

Podjetja in industrija

Kako obravnavati novo kulturo določanja bonitete

Praktični priročnik za financiranje s posojili za mala in srednja podjetja

Evropska komisija

O tem priročniku

Ta priročnik je del projekta Generalne direktije za podjetja in industrijo za pomoč MSP pri dostopu do financ ob upoštevanju spreminjajočih se kapitalskih zahtev bank. Na podlagi zahteve Evropskega parlamenta v zvezi z možnimi vplivi bližajočega se okvira Basel II in ustrezne nove evropske direktive je Evropska komisija objavila javni razpis za zbiranje podatkov o uporabi notranjih bonitet za MSP s strani bank in za izdelavo tega priročnika na podlagi navedenih podatkov. Rezultati raziskave bank in ta priročnik so na voljo na http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm.

Ta priročnik so pripravili McKinsey & Company, Inc., in System Consulting Network S.r.l., zlasti prof. Riccardo De Lisa. Pomembne ideje in podporo so prispevali prof. Edward I. Altman in Confindustria, Italija. Avtorji se želijo zahvaliti bankam in združenjem kreditnih institucij, ki so podpirali raziskavo, na kateri temelji ta priročnik. Na podlagi njihovega sodelovanja v raziskavi je bilo mogoče zbrati veliko pomembnih dejstev za izdelavo tega priročnika.

Vsebina te publikacije ne odraža nujno mnenja ali stališča Evropske komisije. Za morebitno uporabo informacij iz tega priročnika ni odgovorna niti Komisija niti nobena oseba, ki deluje v imenu Komisije.

Več informacij

Mala podjetja lahko dobijo nadaljnje informacije o programih Evropske unije pri svojih lokalnih Euro Info Centrih (EIC). Naslove vseh Euro Info Centrov je mogoče najti na <http://eic.cec.eu.int/>.

Stik lahko vzpostavite tudi na naslednjih naslovih:

European Commission
Directorate-General for Enterprise and Industry
Financing SMEs, entrepreneurs & innovators
European Commission
BE-1049 Brussels
Telefaks: +32 2 295 21 54
E-naslov: entr-finance-smes-entr-innov@cec.eu.int
http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/index_en.htm

Europe Direct je storitev, ki vam pomaga najti odgovore na vprašanja v zvezi z Evropsko unijo.

Brezplačna* telefonska številka: 00 800 6 7 8 9 10 11

* Nekateri operaterji mobilne telefonije ne omogočajo dostopa do števil 00800, ali pa klice na te številke zaračunavajo.

Veliko dodatnih informacij o Evropski uniji je na voljo na spletu. Dostop do njih je mogoče preko strežnika Europa: <http://europa.eu.int>

Kazalo

Uvod	VI
1. Razvijajoč odnos	9
2. Vloga bonitet	11
2.1. Kaj je boniteta?	11
2.2. Kako so razvrščeni posojilojemalci	12
2.3. Kako banke uporabljajo bonitete	14
2.4. Prihodnost financiranja MSP: povzetek	17
3. Glavna pravila kredita MSP	18
3.1. Osnovnih šest pravil	18
Pravilo 1: Zahtevajte informacije	18
Pravilo 2: Pravočasno predložite jasno in popolno dokumentacijo	20
Pravilo 3: Preglejte pogoje	21
Pravilo 4: Aktivno upravljajte s svojo boniteto	24
Pravilo 5: Poskrbite, da obdržite svoje posojilo	26
Pravilo 6: Razmislite o alternativah	28
3.2. Pridobitev posojila: primer iz „dejanskega življenja“	31
4. Priloge	42
4.1. Ozadje evropske raziskave o okviru Basel II	42
4.2. Okvirni pregled poslovnega načrta	43
4.3. Institucije za poslovni razvoj v Evropi	44

4.4.	Institucije, ki nudijo svetovanje MSP	48
4.5.	Regionalni priročniki za bonitete in Basel II	52
4.6.	Orodja in viri dodatnih informacij	53

Predgovor

Mala in srednje velika podjetja (MSP) so gonilna sila evropskega gospodarstva. Predstavljajo ključen vir delovnih mest, ustvarjajo podjetniški duh ter inovativnost v EU in s tem odločilno vplivajo na konkurenčnost in zaposlovanje. Komisija se zavezuje, da bo MSP pomagala pri dostopu do financ.

