

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

DIPLOMSKA NALOGA
OBVLADOVANJE KREDITNEGA TVEGANJA
V BANKI IN OCENJEVANJE KREDITNE
SPOSOBNOSTI

JASNA PERNE

MENTOR
DR. JOŽKO PETERLIN

KOPER, 2007

POVZETEK

V praksi so banke izpostavljene posameznim vrstam tveganja, ki se med seboj prepletajo in so medsebojno povezana. Med vsemi tveganji v bančnem poslovanju zavzema največji delež prav kreditno tveganje. Banke, ki nimajo ustreznega sistema celovitega upravljanja s tveganji, lahko ogrozijo svoj obstoj in stabilnost bančnega sistema ali celo celotnega gospodarstva. Veliki problemi v bančnem sistemu in finančna kriza nasploh so v zadnjih desetletjih zaznamovali mnogo držav po celem svetu. Kapital kot spremenljivka, ki izkazuje finančno zdravje in trdnost bank, pomembno vpliva na upravljanje v bankah in na njihovo konkurenčnost, kar je seveda predstavljalo pomemben argument v prid mednarodnemu usklajevanju na področju bančnih kapitalskih standardov.

Ključne besede: kreditno tveganje, verjetnost neplačila kredita, obvladovanje kreditnega tveganja, temeljni kapital, baselski kapitalski sporazum (Basel I)

ABSTRACT

In practice, banks are exposed to various different kinds of risks, related to each other and connected as well. Credit risk has, between all kinds of risks, the biggest and the most important share. Banks with no adequate system for integrated risk management can endanger their existence and existence of the entire bank system or even the existence of the entire economy. Huge problems in bank system and financial crisis in general for last decades had a big impact to many countries all over the world. Capital as variability, which represents financial health and strength, has a big impact on bank management and their competitive position, which of course represents a significant argument on behalf of international reconciliation on a sphere of capital standards.

Key words: loss given default, probability of default, exposure at default, core capital, Basel Capital Accord (Basel I)

UDK: 658.14.012:336.71(043.2)



VSEBINA

1	Uvod	1
2	Kreditno tveganje	3
2.1	Definicija kreditnega tveganja	3
2.2	Ocena izpostavljenosti kreditnemu tveganju	3
2.3	Povezava kreditnega tveganja z deželnim tveganjem	4
2.3.1	Komercialna tveganja	4
2.3.2	Nekomercialna tveganja	5
3	Management terjatev iz poslovanja	7
3.1	Odnos med velikostjo prodaje in velikostjo terjatev iz poslovanja	7
3.2	Spremljanje terjatev iz poslovanja	8
3.3	Kreditna politika	9
3.3.1	Določitev roka plačila in kreditnih standardov	10
3.3.2	Postopek izterjave	11
3.3.3	Diskonti	12
3.4	Vpliv stopnje restriktivnosti kreditne politike na poslovanje podjetja	12
4	Instrumenti za obvladovanje kreditnega tveganja	15
4.1	Avans in predplačilo	16
4.2	Ček in menica	16
4.3	Hipoteka	16
4.4	Vrednostni papirji (lombard)	17
4.5	Ameriški standby akreditiv	17
4.6	Factoring (odkup terjatev)	18
4.7	Forfetiranje (angl. Forfaiting)	19
4.8	Kompenzacije (angl. Countertrade)	20
4.9	Trampa	20
4.10	Zavarovanje izvoznih poslov pri Slovenski izvozni družbi d.d.	21
4.10.1	Zavarovanje pred nekomercialnimi tveganji pri SID d.d.	21
4.10.2	Zavarovanje pred komercialnimi tveganji pri SID d.d.	22
4.11	Dokumentarni inkaso	22
4.12	Dokumentarni akreditiv	23
4.13	Bančna garancija	23
4.14	Poroštvo	24
4.15	Zaveze	25
4.16	Zavarovanje pred tveganji pri zavarovalnicah	25
5	Izpostavljenost bank kreditnemu tveganju	27
5.1	Osnovni pojmi pri kreditiranju podjetij	27

5.2 Vrste tveganj bančnega poslovanja.....	28
5.3 Kreditno tveganje in zakonske podlage za njegovo upravljanje.....	30
5.3.1 Bonitetni razredi po klasifikaciji Banke Slovenije.....	30
6 Sistem ocenjevanja kreditne sposobnosti.....	33
6.1 Tradicionalna finančna analiza.....	34
6.2 Sodobna finančna analiza.....	35
6.3 Nefinančna analiza poslovanja podjetja.....	35
6.4 Finančna analiza poslovanja podjetja.....	37
6.4.1 Določitev kreditnega limita (zgornje meje zadolževanja) podjetja.....	38
7 Vloga kapitala pri upravljanju s tveganji.....	39
8 Regulativa na področju kapitalske ustreznosti bank.....	43
8.1 Baselski kapitalski sporazum iz leta 1988 (Basel I).....	43
8.2 Novi kapitalski sporazum (Basel II).....	44
8.2.1 Shema pristopa, temelječega na internem ratingu bank.....	45
9 Sklep.....	47
Literatura.....	49
Viri.....	52

TABELE

Tabela 3.1 Primer pregleda neplačanih računov po starosti	8
Tabela 5.1 Razvrščanje dolžnikov in določanje posebnih rezervacij	31
Tabela 6.1 Nefinančni podatki o poslovanju podjetja	36
Tabela 6.2 Človeški in drugi dejavniki pri poslovanju podjetja.....	37



1 UVOD

Veliki problemi v bančnem sistemu in finančna kriza nasploh so v zadnjih desetletjih zaznamovali mnogo držav po celem svetu. Omenjena kriza je prizadela predvsem bančno panogo, saj so banke eden glavnih temeljev vsakega razvitega finančnega sistema. Banke so pri svojem poslovanju izpostavljene različnim vrstam tveganj. Le-ta so namreč sestavni del vsakega bančnega poslovanja, ki se jim banka ne more izogniti, lahko pa jih z učinkovitim upravljanjem znižuje oziroma obvladuje. Zaradi vedno večje konkurence so banke postale mednarodno aktivne, prišlo je do združevanj, tehnoloških inovacij in stabilnost bančnega sistema je zato vse pomembnejša. Le stabilne in zdrave banke lahko predstavljajo osnovo za uspešno gospodarstvo. Banke, ki nimajo ustreznega sistema celovitega upravljanja s tveganji, lahko ogrozijo svoj obstoj in stabilnost bančnega sistema ali celo celotnega gospodarstva. Vse pa se začne in konča v podjetju, kjer ima vsaka poslovna odločitev finančne posledice. Taka poslovna odločitev je tudi odločitev, s katerimi kupci bo podjetje delalo in kako bo prepoznalo finančne pasti pri pogajanjih s kupci. Navadno podjetja zanemarijo boniteto kupca. Povečanje terjatev pa zahteva dodatne vire financiranja. Terjatev do kupca je posledica prodaje blaga ali opravljene storitve, ko se podjetje odloči, da kupcu omogoči poravnavo njegovega dolga določen čas po prevzemu blaga ali storitve. V tem času podjetje kupca kreditira in podjetje je izpostavljeno kreditnemu tveganju. Namen moje diplomske naloge je definirati kreditno tveganje in njegov vpliv na kriterije določanja kreditne sposobnosti podjetij in s tem vpliv na kapitalsko ustreznost bank. Kreditno tveganje najpreprosteje definiramo kot verjetnost, da posojiljemalec ne bo izpolnil svojih obveznosti v skladu z dogovorjenimi pogoji. To tveganje je daleč najpomembnejše med tveganji, s katerimi se srečujejo banke pri poslovanju in predstavlja njihov glavni vir težav. Banke, ki uspešno identificirajo kreditno tveganje in ga učinkovito obvladujejo, imajo bistveno konkurenčno prednost pred ostalimi bankami. Za vse banke je nujno potrebno ocenjevanje izpostavljenosti bilančnih in zunajbilančnih aktiv kreditnemu tveganju in merjenje verjetnosti neizpolnjevanja pogodbenih določb s strani posojiljemalca. To je potrebno, ne samo zaradi zmanjšanja izgub in izboljšanja uspešnosti poslovanja, ampak tudi zaradi zagotavljanja zmožnosti odplačevanja lastnih dolgov do varčevalcev. V ta namen banke razvijajo modele za ugotavljanje kreditnega tveganja, ki so tudi osnova za določanje kapitalske ustreznosti bank.

2 KREDITNO TVEGANJE

2.1 Definicija kreditnega tveganja

V strokovni literaturi najdemo več definicij kreditnega tveganja. Kendall (Kendall 1998, 119) opredeli kreditno tveganje kot verjetnost, da bo transakcija oziroma bodo transakcije z nasprotno stranko, zaradi njene nezmožnosti poravnave svojih finančnih obveznosti, neizvršene.

Splošna in največkrat uporabljana definicija pojmuje kreditno tveganje kot možnost, da posojilojemalec (kupec) ne bo mogel ali ne bo hotel poravnati svojih pogodbenih obveznosti, to je plačila svojih obveznosti ob zapadlosti in v skladu s sklenjeno prodajno pogodbo (Brealey in Myers 2000, 809).

Zakon o finančnem poslovanju podjetij (ZFPP) določa, da mora uprava podjetja zagotoviti, da podjetje redno spremlja tveganja, ki jim je izpostavljeno pri svojem poslovanju, ter sprejeti ustrezne ukrepe, s katerimi podjetje obvladuje ta tveganja. Ta tveganja so zlasti:

- likvidnostna tveganja,
- tveganja neizpolnitve nasprotne stranke,
- obrestna, valutna in druga tržna tveganja,
- tveganja zaradi izpostavljenosti do posamezne osebe oziroma skupine oseb, ki predstavljajo enotno tveganje. Izpostavljenost do posamezne osebe je vsota vseh terjatev do te osebe, vrednosti naložb v vrednostne papirje te osebe in vrednosti kapitalskih deležev podjetja v tej osebi.

Tveganje je verjetnost, da bo uresničitev naše poslovne odločitve drugačna od pričakovane, za nas najbolj verjetne. Pri vodenju podjetja imamo priložnosti in nevarnosti, oboje pa se lahko uresniči z neko verjetnostjo, zato je naloga posloводства, da pri načrtovanju poslovanja upošteva vse zaznane vrste tveganj, ki jim je podjetje izpostavljeno, in predvidi možni vpliv na uresničevanje poslovnega načrta ter sprejme ustrezne ukrepe za zmanjšanje možnih škodljivih vplivov. Tveganje se pojavlja med gotovim in negotovim dogodkom. Stopnjo tveganja lahko določimo z verjetnostjo dogodka. Podjetje v poslovnem svetu tvega, da se mu poslovna zamisel v celoti ali delno ne bo uresničila. Ali bo uspelo, je odvisno od več dejavnikov. Bolj ko tveganja pozna in predvidi, večje ima možnosti, da bo poslovna zamisel/odločitev v skladu s pričakovanji (Peterlin 2005, 18).

2.2 Ocena izpostavljenosti kreditnemu tveganju

Kreditno tveganje sestavljajo tri komponente (Kendall 1998, 120):

- vrednost (velikost) terjatve, ki je izpostavljena izostanku plačila,

- delež vrednosti, ki ga bo mogoče dobiti nazaj v primeru izostanka plačila, ter
- verjetnost izostanka plačila.

Vrednost terjatve, izpostavljene izostanku plačila, je po tej definicij imenovana tudi kreditna izpostavljenost, za podjetje pa je pomembno, da pri obvladovanju kreditnega tveganja upošteva vse tri našete komponente.

Kreditna izpostavljenost se naprej deli na (Kendall 1998, 157):

- tekočo izpostavljenost ter
- potencialno izpostavljenost.

Tekoča izpostavljenost je definirana kot izguba, ki bi jo podjetje-prodajalec utrpelo, če njegov partner-kupec ni zmožen izpolniti svojih pogodbenih obveznosti in mora zaradi tega prodajalec poiskati na trgu nadomestno transakcijo. Pri tem je treba omeniti dejstvo, da je tudi kupec izpostavljen tveganju, saj lahko v primeru, ko prodajalec ne izpolni svojih pogodbenih obveznosti, utрпи določeno finančno škodo.

Potencialna izpostavljenost predstavlja oceno vpliva različnih dejavnikov na strankino finančno stanje, njeno zmožnost izpolnjevanja obveznosti ter verjetnost neizpolnitve pogodbenih obveznosti.

Podjetje lahko kreditno tveganje zmanjša na naslednje načine:

- s sprotnim spremljanjem terjatev,
- s ponujenimi diskonti,
- z uporabo zavarovanja plačil,
- z določitvijo limitov kupcem, ki zamujajo s plačili, ter
- s kompenzacijami in prodajo slabih terjatev.

2.3 Povezava kreditnega tveganja z deželnim tveganjem

Deželno tveganje je definirano kot izpostavljanje izgubam v kreditnih poslih s tujino zaradi okoliščin, ki nastanejo zaradi vpliva ali vmešavanja države v te posle (Nagy 1979, 13).

Deželno tveganje ima posebno mesto pri obravnavi kreditnega tveganja, saj je še tako izpopolnjen sistem obvladovanja kreditnega tveganja neučinkovit, če na primer podjetje posluje z drugih podjetjem v državi, ki se izkaže za politično nestabilno. Falatov (Falatov 1997, 5) zato tveganja pri mednarodnem poslovanju deli na komercialna in nekomercialna tveganja.

2.3.1 Komercialna tveganja

Komercialna tveganja so tista tveganja, ki nastanejo pri nastopu plačilne nesposobnosti dolžnika oziroma v primeru, ko obstaja objektivna možnost, da postane izterjava terjatve delno ali v celoti nemogoča. Prisotna so neprestano ne glede na to, ali

poslujemo s partnerji, ki imajo sedež v industrijsko razvitih državah, ali s partnerji, ki imajo svoj sedež v državah v razvoju.

2.3.2 Nekomercialna tveganja

Nekomercialna tveganja pogostokrat imenujemo tudi politična tveganja. Sem štejemo predvsem politične ukrepe, ki onemogočajo razpolaganje s premoženjem, in naravne katastrofe. Skupno vsem nekomercialnim tveganjem je dejstvo, da so zunaj domene poslovnega partnerja in tako neodvisna od njegove volje in ukrepov.

Nekomercialna tveganja lahko razdelimo v tri skupine:

- monetarna tveganja kot politična tveganja v širšem smislu (tečajna, transferna tveganja),
- politična tveganja v ožjem pomenu (nemiri, vojne, državni udari),
- katastrofalne elementarne nesreče.

Poslovna praksa deli plačilna tveganja v sklopu nekomercialnih tveganj na (Falatov 1997, 5):

- tveganje prepovedi plačil v tujino,
- tveganje nezmožnosti konverzije lokalne valute v prosto prenosljivo valuto,
- moratorij plačil.

V nadaljevanju opisujem načine spremljanja terjatev iz poslovanja in predstavljam komponente, ki sestavljajo kreditno politiko.



