 9990
7	< 165,3	< 1168,3	< 1231,2	< 9989,9	> 9990
8	< 9,7	< 27,8	< 47,9	< 79,9	> 79,9

Vir: Repovž, 1997, str. 18.

3.5.4. Campari metoda⁹

Campari metodo je razvil J. Coleshaw in daje velik poudarek zlasti nefinančnim “značilnostim” bonitet, kot so:

CHARACTER – ljudje, proizvodi, zgodovina;

ABILITY – zmožnost plačila;

MARGIN – nagrada, razlika;

PURPOSE – razlog za kreditni zahtevek;

AMOUNT – zahtevani znesek in njegova ustreznost;

REPAYMENT – izvedljivost načrta;

INSURANCE – razpoložljiva in zahtevana zavarovanja, jamstva.

3.5.5. Metodologija 18-ih komponent¹⁰

To metodologijo, ki ocenjuje boniteto podjetja na osnovi 18-ih delov, je prav tako predstavil Coleshaw (1989). Tudi tu so močno zastopani kvalitativni dejavniki. 18 delov je zaokroženih v tri sklope. V prvem so združene splošne lastnosti podjetja, v drugem so posebej izpostavljene prioritetne lastnosti in v tretjem finančne značilnosti.

LASTNOSTI PODJETJA (prosilca za kredit):

- zunanji vtis (ljudje, oprema, obrati),
- opis proizvoda (kakovost, design, predstavitev),
- povpraševanje po proizvodu,
- moč konkurence,
- profil končnega uporabnika in
- sposobnost managementa (preudarnost, poznavanje trga, izkušnje, stil vodenja).

⁹ Knez-Riedl (1993, str. 133).

¹⁰ Knez-Riedl (1993, str. 133).

PRIORITETNE LASTNOSTI PODJETJA:

- primernost profitne stopnje,
- zahtevani proizvodi/storitve,
- tržna privlačnost,
- tržna konkurenca,
- zavarovanje, jamstvo in
- zamenljivost (stranke).

KREDITNE IN FINANČNE ZNAČILNOSTI:

- izkušnje v poslu,
- kreditne reference,
- rast lastnega kapitala in dobička,
- finančna moč, stabilnost, solidnost poslovanja,
- donos in
- kapitalizacija.

3.5.6. Metodologija “petih C-jev”¹¹

To je metodologija, ki je najpogostejša v angloameriški teoriji in praksi in jo štejemo za primer tradicionalnega ocenjevanja bonitete podjetja. Po tej metodologiji se ocenjuje boniteta na osnovi petih dimenzij, ki bazirajo na naslednjih komponentah (Scherr, 1989, str. 345):

CAPITAL – ocena finančnega položaja podjetja;

CHARACTER – pripravljenost podjetja, da poravnava dolgove;

COLLATERAL – zavarovanje, jamstvo;

CAPACITY – sposobnost managementa in tehnične zmogljivosti;

CONDITIONS – splošni gospodarski položaj in gospodarski položaj panoge.

Kasneje se je ta metodologija še izpopolnila in izpostavila še dve posebni dimenziji:

CUSTOMER RELATIONSHIP – informacije o preteklih kreditnih izkušnjah in

COMPETITION – konkurenca.

Kljub temu, da ji kritiki očitajo, da temelji pretežno na preteklih računovodskih podatkih, v katerih se odražajo vplivi obračunskega sistema in individualnih računovodskih politik, je ta metodologija zelo razširjena v agencijah za ocenjevanje bonitete podjetij, pa tudi v finančnih inštitucijah.

¹¹ Knez-Riedl (1993, str. 133).

3.5.7. “Checkliste” presoja bonitete podjetja¹²

Ta metoda se uporablja predvsem v tujini. Z njo se preučujejo podatki o posameznih podjetjih po različnih področjih. Checklista nastane kot rezultat sodelovanja praktikov iz kreditnega managementa in prodaje. Lista obsega po eni strani zahteve kreditnega managerja glede presoje podjetja in po drugi strani z vidika prodaje poizvedeti in postaviti takšna vprašanja o presoji podjetja, na katera se da smiselno odgovoriti. Cilj Checkliste je, da poudari posamezne šibke točke v podjetju, ki se ocenijo z oceno 5 (najboljše točke se ocenjujejo z oceno 1). Za podjetja, pri katerih se pojavi več negativnih faktorjev, lahko z veliko gotovostjo pričakujemo, da bodo s časom postala rizična. Za obravnavo Checkliste je potrebno vsaj 60 % odgovorov na zastavljena vprašanja.

Posamezna Checklista je sestavljena iz treh sklopov vprašanj:

1. GOSPODARSKA SITUACIJA (proizvodna struktura, struktura odjemalcev, lokacija v širšem smislu, strojni park, stanje zalog).
2. KADROVSKA SITUACIJA (kvalifikacija managementa, reševanje nasledstva, starostna struktura sodelavcev).
3. FINANČNA SITUACIJA (plačilna sposobnost, kapitalska sestava, sprememba kreditnih potreb).

Za vse zgoraj navedene metode so bistvene informacije, ki jih morajo banke pridobiti na različne načine, saj so le tako te metode uporabne in zanesljive.

3.6. Viri in oblike informacij

Banka potrebuje različne tipe informacij o podjetju, da bi lahko kar najbolj objektivno ocenila kreditno sposobnost in boniteto podjetja. Ti tipi informacij so (Tejkal, Plut-Grad, 1996, str. 17):

1. Splošni podatki (ime in sedež podjetja, pravna oblika, oblika lastnine, matična številka, dejavnost, datum ustanovitve, ustanovitveni kapital (in vplačani kapital), ustanovitelji in struktura lastništva, vodstvo podjetja, njegova usposobljenost in strategija razvoja, velikost podjetja).
2. Finančni podatki (letno poročilo podjetja – računovodski izkazi (bilanca stanja, bilanca uspeha, bilanca finančnih tokov, izkaz denarnih tokov in konsolidirani izkazi v primeru povezanega podjetja), tekoči mesečni in planirani finančni podatki, finančni podatki panoge, povprečno stanje na žiro računu oz. blokade žiro računa).

¹² Klima (1992, str. 3–5).

3. Podatki, ki kažejo odnos podjetja z banko (transakcijski račun, plače, depoziti in plačilni promet pri banki, zadolženost pri banki).
4. Makroekonomski podatki (poročila Gospodarske zbornice, poročila Ekonomskega inštituta pravne fakultete, poročila Urada za makroekonomske analize in razvoj).

Vse te informacije banka pridobi iz različnih virov:

- notranji viri,
- kontakti s podjetjem,
- državne institucije (Agencija RS za plačilni promet, Zavod RS za statistiko, Urad za makroekonomske analize in razvoj, Banka Slovenije, Registersko sodišče,...),
- javni mediji.

Pod finančno analizo razumemo analizo računovodskih izkazov poslovanja podjetja. Z njo banka pridobi dobro sliko o finančnem položaju podjetja in oceno o trendu finančnega poslovanja podjetja ter o njegovih razvojnih možnostih (Grady et al., 1987, str. 464).

Finančni izkazi, ki jih banka analizira, so:

- Bilanca uspeha, ki se sestavlja za določeno preteklo obdobje in predstavlja prikaz prihodkov in odhodkov v tem obdobju. Skupna postavka v bilanci uspeha in bilanci stanja je finančni rezultat. Bilanca uspeha, ki je tako kot bilanca stanja predpisana z zakonom, je potrebno prilagoditi kreditni analizi.
- Bilanca stanja, ki nam daje podatke o premoženjskem in finančnem položaju podjetja. Bilanca stanja mora biti formalno in materialno pravilna, kar nam omogoča, da jo preuredimo za potrebe kreditne analize, kjer moramo oceniti predvsem (Bobek, 1992, str. 110):
 - pravilno stanje aktiv, pasiv in finančni rezultat,
 - strukturo aktiv in organsko sestavo sredstev,
 - strukturo virov v pasivah in razmerja financiranja,
 - razmerje investiranja in likvidnosti,
 - obračanje sredstev in rentabilnost.
- Izkaz finančnih tokov, ki se v zadnjem času vse bolj uveljavlja, in to predvsem v razvitih tržnih ekonomijah, kjer so računovodski izkazi podlaga za ocenjevanje podjetij, njihovega kreditnega tveganja in investiranja (Igličar in Fekonja, 1997, str. 38). Izkaz finančnih tokov podjetja nam daje podroben vpogled v vire, iz katerih podjetje dobiva denar, po drugi strani pa lahko podobno ugotovimo, za kakšne namene podjetje troši pridobljeni denar.
- Prav tako se analizira tudi načrtovane izkaze poslovanja.

