

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

DIPLOMSKA NALOGA

ODOBRAVANJE KREDITOV SEGMENTU
MALEGA GOSPODARSTVA

NEVIJA BERNETIČ

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Diplomska naloga

ODOBRAVANJE KREDITOV SEGMENTU
MALEGA GOSPODARSTVA

Nevija Bernetič

Koper, 2009

Mentor: prof. dr. Boštjan Antončič

POVZETEK

Predmet obravnave moje diplomske naloge je predstavitev segmenta malega gospodarstva, ki predstavlja hrbtenico slovenskega gospodarstva. S svojo inovativnostjo, dinamičnostjo in prilagodljivostjo je ta segment eden izmed ključnih vzvodov gospodarske rasti. Zaradi vse večje konkurence morajo banke poleg klasičnih storitev svojim komitentom ponujati veliko več. Ta segment je tudi za NLB, d. d., izjemno pomemben in mu banka posveča posebno pozornost. V nalogi je prikazan postopek bonitetne razvrstitve komitentov in postopek odobritve kredita. Navedeni segment zahteva specifično obravnavo tako na poslovni kot tudi na individualni ravni. Ker so komitenti iz tega segmenta manj tvegana skupina, predstavljajo velik potencial za dolgoročno sodelovanje. Namen diplomske naloge je poudariti velik pomen malega gospodarstva ter predstaviti predlog za utrditev dolgoročnega poslovnega sodelovanja med banko in tem segmentom, ki nedvomno sloni na medsebojnem zaupanju in partnerskem odnosu.

Ključne besede: malo gospodarstvo, banka, tveganje, boniteta, kredit, poslovni skrbnik.

SUMMARY

The subject of my thesis is the presentation of the small business segment, which represents the backbone of Slovenia's economy. With its innovativeness, dynamism and adaptability this segment represents one of the main levers of economic growth. Because of the increasingly keen competition banks are required to provide to their business partners much more than just the traditional range of services. Small businesses are exceptionally important to NLB as well and the bank is dedicating special attention to this segment. The thesis provides a presentation of the procedure of classifying customers according to creditworthiness and of the loan approval procedure. The segment of small businesses requires special treatment in business, as well as individual terms. The business partners from this segment represent large potential for long-term cooperation, as they involve a lower degree of risk. The aim of the thesis is to emphasise the importance of small businesses and to introduce a proposal for reinforcing long-term cooperation between the bank and its small businesses client base, relying on mutual trust and partnership.

Key words: small business, bank, risk, creditworthiness, loan, customer manager.

UDK: 336.71(043.2)

VSEBINA

1	Uvod	1
1.1	Opredelitev problema in teoretičnih izhodišč	1
1.2	Namen in cilji diplomskega dela	2
1.3	Predvidene metode za doseganje ciljev	3
1.4	Predpostavke in omejitve diplomskega dela	3
2	Segment malega gospodarstva z vidika banke	5
2.1	Pojem segmenta malega gospodarstva	5
2.2	Temeljni cilji in strateške usmeritve na področju SMG	6
2.3	Politika na področju segmenta malega gospodarstva v NLB, d. d.	7
2.4	Opredelitev segmenta SMG glede na fazo v življenjskem ciklu	7
2.5	Opredelitev podsegmentov SMG s posebno obravnavo	8
2.6	Analiza malega gospodarstva na slovenskem trgu	10
2.7	Analiza malega gospodarstva v NLB, d. d.	12
2.8	Analiza konkurenčnih bank na slovenskem trgu	14
3	Razvrstitev komitentov malega gospodarstva	15
3.1	Opredelitev pojma tveganje	15
3.2	Vrsta bančnih tveganj	15
3.3	Namen razvrstitve komitentov malega gospodarstva	16
3.4	Merila za razvrstitev in teoretična izhodišča	17
3.5	Merila za razvrstitev komitentov v NLB, d. d.	19
3.6	Bonitetne skupine in razredi	20
3.7	Zgornja meja zadolževanja	20
3.8	Zahtevek za razvrstitev, prerazvrstitev in določitev ZMZ	21
3.9	Vsebina predloga za razvrstitev komitentov	21
4	Odobrovanje naložb malemu gospodarstvu	23
4.1	Funkcija banke	23
4.2	Pravni okvir odobravanja kreditov	24
4.3	Načela bančnega poslovanja	24
4.4	Način poslovanja NLB, d. d., s segmentom malega gospodarstva	25
4.5	Postopek odobritve kreditov SMG	26
4.5.1	Pogovor s komitentom	26
4.5.2	Prejem, evidentiranje in pregled vloge z dokumentacijo	27
4.5.3	Vzpostavitev splošnega dela kreditne mape za komitenta	28
4.5.4	Analiza podatkov o komitentu in priprava vseh informacij za odločanje	28
4.5.5	Priprava predloga za odločanje	30
4.5.6	Odločanje o predlogih za odobritev naložb	30
4.5.7	Sklepanje pogodb	30

4.5.8 Primer odobritve kredita komitentu X, d. o. o.	31
5 Predlogi za izboljšanje poslovanja s komitenti malega gospodarstva	39
5.1 Obstoječe stanje.....	39
5.2 Predlogi izboljšanja sodelovanja banke s SMG	39
5.3 Predlogi za izboljšanje tržne pozicije NLB v segmentu malega gospodarstva.....	40
6 Sklepne ugotovitve	43
Literatura	45
Viri	45
Priloge	47

TABELE

Tabela 2.1	Prikaz SMG glede na fazo v življenjskem ciklu.....	8
Tabela 2.2	Struktura gospodarskih družb po velikosti in nekateri podatki o poslovanju v letu 2008.....	11
Tabela 2.3	Pomembnejši podatki majhnih podjetnikov po posameznih skupinah, oblikovanih glede na število zaposlenih v letu 2008	11
Tabela 2.4	Pomembnejši podatki o poslovanju segmenta malega gospodarstva v letu 2008	12
Tabela 2.5	Tržni deleži NLB, d. d., v segmentu malega gospodarstva glede na število komitentov po regijah	13
Tabela 2.6	Poslovne stranke NLB, d. d., po velikosti podjetja	13
Tabela 2.7	Poslovne stranke NLB, d. d., po obliki družbe.....	14
Tabela 3.1	Bonitetne skupine in razredi	20

KRAJŠAVE

NLB	Nova Ljubljanska banka, d. d., Ljubljana
SMG	segment malega gospodarstva
ZMZ	zgornja meja zadolževanja
BS	Banka Slovenije
AJPES	Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve
EU	Evropska unija
SRS	Slovenski računovodski standardi
Ur. l. RS	Uradni list Republike Slovenije

1 UVOD

1.1 Opredelitev problema in teoretičnih izhodišč

V segment malega gospodarstva uvrščamo mikro, male in srednje velike gospodarske družbe, podjetnike in zasebnike.

V zadnjem času se vloga banke v odnosu do komitentov v skladu s pričakovanji komitentov bistveno spreminja. Po tradicionalni opredelitvi so poslovne banke institucije, ki sprejemajo vloge na vpogled in odobravajo posojila. Banka je v preteklosti imela vlogo osrednje finančne institucije in je pretežno opravljala funkcijo hranjenja prihrankov prebivalstva, opravljala storitev plačilnega prometa, opravljala funkcijo posredovanja pri prenosu sredstev od varčevalcev k investitorjem in opravljala funkcijo sodelovanja v procesu emisije knjižnega denarja (Dimovski in Gregorič 2000).

Danes večino storitev, ki so po tradicionalni opredelitvi pripadale izključno bankam, opravljajo tudi nebančne inštitucije (vzajemni skladi, pokojninski skladi in druge finančne inštitucije). Banke od navedenih inštitucij loči državno jamstvo za depozite, nadzor centralne banke in funkcija opravljanja plačilnega prometa.

V zadnjem času so poslovne banke zaradi konkurence navedenih inštitucij in vedno večje konkurence drugih poslovnih bank prisiljene posodobiti in razširiti svoje aktivnosti. Postale so generator pomembnih informacij, kar pomeni, da banke zbirajo, oblikujejo in hranijo informacije. Na osnovi zbranih informacij so banke sposobne ločiti dobre komitente od slabih in na osnovi tega postaviti ustrezno ceno svojih storitev. Poslovne banke morajo v ostrem konkurenčnem boju z drugimi poslovnimi bankami in finančnimi inštitucijami težiti k zagotavljanju svojega dolgoročnega obstoja in razvoja ter k doseganju čim višjega dobička, kar bi moralo biti sekundarnega pomena. Poleg načela rentabilnosti (dobičkonosnosti) mora banka pri svojem poslovanju slediti še načelu likvidnosti in varnosti, kar je v zadnjem času še najbolj pomembno.

Prikazala bom odobranje storitev komitentom drobnega gospodarstva v NLB, d. d., ter določitev bonitete poslovanja komitenta. Osnovno interno gradivo, ki opredeljuje odobranje naložb v NLB, d. d., so Merila in postopki za odobranje naložb v NLB, d. d., (NLB 2009a) ter interni akti in priročniki, ki posredno oziroma neposredno urejajo področje odobravanja naložb.

Osredotočila se bom na bistvene značilnosti oziroma posebnosti komunikacije poslovne banke NLB s komitenti malega gospodarstva, ki pomenijo zelo velik delež v primerjavi z vsemi poslovnimi subjekti.

V NLB posvečamo malo večjo pozornost temu segmentu od leta 2003, ko se je organizacijsko ločila obravnava velikih gospodarskih družb in drugih poslovnih subjektov iz segmenta malega gospodarstva. Obravnava velikih gospodarskih družb se je prenesla v Poslovne centre za velika podjetja, medtem ko je poslovna mreža od takrat

v svojih specializiranih poslovalnicah za gospodarske družbe in samostojne podjetnike osredotočena na obravnavo segmenta malega gospodarstva.

Istega leta je bila v NLB pripravljena Politika in strategija obravnave segmenta malega gospodarstva (NLB 2009b), s katero je bila v banki začrtana nova pot razvoja ponudbe in posebne obravnave tega pomembnega segmenta. Danes nova politika NLB in novi trendi narekujejo na novo začrtane in postavljene smernice na področju obravnave segmenta malega gospodarstva.

Pri opravljanju kreditne funkcije NLB vzpostavi s komitentom dolgoročen poslovni odnos, ki sloni na zaupanju in vključuje željo in namen obeh strani po ohranitvi sodelovanja tudi v prihodnje. Vsak komitent ima v banki določenega tako imenovanega »poslovnega skrbnika«, ki predstavlja vez med banko in komitentom. Banka vsakemu komitentu pri prvem poslovnem odnosu določi poslovnega skrbnika, ki je od takrat naprej zadolžen za navedenega komitenta. Za vse informacije, ki jih komitent potrebuje v povezavi z banko, pokliče poslovnega skrbnika, pa četudi potrebuje informacije za osebni namen. Na drugi strani tak odprt odnos omogoča banki lažje spremljanje komitenta ter dostop do informacij o stanju komitenta. Cilj banke je posvetiti vsaki stranki maksimalno pozornost z namenom upoštevanja posebnosti obravnave tako na poslovnem kot tudi na osebem področju. Pomembno je stranko najprej poslušati in v okviru danih tehničnih in tehnoloških možnosti ter v okviru danih pravil predlagati ustrežno rešitev, ki bo kar najbolj ustrezala vsaki posamezni stranki. Zato je pri odobravanju naložb za malo gospodarstvo najpomembnejše pravilo, da znamo komitentu svetovati zanj najustreznejšo rešitev (fleksibilnost), ki jo lahko odobrimo v najkrajšem času (hitrost) po ustrezni ceni (konkurenčnost).

1.2 Namen in cilji diplomskega dela

Namen diplomske naloge je predstaviti segment malega gospodarstva kot pomemben del komitentov banke, ki jim tako banke kot tudi država namenjata premalo pozornosti. V zadnjem času v NLB, d. d., posvečamo temu segmentu malo več pozornosti, predvsem s pripravo selektivne ponudbe, ki ustreza temu segmentu.

Predstavila bom področje odobravanja naložb segmentu malega gospodarstva, prikazala bom pomen drugačnega pristopa banke do navedenega segmenta. Predstavila bom primer odobritve kredita ter določitev bonitete podjetja in zgornje meje zadolževanja.

Področje drobnega gospodarstva me še posebej zanima, ker že 12 let delam na področju odobravanja naložb drobnemu gospodarstvu, najprej kot poslovni skrbnik, zadnjih šest let pa kot vodja poslovalnice.

Cilj diplomske naloge je na osnovi teoretičnih izhodišč in izkušenj v praksi pripraviti konkretne predloge za izboljšanje sodelovanja in utrditev dolgoročnih vezi ter povečanje stopnje zaupanja med banko in segmentom malega gospodarstva. Cilj banke

mora biti celovita ponudba storitev za malo gospodarstvo, tako svetovalnih kot tudi računovodskih in izobraževalnih. S tem bi pripomogli k izboljšanju kakovosti računovodskih informacij, ki bi lahko pripomogle k sprejemanju ustreznih in pravočasnih poslovnih odločitev.

1.3 Predvidene metode za doseganje ciljev

Pri pisanju diplomske naloge bom uporabila različne metode znanstvenega in strokovnega dela.

V diplomski nalogi bom predstavila segment drobnega gospodarstva, postopek odobritve kredita, določitev bonitetne razvrstitve in določitev zgornje meje zadolževanja. Pri raziskovanju bom uporabila predvsem metodo deskripcije, to je opisovanje dejstev, in metodo kompilacije, to je s povezovanjem spoznanj in stališč drugih avtorjev bom obrazložila značilnosti celote in njenih delov, pri čemer bom prišla tudi do svojih spoznanj s pomočjo delovnih izkušenj iz prakse.

1.4 Predpostavke in omejitve diplomske naloge

V zadnjem obdobju se je pristop NLB do segmenta malega gospodarstva bistveno izboljšal, kar ne pomeni, da velja enako tudi za ostale banke. Pri pisanju diplomskega dela sem se omejila bolj na interno gradivo NLB, ki vključuje tudi ustrezne zakonske predpise, ter ustrezne interne akte in priročnike. Glede na to, da je NLB največja slovenska banka, pokriva cca. 56 % delež malega gospodarstva v Sloveniji (AJPES 2008 in NLB 2009b), kar sicer pomeni večinski delež, vendar je ta segment bolj fleksibilen tudi pri prehodu na drugo banko. Omejitve se nanašajo predvsem na pogled z vidika NLB, ki ga najbolj poznam.

V veliko pomoč mi bodo tudi delovne izkušnje, ki sem jih pridobila v petletnem obdobju vodenja računovodskega servisa, kjer sem se pojavila kot komitent banke, ki je zastopal interese strank, segmenta drobnega gospodarstva, saj vemo, da v pretežni meri funkcijo zagotavljanja finančnih sredstev opravljajo računovodski servisi, predvsem velja to za mikro podjetja in zasebnike.

V zadnjem času, v obdobju gospodarske krize, se je pokazalo, da je prav segment drobnega gospodarstva najbolj odporen na velike oscilacije, ki se dogajajo v gospodarstvu, predvsem zaradi velike fleksibilnosti (z izjemo nekaterih panog). Predpostavljam, da bo ta segment v prihodnosti predstavljal še večji delež celotnega gospodarstva, in sicer zaradi razpada večjih podjetij in posledično ustanavljanja novih manjših podjetij.

2 SEGMENT MALEGA GOSPODARSTVA Z VIDIKA BANKE

2.1 Pojem segmenta malega gospodarstva

Segment malega gospodarstva zajema mikro, mala in srednje velika podjetja, podjetnike ter zasebnike, ki v NLB delujejo pod okriljem Centra ustvarjanja vrednosti 2. Družbe se glede na velikost razvrsti po naslednjih merilih (ZGD 2009):

- po številu zaposlenih,
- po prihodkih,
- po povprečni vrednosti aktive po letnih računovodskih izkazih v zadnjem poslovnem letu.

Mikro podjetja opredeljujejo naslednja merila (ZGD 2009):

- povprečno število zaposlenih ne presega 10,
- letni prihodki so manjši od 2 mio EUR,
- povprečna vrednost aktive na začetku in na koncu poslovnega leta ne presega 2 mio EUR.

