

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Diplomska naloga

OCENJEVANJE BONITET PODJETIJ IN
ZAVAROVANJE TERJATEV

Boštjan Jeraj

Koper, 2007

Mentor: doc. dr. Primož Dolenc



POVZETEK

Diplomska naloga obravnava problem plačilne nediscipline, ki lahko predstavlja velike težave pri poslovanju podjetja. Predstavljeni bodo temeljni ukrepi, ki jih je treba sprejeti, preden pride do neizterljivosti terjatve. Smoter diplomske naloge je najti sprejemljiv način ugotavljanja bonitet poslovnih partnerjev in na osnovi tega določiti obseg sodelovanja. Pri upravljanju podjetja moramo zagotoviti kontrolo nad finančnimi tveganji. Cilji procesa aktivnega upravljanja teh tveganj so doseganje stabilnosti poslovanja in zmanjševanje izpostavljenosti posameznih tveganj do sprejemljive ravni. Finančno tveganje zajema vsa tveganja, kjer se zaradi neporavnanih pogodbenih obveznosti poslovnih partnerjev zmanjšajo gospodarske koristi podjetja.

Ključne besede: plačilna nedisciplina, boniteta podjetja, finančna tveganja, neplačane terjatve, poslovni partnerji.

SUMMARY

The thesis deals with the problem of payments indiscipline which could cause great difficulties in the operations of a company. It is to present some basic measures that need to be taken before it comes to irrecoverability of a debt. The purpose of this thesis is to find an acceptable method of establishing the credit standing of business partners and to define the scope of co-operation on such basis. Within the process of company management it is necessary to provide the control over financial risks. An active management of such risks is aimed at achieving stability of operations and at reducing the exposure of individual risks to an acceptable level. The financial risk includes all such risks, where economic benefits of a company impaired due to unsettled contractual obligations of business partners.

Key words: payment indiscipline, credit of the company, financial risks, outstanding debts, business customers.

UDK: 657.92(043.2)



VSEBINA

1	Uvod	1
2	Kaj je boniteta podjetja?.....	3
2.1	Pojem bonitete podjetja.....	3
2.2	Uporabniki bonitete podjetja.....	4
2.3	Ponudniki bonitetnih analiz v Sloveniji	5
2.3.1	Agencija za javnopravne evidence in storitve - AJPES	5
2.3.2	Bonitete.si	6
2.3.3	Bonitetna služba v Slovenski izvozni družbi.....	7
2.3.4	Coface intercredit d. o. o., Ljubljana	10
2.3.5	Creditreform d. o. o., Ljubljana	10
2.3.6	I, d. o. o.	11
3	Kako presojava boniteto podjetja?	13
3.1	Finančni kazalniki	13
3.1.1	Bilanca stanja.....	14
3.1.2	Izkaz poslovnega izida.....	15
3.1.3	Izkaz denarnih tokov.....	16
3.1.4	Računovodski-količinski kazalniki.....	17
3.2	Kakovostni nefinančni kazalniki	24
3.2.1	Splošne značilnosti podjetja.....	24
3.2.2	Dejavnost podjetja	25
3.2.3	Prvine in zmogljivosti podjetja	25
3.2.4	Tržna usmeritev podjetja.....	26
3.2.5	Drugi kakovostni dejavniki v podjetju.....	26
4	Kontrola terjatev znotraj podjetja z boniteto in zavarovanje terjatev.....	27
4.1	Bonitetna ocena	27
4.2	Zavarovanje terjatev	28
4.2.1	Stvarna zavarovanja	28
4.2.2	Zavarovanja s funkcijo prenosa obveznosti	30
4.2.3	Plačilni mehanizmi s funkcijo zavarovanja	31
4.3	Unovčevanje zapadlih terjatev	33
4.3.1	Unovčevanje pred sodnim postopkom.....	33
4.3.2	Sodna izterjava terjatev.....	37
5	Analiza terjatev in vpliv pravilnika	39
5.1	Analiza kreditne politike	39
5.2	Določitev matrike odgovornosti glede na podatke o prodaji	39
5.3	Vpliv limitov in dovoljene zamude plačil na poslovanje podjetja	42
5.3.1	Analiza prodaje po zapisanem in dejanskem plačilnem roku.....	42

5.3.2	Vpliv blokade 45 dni po zapadlosti zapisanega valutnega roka	42
5.4	Vpliv zunanjega zavarovanja plačil	47
5.5	Ocena količinskih kazalnikov v pravilniku Upravljanje s terjatvami	48
5.6	Način izračuna popustov na obresti	48
6	Sklep.....	49
	Literatura	51
	Viri	53
	Priloga.....	54

TABELE

Tabela 5.1	Razdelitev strank po višini prometa in njihovi deleži 2005-2007	40
Tabela 5.2	Zapisan in dejanski plačilni rok v letih 2005, 2006 in 2007	42
Tabela 5.3	Število strank po prometu, ki so zamudile pri plačilu več kot 45 dni	42
Tabela 5.4	Primerjava zamud pri plačilih z in brez zavarovanja	47

KRAJŠAVE

AJPES	Agencija za javnopravne evidence in storitve
SRS	Slovenski računovodski standard
SID	Slovenska izvozna družba
d. d.	delniška družba
d. o. o.	družba z omejeno odgovornostjo
KČOS	Kvaliteta čistih obratnih sredstev
PPKO	Pospešeno pokritje kratkoročnih obveznosti
LPK	Likvidnost-pospešeni koeficient
LKK	Likvidnost-kratkoročni koeficient
KPKO	Koeficient poravnave kratkoročnih obveznosti
DOOS	Dnevi obračanja obratnih sredstev
k.o.	Koeficient obračanja
ZOR	Zakon o obligacijskih razmerjih

1 UVOD

Obvladovanje tveganj je postalo eden od ključnih dejavnikov uspešnosti v sodobnem poslovanju in prvi pogoj za ohranjanje konkurenčne sposobnosti podjetja. Zato morajo biti podjetja bolj pazljiva pri vzpostavljanju poslovnih stikov z bodočimi poslovnimi partnerji, še posebej s tistimi, s katerimi še nimajo lastnih izkušenj. Poleg tega pa morajo zaradi hitrosti sprememb v finančnem okolju nenehno kontrolirati tudi spremembe pri že obstoječih poslovnih partnerjih.

Boniteta podjetja je zato postala vedno bolj pomemben vir informacij, ki skuša zagotoviti normalno poslovanje med dvema partnerjema. Tako je prva naloga vsakega podjetja preverjanje in redno spremljanje bonitete vsakega poslovnega partnerja. Pomembno je spremljanje tako kvalitativnih kot kvantitativnih dejavnikov ocenjevanja bonitete podjetja.

Ponudnikov bonitetnih ocen je v Sloveniji dovolj, vendar so njihove ocene v glavnem narejene na osnovi bilanc podjetij, ki pa ne povedo dovolj o celotni sliki podjetja, tako da je treba preveriti tudi ostale dejavnike, ki vplivajo na poslovanje podjetja in potem določiti okvirje sodelovanja.

Prvi del diplomske naloge obravnava teoretične osnove o boniteti podjetja in predstavi ponudnike bonitetnih analiz v Sloveniji. Nadalje sledi še konkreten prikaz nekaterih finančnih in nefinančnih kazalnikov, ki so nepogrešljivi za celovito bonitetno oceno podjetja. V nadaljevanju pa sledi zavarovanje terjatev ter najpomembnejši načini unovčevanja terjatev.

Drugi del diplomske naloge zajema pravilnik o upravljanju s terjatvami v izbranem podjetju. Pravilnik vsebuje proces analize bonitete novega ali pa že obstoječega poslovnega partnerja, ki ga je treba glede na analizo razvrstiti v bonitetni razred in določiti limite njegovega poslovanja. Predstavljena je tudi matrika odgovornosti posameznih nosilcev in postopek izterjave v primeru zamude z plačilom.



2 KAJ JE BONITETA PODJETJA?

2.1 Pojem bonitete podjetja

Boniteta podjetja je osnova zdrave poslovne politike in razvoja. Poznavanje bonitete obstoječih in potencialnih poslovnih partnerjev pa tudi lastne bonitete podjetja je eden izmed temeljnih pogojev kakovostnega poslovnega odločanja. Izrednega pomena za preživetje podjetja so dolgoročna poslovna razmerja. Seznanjenost z boniteto podjetja zmanjšuje tveganje napačnih odločitev, ki lahko podjetje oškodujejo ali celo ogrozijo njegov obstoj.

Pojmovanja bonitete podjetja niso enotna. Tradicionalno pojmovanje bonitete podjetja upošteva predvsem lastnosti, pomembne za finančno varnost naložb. Boniteta tu odkriva v glavnem samo preteklo dogajanje in stanje v podjetju.

Boniteto podjetja v tem primeru pojmuje kot zbir vseh tveganj, ki jim je podjetje izpostavljeno (Bergant 1993, 97). Strategija obvladanja tveganja je za vsako podjetje različna, predvsem zaradi specifičnih odnosov, trgov, organizacijskih struktur in stilov vodenja. Nadzor tveganja postaja bistven za zagotavljanje neprekinjenosti poslovnih procesov in ohranjanje stabilnosti poslovanja ter zadrževanja konkurenčnih prednosti (Berk, Peterlin in Ribarič 2005, 59). Pri bonitetni oceni pa so najpomembnejše naslednje vrste finančnih tveganj (Peterlin 2005, 116):

- tveganje neizpolnitve obveznosti nasprotne stranke,
- valutno tveganje,
- obrestno tveganje,
- likvidnostno tveganje in plačilna sposobnost,
- naložbeno tveganje.

Za razliko od tradicionalnega sodobno pojmovanje bonitete podjetja upošteva še njegove druge lastnosti in značilnosti ter povezave z okoljem. S tem sodobna boniteta podjetja odseva kakovost njegovega poslovanja, ki se kaže v njegovi zanesljivosti, solidnosti, uspešnosti in obetavnosti. Glavne razlike med obema pojmovanjema so (Knez-Riedl 2000, 20):

- ob količinskih dejavnikih upošteva še kakovostne;
- izhaja sicer iz preteklosti podjetja, a je načrtno usmerjeno v prihodnost;
- upošteva tudi dogajanja in stanja zunaj podjetja, v njegovem okolju;
- za uspeh podjetja mu je pomemben tudi razvoj, usklajen z naravnim in drugim okoljem.

2.2 Uporabniki bonitete podjetja

Boniteti podjetja posveča poslovni svet vedno večjo pozornost. Spreminjanje vrednosti in večje zavedanje tveganj pa vzbujata čedalje večje zanimanje tudi v javnosti. Za boniteto podjetij se zanimajo predvsem naslednje skupine uporabnikov:

- poslovodstvo potrebuje informacije o boniteti drugih podjetij, da lahko spremlja, nadzira, usmerja poslovanje in poroča o njem. Poznavanje bonitete podjetja, v katerem delajo, oblikuje pogajalska izhodišča poslovodnih delavcev pri sklepanju pogodb z svojimi delodajalci;
- lastnike podjetja zanimajo varnost in donosnost kapitala, vloženega v podjetje. Na podlagi bonitete podjetja se odločajo glede svojega lastniškega deleža in razpršenosti svojih naložb. Zanima jih predvsem dolgoročna rast podjetja;
- poslovni partnerji imajo različno zanimanje. Začetki sodelovanja zahtevajo skrbnejše preučevanje bonitete podjetja, z razvojem sodelovanja pa se pojavi neka mera zaupanja;
- cilji posojilodajalcev so varna naložba, obresti in rast premoženja. Boniteta ima večji pomen pri dolgoročnem financiranju;
- tudi zaposleni v podjetju se zanimajo za boniteto podjetja. Tu gre za prihodnost njegovega gmotnega položaja in tudi celovit razvoj osebnosti;
- tekmeči preverjajo boniteto drugih podjetij zato, da bi pridobili in povečali prednost pred njimi.

Uporabnike informacij v računovodskih poročilih (bonitet) podjetja na splošno uvrščamo na (SRS 30 2002, 227-228):

1. Notranji uporabniki informacij so:

- izvajalci posameznih nalog v podjetju, ki morajo odločati o podrobnostih izvajanja,
- poslovodstvo v podjetju od najnižje ravni do uprave,
- upravljalni in nadzorni organi v podjetju,
- zaposleni v podjetju.

2. Zunanji uporabniki informacij so:

- lastniki podjetja, ki niso člani upravljalnih in/ali nadzornih organov,
- posojilodajalci (zlasti dolgoročnih pa tudi kratkoročnih posojil),
- dobavitelji (dajalci dolgoročnih blagovnih pa tudi kratkoročnih kreditov),
- kupci (zlasti glavni stalni kupci), država in javnost (tudi tekmeči).

2.3 Ponudniki bonitetnih analiz v Sloveniji

2.3.1 Agencija za javnopravne evidence in storitve - AJPES¹

Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) je novejša institucija, ustanovljena v juliju 2002. Od Agencije Republike Slovenije za plačilni promet je prevzela opravljanje statistično-informativnih nalog. Njeno poslanstvo je pomembno za državo in za celotno poslovno javnost. Uresničuje ga s kakovostnim in z gospodarnim opravljanjem nalog, določenih v zakonih in drugih predpisih.

Temeljne skupine nalog, ki jih opravlja AJPES, so:

1. Letna poročila

Ena izmed najbolj obsežnih in zahtevnih nalog je zbiranje, obdelovanje, objavljane in posredovanje podatkov iz letnih poročil poslovnih subjektov. V skladu s predpisi morajo za državno statistiko in za zagotovitev javnosti vsi poslovni subjekti v državi določene podatke iz letnih poročil oziroma letna poročila predložiti AJPES-u.

2. Statistična raziskovanja

Druga skupina nalog AJPES-a je izvajanje statističnih raziskovanj, določenih v letnih in srednjeročnih programih statističnih raziskovanj. To so mesečne statistike o prejemkih in izdatkih pravnih oseb. Namen teh je izračunavanje bruto domačega proizvoda in preverjanje denarnih tokov pravnih subjektov. Med mesečna statistična raziskovanja sodi tudi raziskovanje o pravnih osebah z dospelimi neporavnanimi obveznostmi.

3. Registri in evidence podatkov

Naloga AJPES-a je tudi vodenje različnih registrov in evidenc podatkov. Najpomembnejši med njimi je Poslovni register Slovenije. To je osrednja javna baza podatkov o vseh poslovnih subjektih v državi. V letu 2004 je AJPES začel voditi Register premičnih zastavnih pravic in zarubljenih premičnin. Podatki so javni in dostopni vsem, ki se hočejo prepričati, ali niso mogoče premičnine obremenjene z zastavno pravico.

¹ Več o agenciji: [URL: <http://www.ajpes.si/>]

4. Bonitetna dejavnost

AJPES izdeluje informacije o boniteti finančnega poslovanja posameznih poslovnih partnerjev. Imajo dve vrsti bonitetnih informacij: BON informacije in FI-PO AJPES. Med BON informacijami so najbolj iskane informacije o boniteti poslovnih subjektov. Osrednji podatek v informaciji je bonitetna ocena, ki pove finančno stabilnost, poslovno uspešnost in tekočo plačilno sposobnost poslovnih partnerjev.

V FI-PO AJPES so zbrani podatki in kazalniki poslovanja od leta 1994 dalje, za samostojne podjetnike pa od 2001 dalje.

5. Večstransko pobotanje obveznosti in terjatev

AJPES opravlja večstranski pobot enkrat mesečno. Ta storitev je pomembna za trg, saj predstavlja enostaven in poceni način poravnovanja obveznosti in terjatev.

2.3.2 Bonitete.si²

Bonitete.si so v lasti podjetja Bisnode, ki je del mednarodne skupine, največjega evropskega ponudnika poslovnih ter bonitetnih informacij. Skupina združuje 64 podjetij v 18 državah. Družba je začela z delom leta 1997 in eden od njenih glavnih produktov je sistem GVIN. Proizvod GVIN zajema poleg finančnih podatkov še članke iz poslovnega tiska, poslovni imenik Kompas, podatke o obrestnih merah in deviznih tečajih. Najnovejši produkt sistema GVIN je GVIN Rating, ki vsebuje vse podatke o izbranem podjetju. V sklopu sistema GVIN je tudi proizvod Bonitete, ki je na trgu od marca 2004. V bonitetnem poročilu so prikazani naslednji podatki:

- registracijski in splošni podatki podjetja,
- sezname podružnic in predstavništev,
- kratki bonitetni pregled,
- osebe v podjetju in njihove funkcije,
- roki plačil malih, srednjih in velikih računov,
- finančni podatki zadnjih petih let,
- gospodarski spori (koga podjetje toži in kdo toži podjetje),
- uradne objave (skupščine, stečaji, izbrisi, objave za javnost),
- članki iz poslovnega tiska.

² Več o družbi: [URL: <http://www.bonitete.si/>]

Vizija podjetja je poslovni javnosti priskrbeti uporabno orodje za podporo poslovnim odločitvam. Sistem mora biti podprt z napredno tehnologijo, ki bo naročnikom omogočila hiter in 24 ur na dan dostopen paket poslovnih informacij.