Kot del obveze smo objavili ta priročnik, v katerem so navedene konkretne smernice za MSP, ki zaprosijo za posojila bank. Komisija verjame, da lahko kultura odprtosti koristi tako bankam kot MSP, saj obojim nudi možnosti za izboljšanje obvladovanja tveganja.

Günter Verheugen

Podpredsednik Evropske komisije

odgovoren za podjetja in industrijo

Uvod

Zakaj priročnik o bančnih posojilih za MSP?

Banke so tradicionalno bile – in še vedno bodo – glavni vir financiranja za MSP (mala in srednje velika podjetja). V preteklih nekaj letih so banke začele spreminjati svoj pristop h kreditnim poslom, vključno s posli z MSP. Podlaga za ta premik je *občuten prehod v evropski bančni industriji*.

Na podlagi razvoja dogodkov v industriji je Baselski odbor za bančni nadzor sklenil izvesti reformo ureditvenega okvira glede kapitalne ustreznosti bank.

Razvoj obvladovanja tveganja, povezan s strukturnimi spremembami (kot so povečana pričakovanja delničarjev, intenzivnejša konkurenca in gospodarski upad v nekaterih regijah, ki mu je sledilo povišanje sredstev za izgubo pri posojilih), je banke prisilil, da so bolj pozorne na merjenje in upravljanje kreditnih tveganj ter na svojo kapitalno ustreznost v tej zvezi. Na podlagi tega razvoja dogodkov je Baselski odbor za bančni nadzor sklenil reformirati okvir, ki je do danes služil kot osnova za urejanje kapitalne ustreznosti bank. Evropska komisija, ki je ta postopek natančno spremljala od začetka, je izdelala predlog za izvajanje novega okvira in njegovo prilagajanje na evropske specifičnosti. O sprejetju predloga Komisije za evropsko direktivo o kapitalnih zahtevah bank in investicijskih podjetij trenutno razpravljata Evropski parlament in Evropski svet.

Ta razvoj dogodkov je pomemben za MSP. Banke so vedno bolj pozorne na sposobnost svojih posojilojemalcev, da vrnejo posojila. Bančne ocene tveganj v zvezi s posojili so vedno bolj odvisne od značilnosti posameznega posojilojemalca. Te so s pomočjo tako imenovanih „sistemov za določanje bonitete“ povzete v „boniteti“. Banke te sisteme uporabljajo za določanje različnih posameznih stopenj tveganj svojih posojilnih obveznostih in za zagotavljanje, da donos ustreza vloženemu tveganju.

Bonitete postajajo vse pomembnejše pri kreditnih poslih bank, vključno pri poslovanju z MSP.

Te spremembe neposredno vplivajo na poslovne odnose med kreditnojemalci in njihovimi bankami. Za velika podjetja so posledice relativno majhne, saj so na določanje bonitete navajena, mnogo MSP pa se sooča z občutnimi spremembami. Banke bodo MSP vedno natančneje notranje ocenjevale (ali razvrstile), tudi ko bodo zaprosila za majhna posojila. Posledično se bodo MSP srečevala z vedno širšim naborom cen kreditov in celostnih posojilnih pogojev.

Ta priročnik je namenjen MSP, ki iščejo praktične nasvete za povezovanje z bankami glede kreditnih zadev.

Ta priročnik vsebuje *praktične nasvete za MSP*, kako se proaktivno prilagoditi na tekoče spremembe v tako imenovanem „kreditnem postopku“, da bi lahko izkoristila možne prednosti in zmanjšala vse možne slabosti povečanega osredotočanja bank na tveganja. V uvodu tega priročnika je najprej predstavljen nedavni razvoj dogodkov v bančni industriji, potem pa se pozornost nameni vprašanju, kako se bodo lahko v prihodnosti MSP z bankami uspešno pogajala o kreditnih zadevah.

Komu bo branje tega priročnika koristilo?

Priročnik je zasnovan tako, da izpolnjuje potrebe po informacijah *izvršilnih delavcev MSP*, ki so v neposrednem stiku z bankami v zvezi s kreditnimi zadevami. Prav tako bi lahko bil uporaben za *splošno upravo MSP*. V tem priročniku se kot MSP štejejo družbe, ki imajo letno realizacijo do 50 milijonov EUR. Kljub temu pa lahko pride prav tudi nekoliko večjim podjetjem. Čeprav priročnik zajema splošna vprašanja, ki bodo pomembna zlasti za uveljavljene družbe, lahko tudi novoustanovljena podjetja v njem najdejo zanimive informacije.