3 MANAGEMENT TERJATEV IZ POSLOVANJA

3.1 Odnos med velikostjo prodaje in velikostjo terjatev iz poslovanja

Terjatev do kupca je posledica prodaje blaga ali opravljene storitve, ko se odločimo, da kupcu omogočimo poravnavo njegovega dolga določen čas po prevzemu blaga ali storitve. V tem času kupca kreditiramo. Vsak dogovor s kupcem vpliva na zadolženost ali neposredno na poslovni izid. Vsak popust, ne glede na razlog ali osnovo, zniža prihodke podjetja, ki so nastali hkrati s terjatvijo. Dogovori o plačilnih rokih pa se ne izražajo neposredno v poslovnem izidu, tako tržniki to uporabljajo za prenašanje odhodkov med finančne odhodke, čeprav so rezultat prodaje, in ne finančne dejavnosti podjetja. Ti odhodki pa se poznajo v višini obresti za financiranje take terjatve.

Velikost terjatev iz poslovanja je določena z obsegom prodaje podjetja ter povprečnim časom med prodajo in prejemom plačila (Weston 1986, 341). Izračun velikosti terjatev iz poslovanja je prikazan v spodnji formuli:

$$\text{TERJATVE IZ POSLOVANJA} = \text{dnevna prodaja} * (\text{povprečna}) \text{ dolžina izterjave}$$

Terjatve iz poslovanja zelo redko predstavljajo donosno naložbo za prodajalca, saj vrednost denarja v času pada. Podjetja bi v splošnem veliko raje prodajala za takojšnje plačilo kot na kredit oziroma na plačilo z odlogom, vendar bi se jim v tem primeru prodaja zmanjšala, saj bi velik del kupcev poiskal drugega dobavitelja. Vse večja konkurenca na trgu sili podjetja v prodajo na odlog z vse daljšo ročnostjo, saj lahko na ta način obdržijo oziroma povečajo svoj tržni delež.

Pri prodaji na odlog se podjetje sooča z naslednjimi stroški (Barry 1997, 2):

- *Finančni stroški.* Podjetja, ki svoje obveznosti ne poravnajo takoj ob prejemu blaga, se namreč na ta način, v obdobju do plačila tega blaga, financirajo. Tak način financiranja v večini podjetij presega kratkoročne obveznosti iz financiranja v povprečju za dvakrat (Brealey in Myers 2000, 879), in če prodajalec ne nudi popusta za predčasno plačilo, predstavlja brezplačen vir financiranja.
- *Stroški administracije.* Za oceno kupčeve bonitete ter določitev višine kredita mora podjetje zaposlovati izobraženo in izkušeno delovno silo.
- *Oportunitetni stroški.* Terjatve iz poslovanja predstavljajo za podjetje sredstva, s katerimi je treba doseči čim višji donos. Čim več časa preteče, preden se terjatve spremenijo v denar, večja je verjetnost, da se bo moralo podjetje dodatno zadolžiti.
- *Stroški slabih terjatev.* Pri prodaji na odlog obstaja možnost, da določene terjatve na bodo nikoli poplačane.

Management terjatev iz poslovanja se tako začne z odločitvijo, ali določenemu kupcu odobriti kredit ali ne. Treba je opozoriti na dejstvo, da v ZDA Robinson-Patmanov zakon prepoveduje podjetjem prodajati kupcev isto blago pod različnimi pogoji oziroma po različnih cenah. Lahko pa to blago prodajajo pod različnimi pogoji kupcev iz različnih razredov. Če se podjetje odloči prodajati določenemu kupcu na odprto, mora že na začetku posla določiti, na kakšen način bo spremljalo tako odobreni kredit. Če svojih terjatev ne spremlja, obstaja nevarnost, da bodo le-te narasle na nezdravo velikost, kar pomeni zmanjšanje denarnega toka in zmanjšanje oziroma izničenje dobička, ustvarjenega s povečano prodajo, zaradi slabih oziroma neizterjanih terjatev. Zato mora podjetje vzpostaviti dober sistem spremljanja terjatev iz poslovanja.

3.2 Spremljanje terjatev iz poslovanja

Optimalna velikost kreditov, ki jih podjetje lahko odobri svojim kupcem, variira glede na izkoriščenost proizvodnih zmogljivosti podjetja ter velikosti variabilnih stroškov. Tako lahko podjetje, ki ima nizke variabilne stroške ter določeno rezervo v izkoriščenosti proizvodnih faktorjev, odobri več kreditov (ima večjo vrednost terjatev iz poslovanja) kot podjetje s stoddotno izkoriščenostjo proizvodnih zmogljivosti in z visokimi variabilnimi stroški.

Za spremljanje gibanja terjatev do kupcev uporabljajo podjetja največkrat *pregled neplačanih računov po starosti* (ang. Aging Schedule) (Bernstein 1989, 526), ki ga prikazujem v Tabeli 3.1 in ki neplačane račune razvršča glede na dneve, ki so pretekli od njihove zapadlosti. Skupna vrednost računov, ki so zapadli pred določenim časom (in se nahajajo v istem časovnem intervalu), predstavlja določen delež vrednosti vseh zapadlih računov.

Tabela 3.1 Primer pregleda neplačanih računov po starosti

Neplačani računi	Vrednost računov	Delež vrednosti zapadlih računov v celotnih zapadlih računih (v %)
Do 30 dni	200.000	20
Od 31 do 60 dni	200.000	20
Od 61 do 90 dni	500.000	50
Nad 90 dni	100.000	10

Vir: Lastna zasnova.

V primerjavi dveh podjetij, ki izkazujeta isto velikost terjatev iz poslovanja in kreditirata svoje kupce po enakimi pogoji, lahko prav pregled neplačanih računov po starosti prikaže realnejšo sliko razmer v posameznem podjetju. Podjetje, ki ima zapadle račune večinoma v višjih starostnih razredih, ima pri svojih kupcih manjšo moč oziroma vpliv kot podjetje, katerega večina zapadlih računov se nahaja v nižjih starostnih

razredih. Za prvo podjetje je priporočljiv strožji postopek izterjave, medtem ko mora drugo podjetje preučiti možnost bolj sproščenih kreditnih pogojev, saj lahko tako poveča svojo prodajo (Weston 1986, 354). Pomembno je, da podjetje pri spremljanju gibanja deležev vrednosti zapadlih računov po starostnih razredih upošteva tudi sezonske vplive.

Drug način spremljanja gibanja terjatev do kupcev predstavlja izračun *dnevov vezave terjatev*, prikazan je v spodnji formuli (Harrington 1993, 19):

$$\text{DNEVI VEZAVE TERJATEV} = \frac{\text{povprečno stanje kratkoročnih terjatev iz poslovanja}}{\text{povprečna mesečna prodaja}} * 360$$

Ta izračunane dneve vezave terjatev nato podjetje primerja s preteklostjo oziroma s podjetji, ki poslujejo v isti dejavnosti. Podaljšanje dnevov vezave terjatev je lahko posledica prodaje pod ugodnejšimi pogoji z namenom povečanja tržnega deleža, vzrok pa je lahko tudi manjša pogajalska moč pri kupcih in velikokrat sezonski vplivi.

Oba načina spremljanja terjatev do kupcev omogočata podjetju primerjavo različnih kreditnih pogojev in oceno uspešnosti kreditnega oddelka finančne službe. Če se dnevi vezave terjatev podaljšujejo ter zapadle terjatve starajo, mora podjetje uporabiti ostrejšše prijeme pri izterjavi terjatev oziroma kupcem odobravati kredit s krajšo ročnostjo.

3.3 Kreditna politika

Kreditna politika je skupek odločitev o ročnosti kredita, ki ga je odobrilo podjetje, kreditnih standardih, postopku izterjatev ter kupcem ponujenih diskontih (Weston 2000, 541).

Skupna značilnost vseh štirih komponent je variabilnost, podrobneje so definirane na naslednji način (Weston 2000, 541; Brealy in Myers 2000, 879):

- ročnost kredita oziroma rok plačila je čas, ki ga ima kupec na voljo, da plača prejeto blago,
- kreditni standardi določajo minimalno finančno moč podjetja, kateremu se lahko odobri kredit, oziroma višino kredita, ki se lahko odobri kupcem z določeno finančno močjo,
- postopek izterjave določa ostrino oziroma milino kreditnega oddelka finančne službe pri izterjavi zapadlih terjatev,
- diskonti se navezujejo na višino popustov, ki so kupcem ponujeni ob predčasnem plačilu.

Kreditno politiko postavi in vodi kreditni manager, ki s tem nase prevzame tudi vso odgovornost za njeno uspešnost.

3.3.1 Določitev roka plačila in kreditnih standardov

Rok plačila je časovni interval med dnevom izstavitve računa ter dnevom, ko mora kupec dobavljeno blago plačati. Za podjetje je idealno, če kupci plačujejo z avansi, vendar takšen način plačila v praksi ni pogost. Običajno se izoblikujejo določeni plačilni roki za posamezno panogo, ki so ponavadi krajši za tiste kupce, ki poslujejo v panogah z visokim tveganjem, imajo majhna naročila in kupljeno blago hitro prodajo naprej.

Na osnovi roka plačila ter diskonta postavi podjetje določene kreditne pogoje za določen razred kupcev. Kupci so razvrščeni v razrede na osnovi *kreditnih standardov*, ki predstavljajo najmanjšo potrebno finančno moč kupca za odobritev kredita in določajo višino le-tega za posamezen razred kupcev.

Postavitev kreditnih standardov temelji na zbiranju podatkov o kupcih, njihovi analizi ter definiranju verjetnosti kupčevega neplačila. Ta se lahko pri večini kupcev oceni le subjektivno, kljub temu pa obstajajo določene metode, ki pripomorejo k dokaj natančni oceni te verjetnosti.

Pri oceni verjetnosti neplačila uporabljajo danes podjetja najpogosteje multiplo diskriminantno analizo – MDA (Weston 2000, 543; Brealey in Myers 2000, 884), ki pri izračunu upošteva dejavnike, ki vplivajo na finančno moč oziroma sposobnost določenega podjetja, da poravnava svoje obveznosti. Med te dejavnike spadajo premoženje kupca, njegovo poravnavnje obveznosti v preteklosti, leta poslovanja in drugi. Izbranim dejavnikom določi podjetje glede na njihovo pomembnost ustrezno utež ter jih vnese v svojo formulo. Formulo oblikujejo podjetja sama na osnovi preteklih izkušenj, večina pa za osnovo uporablja formulo Edwarda Altmana, ki je analiziral podjetja, ki so šla v stečaj v obdobju 1946-1965.

Kljub starosti formule jo danes, v rahlo spremenjenih oblikah, še vedno uporablja večina bank po svetu.

$$Z = 3,3*(EBIT/\text{total assets})+1,0*(\text{sales}/\text{total assets})+0,6*(\text{market value equity}/\text{book value of debt})+1,4*(\text{retained earning}/\text{total assets})+1,2*(\text{working capital}/\text{total assets})$$

Posamezne oznake v formuli pomenijo naslednje:

Book value of debt – knjižna vrednost dolga

Earning before interest and taxes (EBIT) – dobiček pred obrestmi in davki

Market value equity – tržna vrednost lastniškega kapitala

Retained earning – zadržani čisti dobiček

Sales – prodaja (prihodki od prodaje)

Total assets – skupna sredstva

Working capital – obratni kapital (obseg kapitala, s katerim se financirajo kratkoročna sredstva)

Podjetje mora nato določiti vrednosti, ki predstavljajo meje posameznega razreda tveganosti, in kupce na osnovi izračunanih točk uvrstiti vanje.

Glavna prednost multiple diskriminatne analize je v tem, da dejavnikom, ki jih pri oceni tveganosti upošteva, določi točke in tako omogoča izražanje verjetnosti neplačila določenega kupca v numerični vrednosti namesto v subjektivni oceni na podlagi posameznih dejavnikov, kar je velika prednost za podjetja, ki poslujejo z velikim številom kupcev, saj lahko na tak način občutno zmanjšajo stroške ocenjevanja kupčeve bonitete ter skrajšajo postopek analize posameznega kupca.

Glavna zunanja vira informacij o kupcih predstavljajo:

- kreditna združenja, kjer si partnerji na medsebojnih srečanjih izmenjujejo informacije o kupcih (pri na je takšen primer Gospodarska zbornica Slovenije),
- bonitetne hiše, ki zbirajo podatke, potrebne za oceno kreditne sposobnosti, in nato podjetjem prodajajo bonitetna poročila.

Bonitetno poročilo vsebuje naslednje podatke o izbranem podjetju:

- naziv, naslov, pravno obliko ter datum ustanovitve podjetja,
- dejavnost, število zaposlenih,
- bilanco stanja in izkaz poslovnega izida kupca,
- izračunane kazalnike poslovanja,
- kupčevo poravnavanje obveznosti v preteklosti,
- podatke o lastnikih podjetja, morebitne tožbe, predhodne bankrote,
- skupno oceno tveganosti oziroma rating kupca ter priporočeno velikost kredita.

Preden podjetje določenemu kupcu odobri kredit, mora preveriti, ali je kupec finančno zmožen plačati blago ter ali blago sploh namerava plačati. Če je odgovor na obe vprašanji pritrdilen, lahko podjetje prodaja na odprto, drugače pa je priporočljivo prodajo zavarovati.

3.3.2 Postopek izterjave

Podjetje mora vnaprej oblikovati postopek, po katerem bo ukrepalo v primeru, ko določen kupec zamuja s plačilom. Kreditni oddelek finančne službe postopa po korakih, ki segajo od prvega pisnega opomina, ko kupec s plačilom zamuja nekaj dni, do na primer prodaje terjatve izterjevalski agenciji, če je od zapadlosti računa preteklo že več mesecev.

Mramor (Mramor 1992, 6) predlaga naslednje korake v postopku izterjatve:

- pri zamudi do 30 dni nežno opozorilo o neplačanih obveznostih na mesečnem računu,

- pri zamudi do 35 dni upočasnitev vseh dobav kupcu, pri zamudi do 45 dni pisna in včasih telefonska sporočila in obveznosti plačila, o katerih je sproti obveščen oddelek za prodajo,
- pri zamudi do 60 dni telefonski poziv z vprašanjem, kdaj se lahko pričakuje plačilo, ter
- pri zamudi do 90 dni pismo kreditnega oddelka, v katerem se kupca obvešča, da bo njegov račun predan zunanjemu izterjevalcu, če ga ne plača v dveh dneh.

Učinkovitost izterjave je odvisna od panoge, višine dolga in vrste dolžnikov. V splošnem je uspešnost pri terjatvah (Matejčič 2002, 20) od 30 do 60 dni po zapadlosti 95-odstotna, med 60 in 120 dni dnevi 70- do 80-odstotna, nato pa začne strmo padati in je pri terjatvah, starih dve leti, samo še 10- do 15-odstotna.

Postopek izterjave ima pomembno vlogo pri poslovanju podjetja, saj je od njegove strogosti odvisen obseg prodaje, višina slabih terjatev ter vezava terjatev. Izterjava pomeni za podjetje določene stroške, prav tako lahko podjetje z uporabo ostrejšje izterjave poslabša odnose s svojimi kupci. Zato je pri izterjavi terjatev zelo pomembno, da podjetje najde srednjo pot med stroški in koristmi posameznega načina izterjave.

3.3.3 Diskonti

Diskonti imajo za prodajalca dve prednosti. Pritegnejo tiste kupce, ki v njih vidijo znižanje cene blaga, in znižajo dneve vezave terjatev.