Za mikro družbo velja tista, ki izpolnjuje vsaj dva izmed navedenih meril.

Mala podjetja so tista, za katera veljajo naslednja merila (ibidem):

- povprečno število zaposlenih ne presega 50,
- letni prihodki so manjši od 8,8 mio EUR,
- povprečna vrednost aktive na začetku in na koncu poslovnega leta ne presega 4,4 mio EUR.

Za malo družbo velja tisto podjetje, ki izpolnjuje vsaj dva izmed navedenih meril.

Za srednje velike družbe veljajo naslednja merila (ibidem):

- povprečno število zaposlenih ne presega 250,
- letni prihodki so manjši od 35 mio EUR,
- povprečna vrednost aktive na začetku in na koncu poslovnega leta ne presega 17,5 mio EUR.

Za srednje veliko družbo velja tista, ki je ni mogoče uvrstiti med mikro in male družbe, izpolnjuje pa vsaj dve izmed navedenih meril.

Mikro, mala in srednje velika podjetja so v današnjem času najbolj dinamičen del gospodarstva. Dinamično podjetništvo je ključno za gospodarski razvoj. Pomen mikro, malih in srednje velikih podjetij se je doslej ves čas povečeval in bo tudi nadalje naraščal. Razvoj tehnologije, globalizacija poslovanja in ne nazadnje splošno zniževanje transakcijskih stroškov pripomorejo k temu, da so mala podjetja vse bolj konkurenčna

večjim. V skladu s tem se skušajo tudi bančni sistemi kar se da približati temu segmentu in ga obravnavati temu primerno.

2.2 Temeljni cilji in strateške usmeritve na področju SMG

NLB, d. d., želi pri poslovanju s SMG zasledovati predvsem naslednje cilje (NLB 2009b):

- ohraniti tržni delež strank NLB, d. d., v segmentu malega gospod varstva v odvisnosti od že obstoječega položaja na posameznem regionalnem trgu,
- povečati stopnjo uporabe storitev pri obstoječih strankah na račun znižanja uporabe storitev pri konkurenčnih bankah,
- zagotoviti celovito obravnavo strank kot pravnih in fizičnih oseb – povezava z družino,
- z novimi, inovativnimi pristopi povečati tržni delež predvsem med mikro in malimi podjetji – začetniki in stranke konkurenčnih bank,
- glede na različno zrelost trgov je cilj NLB, d. d., da na zrelih trgih obdrži pozicijo na ravni tržnega deleža, ki ga dosega danes, na nezrelih trgih pa povečati tržne deleže,
- izboljšati zadovoljstvo strank s prilagajanjem ponudbe potrebam in željam strank ter z razvojem novih storitev,
- izboljšati kakovost izvajanja poslovnega skrbništva z rednim strokovnim izpopolnjevanjem in izobraževanjem izvajalcev poslovnega skrbništva,
- povečati prepoznavnost ponudbe NLB in ponudbe družb NLB Skupine za segment malega gospodarstva.

Poleg tega moramo biti v današnjem času korak pred konkurenco in stranki poleg klasične ponudbe storitev ponuditi nekaj več, kot npr. brezplačno svetovanje za določeno ciljno skupino s ciljem pridobitve čim večjega dela skupine za dolgoročno sodelovanje. Trend se razvija v smeri preusmerjanja množičnih transakcij na sodobne tržne poti, seveda v povezavi s klasičnimi, istočasno pa stremimo k čim bolj individualnemu pristopu – kakovostni obravnavi in kakovostnemu svetovanju poslovnim strankam o široki ponudbi storitev, ki jih prilagajamo glede na želje stranke in glede na konkurenčne zahteve ter profitabilnost.

Cilj segmentacije strank je zagotoviti specifično obravnavo posameznega segmenta tako na poslovni kot tudi na individualni ravni. Osnova za delitev strank so skupne lastnosti, ki stranke povezujejo, in podobne potrebe.

Za doseganje zastavljenih ciljev NLB na področju segmenta malega gospodarstva so potrebne spremembe na različnih področjih, in sicer:

- sprememb, ki se navezujejo na kadrovsko področje,

- opredelitev sodelovanja med Sektorjem za marketing in Poslovno mrežo,
- spremembe, ki se navezujejo na bančne storitve,
- spremembe s tehnološkega vidika,
- opredelitev trženjskih aktivnosti.

2.3 Politika na področju segmenta malega gospodarstva v NLB, d. d.

Segment malega gospodarstva je za NLB, d. d., izjemno pomemben, saj številčno predstavlja 99 % segmenta poslovnih subjektov.

Politika ciljnih segmentov temelji na opredelitvi ciljnih segmentov z vidika ciljnih strank, na katere se bomo osredotočili pri našem trženju. Ciljne stranke je treba definirati z različnih vidikov – z vidika faze v življenjskem ciklu, z vidika vpliva panoge oz. dejavnosti, z vidika določenih poklicnih skupin. Osredotočiti se moramo na tiste stranke, ki predstavljajo manjše tveganje in obetajo doseganje večjega profita in predstavljajo potencial za dolgoročno sodelovanje z vidika povečevanja obsega storitev.

NLB, d. d., vedno bolj izpostavlja pomembnost segmenta malega gospodarstva, ki s svojo pomembno vlogo pri razvoju celotnega nacionalnega gospodarstva predstavlja velik razvojni potencial. Osebni odnos predstavlja osnovo pristopu k stranki in naš cilj je razvijati odnose s poslovnimi strankami kot prodajno in informacijsko potjo za celovito ponudbo bančnih storitev segmentu malega gospodarstva s poudarkom na paketni ponudbi. Tesne poslovne odnose med poslovnimi strankami in banko bomo spodbujali z doslednim utrjevanjem osebnega odnosa, ki je osnova za dolgoročno poslovno sodelovanje.

2.4 Opredelitev segmenta SMG glede na fazo v življenjskem ciklu

Gospodarske družbe, samostojne podjetnike in zasebnike delimo na štiri segmente, pri čemer posamezen segment opredeljujeta stopnja rasti prihodka in stopnja tveganja, ki ga predstavljajo za banko. Ti segmenti so opredeljeni glede na fazo v življenjskem ciklu razvoja. Vsak segment nastopa do banke kot homogena celota v smislu bančne ponudbe.

Delitev na posamezne segmente je pomembna zaradi priprave ustrezne ponudbe, ustreznega pristopa, ki ustreza posameznemu segmentu.

Tabela 2.1 Prikaz SMG glede na fazo v življenjskem ciklu

		stopnja rasti prihodka		
Visoka	GAZELE (faza hitre rasti)	RASTOČA MALA PODJETJA IN ZASEBNIKI (faza zmerne rasti) RASTOČA SREDNJE VELIKA PODJETJA (faza zmerne rasti)		
	Nizka	ZAČETNIKI (faza uvajanja)	ZRELI POSLOVNI SUBJEKTI (faza zrelosti)	
		visoko	nizko	
		tveganje		

Vir: NLB 2009b, 2.

Začetniki so gospodarske družbe, podjetniki in zasebniki, ki so s poslovanjem šele pričeli, ne poslujejo še celo leto in ne morejo predložiti banki finančnih izkazov o dosedanjem poslovanju. Začetnik je lahko tudi domača fizična oseba, ki ima pri pristojnih institucijah vložene dokumente za pridobitev dovoljenja za opravljanje zasebne poslovne dejavnosti.

Rastoča mala in srednje velika podjetja, podjetniki in zasebniki so poslovni subjekti, ki širijo svojo dejavnost. Ti subjekti so v okviru obstoječega poslovanja dosegli največ. Njihova nujna potreba je širitev na domačem in tujih trgih ali dopolnjevanju proizvodov in storitev. To so podjetja, ki letno realno rastejo in imajo letno stopnjo rasti prihodkov nekoliko nad stopnjo inflacije, torej so v fazi zmerne rasti.

Gazele so poslovni subjekti, ki jih vodijo dinamični podjetniki in so v fazi hitre rasti. So dinamična podjetja, ki hitro rastejo ter se bliskovito razvijajo, intenzivno zaposlujejo in vedno držijo korak prednosti pred konkurenco.

Zreli poslovni subjekti so tiste pravne osebe, podjetniki in zasebniki, ki nimajo interesa po ekspanzivni rasti in širitvi in so dejansko zadovoljni z obstoječim stanjem. Tako rekoč vzdržujejo stanje, ki omogoča ohranjanje zaposlenih.

2.5 Opredelitev podsegmentov SMG s posebno obravnavo

Z vidika načina poslovanja podjetij, ki potrebujejo drugačen pristop in s tem drugačno ponudbo, lahko opredelimo naslednje podsegmente:

Podsegment računovodskih servisov

Računovodski servisi so pomemben podsegment SMG, ki jim je treba posvetiti posebno pozornost. Ta podsegment je po mojem mnenju najpomembnejši, saj predstavlja za banko dobro tržno pot za ohranjanje obstoječih in pridobivanje novih strank. Pretežen del poslovnih subjektov s področja SMG ima veliko stikov z računovodskimi servisi in jim tudi zaupajo. Računovodski servisi svojim komitentom ne nudijo le računovodske, temveč tudi finančne in druge nasvete. Velikokrat predstavljajo odločilni dejavnik pri izbiri banke tako pri odpiranju poslovnega računa kot tudi pri izbiri ustrezne bančne storitve.

Podsegment posebnih interesnih skupin

V navedeni podsegment vključujemo odvetnike, notarje, zdravnike, zobozdravnike, ženske podjetnice ipd.; so tisti specifični podsegmenti, za katere moramo diferencirati ponudbo storitev in jo ustrezno prilagoditi in zanje pripraviti ustrezne ponudbe in trženjske aktivnosti.

Podsegment proračunskih uporabnikov

Proračunski uporabniki so uporabniki državnega ali občinskih proračunov (npr. občine, krajevne in druge lokalne skupnosti), javna podjetja in zavarovalnice. Segment proračunskih uporabnikov je z vidika NLB, d. d., segment z relativno nizkim tveganjem poslovanja in s tega vidika relativno varen segment. Segment proračunskih uporabnikov zahteva posebno obravnavo, ker zanj veljajo določene posebnosti, po katerih se razlikuje od pravnih oseb (zakonodaja, potrebna dokumentacija za odobravanje naložb), zato je smiselno oblikovati posebno trženjsko ponudbo, posebej prilagojeno temu podsegmentu.

Podsegment kmetovalcev

Tudi kmetovalci (gozdarji, vinarji ...) predstavljajo poseben segment, saj jih lahko obravnavamo kot pravne osebe na eni strani in tudi kot fizične osebe na drugi strani. Ko govorimo o obravnavi kmetovalcev z vidika pravnih oseb, govorimo o relativno majhnem segmentu, ki deluje izrazito sezonsko, kar zahteva posebno obravnavo. Iz dosedanjega poslovanja se je izkazalo, da je prav ta segment najmanj tvegan, ker se praviloma kmetovalci nikoli ne odločijo za naložbo, ki bi bila tvegana.

Ukrepi v okviru zadrževanja obstoječih strank bodo med drugim usmerjeni na povezovanje z občinami in njihovimi programi na lokalni ravni, svetovanje, kako do sredstev EU, sodelovanje na lokalnih dogodkih, namenjenih temu segmentu.

2.6 Analiza malega gospodarstva na slovenskem trgu

V današnjem globalnem poslovnem okolju predstavljajo mikro in mala podjetja zaradi sposobnosti hitrega odzivanja na nove poslovne priložnosti in pravočasnega preoblikovanja inovativnih idej v nove tržne produkte ključni element uspešnega in dinamičnega gospodarstva. Ker so majhna podjetja v svojem delovanju pogosto bolj prilagodljiva od velikih podjetij, od slednjih postopoma prevzemajo vlogo hrbtenice uspešnih nacionalnih gospodarstev.

Tudi v Sloveniji lahko rečemo, da mikro, mala in srednje velika podjetja predstavljajo hrbtenico slovenskega gospodarstva ter so s svojo inovativnostjo, dinamičnostjo in prilagodljivostjo eden ključnih vzvodov gospodarske rasti.

Kakor navaja Ministrstvo za gospodarstvo v Programu ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2007–2013, je Slovenija sedaj med uspešnejšimi državami in se vse bolj približuje ostalim državam članicam EU in se z njimi izenačuje. Osnovni cilji Programa so usmerjeni v ustvarjanje stimulativnega okolja za podjetništvo in inovativnost ter v spodbujanje vlaganj v ključne dejavnike za povečanje konkurenčnosti podjetij, in sicer (Ministrstvo za gospodarstvo 2007):

- spodbujanje podjetništva in podjetništvu prijaznega okolja,
- znanje za gospodarstvo,
- razvoj in inovacije v gospodarstvu,
- spodbujanje malih in srednje velikih podjetij z lastniškimi in dolžniškimi viri.

V Sloveniji je bilo leta 2008 51.997 gospodarskih družb, ki so za leto 2008 predložile podatke iz letnih poročil AJPES-u. Med družbami je bilo 92,4 % mikro, 4,6 % majhnih, 1,5 % srednje velikih in 1,5 % velikih družb (AJPES 2009a).

Podatke iz letnih poročil za leto 2008 je AJPES-u predložilo 62.914 majhnih podjetnikov in 12 srednjih podjetnikov (AJPES 2009b).

Za lažje razumevanje deleža malega gospodarstva v okviru vseh gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov bom prikazala nekaj podatkov iz poslovanja v letu 2008. Kot pokazatelj sem izbrala: število poslovnih subjektov, število zaposlenih, izkazane prihodke, čisti dobiček in čisto izgubo.

Družbe so v letu 2008 (AJPES 2009a):

- zaposlovale 510.754 delavcev,
- ustvarile 85.555.124 tisoč evrov prihodkov,
- ugotovile 3.360.069 tisoč evrov čistega dobička,
- izkazale 1.703.536 tisoč evrov čiste izgube.

Tabela 2.2 Struktura gospodarskih družb po velikosti in nekateri podatki o poslovanju v letu 2008

Velikost gospodarskih družb	Število	Delež (v %)	Delež zaposlenih (v %)	Prihodki (v %)	Neto čisti dobiček (v %)
Mikro	48.070	92,4	26,6	18,1	25,0
Majhne	2.390	4,6	15,5	13,1	12,4
Srednje velike	763	1,5	15,6	14,3	12,0
Velike	774	1,5	42,3	54,5	50,6
Skupaj	51.997	100,0	100,0	100	100

Vir: AJPES 2009a.

Delež malega gospodarstva v okviru vseh gospodarskih družb (mikro, majhna in srednje velika podjetja) pomeni 98,5 % pri številu gospodarskih družb, 57,7 % pri številu zaposlenih, 45,5 % pri ustvarjenih prihodkih za leto 2008 ter 49,45 % pri neto čistemu dobičku za leto 2008.

Majhni samostojni podjetniki so v letu 2008 (AJPES 2009b):

- zaposlovali 62.385 delavcev (srednje veliki 986),
- ustvarili 5.825.199 tisoč evrov prihodkov, ki pomenijo 6,8 % prihodkov družb (srednje veliki 100.591 tisoč evrov prihodkov),
- ugotovili 493.951 tisoč evrov podjetnikovega dohodka (83,2 % vseh majhnih podjetnikov) (srednje veliki 2.940 tisoč evrov),
- izkazali 57.971 tisoč evrov negativnega poslovnega izida (15,9 % vseh majhnih podjetnikov) (srednje veliki 674 tisoč evrov).

Tabela 2.3 Pomembnejši podatki majhnih podjetnikov po posameznih skupinah, oblikovanih glede na število zaposlenih v letu 2008

Skupine po številu zaposlenih	Število podjetnikov	Delež (v %)	Število zaposlenih	Delež zaposlenih (v %)	Čisti prihodki od prodaje (v tisoč EUR)
0–1	56.376	83,9	9.637	15,4	2.107.403
2–9	9.785	14,6	33.905	54,3	2.423.202
10–49	1.021	1,5	16.650	26,7	1.109.847
50–250	28	0,0	2.193	3,5	92.533
Skupaj	67.210	100,0	62.385	100,0	5.732.984

Vir: AJPES 2009b.