Vsakdo, ki ga zanima financiranje MSP, bo v tem priročniku našel kaj zase.

Avtorji bralce spodbujajo k razumevanju spreminjajoče se podobe finančnih storitev, in sicer ne le v smislu izziva, s katerim se morajo soočiti, ampak tudi kot možnost za izboljšanje kakovosti svojega finančnega in operativnega vodenja. Na koncu je treba poudariti še, da čeprav ta priročnik vsebuje praktične nasvete, ki MSP pomagajo pri pripravi na trenutne in prihajajoče spremembe, seveda velja, da ta pravila *niso jamstvo* za uspešna kreditna razmerja.

Kako je ta priročnik sestavljen

Priročnik je razdeljen na tri poglavja in prilogo:

- *Poglavje 1* razlaga tekoči *razvoj dogodkov v bančni industriji*, vključno z nedavno uredbo, in nudi vpogled v to, kako se bodo kreditni posli MSP razvijali v prihodnosti.
- *Poglavje 2* opisuje kreditne postopke bank – in trenutne spremembe v zvezi z njimi – in posebno pozornost namenja vprašanju, *kaj so bonitete*, kako jih banke uporabljajo zdaj in kako jih bodo uporabljale v prihodnosti.

Ta priročnik je razdeljen na tri poglavja, v katerih je opisano ozadje trenutnega razvoja dogodkov...

... sistemi razvrščanja ...

- *Poglavje 3* MSP nudi nabor *osnovnih pravil za uspešno poslovanje z bankami v zvezi s kreditnimi zadevami* v razvijajočem se finančnem okolju in navaja ključne nasvete z izmišljeno zgodovino primera („Alfa Proizvodnja“).

... in pravila za poslovanje z bankami v zvezi s kreditnimi zadevami.

Ključna dejstva, ki so navedena v priročniku, so bila zbrana na podlagi *vseevropske raziskave* bank in njihovih združenj, ki so jo poleti in jeseni 2004 izvedli avtorji, in sicer v zvezi s trenutnimi pristopi do MSP kot kreditojemalcev. Anketiranci v raziskavi imajo občuten delež evropskih bančnih sredstev in predstavljajo širok nabor bank, zato je rezultate mogoče šteti kot reprezentativne. S podatki iz raziskave so bili oblikovani tudi nasveti iz tretjega poglavja v tem priročniku.

Informacije, ki so uporabljene kot osnova za ta priročnik, so bile zbrane z vseevropsko raziskavo.

Priloge vsebujejo nekaj dodatnih obrazložitvev o raziskavi, primer strukture poslovnega načrta, seznam finančnih institucij z državno podporo, seznam dodatnih virov informacij za MSP in izbrano bibliografijo.

1. Razvoj odnosov

Razvoj kulture bonitete spreminja odnos med MSP in bankami

Banke so bile, in bodo v bližnji prihodnosti tudi ostale, najpomembnejši vir financiranja za MSP. Ker so kreditni posli bank trenutno v postopku znatnega preoblikovanja, so MSP soočena s spremembami v načinu poslovanja bank z njimi kot kreditnojemalci.

Razvoj trga je vzrok za razvijajoč se odnos med bankami in njihovimi posojilojemalci.

Nastajajoče tehnike obvladovanja tveganja, skupaj s strukturnimi spremembami (na primer večja pričakovanja delničarjev, intenzivnejša konkurenca in, v nekaterih primerih, počasna rast ter povišanje rezervacij za izgubo pri posojilih), so povzročile, da so banke bolj pozorne na merjenje in obvladovanje tveganj in svojo kapitalsko ustreznost glede na ta tveganja.

V zvezi s takšnim razvojem je Baselski odbor za bančni nadzor¹ sklenil izvesti reformo pravil, ki urejajo kapitalske zahteve bank, ki so do zdaj bile osnova za kapitalske zahteve bank. Novi okvir je znan kot „Basel II“.

Poleg tega pa se je pred kratkim spremenil tudi regulativni okvir o kapitalski ustreznosti bank.

Evropska komisija, ki že od začetka natančno spremlja nastajanje novega okvira, je slednjega sprejela in ga prilagodila Evropi. O sprejetju predloga Komisije za evropsko direktivo o kapitalskih zahtevah bank in investicijskih podjetij trenutno razpravljata Evropski parlament in Evropski svet².