Podjetje odobri popust (diskont) za predčasna plačila na osnovi predhodnega izračuna, pri katerem določi višino diskonta, ki še prinaša dobiček od prodaje blaga. V primeru prevelikega diskonta manjši prihodki zaradi nižje dosežene prodajne cene niso več kompenzirani s prednostmi predčasnega plačila. Podjetju se vsekakor splača kupcu ponuditi diskont, če lahko nato ista sredstva naloži drugam po višji donosnosti in nižjem tveganju. Optimalni diskont je tisti diskont, pri katerem se mejni stroški izenačijo z mejnimi koristmi predčasnega plačila. Mejne stroške sestavljajo oportunitetni stroški možne izgube plačila, stroški bonitetne službe, stroški izterjav ter višji stroški kapitala, vezanega v zalogah (Weston 2000, 549).

V praksi nudi podjetje višje diskonte, ko oceni, da je kreditno tveganje pri določenem poslu visoko in/ali ima določen primanjkljaj finančnih sredstev. Višina diskonta se ponavadi giblje pod ceno financiranja poslovanja podjetja, saj bodo predčasno prejeta finančna sredstva naložena drugam z višjo donosnostjo.

3.4 Vpliv stopnje restriktivnosti kreditne politike na poslovanje podjetja

Kreditna politika je lahko *zelo restriktivna*, kar pomeni kratke ponujene prodajne roke kupcem, ostro izterjavo ter skrbno in natančno analiziranje posameznega kupca pred sklenitvijo posla, ali pa *zmerno restriktivna*, pri kateri podjetje svojim kupcem nudi

daljše plačilne roke, popuste za predčasna plačila ter uporablja milejši način izterjave in manj omejujoče kreditne standarde.

V primeru vodenja zmerno restriktivne kreditne politike, se dnevi vezave terjatev ponavadi podaljšujejo, delež slabih terjatev narašča, naraščajo pa tudi stroški večjih terjatev iz poslovanja. Vendar pa v primeru vodenja takšne kreditne politike stroški izterjave padajo, prodaja pa narašča. Podjetju se splača voditi zmerno restriktivno kreditno politiko, če so stroški, ki nastanejo zaradi takšne oblike kreditne politike, nižji od dodatnih prihodkov, ki jih bo povzročila večja prodaja. Obratno mora podjetje v primeru, ko so stroški zaradi zmanjšanja prodaje nižji od večjih prihodkov zaradi »boljšega« plačevanja kupcev, voditi bolj restriktivno kreditno politiko.

Pri določanju stopnje restriktivnosti kreditne politike, ima velik pomen tudi število kupcev, ki jih ima podjetje. Tako lahko podjetje z večjim številom manjših kupcev vodi bolj restriktivno politiko od podjetja, ki ima le nekaj strateško pomembnih kupcev. Osnovni cilj kreditnega managerja mora biti povečanje dobičkonosne prodaje »dobrim« kupcem.

Zaradi dejstva, da je v podjetju višja prodaja glavni cilj službe za trženje, izterjava plačil pa naloga finančne službe, se v kreditni politiki zrcali nasprotje interesov obeh služb. Podjetje lahko ta problem reši tako, da uspešnost službe za trženje ocenjuje po plačani prodaji.



4 INSTRUMENTI ZA OBVLADOVANJE KREDITNEGA TVEGANJA

V mednarodni poslovni praksi so se razvili posamezni finančno-pravni instrumenti, ki urejajo področje plačil in tako posredno tudi področje financiranja izvoza oziroma uvoza. Pri tem je potrebno posebej poudariti, da nacionalne zakonodaje posameznih držav področje samih tehnik financiranja izvoza oziroma uvoza ne urejajo ali pa jih urejajo nezadovoljivo (Falatov 1992, 3).

Pravila avtonomnega prava na tem področju je nekoliko uredila Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu v okviru svoje Komisije za bančno tehniko. Ob sodelovanju nacionalnih komitejev Mednarodne trgovinske zbornice in družjenja bank je kodificirala poslovne običaje na področju mednarodnega plačilnega prometa, ki delno pokriva tudi področje tehnik financiranja izvoza oziroma uvoza.

V poslovnem svetu velja, da skoraj ni podjetja, ki bi prodajalo na tujem, ne da bi prodajalo tudi doma. Vendar pa zaradi objektivnih razlogov (daljši transportni čas, zakasnitev plačila nakupa s strani kupca ali s strani kupčeve banke, medbančnega prenakazila finančnih sredstev) velja skoraj kot pravilo, da je naročilo blaga za izvoz plačano kasneje kot naročilo domačega partnerja.

Odločitev o financiranju posameznih uvoznih ali izvoznih poslov je odvisna od dogovora med kupcem in prodajalcem. Vendar pa lahko nekaj dejavnikov, ki opredeljujejo izbor subjekta, ki bo financiral posel mednarodne trgovine, strnemo v naslednje (Hrastelj 1980, 288-291):

- *Tendence na trgu*: Ali je tržišče nekega blaga v prid kupcem ali prodajalcem, kar je odvisno tudi od cikličnega gibanja gospodarstev. Tržne tendence, ki so v znamenju kupcev, pomenijo večjo prizadevnost kupcev in zato kratkotrajno večje povpraševanje od ponudbe.
- *Konkurenca na trgu*: Pomembna konkurenčna prednost ponudnikov oziroma prodajalcev je gotovo zagotavljanje bolj ali manj ugodnih pogojev financiranja.
- *Sezonski značaj proizvodnje in potrošnje*: Kupec je npr. pripravljen plačati avans za promptno dobavo v visoki sezoni, prodajalec pa lahko v »mrtvi« sezoni, ko ni dovolj prodaje, popusti glede pogojev financiranja (sprejme bančno garancijo namesto akreditiva, ali pa je morda pripravljen kupcu celo odobriti blagovni kredit).
- *Interes države*: Država uveljavlja svoje interese z obveznimi predpisi ali s priporočili, ki se lahko pojavljajo tudi v posebnih mednarodnih plačilnih sporazumih, še posebej v pogojih, ko država nima visokih deviznih rezerv in mora vplivati na odločitve izvoznikov in uvoznikov o načinu financiranja posameznih zunanjetrgovinskih transakcij. Na to vpliva tudi razvitost ali

nerazvitost posameznega celotnega gospodarstva ali posameznih gospodarskih panog, npr. v kmetijstvu, kjer je obrat proizvodnje oziroma čas vrednostne realizacije proizvodnje dolg.

4.1 Avans ali predplačilo

V primeru, da kupec plača prodajalcu blago pred dobavo ali celo še preden se začne proizvodnja določenega blaga, govorimo o predplačilu kot obliki financiranja posla. Blagovno protivrednost plača v celoti ali delno ali pa deponira pri določeni poslovni banki v skladu z dogovorom, ki ga sklene s prodajalcem oziroma izvoznikom.

Predplačilo je kot oblika plačila ugodnejše za prodajalca (tako glede tveganj kot tudi glede stroškov), kupec pa prevzame tveganje, da mu dobavitelj dobavi neustrezno ali celo nenaročeno blago. Prodajalec bo z zahtevo po predplačilu le redko uspel (le v primeru monopolnega položaja na trgu), kupec pa bo zahteval tudi poseben popust. Predplačilo kot oblika financiranja posla je priporočljiva, kadar prodajalec prodaja neznanemu in precej oddaljenemu kupcu ob negotovih gospodarskih in političnih razmerah v državi kupca.

Od oblik kratkoročnega financiranja posla je predplačilo ali avans skrajna oblika, za katero se pogodbeni stranki dogovorita le pri manjšem delu poslov.

4.2 Ček in menica

Menica je individualni vrednostni papir, ki se glasi na določeno vsoto. Z njo se njen izdajatelj zaveže, da bo plačal oziroma bo po njegovem nalogu plačala tretja oseba upravičencu, na določen način in kraj, znesek, ki je naveden na menici. Moč menice je tako odvisna od bonitete podpisnikov na njej. Prodajalec bo sprejel denar, če bo na dan zapadlosti menice podpisnik le-te imel na svojem računu dovolj sredstev za izplačilo.

Tudi ček je vrednostni papir, s katerim da izdajatelj banki nepogojno naročilo, naj osebi, zapisani na čeku oziroma prinosniku, izplača prav tako na čeku zapisano vsoto z njegovega bančnega računa. Tveganje imetnika čeka je v tem, da bo ostal brez plačila, če izdajatelj čeka nima kritja na banki.

4.3 Hipoteka

Hipoteka je zastavna pravica na nepremični, s katero se zavaruje denarna terjatev. Upniku daje prednostno poplačilno pravico, da se poplača iz vrednosti nepremičnine. Gre za eno izmed najučinkovitejših načinov stvarnega zavarovanja, saj hipotekarnemu upniku zagotavlja poplačilo tudi v primeru, ko dolžnik svojo nepremičnino proda. V primeru, da želimo svojo terjatev zavarovati s hipoteko, je najprej potrebno oceniti njeno vrednost in jo primerjati z vrednostjo terjatve, ki jo zavarujemo. Razmerje med obema je v praksi približno v razmerju 1:3. Upoštevati moramo, da vrednost nepremičnine s časom pade, zato si moramo zagotoviti »vredno« hipoteko. V primeru,

da nam ena nepremičnina ne zagotavlja zadostnega kritja, lahko zahtevamo vpis hipoteke na več nepremičninah. Za eno in isto terjatev lahko vpišemo več hipotek.

4.4 Vrednostni papirji (lombard)

Kadar dolžnik ob zapadlosti ne poravna terjatve, ki je zavarovana z zastavno pravico na vrednostnem papirju, s katerim se trguje na organiziranem trgu (borza vrednostnih papirjev), lahko zastavni upnik proda zastavljeni vrednostni papir na organiziranem trgu.

Zastavitev kakovostnih vrednostnih papirjev je lahko zelo učinkovita oblika zavarovanja terjatev. To še posebej velja v primeru, ko zastavni dolžnik zastavi vrednostne papirje, ki kotirajo na borzi in je njihova cena dokaj stabilna (borzna kotacija A). To velja za delnice dobrih gospodarskih družb, državne vrednostne papirje itd. Gre za enega izmed najboljših zavarovanj, kar jih lahko ponudi dolžnik. Poleg kakovosti zastavljenega predmeta je hitra in preprosta tudi pot do upnikovega poplačila. Kakovostne vrednostne papirje je namreč mogoče hitro prodati na borzi in tako poplačati terjatev.

Partnerjevih lastnih delnic ne smemo vzeti v zastavo, saj je v primeru stečaja naše zavarovanje izredno šibko. Delnice podjetja, ki je v stečaju, je praktično nemogoče prodati. Zato je smiselno v zastavo od podjetja sprejeti delnice gospodarskih družb, ki so lastniki tega podjetja. Kljub temu pa se moramo prepričati o boniteti podjetja, katerega delnice sprejemamo v zastavo. V primeru stečaja tega podjetja bo namreč delnice skoraj nemogoče prodati.

4.5 Ameriški standby akreditiv

Ameriški National Bank Act, ki določa vrsto in vsebino poslov, s katerimi se banke lahko ukvarjajo, ameriškim bankam ne dovoljuje, da bi prevzemale odgovornost za plačilo določenih zneskov tretjim osebam v primerih, ko njihovi pogodbenih partnerji svojih pogodbenih obveznosti ne bi izpolnili.

Za izdajo garancij evropskega tipa »plačljivih na prvi poziv« ameriške banke torej nimajo statutarnih pooblastil, in se vsak tak posel šteje kot posel izven dovoljenega predmeta poslovanja (Falatov 1996, 37).

Problem ameriških podjetij, ki nikakor niso mogla sodelovati na številnih mednarodnih licitacijah, ki so se odvijale v Evropi, Bližnjem vzhodu, ipd., je prisilil ameriške banke, da so pod pritiskom le oblikovale novo vrsto zavarovanja, ki je zadostil omenjenim potrebam. Tako je nastala nova vrsta akreditiva, standby akreditiv, ki ga urejajo Enotna pravila za dokumentarne akreditive EPO 500.

Standby akreditiv tako v celoti nadomešča bančne garancije, plačljive na prvi poziv, uporabi pa se v primeru, ko ena od pogodbenih strank svoje pogodbene obveznosti ne

izpolni in je nasproti stranki dolžna plačati določen znesek kot odškodnino za neplačilo obveznosti. Standby akreditiv se najpogosteje uporablja v Ameriki, Bližnjem vzhodu, ipd., na evropskih tleh pa jo prakticirajo predvsem ameriški lastniki oziroma solastniki evropskih podjetij.

4.6 Faktorig (odkup terjatev)

Eden izmed načinov, kako omogočiti podjetju, da dobi plačilo za blago ali opravljeno storitev pred pogodbeno določenim rokom in na ta način spremeniti posel z odloženim plačilom v posel s takojšnjim plačilom (a vista, at sight), je odkup še nedospele terjatve, ki jo ima prodajalec do kupca s strani faktorja.

Naloge faktorja so naslednje:

- voditi računovodstvo transakcij,
- nuditi prodajalcu popolno (100%) zavarovanje kreditov,
- prevzeti vse fakture za dobavljeno blago ter izterjati plačila pri kupcu; pri tem faktorska družba nima regresne pravice do prodajalca, prodajalec je zavarovan pred škodo, ki bi jo utrpel zaradi kupčeve insolventnosti, zaradi političnih ali transfernih tveganj,
- varovati prodajalca pred izgubami, ki bi jih lahko utrpel zaradi tečajnih sprememb,
- omogočiti prodajalcu takojšnje plačilo, medtem ko kupec uživa kredit.

Strošek faktorjevega financiranja znaša običajno določen odstotek nad obrestnimi merami, ki jih zaračunavajo banke in je podoben kot pri meničnih akceptih. Običajno zagotavlja faktor do 80% fakturne cene. Za druge storitve, ki jih nudi strankam, zaračunava med 0,75% in 2% od prometa. Faktoring največ uporabljajo mala in srednje velika podjetja, zlasti podjetja, ki so šele začela s poslovanjem, saj poslovne banke takim podjetjem niso vedno pripravljene odobravati kreditov oziroma jih financirati na druge načine. Poleg tega faktoring predstavlja alternativen način financiranja v primerih, ko je podjetje pri svoji banki doseglo zgornjo mejo zadolževanja (limit) in mu banka ne more odobravati nadaljnjih kreditov. Pri tem pa je potrebno ugotavljati višino stroškov storitve, pametna je primerjava s kratkoročnimi bančnimi posojili in na tem temelju presoja ali se storitev splača ali ne. Financiranje na podlagi faktoringa je dražje od bančnih kreditov, njegova glavna prednost pa je takojšnja zagotovitev likvidnostnih sredstev. Faktorinške družbe dan po podpisu pogodbe odstopniku terjatev zagotovijo 80% nakupne cene terjatev. Faktoring se v praksi redko uporablja prav zaradi visokih stroškov, ki jih zaračunavajo faktorji.

4.7 Forfetiranje (angl. Forfaiting)

Tako kot pri faktoringu, gre pri forfeiranju za odkup oziroma refinanciranje terjatev. Predmet odkupa so srednjeročne in dolgoročne nezapadle terjatve, ki izvirajo iz prodaje blaga in storitev na daljši rok (običajno opreme), izvoza kapitalnih dobrin ali izvajanja investicijskih del. Poleg zapadlosti v daljšem časovnem obdobju morajo biti terjatve, ki so predmet forfeiranja, pravno neodvisne od osnovnega posla, torej abstraktne. Terjatve, ki so predmet odkupa, so namreč vedno zavarovane z instrumenti za zavarovanje plačil (avalirana menica, bančna garancija, nepreklicni dokumentarni akreditiv z odloženim plačilom, ipd.), ki so kot taki abstraktni in torej ugovor iz osnovnega posla ni mogoč.