Večina majhnih podjetnikov je po merilih Zakona o gospodarskih družbah sodila med mikro podjetnike. 83,9 % podjetnikov ima do enega zaposlenega in za njih bi bilo

smiselno oblikovati posebno ponudbo, pri kateri bi povezali tako poslovni kot tudi osebni vidik, ki bi ga v prihodnosti lahko razširili tudi z obravnavo celotne družine.

Tabela 2.4 Pomembnejši podatki o poslovanju segmenta malega gospodarstva v letu 2008

Velikost gospodarskih družb	Število	Število zaposlenih (v tisoč EUR)	Prihodki (v tisoč EUR)	Neto čisti dobiček (v tisoč EUR)
Podjetniki	67.210	62.385	5.825.199	435.980
Mikro gospodarske družbe	48.070	135.863	15.472.913	311.780
Majhne gospodarske družbe	2.390	79.096	11.194.030	253.214
Srednje velike gospodarske družbe	763	79.814	12.262.603	258.877
Skupaj	118.433	357.158	44.754.745	1.259.851

Vir: AJPES 2009 a in b.

Povzetek analize segmenta malega gospodarstva za leto 2008 je (ibidem):

- v okviru segmenta malega gospodarstva je delovalo 357.158 zaposlenih (velike družbe 215.980),
- prihodki skupaj so znašali 44.754.745 tisoč EUR (velike družbe 46.625.579),
- neto čisti dobiček je znašal 1.259.851 tisoč EUR (velike družbe 832.663).

2.7 Analiza malega gospodarstva v NLB, d. d.

Glede na višino tržnega deleža se regionalno Slovenija razdeli na zrele trge, kjer tržni delež NLB presega 40 %, in nezrele trge, kjer je tržni delež NLB nižji od 40 %. V regijah, kjer NLB dosega visok tržni delež, moramo ta delež tudi ohranjati, kar lahko dosežemo le s pravočasnim in hitrim prilagajanjem konkurenci na eni strani, kot tudi s prilagajanjem individualnim potrebam komitentov na drugi strani. V regijah z nizkim tržnim deležem pa je treba z agresivnejšim trženjem in ugodnejšimi pogoji prevzemati stranke od konkurenčnih bank.

Tabela 2.5 Tržni deleži NLB, d. d., v segmentu malega gospodarstva glede na število komitentov po regijah

Regija	Tržni delež
Pomurska	72,50 %
Podravska	19,20 %
Koroška	69,20 %
Savinjska	49,80 %
Zasavska	81,80 %
Spodnjeposavska	74,30 %
Jugovzhodna Slovenija	74,70 %
Osrednjeslovenska	70,10 %
Gorenjska	20,20 %
Notranjsko-kraška	37,70 %
Goriška	16,90 %
Obalno-kraška	17,30 %

Vir: NLB 2009b.

Iz tabele 2.5 je razvidno, da ima NLB, d. d., največji tržni delež na območju zasavske regije, sledita spodnjeposavska regija in jugovzhodna Slovenija, pomurska regija, osrednjeslovenska regija in koroška regija ter savinjska regija. V vseh preostalih regijah je tržni delež pod 50 %.

Vsi podatki, prikazani v nadaljevanju, so pridobljeni na osnovi povezave podatkovnega skladišča NLB, d. d., in zunanega sistema IPIS.

Tabela 2.6 Poslovne stranke NLB, d. d., po velikosti podjetja

Podjetja	Število	Delež
Mikro podjetje	59.572	95,45
Majhno podjetje	1.513	2,42
Srednje veliko podjetje	627	1,00
Veliko podjetje	700	1,12
Skupaj	62.412	100,00

Vir: NLB 2009b.

Iz tabele 2.6 je razvidno, da imamo v NLB, d. d., med poslovnimi strankami 95,45 % mikro podjetij, 2,42 % majhnih podjetij, 1 % srednje velikih podjetij, preostalo pa so velika podjetja.

Tabela 2.7 Poslovne stranke NLB, d. d., po obliki družbe

Oblika	Število	Delež
Gospodarski subjekti – fizične osebe	28.024	44,90
Gospodarski subjekti – pravne osebe	23.116	37,04
Zavodi, organi in organizacije	11.272	18,06
Skupaj	62.412	100,00

Vir: NLB 2009b.

Med poslovnimi strankami NLB, d. d., predstavlja 44,9 % gospodarskih subjektov – fizičnih oseb, 37,04 % je gospodarskih subjektov – pravnih oseb, preostalih 18,06 % pa so zavodi, razni organi in organizacije.

2.8 Analiza konkurenčnih bank na slovenskem trgu

V današnjem času je borba za poslovno stranko med bankami izredno prisotna. Pritiski konkurence so zelo veliki.

Konkurenca je izredno močna tudi v smislu kakovosti in standarda servisa, izurjenih kadrov ter višine sredstev, namenjenih oglaševanju. Konkurenčne banke so izredno hitro odzivne ter fleksibilne, vendar so vedno največja konkurenčna prednost ustrezni strokovni kadri, ki nenehno gradijo in utrjujejo vezi s komitentom.

Konkurenčne banke na slovenskem trgu imajo za poslovne subjekte podobno ponudbo kot NLB, d. d., in jo delijo le na ponudbo za malo gospodarstvo in ponudbo za velika podjetja. Znotraj ponudb za poslovne subjekte ponuja posebno »segmentirano« ponudbo le Nova KBM, ki nudi poleg ponudbe za mala, srednje velika in velika podjetja še ponudbo za zdravnike, notarje in odvetnike. Deželna banka Slovenije posveča posebno pozornost kmetovalcem in je izredno agresivna s segmentiranimi ponudbami za ta ciljni segment (npr. ponudba za vinogradnike). Med konkurenčnimi bankami velja izpostaviti še Abanko Vipo, ki je uvedla novo segmentacijo, in sicer glede na življenjsko situacijo podjetja (začetek poslovanja, vsakodnevno poslovanje, širitev poslovanja, prenehanje poslovanja ...).

Druge posebne ponudbe preostalih konkurenčnih bank ni zaslediti, kar kaže na priložnost za NLB, da se približa posameznim, v strategiji opredeljenim segmentom oz. podsegmentom (NLB 2009b, 18–19).

3 RAZVRSTITEV KOMITENTOV MALEGA GOSPODARSTVA

NLB, d. d., se zaveda, da je pri svojem poslovanju s segmentom malega gospodarstva izpostavljena številnim tveganjem, ki jih mora učinkovito obvladovati. Izpostavljenost kreditnemu tveganju se zmanjšuje tako, da vsako stranko bonitetno razvrstimo v okviru pooblastil posameznih ravni odločanja, določimo zgornjo mejo zadolževanja ter spremljamo celotno izpostavljenost do banke. Poslovni skrbniki strank redno spremljajo poslovanje stranke in v primeru poslabšanja poslovanja predlagajo ustrezne ukrepe.

3.1 Opredelitev pojma tveganje

Tveganje je v poslovnem svetu vedno prisotno in povzroča odklone pri spremljanju načrtovanih ciljev. Tveganje lahko opredelimo kot nezmožnost, da bi pravilno napovedovali prihodnji tok dogodkov oziroma kot nezmožnost popolnoma nadzorovati, ali bodo rezultati prihodnjega toka dogodkov enaki načrtovanim (Mramor 1993). Obseg in narava tveganj, s katerimi se srečujejo v bankah, je odvisna od narave njihovih poslov.

3.2 Vrsta bančnih tveganj

Poslovanje bank je zaradi njihove temeljne funkcije izpostavljeno različnim vrstam tveganj, za katere je značilna izredno visoka stopnja prepletenosti in medsebojne soodvisnosti. Obstaja več različnih klasifikacij finančnih tveganj; ena izmed klasifikacij razvršča tveganja na (Borak 1998, 18):

- kreditno tveganje,
- deželno tveganje in transferno tveganje,
- tržno tveganje,
- obrestno tveganje,
- likvidnostno tveganje,
- operativno tveganje,
- pravno tveganje,
- tveganje izgube dobrega imena.

Osredotočili se bomo na kreditno tveganje.

Kreditno tveganje

Kreditno tveganje je osnovno in najstarejše tveganje, s katerim se srečujejo banke. To tveganje izraža trajno ali začasno nezmožnost ali nepripravljenost dolžnika, da v dogovorjenem roku in v dogovorjeni višini izpolni svojo obveznost. Odvisno je od negotovih okoliščin, v katerih komitent posluje, kar zahteva od banke, da neprestano

spremlja poslovanje svojih komitentov. Banka mora torej poleg lastnih tveganj poznati tudi tveganja, s katerimi se srečuje njen dolžnik.

Da bi banka zmanjšala kreditno tveganje, mora pridobiti dovolj informacij o komitentu, uskladiti namen naložb s poslovnimi politikami banke, natančno oceniti višino naložbe, pravilno določiti odplačilno dobo glede na uskladitev virov banke in vrsto naložbe ter pravilno oceniti in redno spremljati komitentovo kreditno in plačilno sposobnost.

Banka se kreditnemu tveganju lahko izogne na dva načina. Prvi je ta, da izbira med naložbami, ki zanjo niso tvegane oziroma vsebujejo minimalno tveganje. To so naložbe v državne vrednostne papirje, posojila komitentom z najboljšo boniteto in prvovrstnim zavarovanjem. S tem se bo verjetno v veliki meri izognila kreditnemu tveganju, vendar pa to pomeni tudi manjšo donosnost. Drugi način zmanjšanja kreditnega tveganja pa je dobro presojanje bonitet komitentov, ki pri njej najemajo posojila, in oblikovanje rezervacij glede na tveganost naložb.

S kreditnimi tveganji smo se pri nas začeli resneje ukvarjati šele z uvajanjem mednarodnih standardov o kapitalski ustreznosti, ki smo jih relativno hitro uvedli v prakso.

3.3 Namen razvrstitve komitentov malega gospodarstva

V preteklosti so analitiki poslovanja podjetij boniteto obravnavali precej ožje kot danes. Pri tradicionalnem pristopu so upoštevali predvsem pretekla dogajanja in stanja, boniteta je bila v glavnem opredeljena s kvantitativnimi dejavniki, kot so finančno stanje, poslovni uspeh, likvidnost, premoženjsko stanje, kar pomeni, da se je določitev bonitete naslanjala predvsem na preteklo poslovanje podjetja. Na tak način ugotovljena boniteta ni bila objektivna, zato je sodobna opredelitev bonitete usmerjena predvsem v prihodnost. Poleg kvantitativnih dejavnikov upošteva tudi vrsto kvalitativnih dejavnikov, kot so sposobnost posloводства, položaj na trgu, konkurenca, poslovne priložnosti in nevarnosti, razvoj novih proizvodov in podobno. Značilnost tradicionalnih pristopov je tudi v tem, da so ocenjevali predvsem kreditno sposobnost in likvidnost podjetja izključno na podlagi računovodskih izkazov iz preteklih let. Usmerjeni so bili predvsem v iskanje pomanjkljivosti in nevarnosti, pozitivnih dejavnikov pa niso niti iskali niti podrobneje obravnavali. Sodobni pristopi dajejo večji pomen kvalitativnim dejavnikom, upoštevajo povezanost podjetja z okoljem in so usmerjeni v prihodnost. Ocena bonitete na podlagi projekcij poslovanja zahteva veliko strokovnega znanja, ker se analize nanašajo na prihodnost, ki je zelo nepredvidljiva.

Namen razvrstitve je ocenjevanje in spremljanje kreditnega tveganja, ki mu je banka izpostavljena pri svojem poslovanju.

Ocenjevanje bonitetne sposobnosti podjetij je ena izmed temeljnih aktivnosti bank za ugotavljanje tveganosti naložb v posamezna podjetja. Banke skušajo s pridobivanjem

in obdelovanjem podatkov o podjetju ter njihovim razvrščanjem v določene bonitetne razrede znižati stopnjo tveganja (Dimovski 1999).

Pred odobritvijo katere koli naložbe mora banka komitenta razvrstiti. Razvrstiti je treba tudi garante, poroke oziroma vse, ki jamčijo za obveznosti komitentov. Razvrstitev pomeni oceniti komitentovo sposobnost izpolnjevati obveznosti do banke. Poleg tega mora banka ves čas trajanja poslovnega razmerja spremljati poslovanje dolžnika. Banka razvršča tudi skupine povezanih oseb, kot so opredeljene v veljavnem sklepu BS o veliki izpostavljenosti bank in hranilnic (BS 2002).

3.4 Merila za razvrstitev in teoretična izhodišča

Ocenjevanje bonitetne razvrstitve podjetij je ena izmed temeljnih aktivnosti bank za ugotavljanje tveganosti naložb v posamezna podjetja. Banka želi s pridobivanjem in obdelovanjem podatkov o podjetju znižati stopnjo tveganja. Banka razvršča dolžnike v skupine A, B, C, D in E glede na objektivna in subjektivna merila.

Objektivna merila

Objektivna merila so sestavljena iz:

- splošnih podatkov o podjetju,
- podatkov o blokadah žiro računa.

Podatki o podjetju – vsebujejo osnovne podatke o podjetju, in sicer: ime, sedež, pravna oblika, oblika lastnine, matična številka, dejavnost, datum ustanovitve, ustanovni kapital, lastniška struktura, vodstvo podjetja, njegova usposobljenost, strategija razvoja podjetja, velikost podjetja, povezane družbe ipd.

Povezanost z banko – ti podatki kažejo odnos podjetja z banko: žiro račun, osebni dohodki, depoziti plačilni promet, zadolženost pri banki, razvrstitev komitenta in ZMZ. Za ustrezno bonitetno razvrstitev je pomembno, da ima banka o podjetju na voljo čim več informacij. Podjetje na osnovi deleža poslovanja z banko pridobi ustrezno število točk, ki vplivajo na boljšo boniteto.

Podatki o blokiranih žiro računih – te podatke vodi banka za račune, ki so odprti pri banki, za ostale račune so podatki na spletni strani BS.

Subjektivna merila

Razvrstitev glede na subjektivna merila pomeni razvrstitev glede na oceno finančnega položaja posameznega komitenta, zmožnosti zagotovitve denarnega toka za poplačilo vseh obveznosti in ustreznosti zavarovanja terjatev. Subjektivna merila vključujejo:

- analizo splošnega gospodarskega položaja,
- analizo panoge,

- analizo položaja podjetja,
- finančno boniteto,
- oceno managementa.

Izračun ustrezne bonitete podjetja temelji na podatkih iz njegovih računovodskih izkazov, in sicer se spremlja:

- finančna moč,
- plačilna sposobnost,
- kazalci likvidnosti,
- kazalci finančne varnosti,
- kazalci donosnosti,
- koeficient obračanja sredstev in virov,
- kazalci kreditne sposobnosti,
- posredniški položaj podjetja,
- obseg in uspešnost poslovanja komitenta, pri čemer je velik poudarek na vertikalni in horizontalni usklajenosti posameznih postavk v bilančnem preseku.

Finančni položaj temelji na finančni moči, ki se odraža v uspešnosti poslovanja podjetja. Uspešnost poslovanja se kaže v izkazu uspeha podjetja kot dobiček (izguba). Za presojanje uspešnosti poslovanja najpogosteje uporabljamo naslednje kazalce uspešnosti:

- ekonomičnost,
- donosnost,
- produktivnost.

Ti kazalci se uporabljajo v analizi finančnega položaja podjetja, in sicer finančno-posredniškega položaju, finančnega ravnotežja in finančnega oz. denarnega toka. Finančni položaj lahko ocenimo po statičnem pristopu (dober, srednje dober in slab ali nadpovprečen, povprečen in podpovprečen glede na panogo) ali po dinamičnem pristopu (boljši, nespremenjen, slabši).

Presežek kratkoročnih sredstev nad kratkoročnimi obveznostmi je prvi kazalec finančne stabilnosti podjetja, ki ga banka pri kreditni analizi upošteva. Pomembno je analizirati gibanje tega neto obratnega kapitala skozi čas, njegove vire in uporabe. Zavedati se moramo, da je predvideno vračilo kredita odvisno od uspešnosti kreditojemalca v prihodnosti, od njegovih pričakovanih prilivov in odlivov, zato je zelo pomembna finančna projekcija in ji moramo posvetiti veliko pozornosti.