V razvitih tržnih gospodarstvih ocenjujejo, da več kot 50 % nihanja donosnosti povprečne delnice lahko pripišemo spremembam splošnih gospodarskih in političnih razmer in da so te spremembe zelo pomembne za kreditno tveganje (Mramor, 1997, str. 390).

Z analizo panoge ugotavljamo fazo življenjskega cikla, v kateri se nahaja panoga proučevanega podjetja. To je koristna informacija o razvojnih možnostih podjetja. Tako lahko ugotovimo, kakšne so možnosti za vstop novih podjetij in kakšna je možnost za povečanje kapacitet. Ločimo štiri faze razvoja panoge: uvajanje, rast, zrelost, upadanje (Fisher, Jordan, 1987, str. 195). Za banko so zanimive predvsem panoge, ki se nahajajo v fazi rasti. Fisher in Jordan (1987, str. 188) med ključne značilnosti panoge, ki jih je potrebno analizirati, štejeta: preteklo prodajo in dobičke (uspešnost panoge), stabilnost panoge, vpliv države, konkurenco in pogoje delovne sile v panogi oz. sindikalno organiziranost delovne sile.

Na podlagi vseh zbranih podatkov banka analizira posamezne podatkovne sklope, ki jih nato združi v enotno oceno bonitete podjetja in njegove kreditne sposobnosti. Razen finančne analize je pomembno upoštevati tudi analizo splošnega gospodarskega položaja in analizo panoge.

3.7. Ocena kreditne sposobnosti

Podjetja potrebujejo kredite za različne namene, pri kreditiranju pa velja, da so podjetja, ki kredite najbolj potrebujejo, tudi najbolj tvegana. Z analizo kreditne sposobnosti in bonitete podjetja moramo torej odgovoriti na dve vprašanji:

- Ali naj podjetju kredit odobrimo?
- Če mu kredit odobrimo, pod kakšnimi pogoji?

Ugotavljanje dejanske kreditne sposobnosti in bonitete podjetja je odvisno od poznavanja okolja, v katerem to podjetje deluje, širšega poznavanja kreditojemalca, kontinuiranega spremljanja njegovega poslovanja, finančnega stanja in politike likvidnosti. Velik vpliv na oceno bonitete podjetja imajo informacije banke o dosedanjem poslovnem sodelovanju s kreditojemalcem, predvsem glede izpolnjevanja obveznosti do banke. Banka bo kreditirala le tista podjetja, ki bodo na podlagi ocene bonitete in kreditne sposobnosti zadostila njenim kriterijem, pri čemer bo upoštevala višino in namen zaprosenega kredita. Za bolj rizične naložbe se bo banka odločila le ob dovolj kvalitetnem zavarovanju kredita in ob ustrezno višji obrestni meri. Za kvaliteto obdelave vseh podatkov, ki so potrebni pri analizi kreditne sposobnosti in bonitet podjetja, sta danes nepogrešljivi računalniška in informacijska tehnologija.

3.8. Odobritev in nadzor kredita

Oseba oz. osebe, ki opravijo analizo bonitete in kreditne sposobnosti podjetja, običajno niso tiste, ki sprejemajo odločitev o odobritvi kredita. Končni povzetek analize mora biti torej

poenostavljen, a dovolj jasen, da omogoči odločitev o višini in pogojih kredita. Ko je odločitev sprejeta, banka s kreditojemalcem sklene kreditno pogodbo, v kateri so navedeni vsi bistveni elementi kreditnega odnosa: znesek kredita, namen in način koriščenja, roki vračila, način odplačevanja, višina obrestne mere in morebitni drugi stroški, oblika zavarovanja kredita itd.

Ko je kredit odobren in porabljen, banka še naprej spremlja poslovanje kreditojemalca in njegovo boniteto – nadzira kredit, da bi v primeru poslabšanja gospodarskega stanja podjetja pravočasno sprejela ukrepe za vračilo kredita. Presoja kreditne sposobnosti temelji na preteklem poslovanju podjetja, ob čemer banka predpostavlja, da bodo ugotovljene možnosti gospodarjenja obstajale še naprej. Namen nadziranja je ugotoviti (Bobek, 1992, str. 121):

- morebitno poslabšanje gospodarskega stanja kreditojemalca,
- neustrezno porabo kredita,
- vrednostno zmanjšanje drugih zavarovanj.

4. MERILA ZA ANALIZO KREDITNE SPOSOBNOSTI V NKBM, PODROČJE NOVA GORICA, ZA PODJETJE X

4.1. Postopek analize bonitete in kreditne sposobnosti v Novi KBM d.d., Področje Nova Gorica¹³

V poslovni politiki banke je kot osnovna naloga navedeno zmanjšanje tveganosti plasmajev banke z razpršitvijo kreditnega tveganja preko povečanja števila kreditojemalcev z boljšo boniteto. Prav zaradi različnih bonitet, ki jih imajo podjetja, je za banko zelo pomembna metodologija določanja bonitete podjetja. V nadaljevanju bom opisal metodologijo, ki jo uporablja Nova KBM d.d., ki pa se ne razlikuje veliko od metodologij drugih bank.

Metodologijo določanja bonitete in enotne postopke določa uprava banke, ki ima tudi edina pristojnost sprejeti sklep klasifikacije komitentov (nove in spremembe). V skladu s Sklepom o razvrstitvi aktivnih bilančnih in zunajbilančnih postavk bank in hranilnic banke razvrščajo komitente v skupine A, B, C, D in E glede na objektivna in subjektivna merila.

Razvrstitev v skladu z objektivnimi merili pomeni razvrstitev glede na časovna obdobja oz. zamude, v katerih komitent poravnava svoje obveznosti do banke, ne da bi banka za ta namen posredno ali neposredno vzpostavila novo terjatev ali potencialno obveznost do dolžnika.¹⁴

- V skupino A se razvrstijo terjatve do dolžnikov, za katere banka ne pričakuje težav s plačevanjem obveznosti in ki poravnajo svoje obveznosti ob dospelosti oz. izjemoma z zamudo do 15 dni.

¹³ Nova KBM d.d. (1998, str. 25).

¹⁴ Sklep o razvrstitvi aktivnih bilančnih in zunajbilančnih postavk bank in hranilnic (1993, 1994, 1996).

- V skupino B se razvrstijo terjatve do dolžnikov, ki poravnajo svoje obveznosti z zamudo od 31 dni, občasno tudi z zamudo do 90 dni.
- V skupino C se razvrstijo terjatve do dolžnikov, ki poravnajo svoje obveznosti z zamudo od 31 do 90 dni, občasno tudi z zamudo od 91 do 180 dni.
- V skupino D se razvrstijo terjatve do dolžnikov, ki poravnajo svoje obveznosti z zamudo od 91 do 180 dni, občasno tudi z zamudo od 180 do 365 dni, vendar banka utemeljeno pričakuje delno pokritje terjatev.
- V skupino E se razvrstijo terjatve do dolžnikov, ki plačujejo svoje obveznosti z zamudo prek 365 dni.

Razvrstitev v skladu s subjektivnimi merili pomeni razvrstitev glede na oceno finančnega položaja posameznega dolžnika, zmožnost zagotovitve zadostnega denarnega pritoka za odplačilo dolga v prihodnosti, oceno sposobnosti in kvalitete njegovega vodstva in ustreznost zavarovanja terjatev.

Pri analizi splošnega gospodarskega položaja se upošteva analiza in napoved gospodarskih gibanj ter parametrov gospodarjenja. Vključene so napovedi rasti BDP, stopnje inflacije, gibanja tečajev, gibanja obrestne mere, gibanja izvoza in uvoza itd., tako za Slovenijo kot tudi za njene glavne izvozne in uvozne partnerje ter druge potencialne trge. Napovedi gospodarskih gibanj spremljajo tudi iz drugih zunanjih domačih in tujih publikacij (npr. strategija gospodarskega razvoja Slovenije, napovedi znanih ekonomistov v dnevnem časopisju itd.). Analiza teh dejavnikov se v boniteti podjetja odraža preko njihovega vpliva na analizo položaja panoge in podjetja znotraj nje.