2.3.3 Bonitetna služba v Slovenski izvozni družbi³

Slovenska izvozna družba, d. d., Ljubljana (v nadaljevanju SID) je slovenska izvozno-kreditna agencija. Ustanovljena je bila leta 1992 kot finančna institucija, ki skrbi za zavarovanje in financiranje izvoza na podlagi posebnega zakona o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza v Sloveniji. Večinski lastnik je Republika Slovenija, drugi večji delničarji pa so še banke, zavarovalnice in številna slovenska podjetja. Sestavljena je iz treh družb:

1. SID, prva kreditna zavarovalnica, d. d., Ljubljana,
2. PRO KOLEKT, družba za izterjavo, d. o. o.,
3. PRVI FAKTOR, d. o. o.

1. SID, prva kreditna zavarovalnica

SID, prva kreditna zavarovalnica je specializirana zavarovalnica za zavarovanje domačih in izvoznih terjatev. Njeno poslanstvo je zagotavljanje finančne varnosti pri prodaji blaga in storitev ter s tem pospeševanje trgovine in gospodarskega razvoja. Ob izvajanju poslanstva je prva kreditna zavarovalnica odgovorna do lastnikov, zaposlenih in okolja. Dejavnosti družbe so:

- zavarovanje izvoznih in domačih terjatev pred komercialnimi in nekomercialnimi oblikami tveganja,
- zavarovanje srednjeročnih izvoznih kreditov in izhodnih investicij pred nekomercialnimi oblikami tveganja,
- zavarovanje srednjeročnih izvoznih kreditov pred komercialnimi oblikami tveganja,
- financiranje mednarodnih gospodarskih poslov,
- izdaja storitvenih in carinskih garancij,
- priprava bonitet in drugih kreditnih informacij.

Največji delež poslovanja SID predstavljajo zavarovanja. SID nudi zavarovanje terjatev iz naslova kratkoročnih izvoznih, uvoznih in domačih kreditov (praviloma do

³ Več o družbi: [URL: <http://www.sid.si/>]

180 dni) zasebnopravnim kupcem pred komercialnimi riziki. Zavarovanci SID so predvsem slovenska podjetja. Podjetjem zavarovanje njihovih terjatev omogoča konkurenčnost njihove ponudbe, s čimer se jim lahko tudi precej poveča prodaja.

V sodobnem poslovnem svetu je kreditiranje na domačem in tujem trgu ustaljena praksa, brez katere je posle zelo težko pridobivati. To dejstvo predstavlja za prodajalce občutno večji riziko pri njihovem poslovanju. Zavarovalna pogodba SID podjetja učinkovito ščiti pred plačilno nedisciplino. Vse bolj pogosti pa so tudi stečaji, likvidacije in podobni dogodki, ki predstavljajo trajno nesolventnost njihovih kupcev.

V takem primeru SID najkasneje v 30 dneh po prejemu dokazil o nastanku zavarovalnega primera podjetju povrne škodo, ki je nastala ob omenjenem primeru. Plačilo je vedno zmanjšano za samopridržek - lastni delež zavarovanca, ki ga pri škodi v zvezi z zavarovalno terjatvijo nosi zavarovanec sam in znaša 15 odstotkov škodnega primera.

SID določi limit za posamezno podjetje na osnovi zahteve podjetja, ki ima pogodbo z njim. Limit je lahko manjši ali enak zahtevanemu limitu. Izraža, do katerega zneska lahko podjetju SID zavaruje prodajo na odprt račun. Limit določa tudi število dni zamude plačila, ki je dovoljena za določeno stranko. Ob prekoračenju števila dni zamude se limit avtomatično zapre. SID lahko odobreni limit tudi prekliče. Razlogi so predvsem slabe informacije o zavarovanem podjetju oziroma sprememba bonitetne ocene.

Zaradi vse večje tveganosti poslov je tudi SID razvila svojo bonitetno službo. Poleg lastne bonitetne službe SID uporablja tudi bonitete drugih ponudnikov, slovenskih in tujih. Poleg ocen deželnih rizikov in informacij o posameznih trgih se SID ukvarja tudi s pripravo:

- bonitetnih informacij o slovenskih podjetjih,
- bonitetnih informacij o slovenskih bankah,
- bonitetnih informacij o bankah, zlasti v JV, S in V Evropi,
- bonitetnih informacij o podjetjih, zlasti iz držav JV, S in V Evrope.

2. PRO KOLEKT, družba za izterjavo⁴

Osnovna dejavnost družbe Pro Kolekt so izvensodne izterjave dolgov. Poleg tega nudijo tudi asistenco pri sodnih postopkih, tako doma kot v tujini. Zelo pomemben sklop aktivnosti predstavlja zbiranje informacij o plačilnih navadah podjetij, o njihovem finančnem stanju, premoženju in povezavah med posameznimi udeleženci na trgih. Pri izvensodnih poravnava imajo izdelan učinkovit sistem evidentiranja terjatev in opozarjanja dolžnikov na njihove obveznosti. Sistem obsega pisno opominjanje, telefonske kontakte z dolžniki in osebne obiske. S svojo mrežo odvetnikov lahko poskrbijo za izvedbo sodnega postopka v katerikoli državi. Stranko zastopajo tudi pri stečajih, likvidacijah in prisilnih poravnava. Zbiranje informacij pa je ena izmed pomembnejših dejavnosti, saj poslovne partnerje lahko opozorijo, da ima nek gospodarski subjekt težave že pred nastankom terjatve.

3. PRVI FAKTOR, d. o. o.⁵

SID ponuja storitev faktoringa preko svoje hčerinske firme Prvi faktor. Faktoring predstavlja za podjetja:

- fleksibilen instrument zunanjega (re)financiranja njihovega poslovanja,
- faktoring z zavarovanjem oziroma asignacijo pravic iz zavarovalne police za podjetja predstavlja tudi učinkovito zaščito pred riziki neplačil njihovih kupcev (pri čemer so z odstopom terjatev podjetja lahko zaščitena tudi pred tečajnimi riziki).

S storitvami faktoringa lahko podjetja hitro, lažje in ceneje pridejo do finančnih sredstev, ki so potrebna za njihovo poslovanje, ob tem pa faktorinška družba za odstopnike terjatev lahko opravlja tudi druge administrativne in strokovne storitve kot so:

- vodenje poslovnih knjig (saldakontov) terjatev, statistike prodaje in analize,
- opominjanje dolžnikov, vnovčevanje terjatev in izterjave neplačanih terjatev, vključno z vodenjem sodnih in drugih postopkov.

⁴ Več o družbi: [URL: <http://www.prokolekt.si/>]

⁵ Več o družbi: [URL: <http://www.prvifaktor.si/>]

2.3.4 Coface intercredit d. o. o., Ljubljana⁶

Podjetje Coface je bilo ustanovljeno leta 1990 in predstavlja eno od družb skupine Coface Central Europe. Coface Central Europe je vodilni ponudnik storitev na področju poslovnih informacij in upravljanja dolgov za srednjo in vzhodno Evropo, za katero je značilen velik potencial rasti. Dejavnosti družbe obsegajo celoten krog storitev, od osnovnih podatkov o gospodarskih družbah do poslovnih poročil in upravljanja s terjatvami. Temelj storitev podjetja tvori spletna baza podatkov o kreditnih informacijah (ICON) in spletna baza podatkov o izterjavi dolgov (DCON). Pomembna dodatna storitev družbe je monitoring, ki skrbi, da je naročnik nemudoma obveščen o spremembah statusa komitenta ali na spremembo kreditne sposobnosti.

2.3.5 Creditreform d. o. o., Ljubljana

Podjetje Creditreform je prisotno na slovenskem trgu že od leta 1989 in je del skupine Creditreform Internacional. Podjetje z sedežem v Nemčiji je eno izmed največjih združenj za izdelavo bonitet v Evropi in na svetu. Po Evropi ima več kot 180 poslovalnic in letno izdela več kot 10 milijonov bonitetnih poročil. Glavni dejavnosti podjetja sta izdelava bonitetnih poročil ter opominjanje in izterjava. Letno v podjetju izdelajo več kot 3000 bonitetnih poročil, predvsem za tuja podjetja in tuje zavarovalnice. O slovenskih podjetjih lahko izdelajo več vrst bonitet glede na stopnjo hitrosti izdelave. Poznajo normalna poročila, ki zahtevajo daljši čas izdelave, sledijo pa še nujna in bliskovita poročila.

Bonitetno poročilo vsebuje naslednje podatke:

- bonitetni indeks,
- oblika in starost družbe, število sodelavcev, dejavnost in panoga,
- bilančni podatki,
- odnosi glede jamstva lastnik / družbenik,
- višina kreditne sposobnosti,
- kreditna vprašanja, plačilna disciplina.

Pomemben podatek pri pripravi bonitete je bonitetni indeks, ki se izračuna na osnovi 15 dejavnikov. Izračunani indeks omogoča neposredno oceno bonitetnega tveganja. Višji, kot je bonitetni indeks, višje je tveganje in obratno.

⁶ Več o družbi: [URL: <http://www.coface.si/>]

2.3.6 I, d. o. o.⁷

Družba je bila ustanovljena leta 1990 in ima za svojo glavno dejavnost poslovno in podjetniško svetovanje. V Sloveniji nastopa kot poslovni partner ameriške multinacionalne bonitetne hiše Dun & Bradstreet (v nadaljevanju D&B), ki je vodilna bonitetna hiša na svetu. Družba poleg izdelovanja svojih bonitetnih poročil uporablja tudi svetovno bazo bonitetnih poročil D&B. Lahko dobimo podatke o boniteti podjetij s skoraj vsega sveta. Družba v Sloveniji izdela nekaj tisoč bonitetnih poročil, ki so v glavnem za slovenske uporabnike, nekaj pa tudi za tuje uporabnike. Bonitetna poročila dostavi po pošti ali elektronski obliki, s sklenitvijo pogodbenega razmerja pa je omogočen direkten dostop preko spleta. Imajo možnost dostopa tudi preko mobilnega telefona.

Bonitetna ocena je sestavljena iz:

- osnovnih podatkov o družbi,
- računovodskih izkazov družbe,
- podatkov o vodstvu in vodilnih delavcih,
- zgodovine družbe,
- bonitetnega poročila.

Najpomembnejši podatek je bonitetno poročilo, ki predstavlja osnovo za sodelovanje z poslovnim partnerjem. Vsebuje naslednje podatke:

- D&B rating,
- prejšnji rating,
- stanje, trend,
- kreditno priporočilo,
- D&B plačilni ključ, podatki o plačevanju.

Vsak od omenjenih podatkov je pomemben za oceno podjetja. Plačilni ključ je informacija o plačilnih navadah podjetja in pove, v kakšnih rokih v primerjavi z dogovorjenimi podjetje plačuje svoje obveznosti. Bonitetni rating za slovenska podjetja je sestavljen iz treh ali štirih znakov in številka ponazarja, koliko je poslovanje z določenim podjetjem tvegano. Kreditno priporočilo pove, koliko kredita je podjetje sposobno odplačevati. Tudi trend gibanja je eden od pomembnejših podatkov, saj je pokazatelj sprememb v podjetju.

Bonitetno poročilo se zaključuje z mnenjem, ki pove, kakšno tveganje predstavlja kreditiranje družbe in kakšno je splošno poslovno stanje.

⁷ Več o družbi: [URL: <http://www.idoo.si/>]



3 KAKO PRESOJAMO BONITETO PODJETJA?

Vsako podjetje, ki hoče uspešno delovati na globalnem trgu, mora pri izbiri poslovnih partnerjev posvetiti veliko pozornost. Boniteto podjetja je mogoče ocenjevati ob neprestanem spremljanju rezultatov poslovanja in jih primerjati z dosežki drugih v okolju in panogi. Tehnologija danes omogoča hitrejše, cenejše in lažje iskanje informacij o podjetjih, tako da lahko podjetja gradijo svoj lastni bonitetni arhiv. Zaradi visokih stroškov je to omejeno samo na večja podjetja, medtem ko si morajo manjša pomagati drugje. Pri presoji bonitete podjetja moramo upoštevati tako finančne kot nefinančne kazalnike.

Enotne metodologije za presajo bonitete podjetja ni. Medsebojno so si precej podobne in jih podjetja v praksi uporabljajo različno dosledno. Posredniki informacij o boniteti podjetja so čedalje številnejši in imajo pri zbiranju, obdelovanju in objavljanju podatkov vsak svoje posebnosti, poudarke in zahteve (Knez-Riedl 2000, 35).

Med številnimi precej podobnimi metodologijami je možno razlikovati tiste, ki še vedno izhajajo bolj iz tradicionalnega pojmovanja bonitete podjetja, od tistih, ki sledijo že sodobnejšemu pojmovanju podjetja in njegove vloge v okolju. Prve se nanašajo bolj na posamične lastnosti podjetja (kreditno sposobnost, likvidnost sredstev, plačilno sposobnost). Ocenjujejo jih pretežno na podlagi računovodskih izkazov. Drugi podatki pa so usmerjeni v odkrivanje negativnih pojavov in teženj, v iskanje pomanjkljivosti in nevarnosti, pozitivnim se posvečajo v manjši meri (Knez-Riedl 2000, 36).

3.1 Finančni kazalniki

Pri presojanju bonitete podjetja ima finančna analiza velik pomen. Finančna analiza je narejena na osnovi poslovnega izida, bilance stanja, izkaza finančnega izida, izkaza denarnih tokov in osnovnih računovodskih kazalnikov.

3.1.1 Bilanca stanja

Bilanca stanja prikazuje stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev v določenem trenutku. S finančnega vidika bilanca stanja kaže financiranje podjetja v določenem trenutku in sicer tako, da pove, kako in v kakšnih oblikah so sredstva podjetja naložena in kako so financirana. Z drugimi besedami, sredstva nam predstavljajo načine vloška v poslovnem procesu za realizacijo ciljev poslovanja, obveznosti do virov sredstev pa kažejo različne metode financiranja (Bergant 1993, 59).

Bilanca stanja je kumulativni računovodski izkaz. To pomeni, da so v njej vidne posledice preteklih poslovnih odločitev podjetja, ki se kažejo v višini in strukturi sredstev ter obveznosti do virov sredstev. Kumulativnost bilance stanja se kaže tako, da je bilanca stanja, ki jo sestavimo na zadnji dan leta, enaka začetni bilanci stanja na prvi dan naslednjega leta (Igličar in Hočevar 1997, 52).

Tak presek poslovanja ima omejen pregled o boniteti podjetja, saj nam ne nudi vpogled v vzroke in posledice gibanja sredstev.

Prvi del bilance – sredstva (aktiva) prikazuje, katere vrste sredstev ima družba v lasti. Vsa sredstva so se praviloma v začetku pojavila v denarni obliki in se bodo vanjo končno spet vrnila. Podjetje z denarnimi sredstvi kupi delovna sredstva, predmete dela in plača zaposlene, ki v poslovnem procesu ustvarjajo poslovne učinke. Ko so ti prodani in kupci plačajo svoje terjatve, podjetje spet pride do denarnih sredstev, ki so ob pozitivnem poslovnem izidu večja od začetnih. Proces spreminjanja posameznih oblik sredstev v podjetju poteka neprestano in je v posameznih trenutkih v različnih fazah.

Zakon o gospodarskih družbah kot minimalne podatke zahteva naslednjo razčlenitev sredstev oziroma obveznosti do virov sredstev (Hočevar in Igličar 2001, 203).

1. SREDSTVA

A. STALNA SREDSTVA

- Neopredmetena dolgoročna sredstva,
- opredmetena osnovna sredstva,
- dolgoročne finančne naložbe.

B. GIBLJIVA SREDSTVA

- Zaloge,
- dolgoročne in kratkoročne terjatve iz poslovanja,
- kratkoročne finančne naložbe,
- denar,
- aktivne časovne razmejitev.

2. OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV

A. KAPITAL

- Osnovni kapital,
- rezerve,
- preneseni dobiček/izguba prejšnjih let,
- revalorizacijski popravek kapitala,
- nerazdeljeni čisti dobiček/izguba poslovnega leta.

B. DOLGOROČNE REZERVACIJE

C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI

D. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI

E. PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE

3.1.2 Izkaz poslovnega izida

Izkaz poslovnega izida prikazuje poslovanje družbe v poslovnem letu. Družbe običajno ustvarijo večino svojih prihodkov iz poslovanja oziroma prodaje. Temeljni cilj izkaza poslovnega izida je ugotoviti uspešnost podjetja kot rezultat prihodkov in odhodkov v določenem časovnem obdobju. Družba z sredstvi ustvarja različne prihodke. V poslovnem procesu pa nastajajo tudi stroški. Najpomembnejši cilj družbe je, da prihodki čim bolj presežejo stroške oziroma da je dobiček čim večji.

Poslovni izid iz poslovanja prikazuje dobiček ali izgubo, ki jo je podjetje ustvarilo iz poslovanja. Od prihodkov iz prodaje so odšteti vsi stroški, ki so povezani s proizvodnjo in prodajo, amortizacija in splošni stroški (Ivanjko in Kocbek 2001, 130).