Po zaključeni finančni analizi podjetja se pozitivne in negativne točke bonitete po posameznih subjektivnih in objektivnih kriterijih ocenjevanja na koncu povežejo v

skupno bonitetno oceno. Pri novih komitentih se upošteva le subjektivna ocena (z izjemo blokade na računu). Pri analizi so najpomembnejši finančna boniteta ter objektivna merila, ocene po ostalih merilih pa so manj pomembne.

V skladu s sklepom BS (2007) banke razvrščajo komitente v bonitetne skupine od A do E (glej tabelo 3.1), v okviru teh pa tudi v bonitetne razrede od I do IV. Boniteta vpliva na zahtevano zavarovanje, bonitetni razred pa delno tudi na višino aktivne obrestne mere in nadomestila za storitve.

Sposobnost plačevanja vpliva na uvrstitev podjetja v bonitetni razred (Banka Slovenije 2007):

- skupina A v roku zapadlosti ali izjemoma z zamudo do 30 dni,
- skupina B z zamudo do 30 dni ali občasno zamudo od 31 do 90 dni,
- skupina C z zamudo od 31 dni do 90 ali občasno zamudo od 91 do 180 dni,
- skupina D z zamudo od 91 dni do 180 dni ali občasno zamudo od 181 do 365 dni,
- skupina E z zamudo preko 365 dni.

Pri določitvi ZMZ se upošteva obseg realizacije, obseg lastniškega kapitala in obseg neto zadolženosti podjetja.

Merila za določanje limita kratkoročnega zadolževanja so naslednja (NLB 2009a):

- maksimalna kratkoročna zadolženost v višini povprečnih dvomesečnih poslovnih prihodkov,
- uravnovežena rokovna struktura,
- minimalen potreben trajni kapital,
- maksimalna izguba v višini dvomesečnih poslovnih prihodkov,
- zamude pri poravnavi obveznosti do banke,
- blokade ŽR,
- zavarovanje terjatev (kakovost terjatev).

Boljše zavarovanje (prvovrstna ali ustrezna zavarovanja) na določitev ZMZ ne vpliva. Zavarovanje se uporablja le kot zaščita za primere, da dolg ne po vrnjen, ali v primeru, da bi se spremenile okoliščine, ki so bile znane ob odobritve naložbe. Pri vlogi za investicijski kredit je potrebna natančna analiza investicijskega programa.

3.5 Merila za razvrstitev komitentov v NLB, d. d.

Komitente razvrščamo na podlagi ocene in vrednotenja njegove sposobnosti izpolnjevati obveznosti do banke ob dospelosti. Izhodišča za ugotavljanje sposobnosti izpolnjevanja obveznosti so (NLB 2009a):

- ocena finančnega položaja na osnovi bilančnih podatkov,

- ocena zmožnosti zagotovitve zadostnega denarnega pritoka za redno izpolnjevanje obveznosti v prihodnosti,
- izpolnjevanje obveznosti do banke v preteklih obdobjih.

3.6 Bonitetne skupine in razredi

Banka razvrsti komitenta v eno od petih bonitetnih skupin, in sicer od A (najboljše) do E (najslabše). Skupine so predpisane s sklepom Banke Slovenije o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic (Banka Slovenije 2007). Bonitetni skupini dodamo še bonitetni razred, kot je to razvidno iz spodnje tabele 3.1. Bonitetni razred pomeni razlike znotraj iste bonitetne skupine in je osnova za določitev višine aktivne obrestne mere in nadomestil za storitve.

S kombinacijo bonitetnih skupin in razredov dobimo osem različnih razvrstitev komitentov.

Tabela 3.1 Bonitetne skupine in razredi

Bonitetne skupine	Bonitetni razredi
A	I
A	II
B	II
B	III
C	III
C	IV
D	IV
E	IV

Vir: NLB 2009a.

3.7 Zgornja meja zadolževanja

Zgornja meja zadolževanja je tisti znesek naložb posameznemu komitentu ne glede na zavarovanje, za katerega banka na podlagi podatkov o dosedanjem poslovanju ocenjuje, da ga bo komitent sposoben odplačati oziroma se zaradi teh naložb njegov finančni položaj ne bo poslabšal. Zgornja meja zadolževanja se praviloma deli na zgornjo mejo na kratkoročnem področju in na dolgoročnem področju. Osnova za izračun zgornje meje zadolževanja je ocena njegove kreditne sposobnosti na osnovi dosedanjega poslovanja, torej bilančni podatki iz dosedanjega poslovanja. Ko komitent želi pridobiti dolgoročne vire investicije, se določi dolgoročno mejo zadolževanja na osnovi pričakovanih rezultatov poslovanja po investiciji. Dolgoročna meja zadolževanja velja le za konkretno investicijo, pri novi investiciji je treba ponovno preveriti

pričakovane rezultate. ZMZ se določa za vsakega komitenta in za skupino povezanih oseb. Tako določena ZMZ se iz utemeljenih razlogov lahko tudi spremeni.

3.8 Zahtevek za razvrstitev, prerazvrstitev in določitev ZMZ

Pobudo za razvrstitev in določitev ZMZ novih komitentov, za prerazvrstitev ali spremembo ZMZ že razvrščenih komitentov zaradi večjih sprememb v njihovem poslovanju ali na podlagi drugih utemeljenih razlogov, predlagajo:

- bančni delavci podružnic,
- sektor za upravljanje s tveganji,
- uprava banke,
- revizorji in zunanje institucije, ki imajo taka pooblastila.

Podružnice morajo zagotoviti, da pripravljalec predloga za razvrstitev in določitev ZMZ in predloga za spremembe razvrstitve za komitenta ni oseba, ki bo pripravila predlog za odobritev naložbe, ter da pripravljalec predloga ni v navzkrižju interesov s komitentom v smislu opredelitve vsakokrat veljavnega Kodeksa etičnega ravnanja delavcev v NLB, d. d. Razvrstitev komitentov – dolžnikov se preverja sproti, v primeru nove naložbe ali bistvenih sprememb v poslovanju komitenta pa vedno, najmanj pa vsako trimesečje v skladu s predpisi Banke Slovenije. Vsako tromesečje Sektor za upravljanje s tveganji oceni celoten kreditni portfelj in predlaga potrebne prerazvrstitve in spremembe zgornjih mej zadolževanja. Predlog pošlje v podružnico, ki je zadolžena za komitenta. Podružnica se s predlogom lahko strinja ali ne. Če se ne strinja, predlaga spremembo za komitente, katerih določanje bonitetne razvrstitve in ZMZ je v pristojnosti podružnice. Znesek, ki je v pristojnosti podružnice, je določen s sklepom uprave banke. Predlog spremembe za komitente, ki niso v pristojnosti podružnice, analitik podružnice pošlje v sektor za upravljanje s tveganji na podlagi pisne utemeljitve prerazvrstitve na podlagi subjektivne ocene.

3.9 Vsebina predloga za razvrstitev komitentov

Pred izdelavo predloga za razvrstitev mora bančni delavec pridobiti čim več informacij o komitentu, in sicer iz različnih virov, med katere sodijo:

- pogovor s komitentom,
- informacije iz okolja.

V predlogu za razvrstitev je treba izdelati analizo finančnega položaja podjetja na podlagi bilančnih podatkov z absolutnimi in relativnimi kazalci ter s panožno primerjavo in primerjavo med podjetji. Za dokončno razvrstitev in določitev ZMZ je treba upoštevati še:

- informacijo o preteklih kreditnih izkušnjah oziroma o dosedanjem poravnavanju obveznosti do banke,
- oceno vodstva podjetja,
- oceno razvoja in obstoja podjetja,
- izpostavljenost banke do kreditojemalca (disperzija tveganj).

Podatki o razvrstitvi komitentov se lahko izmenjujejo med bankami in znotraj bančne skupine za namen upravljanja s kreditnim tveganjem (Zakon o bančništvu, 215. člen). Sicer so podatki o razvrstitvi in ZMZ internega značaja. Bančni delavec ne sme o njih obvestiti komitenta ali dajati podatke drugim.

Ocena bonitete podjetja je sestavni del zaključne klasifikacije bančnih komitentov v kategorije A do E. Seveda pa se za komitente, razvrščene v kategoriji D in E, dogovarjanje z banko o prihodnjem sodelovanju praviloma konča že tu, saj banka razen v izjemnih primerih, kot so sanacijski programi in podobno, takim komitentom ne odobrava dodatnih posojil, garancij ali kakih drugih jamstev.

4 ODOBRAVANJE NALOŽB MALEMU GOSPODARSTVU

4.1 Funkcija banke

Zakon o bančništvu (Zban-1 2006) ureja pogoje za ustanovitev, poslovanje, nadzor in prenehanje bank. Banko definira kot delniško družbo s sedežem v Republiki Sloveniji, ki je pridobila dovoljenje Banke Slovenije za opravljanje bančnih storitev, to je:

- sprejema vse vrste denarnih vlog pravnih in fizičnih oseb,
- daje kredite pravnim in fizičnim osebam in najema kredite,
- opravlja druge bančne storitve,
- opravlja druge finančne storitve v skladu z dovoljenjem BS (factoring – odkup terjatev, izdajanje garancij in drugih jamstev, trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti, zbiranje, analiza in posredovanje informacij o kreditni sposobnosti pravnih oseb, posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic, oddajanje sefov, izdajanje in upravljanje s plačilnimi instrumenti, storitve v zvezi z vrednostnimi papirji, opravljanje poslov plačilnega prometa itd.).

Poslovna banka mora danes v konkurenčnem boju z drugimi bankami in finančnimi inštitucijami težiti k zagotavljanju svojega dolgoročnega razvoja in obstoja in k doseganju čim višjega dobička. Pri opravljanju svojih funkcij so banke generator pomembnih informacij. Banke zbirajo, oblikujejo in hranijo informacije, da bi bile sposobne ločiti dobre komitente od slabih. Pri opravljanju svoje kreditne funkcije banke vedno vzpostavijo dolgoročen poslovni odnos. Odnos med banko in kreditojemalcem je osnovan na zaupanju in vključuje željo in namen obeh strani po ohranitvi sodelovanja tudi v prihodnje. Dolgotrajnejše poslovno sodelovanje tudi olajša tok med banko in najemnikom posojila in tako na dolgi rok še poveča vrednost omenjenega poslovnega odnosa (Dimovski in Gregorič 2000).

Preživetje bank bo vsekakor odvisno od sposobnosti banke povečati stroškovno učinkovitost pri ponudbi tipičnih bančnih storitev in uveljaviti prednosti pri posredovanju nebančnih finančnih produktov in storitev. Nova zakonodaja danes bankam poleg bančnih omogoča opravljanje tudi drugih nebančnih finančnih storitev (zavarovalne police, pokojninski skladi vzajemni skladi, posli z nepremičninami itd.).

Poslovne banke so predvsem podjetja, ki ponujajo finančne storitve in tako zagotavljajo nemoten pretok finančnih sredstev v gospodarstvu. Banke zbirajo, analizirajo, hranijo, iščejo, dopolnjujejo in nadzorujejo podatke o svojih strankah, posebno o kreditojemalcih.

V nadaljevanju se bom omejila na funkcijo odobravanja kreditov pravnih oseb, in sicer na segment malega gospodarstva.

4.2 Pravni okvir odobravanja kreditov

Poslovanje slovenskih bank opredeljujeta dva zakonodajna okvira: smernice Evropske unije in domača zakonodaja. Na področju domače zakonodaje so za banke pomembni naslednji trije zakoni:

- zakon o Banki Slovenije,
- zakon o gospodarskih družbah,
- zakon o bančništvu.

Zakonodaja upošteva trende svetovnega bančništva v smeri maksimiranja neobrestnih prihodkov, optimiranja kapitala, dviga vrednosti aktive, trženja finančnih storitev, upravljanja s finančnimi tveganji in nadzorovanja stroškov.

Prvo načelo, ki se ga banka brezpogojno vedno drži pri odobravanju kreditov, je spoštovanje zakonov, predpisov in drugih pravnih okvirov. Banka ne financira dejavnosti, za katere obstaja vedenje ali utemeljen sum, da vsebuje kršitve veljavnega pravnega, davčnega ali ureditvenega okvira. V primeru dvoma banka vedno zahteva od podjetja predložitve ustreznih dokazil (dovoljenja licence). Pri odobravanju naložb NLB poleg zakonskih predpisov upošteva navodila Merila in postopke za odobravanje naložb in druge interne akte ter priročnike (NLB 2009a), ki posredno oziroma neposredno urejajo področje odobravanja naložb.

4.3 Načela bančnega poslovanja

Pri bančnem poslovanju banka upošteva naslednja načela:

- načelo varnosti in zanesljivosti naložb,
- načelo likvidnosti,
- načelo donosnosti.

Varnost bančnih naložb pomeni maksimalno zmanjšanje tveganja, kar pomeni, da banka izbira udeležence, posle in zavarovanja, ki bodo zagotovili izpolnitev prevzetih obveznosti do banke v dogovorjenih rokih.

Likvidnost banke je s kratkoročnega vidika najpomembnejša. Pomeni sposobnost, da lahko banka v vsakem trenutku svojim upnikom izplača dospele obveznosti ter da v dogovorjenih rokih izpolni vse svoje sprejete finančne obveznosti, ki izhajajo iz njenega poslovanja (izplača odobrene kredite, poravna prevzete obveznosti po garancijah in ostalih obveznosti v skladu s pogodbo).

Načelo donosnosti pomeni, da banka na vložena sredstva doseže takšen donos, da z njim ustvari zadosten dobiček za večanje rezerv, za kritje vseh stroškov poslovanja, stroškov slabih kreditov ter izplačilo dividend delničarjem.

Poslovanje banke mora težiti k uveljavljanju načel visoke varnosti, optimalne likvidnosti ter stabilne dolgoročne donosnosti.

4.4 Način poslovanja NLB, d. d., s segmentom malega gospodarstva

Banka praviloma pri segmentu malega gospodarstva veliko pozornost posveča izkušnjam, kar pomeni, da naj bi kreditorejmalci imeli večletne izkušnje v svoji dejavnosti ter dokazane sposobnosti prilagajanja v težkih časih. To je zlasti pomembno za storitvene dejavnosti. Pri financiranju dejavnosti, ki so zelo različne od običajne osnovne dejavnosti podjetja, je še posebej potrebna previdnost. Kreditiranje novih podjetij se ocenjuje na osnovi naslednjih dejavnikov (NLB 2009a):

- strokovna usposobljenost kreditorejmalca,
- njegove delovne izkušnje,
- znanje na področju trženja,
- kakovost poslovnega načrta,
- pozornost, ki jo posvečajo organizaciji finančne funkcije,
- razpolaganje z ustreznim začetnim kapitalom (lastna udeležba).

Nosilec portfelja komitentov malega gospodarstva so podružnice. Pri delitvi portfelja komitentov se upoštevajo (NLB 2009a):

- teritorialno načelo,
- želja komitenta.

Vsakemu komitentu, ki ima z banko poslovni odnos, se določi poslovnega skrbnika. Komitent ima lahko le enega poslovnega skrbnika. Poslovni skrbnik je tisti bančni delavec v podružnici, ki vodi poslovni odnos s komitentom in koordinira sodelovanje komitenta z drugimi organizacijskimi enotami. Vodenje poslovnega odnosa s komitentom pomeni pripravo predloga za celotno poslovno sodelovanje s komitentom. Poslovni skrbnik pomeni vez komitenta z banko, kar pomeni, da poslovni skrbnik komitentu v skladu z njegovimi potrebami:

- posreduje informacije o celoviti bančni ponudbi kot tudi ponudbi povezanih podjetij banke (lizing posle, odkup terjatev, dodatno pokojninsko zavarovanje, zavarovalni produkti) ter ponudi celovito rešitev v okviru obstoječe ponudbe v banki,
- pripravlja predloge za odločanje, v skladu s pooblastili odloča o posameznih naložbah,
- sklepa pogodbe tako po aktivnih (depoziti) kot tudi pasivnih (kreditih) poslih,
- na podlagi zbranih podatkov spremlja poslovanje komitenta s poudarkom na odnosu komitenta z banko. V primeru poslabšanja poslovanja komitenta

poslovni skrbnik ponudi komitentu ustrezne rešitve v okviru obstoječe ponudbe banke in povezanih podjetij banke.