Poslovanje z uporabo forfeiranja kot obliko srednjeročnega kreditiranja se pojavi v pogojih, kadar prodajalec sam ne razpolaga z lastnimi možnostmi kreditiranja kupca in je torej zaradi tržne konkurence prisiljen, da poišče nove načine. Pri mehanizmu forfeiranja je določilnega pomena oblika terjatve. Tako so predmet forfeiranja največkrat naslednje oblike terjatev: menične terjatve z avalom banke in terjatve na podlagi akreditivne obveznosti banke (Trifunović 1988, 76).

Poglavitne prednosti forfeiranja za podjetja so:

- pri forfeiranju ni potrebno, da del tveganja prevzame prodajalec kot je to običajno pri zavarovanju izvoznih poslov s strani poldržavnih oziroma državnih izvozno zavarovalnih institucij; prav tako ni potrebna lastna udeležba prodajalca, kar vse omogoča izpeljavo financiranja skoraj v vseh poslih,
- izplačilo terjatve se opravi takoj, ko se na ustrezen način izvrši dobava s pogodbo dogovorjenega blaga ali izvršene storitve,
- forfeiranje omogoča, da se srednjeročni kreditni posli spremenijo v gotovinske posle in tako povečuje prodajalčevo likvidnost,
- forfeiranje krepi prodajalčevo kreditno sposobnost, saj bančni krediti v te namene niso vedno dostopni imajo navadno gibljivo obrestno mero,
- forfeiranje temelji na fiksni obrestni diskontni stopnji, kar omogoča dober izračun kalkulacije in izključuje tveganje povečanja obrestnih mer v prihodnosti,
- ni valutnega tveganja v primeru, ko proizvajalec – izvoznik prodaja v drugi valuti glede na lastno valuto, ker »forfeter« organizacija odklanja vse rizike, ki izhajajo iz morebitne spremembe deviznega tečaja,
- ni tveganja neplačila dolžniške terjatve, ker je proizvajalec ne glede na dolžino trajanja kredita, osvobojen tveganja slabega dolžnika v trenutku, ko je »forfeter« transakcija zaključena,

- na ta način se izključuje tveganje plačilne nesposobnosti, do neke mere pa tudi tečajno tveganje,
- forferiranje ne zahteva obsežne administracije, ki je sicer nujno potrebna pri ustaljenem izvoznem financiranju oziroma je administracija enostavnejša kot pri poslovanju z državnimi zavarovalnimi institucijami,
- vnaprej je določena cena financiranja, kar je predmet predhodnega dogovora o uporabi »forfeter« mehanizma, to pa omogoča proizvajalcu – izvozniku, da v ponudbo upošteva pogoje in stroške financiranja,
- ni več potrebe, da proizvodno-izvozna organizacija organizira lastno službo za izterjavo neplačanih terjatev in vodenje sodnih sporov.

Kot pomembnejšo pomanjkljivost upoštevajo prodajalci predvsem *relativno visoke stroške*, saj menijo, da je posamezna tveganja mogoče zavarovati na cenejši način z drugimi oblikami zavarovanja plačil. To velja predvsem za posle, ki jih sklepajo z visoko rizičnimi državami. Kot naslednjo pomanjkljivost navajajo prodajalci *obdobje financiranja*, saj ocenjujejo, da bi morali to obliko zaradi enostavnosti uporabljati tudi za kratkoročno in dolgoročno izvozno financiranja, do česar ponekod v poslovni praksi že prihaja.

4.8 Kompenzacije (angl. Countertrade)

Kompenzacijski posli pomenijo, da je ustvarjena vrednost knjižena pri prodajalcu kot pravica do prodaje kupcu. Glede na to, ali se kompenzacijski posel v celoti zaključi s protidobavami blaga, razlikujemo *popolne* in *delne* kompenzacije.

S kompenzacijsko prodajo – v grobem – razumemo splošni sporazum, na podlagi katerega se prodajalec zavezuje, da bo izročil določeno blago, sočasno pa se tudi zavezuje, da bo odkupil določeno blago ali prevzel zadevno storitev od kupca v pogodbo dogovorjeni vrednosti (kompenzacijski temelj). (Pivka in Puharič 2000, 341).

Pri direktni kompenzaciji poteka menjava blaga neposredno med partnerjema, ki sta podpisala kompenzacijsko pogodbo. Takšne direktne kompenzacije niso vedno možne, saj dobavitelj morda ne potrebuje blaga, s katerim ga želi kupec poplačati. Ker kljub temu blago želi prodati, ga bo sprejel, vendar bo zanj poiskal drugega kupca. Tako nastane razširjena kompenzacija. (Zbašnik 1996, 232).

4.9 Trampa

Trampa (barter menjava) pomeni menjavo blaga za blago in je najstarejša oblika menjave. Razvoj proizvodnje, trgovine in finančnih odnosov jo je potisnil na stran, vendar je kljub temu pomembna metoda menjave med partnerji, ki jih pesti pomanjkanje konvertibilnih deviz. Barter pogodba zavezuje partnerja iz dveh držav k izmenjavi blaga ali storitev, ki so navedene v dveh blagovnih listah. Za vsako skupino

izdelkov je določen največji možni znesek možnega izvoza. O uvozu in izvozu se evidentirajo posamezni pari pogodb in se poravnajo z obračunsko valuto. Obračunska valuta je lahko konvertibilna (obračunski dolar) ali nekonvertibilna valuta enega od partnerjev. Menjava med državami mora biti vedno uravnotežena, kadar pa nastane presežek, ga je treba opraviti v dogovorjenem roku in na dogovorjen način. Cene v barter pogodbah so največkrat svetovne, kakovost blaga je solidna. Namen barterja ni prodati nekvalitetno blago, pač pa povečati obseg menjave (in s tem proizvodnje), pridobiti poseben status dobavitelja za tujo državo, priskrbeti potrebne surovine in hkrati prihraniti konvertibilne devize (Zbašnik 1996, 230).

Barter menjava je zelo zanimiva oblika zavarovanja posla, predvsem v primeru poslovanja z deželami višjega razreda tveganja. Problem nastopa predvsem v asortimanu izdelkov, ki je predmet menjave. Pogosto rizične države nimajo asortimana visokega povpraševanja, ki bi bil predmet barter posla ali pa je njegova cena, ker predstavlja primarni izvozni produkt države, višja kot v razvitem svetu. V praksi podjetja nemalokrat zamenjujejo barter s klasično poravnavo in ga skušajo uporabiti naknadno po izvršenem izvozu, ko postane jasno, da iz nekega razloga terjatev ne plačana. Poravnava v tem stilu pa je možna le, če je bila barter pogodba sklenjena pred izvršitvijo posla in je dobila potrditev gospodarskega ministrstva posamezne države za izvedbo.

4.10 Zavarovanje izvoznih poslov pri Slovenski izvozni družbi d.d.

SID d.d. je bila ustanovljena leta 1992 z namenom ponudbe zavarovanj pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji, ki so jim podvrženi slovenski izvozniki pri poslovanju s tujimi partnerji. V sklopu zavarovanja določenega posla spremlja družba zavarovani posel in po potrebi nudi še možnost izdaje storitvenih garancij in refinanciranja bančnih izvoznih posojil. Podjetje ima na voljo njihove nasvete pri nastopih na tujih trgih ter prejme zavarovalno vsoto v primeru kupčevega neplačila.

4.10.1 Zavarovanje pred nekomercialnimi tveganji pri SID d.d.

Najpogostejši ukrep, ki ga uporabljajo države pri reševanju plačilno-bilančnih težav, je prepoved plačil v tujino. Podjetje mora biti pri poslovanju s kupci iz držav, ki imajo plačilno-bilančne težave še posebno previdni, saj v primeru zgoraj opisanega ukrepa ne bo prejelo plačila kljub kupčevi pripravljenosti, da blago plača.

Poleg zavarovanja pred prepovedjo prenosa plačil, je zavarovanec upravičen tudi do zavarovalnega kritja v primeru nastopa enega izmed naslednjih dogodkov:

- politični dogodki (državni udar, večji nemiri).
- prepoved uvoza blaga in storitev,
- šestmesečna zapadlost dolga javnega kupca,
- enostransko razdrtje pogodbe s strani javnega kupca,

- zaplembe, rekvizicije, nacionalizacije in drugi podobni ukrepi poškodovanja ali uničenja blaga s strani države in njenih institucij,
- katastrofalne elementarne nesreče.

4.10.2 Zavarovanje pred komercialnimi tveganji pri SID d.d.

Pri oceni komercialnega tveganja SID d.d. upošteva temeljna načela zavarovalniškega poslovanja, največji poudarek pa je na finančni boniteti kupca. Pri zavarovanju se:

- zavzema za razpršitev tveganja,
- vsa komercialna tveganja pozavaruje pri drugih zavarovalnicah,
- se nagiba k zavarovanju celotne prodaje določenega podjetja (kar ni v interesu večine podjetij).

Podjetje, ki se odloči za zavarovanje določenega posla pri SID d.d. je tako upravičeno do izplačila zavarovalne premije v primeru neplačila kupca in podaljšane zamude plačila.

4.11 Dokumentarni inkaso

Pri poslu dokumentarnega inkasa obravnavamo rizike, katerim sta izpostavljena kupec in prodajalec pri blagovno finančnih transakcijah, pri katerih je finančna obveznost kupca dogovorjena s finančno klavzulo »dokumenti proti plačilu« (angl. documents against payment) ali s klavzulo »dokumenti proti meničnemu akceptu« (angl. documents against acceptance).

Rizik kupca obstaja v njegovi obveznosti, da dokumente odkupi oziroma akceptira menico, preden je izvršil kvalitativen in kvantitativen pregled blaga in s tem ugotovil, ali je prodajalec izpolnil svojo obvezo dobave blaga v celoti. Analiza omenjenih rokov prodajalca in kupca nam kaže, da prodajalec v primeru neplačila ali neakcepta menice tvega, da mu ostane blago v namembnem kraju na razpolago, obremenjeno s stroški prevoza in skladiščnine, medtem ko kupec v primeru plačila blaga oziroma akcepta menice tvega, da bo moral zaradi morebitnih kvalitativnih ali kvantitativnih reklamacij na blagu svoje zahtevke iz tega naslova uveljavljati separatno, ker je prodajalcu kupnino pač v celoti že plačal. Ne gre pa prezreti dejstva, da pri poslu dokumentarnega inkasa banka ne prevzema odgovornosti za honoriranje dokumentov ter da predložitvenih dokumentov po njihovi vsebini ne kontrolira. Banka kontrolira le, če so dokumenti predloženi v celoti, tako kot se to zahteva v inkaso nalogu prodajalca.

Prvo pravilo mednarodne poslovne prakse, ki velja na tem področju je, da je dolžnost odkupa dokumentov kupčeva primarna dolžnost ter da kupec odkup dokumentov ne more pogojevati s poprejšnjo kontrolo kvalitete in količine blaga. Kupec je dolžan blagovne dokumente dokupiti vnaprej. Z odkupom dokumentov kupec pravno prevzame blago, kar mu šele daje možnost pregleda blaga in morebitnih reklamacij. V

primeru, da kupec blagovnih dokumentov ne odkupi oziroma ne akceptira predložene menice, je prodajalec pooblaščen, da po izteku dodeljenega naknadnega roka blago proda drugemu kupcu. Za institut take kritne prodaje veljajo znana pravila, ki zahtevajo dodeljevanje naknadnega roka, zbiranje ponudb in prodajo blaga najugodnejšemu ponudniku.

4.12 Dokumentarni akreditiv

Izkušnje poslovne prakse nam potrjujejo, da pri akreditivnem poslovanju akreditivnemu upravičencu (dobavitelj) vzbujajo utemeljen strah transferni riziki (moratorij, prepoved transfera, nezmožnost konverzije), ki se v skrajni fazi kažejo v neplačilu akreditivnih dokumentov. Ti riziki so običajno v državi, v kateri ima akreditivna banka svoj sedež in ne odsevajo toliko v finančni trdnosti akreditivne banke. Omenjeni riziki so prisotni zlasti v državah z nestabilno politično in gospodarsko klimo in netransferabilno nacionalno valuto. Kažejo se v potencialni devizni nezmožnosti, da akreditivna banka akreditivni znesek izplača akreditivnemu upravičencu. Mednarodna poslovna praksa je kot izhod iz omenjene krize v poslovanje uvedla potrjene (konfirmirane) akreditive.

Razen akreditivne banke, ki z odpiranjem akreditiva prevzame od upravičenca akreditivno obveznost, da bo akreditivne dokumente honorirala (plačala, akceptirala menice, negocirala menice), se v akreditivnem poslu običajno pojavlja še korespondenčna banka v državi kupca. Korespondenčna banka že odprt akreditiv lahko potrdi na zahtevo akreditivne banke. S potrditvijo akreditiva prevzema konfirmacijska banka do akreditivnega upravičenca skupaj z akreditivno banko solidarno odgovornost, da bo akreditivno konformne dokumente honorirala.

V praksi se dogaja, da upniki kupca ali prodajalca kot tudi sam kupec ali prodajalec, v zavarovanje svojih zahtevkov v sodnem postopku lahko izposlujejo, da sodišče akreditivni ali konfirmacijski banki prepove izplačilo akreditivnega zneska ali vračilo akreditivnega kritja. Banke v Sloveniji tako odločbo spoštujejo in uresničujejo. Bančna praksa nam torej kaže, da tudi varnost akreditivnega poslovanja ni hermetična.

4.13 Bančna garancija

Bančne garancije so jamstva ali poročstva za različne rizike, ki nastopajo v primeru, ko ne pride do normalne izpolnitve kupčije. V bistvu gre za bančno pisno obljubo, da bo dolžnik v pogodbenem roku in na pogodben način izpolnil svojo obveznost in da bo banka, če dolžnik tega ne opravi na prvi poziv in brez spora, izpolnila svojo garancijsko obveznost. Bančna garancija je lahko *pogojna* ali *brezpogojna*. Pri pogojnih garancijah mora uporabnik izpolniti obveznost, s katerimi je pogojena izpolnitev obveznosti iz garancije. Brezpogojne garancije, pri katerih odpade poprejšnje dokazovanje

upravičenosti zahtevka, so torej take, ko banka v besedilu garancijskega pisma prevzame obveznost, da bo ob dospelju obveznosti glavnega dolžnika izpolnila to obveznost »na prvi poziv«. Bančna garancija je nepreklicna. Izdane garancije banke ne morejo več preklicati, dokler ne preteče garancijska doba. Bančna garancija ima vedno denarno obliko, ker je vedno izražena v denarju. Zato banka nikoli ne jamči, da bo določen tehnični objekt zgrajen ali da bo opravljena določena pogodbeno obveznost, temveč samo, da bo plačala vnaprej natančno določen znesek ob nastopu rizika.