Za celovito sliko o ekonomskem položaju podjetja je potrebno spoznati značilnosti panoge, v okviru katere deluje podjetje. Določene podatke o stanju in trendih v panogi pridobi banka že na podlagi analize podatkov svojih komitentov v posamezni panogi, saj so zaradi velikosti bančnega portfelja večinoma vse panoge dobro zastopane. Banka tako iz svojega portfelja spremlja gibanje učinkovitosti in uspešnosti posamezne panoge, vendar pa je pri tem potrebna previdnost, saj zaradi težnje po pridobivanju dobrih komitentov tako dobljene ocene največkrat odstopajo (navzgor) od dejanskega stanja. Podoba o položaju posamezne panoge pa si dopolnimo tudi s podatki iz uradnih statističnih virov, iz katerih so razvidni spreminjanje fizičnega obsega proizvodne panoge in deleža te proizvodnje v ustvarjenem produktu celotnega gospodarstva, gibanje prihodkov, odhodkov zalog, števila zaposlenih ter izvoza in uvoza panoge, gibanja cen v posamezni panogi v primerjavi s splošno rastjo cen, perspektivnost panoge ter druge značilnosti, trendi in tveganja, ki lahko danes ali v bodoče vplivajo na položaj komitenta.

Banka neprestano spremlja gibanje izpostavljenosti le-te do posamezne panoge in skupine. Pri tem se ne zadovoljimo le s podatkom o celotnem znesku posojil, odobrenih podjetjem iste panoge. Pomembnejša sta namreč podatka o strukturi naložb v posamezno panogo glede na bonitetno skupino in o povprečni bonitetni oceni podjetij posamezne panoge, zadolženih pri

Novi KBM d.d. Tako lahko uspešnost poslovanja posameznega podjetja, ki jo kaže bonitetna ocena, primerjamo z bonitetno oceno panoge. Poznavanje značilnosti panoge je pomembno zaradi velikih razlik v strukturi financiranja ter strukturi naložb podjetij v posamezni panogi, ki jih je potrebno upoštevati pri oceni finančne bonitete. Hkrati so za banko pomembni podatki o splošnem položaju panoge, ki se kaže v ravni povpraševanja, zaslužkov, dobičkonosnosti, konkurenčnosti itd.

Tržni položaj podjetja je v veliki meri opredeljen že s položajem panoge, v kateri podjetje posluje. Vendar se tudi znotraj panoge podjetja razvrščajo med boljša, povprečna in podpovprečna, zato je za vsako posamezno podjetje potrebno analizirati njegov:

- tržni delež,
- konkurenčni položaj na prodajnem trgu,
- položaj na nabavnem trgu (število dobaviteljev, dani predujmi),
- tehnološko raven (tehnološke prednosti, pomankljivosti, potreba po modernizaciji),
- ustrezne, premajhne, predimenzionirane kapacitete,
- občutljivost podjetja (na spremembo pogojev poslovanja, npr. tečaja),
- sposobnost za nadaljnji razvoj itd.

Finančno poslovanje podjetja preverja banka na temelju analize podatkov iz računovodskih obračunov, zlasti iz bilance stanja in uspeha, ter iz teh podatkov izračunanih kazalnikov, ki jih primerja s kazalniki preteklih obračunskih obdobj in s kazalniki, ki jih dosega panoga dejavnosti in področje, v katero se podjetje uvršča.

Na osnovi teh kazalnikov se podjetje točkuje in na osnovi doseženih točk razvršča v bonitetne razrede po minimalnih zahtevah, odstopanju dveh kazalnikov in po izgubi. Istočasno se uporabljajo tudi opozorilni kazalniki, ki se ne točkujejo. Opozarjajo pa na povečano previdnost pri kreditiranju takšnega podjetja. Znotraj vsake klasifikacije se podjetja razvrstijo v tri razrede glede na število doseženih izločilnih kazalnikov (opozorilni kazalniki).

Opozorilni kazalniki:

- celotna zadolženost na realizacijo,
- finančna zadolženost na realizacijo,
- neto dolg v vseh prihodkih,
- prihodek na sredstva.

Glede na dejstvo, da se podatki o managementu podjetij za zdaj v banki še ne zbirajo sistematično, se ocena kvalitete vodstva podjetij komitentov banke izdelava na osnovi ocene pripravljenosti vodstva podjetij, da priskrbi tekoče in zadovoljive informacije ali ustrezno dokumentacijo v zvezi s terjatvami, jamstvi in viri za odplačevanje terjatev. Te informacije pridobi oddelek kreditnih analiz od vodstva banke ter delavcev v sektorjih, ki kontaktirajo z vodstvenimi delavci podjetij.

4.1.1. Klasifikacija terjatve do podjetja

Podjetja, ki jih po subjektivnih kriterijih ne bi mogli razvrstiti v bonitetno skupino A, njihov posel pa je prvovrstno zavarovan, klasificirajo kot AZ, kar pomeni, da klasifikacija velja samo za ta plasma ter je za vsako nadaljnje angažiranje banke potrebna ponovna preveritev klasifikacije.

Terjatve, zavarovane s prvovrstnimi zavarovanji, se razvrščajo v skupino A do aktiviranja zavarovanja, vendar največ 30 dni po roku za plačilo terjatve. Praviloma mora zavarovanje terjatve zagotavljati 100 % pokritje terjatve z vsemi pripadki, najmanj pa mora biti enako znesku terjatve. Rok dospelosti zavarovanja mora biti enak ali daljši od dospelosti terjatve.

4.1.2. Končna klasifikacija podjetja

Podjetje se na podlagi objektivnih in subjektivnih kriterijev na vsakem segmentu ocenjevanja uvrsti v določen razred. Z namenom zasledovati najšibkejši člen v verigi ocene se podjetje v končni fazi uvrsti po najslabši oceni v posameznem segmentu ocenjevanja. Za mala podjetja se v večji meri upoštevajo objektivna merila, to je poravnavanje obveznosti do banke. Boniteto podjetij banka mesečno sproti preverja. Vendar pa samo številke in izračuni finančnega položaja podjetja niso zadostni kazalci za oceno tveganosti komitenta. Finančni kazalci so namreč lahko dobri, a je podjetje kljub temu nelikvidno. Zato je pomembno, da referent komitenta pozna in spremlja njegovo poslovanje in razvoj.

Za podjetje je to razvrščanje bistvenega pomena, saj se kaže v oblikovanju cene bančne storitve. Višja klasifikacija podjetja pomeni nižje stroške obresti in nadomestil.

4.1.3. Določanje zgornje meje zadolževanja

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

Zavarovanje naložb s prvovrstnimi ali ustreznimi zavarovanji na višino zgornje meje zadolževanja podjetja ne vpliva. Zavarovanje naložbe se uporablja le kot zaščita proti nevračilu v primeru, da bi se spremenile okoliščine, ki so bile znane ob odobritvi naložbe. Pri določitvi limita zadolževanja podjetja se upoštevajo tudi zakonski predpisi, bančna politika in drugi akti banke.

4.1.4. Posledice Basel II za malo gospodarstvo

Znano je, da malo gospodarstvo igra vitalno vlogo pri razvijanju aktivnega gospodarstva, posebej na področju ustanavljanja novih delovnih mest v EU kakor tudi v drugih državah. Vendar se na mala in srednja podjetja pogosto gleda kot na podjetja s premalo kapitala. Banke se namreč sklicujejo na splošno sprejete mednarodne standarde glede financiranja, soočajo pa se z bistvenimi problemi pri višanju finančnega dolga in pri doseganju rizičnega kapitala ali drugih dolgov.