4.5 Postopek odobritve kreditov SMG

Oprelitev pojma kredit se pogosto postavlja na pomenoslovno osnovo. Po tej poti pridemo do ugotovitve, da je »creditum« tisto, kar je zaupano, dano na upanje (credere latinsko pomeni verovati, zaupati). V ekonomski literaturi se pojavlja več opredelitev pojma kredit in vsaka opredelitev prispeva k razložitvi pojma kredit. Zato jih bomo nekaj povzeli (Filipič in Markovič-Hribernik 1998, 105–106):

- Kredit je kupna moč.
- Bistvo kredita je upnikovo zaupanje v dolžnikovo pripravljenost in sposobnost, da plača svoj dolg.
- Kredit lahko označimo kot kratkoročno prodajo denarja.
- Kredit je prodaja na upanje
- Kredit lahko razložimo kot sposobnost zagotoviti si dobrine ali storitve v sedanosti v zameno za ekvivalent v prihodnosti.
- Kredit je osebni ugled, ki ga nekdo uživa in zaradi katerega lahko nabavi denar, blago ali delovno silo, tako da ponuja v zameno obljubo plačila v bodočnosti.

Ne glede na določene razlike moramo povzeti, da je v navedenih definicijah najpomembnejša karakteristika kredita – zaupanje kreditorja v dolžnikovo sposobnost za vrnitev kredita (Filipič in Markovič-Hribernik 1998, 105–106).

Kredit vedno poveča kupno moč kreditojemalca. Omogoči mu začetek novega cikla proizvodnega procesa, še preden je prejšnji zaključen, tako da proizvodnja teče neprekinjeno. Kredit tudi omogoča, da je financiranje proizvodnje organizirano, gospodarno in kar najbolj donosno. Kredit omogoča, da nikoli ni angažiranih več finančnih sredstev, kot to zahteva trenutna stopnja proizvodnje ali storitev. Pri SMG se najpogosteje pojavlja zahteva po revolving kreditu, to pomeni kratkoročni kredit, ki se črpa in vrača po potrebi komitenta v okviru določenega časovnega obdobja in v okviru odobrenega zneska.

4.5.1 Pogovor s komitentom

Največji del bančnih storitev pri SMG pomenijo krediti. Zaradi velike disperzije kreditov je bančno tveganje v tem segmentu najmanjše.

Banka želi poslovati le s komitenti, ki jim je mogoče zaupati. Banka v odnosu do komitenta posluje skladno z načeli poslovne etike ter z ustrezno ravno odkritosti in to pričakuje tudi od svojih komitentov. Pred pogovorom je treba pridobiti čim več informacij o komitentu (prednosti in slabosti).

Bančni delavec, poslovni skrbnik ali vodja poslovalnice komitentu predstavi ponudbo bančnih storitev, navede pogoje in možnosti za sodelovanje ter mu ponudi pomoč pri pripravi potrebne dokumentacije.

Potencialni kreditojemalec mora banki predložiti vlogo za odobritev posojila. Vloga mora vsebovati podatke o znesku in namenu kredita, odplačilno dobo, finančno konstrukcijo in zagotovitev plačila. Vsebovati mora predlog za zavarovanje. Poleg tega mora biti vlogi priložena tudi vsa dokumentacija o pravnem statusu družbe, navesti mora imena glavnih dobaviteljev in glavnih kupcev, navesti imena računovodje, lastnikov in glavnih zastopnikov, opisati poslovanje podjetja v preteklih letih in predvidene načrte v prihodnje, predložiti finančne izkaze poslovanja in druge finančne informacije, potrebne za ocenitev finančnega, premoženjskega in ekonomskega stanja v podjetju. Podatki, ki jih poslovni skrbnik potrebuje za posamezno naložbo, so odvisni od vrste, višine, ročnosti in tveganosti naložbe ter tudi od tega ali navedenega komitenta že poznamo, kar pomeni, da z določenimi podatki že razpolagamo. Vsekakor pa je treba pred odobritvijo naložbe preveriti tudi že obstoječe podatke (zakoniti zastopnik, lastnik, sedanje poslovanje, kupci, dobavitelji, plačilna sposobnost). Pri kratkoročnem kreditu potrebujemo manj podatkov, pri dolgoročnem pa več, ker moramo analizirati poslovanje tudi v naslednjih letih oziroma za celotno obdobje odplačila kredita.

Glede na dobro poznavanje bančne ponudbe in želje komitenta bančni delavec oceni, katera storitev je za komitenta primerna glede na velikost, ročnost in vse ostale informacije.

4.5.2 Prejem, evidentiranje in pregled vloge z dokumentacijo

Poslovni skrbnik predloženo dokumentacijo najprej pregleda in ugotovi njeno ustreznost. V primeru nepopolne in neustrezne dokumentacije poslovni skrbnik od komitenta pisno ali telefonsko zahteva dopolnitev vloge.

Poslovni skrbnik mora ustrezno preveriti pravilnost in smiselnost vrednosti, ki so navedene v finančnih izkazih podjetja. Na osnovi pogovora s podjetjem mora ugotoviti glavne značilnosti trga in proizvodov oziroma storitev podjetja, njegovo organizacijsko strukturo, oceniti vodstvene in vodilne delavce, oceniti konkurenčne prednosti in slabosti ter strategijo in perspektive nadaljnjega razvoja. Poslovni skrbnik preveri bonitetno razvrstitev komitenta in, če je potreben ponovni pregled, preda vlogo s celotno dokumentacijo, ki se nanaša na poslovanje komitenta, analitiku. Ta analizira položaj in vlogo podjetja v panogi, njegov tržni delež, tržni ugled, značilnosti proizvodov in storitev podjetja, njegovo občutljivost na spremembe na trgu, prisotnost morebitnih substitutov ali komplementarnih proizvodov in storitev, usposobljenost vodstva v podjetju, značilnosti virov financiranja podjetja, pogostost poseganja po zadolževanju in končno finančni položaj podjetja. Analitik izdelava bonitetno analizo za podjetje in mu določi novo ZMZ. Če je posojilojemalec že v poslovnem odnosu z

banko, ima banka že na razpolago pomembne informacije o poslovanju tega podjetja. Banka mora preveriti pretekli razvoj poslovnega odnosa s podjetjem, njegovo disciplino pri plačevanju svojih obveznosti ipd.

Večje investicije oziroma investicije, ki izpolnjujejo naslednja merila, morajo obvezno pred odobritvijo kredita pridobiti mnenje o investiciji, ki ga izdela Sektor za ocenjevanje investicij in premoženja na osnovi predloženega investicijskega programa in vseh dodatno zahtevanih podatkov navedenega sektorja, in sicer:

- če vrednost naložbenega zahtevka presega 0,3 % kapitala banke in gre za novogradnjo, če se uvaja proizvodnja novih izdelkov in če se poslovni prihodki z navedeno investicijo povečajo več kot 30 %;
- če se investicija financira z mednarodnimi kreditnimi linijami.

Podružnica lahko naroči mnenje o upravičenosti investicije tudi v drugih zahtevnejših in nestandardnih primerih. Mnenje sektorja za ocenjevanje investicij in premoženja je zavezujoče.

4.5.3 Vzpostavitev splošnega dela kreditne mape za komitenta

Poslovni skrbnik, zadolžen za komitenta, mora po pridobitvi podatkov o komitentu vzpostaviti splošni del kreditne mape. Ta vsebuje podatke in dokumentacijo o komitentu, in sicer:

- osnovne podatke (firmo sedež, matično številko, šifro dejavnosti komitenta),
- število zaposlenih, imena lastnikov, zakonitih zastopnikov in kontaktnih oseb,
- finančne izkaze za zadnja tri leta in podatke o poslovanju v tekočem letu,
- posredne in neposredne kapitalske povezave,
- sklepne ugotovitve zadnjega revizijskega poročila, če je bilo opravljeno,
- glavne dolžnike, glavne upnike,
- bonitetno razvrstitev komitenta,
- drugo dokumentacijo, ki je po oceni pomembna za nadzor nad komitentom.

4.5.4 Analiza podatkov o komitentu in priprava vseh informacij za odločanje

Namen kreditne analize je oceniti pripravljenost in sposobnost kreditojemalca, da pravočasno izpolnjuje vse iz kreditne pogodbe izhajajoče obveznosti. Banka mora ugotoviti, ali ima prosilec dovolj likvidnih sredstev za poplačilo posojila v celoti v skladu s postavljenimi pogoji. Banka ima na voljo tri osnovne vire informacij:

- kreditojemalca samega,
- notranje in
- zunanje informacijske vire.

Pri analizi podatkov o komitentu je treba upoštevati vsa tveganja banke (kreditno, operativno, deželno, valutno, obrestno ...). Posebno sta pomembna kreditno in operativno tveganje.

Kreditno tveganje

Kreditno tveganje opredelimo kot nezmožnost, da bi pravilno napovedovali prihodnji tok dogodkov oziroma nezmožnost popolnoma nadzorovati, ali bodo rezultati prihodnjega toka dogodkov enaki načrtovanim (Mramor 1993). Kreditno tveganje je tveganje, da terjatev banke iz naslova naložbe ne bo poplačana na dan dospelosti ali ne bo poplačana v celotni vrednosti. Odvisno je od negotovih okoliščin, povezanih s poslovanjem komitenta, ki jih mora banka zaznati oziroma predvideti.

Da bi banka zmanjšala kreditno tveganje, mora:

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

Operativno tveganje

Operativno tveganje je tveganje, ki nastane zaradi pomanjkljivosti ali napak pri delovanju notranjih procesov, sistemov in ljudi ali zaradi zunanjih dogodkov.

Notranji dejavniki so: kakovost bančnih kadrov, fluktuacija delovne sile, spremembe v organizaciji, struktura banke, narava bančnih aktivnosti ipd. Med operativnimi tveganji, povezanimi z bančnimi kadri, bom izpostavila možnost navzkrižja interesov v smislu upoštevanja vsakokrat veljavnega Kodeksa etičnega ravnanja delavcev NLB. Tveganje nastane pri vseh delavcih, ki sodelujejo pri pripravi predloga za odobritev naložbe.

Zunanji dejavniki so: spremembe v panogi, tehnološki napredek, spremembe v gospodarstvu, politično okolje ipd.

Skupna ocena poslovne in kreditne sposobnosti temelji tako na oceni kvantitativnih kot kvalitativnih dejavnikov. Poslovni skrbnik mora znati poiskati pravo razmerje med prvimi in drugimi. Kvantitativni podatki velikokrat ne izražajo prave slike o obravnavanem podjetju, zato je treba poznati še kvalitativne dejavnike, ki pogosto niso merljivi, temveč so rezultat subjektivne ocene.

4.5.5 Priprava predloga za odločanje

Na podlagi predhodnih analiz in ocen poslovni skrbnik pripravi predlog za odločanje v standardni obliki., ki je prikazan v nadaljevanju.

Poslovni skrbnik je pri pripravi predloga odgovoren:

- da je pri pripravi predloga upošteval vsa načela in principe odobrovanja naložb,
- da je predlog za odobritev pripravljen v skladu s prejetimi poslovnimi politikami banke,
- da je s ponujenim jamstvom zagotovljena varnost naložbe v dovolj veliki meri,
- da je predlog pripravljen v skladu z merili in postopki za odobrovanje naložb.

Pripravljalec predloga podpiše predlog in s tem zagotavlja, da so podatki popolni in verodostojni.

4.5.6 Odločanje o predlogih za odobritev naložb

Raven odločanja o posamezni naložbi je odvisna od višine naložbe, bonitetne skupine, vrste posla (redna ponudba ali odstopanja od redne ponudbe), predlagane obrestne mere in nadomestila (posamezna raven ima določena pooblastila).

Najvišja raven odločanja je uprava banke, ki odloča v obsegu svojih neprenesenih pristojnosti za zastopanje banke. Na drugi, tretji in četrti ravni, v odvisnosti od izpostavljenosti banke do komitenta in njegove bonitete, odločajo pooblaščenici kolektivno po načelu »štirih oči« v skladu z ustreznimi pooblastili.

Odločitev je lahko pozitivna, negativna ali pogojna. Odločitev se lahko odloži do pridobitve dodatnih informacij o poslu in komitentu. Odločitev o odobritvi se sprejme kot pisni sklep v standardni obliki (priloga 3) ki je pogoj za sklenitev pogodbe o naložbi.

4.5.7 Sklepanje pogodb

Na podlagi pozitivne odločitve pristojne ravni odločanja poslovni skrbnik pripravi ustrezno pogodbo in po potrebi ustrezno pogodbo o zavarovanju v ustreznem številu izvodov. Pogodba o naložbi mora vsebovati splošne in vse ostale pogoje, pod katerimi je bila naložba odobrena. Ko so pogodbe pripravljene, jo najprej podpiše komitent, nato še ustrezna pooblaščenca banke.

Število izvodov pogodbe je odvisno od ročnosti kredita in potrebnega zavarovanja. Po podpisu pogodbe in ureditvi ustreznega zavarovanja, ki je v pogodbi opredeljeno, so izpolnjeni pogoji za črpanje kredita ali izdajo garancije, pridobitev kartice itd.

4.5.8 Primer odobritve kredita komitentu X, d. o. o.

Za boljše razumevanje postopka odobritve kredita v NLB, d. d., v nadaljevanju opisujem postopek odobritve kratkoročnega kredita družbi X.

Družba X je predložila vlogo za odobritev kratkoročnega revolving kredita v višini 50.000,00 EUR, in sicer obnovitev in povečanje zneska kredita iz 23.000,00 EUR na 50.000,00 EUR. Revolving kredit pomeni, da ga komitent v okviru odobrenega datuma in odobrene kvote lahko večkrat črpa in večkrat vrača, kar pomeni, da črpa kredit le po potrebi

Družba X je dolgoletni komitent NLB, d. d., kar pomeni, da z določenimi podatki banka že razpolaga. Po pridobitvi vloge poslovni skrbnik (komercialist) najprej preveri osnovne podatke komitenta, in sicer preveri, ali je prišlo do spremembe lastništva in zakonitega zastopnika. V naslednjem koraku preveri, ali razpolaga z ustreznimi bilančnimi podatki; v kolikor ne razpolaga, prosi komitenta za ustrezne bilančne podatke ter preveri morebitne blokade. Ker je bila navedena vloga obravnavana v novembru, je komitent dostavil bilančne podatke za obdobje od 1. 1. do 30. 9. 2009. Pri analizi se obravnava bilančne podatke za preteklo leto ter medletno bilanco, v našem primeru devetmesečno. Ko komercialist preveri ustrezne podatke in je njegovo mnenje glede vloge pozitivno, izdela predlog za odobritev kredita.