4.14 Poroštvo

Kot porok za obveznosti podjetja se lahko zaveže fizična ali pravna oseba. Če se kot porok za posojilo podjetja zaveže fizična oseba, je potrebno preveriti njeno poroštveno sposobnost, enako kot to velja za preverjanje kreditne sposobnosti (ugotavljanje premoženjskega stanja) v primeru, ko je fizična oseba posojilojemalec. Če se kot porok zaveže družbenik ali poslovodja, slednji za obveznosti družbe odgovarja z vsem svojim premoženjem, dobi taka oblika zavarovanja bistveno trdnejšo obliko, saj si bodo družbeniki oziroma poslovodje še bolj prizadevali za uspeh posla. Neuspeh bi namreč pomenil njihovo odgovornost.

Sprejemljiva oblika poroštva je tako le poroštvo pravne osebe. Če gre za močno in finančno dobro stoječo gospodarsko družbo, je taka oblika poroštva varna. V takih primerih je potrebno preveriti boniteto podjetja. Postopek preverjanja bonitete je enak kot v primeru, ko podjetje nastopa kot posojilojemalec.

Poroštvo je ena izmed najenostavnejših oblik zavarovanja terjatev. Za nastanek poroštva zadošča podpis poroštvene izjave v pisni obliki. V njej mora biti navedena obveznost glavnega dolžnika in bistvene modalitete obveznosti glavnega dolžnika (vsebina obveznosti, zapadlost). S podpisom izjave in z overovitvijo podpisa pri notarju, je poroštvo sklenjeno.

Dolžnik in porok odgovarjata kot solidarna dolžnika, ker gre pri kreditih podjetjem za obveznosti, ki izvirajo iz gospodarskih pogodb, zato velja, da je poroštvo solidarno. Upnik lahko zahteva izpolnitev celotne obveznosti od kogar hoče, bodisi od dolžnika ali poroka. Solidarno poroštvo pomeni torej večjo varnost, predvsem v primerih, ko je očitno, da dolžnik svoje obveznosti ne more izpolniti. Tako lahko upnik pride hitreje do poplačila, ne da bi dolg najprej terjal od dolžnika. Pri subsidiarnem poroštvu mora namreč upnik najprej terjati od dolžnika in šele potem, ko ta ne izpolni obveznosti, lahko terja od poroka. Pri obveznostih iz gospodarskih pogodb se morata stranki za subsidiarno poroštvo posebej dogovoriti.

Slabost poroštva pa je v tem, da sta v zavezi do upnika kljub vsemu še zmeraj dve osebi, ki odgovarjata le s svojim celotnim premoženjem. Jamstvo je torej še vedno

omejeno in v vsakem primeru neplačila se konča z izvršilnim postopkom zoper dolžnika ali poroka.

4.15 Zaveze

Posebna vrsta zavez so *patronatske izjave*. Poslovna praksa je patronatske izjave razvila kot institut zavarovanja in utrditve obveznosti. Tako kot pri nas, gre tudi v tujih pravnih sistemih v glavnem za zakonsko neurejen institut, kar pa ni razlog, da se pogodbeni stranki ne bi dogovorili tudi za takšno vrsto zavarovanja, ki sicer ne daje tolikšnega jamstva kot na primer poroštvo ali bančna garancija. Vendar ne zato, ker ne bi bila zakonsko urejena, temveč zaradi svoje pravne narave.

Patronatske izjave so skupni pojem za vrsto nestandardiziranih posamičnih izjav, ki so od primera do primera različne in katerih vsebina variira. Posamezna patronatska izjava se izdaja pisno v obliki pisma, s katerim izdajatelj potrdi, da je določena družba – hčerka kapitalsko povezana v določen sistem, ter da jo krovna družba v določeni meri nadzira. Namen patronatske izjave ni prevzemanje obveznosti ali dajanje obljub glede stanja, ravnanja ali izpolnjevanja obveznosti tretjega, za katerega se patronatska izjava daje. Smisel patronatske izjave je predvsem v moralni zavezi dajalca patronatske izjave in ne v pravno zavezujočih izjavah in obveznostih.

Cilj vsake posamične patronatske izjave je, da družba hči (odvisna družba), ob pomoči družbe matere /nadrejene družbe) pridobi kredit oz. kreditno linijo, ne da bi to slednjo veliko ali sploh kaj stalo. Od vsebine patronatske izjave je odvisno ali gre za pravno ali zgolj moralno zavezo družbe matere. V prvem primeru, ko gre za pravno zavezo, je kreditodajalec upravičen terjati določen znesek tudi od družbe matere, medtem ko v drugem primeru, kjer gre le za moralno zavezo, te pravice nima in je za plačilo zavezana le družba hči. V slednjem primeru kreditodajalec ostane brez kakršnegakoli jamstva, če hči postane plačilno nesposobna. Glede na to značilnost razlikujemo *trdne* in *netrdne* patronatske izjave (Interni viri NLB d.d.).

4.16 Zavarovanje pred tveganji pri zavarovalnicah

Eno izmed možnih zavarovanj tveganja predstavlja zavarovanje pri zavarovalnici. Zavarovalnice nudijo možnost zavarovanja terjatev praviloma le svojim zavarovancem. Zavarovati ni možno samo ene terjatve, temveč je potrebno zavarovati vse terjatve, ki jih ima zavarovanec do svojih kupcev. Zavaruje se lahko le komercialno tveganje in oblika zavarovanja se imenuje komercialno zavarovanje. Ročnost zavarovanja je lahko le kratkoročna za največ eno leto. Pred sklenitvijo pogodbe in v primeru, če limit presega avtomatsko določenega, tudi zavarovalnica preverja boniteto kupca, vedno pa to stori pri separatnih zavarovanjih.

Zavarovalnica ne krije škod tako imenovanih nekomercialnih tveganj, ki jih zavarovanec utrpi zaradi nezmožnosti izterjave dolga, npr. zaradi: vojnih in političnih dogodkov, splošnih prepovedi plačil, naravnih katastrofalnih dogodkov. Če zavarovalnica zavrne zavarovanje določenega posla oziroma zahteva nadpovprečno premijo, je to za podjetje signal za zelo visoko tveganje izbranega posla in podjetje lahko tako od tega še pravočasno odstopi.

5 IZPOSTAVLJENOST BANK KREDITNEMU TVEGANJU

Kreditiranje je ena najpomembnejših bančnih storitev, saj posojila predstavljajo večino bančnih naložb, iz katerih prihaja večina bančnih prihodkov. Z naraščanjem bančne konkurence je sprejemanje kreditnih odločitev vse težje, saj mora biti banka konkurenčna, kar pomeni, da mora tudi bolje obvladovati kreditno tveganje. Samo tako je možno, da se izogne morebitni plačilni nesposobnosti svojih komitentov ali pa da zavrne vloge za posojila podjetjem, ki bodo plačilno sposobna, in tako tvega izgubo komitenta in obresti iz posojila.

5.1 Osnovni pojmi pri kreditiranju podjetij

Banke so v rastočih gospodarstvih običajno najpomembnejši finančni posredniki, ki na eni strani zbirajo prosta denarna sredstva, jim spremenijo ročnost, obseg in tveganje in jih nato plasirajo deficitnim gospodarskim celicam. Zelo veliki uporabniki zbranih finančnih sredstev so manjša podjetja, ki nujno potrebujejo dostopen vir financiranja za svoje razvojne načrte. Manjša in srednjevelika podjetja pa so bistvenega pomena za razvoj narodnega gospodarstva.

Ko govorimo o kreditiranju podjetij nasploh, je potrebno na začetku natančno opredeliti pojme, na katerih sloni kreditna analiza podjetij v bankah, ali pa razčistiti izraze, ki bi utegnili poslabšati razumevanje besedila. V vsakdanji uporabi in tudi ekonomski literaturi pogosto zamenjujemo besedi kredit in posojilo. Že v rimskem pravu sta imela izraza različen pomen. *Posojilo* je samo vrsta kupčije, s katero med strankama nastane kreditno razmerje. Vsaka kupčija, pri kateri se stranki dogovorita, da sta dajatev in nasprotna dajatev časovno razmaknjeni, imata za posledico nastanek kreditnega razmerja in s tem upnika in dolžnika (Ribnikar 1994, 7), pri čemer je potrebno poudariti, da tu ne gre nujno za denarna sredstva. V primeru, da gre za posojanje denarnih sredstev, bi bil primernejši izraz posojilo. *Kredit* pomeni začasen prenos neke vrednosti od kreditodajalca na kreditojemalca.

Kreditna sposobnost podjetja se ugotavlja s kreditno analizo. Podjetje je kreditno sposobno, ko zadovoljuje formalni – zakonski ter materialni pogoj. Formalni oziroma zakonski pogoj podjetje izpolnjuje z vpisom v sodni register in odprtjem transakcijskega računa pri poslovni banki. Z vpisom v sodni register podjetij sledi sposobnost podpisovanja kreditnih pogodb in prevzemanja kreditnih obveznosti. Materialni pogoj pa izpolnjuje, ko ustvari dovolj zaupanja s preteklim poslovanjem. To pomeni, da je podjetje v roku poravnavalo svoje obveznosti in ni bilo blokirano. Hkrati mora s svojim premoženjem zagotavljati poravnavo kreditnih obveznosti, zato je potrebno določiti maksimalen znesek naložbe, za katerega banka ocenjuje, da ga je sposoben vrniti. Banka mora tudi ugotoviti, ali podjetje posluje časovno neomejeno, kar pomeni, da bo v prihodnosti še poslovalo ter da ne bo bistveno skrčilo obsega poslovanja.

Da bi zagotovili uspešno poslovanje bank, se le te v svoji politiki odobravanja naložb ravnaajo po treh osnovnih načelih (Interni viri NLB d.d.):

- *Načelo varnosti in zanesljivosti naložb.* To načelo je povezano z zagotovili uporabnikov kreditov, da bodo poravnavali prevzete obveznosti in v dogovorjenem roku vračali najeta posojila.
- *Načelo plačljivosti oz. likvidnosti naložb.* To načelo se kaže v pravočasnem izpolnjevanju sprejetih obveznosti in v komitentovi likvidnosti.
- *Načelo donosnosti naložb.* Bistvo tega načela je, da banka doseže prihodke, s katerimi lahko pokriva odhodke ter doseže dobiček in oblikuje rezervacije za slabe naložbe.

5.2 Vrste tveganj bančnega poslovanja

Pri svoji dejavnosti se banke srečujejo z vrsto tveganj, ki jih morajo v skladu z Zakonom o bančništvu in ustreznimi predpisi, ki izhajajo iz Zakona o bančništvu, ugotavljati, meriti in s katerimi morajo ustrezno upravljati. Za uspešno poslovanje bank je potrebno dobro poznavanje tveganj, natančno merjenje in ocenjevanje virov tveganj, kar omogoča nadzor nad tveganji ter postavljanje ustrezne cene posameznim finančnim storitvam.

Slovenski Zakon o bančništvu v poglavju o obvladovanju tveganj podrobneje predpisuje zahteve na področju obvladovanja tveganj. Po Zakonu o bančništvu je banka pri svojem poslovanju izpostavljena predvsem naslednjim tveganjem (Zakon o bančništvu, 2004):

- likvidnostno tveganje,
- kreditno tveganje,
- obrestno, valutno in druga tržna tveganja,
- tveganje zaradi izpostavljenosti do posamezne osebe,
- tveganje, povezano z naložbami v kapitalske deleže in nepremičnine,
- tveganje neizpolnitve nasprotne stranke, povezano z državo izvora nasprotne stranke.

Zakon o bančništvu nadalje v istem členu določa, da mora banka za ugotavljanje, merjenje in upravljanje tveganj določiti načrt ukrepov obvladovanja tveganj. Ta načrt mora obsegati notranje postopke za ugotavljanje in merjenje tveganj, ukrepe za obvladovanje tveganj in notranje postopke za izvajanje teh ukrepov ter notranje postopke za spremljanje izvajanja ukrepov za obvladovanje tveganj (Zakon o bančništvu, 2004).

Mednarodni denarni sklad je tveganja razdelil na kreditno, deželno, tržno, likvidnostno, pravno, operativno tveganje, tveganje spremembe obrestne mere in

tveganje izgube dobrega imena (Toward a Framework for Financial Stability 1998, 60-61).

Avtor knjige *Financial Institutions Management*, Anthony Saunders pa navaja devet osnovnih tveganj finančnih institucij, in sicer (Saunders 2005, 157):

- tveganje spremembe obrestne mere, (Interest Rate Risk),
- tržno tveganje (Market Risk),
- kreditno tveganje (Credit Risk),
- tveganje izvenbilančnega poslovanja (Off-Balanced-Sheet Risk),
- tehnološko in operativno tveganje (Technology and Operational Risk),
- tveganje spremembe deviznega tečaja (Foreign Exchange Risk),
- deženo tveganje (Country of Sovereign Risk),
- likvidnostno tveganje (Liquidity Risk),
- tveganje nesolventnosti.

Banke opravljajo transformacijo finančnih sredstev, njihove terjatve in obveznosti se razlikujejo po ročnosti in likvidnosti. Prihaja do razlik med obrestnimi merami, ki jih banke zaračunavajo (aktivne), in obrestnimi merami, ki jih banke plačujejo (pasivne). S spremembo obrestne mere se banka tako izpostavlja tveganju spremembe neto bančnih prihodkov. *Tveganje spremembe obrestne mere* delimo na tveganje refinanciranja (ročnost sredstev je relativno daljša od ročnosti obveznosti) in tveganje reinvestiranja (ročnost sredstev je relativno krajša od ročnosti obveznosti).

Tržno tveganje je tveganje, da bodo spremenjene tržne razmere povzročile banki izgubo sredstev. Gre za tveganje, ki se pojavlja zaradi nepričakovanega spreminjanja tržnih cen finančnih oblik, ki jih imajo finančni posredniki med svojimi naložbami in/ali obveznostmi.

Kreditno tveganje je negotovost izplačila (delno ali v celoti) obljubljenih denarnih tokov (donosov) na terjatve, ki jih imajo banke med svojimi naložbami.

Tveganje izvenbilančnega poslovanja je tveganje, ki je povezano z izvenbilančnimi aktivnostmi banke. Gre za nevarnost, da bodo aktivnosti, ki trenutno niso izkazane v bilanci, v prihodnosti negativno vplivale na njeno obliko (npr. garancije, ki jih banke izdajo, v bilanci stanja niso vidne; v primeru unovčenja garancije pa se le-ta izkaže na pasivni strani bilance stanja banke).

Tehnološko tveganje je tveganje, da se investicije v tehnologijo ne bodo obrestovale in ne bodo doprinesle k manjšim stroškom poslovanja. *Operativno tveganje* pa se nanaša na tveganje človeške napake ali napake v delovanju različnih informacijskih sistemov, ki so nujni za moderno poslovanje banke.

Tveganje spremembe deviznega tečaja je tveganje, ki obstaja, kadar ima banka odprte pozicije v tujih valutah (višina sredstev v določeni tuji valuti ni enaka višini obveznosti v isti valuti).

Deželno tveganje je tveganje, ki nastane kadar je dolžnik tujec (fizična oseba, podjetje ali država) in obstaja možnost, da ne bo izpolnil prevzetih obveznosti zaradi določenih državnih ukrepov.

Likvidnostno tveganje je tveganje, da banka ne bo sposobna izplačati zahtev po likvidnih sredstvih. Nevarnost se lahko pojavi ob nepričakovano visokih zahtevah bančnih komitentov po spreminjanju njihovih vlog v likvidno obliko (gotovinski dvigi) ali pa bo nepričakovanih zahtevah bančnih komitentov po črpanju posojil.