Finančni rezultat dobimo, če od finančnih prihodkov odštejemo odhodke. Finančni prihodki so prihodki, ki jih družba ustvari, če posodi denar drugim podjetjem (obresti). Pomemben vir finančnih prihodkov pri nekaterih družbah so naložbe v delnice drugih podjetij. Finančne prihodke tako ustvarjajo z dividendami ali s prodajo tega premoženja. Finančni odhodki po drugi strani nastanejo zaradi plačila obresti in glavnice iz posojil, ki jih ima družba.

3.1.2.1 Prihodki

Prihodke ugotavljamo na podlagi zaračunane prodaje (fakturirane realizacije). To pomeni takrat, ko se blago dostavi in zaračuna kupcem ter pravno preide v njihove roke, in ne takrat, ko je račun za blago plačan. Pri ugotavljanju prihodkov je odločilno, ali je kupec prejel račun oziroma blago. Prihodkov ne smemo enačiti z prejemki, ki pomenijo povečanje vsote denarja.

3.1.2.2 Odhodki

Odhodki zajemajo stroške, ki se nanašajo na prodane količine proizvodov, s katerimi so pridobljeni prihodki, zajemajo pa tudi nekatere druge postavke zunaj stroškov, ki prav tako zmanjšujejo poslovni izid. Večino odhodkov lahko pojasnimo s stroški, ki se nanašajo na prodane količine. Odhodke delimo v dve skupini, na redne in izredne:

A. ODHODKI POSLOVANJA

- Stroški materiala,
- stroški storitev,
- amortizacija,
- stroški dela,
- povečanje/zmanjšanje zalog dokončanih proizvodov in nedokončane proizvodnje,
- nabavna vrednost prodanega blaga in materiala,
- davki in prispevki.

B. ODHODKI FINACIRANJA

C. IZREDNI ODHODKI

3.1.3 Izkaz denarnih tokov

Izkaz (bilanca) denarnih tokov prikazuje denarne tokove v podjetju. Družba ustvarja denarni tok iz treh dejavnosti: poslovanja, naložb in financiranja. Vsebina bilance denarnih tokov je nabava oziroma poraba finančnih sredstev. Bilanca denarnih tokov nadomesti pomanjkljivosti glede informacij o gibanju sredstev, ki jih imata bilanca stanja in izkaz poslovnega izida. Izkaz nima neke toge ustaljene oblike in strukture, kar je razumljivo glede na to, da denarni tokovi niso opredeljeni na enoten način (Bergant 1993, 59).

3.1.4 Računovodski-količinski kazalniki

Uporaba kazalnikov finančne analize kot zgoščenih informacij o stanju in gibanju določenih kategorij in elementov finančnega položaja podjetja je najstarejši, sorazmerno dobro znan in največkrat uporabljen instrument finančne analize podjetja. Poudarek v sistemih kazalnikov za finančno analizo je praviloma na informacijah o likvidnosti in plačilni sposobnosti, učinkovitosti, ravnotežju in uspešnosti (Repovž in Peterlin 2004, 104).

Kazalniki, ki so zbrani v slovenskem računovodskem standardu (SRS 29 2002, 211-217), so razvrščeni glede na izhodišče v računovodskih izkazih ter glede na potrebe po finančnem in ekonomskem načinu presojanja. Vendar se je treba za temeljito presojanje bonitete podjetja opreti tudi na druge kazalnike, ki se nanašajo na kakovost, na raziskovalno in inovacijsko dejavnost ter na odnos podjetja do okolja. Pomembno je, da določene kazalnike zaokrožimo v tematske sklope, ker lahko samo s povezovanjem pridobimo popolnejši vpogled v poslovanje podjetja in s tem zagotovimo boljšo presojo.

Razvrščamo jih v naslednje skupine:

A. KAZALNIKI FINANCIRANJA

Kazalniki financiranja so usmerjeni v analizo financiranja podjetja, pri čemer nas zanima delež kapitala, dolgovi in časovnih razmejitev v strukturi vseh virov financiranja. Kazalniki so pomembni pri dolgoročnih odločitvah o politiki financiranja podjetja. Zanimajo pa tudi posojilodajalce, saj jim kažejo tveganost glede vračila glavnice in obresti (Možina idr. 1994, 831).

$$\text{Delež kapitala v financiranju} = \frac{\text{kapital}}{\text{povprečne obveznosti do virov sredstev}}$$

Delež kapitala v financiranju kaže odstotek kapitala v celotnih sredstvih podjetja. Velik delež kapitala v financiranju zmanjšuje tveganje pri poslovanju, po drugi strani pa managerjem lahko dela težave pri doseganju zelenega donosa na kapital, ki jim ga postavijo lastniki. Če je obrestna mera na dolgoročno posojila nižja od pričakovane donosnosti kapitala lastnikov, se podjetju do določene mere splača povečati zadolženost. Nižje vrednosti pomenijo veliko odvisnost od tujih virov in obratno.

$$\text{Finančna moč} = \frac{\text{dolgoročne obveznosti} + \text{rezervacije}}{\text{povprečni kapital}}$$

Vsebina finančne moči nam pove razmerje med dolgovi in kapitalom. Čim nižji je rezultat, večja je finančna moč podjetja in obratno.

Kvaliteta čistih obratnih sredstev (KČOS) prikazuje razmerje med delom obratnih sredstev, ki je financiran z dolgoročnimi viri in dolgoročnimi dolgovi. Visoki rezultati kažejo, da je udeležba dolgoročnih dolgov v financiranju čistih obratnih sredstev nizka in obratno.

$$\text{KČOS} = \frac{\text{obratna sredstva} - \text{kratkoročne obveznosti in rezervacije}}{\text{povprečne dolgoročne obveznosti in rezervacije}}$$

B. KAZALNIKI INVESTIRANJA

S kazalniki investiranja analiziramo strukturo sredstev, se pravi aktivno stran bilance stanja. Kazalniki investiranja so pomembni predvsem za management podjetja, ki odloča o investicijah v posamezne vrste sredstev, manj pa za zunanje uporabnike.

$$\text{Delež stalnih sredstev} = \frac{\text{stalna sredstva}}{\text{sredstva}}$$

Velikost kazalnika je močno odvisna od panoge podjetja. V tehnološko intenzivnih podjetjih je večja kot v delovno intenzivnih panogah. Zmanjšanje kazalnika pomeni, da se je poslovanje podjetja povečalo, ker so se povečala gibljiva sredstva (terjatve, zaloge). Hkrati pa zmanjšanje kazalnika lahko pomeni tudi to, da v podjetju prihaja do dezinvestiranja oziroma neobnavljanja osnovnih sredstev.

$$\text{Odpisanost osnovnih sredstev} = \frac{\text{popravek vrednosti osnovnih sredstev}}{\text{nabavna vrednost osnovnih sredstev}}$$

Kazalnik pove, v kolikšni meri so osnovna sredstva odpisana. Če podjetje uporablja metodo enakomernega časovnega amortiziranja, vrednost tega kazalnika kaže tudi zastarelost osnovnih sredstev. Večja je vrednost kazalnika, bolj so osnovna sredstva zastarela.

C. KAZALNIKI VODORAVNEGA FINANČNEGA USTROJA IN LIKVIDNOSTI

$$\text{Zadolženost} = \frac{\text{obratna sredstva (brez AČR)}}{\text{povprečne kratkoročne + dolgoročne obveznosti}}$$

Rezultat prikazuje razmerje med obratnimi sredstvi in tujimi viri. Visoke vrednosti kažejo na nizko zadolženost in obratno.

Pospešeno pokritje kratkoročnih obveznosti (PPKO)

$$\text{PPKO} = \frac{\text{denarna sredstva + kratkoročne terjatve} + \text{kratkoročne finančne naložbe}}{\text{kratkoročni dolgovi}}$$

Pospešeni koeficient prikazuje razmerje med gibljivimi sredstvi in kratkoročnimi dolgovi, le da so iz gibljivih sredstev izločene zaloge in aktivne časovne razmejitve. Koeficient je zaradi vrednosti v števcu (denarna ali gibljiva sredstva) boljše merilo plačilne sposobnosti podjetja. Vrednost koeficienta se spreminja po posameznih panogah. Ugoden rezultat je tisti, ki je večji od 1.

Likvidnost – pospešeni koeficient (LPK)

$$\text{LPK} = \frac{\text{gibljava sredstva – dolgoročne poslovne terjatve – zaloge}}{\text{kratkoročne finančne in poslovne obveznosti}}$$

Rezultat prikazuje kratkoročno sposobnost pokritja kratkoročnih obveznosti. Pove nam, ali je podjetje v obdobju enega leta s svojimi likvidnostnimi sredstvi in kratkoročnimi terjatvami sposobno pokriti vse svoje kratkoročne obveznosti. Pravilo 1:1 drži, če so vse zaloge financirane z dolgoročnimi dolgovi. Večji je rezultat, boljša je sposobnost pokritja in obratno. Previsok kazalnik tudi ni dober, saj vpliva na slabšo rentabilnost.

Likvidnost – kratkoročni koeficient (LKK)

$$\text{LKK} = \frac{\text{gibljava sredstva – dolgoročne poslovne terjatve}}{\text{kratkoročne finančne in poslovne obveznosti}}$$

Rezultat prikazuje sposobnost pokritja kratkoročnih obveznosti s kratkoročnimi sredstvi. Pove nam, ali je podjetje v obdobju enega leta z vsemi svojimi kratkoročnimi sredstvi sposobno pokriti vse svoje kratkoročne obveznosti. Višja vrednost prikazuje boljšo sposobnost pokritja in obratno.

D. KAZALNIKI OBRAČANJA

Pri kazalnikih obračanja nas zanima hitrost obračanja posameznih vrst sredstev. Skozi kazalnike najboljšje vidimo sposobnost posloводства, da učinkovito posluje s sredstvi. Vrednosti teh kazalnikov so pomembne tako za posloводство kot za lastnike in posojilodajalce. Hitrejše je vezanje sredstev, manj jih ima podjetje vezanih. Pri izračunih moramo vedno upoštevati povprečno stanje sredstev. Poleg koeficienta obračanja lahko izračunamo tudi povprečno dobo vezave posamezne oblike sredstev.

$$\text{Obračanje terjatev do kupcev} = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{povprečno stanje terjatev do kupcev}}$$

Obračanje terjatev do kupcev se kaže s številom obratov do kupcev v denarna sredstva v enem letu. S kazalnikom lahko analiziramo uspešnost posloводства podjetja pri izterjavi terjatev pa tudi plačilno sposobnost kupca. Če število dni delimo z koeficientom obračanja, dobimo dobo vezave terjatev do kupcev oziroma povprečni plačilni rok. Dobro so čim nižje vrednosti kazalnika, saj to pomeni, da podjetje unovčuje svoje terjatve v kratkem času.

$$\text{Koeficient obračanja zalog} = \frac{\text{čisti prihodki od prodaje}}{\text{povprečno stanje zalog}}$$

Koeficient obračanja zalog proizvodov kaže število obratov zaloge proizvodov v prodajo v letu dni. Visok koeficient pomeni dobro poslovanje z zalogami, kar vpliva tudi na denarna sredstva. Pomembna je tudi povprečna doba vezave zalog, kjer morajo biti vrednosti čim nižje.

Koeficient poravnave kratkoročnih obveznosti (KPKO)

$$\text{KPKO} = \frac{\text{poslovni odhodki - amortizacija in odpisi osnovnih sredstev} \\ \text{- odpisi obratnih sredstev - stroški dela}}{\text{povprečne kratkoročne obveznosti}}$$

Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev nam pove povprečen obrat poravnave obveznosti do dobaviteljev in je zanimiv predvsem v primerjavi s koeficientom obračanja terjatev do kupcev oziroma dneve vezave sredstev. Smiselno bi bilo, da bi bil plačilni rok do kupcev približno poravnan s plačilnim rokom obveznosti do dobaviteljev. V praksi je najboljšo, da je plačilni rok do dobaviteljev večji.

Dnevi obračanja obratnih sredstev (DOOS)

$$\text{DOOS} = \frac{\text{poslovni odhodki - amortizacija in odpisi osnovnih sredstev -} \\ \text{odpisi obratnih sredstev}}{\text{povprečna gibljiva sredstva}}$$

Rezultat pove, v koliko dneh se obratna sredstva unovčijo. Dobro so čim nižje vrednosti kazalnika, kar pomeni hiter obrat.

E. KAZALNIKI GOSPODARNOSTI

Kazalniki gospodarnosti kažejo na učinkovitost poslovanja podjetja oziroma na razmerje med prihodki in odhodki. Kazalnike gospodarnosti poslovanja ugotavljamo kot razmerja, ki se pojavljajo ob prodaji:

$$\text{Gospodarnost poslovanja} = \frac{\text{prihodki od poslovanja}}{\text{odhodki od poslovanja}}$$

Gospodarnost poslovanja kaže na učinkovitost poslovanja podjetja iz dejavnosti podjetja, saj so iz koeficienta izločeni prihodki in odhodki iz financiranja in izredni prihodki in odhodki.

$$\text{Dobičkonosnost prihodkov} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}}$$

Kazalnik dobičkonosnosti prihodkov prikazuje delež čistega dobička v skupnih prihodkih. Boljše so večje vrednosti. Zmanjšanje tega kazalnika največkrat pomeni sporočilo za poslovodstvo podjetja, da morajo bolj bedeti nad stroški podjetja.

$$\text{Stopnja dobičkonosnosti prihodkov} = \frac{\text{dobiček}}{\text{prihodki}}$$

Rezultat prikazuje delež čistega dobička pred davki v skupnih prihodkih. Boljše so višje vrednosti. Če je vrednost tega kazalnika negativna, to pomeni, da podjetje posluje z izgubo.

F. KAZALNIKI DOBIČKONOSNOSTI

Pri kazalnikih dobičkonosnosti opazujemo dobičkonosnost oziroma rentabilnost sredstev in kapitala pa tudi donosnost delnic. Značilno za te kazalce je, da imajo v števcu izid v imenovalcu pa vložek, zato je potrebno za podatek v imenovalcu izračunati povprečje.

$$\text{Donosnost kapitala (ROE)} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečni kapital}}$$

Kazalnik donosnost kapitala je zanimiv predvsem za lastnike kapitala oziroma podjetja, saj kaže, koliko denarnih enot je ustvarila ena denarna enota kapitala. Delničarji oziroma lastniki lahko vrednost izračunanega kazalnika primerjajo z drugimi investicijami, da lahko ugotovijo, ali je njihova naložba dobra. V skladu s pričakovanji lahko delničarji upravi zastavijo njihova pričakovanja o donosnosti.

$$\text{Donosnost sredstev (ROA)} = \frac{\text{čisti dobiček + odhodki financiranja}}{\text{povprečna sredstva}}$$

Kazalnik kaže dobičkonosnost sredstev oziramo njihovo uspešno uporabo. Odhodki financiranja so prišteti zato, da bi izločili, kako in s kakšnimi stroški so bila ta sredstva pridobljena. Če naredimo primerjavo dveh podjetij, je rezultat donosnosti sredstev realen, ne glede na vrsto financiranja

Donosnost sredstev, s katerimi je bil ustvarjen EBITDA (DSE)

$$\text{DSE} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{povprečna sredstva} - \text{povprečne dolgoročne in kratkoročne finančne naložbe}}$$

Kazalnik prikazuje, koliko EBITDA je ustvarjeno z vloženimi sredstvi. Boljše so višje vrednosti. EBITDA je poslovni izid, ki je namenjen za poravnavo amortizacije, odpisov in popravkov vrednosti, izida iz financiranja in čistega dobička.

E. KAZALNIKI DOHODKOVNOSTI

Kazalniki dohodkovnosti so namenjeni predvsem ugotavljanju razdelitve dohodka med posamezne udeležence v poslovnem sistemu (zaposlene, lastnike, državo). To so dodana vrednost na zaposlenega, povprečna mesečna plača na zaposlenega, kosmati dobiček na zaposlenega itd.

3.2 Kakovostni nefinančni kazalniki

Kakovostne kazalnike obravnavamo opisno. Pri vsakem od upoštevanih kazalnikov opredelimo njegov vpliv na boniteto podjetja (pozitiven, negativen, nevtralen). S PPPN (SWOT) analizo opredeljujemo prednosti, pomanjkljivosti, priložnosti in nevarnosti. To pomeni, da poleg pomanjkljivosti in prednosti podjetja upoštevamo tudi priložnosti in nevarnosti znotraj podjetja (Knez-Riedl 2000, 59). Lastnosti podjetja, ki vplivajo na kazalnike, razdelimo na splošne značilnosti podjetja, dejavnost podjetja, prvine podjetja, tržno usmeritev podjetja in druge kakovostne dejavnike v podjetju.

3.2.1 Splošne značilnosti podjetja

1. Pravna oblika, oblika odgovornosti in upravljanje

Pravna oblika je odvisna od izbire samega podjetnika in vključuje tudi obliko odgovornosti in način upravljanja. Zaradi oblike odgovornosti imajo nekatera podjetja boljšo boniteto kot druga.