Znotraj okvira Basel II minimalni znesek kapitala, ki ga morajo banke rezervirati, ne bo več (razen nekaterih izjem) odvisen večinoma od velikosti posojila, ampak tudi in predvsem od tveganosti posojila. Ta sprememba pomeni, da bodo „bolj tvegana“

Regulativne spremembe pomenijo, da bodo banke lahko svoje rezerve prilagajale posameznim tveganjem.

¹ Baselski odbor so konec leta 1974 ustanovili guvernerji centralnih bank skupine desetih držav. Trenutne države članice so Belgija, Kanada, Francija, Nemčija, Italija, Japonska, Luksemburg, Nizozemska, Španija, Švedska, Švica, Združeno kraljestvo in Združene države Amerike. Države predstavljajo njihove centralne banke in tudi organ s formalno odgovornostjo za bonitetni nadzor bančnih poslov, kjer to ni centralna banka.

² COM(2004) 486 konč. – Predlog direktive Evropskega parlamenta in ponovno sprejete Direktive Sveta 2000/12/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 20. marca 2000 o začetku opravljanja in opravljanju dejavnosti kreditnih institucij in Direktivo Sveta 93/6/EGS z dne 15. marca 1993 o kapitalski ustreznosti investicijskih družb in kreditnih institucij. Ti dokumenti so na voljo na

http://europa.eu.int/comm/internal_market/bank/regcapital/index_en.htm

posojila dražja (tj. bolj „kapitalsko potratna“) za banke, medtem ko bodo relativno varna posojila cenejša.

Spremembe, ki jih prinaša Basel II, odsevajo trend v bančni industriji, ki je usmerjen v bolj količinsko in diferencirano obvladovanje tveganja. Nova uredba spodbuja banke, da podrobneje ocenijo tveganje v zvezi z vsakim kreditnim sporazumom, tj. da s sistemi bonitet podrobneje preučijo, ali bo posojiljemalec v prihodnosti sposoben odplačevati dolg. Na podlagi tega pregleda bodo banke sprejemale svoje odločitve o kreditih na bolj diferenciran način in prošnje odobrile ali jih zavrnile, če pa jih bodo odobrile, bodo določile tudi ceno.

Za MSP ima to dve glavni posledici: prvič, banke bodo vedno bolj pozorne na oceno tveganja ali boniteto MSP, tudi tistih, ki bodo zaprosila za majhna posojila. Drugič, banke bodo MSP morda nudile večji nabor cen in kreditnih pogojev.

Posledice za MSP vključujejo povečano uporabo bonitet in širši obseg cen posojil.

2. Vloga bonitet

Bonitete v kreditnih postopkih bank

V okviru prej omenjenega razvoja dogodkov so pri odnosu med banko in njenimi strankami bonitete vedno bolj pomembne. V tem poglavju je razloženo, kaj bonitete so in kako jih banke uporabljajo v kreditnih postopkih. Razumevanje osnovnega koncepta bonitet bo MSP pomagalo pri prilagajanju na razvijajočo se kulturo bonitete.

2.1. Kaj je boniteta?

Boniteta predstavlja oceno kreditne sposobnosti posameznega dolžnika, tj. kako verjetno je, da bo dolžnik odplačal svoj dolg.

Obstajata dve vrsti bonitet: zunanji in notranji.