Odkar si projekt Basel II (kapitalski sporazum) prizadeva uvrstiti razporeditev bančnih sredstev z rizičnimi karakteristikami v bančna posojila, se za sektor malih in srednjih podjetij pojavlja skrb, da se bodo z novimi predpisi povečali stroški posojil ali postavili še višji kriteriji. Kot odgovor na te skrbi je bila končna verzija novega sporazuma (izdana junija 2004) prilagojena tako, da omili vpliv na trgih malih in srednjih podjetij. Modifikacije za ponovno ocenjevanje malih in srednjih podjetij vsebujejo sledeče:

- Bankam, ki uporabljajo IRB interni pristop glede ratinga, bo dovoljeno odobriti nižja sredstva za posojila za mala in srednja podjetja, in sicer za tista, ki imajo skupni letni promet do € 50 mio.
- Za terjatve do majhnih in srednjih podjetij, ki izpolnjujejo omejitve v velikosti izpostavljenosti (EUR 1 mio) in se s tem uvrščajo med majhne terjatve, naj bi banke uporabljale 75 % utež namesto dosedanje 100 %.
- Za tista majhna in srednja podjetja, ki se uvrščajo v podjetniški sektor terjatev, pa naj bi imele banke pri izračunu kapitalske zahteve za kreditno tveganje možnost uporabljati diskontni faktor, velikost le-tega naj bi bila odvisna od velikosti podjetja, ta je v povprečju 10 %. Največji diskont v višini 20 % naj bi tako banke uporabljale pri podjetjih, katerih letna prodaja ne presega 5 milijonov EUR.
- Banke, ki razvrščajo in upravljajo s posojili na osnovi razdelitve dobička, namenjenenega malim podjetjem (za posojila do 10 mio EUR), bodo svoja premoženja lahko obravnavale kot tveganje pri prodaji na drobno v taki meri, da imajo bonitete pri preferencialni krivulji glede obseg rizika.
- Širša paleta poroštev in jamstev je dovoljena pod veljavnimi pogoji, kar bo dovoljevalo bankam zniževanje kapitala, ki je bil potreben za prehod k takemu načinu zavarovanja posojil. To je izjemno pomembno za mala podjetja.

Tudi podjetja se bodo morala prilagoditi novim spremembam. Banke bodo morale prepričati podjetja, da prevzemajo sprejemljivo tveganje in da bodo na ta račun plačale sprejemljiv donos od financiranja, ki jim je bilo zagotovljeno. Projekt Basel II uvaja vedno bolj prefinjeno ugotavljanje bonitete komitentov kot orodje za interno oceno rizičnosti. Banke, ki bodo uporabljale IRB pristop, bodo zahtevale višji nivo informacij in boljši pregled nad svojimi strankami. Pomembno je, da te stranke razumejo, zakaj je tako in kako se lahko pripravijo, da se prilagodijo novim zahtevam.

4.2. Predstavitev investicije podjetja X in analiza bonitete podjetja

Glede na prej opisana merila za analizo bonitete in kreditne sposobnosti podjetja, ki jih uporabljajo v NKBM d.d., Področje Nova Gorica, naj predstavim še konkreten primer investicije podjetja X ter bančno analizo kreditne sposobnosti podjetja, ki zaproša za kredit.

4.2.1. Osnovni podatki o podjetju X

Podjetje X posluje od leta 1994 kot družba z omejeno odgovornostjo. Ima dva zaposlena, ki sta hkrati tudi 100 % lastnika podjetja. Vpisano je v sodni register pri Okrožnem sodišču v Novi Gorici. Osnovni kapital družbe znaša 2.100.000 SIT. V podjetju dosegajo prihodke s prodajo lesenih polproizvodov na domačem in tujem tržišču, s prodajo opreme za gostinske lokale in hotele ter z oddajo poslovnih prostorov v najem.

Zaposlena v podjetju sta s svojimi izkušnjami in znanjem, pridobljenim na vodilnih položajih, nosilni steber podjetja. V kratkem načrtujeta zaposlitev dodatne osebe za vodenje administrativnih del in za raziskavo trga. Podjetje ima v državah nekdanje Jugoslavije poslovne agente, ki skrbijo za kvalitetno opravljen posel in za pridobivanje novih dobaviteljev. Tudi na tem področju podjetje načrtuje širitev.

Podjetju se je v letu 2004 ponudila priložnost odkupa poslovnih prostorov v izmeri 80 m² in vrednosti cca. 12,5 mio SIT, ki so priključeni že obstoječi hali v lasti podjetja. To bi za podjetje pomenilo združitve obeh površin v eno zaključeno celoto in s tem dodatno povečanje vrednosti celotnega objekta. Zaradi vključitve Slovenije v EU se predvideva povečanje obsega prodaje tako na domačem kot tudi tujem trgu. Podjetje načrtuje uporabo prostorov za skladiščenje izdelkov in s tem tudi za hitrejše in kvalitetnejše zadovoljevanje potreb kupcev, kar je bistvenega pomena za rast obsega poslovanja.

Podjetje se je pred izborom banke, pri kateri bi zaprosilo za kredit, pozanimalo in posvetovalo s svojimi poslovnimi partnerji in znanci. Podjetje je zanimalo predvsem, kakšne izkušnje imajo s svojimi bankami, kakšni so postopki in pogoji pri odobritvi kredita, koliko časa traja postopek odobritve ipd. Glede na zbrane podatke se je podjetje odločilo za NKBM d.d., Področje Nova Gorica. Po prvem pogovoru z odgovorno osebo v banki, kjer je bil podjetju predstavljen postopek odobritve kredita in zahtevana dokumentacija, je podjetje odprlo transakcijski račun in s tem postalo nov komitent banke.

Banki je moralo predložiti naslednjo dokumentacijo in podatke, ki so temelj prošnje za odobritev kredita:

- kratka predstavitev podjetja,
- znesek posojila,
- namen posojila,

- rok vračila,
- finančna konstrukcija investicije,
- podatki o učinkih investicije,
- predlagano zavarovanje.

Kot priloge pa je moralo priložiti:

- osnovne podatke o podjetju,
- obvestilo o identifikaciji in razvrstitvi po dejavnostih za poslovne subjekte,
- izpis iz registra sodišča,
- bilanci stanja in uspeha,
- podatke o poslovanju med letom,
- BON-3 obrazec,
- poslovni načrt oz. investicijski načrt,
- načrtovani denarni tok za obdobje kreditiranja,
- overjeno kupoprodajno pogodbo,
- nov zemljiškoknjižni izpisek in
- cenitev nepremičnine.

4.2.2. Analiza banke

Banka je na osnovi prejete dokumentacije (glej prilogo št. 1, 2, 3, 4) ugotovila, da podjetje od ustanovitve posluje z dobičkom. Prihodki podjetja so od ustanovitve podjetja naraščali, razen v zadnjem letu, ko je zaznati padec prihodkov, ki pa je posledica negativnih svetovnih gospodarskih trendov in je prisoten v celotni panogi. Trg, na katerem podjetje deluje, ima možnost razširitve, in podjetje ima z novim zaposlovanjem, kot ga načrtujejo, možnost povečati prihodke tudi do 20 %. Poslovni načrt podjetja je pozitivno naravnani in predvideva se pozitiven vpliv investicije na poslovanje podjetja. Tudi iz načrtovanih izkazov uspeha, ki jih je podjetje pripravilo v svojem poslovnem načrtu, je zaslediti pozitiven trend rasti prihodkov in s tem večjo varnost za banko. Zavarovanje kredita s hipoteko na proizvodni hali je za banko bistvenega pomena za znižanje kreditnega tveganja, saj tržna vrednost hale 2-krat presega obveznosti podjetja do banke. Projekcije bodočega poslovanja podjetja je kreditni odbor banke ocenil kot realne in za podjetje dosegljive.

Banka je pri analizi kreditne sposobnosti upoštevala štiri glavne kazalnike, in sicer:

a.) Kazalnik finančne varnosti, ki nam prikaže delež lastnih virov v poslovni pasivi podjetja. Večji ko je kazalnik, več lastnih virov je v podjetju, s čimer je tudi finančna varnost višja.

b.) Kazalnik pokritosti dolgoročnih sredstev z dolgoročnimi viri, ki nam kaže delež dolgoročnih sredstev, ki so pokriti z dolgoročnimi viri. Največkrat so dolgoročna

sredstva pokrita z dolgoročnimi viri, so pa tudi izjeme, ko se podjetje iz različnih vzrokov odloči pokrивati dolgoročna sredstva s kratkoročnimi sredstvi, kot je razvidno tudi v našem primeru.

c.) Kazalnik obratne likvidnosti ali kratkoročni koeficient dobimo s tem, ko vrednost kratkoročnih naložb delimo z vrednostjo kratkoročnih obveznosti. Razmerje med kratkoročnimi naložbami in kratkoročnimi obveznostmi je najbolj grob indikator sposobnosti podjetja, da poravnava svoje tekoče obveznosti. Če podjetje zaide v težave, se povečajo njegove obveznosti do dobaviteljev ter ostale kratkoročne obveznosti. Če je rast kratkoročnih obveznosti hitrejša kot rast kratkoročnih naložb, to privede do znižanih vrednosti kazalca. Za banko je pomembno, da je vrednost tega kazalca čim višja, tako da si zagotovi, da bo podjetje plačalo svoje tekoče obveznosti, in se na ta način izogne izgubi zaradi plačilne nesposobnosti. Pri tem kazalniku moramo biti zelo previdni, saj lahko podjetje izboljša vrednost kazalnika s tem, da ob koncu leta poravna del kratkoročnih obveznosti. Vrednost tega kazalca je močno pogojena s panogo, v kateri podjetje deluje, z inflacijo gospodarstva ter z drugimi splošnimi in posebnimi pogoji gospodarjenja podjetja.