V praksi se posamezna tveganja med seboj prepletajo in so medsebojno povezana. Med vsemi zgoraj omenjenimi tveganji v bančnem poslovanju, zavzema največji delež kreditno tveganje.

5.3 Kreditno tveganje in zakonske podlage za njegovo upravljanje

Zakon o bančništvu v svojem 76. členu opredeljuje kreditno tveganje kot tveganje nastanka izgube zaradi neizpolnitve obveznosti dolžnika do banke (Zakon o bančništvu, 2004). Zakonsko podlago za ugotavljanje, merjenje in obvladovanje kreditnega tveganja v bankah poleg Zakona o bančništvu predstavljajo še podzakonski akti, ki izhajajo iz Zakona o bančništvu. Ti podzakonski akti so:

- Sklep o razvrstitvi aktivnih bilančnih in zunajbilančnih postavk bank in hranilnic,
- Sklep o kapitalski ustreznosti bank in hranilnic,
- Sklep o veliki izpostavljenosti bank in hranilnic,
- Sklep o oblikovanju posebnih rezervacij bank in hranilnic.

5.3.1 Bonitetni razredi po klasifikaciji Banke Slovenije

Banka je dolžna v okviru predpisanih in internih meril razvrščati svoje aktivne bilančne in zunajbilančne postavke glede na tveganost in na podlagi tega ocenjevati višino potencialnih izgub iz naslova kreditnih tveganj. Razvrščanje v skupine temelji na oceni sposobnosti dolžnika izpolnjevati obveznosti do banke ob dospelosti in kakovosti zavarovanja.

Razvrščanje dolžnikov je za banko nujno pred odobritvijo vsakega kredita oziroma pred sklenitvijo druge pogodbe, ki predstavlja temelj izpostavljenosti banke. Poleg tega je banka dolžna ves čas trajanja pravnega razmerja, ki za banko predstavlja izpostavljenost, spremljati poslovanje dolžnika in kakovost zavarovanja terjatev banke. Terjatve se razvrščajo v skupine od A do E na podlagi ocene in vrednotenja dolžnikove sposobnosti izpolnjevati obveznosti do banke ob dospelosti, ki se presoja na podlagi (Zakon o bančništvu, 2004):

- ocene finančnega položaja posameznega dolžnika,

- njegove zmožnosti zagotovitve zadostnega denarnega pritoka v obsegu, potrebnem za redno izpolnjevanje obveznosti do banke,
- vrste in obsega zavarovanja terjatev banke do posameznega dolžnika,
- izpolnjevanja dolžnikovih obveznosti banke v preteklih obdobjih.

Tabela 5.1 Razvrščanje dolžnikov in določanje posebnih rezervacij

DOLŽNIKI	OBJEKTIVNA MERILA	SUBJEKTIVNA MERILA
A Donosne terjatve	Plačilo obveznosti v roku zapadlosti ali izjemoma z zamudo do 15 dni	<ul style="list-style-type: none"> - Terjatve do Banke Slovenije in Republike Slovenije, terjatve do Evropske skupnosti, vlad in centralnih bank držav EEA in z njimi primerljivih držav OECD. - Terjatve do dolžnikov, za katere banka ne pričakuje težav s plačevanjem obveznosti. - Terjatve zavarovane s prvovrstnim zavarovanjem.
B Donosne terjatve Potencialne izgube od 5 do 15%, najverjetneje 10% terjatev	Večkratno plačevanje obveznosti do 30 dni, občasno tudi z zamudo od 31 do 90 dni	<p>Terjatve do dolžnikov:</p> <ul style="list-style-type: none"> - z zadostnim denarnim tokom za redno poravnavanje zapadlih obveznosti in šibkim finančnim stanjem, ki pa se ne bo poslabšalo. - za katere uporaba in učinek kredita nista bila jasna (odločitev sprejeta brez projekcije denarnega toka).
C Nedonosne terjatve Potencialne izgube od 15 do 40%, najverjetneje 25% terjatev	Večkratno plačevanje obveznosti z zamudo od 31 do 90 dni, občasno tudi z zamudo od 91 do 180 dni	<p>Terjatve do dolžnikov:</p> <ul style="list-style-type: none"> - za katere se ocenjuje, da denarni tokovi ne bodo zadostovali za redno poravnavanje dospelih obveznosti, - zi so izrazito podkapitalizirani, - ki nimajo zadostnih dolgoročnih virov sredstev za financiranje dolgoročnih naložb, - od katerih banka ne prejema ustreznih informacij ali dokumentacije v zvezi s terjatvami, jamstvi in viri za odplačilo terjatev.
D Nedonosne terjatve Potencialne izgube od 40 do 99%, najverjetneje 50% terjatev	Večkratno plačevanje obveznosti z zamudo od 91 do 180 dni, občasno tudi z zamudo od 181 do 365 dni; vendar se utemeljeno pričakuje delno pokritje terjatev	<p>Terjatve do dolžnikov:</p> <ul style="list-style-type: none"> - za katere obstaja velika verjetnost izgube, - ki so nelikvidni in nesolventni, - za katere je bil pri pristojnem sodišču vložen predlog za začetek postopka prisilne poravnave ali stečaja, - ki so v sanaciji oziroma postopku prisilne poravnave ali v stečaju.

E Nedonosne terjatve Potencialne izgube 100% terjatev	Plačevanje obveznosti z zamudo preko 365 dni	Terjatve do dolžnikov: - za katere se ocenjuje, da ne bodo poplačane, - s sporno pravno podlago.
--	---	---

Vir: Borak in Čibej 1995, 159

Banka pa lahko terjatve, ki so zavarovane z zastavo nepremičnin, razvrsti največ za eno skupino višje, kot bi jih glede na zgornje definicije posameznih skupin. Vendar pa mora banka v tem primeru razpolagati z vso ustrežno dokumentacijo, iz katere je razvidno, da je zastavljena nepremičnina učinkovito in ustrezno sredstvo poplačila v primeru dolžnikovega neplačila. Glede na zgoraj opredeljene posamezne skupine do A do E je banka dolžna oblikovati posebne rezervacije za kreditna tveganja, ki so namenjene pokrivanju potencialnih izgub.

6 SISTEM OCENJEVANJA KREDITNE SPOSOBNOSTI

Namen kreditne analize možnega posojilojemalca je analiza vseh dejavnikov, ki lahko na kakršenkoli način vplivajo na finančno sposobnost ali pripravljenost podjetja poravnati obveznosti, ki bi sledile iz sklenjene kreditne pogodbe. Kreditna analiza meri kreditno tveganje podjetja in je sestavljena iz finančne in nefinančne analize ter analize okolja, v katerem podjetje deluje. Na podlagi kvantitativnih modelov je potrebno razvrstiti podjetje v skupino kreditnega tveganja in s tem tudi napovedati verjetnost uspešnosti poslovanja podjetja. Glede na boniteto se določi ustrezno zavarovanje kreditnega posla. Banke največji poudarek pogosto posvečajo finančni analizi, ki lahko pokaže finančno sposobnost podjetja, ne pa tudi njegove pripravljenosti servisirati nastale obveznosti. Pri kreditni analizi je potrebno prepletati znanja iz bančništva, računovodstva, matematike, v veliki meri tudi zdravega razuma in osebne presoje, pridobljene z izkušnjami. Kvalitativni kreditni analizi se je pridružila tudi kvantitativna kreditna analiza, ki temelji na hitrem razvoju statističnih in ekonometričnih metod.

Bathory (Bathory 1987, 319) je za ugotavljanje kreditne sposobnosti pri kreditni analizi podjetja navedel sedem kriterijev, ki pomagajo razjasniti zmožnost in pripravljenost vračanja posojila. *Značaj podjetja (character)*: banka mora oceniti prosilčev značaj in osebnostne lastnosti, ki lahko vplivajo na izpolnjevanje pogodbenih obveznosti. Pregledajo se morebitne pretekle poslovne izkušnje in oceni zanesljivost preko kakovosti in točnosti informacij, ki jih posreduje podjetje. Pri novih komitentih je priporočljivo preveriti morebitne pretekle nepravilnosti pri poslovanju podjetja ter ljudi, ki ga vodijo. Veliko lahko pomagajo tudi mnenja dobaviteljev, kupcev in okolja, v katerem se podjetje nahaja. *Odnos banke s podjetjem (customer relationship)*: v primeru da je prosilec že komitent banke, vplivajo na oceno kreditne sposobnosti pretekle izkušnje tako s posojili kakor tudi poravnavanja ostalih obveznosti. V nasprotnem primeru se poizkuša pridobiti informacije od drugih bank (banke pogosto zahtevajo, da se del plačilnega prometa preusmeri zaradi boljšega spremljanja posojilojemalca). *Plačilna sposobnost (capacity)*: pomembno je ustvarjanje čistega denarnega toka (razlika med prihodki in odhodki) s katerim podjetje v večji meri servisira dolg. Majhen in nestabilen denarni tok pomeni tudi večje kreditno tveganje. Sodobna kreditna analiza poizkuša analizirati pričakovane denarne tokove, kar je še posebno pomembno pri dolgoročnih posojilih. *Finančna moč (capital)*: finančna moč podjetja je v veliki meri odvisna od deleža lastniškega kapitala v celotni vrednosti pasive. Večji kot je lastniški kapital, manjše je kreditno tveganje. Lastnik podjetja ima ob večjem vložnem kapitalu tudi večjo motivacijo za uspešno poslovanje, saj ga lahko bo propadu podjetja tudi izgubi. *Zavarovanje (collateral)*: podjetje lahko zavaruje posojilo z zastavo premoženja, bodisi v obliki premičnin ali nepremičnin, vrednostnih papirjev ali poroštva tretje osebe.

Zavarovanje s unovči, če podjetje do banke ne izpolnjuje finančnih obveznosti. Problem zavarovanja predstavlja ugotavljanje in spreminjanje njegove tržne vrednosti ter visoki stroški unovčenja premoženja. *Splošne razmere (conditions)*: na poslovanje pomembno vpliva okolje, v katerem podjetje deluje ter poslovni partnerji. Za predvidevanje pogojev, v katerih se bo znašlo podjetje, je bistvenega pomena analiza makroekonomskih dejavnikov, analize panog in trgov od katerih je podjetje odvisno. V primeru velike občutljivosti na zunanje dejavnike je potrebno dobro zavarovanje posojila. *Konkurenca (competition)*: na odločitve banke o posojilu podjetja vpliva tudi konkurenca ostalih bank. Banke so pripravljene sprejemati tudi večja tveganja v primeru posebnega interesa banke za določeno podjetje.

Načini kreditne analize se razlikujejo glede na panogo, v kateri podjetje deluje, in glede na velikost podjetja. Manjše kot je podjetje, težje je pridobiti ustrezne informacije. Tveganje je veliko večje, saj lahko pride do velikih sprememb v obsegu poslovanja na kratek rok in tudi zato, ker nimajo veliko premoženja, katerega bi lahko uporabili kot alternativni vir za poplačilo obveznosti. Ena izmed možnosti za majhna podjetja je pridobitev jamstva za najeto posojilo na Podjetniškem skladu, na osnovi katerega lahko pridobijo posojilo v poslovnih bankah.

V majhnih podjetjih sta lastniška in vodstvena funkcija združeni. Lastnik in manager podjetja je običajno ista oseba, podjetje ima malo poslov in že izpad enega izmed njih lahko pomeni ogromno razliko. Pogosto delajo za enega samega kupca, zato so zelo vezana na spremembe kupčevih preferenc. Taka podjetja tudi težje pridobivajo večje vsote denarja za svoje poslovanje. Po drugi strani pa so taka podjetja bolj inovativna in fleksibilna, običajno hitreje prepoznavajo tržne priložnosti in s tem tudi prevzemajo večja tveganja. Vsaka poslovna napaka je lahko za takšna podjetja usodna. Majhna podjetja tudi nimajo ustreznih kadrov, ki bi lahko strokovno ocenili nove investicije, zato se pogosto odločajo »po občutku«. Zaposleni v majhnem podjetju so pogosto zelo obremenjeni in pod velikimi pritiski, saj pogosto delajo tudi tisto, za kar sploh niso usposobljeni. Pri takšnih podjetjih je dobro vedeti ali računovodske izkaze pripravljajo sami ali pajih za njih pripravlja računovodski servis.

6.1 Tradicionalna finančna analiza

Tradicionalna finančna analiza (analiza izkazov poslovanja podjetja) se omejuje na analizo vpliva poslovnih odločitev na spremembo obsega dobička oziroma na poslovne odločitve, ki vplivajo na kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobnost podjetja. Obseg analitičnih instrumentov je zelo omejen in se nanaša predvsem na analizo finančnih kazalcev ter na analizo računovodskih podatkov, ki pa za analizo majhnih podjetij niso najbolj primerni. Razvile so se tudi norme, na osnovi katerih so vrednotili svojo uspešnost. Tako so se oblikovali določeni kriteriji glede rasti prihodkov od prodaje,

vezave terjatev do kupcev in podobno. Temu bi lahko rekli mehaničen način finančne analize, ki je ob sledenju mejni vrednosti in neupoštevanju povezav med njimi popolnoma neustrezen.

Bistvena razlika med lastniki podjetij in bankami je uporaba rezultatov analize. Lastniki imajo vse podatke na voljo ter jih uporabljajo za analizo uspešnosti poslovanja. Banke se morajo zanašati na podatke, ki jih dobijo od lastnikov. Osredotočijo se predvsem na analizo plačilne sposobnosti. Analiza pove finančno moč podjetja v preteklem obdobju, zato je zelo težko sklepati o prihodnji finančni moči podjetja. Težave pa se z majhnostjo podjetja samo še stopnjujejo.

6.2 Sodobna finančna analiza

Bistvena razlika med tradicionalno in sodobno finančno analizo je jasna opredelitev cilja poslovanja podjetja, predvsem z vidika lastnikov, ki ga je mogoče analitično spremljati (Mramor 1999, 333). Temeljna logika te analize je, da je investicijski projekt sprejemljiv, če se pričakuje, da se bo zaradi tega povečalo premoženje lastnikov podjetja. Bistven element sodobne finančne analize je finančno načrtovanje, ki temelji na kakovosti računovodskih informacij. Pri sodobni finančni analizi se banke zaradi visokih stroškov zatekajo k drugim metodam, to je primerjavi med podjetji. Iz analize finančnih kazalcev banke ugotavljajo verjetno plačilne nesposobnosti. Za tovrstno finančno analizo se največkrat uporabljajo sodobne statistične metode analize časovnih vrst in presečne analize. Pri sodobni finančni analizi ne gre več za »občutek« o uspešnosti poslovanja, temveč za neposredne ocene vpliva poslovnih odločitev na vrednost podjetja ter na verjetnost plačilne nesposobnosti.

6.3 Nefinančna analiza poslovanja podjetja

Nefinančno analizo poslovanja podjetja izvedemo tako za preteklo kot za sedanje in prihodnje obdobje. Dejavniki, ki bi lahko prispevali h kreditnemu tveganju, se razlikujejo od podjetja do podjetja. Na zunanje dejavnike podjetje ne more vplivati, medtem ko na notranje lahko. Za vsako podjetje najprej ocenimo preteklo poslovno uspešnost. Trenutno stanje v podjetju pa nam pokaže vpliv na prihodnji položaj podjetja. Analizo za prihodnost vedno opravimo za obdobje, ki je enako ročnosti predvidenega posojila.