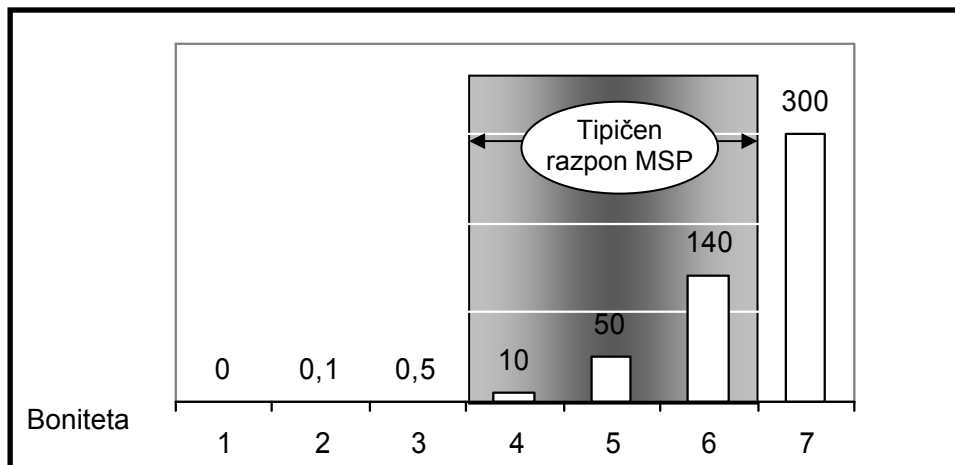
- *Zunanje bonitete* izdajajo bonitetne agencije. Pridobitev zunanjega bonitete je običajno smiselna le za velike družbe, ki na kapitalskih trgih izdajajo delnice ali druge vrednostne papirje.
- *Notranje bonitete* dajejo banke svojim posojilojemalcem. Ker so notranje bonitete pomembne za MSP, jih spodaj podrobneje predstavljamo.

Banke za določanje notranjih bonitet od svojih strank zbirajo informacije. Mnoge banke si od zasebnih kreditnih agencij pridobijo tudi finančne in druge informacije o svojih strankah, ki jih potem uporabijo pri svojih sistemih določanja bonitete.

Stopnje bonitete se določajo na podlagi arhivskih podatkov.

Boniteta je kratek profil posojilojemalca, v katerem so povzete kvalitativne in kvantitativne informacije, ki jih ima banka na voljo, v primerjavi s podatki o prejšnjih posojilojemalcih in njihovem odplačevanju dolga.

Slika 1: Število zamud plačila na 1000 posojilojemalcev v preteklosti na razred bonitete na leto – primer

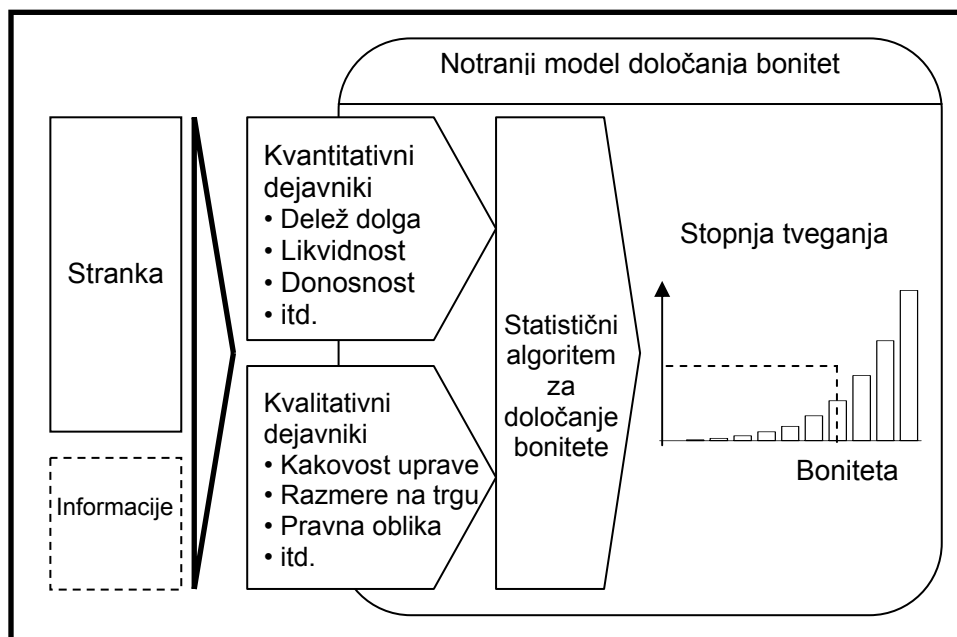


Slika 1 predstavlja primer, kako se bonitete uporabljajo za oceno verjetnosti zamude plačila za vsakega posojilojemalca. Če je posojilojemalcu na primer določena boniteta 4, je zanj verjetnost zamude plačila 1 % glede na število zamud plačila, ki so jih v preteklosti imeli posojilojemalci z boniteto 4 ($10/1000 = 1\%$).