Primer predloga za odobritev kredita komitentu X

1. kratkoročnega kredita za druge potrebe v gibljivih sredstvih – revolving v znesku 50.000,00 EUR (nova odobritev 27.000,00 EUR, obnovitev 23.000,00 EUR)

komitentu: **X**

Pooblaščencema 4. nivoja odločanja predlagamo, da sprejmeta naslednji

Sklep:

Komitent	X
Sedež komitenta	X
Bančna številka	XXXXX
REPP ključ	XXXXX
Matična številka	XXXXXXXX
Davčna številka	XXXXXXXXXX
POR pri NLB	02236-00XXXXXXXXX odprt na dan 31.5.2002

Odobrovanje naložb malemu gospodarstvu

Bonitetna razvrstitev komitenta	B2 z dne 13. 11. 2009
Zgornja meja zadolževanja	52.000 EUR na dan 13. 11. 2009
Rezervacije	316 EUR na dan 30. 9. 2009

Izpostavljenost pred odobritvijo na dan 12. 11. 2009:	
- do komitenta	24.786 EUR (0,0019 %KB)
- do povezanih oseb	0 EUR (0 %KB)
- skupaj (do kom. in povezanih oseb)	24.786 EUR (0,0019 %KB)
- skupaj glede na 163. čl. ZBan-1	24.786 EUR (0,0019 %KB)
Izpostavljenost po odobritvi:	
- znesek naložb/e, ki povečuje izpostavljenost	27.000 EUR (0,0021 %KB)
- do komitenta	51.786 EUR (0,0041 %KB)
- skupaj (do kom. in povezanih oseb)	51.786 EUR (0,0041 %KB)
- velika izpostavljenost po 163. čl. ZBan-1	51.786 EUR (0,0041 %KB)
Neizkor. ZMZ po odobritvi	214 EUR (0 %KB)
Neizkor. ZMZ po odobritvi z izključ. obr. in nad.	331 EUR (0 %KB)

se odobri

sklep št: 1 (SZK:255593)

kratkoročni kredit za druge potrebe v gibljivih sredstvih – revolving

(storitev 871 iz kataloga storitev) v znesku 50.000,00 EUR

pod naslednjimi pogoji:

- obrestna mera: 7,04 % letno, nespremenljiva,
- obrestno obdobje: traja en mesec; prvo obrestno obdobje se prične na dan prvega črpanja kredita in konča na zadnji dan obdobja enega meseca, naslednja obrestna obdobja se pričnejo na zadnji dan predhodnega obrestnega obdobja in končajo na zadnji dan obdobja enega meseca, ki sledi; v primeru, da se bo obrestno obdobje končalo na dan, ki ni delovni dan, se bo tako obrestno obdobje končalo na naslednji delovni dan v istem koledarskem mesecu, če tak dan obstaja, sicer pa na predhodni delovni dan, zadnje obrestno obdobje se konča na dan končnega vračila kredita,
- obračunavanje obresti: po navadnem obrestnem računu z uporabo dejanskega števila pretečenih dni in 365 oziroma 366 dni v letu,
- zapadlost obresti v plačilo: na zadnji dan posameznega obrestnega obdobja in na dneve, ko kreditojemalec poravnava vse obveznosti po kreditu tako, da je stanje kredita enako nič,
- rok črpanja: do vključno 10. 5. 2010,

- predpogoji za črpanje: zagotovitev zavarovanj iz III. člena,
predložitev pisnega naloga za črpanje najmanj 1 dni pred predvidenim dnevom črpanja,
- način črpanja: – pokrivanje kratkoročnega kredita po kreditni pogodbi št. LD/09135/00099 z dne 15. 5. 2009, – do poteka roka črpanja so možna delna, pa tudi ponovna črpanja že odplačanih zneskov v dobro poslovnega računa št.: 02236-00XXXXXXXX
- način in rok vračila: v celoti ali delno pod pogojem, da kreditojemalec vsaj en delovni dan pred vračilom kredita pisno obvesti Novo LB o datumu in znesku nameravanega vračila. Kreditojemalec je dolžan vse črpane zneske po kreditu vrniti najkasneje do vključno 12. 5. 2010,
- nadomestilo za obdelavo prošnje in vodenje odobrene naložbe: 80,00 EUR enkratno, ki zapade v plačilo na dan sklenitve te pogodbe,
- dejanski stroški: v skladu z vsakokrat veljavno tarifo Nove LB,
- dodatni pogoji: /
- zavarovanja:
- 3 – zavarovanja z menicami Izdajatelj (bonit. razvr.) X (B2)
število menic 5
vrsta menične izjave za določeno pogodbo
- 17 – Solidarno poroštvo fizične osebe
porok/izdajatelj (bonitetna razvr.) LASTNIK1(-),
maksimalni znesek 50.000,00 EUR

19 – Pobot iz sredstev na poslovnem računu

– pokritje naložbe s posameznimi vrstami zavarovanj in kakovost zavarovanja:

Štev. zavar.	Kakovost zav. (šifra-kratek opis)	Vrsta zav. (šifra-kratek opis)	Odstotek pokritja naložbe	Struktura za poročanje pokrit. nal.v %	Faktor varnosti/ Zastavni količnik	Pogoji po Basel II
327311	0-neprvovrstno	3 - Menice	100	35	0	NE
327314	0-neprvovrstno	19 - Pobot	100	30	0	NE
327313	0-neprvovrstno	17 - Poroštvo FO	100	35	0	NE

Razvrstitev terjatve: B za znesek v višini 50.000,00 EUR

Znesek obravnavane naložbe,
ki spreminja izpostavljenost: 27.000 EUR (0,0021 % KB)

Veljavnost sklepa: 31. 12. 2009

Obrazložitev sklepa

1. Podrobnejša predstavitev komitenta

Dejavnost	43.390 DRUGA ZAKLJUČNA GRADBENA DELA
Velikost družbe	Mikro
Datum ustanovitve	27. 2. 1991
Direktor	IME IN PRIIMEK
Število zaposlenih	2

Lastniška struktura	1711147 LASTNIK 1	15 %
	1866257 LASTNIK 2	15 %
Kapitalska udeležba v:	X -	70 %

2. Podatki o poslovnih povezavi komitenta z banko

2.a. Aktivni posli oz. izpostavljenost na dan: 12. 11. 2009 (v EUR)

Vrsta naložbe/produkt	Ročnost	Glavnica	Izvenbilanca	Obresti in drugo	Skupaj
Mastercard kartice	K	419	1.251	0	1.669
Kreditni – revolving	K	23.000	0	117	23.117
Skupaj		23.419	1.251	117	24.786

Vrsta naložbe/produkt	Ročnost	Končni datum zapadlosti	Zavarovani znesek	Neporavnani zapadli znesek	Rezervacije na dan 30. 9. 2009
Mastercard kartice	K			0	10
Kreditni – revolving	K	13. 11. 2009		0	305
Skupaj				0	316

Poravnavanje obveznosti do NLB	DA
--------------------------------	----

2.b. Pasivni in nevtralni posli

Letni promet v dobro POR (v domači valuti) pri NLB	
- do vključno decembra 2008	435.067 EUR
- do vključno oktobra 2009	188.448 EUR
Povprečno stanje sredstev na POR (v dom. valuti) pri NLB za oktober 2009	873 EUR
Blokirana oz. rezervirana sredstva na POR pri NLB na dan zadnjega prometa 12. 11. 2009	Ne

Datum stanja: 12. 11. 2009 v EUR	Ročnost	Glavnica	Obresti in drugo
Poslovni račun	K	8.055	0

Plačilni promet s tujino:	
- za leto 2008	prilivi 0,00 EUR

	odlivi	1.228,00 EUR
- za leto 2009 do vključno oktobra	prilivi	1.571,76 EUR
	odlivi	0,00 EUR

2.c. Druge oblike poslovnega sodelovanja komitenta in povezanih podjetij z NLB in NLB skupino

Sodelovanje z NLB	Vrste in obseg poslovnega sodelovanja
Komitent	poslovni račun, kreditno-kartično poslovanje
Povezane osebe	/

Sodelovanje s NLB Skupino	Članica NLB Skupine	Vrste poslovnega sodelovanja
Komitent	/	
Povezane osebe	/	

2.d. Zadolženost komitenta pri NLB in bankah članicah ZBS(v EUR)

	pri NLB	pri bankah ZBS	Delež NLB
Na dan 31. 12. 2007	51.680	59.000	88 %
Na dan 31. 12. 2008	61.090	62.000	99 %
Na dan 31. 8. 2009	52.790	53.000	100 %

3. Finančni podatki (v EUR)

	Od 1. 1. 2007 do 31. 12. 2007	Od 1. 1. 2008 do 31. 12. 2008	Od 1. 1. 2009 do 30. 9. 2009
Povzetek izkaza poslovnega izida			
Prihodki	310.606	352.987	115.936
Dobiček/izguba iz posl. + Amortiz. (EBIDTA)	43.922	20.717	-10.269
Dobiček/izguba iz poslovanja	27.546	10.627	-14.856
Čisti dobiček /izguba	18.627	6.859	-13.787
Povprečna mesečna realizacija	25.884	29.416	12.882

Povzetek bilance stanja			
Skupaj sredstva	247.737	164.749	132.690
Kratk. finančne naložbe + denar	964	1.862	4.112
Skupaj dolg. in kratk. fin. obvezn.	71.446	55.144	53.329
Skupaj kapital	48.423	55.282	42.797
Delež kapitala v bilančni vsoti (v %)	20	34	32

Kazalniki

Finančne obveznosti / Kapital	1,48	1	1,25
Finančne obveznosti / EBITDA	1,63	2,66	-3,89

Analiza poslovanja

Podjetje X, d. o. o., je v obdobju I-IX 2009 realiziralo 113.137 EUR prihodkov iz osnovne dejavnosti, v letu 2008 pa 346.981 EUR. Manjša realizacija za 57 % v letu 2009 je posledica vsesplošne gospodarske krize, posebno v gradbeništvu. Povprečni mesečni prihodek se je tako zmanjšal iz 29.416 EUR na 12.882 EUR. Podjetje je leto 2008 zaključilo z dobičkom v višini 10.642 EUR, medletno obdobje I-IX 2009 pa z izgubo v višini 13.787 EUR. Po navedbah direktorice podjetja, bo podjetje leto 2009 zaključilo z dobičkom, ker so zmanjšali stroške poslovanja in tudi število zaposlenih iz 4 na 2 (zaposlena samo direktor in prokurist).

Bilančna vsota je na dan 30. 9. 2009 znašala 132.690 EUR, na dan 31. 12. 2008 pa 164.749 EUR (19 % višja). Največjo postavko v aktivih (61,2 %) predstavljajo opredmetena osnovna sredstva v višini 81.197 EUR. Kratkoročne poslovne terjatve so izkazane v višini 41.513 EUR, od tega do kupcev v višini 38.819 EUR (največje terjatve so do Vrtca Izola v višini 19.000 EUR in niso zapadle, razlika so manjše terjatve in so razpršene).

Kapital podjetja je na dan 30. 9. 2009 je znašal 42.797 EUR oziroma 32,3 % bilančne vsote. Na dolgoročnem področju podjetje izkazuje finančne obveznosti v višini 23.029 EUR (NLB leasing v višini 12.687 EUR in posojila lastnikov v višini 10.342 EUR).

Kratkoročne obveznosti so na dan 30. 9. 2009 izkazane v višini 66.864 EUR, od tega finančne obveznosti do NLB v višini 28.000 EUR (črpani del kratkoročnega revolving kredita), do NLB leasinga v višini 2.301 EUR, do dobaviteljev v višini 24.459 EUR in ostale poslovne obveznosti v višini 12.105 EUR.

Podjetje poravnava obveznosti v povprečju v 101 dneh, medtem ko svoje terjatve izterja v 142 dneh. Zaloge se obrnejo v povprečju v 7 dneh.

Na dan 30. 9. 2009 podjetje izkazuje primanjkljaj dolgoročnih virov nad dolgoročnimi sredstvi v višini 15.470 EUR, kar predstavlja 11,7 % bilančne vsote.

Finančno posredniški položaj podjetja kaže, da je le-to na dan 30. 9. 2009 dolgoročni neto dolžnik v višini 22.930 EUR ter kratkoročni neto dolžnik v višini 21.164 EUR oziroma 1,64 % povprečnega mesečnega prihodka.

Predstavitev podjetja

Podjetje X, d. o. o. je bilo ustanovljeno dne 20. 2. 1991. Osnovna dejavnost podjetja so razna dopolnilna in zaključna dela v gradbeništvu. Osnovni kapital podjetja je 16.692 EUR.

Podjetje ima trenutno dva zaposlena.

Podjetje je družinsko, lastnika sta zakonca lastnik 1 in lastnik 2, direktorica pa je lastnik 1.

Osnova za ustanovitev podjetja je bila dolgoletna moževa parketarska obrt. Podjetje se ukvarja s svetovanjem, dobavo in polaganjem različnih talnih oblog kot so parket (klasični, lamelni, panelni), laminat, razne PVC obloge, tekstilne talne obloge, gume, linolej. Vse materiale, ki jih rabijo pri svoji storitveni dejavnosti, podjetje nabavlja direktno od domačih in tujih dobaviteljev.

Zaradi svoje majhnosti je podjetje zelo fleksibilno in hitro prilagodljivo pri uvajanju novih materialov in novih storitev, tako da svojim strankam vedno ponudijo najnovejše in najboljše. Pri tem so jim v veliko pomoč ravno razna izobraževanja pri samih proizvajalcih in večjih grosistih.

Poleg polaganja talnih oblog opravljajo tudi druga zaključna gradbena dela kot so pleskanje, montiranje stropov, vrat in oken. Pri večjih delih povabijo k sodelovanju tudi zunanje sodelavce. Svoje storitve nudijo širokem krogu uporabnikov, kot so gradbena podjetja, gradbeni inženiringi, šole, vrtci, zdravstveni domovi, posamezna podjetja in individualni kupci.

Pomembnejši kupci v zadnjem obdobju so:

- Habitat, d. o. o., Koper,
- INTERFLOORING, d. o. o., Ljubljana,
- GRAMAR, d. o. o., Portorož,
- Maks Pirnat, s. p., Ljubljana.

Pomembnejši dobavitelji podjetja so:

- BALOH, d. o. o., Trzin,
- FLOORING, d. o. o., Ljubljana,
- EXPERT, d. o. o., Vrhnika.

Podjetje ima odprt poslovni račun pri NLB in Banki Koper. Podjetje je zelo korektna stranka NLB in vse svoje obveznosti do banke redno poravnava.

Obrazložitev prošnje in utemeljitev predloga

Podjetje X, d. o. o., je na NLB, d. d., podružnico Koper naslovilo vlogo za obnovitev kratkoročnega revolving kredita v višini 50.000 EUR za dobo šest mesecev. Kredit je trenutno črpan v znesku 23.000 EUR.

Podjetje potrebuje sredstva za tekoče poslovanje.

Izjava o navzkrižju interesov

»Pripravljavci in predlagatelji tega predloga izjavljamo, da nismo bili in nismo, vključno z našimi ožjimi družinskimi člani, v navzkrižju interesov s komitentom ali z njim povezanimi osebami v smislu opredelitve v veljavnem Kodeksu o etičnem ravnanju delavcev NLB, d. d., objavljenem na LBnetu, ter da bomo v primeru nastanka nasprotja interesov ravnali v skladu z določili navedenega kodeksa«.

Pripravljen predlog komercialist predloži v podpis ustreznim pooblaščencom uprave. Podpisovanje je vedno kolektivno, po sistemu štirih oči. Na osnovi zgoraj navedenega predloga se izdelata sklep o odobritvi naložbe, ki ga podpišeta ustrezna pooblaščenca uprave. Podpisan sklep je osnova za izdelavo kreditne pogodbe. Pogodba vsebuje vse določbe, dogovorjene s sklepom o odobritvi, in še številne splošne določbe, s katerimi so opredeljene pravice in obveznosti komitenta in banke.

5 PREDLOGI ZA IZBOLJŠANJE POSLOVANJA S KOMITENTI MALEGA GOSPODARSTVA

5.1 Obstoječe stanje

Banka mora posvetiti več pozornosti funkciji finančnega svetovanja. Segment malega gospodarstva pomeni zelo pomemben delež v strukturi komitentov banke in je tudi najmanj tvegan, ker se hitreje prilagaja vsem tržnim spremembam.

Predpogoj za uspešno poslovanje poslovnih subjektov je nenehno spremljanje in prilagajanje zunanemu poslovnemu okolju. Za analizo poslovnega okolja potrebujejo podjetja in samostojni podjetniki veliko informacij. Te informacije lahko pridobijo iz neformalnih virov, to je od kupcev, dobaviteljev, bančnih oziroma finančnih organizacij, svetovalcev poslovnih subjektov, iz formalnih virov, to so interesna združenja (zbornice) in državni organi, ter od drugih javnih inštitucij.

Funkcijo vodenja računovodstva v veliki meri tudi finančno funkcijo za SMG opravljajo računovodski servisi, zato računovodski servisi odigrajo zelo pomembno vlogo tako pri kakovosti in strokovnosti izkazanih bilančnih podatkov kot tudi pri pripravi ustreznih informacij za odločanje. Ker je verodostojnost podatkov v bilanci v veliki meri odvisna od strokovnosti računovodskega servisa, je zelo pomembna odločitev, kdo bo vodil poslovne knjige. Zelo pomembno merilo pri izbiri računovodskega servisa je cena in ne kakovost. V večini primerov sedanji vodilni delavci na področju SMG niso dovolj strokovno usposobljeni, da bi poslovne odločitve gradili tudi na ustreznih informacijah, ki izhajajo iz analize bilančnih podatkov. V večini primerov njihove poslovne odločitve temeljijo le na poslovnih idejah in željah, kar včasih pomeni prevelik korak za določen poslovni subjekt in posledično velike izgube ali celo propad.