Za banko je pomembno, da si najprej ustvari pregled nad poslovanjem podjetja. Finančni izkazi podjetja ne morejo dati zadovoljivega odgovora, saj so večinoma posledica odločitev, ki so nefinančne narave. Da bi si omogočili čim boljše interpretacijo finančnih podatkov, je potrebno najprej opraviti nefinančno analizo, ki pomaga razjasniti predstavo podjetju.

Banka, ki že ima izkušnje s podjetjem, je v prednosti, saj pozna preteklo poslovanje podjetja. S pomočjo lastnega informacijskega sistema lahko ugotovi promet na transakcijskem računu in možne zamude pri poravnavanju zapadlih obveznosti do banke. Vidne so tudi sodne izvršbe oziroma morebitne blokade računa. Da bi izboljšale poznavanje podjetij, banke dodelijo poslovnega skrbnika posameznemu podjetju, ki dobro pozna vodstvo in poslovanje podjetja. To bistveno zniža stroške pridobivanja in obdelave informacij, problem asimetričnosti informacij med banko in podjetjem pa je tako manjši. Drugi del informacij je pridobljen iz nefinančne analize in jo opravi bančni uslužbenec. V Tabeli 6.1 so navedeni dejavniki jih je potrebno med nefinančno analizo upoštevati.

Tabela 6.1 Nefinančni podatki o poslovanju podjetja

SPLOŠNE ZNAČILNOSTI	<ul style="list-style-type: none"> - pravna oblika, glavna dejavnost in velikost podjetja - struktura lastništva, ustanovitelji - povezave podjetja z drugimi podjetji - lastniški deleži lastnikov podjetja v drugih podjetjih - sprememba naziva firme, sedeža, transakcijskega računa - geografski položaj podjetja - število let neprekinjenega poslovanja - rast podjetja - položaj in vloga v panogi - strategija ohranjanja konkurenčnega položaja - sanacija oziroma prisilna poravnava - naložbe
PROIZVODI/ STORITVE	<ul style="list-style-type: none"> - proizvodne zmogljivosti in njihova izkoriščenost - tehnologija, »know how«, zastarelost opreme, modernizacija - industrijska lastnina (patenti, licence) - tržna vrednost patentov in licenc - značilnost proizvodnega programa (substituti, razlikovanje, kakovost) - ekološka sprejemljivost izdelkov - konkurenčnost - pogostost reklamacij in zagotovljen servis - stopnja življenjskega cikla proizvodov - vlaganja v razvoj novih proizvodov
NABAVA IN PRODAJA	<ul style="list-style-type: none"> - tržni delež, razpršenost virov prihodkov, stanje zalog, distribucijski kanali - cenovna, časovna in količinska razpoložljivost vhodnih produktov - energetske potrebe - države uvoza, izvoza in čas sodelovanja s poslovnimi partnerji

Vir: Košiček 1998, 23

Tabela 6.2 Človeški in drugi dejavniki pri poslovanju podjetja

ČLOVEŠKI DEJAVNIK	<ul style="list-style-type: none">- organizacija podjetja- podatki o vodstvu (izkušnje, starost, ugled)- specialna znanja in investicije v izobraževanje- možnost zaposlitve novih primerno izobraženih delavcev- fluktuacija med zaposlenimi- sposobnost izdelave projektov v roku- inovativnost
DRUGO	<ul style="list-style-type: none">- ugled v poslovnem svetu- sodni spori in izidi- nesreče v preteklosti- zavarovanje sredstev in terjatev- vpliv na okolje- občutljivost na spremembe- razvojne možnosti podjetja

Vir: Košiček 1998, 23

6.4 Finančna analiza poslovanja podjetja

Temelj finančne analize so računovodski izkazi poslovanja, ki po Slovenskih računovodskih standardih obsegajo bilanco stanja in izkaz poslovnega izida. Z njuno pomočjo lahko ugotovimo posledice preteklih poslovnih odločitev na plačilno sposobnost podjetja. Glede na ročnost posojila se banka različno zanima za preteklo poslovanje.

Za odobritev kratkoročnega posojila banko zanima kratkoročna plačilna sposobnost podjetja, pretekli denarni tokovi, manj pa kapitalska struktura in rezultati poslovanja. Podjetje mora biti pravilo dobro plačilno sposobno, da bo zmoglo odplačevati dodatne finančne obveznosti. Pri dolgoročnem posojilu se banka najprej pozanima o kratkoročni plačilni sposobnosti podjetja, kasneje pa o kapitalski strukturi in dolgoročni plačilni sposobnosti. Rezultati poslovanja podjetja in donosnost kapitala za banko kot upnika niso tako pomembni, saj jo zanima le, če bo dobila povrnjeno glavnico in obresti. Upniki največ pozornosti posvečajo dolgovom podjetja v primerjavi z različnimi sredstvi v njihovi lasti (Prusnik 1999, 367). Če je dolgoročno posojilo namenjeno financiranju trajnih obratnih sredstev, se izboljšuje finančni položaj podjetja. V primeru, da je posojilo namenjeno vlaganju v osnovna sredstva, se finančno ravnotežje ne sme toliko poslabšati, da bi ogrozilo kratkoročno plačilno sposobnost. Za zagotavljanje dolgoročne plačilne sposobnosti je pomembna tudi kakovost prihodkov in pričakovani denarni tokovi podjetja.

V teoriji se je razvilo več načinov ugotavljanja finančnega zdravja podjetja. V osnovi lahko modele delimo na univariatne in multiavariatne modele. Univariatni

modeli slonijo na analizi posameznih finančnih kazalcev in ne upoštevajo medsebojne povezanosti. Multivariatni modeli te pomanjkljivosti odpravljajo.

6.4.1 Določitev kreditnega limita (zgornje meje zadolževanja) podjetja

Na osnovi celotne analize podjetja in razvrstitve v bonitetni razred, banka določi zgornjo mejo zadolževanja podjetja. Določi se zgornji znesek naložb v podjetje, za katero se na podlagi podatkov iz dosedanjega stanja in projekcij za prihodnost pričakuje, da jih bo zmožno odplačati. Pri določitvi zgornje meje se upošteva obseg lastniškega kapitala, poslovne rezultate iz preteklih obdobj, promet na računu, predhodne poslovne izkušnje s podjetjem in obseg neto zadolženosti podjetja. Upoštevati je potrebno zadolženost pri drugih poslovnih bankah, pri kupcih in dobaviteljih. Kakovost in količina zavarovanja posojila ne vpliva na višino zgornje meje zavarovanja. Banka si mora zagotoviti prvo mesto pri poplačilu dolgov v primeru finančne stiske podjetja.

7 VLOGA KAPITALA PRI UPRAVLJANJU S TVEGANJI

Kapital je eden izmed pomembnejših dejavnikov, ki jih je treba upoštevati pri ocenjevanju varnosti in skrbnosti poslovanja banke. Ustrezna kapitalska osnova namreč predstavlja varnostno rezervo za različna tveganja, katerim je banka izpostavljena pri svojem poslovanju. Na kapital se v splošnem gleda tudi kot na najpomembnejše orodje regulative, ki je na voljo finančnim nadzornikom, in pogosto predstavlja prvo merilo za ocenjevanje solventnosti banke. Kapital namreč predstavlja stalen vir za pokrivanje izgub in zato pomeni zaščito vlagateljem in drugim upnikom v primeru likvidacije ali stečaja banke.

Bančni kapital sestavljata lastniški in dolžniški kapital in ga izkazujemo na pasovni strani bilance stanja. Osnovne funkcije kapitala pa so naslednje (Saunders 2005, 567-568):

- Kapital absorbira nepričakovane izgube in tako povečuje zaupanje v banko in omogoča nemoteno delovanje banke tudi v primeru nepredvidljivih negativnih dogodkov.
- Kapital ščiti nezaščitene imetnike bančnih vlog, imetnike obveznic in kreditodajalce v primeru nesolventnosti in nelikvidnosti banke.
- V primeru propada banke regulatorji posredujejo z namenom, da zaščitijo zavarovane upravičence. Kapital banke ščiti jamstveni sklad in posredno tudi davkoplačevalce, ki nosijo stroške nesolventnosti.
- Kapital ščiti tudi lastnike banke pred naraščanjem zavarovalnih premij. Z oblikovanjem kapitala in zmanjševanjem tveganja nesolventnosti banka namreč ščiti panogo pred visokimi zavarovalnimi premijami, ki se plačujejo glede na neto dobiček banke.
- Kapital je pomemben vir za nakup sredstev, ki jih banka potrebuje za redno poslovanje, ter financiranje novih projektov ali poslovne širitve.

Temeljni namen kapitala je kritje banke pred nepričakovanimi izgubami, ki nastanejo zaradi tveganj v bančnem poslovanju. Kapitalske zahteve bi torej lahko označili kot strošek zavarovanja banke pred tveganji, zato si bo vsaka banka prizadevala za čim bolj učinkovito alokacijo kapitala. Kapital je namreč najredkejši in najdražji vir financiranja in ker lastniki zahtevajo ustrezen donos, bo banka z učinkovito alokacijo kapitala poskušala doseči najboljši odnos med tveganostjo in donosnostjo. Pole vpliva višine kapitala na dobičkonosnost pa mora banka pri oblikovanju potrebnega obsega kapitala upoštevati tudi dejstvo, da kapital ščiti banko pred propadom in ji zagotavlja solventnost. Banka namreč s kapitalom pokriva morebitne izgube, ki nastanejo pri poslovanju, s čimer se zagotavlja varnost imetnikov depozitov pri banki. Na višino kapitala pa vplivajo tudi zahteve regulatorjev. Ti so v nasprotju z lastniki zainteresirani

za večji obseg kapitala. Nadzorniki si namreč prizadevajo za varno poslovanje posamezne banke in trdnost celotnega bančnega sistema (Mishkin in Eakins 2001, 335-337).

Pri upravljanju s tveganji je potrebno razlikovati med pojmom ekonomski in regulatorni kapital. *Regulatorni* kapital je kapital, primeren za pokrivanje regulatornih kapitalskih zahtev, izračunan v skladu z regulatornimi pravili in omejitvami. *Ekonomski kapital* pa je kapital, ki ga potrebujemo za pokritje pričakovanih in nepričakovanih izgub banke z določeno stopnjo zaupanja in ga banke izračunavajo na osnovi modelov tveganja. Sistem interne alokacije kapitala naj bi tako zagotovil, da ima banka dovolj kapitala za pokrivanje tveganj, ki jim je izpostavljena pri svojem poslovanju. Ekonomski oziroma tvegani kapital temelji na dejanskih tveganjih se kot tak tudi razlikuje od regulatornega kapitala, ki je splošno opredeljen za vse banke. Ekonomski kapital lahko torej opredelimo kot tisto količino kapitala, ki je po mnenju banke želena, dosegljiva in zadostna, ne oziraje se na regulatorne zahteve (Matten 2000, 19). Ekonomski kapital moramo primerjati z razpoložljivim kapitalom banke in po potrebi sprejeti ustrezne ukrepe. V primeru, da je dejanski kapital manjši od ekonomskega, je banka izpostavljena solventnostnemu tveganju, zato je nujna dokapitalizacija oziroma zmanjšanje izpostavljenosti banke tveganjem.

Celoten kapital banke je sestavljen iz temeljnega in dodatnega kapitala, katerih vsoto zmanjšujejo odbitne postavke. Temeljni kapital (core capital oziroma Tier 1) je ključna sestavina kapitala banke, ki s svojimi lastnostmi daje banki najboljšo zaščito pred pojavom nesolventnosti, saj omogoča absorpcijo nepričakovanih izgub, nastalih v poslovanju banke. Predstavljati pa mora vsaj polovico vsega kapitala, s katerim banke pokrivajo kapitalske zahteve za različna tveganja (Saunders 2005, 580-581).

Banka mora zagotoviti, da vedno razpolaga z ustreznim kapitalom glede na obseg in vrste storitev, ki jih opravlja, ter tveganja, ki jim je izpostavljena pri opravljanju teh storitev. Poleg tega mora banka poslovati tako, da je v vsakem trenutku sposobna pravočasno izpolnjevati zapadle obveznosti, ter da je trajno sposobna izpolniti vse svoje obveznosti (Zakon o bančništvu, 2004).

Nadzorni organi banke kot enega izmed pomembnih kazalcev varnosti in stabilnosti bančne poslovanja uporabljajo koeficient kapitalske ustreznosti. Vsa bančna tveganja namreč vplivajo na kapitalsko ustreznost banke, saj se kakršnakoli izguba pokriva iz bančnega kapitala in rezerv. Minimalni kazalnik kapitalske ustreznosti je nujen za zmanjševanje tveganja izgube sredstev deponentov, upnikov in drugih zainteresiranih udeležencev v banki ter pomaga nadzorni oblasti zagotavljati stabilnost celotnega bančništva. Nadzorna oblast mora določiti preudarne in primerne zahteve za minimalno kapitalsko ustreznost in spodbujati banke, da poslujejo s kapitalom, ki presega

najmanjši predpisani kapital (Core Principles for Effective Banking Supervision 1997, 23).

Kapitalska ustreznost banke se torej meri s količnikom kapitalske ustreznosti, ki je razmerje med kapitalom banke in tveganju prilagojene aktive, povečane za druge tveganju prilagojene postavke. Količnik kapitalske ustreznosti mora vedno znašati najmanj 8% (Zakon o bančništvu, 2004). Vendar je 8% količnik minimalne kapitalske ustreznosti le potrebni, ne pa vedno tudi zadostni pogoj za zagotavljanje varnega poslovanja banke. Nadzorna institucija lahko posamezni banki določi tudi višji količnik minimalne kapitalske ustreznosti, če je to potrebno zaradi narave, vrste in obsega poslov in tveganja, ki jim je banka izpostavljena.



8 REGULATIVA NA PODROČJU KAPITALSKE USTREZNOSTI BANK

Baselski Komite za nadzor bank (v nadaljevanju: Komite) so leta 1974 ustanovili guvernerji centralnih bank držav članic skupine desetih najrazvitejših držav, imenovanih G-10. Baselska priporočila oziroma minimalni standardi, ki jih objavlja Komite, so namenjeni predvsem državam članicam Mednarodne banke za poravnavo in niso zavezujoči. Države se same odločajo, ali jih bodo sprejele v svojo zakonodajo, vendar pa so standardi mednarodno tako uveljavljeni, da jih uporabljajo povsod po svetu.

8.1 Baselski kapitalski sporazum z leta 1988 (Basel I)

Baselski kapitalski sporazum (Basel Capital Accord ali Basel I) je nastal leta 1988 kot rezultat prizadevanj Komiteja za poenotenje minimalnih kapitalskih zahtev za banke. Okoliščine, ki so spodbudile ta prizadevanja, so bile povezane s hitro rastjo obsega poslovanja bank, počasno rastjo kapitala, dolžniško krizo in razvojem različnih zunajbilančnih aktivnosti. Guvernerje centralnih bank iz skupine G-10 je začelo skrbeti za stabilnost mednarodnega finančnega sistema, saj je kapital nekaterih največjih svetovnih bank zaradi konkurenčnega boja postal nevarno nizek (The New Basel Capital Accord: an explanatory note 2001, 11).