č.) Kazalnik terjatev na obveznosti, s katerim banka ugotavlja, ali je podjetje neto upnik ali neto dolžnik. V našem primeru vrednost kazalnika iz leta v leto pada, kar pomeni, da se je podjetje x v zadnjih letih bolj zadolževalo, oziroma da podjetje za poravnavo svojih kratkoročnih obveznosti do dobaviteljev uporablja daljše plačilne roke.

Bančni referent je na podlagi kazalnikov ugotovil, da podjetje del stalnih sredstev pokriva iz kratkoročnega kredita, kar ni običajno in kar slabi vrednost določenih kazalnikov. Banka je pri analizi terjatev in obveznosti ugotovila, da podjetje financira svoje dobavitelje tudi do 60 dni, predvsem zaradi dolgih plačilnih rokov, ki jih ima podjetje pri svojih kupcih. Podjetju so svetovali, naj se skuša dogovoriti za krajša plačila, saj bi se tako podjetju bistveno znižali stroški financiranja dobaviteljev in s tem izboljšala likvidnost. Za kazalnike je podala oceno zadovoljivo.

Iz opozorilnih kazalnikov lahko zasledimo, da se je celotna zadolženost na realizacijo povečala za eno odstotno točko, tako da je vrednost kazalnika zadovoljiva. Iz kazalnika finančna zadolženost na realizacijo je bilo mogoče ugotoviti, da se je podjetje v letu 2003 dodatno zadolžilo pri banki in zaradi tega je vrednost kazalnika skočila iz 8,6 % na 17,9 %. Tudi iz kazalnika neto dolg v vseh prihodkih je razvidna večja zadolženost podjetja v letu 2003. Zadnji opozorilni kazalnik – prihodek na sredstva – se je v letu 2003 glede na prejšnje leto zmanjšal iz 1,87 na 1,6 zaradi povečanja sredstev v letu 2003 za cca. 12 % glede na leto 2002. Tudi opozorilne kazalnike je banka pojmovala kot pozitivne in v povprečju kazalnikov sorodnih podjetij, zato ni imela zadržkov glede tveganja.

Tabela 7: Izračunani opozorilni kazalniki za podjetje X

OPOZORILNI KAZALNIKI	Izračun	2001	2002
Celotna zadolženost na realizacijo	068/102	38,8 %	37,1 %
Finančna zadolženost na realizacijo	$(070+071+076+077)/102$	0,0 %	8,6 %
Neto dolg v vseh prihodkih	$(050+067-002-023)/(102+127+154)$	-0,09	-0,12
Prihodek na sredstva	$(102+127+154)/001$	1,99	1,87

Vir: Nova KBM d.d. Področje Nova Gorica, 2004, str. 3.

Na podlagi vse prejete dokumentacije, pogovorov z vodilnimi v podjetju in analiz je kreditni odbor banke podjetju X odobril zeleni kredit za planirano investicijo v višini 12,5 milijonov SIT. Hipoteka na nepremičnini je za banko velikega pomena, saj si s tem zelo zmanjša tveganje nevrnitve posojila. Po pogajanjih za dolgoročno posojilo so se dogovorili, da bo obrestna mera znašala TOM + 2 % letno, rok vračila bo 10 let. Podjetje bo odplačevalo posojilo v mesečnih obrokih, in sicer 10-ega v mesecu. Dogovorili so se tudi, da je podjetje dolžno banko obveščati o morebitnih spremembah v poslovanju in banki polletno dostavljati v vpogled izkaz uspeha. Banka je v roku enega tedna pripravila kreditno pogodbo, ki sta jo podpisala direktor podjetja X in odgovorna oseba v banki, tako da je podjetje X lahko začelo s črpanjem posojila že po dveh dneh od podpisa kreditne pogodbe.

5. SKLEP

Razpoložljiva denarna sredstva so eden izmed omejitvenih faktorjev velikosti, strukture, dinamike obstoja in rasti podjetja. Skorajda vsaka poslovna ali razvojna odločitev ima tudi finančne posledice v premoženju in izidu podjetja. Velikost in kakovost financiranja razvoja in poslovanja podjetja ter znotraj tega financiranje investicij sta neposredno odvisna od možnosti financiranja. Prav tu imajo odločilno vlogo banke.

Orodje za kratkoročno ugotavljanje potreb po denarnih sredstvih je izkaz denarnih tokov. Dolgoročno predvidevanje je bolj kompleksno, saj so dolgoročne odločitve bolj tvegane. Zato ima mnogo bank oblikovan poseben oddelek za ocenjevanje investicijskih projektov. Pri odobravanju posojil ne gre le za vprašanje o posojilnih pogojih, med katerimi sta pomembna predvsem cena in oblika zavarovanja, gre bolj za odločanje o tem, ali bo podjetje zaproseno posojilo sposobno odplačati.

Vsaka banka ima izdelano svojo naložbeno politiko, tako za kratkoročne kot za dolgoročne naložbe. Splošno izoblikovano stališče je, da morajo biti dolgoročne naložbe v podjetje zavarovane, pri odločitvi za zavarovanje kratkoročnih naložb pa odloča predvsem kreditna sposobnost. Slabe terjatve je potrebno ohranjati na nizkih nivojih. Če jih je namreč preveč, lahko začnejo najedati kapital oziroma likvidnost banke. Za preživetje banke bi bilo po ocenah potrebno zagotoviti, da delež slabih kreditov ne bi presegal 5 – 10 % vseh kreditov.

Nadalje prihaja v svetu finančnega posredništva do velikih sprememb. Tradicionalne finančne institucije, kot so komercialne banke in zavarovalnice, izgubljajo delež pri posredovanju finančnih presežkov med podjetji in fizičnimi osebami. Vse več finančnih presežkov se nalaga preko finančnih podjetij, pokojninskih ali vzajemnih skladov. Investitorji vse bolj iščejo čim bolj neposreden dostop do primarnega trga vrednostnih papirjev. Skladi omogočajo vlaganje premoženja v diverzificirane portfelje vrednostnih papirjev, ki zagotavljajo visoke donose ob danih tveganjih.

Pa tudi podjetja, ki potrebujejo finančna sredstva, se vse bolj zatekajo na trge vrednostnih papirjev. Dobra podjetja si lahko poceni financiranje pridobijo z izdajo komercialnih papirjev. Zato tudi v bankah v Sloveniji lahko pričakujemo, da se bodo k financiranju preko bank zatekala predvsem slabša podjetja, to je tista, ki jim ne bo uspelo vstopiti na primarni trg vrednostnih papirjev. To bo še povečalo izpostavljenost banke tveganju napačne izbire in tveganju, da se bo podjetje, ki je denar dobilo pri banki, spustilo v posle, ki so s strani banke preveč tvegani. To je še razlog več, da bodo morale banke tudi v prihodnje še izpopolnjevati svoje postopke ocenjevanja bonitete podjetij.

Banke kot upniki morajo pri odobravanju kreditov kar najbolje oceniti boniteto kreditojemalca, bodisi posameznika bodisi podjetja. Ko se podjetje pojavi v banki s tako ali drugačno vlogo, ga banka oceni glede na njegovo kreditno sposobnost. Ko govorimo o kreditni sposobnosti, banko zanima dvoje: ali bo podjetje zmožno vrniti dolg v določenem času in kolikšen je najvišji možen znesek naložbe, do katere je pripravljena sodelovati z njim.

Če podjetje predloži vlogo za investicijski kredit, je potrebna tudi analiza investicijskega programa. Preveri se tržni, tehnološko-tehnični, ekološki, ekonomski in finančni vidik investicije, pri čemer se upošteva tudi njen vpliv na obstoječe poslovanje podjetja.