5.2 Predlogi izboljšanja sodelovanja banke s SMG

Menim, da je politika kakovosti in zaupanja zelo pomembna konkurenčna prednost, na kateri bi morali vse bolj graditi.

Ključ za pridobitev zaupanja in trdnih vezi z malim gospodarstvom so računovodski servisi. Nova poslovna priložnost za banke je razvoj storitev, tako računovodskih kot svetovalnih, za SMG. SMG ne pomeni samo poslovanje podjetij in samostojnih podjetnikov, ampak se vedno bolj posvečamo temu segmentu tudi kot fizičnim osebam in s tem pridobimo še cel sklop dodatnih storitev (vse storitve za fizične osebe, kot so krediti, depoziti, plačilne kartice, zavarovalniški produkti).

Dolgoročen poslovni odnos med banko in SMG sloni na zaupanju. Iz mojih dosedanjih izkušenj lahko potrdim, da je zaupanje najmočnejša vez med banko in komitentom. Ta segment zahteva drugačen pristop banke, ne zgolj prodajo sedanjih storitev banke, ampak v okviru vseh informacij komitentu predlagati zanj najugodnejšo

možnost. To pa zahteva od bančnih delavcev visoko stopnjo strokovne usposobljenosti, in to ne samo na področju bančnih storitev, ampak tudi na področju računovodskih in finančnih storitev.

5.3 Predlogi za izboljšanje tržne pozicije NLB v segmentu malega gospodarstva

Razvijanje odnosov s poslovnimi strankami je dolgoročen proces. Za zadržanje strank je primarnega pomena njihovo zadovoljstvo s kakovostjo obravnave, svetovanja in servisa ter hitro odzivnostjo banke na njihove potrebe. Ključna elementa pri povečevanju zadovoljstva in zvestobe strank sta poslovni skrbnik ter vodja poslovalnice za gospodarske družbe in samostojne podjetnike.

Stalno izobraževanje

Poslovnim skrbnikom mora vodstvo podružnic zagotoviti stalno izobraževanje na področju poslovno-prodajnega komuniciranja ter komuniciranja z osebnim pristopom, poleg tega pa se morajo tudi stalno udeleževati izobraževalnih programov na strokovnih področjih – tako na področju poslovanja s pravnimi kot tudi s fizičnimi osebami, saj so v prvi vrsti oni tisti, ki strankam podajajo raznovrstne informacije. Na ta način želimo strankam zagotoviti čim bolj celovito obravnavo z vidika poslovnega in osebnega bančništva, poleg tega pa želimo povečati odzivnost NLB in posledično poglobitev poslovnega sodelovanja in dolgoročno utrditev odnosa s stranko. Poslovni skrbnik mora svoje znanje nenehno obnavljati. Banka mora nuditi ustrezna izobraževanja za tiste, ki že imajo temeljna znanja in ga želijo nadgraditi. Za doseganje čim višje ravni strokovnih znanj poslovnih skrbnikov je potreben tudi dober pretok komunikacij znotraj banke.

Usmeritve za izboljšanje poslovnih odnosov s strankami so naslednje:

- celovita obravnava komitentov s povezovanjem poslovnega in osebnega bančništva,
- vzpostavitev in povezava poslovnih procesov med osebnim bančnikom in poslovnim skrbnikom za mala podjetja in samostojne podjetnike,
- povečevanje prepoznavnosti poslovnega skrbništva – vsaka poslovna stranka mora poznati svojega poslovnega skrbnika, pri tistih, ki nimajo opredeljenega poslovnega skrbnika, jim ga je treba čim prej dodeliti,
- stik s poslovno stranko minimalno dvakrat letno,
- razmišljati podjetno v skladu z interesom banke in stranke.

V nadaljevanju bi morale banke ustanoviti ustrezna podjetja za opravljanje tovrstnih poslov, in sicer na podoben način, kot so organizirana podjetja, ki odobravajo lizing storitve. Ta nova podjetja bi opravljala računovodske in svetovalne storitve in bi

pomenila novo poslovno priložnost za bančno skupino, torej širitev dejavnosti, bile pa bi tudi ključ za dolgoročno pridobivanje komitentov malega gospodarstva. Specializirana podjetja bi svoje stranke usmerjala na banko. Ustrezni strokovnjaki – svetovalci bi s svojim znanjem pripomogli k izboljšanju kakovosti bilančnih podatkov. Ta podjetja bi skrbela tudi za ustrezno izobraževanje vodilnih delavcev v segmentu malega gospodarstva. Obenem bi morala država predpisati pogoje poslovanja računovodskih servisov, saj po obstoječi zakonodaji lahko računovodske storitve opravljajo osebe tudi brez ustreznih strokovnih kadrov in rezultat se odraža v kakovosti bilančnih podatkov za SMG.

6 SKLEPNE UGOTOVITVE

Poslovne banke imajo funkcijo finančnih posrednikov, ki zbirajo presežke finančnih sredstev in jih razporejajo tja, kjer jih primanjkuje. Pri svojem poslovanju se srečujejo s številnimi tveganji. Za učinkovito upravljanje s tveganji jih morajo prepoznati in obvladovati. V praksi se posamezna tveganja med seboj prepletajo, najbolj pomembno pa je kreditno tveganje.

Eden od načinov obvladovanja kreditnega tveganja je ocena bonitete dolžnika. Merila, na podlagi katerih banke ocenjujejo boniteto, delimo na objektivna in subjektivna. Med objektivna merila sodijo finančni kazalniki, ki jih izračunamo na podlagi finančne analize podatkov o poslovanju v preteklosti. V zadnjem času pa je vedno bolj pomembna presoja podjetja na osnovi subjektivnih dejavnikov, kamor spadajo ocena bodočega splošnega gospodarskega položaja in položaja panoge, v kateri podjetje posluje, ocena vodstva in lastnikov podjetja, njihova vizija za nadaljnji razvoj ter ocena verjetnosti zadostnih tokov v prihodnosti. Predvsem se je treba iz analize preteklega poslovanja podjetja usmeriti na presojanje zmožnosti podjetja za poravnavanje obveznosti v prihodnosti in s tem predvideti stopnjo kreditnega tveganja.

Za dobro presojo kreditne sposobnosti so bistvenega pomena kakovostne in natančne informacije, ki jih banka dobi od komitentov, od okolja, v katerem komitent posluje, od zunanjih institucij in iz svojih zbirk podatkov. Na podlagi vseh teh informacij banka temeljito presodi kreditno sposobnost komitenta in se odloči, ali mu bo kredit odobrila, v kakšni višini ga bo odobrila in pod kakšnimi pogoji. Banka v skladu s tveganjem, ki mu je izpostavljena, odobri naložbe po različnih obrestnih merah. Za bolj tvegane naložbe zahteva višji pričakovan donos v obliki višje obrestne mere, najboljšim komitentom pa lahko posoja denar po izhodiščnih obrestnih merah. Bolj tvegane naložbe zahtevajo tudi dodatno zavarovanje, ponavadi je to zastava vrednostnih papirjev ali nepremičnin.

Segment malega gospodarstva pomeni z vidika banke zelo pomemben segment, ki zahteva večjo pozornost tako banke kot države. Razvijanje in utrjevanje odnosov s poslovnimi strankami je dolgotrajen proces.

Za podjetja, katerih cilj je dolgoročna rast in uspešno poslovanje (večanje tržne vrednosti enote njihovega lastniškega kapitala), velja, da morajo imeti vedno sodobno opremo in tehnologijo. Vodstvo mora posvečati veliko pozornosti iskanju in analiziranju predlogov za povečanje obsega poslovanja. V konkurenčnem okolju tržnega gospodarstva je namreč ob enakem obsegu proizvodnih oziroma storitvenih zmogljivosti takih naložb vse težje ohranjati uspešno poslovanje. Običajno je, da podjetje raste in vzdržuje stik s sodobnim razvojem ali pa prej ali slej propade

Ponudba storitev banke mora biti izoblikovana tako, da se je banka vsak trenutek sposobna odzvati tako na dogajanja na trgu kot tudi na potrebe poslovnih strank.

SMG so v veliki meri pri oblikovanju informacij, ki so nujno potrebne za poslovne odločitve, prepuščeni računovodskim servisom. Generalno znanje managementa SMG je v večini primerov na nižji ravni, imajo pa veliko zelo dobrih poslovnih idej in možnosti, da jih uresničijo. Zaradi vedno večje konkurenčnosti managerji potrebujejo informacije, ki bi pomagale pri zmanjšanju tveganj. V praksi zasledimo vedno večjo korelacijo med dobro postavljeno organizacijo in dobrim računovodskim servisom.

Vsekakor je NLB v zadnjem času na področju SMG naredila velike spremembe oz. korake v smeri segmentacije ponudbe in poenostavitve postopkov odobritve naložb in s tem pridobitev fleksibilnosti pri odločanju.

LITERATURA

- Borak, Neven. 1998. *Baselska načela preudarnega bančnega poslovanja*. Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.
- Dimovski, Vlado in Aleksandra Gregorič. 2000. *Temelji bančništva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
- Dimovski, Vlado. 1999. *Bančništvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Filipič, Drago in Tanja Markovič-Hribernik. 1998. *Osnove financ*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Mramor, Dušan. 1993. *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik

VIRI

- AJPES. 2008a. *Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2007*. [Http://www1.ajpes.si/DocDir/Statisticno_raziskovanje/Rezultati_poslovanja/Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2008.pdf](http://www1.ajpes.si/DocDir/Statisticno_raziskovanje/Rezultati_poslovanja/Informacija_o_poslovanju_gospodarskih_druzob_v_Republiki_Sloveniji_v_letu_2008.pdf) (oktober 2009).
- AJPES. 2008b. *Informacija o poslovanju samostojnih podjetnikov posameznikov v Republiki Sloveniji v letu 2007*. [Http://www1.ajpes.si/DocDir/Statisticno_raziskovanje/Rezultati_poslovanja/Informacija o poslovanju samostojnih podjetnikov posameznikov v Republik Sloveniji v letu 2008.pdf](http://www1.ajpes.si/DocDir/Statisticno_raziskovanje/Rezultati_poslovanja/Informacija_o_poslovanju_samostojnih_podjetnikov_posameznikov_v_Republik_Sloveniji_v_letu_2008.pdf) (oktober 2009).
- AJPES. 2009a. *Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2008*. [Http://www1.ajpes.si/DocDir/Statisticno_raziskovanje/Rezultati_poslovanja/Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2008.pdf](http://www1.ajpes.si/DocDir/Statisticno_raziskovanje/Rezultati_poslovanja/Informacija_o_poslovanju_gospodarskih_druzob_v_Republiki_Sloveniji_v_letu_2008.pdf) (oktober 2009).
- AJPES. 2009b. *Informacija o poslovanju samostojnih podjetnikov posameznikov v Republiki Sloveniji v letu 2008*. [Http://www1.ajpes.si/DocDir/Statisticno_raziskovanje/Rezultati_poslovanja/Informacija o poslovanju samostojnih podjetnikov posameznikov v Republik Sloveniji v letu 2008.pdf](http://www1.ajpes.si/DocDir/Statisticno_raziskovanje/Rezultati_poslovanja/Informacija_o_poslovanju_samostojnih_podjetnikov_posameznikov_v_Republik_Sloveniji_v_letu_2008.pdf) (oktober 2009).
- Banka Slovenije. 2002. Sklep o veliki izpostavljenosti bank in hranilnic. *Uradni list RS*, št. 24/2002.
- Banka Slovenije. 2007. Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic. *Uradni list RS*, št. 28/2007.
- Ministrstvo za gospodarstvo. 2007. *Programme of measures for promoting entrepreneurship and competitiveness 2007–2013*. http://www.mg.gov.si/fileadmin/mg.gov.si/pageuploads/DPK/Program_ukrepov_angl_071009.pdf (oktober 2009).
- NLB. 2009a. *Merila in postopki za odobravanje naložb*. Interno gradivo, NLB.
- NLB. 2009b. *Politika in strategija NLB, d. d., za segment malega gospodarstva za obdobje 2009–2012*. Interno gradivo, NLB.
- Zakon o bančništvu (ZBan-1). *Uradni list RS*, št 131/2006, 1/2008, 109/2008, 19/2008, 98/2009.
- Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1-UPB3). *Uradni list RS*, št. 65/2009.

PRILOGE

Priloga 1 Seznam dokumentacije za zasebnika

Priloga 2 Seznam dokumentacije za pravno osebo

Priloga 3 Primer sklepa o odobritvi kredita podjetju x

Priloga 4 Presek bilance stanja in izkaz poslovnega izida za izbrano podjetje

SEZNAM DOKUMENTACIJE ZA ZASEBNIKA

Dokumenti o pravnem statusu

- izpis iz Poslovnega registra Slovenije, ki ga izpišete iz iPRS
- dovoljenje za opravljanje dejavnosti v skladu z zakoni (obrtno dovoljenje, koncesija)
- izjava o povezanosti poslovnih subjektov
- overjen podpis pooblaščenih za zastopanje
- identifikacijski dokumenta nosilca dejavnosti oz. zastopnika – samo na vpogled
- drugo

Dokument za identifikacijo nosilca dejavnosti je osebna izkaznica ali potni list.

Dokumenti o poslovanju

- obrazec Davčni obračun akontacije dohodnine od dohodka, doseženega z opravljanjem dejavnosti, skupaj z bilanco stanja in izkazom poslovnega izida
- potrdilo o plačanih davkih in prispevkih – potrebno samo pri poslih, kjer je to posebej zahtevano
- izpis prometa po mesecih na transakcijskem računu za zadnjih 12 mesecev (ni potrebno za komitente NLB, d. d.)
- podatke o poslovanju obratovalnice za tekoče leto
- plan denarnih tokov

Dokumentacija glede na vrsto naložbe in obliko zavarovanja

- različne pogodbe (npr. pogodbo, ki je osnova za izdajo garancije, itd.)
- dokumenti v zvezi z zavarovanjem
- investicijski program izdelan po predpisani metodologiji (Priročnik za izdelavo investicijskega programa ali Navodila za izdelavo investicijskega programa manjših naložbenih projektov)
- dokument o premoženjskem stanju, ki ga izda pristojna izpostava davčne uprave
- dokumentacija za zagotavljanje namenske porabe sredstev (npr. (pred)pogodba, (pred)račun).

SEZNAM DOKUMENTACIJE ZA PRAVNO OSEBO

Dokumenti o pravnem statusu (ob prvem zahtevku ali ob spremembi statusa)

- pogodba o ustanovitvi z aneksi k pogodbi
- redni izpis iz sodnega/poslovnega registra, ki ga izpišete iz iPRS
- pooblastilo za zastopanje (trajno, začasno)
- identifikacijski dokumenta zastopnika – samo na vpogled
- potrdilo o plačilni sposobnosti oziroma obrazec o solventnosti (ni potrebno za komitente NLB, d. d.)
- izjava o povezanosti poslovnih subjektov (obrazec)

Dokumenti o poslovanju

- zaključni račun (za zadnji dve leti za nove komitente)
- zadnje revizijsko poročilo
- konsolidirana bilanca (velja le za družbe, ki so dolžne izdelati konsolidacijo)
- poslovno poročilo
- letno poročilo
- drugi dokumenti (sanacijski program, poslovni načrt, medletni rezultati poslovanja ...)