2. Starost, velikost in lokacija

Mlajša podjetja imajo praviloma slabšo boniteto in so zato bolj tvegana. Tveganje je še večje, če novo podjetje ustanovijo neizkušeni lastniki. Tudi majhnost praviloma da podjetju manjšo bonitetno vrednost. Sicer so zaradi majhnosti bolj prilagodljiva, vendar je običajno največji problem, da imajo slabšo finančno moč. Običajno dobro uspevajo v lokalnih okoljih. Lokacija vpliva v primeru, da onemogoča rast podjetja. Boniteto izboljšuje lokacija, ki podjetju povzroča manjše transportne in komunikacijske stroške.

3. Poslovne povezave

Pri presoji bonitete podjetja je bila do nedavno pomembna le bančna povezava, danes pa imajo vse večji pomen tako imenovane strateške povezave.

4. Informacijski sistem

Informacijska podpora poslovanju podjetij pridobiva strateški pomen. Zmogljivost informacijskega sistema in njegova združljivost z drugimi sistemi opredelujeta prednostni položaj podjetja pred tekmeci. Vrste in kakovost informacij, ki so namenjeni tako notranjim in zunanjim uporabnikom, povečujeta boniteto podjetja.

3.2.2 Dejavnost podjetja

1. Dejavnost in proizvodno-prodajni program

Pri presoji bonitete podjetja postaja vse bolj pomembno mednarodno povezovanje dejavnosti. Značilnosti dejavnosti odločno vplivajo na tveganje oziroma velike priložnosti. Tudi iz poslovnega programa podjetja lahko razberemo različna tveganja in priložnosti. Pomembna je namembnost, visoka razvitost programa ali pa tudi tradicionalnost in specializiranost določenega prodajnega programa.

2. Kakovost proizvodov in storitev

Dodatni plus k boniteti podjetja ima informacija o zadovoljstvu kupcev. Tudi certificiranje kakovosti poslovanja podjetja ima pozitiven vpliv na zunanjo sliko podjetja. O slabi kakovosti pričajo predvsem reklamacije, izgube naročil ter preklici pogodb.

3. Tehnologija

Boniteta podjetja je odvisna tudi od tehnologije, ki jo podjetje uporablja oziroma jo bo uporabljalo v prihodnosti.

3.2.3 Prvine in zmogljivosti podjetja

1. Zaposleni in poslovodstvo

Največ zmožnosti podjetja je v zaposlenih. Pri boniteti podjetja gledamo na posebne usposobljenosti in veščine ter stopnjo fluktuacije. Kakovost poslovodnih delavcev ocenjujemo po njihovi učinkovitosti in uspešnosti kot tudi po osebnih značilnostih.

2. Naložbena in inovacijska dejavnost

Na boniteto podjetja vplivajo vrste naložb in predvsem njihova donosnost. O slabi boniteti podjetja govorijo nedokončane, zgrešene in prepozne naložbe. Inovacijska dejavnost je povezana z neko mero tveganja, ampak po drugi strani je razvojna priložnost za podjetje. Za presojanje bonitete podjetja so pomembni inovacijsko ozračje, inovacijska dejavnost in njeni dosežki.

3.2.4 Tržna usmeritev podjetja

1. Kupci

Na boniteto podjetja pomembno vplivajo njihovi kupci. Prevelika odvisnost od enega kupca je potencialna velika nevarnost. Dolgoročno partnerstvo s kupci in zmožnost stalnega pridobivanja novih kupcev in s tem večanje tržnega deleža ugodno vplivajo na boniteto podjetja. Zelo pozitiven bonitetni dejavnik je izvozna usmeritev.

2. Dobavitelji

Enakega pomena kot značilnosti kupcev so za boniteto podjetja tudi značilnosti njegovih dobaviteljev. Tudi tu je odvisnost od enega ali manjšega števila dobaviteljev življenjskega pomena za obstoj podjetja. Pomembna je tudi sama boniteta dobavitelja in njegova prevelika pogajalska moč.

3. Konkurenca

Pri oceni bonitete je zelo pomembna primerjava s konkurenco. Zato je treba vedeti njihove prednosti in slabosti.

3.2.5 Drugi kakovostni dejavniki v podjetju

1. Poslovna morala

Resnica in poštenost sta dve kategoriji, ki dobro vplivata na boniteto. Zato podjetje vzbuja zaupanje, medtem ko podjetje, ki je vpleteno v afere in sumljive posle, ne vzbuja zaupanja in si s tem niža boniteto.

2. Poslovni ugled

Ugled je najboljši, če izvira iz pozitivnih dejstev. To so kakovost proizvodov, solidno obnašanje do poslovnih partnerjev, skrb za zaposlene, uglednosti ključnih oseb.

3. Odnos podjetja do okolja

Bonitete podjetij, ki škodijo naravnemu okolju in povrh tega še ne naredijo dovolj, da bi ga ohranile, izgubljujejo na svoji vrednosti v poslovnem okolju.

4 KONTROLA TERJATEV ZNOTRAJ PODJETJA Z BONITETO IN ZAVAROVANJE TERJATEV

Preventivno preverjanje poslovnega partnerja je ena izmed temeljnih nalog posloводства podjetja. Večina podjetij v Sloveniji je postavljena pred dejstvo, ali kreditirati nakupe svojih kupcev ali pa nimajo možnosti obstati na trgu, tako da je oblikovanje kreditne politike oziroma pravil o upravljanju s terjatvami obvezno.

Oblikovanje kreditne politike je kompleksen sistem odločitev v poslovni praksi podjetja. Namen kontrole terjatev je na eni strani zagotoviti kreditiranje strank, na drugi pa preprečiti nevarnost neplačila. Tako v teoriji kot v praksi ne obstaja univerzalen način, zato je običajno podjetje ob upoštevanju notranjih in zunanjih dejavnikov prisiljeno izdelati svoj lasten in v danih okoliščinah najučinkovitejši sistem.

Učinkovit sistem upravljanja s terjatvami podjetju prinese mnogo koristi (zmanjšajo se odpisi slabih terjatev, zmanjšajo se administrativni stroški, zmanjša se financiranje podaljšanih plačilnih rokov itd). Lahko pa se zgodi, da podjetje zaradi striktne politike upravljanja s terjatvami izgubi potencialni zaslužek, ker je ocenjena boniteta stranke preslaba.

Pri kontroli terjatev je najbolj pomemben dober informacijski sistem, ki zagotovi spremljanje terjatev. Pomembni parametri so: spremljanje posameznega kupca, tabela staranja terjatev, povprečni čas plačila in določitev kriterijev, kdaj kupec zamuja s plačilom.

4.1 Bonitetna ocena

Pomembnejši del bonitete je bonitetna ocena, ki je osnova uporabniku, da se odloči, v kolikšni meri bo sodeloval s poslovnim partnerjem. Vse bonitetne hiše in tudi večja podjetja uporabljajo svoje sisteme bonitetne ocene. Uporabljajo različne termine ocenjevanja podjetij (bonitetni ključ, indikator tveganja, plačilna morala, ocena finančne situacije, bonitetni indeks, plačilni ključ, bonitetni razred itd). Viri informacij teh podjetij so večinoma enaki, različna je samo ažurnost in točnost informacij. Največji problem je samo, da podjetja niso pripravljena sodelovati (posredovati podatke), kar pa je v Sloveniji zakonsko urejeno. Če podatkov o podjetju ni, ga je treba oceniti kot kritično.

Kupce običajno razvrščamo v razrede najprej glede na njihovo oceno bonitete (finančni, nefinančni kazalniki) in pa glede na zmožnost poravnavanja njihovih kratkoročnih obveznosti (Šuler 2001, 11).

4.2 Zavarovanje terjatev

Vprašanja zavarovanja pred nepravilno izpolnitvijo, neizpolnitvijo oziroma neplačilom in rizikom izgube dela terjatve v stečajnem postopku, prisilni poravnavi ali izbrisu družbe so temeljna vprašanja vsakega pogodbenega razmerja. Poznamo naslednja zavarovanja terjatev:

4.2.1 Stvarna zavarovanja

Stvarna zavarovanja predstavljajo zavarovanja, kjer je upniku v jamstvo za izpolnitev pogodbene obveznosti ponujena zastavna pravica na stvari, ki je last dolžnika.

4.2.1.1 Zastavna pravica na premočninah

Zastavna pravica je pravica na tuji stvari oziroma pravici, po kateri pripada nosilcu pravica, da se iz zastavljene stvari oziroma pravice poplača, če njegova dospelja terjatev ne bo pravočasno poplačana. Namen zastavne pravice je garancija za uspešno realizacijo upnikove dospelje terjatve, ki jo ima proti svojemu dolžniku. Zastavna pravica na premočninah se lahko sklene le na podlagi notarskega zapisa, v katerem je upnik pristal na njegovo neposredno izvršljivost. Posebnost zastave premočnin je v tem, da se zastavljena premočnina ne izroči v neposredno posest zastavnemu upniku ali tretji osebi zanj, temveč ostane v neposredni posesti zastavitelja ali tretje osebe zanj (SPZ 2002, čl. 170).

Sporazum med strankama mora biti obvezno narejen v obliki notarskega zapisa ali s sestavo rubežnega zapisnika. Neposredna zastavna pravica pa nastane šele z vpisom v register. Za prav ta namen evidence, je bil narejen Register neposrednih zastavnih pravic. Vpise v register opravlja AJPES na podlagi zahteve notarja, izvršitelja, davčnega izterjevalca ali drugega javnega organa, ki je z zakonom pooblaščen za vlaganje zahtev za vpis. Cilj registra je torej, da se z omenjenimi mehanizmi poveča pravno varnost upnikov, s tem se omogoča zastavnim dolžnikom lažji dostop do sredstev in z njim pozitivno vpliva na ekonomske koristi celotnega gospodarstva.

Ima pa zastavna pravica na premočninah vrsto pomanjkljivosti za upnika:

- skladiščenje zastavljenih predmetov je drago,
- potrebno je znanje za upravljanje z zastavljenimi predmeti,
- uporaba zastavljenega predmeta mora zmanjšati dolg,
- na upniku so stroški zavarovanja,
- realna tržna (ocenjena) vrednost zastavljenega predmeta je vprašljiva.

4.2.1.2 Zastavna pravica na nepremičnini (hipoteka)

Zastavna pravica na nepremičninah nastane na podlagi pravnega posla, sodne odločbe ali zakona. Sporazum med strankama mora biti urejen na podlagi notarskega zapisa. Bistvo zastavne pravice (hipoteke), ki se ustanovi v dobro upnika, je, da služi za morebitno poplačilo terjatve iz zastavljene nepremičnine. Upnik je upravičen zahtevati poravnavo svoje terjatve iz vrednosti nepremičnine pred upniki, ki na njej nimajo hipoteke, in pred upniki, ki so si pridobili hipoteko na njej za njim. Zastavljena nepremičnina v celoti varuje upnikovo terjatev do njene popolne poravnave. Če pa hipotekarni dolžnik terjatve ne plača, mora hipotekarni upnik pridobiti sodno odločbo, saj bo le z njo lahko prodal nepremičnino in se poplačal iz kupnine. Zato mora upnik vložiti hipotekarno tožbo.

Na podlagi pravnega posla (pogodbe) ali sodne odločbe se pridobi hipoteka z vpisom v javno knjigo. Hipoteka se lahko prenese na drugega samo skupaj s terjatvijo, ki je z njo zavarovana, hipotekarni upnik pa sme brez privolitve hipotekarnega dolžnika ustanoviti hipoteko na obstoječi hipoteki v dobro tretje osebe (nadhipoteka).

Nepremičnine so zelo priljubljen predmet zavarovanja obveznosti. V primerjavi s premičninami imajo dve ključni prednosti. Visoka in stabilna vrednost nepremičnin ter obstoj javne evidence pravnega stanja nepremičnin, kar močno olajšuje promet z njimi. Ima pa ta način tudi slabosti. Ena od teh je, da je hipoteka primerna le za posle večjih vrednosti, kjer je zavarovalna vsota velika, saj stroški pridobivanja ustreznih dokumentov za hipoteko ne smejo biti veliki v primerjavi z vrednostjo zastavljene nepremičnine. Pomanjkljivost je tudi dolgotrajnost postopka vpisa hipoteke v zemljiško knjigo.

4.2.1.3 Odstop terjatev v zavarovanje ali fiduciarna cesija

Odstop terjatve v zavarovanje (fiduciarna cesija) je oblika zavarovanja terjatve, pri kateri odstopnik (cedent) odstopi terjatev prevzemniku (cesionarju). Če zavarovana terjatev ob zapadlosti ni plačana, se lahko cesionar poplača iz odstopljene terjatve. Morebitni presežek mora izročiti cedentu. V primeru plačilne nesposobnosti cedenta se smiselno uporablja določilo zakona, ki govori, da ima cesionar ob stečaju ali prisilni poravnavi prenosnika na fiduciarno preneseni terjatvi ločitveno pravico. Zakon velja samo v primeru, če je sklenjen v obliki notarskega zapisa (Juhart 1996, 204).

4.2.2 Zavarovanja s funkcijo prenosa obveznosti

4.2.2.1 Poroštvo

S poroštveno pogodbo se porok proti upniku zavezuje, da bo izpolnil veljavno in zapadlo obveznost dolžnika, če ta tega ne bi storil. Poroštvo kot utrdilno sredstvo, ki rabi za uveljavitev pogodbene discipline, največkrat nastane s pisno poroštveno pogodbo (Puharič 2004, 200).

Porokova obveznost ne more biti večja od obveznosti dolžnika. Poroštvo je mogoče za vsako veljavno obveznost, tudi za pogojne in določene bodoče obveznosti. Vendar je mogoče poroštvo za bodočo obveznost preklicati, preden ta nastane. Tudi prevzem poroštva drugega poroka je mogoč. Pomembna značilnost je, da lahko porok zavrača plačilo iz istih razlogov kot dolžnik, vse dokler obveznost ni ugotovljena. Upnik tudi v primeru poroštva tvega, saj je lahko tudi porok plačilno nesposoben. V tem primeru se sproži enak sodni postopek kot zoper prvotnega dolžnika. Obstajata dve vrsti poroštva:

Subsidiarno poroštvo je poroštvo, ko upnik lahko zahteva izpolnitev obveznosti od poroka šele potem, ko je dolžnika pisno pozval, naj izpolni obveznost, pa ta tega ni storil v roku, ki mu je bil postavljen. Izjema so primeri, ko je očitno, da dolžnik ne bo mogel izpolniti svojih obveznosti.

Solidarno poroštvo je poroštvo, kadar ima upnik pravico zahtevati izpolnitev obveznosti bodisi od poroka bodisi od dolžnika ali pa od obeh hkrati, ker se je porok zavezal kot porok in plačnik.

4.2.2.2 Bančna garancija

Z bančno garancijo prevzema banka obveznost nasproti prejemniku garancije, da mu bo poravnala obveznost, katere tretja oseba ob zapadlosti ne bo izpolnila, če bodo izpolnjeni v garanciji navedeni pogoji. Garancija mora biti dana v pisni obliki. Banka poravna obveznost iz garancije zmeraj v denarju, tudi v primeru, če je garantirala za nedenarno obveznost (Brank 1998, 86).

Če vsebuje bančna garancija klavzulo »brez ugovora«, »na prvi poziv« ali podobno besedilo, banka ne more uveljavljati proti upravičencu ugovorov, ki jih naročnik kot dolžnik lahko uveljavlja proti upravičencu iz zavarovane vrednosti. V zvezi z odstopom pravic iz bančne garancije, zakon določa, da sme upravičenec svoje pravice odstopiti tretjemu, samo odstopi mu z garancijo zavarovano terjatev.

Bančna garancija je zaradi velike stopnje varnosti, ki jo zagotavlja, zelo drag način zavarovanja proti tveganju neplačila in se zato uporablja pri tveganih poslih večje vrednosti. Največkrat je tudi zaradi tega neuporabna za manjša podjetja. Edino tveganje za upnika predstavlja samo zanesljivost banke, ki izda garancijo.

4.2.3 Plačilni mehanizmi s funkcijo zavarovanja

4.2.3.1 Menica

Menica kot strogo formalen vrednosti papir je klasičen inštrument zavarovanja plačila, ki se uporablja pri vsakodnevnom poslovanju. Čeprav je menica izredno pomemben finančni inštrument, vsakodnevna praksa posameznih posebnosti tega vrednostnega papirja ne pozna v zadostni meri, zlasti pa ne pozna vseh njenih pojavnih oblik (Falatov 1999, 41).

Poznamo naslednje vrste izstavitve menic, ki se največkrat uporabljajo v poslovni praksi:

- trasirano menico,
- trasirano lastno menico,
- trasirano menico po lastni odredbi,
- lastno menico.

Pri *lastni menici* sta izdajatelj menice (trasant) in menični dolžnik (trasat) isti osebi in se uporablja predvsem za zavarovanje terjatev v primeru, ko gre za likvidne menice in so možni ugovori iz osnovnega posla za zavarovanje, za katerega je bila menica izdana.

Pri *trasirani menici* po lastni odredbi sta izdajatelj menice (trasant) in menični upnik (remitent) isti osebi in se menica uporablja predvsem za zavarovanje terjatev iz osnovnega posla, kjer lahko skupaj z internim nalogom za izplačilo omogoči upniku hitrejšo izplačilo terjatve.