V svoji diplomski nalogi sem vsaj delno poskusil prikazati pojem funkcije banke in načela bank ter njihov neposreden vpliv na financiranje investicij. Tveganja so danes v bankah, predvsem zaradi slabih izkušenj v preteklosti, deležna vedno večje pozornosti. Kreditno tveganje je vedno prisotno, temeljita presoja kreditne sposobnosti in določitev bonitete posojilojemalca ga sicer ne odpravita v celoti, ga pa bistveno zmanjšata. Razvrstitev v ustrezne skupine – bonitetne razrede – je v bankah opravljena v skladu z objektivnimi in subjektivnimi merili. Razvrščanje v bonitetne razrede temelji na zbranih informacijah iz najrazličnejših virov. Na tem področju je pomembna ustanovitev kreditnega biroja pri Združenju bank Slovenije, ki naj bi končno tudi v Sloveniji vzpodbudil banke k medsebojnemu izmenjavanju informacij o komitentih. Pri tem pa je potrebno povedati, da se ne ocenjuje le boniteta in kreditna sposobnost novih komitentov banke, ampak se preverja tudi ustreznost obstoječe ocene zgornje meje zadolževanja pri vseh komitentih, ki so z NKBM d.d. že sklenili kakršnokoli obliko posla.

Vsak investitor, ki gre v posamezni del investicije ali celotno investicijo, se sooči s potrebo po izdelavi investicijskega programa, katerega metodološke predpostavke sem opisal v svoji nalogi. Projekt potrebuje, da oceni, ali se mu splača iti v investicijo, in da prepriča bodoče financerje, da se jim projekt splača financirati. Sistemska analiza in ocena predlogov za dolgoročno kreditiranje v bankah sta zahtevni nalogi, ki zahtevata veliko teoretičnega znanja in tudi izkušenj.

V diplomski nalogi sem opisal, kako se kreditiranja malega gospodarstva lotevajo v Novi KBM d.d., Področje Nova Gorica. Vidimo, da so postopki zapleteni, saj je potrebna velika previdnost. Komitente in projekte je treba v celoti poučiti in podati oceno. Zato so potrebni mnogi instrumenti, ki preverjajo, ali bo lahko podjetnik kredit čez čas vrnil, hkrati pa so potrebna tudi zadostna in primerna zavarovanja. S primernim zavarovanjem je mišljeno, da se lahko banka ob izpadu vračanja kredita s tem zavarovanjem hitro poplača, kar pa v Sloveniji še ni stalna praksa. Zavarovanja so ponavadi premajhna, banka pa jih tudi težko unovči. Tukaj mislim predvsem na kredite, ki so zavarovani s hipotekami.

Opisal sem primer podjetja X, ki je pri banki zaprosil za dolgoročni kredit za načrtovano investicijo. Primer temelji bolj na izkušnjah kot pa na teoriji. Veliko vlogo pri ocenjevanju kreditnega tveganja igra zavarovanje kredita, višina zaprošenega zneska in možnost odplačevanja obveznosti.

LITERATURA

1. Bambič Špela: Pospeševalne mreže za malo gospodarstvo. Diplomaska naloga. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 56 str.
2. Barle Janez, Žunič Anton: Vloga internega modela v obvladovanju tveganj NLB d.d., Zbornik 8. stokovnega posvetovanja o bančništvu. Portorož : Zveza ekonomistov Slovenije, 2002. 123 str.
3. Bathory Aleksander: The Analysis of Credit. Foundations and Development of Corporate Credit Assesment. New York : McGraw-Hill, Inc., 1987. 385 str.
4. Bergant Živko: Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja. Ljubljana : ITEO, 1995. 60 str.
5. Bobek Dušan: Organiziranje in poslovanje bank. Maribor : Ekonomsko – poslovna fakulteta, 1992. 230 str.
6. Brigham F. Eugene: Fundamentals of Financial Management. Sixth Edition. Fort Worth : The Dryden Press, 1992. 698 str.
7. Cohen J.K., Frederick Hammer: Analytical Methods in Banking. Hommerwood : Richard D. Irwin. Inc., 1966. 463 str.
8. Dajčman Silvo: Izzivi bančnega financiranja malih in srednjih podjetij v Sloveniji in EU. Ljubljana : Slovenski podjetniški observatorij, 2003, 66 str.
9. Drakulič Igor: Prijazno okolje za podjetnike. Glas gospodarstva, Ljubljana, 11(2004), 4, str. 19-22.
10. Fisher E. Donald, Jordan J. Ronald: Security Analysis and Portfolio Management. Fourth Edition. New Jersey : Prentice-Hall Inc., 1987. 708 str.
11. Glogovšek Jože, Beloglavec Sabina: Basel III, velikost in tržna usmerjenost banke. Portorož : Zveza ekonomistov Slovenije, 2002. 95 str.
12. Gogić Jasmina: Kreditiranje in zavarovanje kreditov. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 47 str.
13. Graddy B., Spencer D., Austin H.: Managing Commercial Banks. New Jersey : Prentice-Hall Inc., 1987. 464 str.
14. Hempel H. George, Simonson G.Donald, Coleman B.Alan: Bank Management: Text and Cases. Fourth Edition. New York : John Wiley & Sons, 1994. 429 str.
15. Igličar Aleksander, Fekonja Benjamin: Finančna analiza podjetja s poudarkom na analizi izkaza finančnih tokov. Ljubljana : Im veritas d.o.o., 1997. 38 str.
16. Juršič Marko: Kreditno tveganje podjetij Dolenjske, Posavja in Bele Krajine. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 44 str.
17. Kavčič Primož: Banke postajajo partner podjetnikov. Podjetnik, Ljubljana, 11(2002), 5, str. 16-18.
18. Kavčič Primož: So podjetniki zadovoljni z bankami. Podjetnik, Ljubljana, 11(2002), 5, str. 12-15.
19. Klima Kurt: Nove poti bonitetne presoje. Maribor : Ekonomsko – poslovna fakulteta, 1992. 18 str.

20. Knez-Riedl Jožica: Metode presoje bonitete podjetja. Zbornik referatov XX. Posvetovanja o podjetniškem planiranju. IB-revija, Ljubljana, 1993, 8/9/10, str. 131-136.
21. Lazar Nadja: Ocena kreditne sposobnosti podjetja po prenovljenih slovenskih računovodskih standardih. Specialistično delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 57 str.
22. Marovt Urška: Bančno kreditiranje gospodarstva. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 41 str.
23. Mramor Dušan: Analiza kreditne sposobnosti podjetij. Šola bančnega managementa. Ljubljana : Ekonomska Fakulteta, 1997. 390 str.
24. Planinc Damjan: Bančna podpora podjetništvu. Glas gospodarstva, Ljubljana, 11(2004), 2, str. 30-32.
25. Planinc Damjan: Več posluha za manjša podjetja. Glas gospodarstva, Ljubljana, 11(2004), 2, str. 23-25.
26. Polšak Papič Urška: Sodobno presojanje bonitete bančnih komitentov s pomočjo ekspertnega sistema za večparametrsko odločanje. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 84 str.
27. Prašnikar Janez: Srednja podjetja in gospodarska rast. Ljubljana : Časnik finance d.o.o., 2003. 519 str.
28. Repovž Leon: Finančno upravljanje in vodenje. Zapiski predavanj. Maribor : Ekonomsko – poslovna fakulteta, 1997. 35 str.
29. Repovž Leon: Podjetništvo in management malih podjetij: Finančni management. Maribor : Ekonomsko – poslovna fakulteta, 1997a. 594 str.
30. Rose S. Peter: Commercial Bank Management. Boston : Producing and Selling Financial Services, 1993. 230 str.
31. Rubin Saša: Basel II in procikličnost. Bančni vestnik, Ljubljana, 52(2003), 3, str. 31-37.
32. Rubin Saša: EU odgovor na Basel II. Bančni vestnik, Ljubljana, 52(2003), 4, str. 27-41.
33. Rubin Saša: Standardiziran pristop k merjenju kreditnega tveganja. Zbornik 8. strokovnega posvetovanja o bančništvu Basel 2. Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije, 2002, str. 31-46.
34. Scherr C. Frederick: Modern Working Capital Management. New Jersey : Prentice Hall International Editions, 1989. 476 str.
35. Sedmak Sašo: Programi Evropske unije za pomoč malemu gospodarstvu. Evrobilten, Ljubljana, 14(2000), str. 7-9.
36. Skubic Tatjana: Ocenjevanje kreditne sposobnosti podjetij v NLB d.d. Ljubljana : NLB d.d., 2000. 45 str.
37. Smole Jože: Malo gospodarstvo in obrt. Evrobilten, Ljubljana, 3(2000), 14, str. 5.
38. Sušec Slavko: Ali lahko dobim kredit? Podjetnik, Ljubljana, 5(1996), 3, str. 32-37.
39. Sušnik Saša: Prihodnost baselskih kapitalskih standardov. Bančni vestnik, Ljubljana, 50(2001), 4, str. 29-46.
40. Tejkal Maja, Plut-Grad Tadeja: Ugotavljanje bonitete in kreditne sposobnosti podjetij v banki. Ocena kreditne sposobnosti podjetja. Ljubljana : CISEF, 1996. 17 str.