Dokumentacija glede na vrsto naložbe in obliko zavarovanja

- različne pogodbe (npr. pogodbo, ki je osnova za izdajo garancije, itd.)
- dokumenti v zvezi z zavarovanjem
- investicijski program izdelan po predpisani metodologiji (Priročnik za izdelavo investicijskega programa ali Navodila za izdelavo investicijskega programa manjših naložbenih projektov)
- dokumentacija za zagotavljanje namenske porabe sredstev (npr. (pred)pogodba, (pred)račun)

¹ PRIMER SKLEPA O ODOBRTVI KREDITA PODJETJU X

**Pooblaščenca 3. nivoja odločanja o predlogih za naložbe pripravljenih v org. enoti:
Podružnica Koper, Poslovalnica za gospodarske družbe in samostojne podjetnike**

13. 11. 2009

Predlog za odobritev:

**- kratkoročnega kredita za druge potrebe v gibljivih sredstvih - revolving v znesku 50.000,00 EUR
(nova odobritev 27.000,00 EUR, obnovitev 23.000,00 EUR)**

komitentu: x

Na podlagi Pravilnika o pooblastilih in podpisovanju v NLB, d. d. sprejemava naslednji

Sklep 160506

Komitent	X
Sedež komitenta	Xxxx
Bančna številka	Xxxxxx
REPP ključ	Xxxxx
Matična številka	Xxxxxxx
Davčna številka	Xxxxxxxx
POR pri NLB	02236-00xxxxxxx odprt na dan 31.5.2002

Bonitetna razvrstitev komitenta	B2 z dne 13.11.2009
Zgornja meja zadolževanja	52.000 EUR na dan 13.11.2009
Rezervacije	316 EUR na dan 30.9.2009

Izpostavljenost pred odobritvijo na dan 12.11.2009:	
- do komitenta	24.786 EUR (0,0019 %KB)
- do povezanih oseb	0 EUR (0 %KB)
- skupaj (do kom. in povezanih oseb)	24.786 EUR (0,0019 %KB)
- skupaj glede na 163.čl. ZBan-1	24.786 EUR (0,0019 %KB)
Izpostavljenost po odobritvi:	
- znesek naložb/e, ki povečuje izpostavljenost	27.000 EUR (0,0021 %KB)
- do komitenta	51.786 EUR (0,0041 %KB)
- skupaj (do kom. in povezanih oseb)	51.786 EUR (0,0041 %KB)
- velika izpostavljenost po 163.čl. ZBan-1	51.786 EUR (0,0041 %KB)
Neizkor. ZMZ po odobritvi	214 EUR (0 %KB)
Neizkor. ZMZ po odobritvi z izključ. obr.in nad.	331 EUR (0 %KB)

se odobri

¹ vpisati šifro in naziv poslovnega sektorja ali podružnice, ki je podala pobudo oziroma pripravila predlog

sklep št: 1 (SZK:255593)

kratkoročni kredit za druge potrebe v gibljivih sredstvih - revolving (storitev 871 iz kataloga storitev) v znesku 50.000,00 EUR

pod naslednjimi pogoji:

obrestna mera: 7,04 % letno, nespremenljiva,

- obrestno obdobje: traja en mesec; prvo obrestno obdobje se prične na dan prvega črpanja kredita in konča na zadnji dan obdobja enega meseca, naslednja obrestna obdobja se pričnejo na zadnji dan predhodnega obrestnega obdobja in končajo na zadnji dan obdobja enega meseca, ki sledi; v primeru, da se bo obrestno obdobje končalo na dan, ki ni delovni dan, se bo tako obrestno obdobje končalo na naslednji delovni dan v istem koledarskem mesecu, če tak dan obstaja, sicer pa na predhodni delovni dan, zadnje obrestno obdobje se konča na dan končnega vračila kredita,

- obračunavanje obresti: po navadnem obrestnem računu z uporabo dejanskega števila pretečenih dni in 365 oziroma 366 dni v letu,

- zapadlost obresti v plačilo: na zadnji dan posameznega obrestnega obdobja in na dneve, ko kreditojemalec poravnava vse obveznosti po kreditu tako, da je stanje kredita enako nič,

- rok črpanja: do vključno 10.05.2010,

- predpogoji za črpanje: zagotovitev zavarovanj iz III. člena, predložitev pisnega naloga za črpanje najmanj 1 dni pred predvidenim dnevom črpanja,

- način črpanja: - pokrivanje kratkoročnega kredita po Kreditni pogodbi št. LD/09135/00099 z dne 15.05.2009,
- do poteka roka črpanja so možna delna pa tudi ponovna črpanja že odplačanih zneskov v dobro poslovnega računa št.:02236-0019077425

- način in rok vračila: v celoti ali delno pod pogojem, da kreditojemalec vsaj en delovni dan pred vračilom kredita pisno obvesti Novo LB o datumu in znesku nameravanega vračila. Kreditojemalec je dolžan vse črpane zneske po kreditu vrniti najkasneje do vključno 12.5.2010,

- nadomestilo za obdelavo prošnje in 80,00 EUR enkratno, ki zapade v plačilo na dan sklenitve te vodenje odobrene naložbe: pogodbe,

- dejanski stroški: v skladu z vsakokrat veljavno tarifo Nove LB,

- dodatni pogoji: /

- zavarovanja:

3-Zavarovanja z menicami
Izdajatelj (bonitetna razvr.) x, d. o. o. (B2)
število menic 5
vrsta menične izjave za določeno pogodbo

17-Solidarno poroštvo fizične osebe

porok/izdajatelj (bonitetna razvr.) LASTNIK 1KA (-),
maksimalni znesek 50.000,00 EUR

19-Pobot iz sredstev na poslovnem računu

- pokritje naložbe s posameznimi vrstami zavarovanj in kakovost zavarovanja:

Štev. zavar.	Kakovost zav. (šifra-kratek opis)	Vrsta zav. (šifra-kratek opis)	Odstotek pokritja naložbe	Struktura za poročanje pokrit. nal.v %	Faktor varnosti/ Zastavni količnik	Pogoji po Basel II
327311	0-neprevrstno	3 - Menice	100	35	0	NE
327314	0-neprevrstno	19 - Pobot	100	30	0	NE
327313	0-neprevrstno	17 - Poroštvo FO	100	35	0	NE

Razvrstitev terjatve: B za znesek v višini 50.000,00 EUR

Znesek obravnavane naložbe, ki spreminja izpostavljenost: 27.000 EUR (0,0021 % KB)

Veljavnost sklepa: 31.12.2009

Ime priimek
samostojna komercialistka

Ime in priimek
Vodja poslovalnice

Sklep prejmejo:

4048 Poslovalnica za gospodarske družbe in samostojne podjetnike; Nataša Grandič
3007 Podružnica Koper;

PODJETJE X, D. O. O.
PRESEK BILANCE STANJA

SREDSTVA	na dan 31.12.2008	str. v %	na dan 30.9.2009	str. v %	Indeks	OBVEZ. DO VIROV SREDSTEV	na dan 31.12.2008	str. v %	na dan 30.9.2009	str. v %	Indeks
DOLGOROČNA SREDSTVA	82.834	50,3	81.296	61,3	98	KAPITAL	55.282	33,6	42.797	32,3	77
Neopredmetena sredstva in dolg. AČR	0	0,0	0	0,0		Vpoklicani kapital	16.692	10,1	16.692	12,6	100
Opredmetena osnovna sredstva	82.784	50,2	81.197	61,2	98	Kapitalske rezerve	783	0,5	783	0,6	100
Naložbene nepremičnine	0	0,0	0	0,0		Rezerve iz dobička	1.669	1,0	1.669	1,3	100
Dolgoročne finančne naložbe	50	0,0	99	0,1	198	Presežek iz prevrednotenja	0	0,0	0	0,0	
. delnice in deleži v družbah v skupini	0	0,0	0	0,0		Preneseni čisti dobiček	29.278	17,8	37.440	28,2	128
. posojila družbam v skupini	0	0,0	0	0,0		Prenesena čista izguba	0	0,0	0	0,0	
. druga posojila	0	0,0	0	0,0		Čisti dobiček poslovnega leta	6.860	4,2	0	0,0	0
. druge dolgoročne finančne naložbe	50	0,0	99	0,1	198	Čista izguba poslovnega leta	0	0,0	13.787	10,4	
Dolgoročne poslovne terjatve	0	0,0	0	0,0		REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PČR	0	0,0	0	0,0	
. do družb v skupini	0	0,0	0	0,0		DOLOGOROČNE OBVEZNOSTI	23.029	14,0	23.029	17,4	100
. do drugih	0	0,0	0	0,0		Dolgoročne finančne obveznosti	23.029	14,0	23.029	17,4	100
Odložene terjatve za davek	0	0,0	0	0,0		. do družb v skupini	0	0,0	0	0,0	
Skupaj dolgoročna sredstva	82.834	50,3	81.296	61,3	98	. do bank	12.687	7,7	0	0,0	0
						. druge	10.342	6,3	23.029	17,4	223
						Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0,0	0	0,0	
						. do družb v skupini	0	0,0	0	0,0	
						. druge	0	0,0	0	0,0	
						Odložene obveznosti za davek	0	0,0	0	0,0	
						Skupaj lastni in dolg.viri	78.311	47,5	65.826	49,6	84
						PRESEŽEK/PRIM. DOLG. VIROV	-4.523	-2,7	-15.470	-11,7	342
KRATKOROČNA SREDSTVA	79.295	48,1	51.319	38,7	65	KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	86.438	52,5	66.864	50,4	77
Sredstva (skup. za odtujitev) za prodajo	0	0,0	0	0,0		Obveznosti vklj. v skupino za odtujitev	0	0,0	0	0,0	
Zaloge	1.178	0,7	5.695	4,3	483	Kratkoročne finančne obveznosti	32.115	19,5	30.301	22,8	94
. material	1.178	0,7	5.695	4,3	483	. do družb v skupini	0	0,0	0	0,0	
. nedokončana proizvodnja	0	0,0	0	0,0		. do bank	19.380	11,8	28.000	21,1	144
. proizvodi	0	0,0	0	0,0		. druge	12.735	7,7	2.301	1,7	18
. trgovsko blago	0	0,0	0	0,0		Kratkoročne poslovne obveznosti	54.323	33,0	36.564	27,6	67
. predujmi za zaloge	0	0,0	0	0,0		. do družb v skupini	0	0,0	0	0,0	
Kratkoročne poslovne terjatve	76.255	46,3	41.513	31,3	54	. do dobaviteljev	38.271	23,2	24.459	18,4	64
. do družb v skupini	0	0,0	0	0,0		. druge	16.052	9,7	12.105	9,1	75
. do kupcev	73.116	44,4	38.819	29,3	53						
. do drugih	3.139	1,9	2.693	2,0	86						
Kratkoročne finančne naložbe	0	0,0	0	0,0							
. delnice in deleži v družbah v skupini	0	0,0	0	0,0							
. posojila družbam v skupinah	0	0,0	0	0,0							
. druga posojila	0	0,0	0	0,0							
. druge kratkoročne fin. naložbe	0	0,0	0	0,0							
Denarna sredstva	1.862	1,1	4.112	3,1	221						
KRATKOROČNE AČR	2.620	1,6	75	0,1	3	KRATKOROČNE PČR	0	0,0	0	0,0	
SREDSTVA	164.749	100,0	132.690	100,0	81	OBVEZNOSTI DO VIROV SRED.	164.749	100,0	132.690	100,0	81
Zabilančna sredstva	0		0			Zabilančne obveznosti	0		0		

Priloga 4

PODJETJE X, D. O. O.

IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA

KAZALNIKI POSLOVANJA

v EUR

Postavka	Od 1.1.2008 do 31.12.2008	str v %	Od 1.1.2009 do 30.9.2009	str. v. %	Indeks	Ime kazalnika	Kriterij	Reg. dejav.	na dan 31.12.2008	na dan 30.9.2009
Čisti prihodki od prodaje	346.981	98,3	113.108	97,6	43	Pokritje obresti I.			5,98	-7,38
. domači trg	346.981	98,3	113.108	97,6	43	Pokritje obresti II.			10,70	-4,59
. trg EU	0	0,0	0	0,0		Pokritje obveznosti z operativnim DT %			15,48	-13,65
. trg zunaj EU	0	0,0	0	0,0		Pokritje obveznosti s čistim DT %			15,71	4,10
Povečanje vrednosti zalog	0	0,0	0	0,0		Bruto donosnost sredstev %			6,20	-10,89
Zmanjšanje vrednosti zalog	0	0,0	0	0,0		Stopnja operativnega dobička %			5,91	-9,08
Drugi poslovni prihodki in usred. last. p.	3.853	1,1	29	0,0	1	Finančne obveznosti / EBITDA			2,66	-3,89
Kosmati donos od poslovanja	350.834	99,4	113.137	97,6	43	Finančne obveznosti / kapital			1,00	1,25
Poslovni odhodki	340.207	99,4	127.993	98,7	50	Celotna gospodarnost v %			103,11	89,37
Nabavna vrednost prodanega blaga	0	0,0	0	0,0		Gospodarnost poslovanja v %			103,12	88,39
Stroški porabljenega materiala in storit.	215.912	63,1	67.762	52,2	42	Gospodarnost financiranja v %			6,13	1,74
Stroški dela	112.424	32,8	54.971	42,4	65	Donosnost vloženih sredstev v %			3,33	-12,36
Odpis vrednosti	10.105	3,0	4.590	3,5	61	Donosnost kapitala v %			14,16	-32,87
. amortizacija	10.090	2,9	4.586	3,5	61	Donosnost prihodkov v %			1,94	-11,89
. prevrednotovalni poslovni odhodki	15	0,0	4	0,0	36	Stopnja finančne varnosti I. -LI v %	>= 50%		33,56	32,25
Drugi poslovni odhodki	1.766	0,5	669	0,5	51	Stopnja finančne varnosti II. -MI v %	>= 50%		29,39	32,25
Dobiček / izguba iz poslovanja	10.627		-14.856			Količnik kreditne sposobnosti I. -LI	>=1		0,95	0,81
Finančni prihodki	131	0,0	29	0,0	29	Količnik kreditne sposobnosti II. -MI	>=1		0,86	0,81
. iz deležev	0	0,0	0	0,0		Pres./prim.dolg. vir.za finan. dolg. sred. v %			-5,46	-19,03
. finančni prihodki od obresti	131	0,0	29	0,0	29	Količnik obratne likvidnosti	>=1,5		0,95	0,77
. drugi finančni prihodki	0	0,0	0	0,0		Količnik obratne finančne likvidnosti	>=1		0,93	0,68
Finančni odhodki	2.138	0,6	1.645	1,3	103	Količnik obračanja sredstev			1,71	1,04
. iz oslabeitev in odpisov finanč. naložb	0	0,0	0	0,0		Dnevi povprečne vezave zalog			2	7
. finančni odhodki od obresti	2.138	0,6	1.645	1,3	103	Dnevi povp. vezave kratk. terj. iz posl.			114	142
. drugi finančni odhodki	0	0,0	0	0,0		Dnevi povp. vezave kratk. obv. iz posl.			101	101
Dobiček / izguba iz financiranja	-2.007		-1.616		107	Kratk.neto +/- v prim. s pov.mes.prih.	za n.d.<=-2		-0,19	-1,64
Dobiček / izguba iz rednega delovanj	8.620		-16.472			Povprečni mesečni prihodki (v EUR)			29.416	12.882
Drugi prihodki	2.022	0,6	2.770	2,4	183	Število mesecev poslovanja			12	9
Drugi odhodki	0	0,0	86	0,1		Število zaposlenih			4,22	2
Celotni dobiček / izguba	10.642		-13.787							
Davek iz dobička	3.783	1,1	0	0,0	0	FINANČNO POSREDNIŠKI POLOŽAJ				v EUR
Odloženi davki	0	0,0	0	0,0						
Čisti dobiček / izguba	6.859		-13.787			Terjatve in obveznosti		31.12.2008	30.9.2009	Indeks
Prihodki iz poslovanja	350.834	99,4	113.137	97,6	43	Skupaj terjatve		80.787	45.799	57
Odhodki iz poslovanja	340.207	99,4	127.993	98,7	50	Skupaj obveznosti		109.467	89.893	82
Prihodki	352.987	100,0	115.936	100,0	44	Kratkoročna neto terjatev/dolg		-5.701	-21.164	371
Odhodki	342.345	100,0	129.723	100,0	51	Dolgoročna neto terjatev/dolg		-22.979	-22.930	100
Sredstva za reprodukcijo	16.949		0		0	SKUPNA NETO TERJATEV/DOLG		-28.680	-44.094	154