Menica služi tudi za zavarovanje pred neplačilom trasata, če ima le-ta na računu sredstva. Njeno uporabno funkcijo lahko povečujeta zlasti menično poroštvo (aval) trasata in zavarovanje menične obveznosti z zastavno pravico ali hipoteko. V primeru, da obstaja trg, ki omogoča diskontiranje in forfetiranje menice, ima imetnik menice v rokah likvidno sredstvo, saj jo lahko odsvoji pred njeno zapadlostjo.

Pri *lastni* in *lastni trasirani menici* moramo menico predložiti v akceptiranje. To pomeni, da trasat z akceptiranjem menice postane glavni menični dolžnik (akceptant). Menica se predloži v plačilo v 1 ali 2 delovnih dneh po zapadlosti.

Posebno pozornost moramo posvetiti formuliranju bistvenih meničnih elementov. Nepravilno izpolnjene menice so pravno nične. Paziti moramo pri podpisu menice, saj je podpisnik lahko samo registrirani zastopnik družbe ali pooblaščenec s posebnim pooblastilom za prevzem menične obveznosti. Velika pomanjkljivost menice je tudi, da le-ta ne izpolni svoje vloge, če trasat nima sredstev za plačilo menice oziroma noče banki dati internega naloga za plačilo izdane menice (Ivanjko 2001, 92-94).

Menica kot strogo formalen in konstitutiven vrednostni papir je povezana s posameznimi meničnimi dejanji, ki opredeljujejo obveznosti in pravice podpisnikov menice. Ta dejanja so (Falatov 1999, 57):

- izdaja in akceptiranje menice,
- prenos (indosiranje) menice,
- menično poroštvo (aval),
- menična intervencija,
- plačilo menice,
- razmnoževanje in prepisi menice,
- protestiranje in notifikacija menice,
- uveljavljanje meničnega regresa,
- amortizacija menice,
- zavarovanje menične terjatve,
- menični ugovori,
- menična tožba.

4.2.3.2 *Bianko menica*

Za zavarovanje svojih terjatev upniki od komitentov največkrat zahtevajo tako imenovano *bianko menico*.

Bianko menica, ki je po svoji vsebini *bodoča menica*, se imenuje tako zaradi tega, ker ob izdaji še ne vsebuje vseh bistvenih elementov, ki so pogoj za pravno veljavnost menice. Minimalni pogoj, ki se zahteva za *bianko menico* ob njeni izdaji, je podpis izdajatelja ali akceptanta menice (Falatov 1999, 55).

V praksi se največkrat uporablja *biankomenični* akcept, to je menični formular (menična izjava), ki ga je pravilno akceptiral trasat – akceptant bodoče menične izjave. *Bianko menica* mora vsebovati vsaj podpise izdajatelja ali akceptanta ali pa podpise obeh. Ostali menični elementi, zlasti znesek in dospelost, so v času izdaje meničnega akcepta neizpolnjeni, zato pravimo, da so *bianko*. Neizpolnjene elemente vpiše naknadno v menično listino menični upnik.

Vpis teh elementov upnik opravi na osnovi pooblastila (menične izjave), ki mu ga je predhodno dal izdajatelj menice. Pooblastilo za izpolnitev akcepta običajno določa, kdo lahko izpolni menični akcept, kako se ta znesek izračuna in kako se ugotovi in označi dospelost menice. Dobro je, da pooblastilo (menična izjava) vsebuje klavzulo »brez protesta«. Ker *bianko menica* še nima pravnega učinka in pravne narave menice, tudi prenos *bianko* akcepta z indosiranjem ni možen.

4.3 Unovčevanje zapadlih terjatev

4.3.1 Unovčevanje pred sodnim postopkom

Organizacija izterjave dolga je danes pomemben faktor v poslovanju vsakega podjetja. Tisto podjetje, ki se s tem ne ukvarja, oziroma jo prepušča običajnim tokovom, nima nobene perspektive. Različnih formul, kako uspešno izterjati dolg, je veliko, uspešnih med njimi pa je verjetno zelo malo. Dejstvo pa je, da se nerednim plačilom ter plačilnim zamudam praktično ne more izogniti nobeno podjetje.

Prvi pogoj za uspešnost izterjave je obstoj ustrezne dokumentacije, ki potrjuje obstoj terjatve. Drugi pogoj pa je starost obravnavane terjatve. Pomembna je tudi evidenca ukrepov podjetja na izterjavi ter odgovori dolžnika.

4.3.1.1 Opominjanje, telefonska in osebna izterjava

Stvar običajev in poslovne presoje je, ali je primerno dolžnika na zamudo opozoriti. Po preteku določenega obdobja od roka zapadlosti je ta korak obvezen, saj lahko podjetje zaradi neplačil zaide v težave.

Začetni korak izterjave mora biti pismeni opomin, ki mora biti vljuden in nevsiljiv. Opomin naj bo naslovljen na podjetje (na osebo, ki skrbi za plačila), ne pa na osebo, ki je naročila blago. Ta oseba je potencialni kupec in ni potrebe, da njega obremenjujete s tem. V kolikor na poslani opomin ni ustreznega odziva, stopnjujemo ostrino teksta ali pa se odločimo za dopis odvetniške službe. Sprotno opominjanje na zamude z plačili ima pogosto učinek in kar nekaj dolga se izterja na ta način.

Če hočemo imeti bolj učinkovito izterjavo dolga, je izredno pomembno, da so opomini za neplačane zapadle obveznosti podprti z telefonskimi klici. Dobro je tudi, da se s telefonsko izterjavo ukvarja posebna ekipa. Z dobro organiziranimi telefonskimi izterjavami je mogoče doseči še večji učinek. Veliko vlogo igra prav priprava, zato je za osebo, ki telefonsko terja, pomembno (Učinkovita izterjava dolgov 1999, 64):

- da pozna svoje podjetje,
- da podrobno ve, za kakšno terjatev gre,
- da je seznanjena s tem, kakšen opomin ali dopis je bil že poslan,
- da si pripravijo scenarij za možen pogovor,
- da si pripravijo odgovore na najpogostejše ugovore.

Veliko vlogo pri teh pogovorih imata tudi potrpljenje in taktika. Težko je namreč pričakovati, da bodo dolžniki že po prvih klicih plačali zapadlo terjatev.

4.3.1.2 Asignacija

Pomen asignacije je v tem, da se s plačilom enega dolga poplačata dva. Z nakazilom (asignacijo) pooblašča ena oseba, nakazovalec (asignant), drugo osebo, nakazanca (asignata), da na njen račun izpolni nekaj določeni tretji osebi, prejemniku nakazila (asignatorju), tega pa pooblašča, da v svojem imenu sprejme to izpolnitev. Pravna oseba, ki nakazilo izda, pooblasti dve drugi pravni osebi. Eno pravno osebo pooblasti, da drugi plača, drugo pa pooblasti, da to plačilo sprejme, kar pomeni, da je asignacija dvojna pooblastitev in torej ni pogodba.

Asignacija je lahko odlično orodje za reševanje plačilne nediscipline, vendar je njena učinkovitost odvisna od pripravljenosti za pogodbeno izpolnjevanje rokov izvršitve plačila. Za poravnanje dospelih obveznosti z asignacijo je nujen dogovor oziroma sporazum med pravnimi osebami, ker drugače asignacije ni mogoče opraviti.

Zanimivo pri asignacijski pogodbi je to, da med prejemnikom nakazila in nakazancem ni nobenega pravnega razmerja, ta se utrdi šele z nakazilom.

4.3.1.3 Cesija ali odstop terjatev

Cesija ali pogodbeni odstop terjatev je pogodba, s katero upnik prenese svojo obligacijsko pravico na novega upnika. Pogodbeni stranki cesije sta stari in novi upnik, sodelovanje dolžnika ni potrebno (Juhart 1996, 5).

Čeprav sta stranki pogodbenega odnosa pri cesiji samo stari in novi upnik (cedent, cesionar), pri splošnih opredelitvah ni mogoče obiti dolžnika prenesene terjatve. Najbolj je pomemben sam odnos med cedentom in cesionarjem. Povezava z dolžnikom izvira iz njegovega razmerja s cedentom. Dolžnikova zaveza je predmet terjatve, ki se prenaša. In cessus (dolžnik) se lahko pod določenimi pogoji bodisi zaradi narave terjatve bodisi zaradi pravno zavarovanega zasebnega ali javnega interesa prenosu upre (Juhart 1996, 7).

Posebej previdno je treba ravnati s cesijskimi in asignacijskimi pogodbami, v katerih je dolžnik (stari upnik) insolventen, kar pomeni, da ne more plačevati svojih obveznosti. Namen zakonodajalca je, da so vsi upniki iz časa, ko je bil dolžnik insolventen, v izenačenem stanju, torej dobijo istočasno in enakomerno poplačilo v stečajnem postopku (prisilni poravnavi, likvidaciji), razen v primeru, če so terjatve zavarovali z ločitveno pravico. To izenačenje insolventnosti lahko seže nazaj največ eno leto pred začetkom stečajnega postopka. Stečajni upravitelj lahko zahteva vrnitev denarnih sredstev, tudi s tožbo, če ne gre drugače.

Treba je tudi predstaviti primerjavo med asignacijo in cesijo:

- pri cesiji ne potrebujemo pristanka dolžnika (cesusa), pri asignaciji pa je pristanek vseh udeležencev nujen,
- pri cesiji obveznost cedenta z odstopom terjatve ugasne, pri asignaciji pa obveznost prvotnega dolžnika ne ugasne oziroma šele z asignatovo izpolnitvijo,
- asignacijo lahko vsak izmed udeležencev prekliče, cesije pa ne.

4.3.1.3 Pobot ali kompenzacija

Zakon o obligacijskih razmerjih (ZOR) v svojem 336. členu govori o kompenzaciji oziroma pobotu, in sicer pravi, da dolžnik lahko pobota terjatev, ki jo ima nasproti upniku, s tistim, kar ta terja od njega, če se obe terjatvi glasita na denar ali na druge nadomestne stvari iste vrste in iste kakovosti in če sta obe dospeli.

Pobot ali kompenzacija je medsebojni obračun vzajemnih obligacij. Obračuna se zahtevke iz terjatev z zahtevkom iz obveznosti. Namen kompenzacij je poenostavitev postopka izpolnitve dveh obligacij, kar pomeni, da se izognete dvojnemu plačevanju.

Kompenzacije lahko delimo na različne kriterije (Ložar 2003, 36-37):

- glede na višino zneska in obveznosti ločimo čiste in delne kompenzacije. O čisti govorimo takrat, ko sta zneska obveznosti in terjatve enaka, o delni pa takrat, ko se pobota samo del terjatev;
- glede na način nastanka razlikujemo enostranske in dogovorjene kompenzacije. Enostranska je narejena po volji ene pravne osebe. Možno je tudi, da druga stran nasprotuje kompenzaciji. Dogovorjena kompenzacija se običajno sklene, že pri sklenitvi osnovnega posla;
- glede na število udeležencev ločimo dvostranske in večstranske kompenzacije. Pri dvostranski sodelujeta samo dva, pri večstranskih na najmanj trije. Veriga se sklene, ko vsi udeleženci priznajo dolg do svojega upnika.

Ker je v praksi zelo težko povezati večje število pravnih oseb v kompenzacijsko verigo, so se razvila specializirana podjetja, ki se ukvarjajo s to dejavnostjo. Podjetja nudijo storitev večstranskega pobota obveznosti in terjatev. Pobotanja se lahko udeležijo vsi imetniki transakcijskih računov. Predmet pobota so obveznosti, ki jih naročniki predložijo podjetju, ki opravlja pobot.

Obstajajo tudi kompenzacijske verige s pomočjo finančnih inženiringov⁸. Ta podjetja običajno ponujajo dve vrsti storitev: iskanje kompenzacijskih verig in unovčevanje dospelih terjatev s pomočjo kompenzacijskih verig.

⁸ Sistem večstranskih kompenzacij [URL: <http://www.ekompenzacije.com/>]

4.3.1.4 Faktoring

Faktoring oziroma odkup terjatev je prilagodljiva in sodobna finančna storitev, ki podjetju pri prodaji z odloženim rokom plačila omogoča predčasno financiranje. Gre za pogodbo, pri kateri se podjetje zaveže, da bo za določeno provizijo na faktorja prenesel svoje terjatve, ki jih ima do dolžnikov, ali da mu bo te terjatve ponudil, faktor pa bo ponudbo sprejel ali zavrnil. Hkrati se faktor zaveže, da bo sprejel upravljanje in izterjavo teh terjatev. Najpomembnejša je delitev na popolni in nepopolni faktoring (regresni in neregresni faktoring).

Popolni faktoring je najpogostejša oblika faktoringa, ki vključuje največji obseg storitev. Faktor in prodajalec se dogovorita, da bo prodajalec prenašal svoje terjatve iz poslovanja na faktorja. Ta pa se zaveže, da bo te terjatve prevzel, jih financiral, jih v celoti upravljal in nadzoroval, vodil njihovo knjigovodstvo, izvajal njihovo unovčevanje in izterjavo, zagotavljal redna in podrobna poročila o prejetih računih odstopnika, predplačilih, plačilih kupcev ter druga poročila v zvezi z prevzetimi terjatvami. Faktor tudi prevzame tveganje neplačila dolžnika (Šuštar 1999, 73).

Nepopolni faktoring je različica faktoringa brez zaščite pred riziki neplačil. Ta možnost faktoringa z regresom do prodajalca (odstopnika terjatev) je uporabna zlasti, če odstopnik prodaja večjemu številu kupcev. Praviloma mora biti v takšnih primerih boniteta odstopnika terjatev zadovoljiva za predvideni obseg financiranja z regresno pravico. Odstopnik terjatev je za faktorinško družbo neke vrste porok za svoje kupce. Če kupec oziroma dolžnik ne bi poravnal svojih obveznosti, mora odstopnik terjatev zaradi neplačanega računa faktorju vrniti predčasno nakazana sredstva, ki jih je dobil od odstopljene terjatve (Šuštar 1999, 73).

Faktoring za podjetja prinaša naslednje prednosti:

- izboljšanje likvidnosti,
- večjo rentabilnost,
- izboljšanje kazalnika zadolženosti in finančne bonitete,
- znižanje tveganja,
- boljšo ali včasih edino možnost financiranja rasti,
- hitrejše in cenejše unovčevanje in spremljanje terjatev,
- celovito ponudbo storitev,
- povečanje prodaje in zmanjšanje tečajnih tveganj pri mednarodnem poslovanju.

4.3.2 Sodna izterjava terjatev

Ko izrabimo vse možnosti izterjave terjatve od dolžnika, nam preostane samo še izterjava denarne terjatve po sodni poti (ZIZ), ki predstavlja zadnjo možnost. Tega koraka se podjetja poslužujejo samo v skrajnih primerih, saj je postopek zamuden in pogosto vodi v pretrganje poslovnih odnosov med upnikom in dolžnikom, kar pa ni v interesu ne enega ne drugega. V Sloveniji je glavni razlog za nenaklonjenost izterjavi preko sodišč predvsem v zelo dolgotrajnih sodnih postopkih, ki hkrati povečujejo tudi stroške takega načina izterjave.



5 ANALIZA TERJATEV IN VPLIV PRAVILNIKA

Pravilnik o upravljanju s terjatvami sem pripravil na osnovi izkušenj, ki jih imam v praksi. Izkušnje obsegajo predvsem številne kontakte s strankami, preverjanje njihovih bonitet in sodelovanje z njimi kljub zamudam pri plačilu. Pravilnik je od sredine leta 2007 v testni uporabi v eni izmed divizij v podjetju.

V analizi sem preveril, kako pravilnik vpliva na poslovanje. Preveril sem predvsem, kako lahko časovna blokada vpliva na promet in kako so na promet vplivali dosednji načini zavarovanja plačil.

V analizi sem tudi določil osnovo za matriko odgovornosti določanja limitov, in na kakšen način so bili določeni kazalniki, ki so osnova za bonitetno oceno podjetja.

5.1 Analiza kreditne politike

Za izvajanje kreditne politike je v celoti odgovorna komerciala. Pod kreditno politiko spadajo kreditni pogoji, ki zajemajo plačilni rok, sankcije za zamude pri plačilih (obresti) in možna zavarovanja plačil. Kreditni pogoji so največkrat podvrženi procesu pogajanja, pogajalski moči in spretnosti kupca na eni ter pogajalski moči in spretnosti prodajalca na drugi strani. Vloga finančno-računovodskega oddelka pri določanju kreditnih pogojev je zelo majhna in je namenjena v manjši meri samo izterjavi obresti, kompenzacijam in vodenju ostalih evidenc.

5.2 Določitev matrike odgovornosti glede na podatke o prodaji

Matrika odgovornosti je bila določena glede na velikost prometa vseh strank in delež njihovega prometa glede na celoten promet. Primerjani so bili podatki iz leta 2005, 2006 in projekcije 2007. Iz podatkov je bila določena matrika odgovornosti določevanja limitov.