41. Vadnjal Jaka: Poslovni angeli-podjetniški način lastniškega financiranja podjetniških projektov. Informator, Ljubljana, 1(2000), 5, str. 20-24.
42. Vilfan Jože: Denar prihodnosti – banke prihodnosti. Podjetnik, Ljubljana, 5(1996), 11, str. 20.
43. Zavodnik Evgenij: Nova pravila igre za igranje s tveganji v bankah. Bančnik, Ljubljana, 13(2003), 12, Priloga.
44. Zavodnik Evgenij: Nove smeri v bančni praksi za oceno kreditnega tveganja (1). Bančni vestnik, Ljubljana, 49(2000), 12, str. 36-39.
45. Zupan Franc: Kreditiranje majhnih in srednje velikih podjetij v finančnem posredništvu. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 50 str.

VIRI

1. Interna gradiva Agencije za plačilni promet, podružnica Nova Gorica, 2003.
2. Interna gradiva podjetja X, 2004.
3. Interna gradiva NKBM d.d. Področje Nova Gorica, 2004.
4. Interna gradiva NKBM d.d. Področje Nova Gorica, 1998.
5. Interna gradiva NLB d.d. Nova Gorica, 2002.
6. Letno poročilo 2003. Nova Gorica : Zavod RS za zaposlovanje, Območna služba Nova Gorica, 2003.
7. Overview of The New Basel Capital Accord. Basle : Basel Committee on Banking Supervision, 2001. 39 str.
8. Popis prebivalstva 2002. Ljubljana : Statistični urad RS, 2004.
9. Poslovni register Slovenije, 2003.
10. Program razvoja Malega gospodarstva na Goriškem za leto 2002 – 2003. Nova Gorica : Odbor za gospodarstvo, 2002.
11. Sklep o kapitalski ustreznosti bank in hranilnic (Uradni list RS, št. 24/2002).
12. The New Basel Capital Accord (Consultative Document). Basle : Basel Committee on Banking Supervision, 2001. 139 str.
13. Zakon o bančništvu (Uradni list RS, št. 7/1999, 59/2001).
14. Zakon o finančnem poslovanju podjetij (Uradni list RS, št. 54/1999, 110/1999).
15. Zakon o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 30/1993, 29/1994, 82/94, 20/1998, 84/1998, 6/1999, 45/2001).
16. Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o bančništvu (Uradni list RS, št. 55/2003).

Priloga 1: Podatki iz bilance stanja na dan 31.12.2003

Postavka	Oznaka za AOP	Znesek 2003	Znesek 2002
SREDSTVA	1	61093	54379
A. STALNA SREDSTVA	2	39120	28906
I. Neopredmetena os.sredstva	3	22	
1. Dolgoročna prem. pravica	6	22	
II. Opredmetena osnovna sredstva	9	37792	28906
1. Zemljišča	10		51
2. Zgradbe	11	36792	28716
3. Proizvajalne naprave in oprema	12	732	139
III. Dolgoročne finančne naložbe	17	1575	
1. Deleži in druge dolg. fin. terjatve	20	1575	
B. GIBLJIVA SREDSTVA	22	21618	25181
I. Poslovne terjatve	29	19495	21876
a). Kratkoročne poslovne terjatve	35	19495	21876
1. Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	36	19030	21220
2. Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	39	465	656
IV. Dobroimetje pri bankah, čeki, gotovina	46	2123	3305
C. AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	47	355	292
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	49	61093	54379
A. KAPITAL	50	24097	17141
I. Vpoklicani kapita	51	2100	2100
1.Osnovni kapital	52	2100	2100
II. Rezerve iz dobička	55	51	50
1. Zakonske rezerve	56	24	23
2. Druge rezerve iz dobička	59	27	27
III. Preneseni čisti dobiček	60	13821	13821
IV. Čisti dobiček poslovnega leta	62	6955	
V. Prevrednootovalni popravki kapitala	64	1170	1170
1. Splošni prevrednootovalni popravki kapitala	65	1170	1170
B. FINANČNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI	68	36996	37238
a) Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	75	36996	37238
Kratkoročne finančne obveznosti do bank	77	17417	8662
1. Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	78	18769	26959
2. Druge kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	81	810	1617

V tisočih tolarjih

Vir: Nova KBM d.d. Področje Nova Gorica, 2004, str. 9.

Priloga 2: Izkaz uspeha na dan 31.12.2003

POSTAVKA	OZNAKA ZA AOP	ZNESEK	ZNESEK
		TEKOČEGA LETA	PREJŠNJEGA LETA
ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	90	87278	99649
Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu	91	0	3103
Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu razen najemnin	92	0	165
Čisti prihodki od najemnin	93	2751	2938
II. Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala na domačem trgu	94	9373	15469
III. Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na tujem trgu	95	75154	0
IV. Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala na tujem trgu	96	0	81077
B. POVEČANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	97	0	0
C. ZMANJŠANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	98	0	0
Č. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	99	0	0
D. SUBVENCIJE, DOTACIJE, REGRESI, KOMPENZACIJE IN DRUGI PRIHODKI, KI SO POVEZANI S POSLOVNIMI UČINKI	100	0	0
E. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI	101	9687	827
F. KOSMATI DONOS OD POSLOVANJA	102	96965	100476
G. POSLOVNI ODHODKI	103	88634	97063
I. Stroški blaga, materiala in storitev	104	80559	87131
1. Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	105	68312	76464
2. Stroški porabljenega materiala	106	602	418
a) Stroški materiala	107	0	163
b) Stroški energije	108	198	189
c) Drugi stroški materiala	109	404	66
3. Stroški storitev	110	11645	10249
a) Transportne storitve	111	3294	2968
b) Najemnine	112	0	0
c) Povračila stroškov	113	5334	4572
d) Drugi strošek storitev	114	3017	2709
II. Stroški dela	115	5508	5214
1. Stroški plač	116	3919	3684
2. Stroški pokojninskih zavarovanj	117	459	541
3. Stroški drugih zavarovanj	118	284	722
4. Drugi stroški dela	119	846	722
III. Odpis vrednosti	120	1031	1512

Nadaljevanje Priloge 2

POSTAVKA	OZNAKA ZA AOP	ZNESEK	ZNESEK
		TEKOČEGA LETA	PREJŠNJEGA LETA
IV. Drugi poslovni odhodki	124	1536	3206
H. DOBIČEK IZ POSLOVANJA	125	8331	3413
I. IZGUBA IZ POSLOVANJA	126	0	0
J. FINANČNI PRIHODKI	127	1213	1343
K. FINANČNI ODHODKI	141	2661	3120
II. Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	146	0	3120
I. Drugi finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	149	2661	3120
L. DAVEK IZ DOBIČKA IZ REDNEGA DELOVANJA	151		0
M. ČISTI DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA	152	6883	1636
N. ČISTA IZGUBA IZ REDNEGA DELOVANJA	153	0	0
O. IZREDNI PRIHODKI	154	72	0
P. IZREDNI ODHODKI	157	0	0
R. DOBIČEK ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA	160	72	0
S. IZGUBA ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA	161	0	0
Š. DAVEK IZ DOBIČKA ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA	162	0	76
U. CELOTNI DOBIČEK	164	6955	1636
V. CELOTNA IZGUBA	165	0	0
Z. DAVKI SKUPAJ	166	0	76
Ž. ČISTI DOBIČEK OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	167	6955	1560
X. ČISTA IZGUBA OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	168	0	0
POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENIH	169	2	2
ŠTEVILO MESECEV POSLOVANJA	170	12	12

V tisočih tolarjih

Vir: Nova KBM d.d. Področje Nova Gorica, 2004, str. 10.