Osnovni namen kapitalskega sporazuma je bil torej okrepiti kapitalsko osnovo bank, povečati stabilnost mednarodnega finančnega sistema in izenačiti pogoje poslovanja za vse udeležence na trgu (International Convergence of Kapital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework 2004, 2). Komite je z novim dokumentom uskladil merjenje kapitala v mednarodno poslovanje usmerjenih bank in uvedel minimalno višino kapitala za kritje možnih izgub banke. Slednje je bilo izraženo z zahtevo po minimalnem 8% kapitalskem razmerju. V prvi fazi je bil kapital namenjen predvsem pokrivanju kreditnih tveganj bank. Kmalu pa se je pokazala potreba po dopolnitvi in razširitvi sporazuma z vključitvijo tržnih tveganj. Tako je dopolnitev sporazuma leta 1996 vpeljala tudi tržna tveganja in dopustila možnost, da posamezne banke prvič uporabijo lastne metode merjenja tržnih tveganj. Pokazale so se pomanjkljivosti obstoječega kapitalskega sporazuma, med katerimi so bile najpomembnejše naslednje (A New Capital Adequacy Framework 1999, 8-9):

- kapitalski sporazum daje največji poudarek predvsem kreditnim tveganjem, premalo pa upošteva ostala tveganja, ki v zadnjih letih pridobivajo na pomenu;
- sedanji sistem tehtanja tvegane aktive bank pri računanju kreditnih tveganj ne omogoča zadostne diferenciacije med različnimi dolžniki bank, zato je pogosto slab približek dejanskega ekonomskega tveganja, ki ga banke prevzemajo;

- ustvarjene so možnosti za kapitalsko arbitražo, ki zmanjšujejo učinkovitost kapitalskih pravil;
- premajhno upoštevanje tehnik za zmanjševanje kreditnih tveganj.

Kazalnik kapitalske ustreznosti, izračunani v skladu s staro metodologijo, zaradi velikih sprememb na finančnih trgih niso bili več dober kazalnik resnične tveganosti bank in njihove kapitalske moči. Komite se je zato leta 1999 lotil načrtne spremembe svojih standardov za določitev kapitalske ustreznosti bank iz leta 1988.

8.2 Novi kapitalski sporazum (Basel II)

Komite je že v juniju 1999 izdal prvi predlog nove kapitalske sheme (New Basel Capital Accord ali Basel II) za merjenje kapitalske ustreznosti bank. Po obsežnih raziskavah in razpravah z bančno panogo, nadzorniki in regulatorji z vsega sveta, je v začetku leta 2001 nastal osnutek novega kapitalskega sporazuma, iz katerega je že bilo mogoče razbrati glavne novosti novega sporazuma. Temu so ob sodelovanju bank in nadzornikov iz številnih držav sledili trije krogi kvantitativne študije učinkov novega kapitalskega sporazuma, iz katerega je že bilo mogoče razbrati glavne novosti novega sporazuma. Temu so ob sodelovanju bank in nadzornikov iz številnih držav sledili trije krogi kvantitativne študije učinkov novega kapitalskega sporazuma. Na podlagi analiz kvantitativnih študij učinkov je bil leta 2003 izdan tretji posvetovalni dokument, končni dokument pod imenom International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards pa je bil sprejet junija 2004.

Novi sporazum o kapitalu bank želi izboljšati prožnost merjenja kapitala bank in uveljaviti večjo občutljivost kapitalskih zahtev na dejanska tveganja bančnega poslovanja. S tem namenom je uvedel spremembe pri merjenju kapitalske zahteve za kreditna tveganja. Spremenjena pravila skušajo čimbolj izenačiti zakonsko določeni (regulatorni) kapital banke in ekonomski kapital oziroma dejansko tveganje, ki mu je finančni posrednik izpostavljen. Kapital znotraj posameznih bank in med bankami naj bi se prerazporedil glede na tveganost njihovega poslovanja. Nova pravila naj bi tako omogočila znižanje kapitalskih zahtev za banke, ki učinkovito obvladujejo svoja tveganja (Leyden 2002, 4-5).

Novi sporazum je sestavljen iz treh medsebojno povezanih stebrov, ki skupaj pripomorejo k večji varnosti in stabilnosti finančnega sistema. Prvi steber predstavlja kvantitativni način merjenja minimalno zahtevanega koeficienta kapitalske ustreznosti (Minimum capital requirements). Kot novost pa sta uvedena dva kvalitativna stebra: regulativni nadzor (Supervisory review) ter tržna disciplina (Market discipline). Regulativni nadzor poskuša zagotoviti, da je proces alokacije kapitala v okviru določanja minimalnih kapitalskih zahtev učinkovit, zanesljiv, pošten in pravilen. Tržna

disciplina pa omogoča primerjavo med tržnimi udeleženci in spodbuja tržno disciplino in s tem banke ter njihove managerje k učinkovitemu upravljanju s tveganji.

Med temi tremi medsebojno povezanimi stebri pa osrednji del novega kapitalskega sporazuma še vedno predstavlja ugotavljanje minimalnih kapitalskih zahtev, ki naj bi bile po zaslugi spremenjene metodologije merjenja občutljivejše za različne stopnje tveganja in bolj prilagojene realnosti na finančnih trgih (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards 2004, 12):

$$\text{bančni kapitalski koeficient (minimum 8\%)} = \frac{\text{celotni kapital}}{\text{kredit.tveganje} + \text{tržno tveg.} + \text{operat. tveg.}}$$

Kapitalske zahteve za *kreditna tveganja* naj bi bile po novem občutljivejše na dejansko tveganje, kar se lahko doseže preko bolj dodelanih metodologij za merjenje kapitalske zahteve za kreditna tveganja. Banke bodo sedaj kreditna tveganja lahko merile po standardiziranem pristopu ali z internimi modeli. Z uporabo internih modelov lahko banke ocenijo kreditno sposobnost vsakega dolžnika in iz tega izpeljejo oceno možnih izgub, ki tvorijo podlago za določitev najnižjega obsega potrebnega kapitala. Pri uporabi internih modelov se pričakuje, da bo lestvica tveganj še bolj razčlenjena kot pri standardiziranem pristopu, kar pomeni, da bo stopnja kreditnih tveganj boljše ocenjena. Možni pristopi za merjenje kapitalske zahteve za kreditna tveganja bodo po novem kapitalskem sporazumu naslednji (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards 2004, 15, 55):

- standardiziran pristop (spremenjena verzija obstoječega pristopa) (Revised Standardised Approach),
- osnovni pristop, temelječ na internih ratingih (Foundation Internal Ratings Based Approach),
- razviti pristop, temelječ na internih ratingih (Advanced Internal Ratings Based Approach).

8.2.1 Shema pristopa, temelječega na internem ratingu bank

Delovanje pristopa, temelječega na internem ratingu, temelji na (The Internal Ratings Based Approach 2001, 4):

- klasifikaciji izpostavljenosti glede na vrsto izpostavljenost,
- tveganju, ki se ga določi za vsak razred izpostavljenosti, ki ga banka določi z uporabo standardiziranih parametrov ali z uporabo notranjih ocen; sestavni deli tveganja vključujejo mero za tveganje neizpolnitve obveznosti kreditojemalca, mero za izgubo zaradi neizpolnitve obveznosti

kreditojemalca, mero zaradi izgube, ki je odvisna od bančne izpostavljenosti kreditojemalcu v času neizpolnitve obveznosti in je znana kot izpostavljenost ob neizpolnitvi obveznosti, mero za dejansko dospelost, ki bolj poudarja pogodbeno dospelost kot ekonomsko dospelost izpostavljenosti,

- izpolnjevanju minimalnih standardov in dobri bančni praksi,
- določitvi uteži tehtanja tvegane aktive,
- odobritvi za uporabo s strani nadzornikov, saj je potrebno nadzornike oskrbeti s podatki o izpostavljenostih in ocenah statistik izgube, povezane s temi izpostavljenostmi, poleg tega pa mora vsaka posamezna vrsta izpostavljenosti zadostiti določenim minimalnim zahtevam.

Tako se pri določitvi ratingov v bankah sprva navede in upošteva faktorje, ki jih je potrebno upoštevati pri rangiranju. Najpomembnejši faktorji so: finančna analiza, industrijska analiza, kvaliteta finančnih podatkov, analitična orodja in modeli, zunanji ratingi, velikost oziroma vrednost podjetij, management in pogoji kreditiranja. Določiti je potrebno tudi kriterije za rangiranje: pisne oziroma formalne elemente, subjektivne oziroma neformalne elemente ter presoja ocenjevalca. Za tem se določi izhodiščni rating, kjer je potrebno upoštevati odnos s komitentom, pomembno vlogo ima tu poslovni skrbnik. Na osnovi procesa odobritve posojila se določi končni rating oziroma oceno tveganosti (Range of practice 2000, 11).

Vedeti je potrebno, da se elementi internih sistemov za razvrščanje in njihovo delovanje med bankami lahko razlikujejo. Po eni strani so razlog za kaj takega različne kreditne kulture in izkušnje iz preteklosti posameznih bank, po drugi pa je potrebno upoštevati, da interni sistemi v bankah vsebujejo različno kombinacijo kvalitativnih in kvantitativnih faktorjev tveganja, tehtanih z različnimi utežmi glede na njihovo pomembnost. Tako nekatere banke uporabljajo enodimenzionalni rating sistem, kjer se ugotavlja le kreditna kvaliteta komitentov, druga pa večdimenzionalni sistem, kjer se ocenjuje tudi kvaliteta vsakega posameznega elementa terjatve (Range of practice 2000, 17).

9 SKLEP

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

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

Stroški uvajanja bolj razvitih internih ratingov so izredno visoki, kar je predvsem posledica zelo dragih informacijskih sistemov, to pa seveda gre v prid uveljavljanju letih s strani večjih in premožnejših bank, manjše pa pušča bolj ob robu. Večje banke iz razvitejših držav nosijo tudi dodatno prednost bolj razvitega bančnega sistema v celoti, vštveši tudi nadzor, ki manj razvitim predstavlja veliko kadrovske omejitve.

Slovenske banke bodo morale, če bodo hotele pridobiti koristi razvitejših pristopov, hitro ukrepati na omenjenem področju, tako z vidika delovanja bank samih, kot tudi pri uvajanju sprememb v bančnem nadzoru.

LITERATURA

- Barry, A. Michael. 1997. *Credit Management*. West Sussex: John Wiley and Sons.
- Bathory, Alexander. 1987. *The Analysis of Credit: Foundation and Development of Corporate Credit Assessment*. London: McGraw-Hill.
- Bernstein, A. Leopold. 1989. *Financial Statement Analysis, IV. Edition*. Homewood-Illinois: Irwin.
- Borak, Neven in Jože Andrej Čibej. 1995. Modeliranje likvidnostne in kapitalske ustreznosti bank. Banke na razpotju. Zbornik. V *1. strokovno posvetovanje v bančništvu, Portorož*, 157-170. Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.
- Brealey, A. Richard, in Myers C. Stewart. 2000. *Principles of Corporate Finance, VI. Edition*. New York: McGraw-Hill.
- Falato, Peter. 1992. *Plačila v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Falato, Peter. 1996. *Bančne garancije v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Falato, Peter. 1997. *Plačila v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Harrington, R. Diana. 1993. *Corporate Financial Analysis, IV. Edition*. Boston: Irwin.
- Hrastelj, Tone. 1980. *Organizacija in tehnika mednarodnega poslovanja*. Maribor: Obzorja.
- Kendall, A. H. Robin. 1998. *Risk management for Executives*. London: Pitman Publishing.
- Koščiček, Aleš. 1998. *Kreditna analiza podjetja v finančnih institucijah*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

- Leyden, Laurence. 2002. *Time is on your side*. London: Financial Times Business Ltd. The Banker.
- Matejčič, Katarina. 2002. Starejša je terjatev, teže pridemo do svojega denarja. *Finance* 22: 20.
- Matten, Chris. 2000. *Managing Bank Capital – Capital Allocation and Performance Measurement*. Chicester: John Wiley & Sons.
- Mishkin, Frederic in Stanley G. Eakins. 2001. *Financial Markets and Institutions 2nd edition*. Massachusetts: Addison-Wesley.
- Mramor, Dušan. 1992. *Osnove poslovnih financ 1*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Mramor, Dušan. 1999. Sodobna finančna analiza podjetja. Zbornik. V *31. simpozij o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji*. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije in Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Nagy, P.J.. 1979. *Country Risk: how to asses, quantify and monitor it*. London: Euromoney Publications Ltd.
- Peterlin, Jožko. 2005. *Obvladovanje finančnih tveganj: vrednotenje, računovodenje in nadziranje uporabe izpeljanih finančnih instrumentov in varovalnih razmerij v praksi*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Pivka, Marija Hilda, in Krešo Puharič. 2000. *Pravo mednarodne trgovine*. Ljubljana: Založba Uradni list Republike Slovenije.
- Prusnik, Matjaž. 1999. Finančna analiza za potrebe lastnika na primeru Slovenije. Zbornik. V *31. simpozij o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji*. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije in Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Ribnikar, Ivan. 1994. *Od denarja do medvedjega trenda: pojmi in izrazi v ekonomiji*. Ljubljana: CISEF.

Saunders, Anthony. 2005. *Financial Institutions Management: A Risk Management Approach*. New York: McGraw-Hill/Irwin.

Trifunović, Predrag. 1988. *Factoring i forfeting*. Beograd: Institut za spolno trgovinu.

Weston, J. Fred, in E. Thomas Copeland. 1986. *Managerial Finance, VIII. Edition*. London: The Dreyden Press.

Weston, J. Fred, in E. Thomas Copeland. 2000. *Managerial Finance, XI. Edition*. London: The Dreyden Press.

Zbašnik, Dušan. 1996. *Mednarodni finančni management*. Maribor: Ekonomska poslovna fakulteta.

VIRI

Basel Committee on Banking Supervision. 1999. *A New Capital Adequacy Framework*. Basel: Basel Committee on Banking Supervision. <http://www.bis.org> (21.8.2006).

Basel Committee on Banking Supervision. 2000. *Range of practice in Banks internal Rating Systems*. Basel: Basel Committee on Banking Supervision. <http://www.bis.org> (21.8.2006).

Basel Committee on Banking Supervision. 2001. *The Internal Ratings Based Approach. V Consultative Document*. Basel: Basel Committee on Banking Supervision. <http://www.bis.org> (21.8.2006).

Secretariat of the Basel Committee on Banking Supervision. 2001. *The New Basel Capital Accord. V An explanatory note*. Basel: Secretariat of the Basel Committee on Banking Supervision. <http://www.bis.org> (21.8.2006).

Basel Committee on Banking Supervision. 2002a. *Core Principles for Effective Banking Supervision*. Basel: Basel Committee on Banking Supervision. <http://www.bis.org> (21.8.2006).

Basel Committee on Banking Supervision. 2002b. *International Convergence of Kapital Measurement and Capital Standards. V A Revised Framework*. Basel: Basel Committee on Banking Supervision. <http://www.bis.org> (21.8.2006).

International Monetary Fund. 1998. *Toward a Framework for Financial Stability*. Washington: International Monetary Fund. <http://www.imf.com> (21.8.2006).

Interno gradivo Nove Ljubljanske banke. 2005.

Zakon o bančništvu. Uradni list RS št. 104/2004.

Zakon o finančnem poslovanju podjetij. Uradni list RS št. 54/1999.