Uprava	nad	300.000 €
Član uprave	do	300.000 €
Direktor divizije	do	150.000 €
Vodja enote	do	20.000 €
Komercialist	do	4.000 €

Najmanjša pogodbeno vrednost letnega prometa na odprt račun je 1.000 €.

Tabela 5.1 Razdelitev strank po višini prometa in njihovi deleži po letih 2005-2007

	Število strank	Prodajna vrednost (v €)	Delež na celoto (v %)
Nad 300.000 € Uprava			
2007	33	27.856.671	51,35 %
2006	24	14.968.796	40,47 %
2005	11	6.587.070	26,62 %
Do 300.000€ Član uprave za določeno področje			
2007	41	8.811.020	16,24 %
2006	33	6.627.057	17,92 %
2005	21	4.263.899	17,23 %
Do 150.000 € Direktor divizije			
2007	263	14.257.954	26,28 %
2006	208	12.017.160	32,49 %
2005	176	10.479.362	42,34 %
Do 20.000 € Vodja enote			
2007	266	2.524.456	4,65 %
2006	274	2.508.966	6,78 %
2005	282	2.625.31	10,61 %
Do 4.000 € Komercialist			
2007	288	627.903	1,16 %
2006	310	687.138	1,86 %
2005	280	607.886	2,46 %
Do 1000 € Brez pogodbe – avansno plačilo			
2007	405	166.002	0,31 %
2006	485	174.421	0,47 %
2005	468	184.189	0,74 %

Iz tabele 5.1 vidimo, da se je delež poslovnih partnerjev, ki presegajo letni promet čez 300.000 €, povečal. Delež je s 26 % v letu 2005 narasel na 51 % v letu 2007, kar pomeni, da ima družba terjatve manj razpršene kot v preteklosti in zaradi tega tudi obstaja večja tveganost neplačila. Zato je pri matriki odgovornosti za limite na 300.000 € obvezna kontrola uprave.

Član uprave za določeno divizijo je zadolžen za limite do 300.000 €, direktor divizije pa do maksimalno 150.000 €. Delež skupnega prometa je pri teh dveh skupinah strank padel z 59 % v letu 2005 na 42 % v letu 2007. Velik del strank je iz teh dveh skupin prešel v prvo skupino strank, pri katerih je potrebna največja previdnost. Še vedno pa je skupni delež prometa še dokaj visok in poslovanje v teh dveh skupinah mora biti ravno tako pod strogo kontrolo. Vsi limiti nad 150.000 € morajo imeti mnenje tudi zunanjega bonitetnega ponudnika.

Za stranke, ki so v skupini od 1.000 do 4.000 € in od 4.000 do 20.000 €, sta odgovorna vodja enote in komercialist. Delež glede na skupni promet se je z leti zmanjševal in s tem tudi možnost večjega vpliva na poslovanje enote.

Stranke, pri katerih njihov skupni letni promet ni presegal 1.000 €, se izločijo iz prodaje na odprto in imajo možnost samo gotovinskega plačila ali plačila na predračun. Delež prometa (in tudi razlika v ceni) je izredno majhen in ne bi predstavljal nobene resne grožnje za poslovanje enote. Obstaja pa velika možnost, da bodo stranke zaradi poslabšanih plačilnih pogojev kupovale drugje.

5.3 Vpliv limitov in dovoljene zamude plačil na poslovanje podjetja

5.3.1 Analiza prodaje po zapisanem in dejanskem plačilnem roku

Tabela 5.2 Zapisan in dejanski plačilni rok v letih 2005, 2006 in 2007

Promet – stranka	2005	2006	2007
Nad 300.000 €			
Povprečni promet (v EUR)	616.249	631.195	844.142
Zapisani plačilni rok (dni)	66	66	70
Dejanski plačilni rok (dni)	107	83	91
Povprečna zamuda (dni)	41	17	21
Od 150.000 do 300.000 €			
Povprečni promet (v EUR)	208.740	207.721	214.903
Zapisani plačilni rok (dni)	62	61	61
Dejanski plačilni rok (dni)	87	74	85
Povprečna zamuda (dni)	25	13	24
Od 20.000 do 150.000 €			
Povprečni promet (v EUR)	61.106	59.136	54.213
Zapisani plačilni rok (dni)	57	53	55
Dejanski plačilni rok (dni)	86	80	79
Povprečna zamuda (dni)	29	27	24
Od 4.000 do 20.000 €			
Povprečni promet (v EUR)	9.649	9.332	9.490
Zapisani plačilni rok (dni)	42	40	39
Dejanski plačilni rok (dni)	79	69	63
Povprečna zamuda (dni)	37	29	24

5.3.2 Vpliv blokade 45 dni po zapadlosti zapisanega valutnega roka

Tabela 5.3 Število strank po prometu, ki so zamudile pri plačilu več kot 45 dni

Promet stranke	2005	2006	2007
Nad 300.000 €	3 (11)	4 (24)	6 (33)
Od 150.000 do 300.000 €	3 (21)	3 (33)	9 (41)
Od 20.000 do 150.000 €	35 (176)	43 (208)	48 (263)
Od 4.000 do 20.000 €	74 (282)	60 (310)	51 (266)

1. Vpliv na promet v letu 2007, če povprečne terjatve do kupcev ostanejo enake

1.1. Stranke nad 300.000 €

Povprečni promet je 844.142 € in povprečno število dni zamude je 21 dni. Koeficient obračanja terjatev ob dejanskem plačilnem roku (91 dni) je 4,01.

$$\text{Koeficient obračanja terjatev (K.O.)} = \frac{\text{prihodki od prodaje (PP)}}{\text{povprečni obseg terjatev do kupcev (PT)}}$$

Koeficient obračanja (115 dni) pri zamudi 45 dni po zapisanem plačilnem roku je 3,17.

$$PT_{91} = \frac{\text{prihodki od prodaje 2007}}{K.O._{91}} = \frac{27.856.671}{4,01} = 6.946.800 \text{ €}$$

$$\text{Promet pri zamudi 45 dni} = PT_{91} \times K.O._{115} = 22.021.356 \text{ €}$$

Dovoljen promet na eno stranko bi bil $22.021.356 / 33 = 667.313 \text{ €}$, kar pomeni, da je razlika prometa na eno stranko $(844.142 - 667.313) = 176.829 \text{ €}$. Če upoštevamo, da je bilo strank, ki so zamudile čez 45 dni, šest, bi bil promet zmanjšan za 1.060.968 €. Upoštevali smo, da je bil povprečni obseg terjatev enak.

1.2. Stranke od 150.000 do 300.000 €

Povprečni promet je 214.903 € in povprečno število dni zamude je 24 dni. Koeficient obračanja terjatev ob dejanskem roku plačil (85 dni) je 4,29. Koeficient obračanja (106 dni) pri zamudi 45 dni po zapisanem plačilnem roku je 3,44.

$$PT_{85} = \frac{\text{prihodki od prodaje 2007}}{K.O._{85}} = \frac{8.811.020}{4,29} = 2.053.850 \text{ €}$$

$$\text{Promet pri zamudi 45 dni} = PT_{85} \times K.O._{106} = 2.053.850 \times 3,44 = 7.065.244 \text{ €}$$

Dovoljen promet na eno stranko bi bil $7.065.244 / 44 = 160.573 \text{ €}$, kar pomeni, da je razlika prometa na eno stranko $(214.903 - 160.573) = 54.329 \text{ €}$. Če upoštevamo, da je

bilo strank, ki so zamudile čez 45 dni, devet, bi bil promet zmanjšan za 488.961 €. Upoštevali smo, da je bil povprečni obseg terjatev enak.

1.3. Stranke od 20.000 do 150.000 €

Povprečni promet je 54.213 € in povprečno število dni zamude je 24 dni. Koeficient obračanja terjatev ob dejanskem roku plačil (79 dni) je 4,62. Koeficient obračanja (100 dni) pri zamudi 45 dni po zapisanem plačilnem roku je 3,65.

$$PT_{79} = \frac{\text{prihodki od prodaje 2007}}{K.O._{79}} = \frac{14.257.946}{4,62} = 3.086.137 \text{ €}$$

$$\text{Promet pri zamudi 45 dni} = PT_{79} \times K.O._{100} = 3.086.137 \times 3,65 = 11.264.400 \text{ €}$$

Dovoljen promet na eno stranko bi bil $11.264.400 / 263 = 42.830 \text{ €}$, kar pomeni, da je razlika prometa na eno stranko $(54.213 - 42.830) = 11.383 \text{ €}$. Če upoštevamo, da je bilo število strank, ki so zamudile čez 45 dni, 48, bi bil promet zmanjšan za 546.384 €. Upoštevali smo, da je bil povprečni obseg terjatev enak.

1.4. Stranke od 4.000 do 20.000 €

Povprečni promet je 9.490 € in povprečno število dni zamude je 24 dni. Koeficient obračanja terjatev ob dejanskem roku plačil (63 dni) je 5,79. Koeficient obračanja (84 dni) pri zamudi 45 dni po zapisanem plačilnem roku je 4,35.

$$PT_{63} = \frac{\text{prihodki od prodaje 2007}}{K.O._{63}} = \frac{2.524.456}{5,79} = 436.002 \text{ €}$$

$$\text{Promet pri zamudi 45 dni} = PT_{63} \times K.O._{84} = 436.002 \times 4,35 = 1.896.612 \text{ €}$$

Dovoljen promet na eno stranko bi bil $1.896.612 / 266 = 7.130 \text{ €}$, kar pomeni, da je razlika prometa na eno stranko $(9.490 - 7.130) = 2.360 \text{ €}$. Če upoštevamo, da je bilo število strank, ki so zamudile čez 45 dni, 51, bi bil promet zmanjšan za 120.360 €. Upoštevali smo, da je bil povprečni obseg terjatev enak.

2. Vpliv na promet in financiranje terjatev v letu 2007, če prihodki od prodaje ostanejo enaki

2.1. Stranke nad 300.000 €

Povprečni promet je 844.142 €.

Zamuda je 91 dni (k.o. = 4.01), povprečne odprte terjatve so 6.946.800 €, pri tem je strošek financiranja⁹ 416.808 €.

Zamuda je 115 dni (k.o. = 3.17), povprečne odprte terjatve so 8.787.593 €, pri tem je strošek financiranja 527.255 €.

Razlika med višino financiranja je $527.255 - 416.808 = 110.477$ €. Če upoštevamo, da je bilo strank, pri katerih bi bila potreba po financiranju večja, 6, je znesek za financiranje večji za 20.081 €!

Analiza vpliva zamude plačila nad 45 dni kaže, da bi se promet v omejeni skupini strank zmanjšal za 1.090.968 €, kar bi pomenilo tudi manjši zaslužek, če pa bi promet ohranili na isti ravni, bi za financiranje porabili 20.081 €.

2.2. Stranke od 150.000 do 300.000 €

Povprečni promet je 214.903 €.

Zamuda je 85 dni (k.o. = 4.29), povprečne odprte terjatve so 2.053.850 €, pri tem je strošek financiranja 123.231 €.

Zamuda je 106 dni (k.o. = 3.44), povprečne odprte terjatve so 2.561.343 €, pri tem je strošek financiranja 153.680 €.

Razlika med višino financiranja je $153.680 - 123.231 = 30.449$ €. Če upoštevamo, da je bilo strank, pri katerih bi bila potreba po financiranju večja, 9, je znesek za financiranje večji za 3.383 €!

Analiza vpliva zamude plačila nad 45 dni kaže, da bi se promet v omejeni skupini strank zmanjšal za 488.961 €, kar bi pomenilo tudi manjši zaslužek, če pa bi promet ohranili na isti ravni, bi za financiranje porabili 3.383 €.

2.3. Stranke od 20.000 do 150.000 €

Povprečni promet je 54.213 €.

⁹ Upoštevana je letna obrestna mera najetega kredita v višini 6 %.

Zamuda je 79 dni (k.o.¹⁰=4.62), povprečne odprte terjatve so 3.086.137 €, pri tem je strošek financiranja 185.168 €.

Zamuda je 100 dni (k.o.=3.65), povprečne odprte terjatve so 3.906.288 €, pri tem je strošek financiranja 234.377 €.

Razlika med višino financiranja je $234.377 - 185.168 = 49.209$ €. Če upoštevamo, da je bilo strank, pri katerih bi bila potreba po financiranju večja, 48, je znesek za financiranje večji za 1.025 €!

Analiza vpliva zamude plačila nad 45 dni kaže, da bi se promet v omejeni skupini strank zmanjšal za 546.384 €, kar bi pomenilo tudi manjši zaslužek, če pa bi promet ohranili na isti ravni, bi za financiranje porabili 1.025 €.

2.4. Stranke od 4.000 do 20.000 €

Zamuda je 63 dni (k.o.=5.79), povprečne odprte terjatve so 436.002 €, pri tem je strošek financiranja 26.160 €.

Zamuda je 84 dni (k.o.=4.35), povprečne odprte terjatve so 580.334 €, pri tem je strošek financiranja 34.820 €.

Razlika med višino financiranja je $34.820 - 26.160 = 8.660$ €. Če upoštevamo, da je bilo strank, pri katerih bi bila potreba po financiranju večja, 51, je znesek za financiranje večji za 170 €!

Analiza vpliva zamude plačila nad 45 dni kaže, da bi se promet v omejeni skupini strank zmanjšal za 120.360 €, kar bi pomenilo tudi manjši zaslužek, če pa bi promet ohranili na isti ravni, bi za financiranje porabili 170 €.

Podatki kažejo, da se bi ob istem prometu stroški financiranja terjatev povečali za približno 25.000 €, kar je relativno malo v primerjavi s prometom in z zaslužkom, ki bi ga izgubili, če bi stranke, ki so zamujale nad 45 dni, omejili na ta datum. Pri tem se pokaže dejstvo, da v določeni meri moramo delati tudi s strankami, ki zamujajo s plačili. Predvsem so to podjetja v določenih panogah (v največji meri gradbeništvo), kjer ni mogoče vplivati na plačilne roke, ampak je treba samo omejiti izpostavljenost neplačila pri vsakem posameznem kupcu.

¹⁰ k.o. – koeficient obračanja terjatev.

5.4 Vpliv zunanjega zavarovanja plačil

Z letom 2005 je podjetje za zavarovanje plačil začelo uporabljati Slovensko izvozno družbo (v nadaljevanju SID) in zavarovali smo veliko število poslovnih strank. Nezavarovane so ostale samo tiste, ki imajo izredno slabo boniteto in jih SID ni zavaroval, in tiste z boljšo boniteto, ki jih mi nismo dali v zavarovanje. Analizirali smo samo stranke nad 150.000 € letnega prometa, kar predstavlja 67 % vsega prometa.

Tabela 5.4 Primerjava zamud pri plačilih z in brez zavarovanja

Promet – stranka	2005		2006		2007	
	A	B	A	B	A	B
Nad 300.000 €						
Zapisan plačilni rok (dni)	72	58	56	66	69	69
Dejanski plačilni rok (dni)	13	74	83	82	11	82
Povprečna zamuda (dni)	63	16	27	16	41	13
C	2	1	4	2	3	2
Od 150.000 do 300.000 €						
Zapisan plačilni rok (dni)	70	61	67	63	68	64
Dejanski plačilni rok (dni)	79	83	81	77	82	92
Povprečna zamuda (dni)	9	22	14	14	14	28
C	0	2	1	1	1	6

A- brez zavarovanja

B- s SID zavarovanjem

C- število strank z zamudo večjo od 45 dni po zapisanem valutnem roku

Pri analizi razlike med strankami (nad 300.000 €) pri zavarovanju SID in brez zavarovanja vidimo, da so zapisani plačilni roki pri zavarovanju in brez zavarovanja približno enaki, dejanski plačilni roki oziroma zamuda pa je pri SID občutno manjša. V povprečju je zamuda pri zavarovanih terjatvah 15 dni, pri nezavarovanih pa kar 44 dni. Pomeni, da je sistem zavarovanja SID in predvsem blokade po 45 dneh boljše vplival na plačilno disciplino strank.

Pri analizi razlike med strankami (od 150.000 do 300.000 €) vidimo, da tudi tu ni velike razlike med zapisanimi roki pri zavarovanju oziroma brez zavarovanja. Je pa pri tej skupini strank ravno obratno pri dejanskem roku plačila. Pri strankah, ki so zavarovane je povprečna zamuda 21 dni, pri nezavarovanih pa 12 dni. Razlika je vidna samo pri številu strank, ki so zamudile več kot 45 dni po valuti. V letu 2007 jih je kar 6 in to predstavlja velik delež pri povprečni zamudi. To kaže na to, da so podjetja zapadla v težave in s strani podjetja je dobro, da so ta podjetja zavarovana, ker bo s tem negativni vpliv na poslovanje veliko manjši.

5.5 Ocena količinskih kazalnikov v pravilniku Upravljanje s terjatvami

Kazalniki so bili izračunani na podlagi povprečja prvih 160 največjih slovenskih podjetij glede na bonitetno oceno sistema Ibon¹¹. Izračunal sem povprečje vseh sedmih kazalnikov 20 podjetij za vsako bonitetno oceno. Upošteval sem podjetja z bonitetno oceno od 3 do 10. Pri vsaki oceni vrednosti kazalnikov sem izločil največjo in najmanjšo vrednost.