Priloga 3: Letni plan prilivov in odlivov za podjetje X

POSTAVKA	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ZAČETNO STANJE NA TRR	2.125	19.925	34.175	50.773	69.765	92.444
PRILIVI						
Prilivi iz poslovanja, od tega:						
-domači trg	20.000	21.000	22.500	23.850	26.235	27.022
-tujji trg	84.000	90.720	95.250	102.000	112.200	115.566
Prilivi iz financiranja	5.200	5.460	5.733	6.020	6.321	6.637
Prilivi iz vračila danih posojil						
Prilivi iz najetih posojil						
-kratkoročna	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000
-dolgoročna	10.000					
Drugi prilivi	6.000					
PRILIVI SKUPAJ	157.200	149.180	155.483	163.870	176.756	181.225
ODLIVI						
Odlivi iz poslovanja						
-material in surovine						
-blago	75.000	82.500	86.625	92.688	101.957	105.016
-ost. mat. in nemat. stroški	11.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
-bruto plače	6.200	6.800	7.200	7.700	8.200	8.500
-davki in prispevki						
Odlivi iz investicijskega vlaganja	16.000					
Odlivi financiranja						
-obresti po kratkoroč. posojilih	2.500	2.000	1.500	1.000	500	/
-obresti po dolgoroč. posojilih	700	630	560	490	420	350
Odlivi iz najetih posojil (glavnice)						
-kratkoročna posojila	16.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000
-dolgoročna posojila		1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Drugi odlivi	12.000					
ODLIVI SKUPAJ	139.400	134.930	138.885	144.878	154.077	156.866
KONČNO STANJE NA TRR	19.925	34.175	50.773	69.765	92.444	116.803

V tisočih tolarjih

Vir: Nova KBM d.d. Področje Nova Gorica, 2004, str. 7.

Priloga 4: Izračunani kazalniki za podjetje X

KAZALNIKI	EM	31.12.01	31.12.02	31.12.03	STAND.	MIN.VR.
KAZALNIKI FINANČNE MOČI						
1. finančna varnost		0,24	0,32	0,39	0,50	0,35
2. pokritost dolg.sred.z dolg. viri		0,57	0,59	0,62	1,00	0,90
3. neto obratni kapital	000 SIT	-11765	-11765	-15023		
4. denarni tok na dolg. obv.						
KAZALNIKI ZADOLŽENOSTI						
1. kratkoročna zadolženost/povp. mesečna prodaja			4,48	5,09		
2. finančna zadolženost/ povp. mesečna prodaja			1,04	2,39		
3. neto dolg (neto terjatev)	000 SIT	-11724	-11765	-15023		
4.neto dolg (terjatev)/opr. OS in dolggor. fin. nal.		-0,43	-0,41	-0,38		
5. neto kratkoročni dolg (terjatev)	000 SIT	-11724	-11765	-15023		
6. neto kratkoročni dolg (terjatev)/povp. mesečna prodaja			-1,42	-2,07	<=-2	
7. celotna zadolženost/povp. mesečna prodaja			4,48	5,09		
KAZALNIKI PLAČILNE SPOSOBNOSTI						
1. obratna likvidnost (kratkor. koef.)		0,77	0,68	0,59	1,80	1,00
2. obratnofinančna likvidnost (pospešeni koef.)		0,77	0,68	0,59	1,00	0,75
3. terjatve/obveznosti		0,77	0,68	0,64	1,00	0,80
4. zaloge/čisti prihodek od prodaje	ŠT.DNI	0	0	0		
5. vezava kratkoročnih terjatev	ŠT.DNI	0	80	81		
6. vezava obveznosti iz poslovanja	ŠT.DNI	0	109	82		
KAZALNIKI USPEŠNOSTI POSLOVANJA						
1. celotna gospodarnost	%	102,90	101,63	107,62		
2. gospodarnost poslovanja	%	104,08	103,52	109,40		
3. izvozna usmerjenost	%	0,00	81,36	86,11		
4. produktivnost	000 SIT		4152	3637		
5. dodana vrednost na zaposlenega	000 SIT	5653	4709	7012		
6. proizvodnost sredstev (prihodki/sredstva)	%	199,24	187,24	160,82		
7. povprečna mesečna prodaja	000 SIT		8304	7273		
8. povprečni mesečni stroški dela na zaposlenega	000 SIT		217	230		
9. donosnost sredstev-ROA	%	5,49	2,87	11,38		
10. donosnost kapitala-ROE	%	30,02	10,01	40,57		
11. donosnost prihodkov iz rednega delovanja	%	2,73	1,61	7,01		
12. produktivna sposobnost	%	4,22	3,02	8,02		

Vir: Nova KBM d.d. Področje Nova Gorica, 2004, str. 5.

Priloga 5: Kazalniki kreditne sposobnosti

Tabela 1: Kazalniki sredstev in virov	
organska sestava sredstev =	$\frac{\text{osnovna sredstva}}{\text{obratna sredstva}}$
struktura virov sredstev =	$\frac{\text{lastni viri}}{\text{tuji viri}}$
stopnja izkoriščanja kapacitet =	$\frac{\text{stopnja zaposlenosti} \times \text{stopnja učinkov}}{100}$
stopnja učinkov =	$\frac{\text{stopnja izkoriščanja kapacitet} \times 100}{\text{stopnja zaposlenosti}}$
delež obratnih sredstev =	$\frac{\text{obratna sredstva} \times 100}{\text{skupna sredstva}}$
količnik obračanja materiala =	$\frac{\text{promet materiala}}{\text{stanje zalog}}$
količnik obračanja kupcev =	$\frac{\text{promet kupcev}}{\text{terjatve do kupcev}}$
količnik obračanja dobaviteljev =	$\frac{\text{promet dobaviteljev}}{\text{obveze do dobaviteljev}}$

Vir: Nova KBM d.d., 1998, str.15.

Tabela 2: Kazalniki produktivnosti	
povprečni učinek po zaposlenem =	$\frac{\text{količina učinkov}}{\text{št. zaposlenih}}$
povprečni učinek glede na čas =	$\frac{\text{količina učinkov}}{\text{porabljen čas}}$
učinek posameznih strojnih kapacitet =	$\frac{\text{količina učinkov}}{\text{delovne ure stroja}}$

Vir: Nova KBM d.d., 1998, str. 15.

Tabela 3: Kazalniki finančnega poslovanja	
količnik zadolženosti	$= \frac{\text{tuji viri sredstev} \times 100}{\text{lastni viri}}$
pokritje osnovnih sredstev	$= \frac{\text{lastni viri}}{\text{osnovna sredstva}}$
splošna likvidnost za kritje obvez	$= \frac{\text{obratna sredstva}}{\text{obveze}}$
likvidnost za kritje kratkoročnih obvez	$= \frac{\text{obratna sredstva}}{\text{kratkoročne obveze}}$
likvidnost 1. stopnje	$= \frac{(\text{denar, kratkoročne terjatve}) \times 100}{\text{kratkoročne obveze}}$
likvidnost 2. stopnje	$= \frac{\text{kratkoročna obratna sredstva} \times 100}{\text{kratkoročne obveze}}$

Vir: Nova KBM d.d., 1998, str.15.

Tabela 4: Kazalniki ekonomičnosti	
stopnja učinkovitosti	$= \frac{\text{doseženi prihodki}}{\text{načrtovani prihodki}}$
stopnja varčnosti	$= \frac{\text{načrtovani odhodki}}{\text{doseženi prihodki}}$
kazalnik ekonomičnosti	$= \text{stopnja učinkovitosti} \times \text{stopnja varčnosti}$
kazalnik ekonomičnosti v ožjem smislu	$= \frac{\text{prihodki}}{\text{odhodki}}$
kazalnik učinka	$= \frac{\text{prihodki}}{\text{št. zaposlenih}}$

Vir: Nova KBM d.d., 1998, str. 15.

Tabela 5: Kazalnik rentabilnosti	
rentabilnost vloženih sredstev =	$\frac{\text{finančni rezultat} \times 100}{\text{vložena sredstva}}$
količnik uspeha =	$\frac{\text{dobiček}}{\text{promet}}$
količnik obračanja sredstev =	$\frac{\text{promet}}{\text{sredstva}}$
rentabilnost sredstev =	količnik uspeha x količnik obračanja

Vir: Nova KBM d.d., 1998, str.15.