Te ocene kazalnikov so približne in se uporabljajo samo za hitri test določanja bonitetne ocene določenega podjetja. Pri podjetjih z večjim obsegom poslovanja se uporabljajo natančnejše analize zunanjih ponudnikov.

5.6 Način izračuna popustov na obresti

V tabeli 2.3 v pravilniku je prikazano razmerje med obračunanimi obrestmi v določenem obdobju in prihodki iz prodaje v istem obdobju. Glavni namen tabele je olajšati delo vsem zaposlenim, ki se v praksi ukvarjajo z izterjavo obresti. Uporabniki so predvsem komerciala in finančno računovodski oddelek. V tabeli so priporočeni popusti glede na razmerja med obračunanimi obrestmi¹² in letnim prometom. V primeru, da se zakonska obrestna mera spremeni, se za isti delež spremeni tudi razmerje.

Primer:

Stranka je imela v letu 2007 287.718 € prometa in 2.132 € obračunanih obresti po zakonsko obračunani obrestni meri.

Razmerje obresti/promet * 100 % = 0,741 %

Po tabeli je to stranka, ki ne zamuja veliko s svojimi obveznostmi in ji lahko komercialist odobri maksimalen popust v višini do 60 % glede na obračunane obresti.

¹¹ Več o ocenah: [URL:<http://www.ibon.com/>]

¹² Zakonska zamudna obrestna mera

6 SKLEP

Negotovost in hitra spremenljivost finančnega okolja se kažeta skozi različne vrste tveganja, ki so jim izpostavljeni gospodarski subjekti. Najbolj tvegane od vseh so terjatve do kupcev, predvsem zaradi možnosti velike finančne izgube. Največje izgube nastanejo pri stečajih in prisilnih poravnava, medtem ko zamuda s plačili in načrtno neplačevanje vpliva na slabšo likvidnost in plačilno sposobnost. Postopki izterjave preko sodišča so dragi in dolgotrajni.

V omenjenem podjetju pravila, kako upravljati s terjatvami, ni. Obstaja samo organizacijski predpis, ki opredeljuje dvomljive in sporne terjatve, ampak šele takrat, ko le-te nastanejo. Predpis obravnava samo posamezno terjatev in njegovega povzročitelja, ne preprečuje pa možnost njenega nastanka. V podjetju je struktura kupcev zelo razdrobljena, kreditna politika pa nesistematična. Kreditni pogoji so vse preveč odvisni od volje, sposobnosti in subjektivne ocene posameznega prodajalca. Ena največjih slabosti slabe kreditne politike je pasivna vloga finančno-računovodskega oddelka. Oddelek bi moral bolj sodelovati pri analizah kreditne sposobnosti kupcev.

Pravilnik o upravljanju s terjatvami je narejen predvsem zaradi večje preglednosti in kontrole nad terjatvami poslovnih partnerjev. Na osnovi količinskih in kakovostnih dejavnikov se poslovne partnerje razdeli v bonitetne razrede. Razredi imajo določene kriterije nadaljnjih kreditnih pogojev. Povsod so določeni okvirni limiti in načini zavarovanja terjatev. Boniteta se preverja večkrat in ne samo takrat, ko začnemo delati z novim partnerjem. Določena je tudi matrika odgovornosti in postopki izterjave. Prvi in nujen korak je redno spremljanje terjatev in zgodnje opominjanje na zamude s plačili. Pri tem je potrebno poudariti tudi nujnost vodenja evidence dejanj in dokumentov za izterjavo dolga, saj nam bodo ti kasneje lahko služili za uspešno sodno izterjavo.

Pri vpeljavi omenjenega pravilnika v podjetje je treba vedeti, da se bo kreditna politika do določenih podjetij zaostрила, kar bo posledično pomenilo izpad dohodka, ki ga bo treba nadomestiti z novimi boljšimi kupci.

V slovenskem prostoru pa je tako enostaven rez zelo težko narediti, saj v analizi kupcev vidimo, da je zamuda plačil največjih kupcev v veliki meri povezana z večjim prometom in večjim zaslužkom, ki ga v tako majhnem prostoru ni mogoče prenesti kam drugam. Zato je predvsem najbolj pomembno strateško in dolgoročno sodelovanje z najpomembnejšimi kupci, pa če tudi v določeni meri zamujajo z plačili. Važno je samo, da so ta podjetja pod večjo kontrolo in da se tveganje neplačil z določenimi ukrepi zmanjša na minimum.

Upoštevati moramo, da bi lahko prestroga kreditna politika pomenila izgubo določenega dela strank in s tem zmanjševanje konkurenčnosti družbe.



LITERATURA

- Bergant, Živko. 1993. *Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja*. Ljubljana: Iteo – Inštitut za trženje.
- Berk, Aleš, Joško Peterlin in Peter Ribarič. 2005. *Obvladanje tveganja*. Ljubljana: GV Založba.
- Brank, Janez. 2000. *Obligacijsko pravo*. Koper: Fakulteta za management Koper.
- Erjavec, Karl. 2004. *Zaostanki pri izvršbi*. Ljubljana: Pravna praksa.
- Falатов, Peter. 1999. *Plačila v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Hočevnar, Marko in Aleksander Igljar. 2001. *Računovodstvo*. Ljubljana: Visoka upravna šola.
- Ivanjko, Kocbek. 2001. *Pravo družb*. Ljubljana: UL RS.
- Igljar, Aleksander in Marko Hočevnar. 1997. *Računovodstvo*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Ivanjko, Šime. 2001. *Zakon o menici s komentarjem*. Ljubljana: Pravna praksa.
- Juhart Miha. 1996. *Cesija: pogodbeni odstop od terjatev*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Knez-Riedl, Jožica. 2000. *Pojmovanje in presojanje bonitete podjetja*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Ložar, Alenka. 2003. *Plačilna nedisciplina in finančni inženiring*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta Ljubljana.
- Možina, Stane, Bogdan Kavčič, Mitja Tavčar, Danijel Pučko, Štefan Ivanko, Bogdan Lipičnik, Jože Gričar, Leon Repovž, Andrej Vizjak, Aleš Vahčič, Veljko Rus in Rado Bohinc. 1994. *Management*. Radovljica: Didakta.
- Peterlin, Joško. 2005. *Obvladanje finančnih tveganj*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Puharič, Krešimir. 2004. *Gospodarsko pravo z osnovami prava*. Ljubljana: Uradni list republike Slovenije.
- Repovž, Leon in Joško Peterlin. 2004. *Financiranje*. Koper: Fakulteta za management Koper.
- Šuler, Tatjana. 2001. *Bonitetne ocene podjetja*. Ljubljana: Banka Slovenije.
- Šuštar, Bojan. 1999. *Factoring in odkup terjatev*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Učinkovita izterjava dolgov*. 1999. Ljubljana: Primath.



VIRI

Agencija RS za javnopravne evidence in storitve [<http://www.ajpes.si/>].
Bonitete poslovanja za slovenska podjetja [<http://www.ibon.com/>].
Bonitetne ocene podjetij [<http://www.bonitete.si/>].
Coface Intercredit, d. o. o. [<http://www.coface.si/>].
I poslovne informacije d. o. o. [<http://www.idoo.si/>].
Prokolekt d. o. o. Ljubljana [<http://www.prokolekt.si/>].
Prvi faktor d. o. o. Ljubljana [<http://www.prvifaktor.si/>].
Sistem večstranskih kompenzacij [<https://www.ekompenzacije.com/www2/>].
Slovenska izvozna družba [<http://www.sid.si/>].
Slovenski računovodski standardi 2001. 2002. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
Zakon o izvršbi in zavarovanju.
Stvarno pravni zakonik. Uradni list RS, št. 87/2002.



PRILOGA

Priloga 1 Upravljanje s terjatvami



UPRAVLJANJE S TERJATVAMI



VSEBINA

1 Splošno	1
1.1 Namen pravilnika	1
1.2 Opredelitev postopka.....	1
1.3 Matrika odgovornosti	3
1.4 Procesni model analize bonitete poslovnega partnerja	3
2 Opis postopka	5
2.1 Preverjanje bonitete podjetja	5
2.1.1 Ocena količinskih kazalnikov bonitete podjetja	5
2.1.2 Ocena kakovostnih kazalnikov bonitete podjetja	6
2.2 Razvrščanje poslovnih partnerjev v bonitetne razrede.....	7
2.3 Zavarovanje terjatev	8
2.4 Zahtevek za odobritev limita v saldakontih	9
2.5 Določanje višine limita poslovnega partnerja	10
2.6 Osnova za obračun popusta na zaračunane zakonske zamudne obresti.....	10
2.7 Opozorila v informacijskem sistemu.....	11
3 Obrazci	13
3.1 Primer bančne garancije	13
3.2 Primer poroštvene izjave	14
3.3 Primer menične izjave	15

SLIKE

Slika 1.1 Proces analize bonitete kupca4

TABELE

Tabela 1.1 Matrika odgovornosti3
Tabela 2.1 Ocena količinskih dejavnikov5
Tabela 2.2 Razredi kupcev in kriteriji za razvrščanje7
Tabela 2.3 Dovoljen popust na obresti.....10

1 SPLOŠNO

1.1 Namen pravilnika

Pravilnik je namenjen upravljanju s terjatvami. Zagotoviti je potrebno nadzorovanje strankine kreditne sposobnosti in maksimalno kontrolo nad terjatvami. Določeno je:

- odgovornosti posameznih nosilcev,
- zavarovanje terjatev,
- razvrščanje v bonitetne razrede,
- določanje limitov in blokada limita po zamudi 45 dni od zapisanega plačilnega roka,
- postopki izterjave.

1.2 Opredelitev postopka

Postopek se začne že pred začetkom prodajnih aktivnosti določeni organizaciji.

1. S pomočjo količinskih (tabela 2) in delno kakovostnih kazalnikov določimo bonitetni razred ocenjevanega podjetja.
2. Bonitetni razred se vpiše na zahtevek za odprtje limita poslovnega partnerja. Pri razvrščanju v razrede so določeni tudi parametri nadzovanja trenutne kreditne sposobnosti poslovnega partnerja.
3. Glede na razvrstitve v razrede se določi tudi zavarovanje terjatev, v kolikor je potrebno. Uporabi se različne načine zavarovanja terjatev (točka 3).
4. Odobri se največji dovoljen limit poslovanja. Določi se tudi poslovni potencial stranke, ki je samo priporočena vrednost največjega možnega limita. Določi se glede na potrebe strank in njihove zmožnosti plačila.
5. V obrazec se vnesejo še ostali podatki, ki so zahtevani v zahtevku za odprtje limita. To so:
 - podatki poslovnega partnerja,
 - število let sodelovanja in povprečna zamuda pri plačilih,
 - dogovorjena obrestna mera (zakonska, pogodbeno),
 - dogovorjen plačilni rok,
 - informacije o oceni rizika.

Vsi ti podatki se morajo obvezno vnesti v informacijski sistem - vzdrževanje prometnih podatkov o stranki.

6. Izredna blokada limita

Blokada limita določene stranke se mora obvezno opraviti pri:

- blokadi transakcijskega računa (povezava informacijskega sistema z mrežo IBON),
- ob izrednih dogodkih, ki vplivajo ali bodo vplivali na poslovanje stranke,
- ob večjih reklamacijah,
- glede na listo ABC, časovna blokada oziroma opozorilo o preverjanju bonitete stranke glede na njihov razred. Ker je podatke o poslovanju podjetij manj kot letno težje pridobiti, je pomembno pridobiti samo podatke o trenutni kreditni sposobnosti.

7. Postopek izterjave

V kolikor stranka zamuja s plačilom je postopek izterjave naslednji:

- pri zamudi do 45 dni se stranko prijazno opozori o neplačanih obveznostih,
- pri zamudi do 75 dni pisno in telefonsko obvestilo o obveznostih plačila,
- pri zamudi do 120 dni se pošlje opomin z malo ostrejšo vsebino,
- pri zamudi do 150 dni se pošlje zadnji opomin preko pravne službe,
- pri zamudi do 180 dni se zadeva preda izterjavi preko sodišča, terjatev se opredeli kot sporna, v kolikor pa izterjava preko sodišča ni opravičljiva, pa dvomljiva.

1.3 Matrika odgovornosti

Tabela 1.1 Matrika odgovornosti

Aktivnosti	U	Č.U.	D.D.	V.E	K
1. Določitev limita nad 300.000 €	O			I	I
do 300.000 €		O		I	I
do 150.000 €			O	I	I
do 20.000 €				O	I
do 4.000 €					O
2. Nadzor nad stanjem terjatev posameznega kupca					I
3. Nadzor nad stanjem terjatev v diviziji			O		
4. Poročanje o stanju terjatev			O		I
5. Obravnava poročil v primeru preseganja limitov		O			
6. Priprava predloga ukrepov za upravo		O			
7. Ukrepanje	O				

O - je odgovoren I – je zadolžen za izvedbo

Legenda:

U – uprava

Č.U. – pristojni član uprave

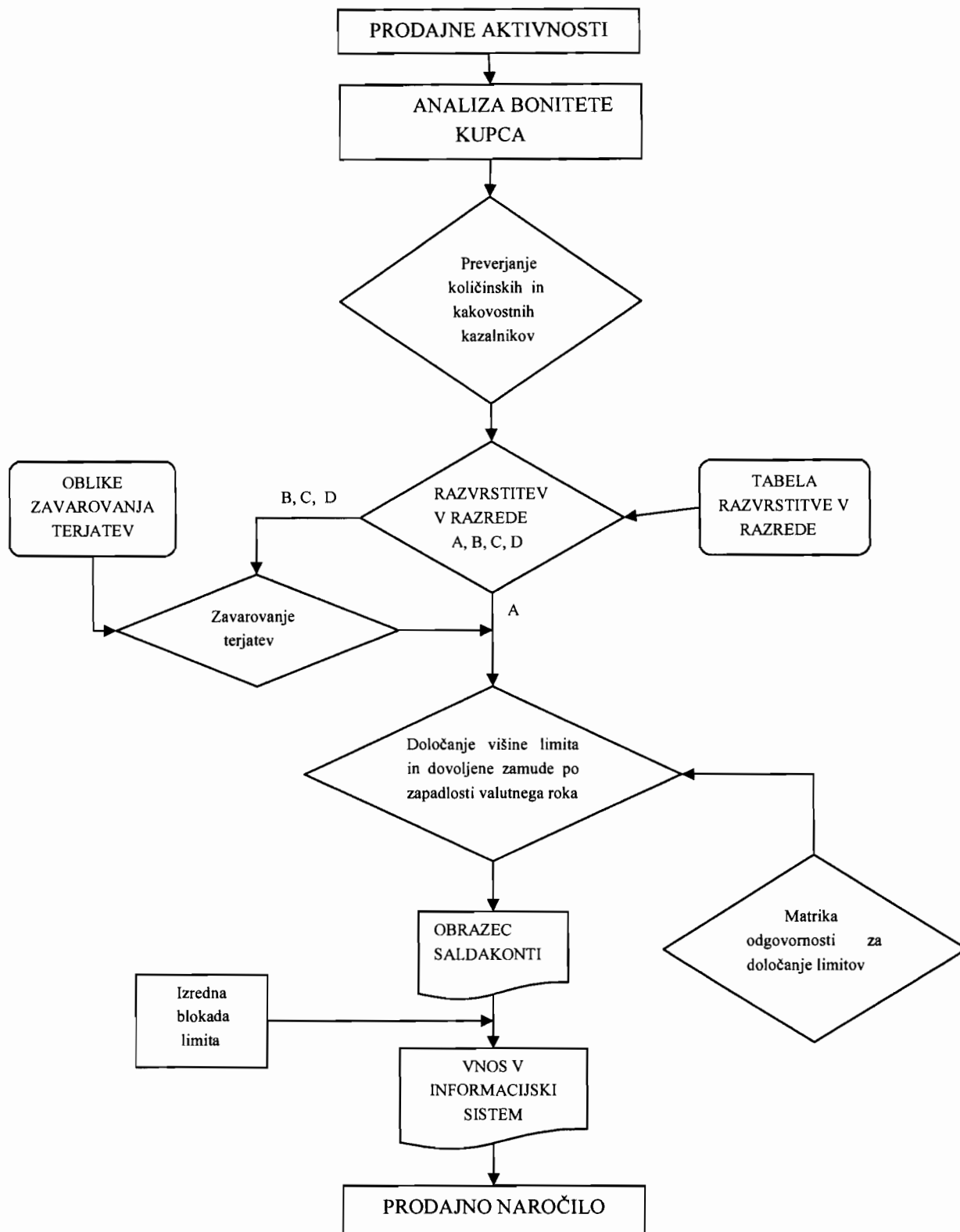
D.D. – pristojni direktor divizije

V.E. – vodja enote/poslovalnice

K – komercialist

1.4 Procesni model analize bonitete poslovnega partnerja

Slika 1.1 Proces analize bonitete kupca



2 OPIS POSTOPKA

2.1 Preverjanje bonitete podjetja

2.1.1 Ocena količinskih kazalnikov bonitete podjetja

Tabela 2.1 Ocena količinskih kazalnikov

KOLIČINSKI DEJAVNIKI	OCENA				
	D	C	B	A	
1. Finančna moč	>2	2-0,6	0,6-0,3	0,3-0	
2. Zadolženost	<0,3	0,3-0,8	0,8-1,3	>1,3	
3. Likvidnost - pospešeni koeficient	<0,5	0,5-1,0	1,0-1,5	>1,5	
4. Dnevi poravnave kratkoročnih obveznosti	>260	260-190	190-120	<120	
5. Gospodarnost poslovanja	<100	100-105	105-110	>110	
6. Dobičkonosnost sredstev (EBITDA)	<5	5- 10	10-15	>15	
7. Čista dobičkonosnost sredstev (ROA)	<0	0-3	3-8	>8	

1. Finančna moč (čim nižji je rezultat, večja je finančna moč podjetja),
2. Zadolženost (visoke vrednosti kažejo na nizko zadolženost),
3. Likvidnost: pospešeni koeficient (večji kot je rezultat, boljša je sposobnost pokritja),
4. Dnevi poravnave kratkoročnih obveznosti (nižja je vrednost, hitreje podjetje poravnava svoje obveznosti),
5. Gospodarnost poslovanja (pove nam, da so skupni prihodki večji od odhodkov, pod 100 je izguba),
6. Dobičkonosnost sredstev, s katerimi je ustvarjen EBITDA (boljše so višje vrednosti),
7. Čista dobičkonosnost sredstev (ROA) (boljše so višje vrednosti).

Skupna ocena se izračuna na osnovi povprečja posameznih ocen. Ocena A pomeni 4 točke, ocena B 3 točke, ocena C 2 točki in ocena D 1 točko. Povprečje je potem skupna ocena podjetja. Pozitivna oziroma negativna ocena kakovostnih kazalnikov lahko prevesi oceno v višjo ali nižjo skupino.

2.1.2 Ocena kakovostnih kazalnikov bonitete podjetja

Kakovostnim dejavnikom težje določimo oceno in je samo informacijske narave. Oceno lažje naredimo, če poslovnega partnerja dobro poznamo in spremljamo njegovo poslovanje. Imamo samo dve vrsti ocene (pozitivna ali negativna) in vpliva samo na potrditev izračuna po količinskih kazalnikih.

1. Splošni dejavniki: pravna oblika, oblika odgovornosti, upravljanje, starost, velikost, lokacija, poslovne povezave, informacijski sistem.
2. Dejavnost podjetja: proizvodno-prodajni program, kakovost proizvodov in storitev, tehnologija.
3. Prvine/zmogljivosti: zaposleni in poslovodstvo, naložbena in inovacijska dejavnost,
4. Tržna usmeritev: kupci, dobavitelji, konkurenca.
5. Drugi kakovostni dejavniki: poslovna morala, poslovni ugled, odnos do okolja.

Podjetje se najbolj odlikuje pri:

-
-
-

Najslabšo oceno ima pri:

-
-
-

2.2 Razvrščanje poslovnih partnerjev v bonitetne razrede

Poglavitni kriteriji za razvrščanje kupcev:

Tabela 2.2 Razredi kupcev in kriteriji za razvrščanje

A	<p>V celoti izpolnjuje pogodbene obveznosti.</p> <p>Probleme predvideva in jih preprečuje.</p> <p>Išče oblike za širitev sodelovanja.</p>
B	<p>Pogodbene obveznosti izpolnjuje po posredovanju.</p> <p>Probleme rešuje v primernem času.</p> <p>Sodelovanje temelji na pogodbenem odnosu.</p>
C	<p>Pogodbene obveznosti izpolnjuje šele po večkratnem opominjanju.</p> <p>Rešitve problemov so delne in nepopolne.</p> <p>Sodelovanje je minimalno.</p>
D	<p>Ne izpolnjuje pogodbenih obveznosti.</p> <p>Problemi ostajajo nerešeni.</p> <p>Sodelovanja ni.</p>

Omenjeni kriteriji so zgolj priporočila za oblikovanje poslovne politike do poslovnega partnerja. Razredi služijo predvsem za večkratno preverjanje bonitete poslovnih partnerjev.

Razred A

Za poslovne partnerje, ki sodijo v razred A, so lahko plačilni pogoji najbolj ugodni. Njihovo boniteto je treba preverjati enkrat na leto. Sodelovanje je zasnovano podlagi letne pogodbe in odobrenega limita. Terjatev ni treba dodatno zavarovati, razen pri limitih nad 100.000 € je potrebno preveriti boniteto pri zunanjem ponudniku. Zamuda pri plačilu je zakonska obrestna mera, ki se obračuna. Ne obračuna se samo pri majhnem razmerju obresti/letni promet (tabela 4).

Razred B

Poslovni partnerji, ki sodijo v razred B, imajo enako ugodne plačilne pogoje kot v razredu A. Njihovo boniteto je potrebno preverjati dvakrat na leto. Terjatve morajo biti zavarovane z ustreznim instrumentom zavarovanja. Poslovne partnerje z limitom nad 50.000 €, kjer ni mogoče

dobiti ustreznega zavarovanja plačila, je potrebno obvezno zavarovati pri zunanji instituciji. Zakonska obrestna mera se obračuna.

Razred C

Poslovni partnerji uvrščeni v razred C imajo slabše plačilne pogoje. Njihovo boniteto je treba preverjati vsako četrletje. Vse terjatve pri limitih nad 5.000 € morajo biti zavarovane, ker zunanji ponudniki zavarovanj običajno takih podjetij ne zavarujejo. Obrestna zamudna mera se obračuna.

Razred D

Za kupce, uvrščene v razred D, veljajo zelo strogi kreditni in plačilni pogoji. Sodelovanje temelji na vsaki pogodbi posebej. Terjatve morajo biti obvezno zavarovane 100 %.

2.3 Zavarovanje terjatev

Uporabljajo se naslednje oblike zavarovanja terjatev:

- menica,
- bančna garancija,
- zastavna pravica (premičnine in nepremičnine),
- odstop terjatev v zavarovanje,
- zavarovanje terjatev pri zunanjih ponudnikih.

Pri poslovanju s partnerji z bonitetno oceno B, C in D morajo biti določene terjatve zavarovane. V koliko se ne zavarujejo pri zavarovalnici, se morajo zavarovati z ostalimi instrumenti zavarovanja. Za manjše limite (običajno pri d.o.o.) do 20.000 € se uporabljajo osebne – avalirane menice.

Pri poslovanju z večjimi strankami, kjer je ocena podjetja slaba, se mora v zavarovanje predložiti zastavna pravica na premičnino ali nepremičnino. Običajno gre za dolgoročno sodelovanje z stranko.

Bančne garancije in pa odstop terjatev v zavarovanje se uporablja pri podjetjih z slabšo boniteto, kjer je njihov naročnik podjetje z boljšo boniteto in lahko banka izda garancijo na osnovi pogodbe z naročnikom. Drugi način pa je, da podjetje ponudi svoje terjatve v zavarovanje, ampak samo v primeru, da je zadaj podjetje z boljšo boniteto.

2.4 Zahtevek za odobritev limita v saldakontih

ZAHTEVEK				
Za odprtje / povišanje limita poslovnega partnerja				
1. Naziv in naslov partnerja				
2. Šifra, davčna številka	Š.	I.D.		
3. Največji dovoljen limit (€)				
4. Poslovna priložnost – potencial (€)				
5. Zavarovanje terjatev				
6. Boniteta - razredi kupcev	A	B	C	D
7. Število let sodelovanja in zamuda pri plačilih				
8. Dogovorjena obrestna mera				
9. Dogovorjen plačilni rok				
10. Največja dovoljena zamuda plačila				
11. Informacije o oceni rizika				

KOLIČINSKI DEJAVNIKI		OCENA			
		D	C	B	A
1. Finančna moč		>2	2-0,6	0,6-0,3	0,3-0
2. Zadolženost		<0,3	0,3-0,8	0,8-1,3	>1,3
3. Likvidnost – pospešeni koeficient		<0,5	0,5-1,0	1,0-1,5	>1,5
4. Dnevi poravnave kratkoročnih obveznosti		>260	260-190	190-120	<120
5. Gospodarnost poslovanja		<100	100-105	105-110	>110
6. Dobičkonosnost sredstev (EBITDA)		<5	5- 10	10-15	>15
7. Čista dobičkonosnost sredstev (ROA)		<0	0-3	3-8	>8
8. Ocena kakovostnih dejavnikov		negativna		pozitivna	
9. Ocena poslovnega partnerja					

-----, -----

Odgovorna oseba:

2.5 Določanje višine limita poslovnega partnerja

Limit se določi glede na:

1. BONITETNE OCENE
2. MATRIKE ODGOVORNOSTI
3. ZAVAROVANJA TERJATVE
4. POSLOVNE ANALIZE

2.6 Osnova za obračun popusta na zaračunane zakonske zamudne obresti.

Razmerje obresti/promet dosežen v določenem časovnem obdobju je osnova za popust obresti !

Tabela 2.3 Dovoljen popust na obresti

Največji dovoljen popust	Razmerje obresti/promet	Opis
Do - 100 %	0 – 0,5 %	Obresti se običajno 100 % odpišejo.
Do - 60 %	0,5 – 1,0 %	Obresti se obračunajo, vendar z največjim popustom 60 %.
Do - 50 %	1,0 – 1,3 %	Obresti se obračunajo, vendar z največjim popustom 50 %.
Do - 40 %	1,3 – 1,75 %	Obresti se obračunajo, vendar z največjim popustom 40 %.
Do - 30 %	1,75 – 2,1 %	Obresti se obračunajo, vendar z največjim popustom 30 %.
Do - 20 %	2,1 – 2,6 %	Obresti se obračunajo, vendar z največjim popustom 20 %.
0	Nad 2,6 %	Obresti se zaračunajo 100 %

Omenjena tabela je samo pomoč pri izterjavi zakonskih zamudnih obresti.

2.7 Opozorila v informacijskem sistemu

Opozorila v informacijskem sistemu so namenjena predvsem opozarjanju, kontroli in blokadi vseh poslovnih strank. Če pride do opozorila, mora nosilec stranke poskrbeti, da odgovorna oseba pregleda poslovanje stranke in dovoli (prepove) nadaljnjo poslovanje.

1. Če stranka nima limita: STRANKA NIMA LIMITA PRODAJA NI DOVOLJENA,

2. Če je limit premajhen: KTR LIMIT JE PRESEŽEN,

3. Če je prekoračen rok za plačilo: PREKORAČEN ROK ZA PLAČILO,

4. Če je potrebna kontrola bonitete stranke:

A razred, enkrat na leto od datuma vnosa limita: PREVERI BONITETO KUPCA A,

B razred, enkrat na pol leta od datuma vnosa limita: PREVERI BONITETO KUPCA B,

C razred, vsako četrletje od datuma vnosa limita: PREVERI BONITETO KUPCA C,

5. Če ima blokiran transakcijski račun: BLOKIRAN T.R. PRODAJA NI MOGOČA,

6. Ostali razlogi blokade.

Opozorilo (PREVERI BONITETO KUPCA) je zelo težko izvajati, ker je med letom težje dobiti bilančne podatke od poslovnih partnerjev. Tako, da se preverja:

- kako stranka poravnava svoje obveznosti,
- povečanje obsega prometa,
- ali stranka poravnava tudi obresti,
- ali je imela stranka v tem obdobju blokado transakcijskega računa,
- drugi problemi pri poslovanju podjetja.

3 OBRAZCI

3.1 Primer bančne garancije

GARANCIJA ŠT.

Na podlagi zahtevka podjetja(v nadaljevanju: naročnik garancije) z dne,

sklepa uprave banke z dne izdaja banka naslednjo

GARANCIJO

1. Naročnik garancije je naročil material podjetja KOVINTRADE, Mednarodna trgovina d.d., Mariborska cesta 7, 3000 Celje, (v nadaljevanju: upravičenec iz garancije) za

2. Upravičenec iz garancije zahteva garancijo solventne poslovne banke zaradi zavarovanja plačila obveznosti za nabavo materiala.

3. (v nadaljevanju: banka)

prevzema po tej garanciji obveznost, da bo, v kolikor naročnik garancije ne bo izpolnil obveznosti iz Pogodbe iz 1. člena te garancije, ali jih bo izpolnil nepravilno, na prvi pisni poziv upravičenca iz garancije, nepreklicno in brez pravice ugovora, najkasneje v roku 5 dni, po prejemu pisne zahteve upravičenca in garancije, plačala obveznosti do upravičenca iz garancije, največ do višine

4. Zahtevek za unovčitev garancije mora biti predložen banki in mora vsebovati:

1. originalno pismo upravičenca iz garancije za unovčevanje garancije v skladu z zgornjim odstavkom.

2. podpisani karton upravičenca iz garancije – zahtevek za unovčenje morajo podpisati osebe, ki so pooblašcene zastopanje.

3. original Garancije št.

5. Garancija velja do Po prenehanju veljavnosti garancije je naročnik garancije dolžan vrniti banki oba izvoda garancije, vendar garancije neha veljati ne glede na to, ali jo naročnik vrne ali ne.

6. Garancija ni prenosljiva.

7. Z vsakim plačilom po tej garanciji se znesek garancije zniža v isti višini.

8. Morebitne spore med upravičencem iz garancije in banko rešuje pristojno sodišče.

9. Garancija je izdana v treh enakih izvodih, od katerih prejme naročnik garancije dva izvoda (original: upravičenec iz garancije, 1. kopijo naročnik garancije), in banka en izvod (2. kopijo).

Kraj, dne:

Banka

Original

3.2 Primer poroštvene izjave

POROŠTVENA IZJAVA

1. Družba (v nadaljevanju: porok) je seznanjena, da družba
(v nadaljevanju: upnik) posluje s podjetjem.....(v nadaljevanju:dolžnik)
in ima oziroma bo na podlagi tega poslovanja imela do dolžnika terjatve iz naslova prodaje ali drugih naslovov.
2. Kot porok s to poroštveno izjavo jamčimo upniku z vsem svojim premoženjem (sedanjim in bodočim), da bo dolžnik izpolnil svoje obveznosti do upnika iz razmerja po 1. točki te izjave.
3. Nepreklicno in brezpogojno se obvezujemo, da bomo kot porok in plačnik na prvi poziv upnika plačali znesek, ki ga dolžnik ne bo poravnal upniku v dogovorjenem roku.

(Kraj in datum)

.....
Pooblaščenca oseba

Podpis in pečat

3.3 Primer menične izjave

_____ (izdajatelj menic: firma in sedež izdajatelja menice)

_____ (kraj in datum)

MENIČNA IZJAVA S POOBLASTILOM

V zavarovanje svojih obveznosti do podjetja Kovintrade d.d. Celje, Mariborska cesta 7, 3000 Celje

št. (pogodbe) _____ z dne (datum pogodbe) _____ izročamo Kovintrade d.d. Celje (število komadov) _____ bianco podpisanih menic, na katerih je/so podpisana/ne pooblaščen/a/ne oseba/e:

_____ kot _____	_____ kot _____	_____ kot _____
(ime in priimek)	(funkcija zastopnika)	(podpis)

Menici je avaliral (a) _____

Kot izdajatelj menic pooblaščamo Kovintrade d.d. Celje, da v primeru, ko namen pogodbe (številka pogodbe) _____ z dne _____ ni dosežen iz razlogov, določenih v njenem 7. členu eno ali po potrebi več bianco menic izpolni v skladu s predmetnim pooblastilom in jih predloži v tej izjavi navedeni banki v plačilo.

Pooblaščamo Kovintrade d.d. Celje, da manjkajoče menične elemente izpolni kot sledi:

1. Kraj in datum izdaje: - je sedež izdajatelja menice in datum, ko menični upnik menico izpolni
2. Menični znesek: - je 100% znesek obveznosti do podjetja Kovintrade d.d. Celje
3. Dospelost: - na vpogled
4. Remitent – Kovintrade d.d. Celje
5. Kraj in oseba, pri kateri je menica plačljiva: - pri (ime in sedež banke ali druge organizacije, ki opravlja plačilni promet) _____, ki vodi naš transakcijski račun št. _____ ali pri katerikoli drugi osebi, ki vodi katerikoli drug račun izdajatelja menic, v katerega breme je možno poplačilo teh menic v skladu z vsakokrat veljavnimi predpisi
6. Obvestilo : - klavzula »brez protesta«

Obvezujemo se, da bomo pravočasno zagotovili ustrezno denarno kritje na našem računu št. _____ pri banki oziroma pri katerikoli drugi osebi (ime in sedež banke oz. druge organizacije, ki opravlja plačilni promet)

_____, ki vodi naš račun.

Predmetno pooblastilo se šteje kot nepreklicen nalog dan banki iz prejšnjega odstavka za plačilo omenjenih menic.

IZDAJATELJ MENIC:

(vpisati firmo in sedež)

zanj _____

(vpisati zakonitega zastopnika oz. prokurista, morebitni žig in podpisi)