2.2. Kako so razvrščeni posojilojemalci

Banke najprej zberejo podrobne informacije o nekaterih lastnostih svojih posojilojemalcev, v glavnem od posojilojemalcev samih. Nato posamezne dejavnike, ki jih pridobijo na podlagi podatkov kreditorejmalcev, primerjajo z arhivskimi podatki o zamudah pri odplačevanju dolga in določijo, kako pogosto posojilojemalci s podobnimi lastnostmi v preteklosti niso odplačevali svojih dolgov. Nazadnje banke na podlagi statističnih algoritmov novim posojilojemalcem določijo ustrezne bonitete, kakor je prikazano na sliki 2.

Banke zbirajo in analizirajo podatke o plačilnem vedenju svojih strank.



Informacije, ki jih banke zbirajo, običajno vključujejo kvantitativne in kvalitativne značilnosti posojilojemalca. Čeprav se je veliko teh informacij vedno zbiralo, jih bodo banke v novem okolju določanja bonitete analizirale natančneje in bolj sistematično.

Za MSP se kvantitativne informacije običajno zbirajo iz izkazov stanja ali letnih poročil, mnogo bank pa zahteva tudi poslovne načrte ali napovedi za odmero davka. Ključni kvantitativni dejavniki, ki jih dobijo banke na podlagi tega materiala, so finančne številke in razmerja. V skladu z raziskavo:¹

Ko banke določajo bonitete, pri tem uporabljajo kvalitativne in kvantitativne dejavnike vnosa.

- 75 % srednjih in velikih bank meni, da ima *zadolženost* veliko ali zelo veliko vlogo kot dejavnik vnosa;
- 50 % jih enako pomembnost pripisuje tudi *likvidnosti* in *donosnosti*.

Zbiranje kvalitativnih informacij pogosto vključuje tudi medsebojna srečanja, na katerih banke poskušajo ugotoviti, ali je MSP dobro vodeno. V skladu z raziskavo:

- približno 50 % sodelujočih srednjih in velikih bank *kakovosti upravljanja* MSP pripisuje veliko ali zelo veliko pomembnost kot dejavniku vnosa pri določanju bonitete;

¹ Glej Dodatek 4.1.

- naslednja dva najpomembnejša kvalitativna dejavnika, čeprav precej manj pomembna kot kakovost upravljanja, sta tržni položaj in pravna oblika.

Znotraj sistema določanja bonitete je pomembnost kvalitativnih dejavnikov običajno odvisna od velikosti podjetja in velikosti zadevnega posojila. V splošnem imajo kvalitativni dejavniki več vpliva na boniteto za večje MSP ali večja posojila.

Večji kot je MSP in/ali znesek zahtevanega posojila, več informacij banka običajno zahteva pri postopku določanja bonitete.

Informacije, ki jih banke pri obdelavi prošnje za kredit zbirajo za novoustanovljena podjetja, se občutno razlikujejo, saj novoustanovljena podjetja ne morejo predložiti preteklih finančnih podatkov.

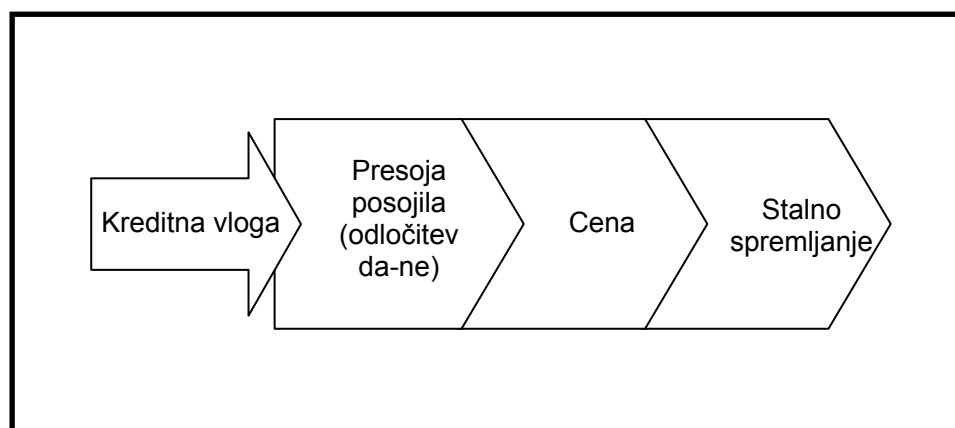
Glede na odgovore anketirancev kvalitativni dejavniki vnosa v takšnih primerih predstavljajo okrog 60 % bonitete: poslovni načrti, priporočila uprave in stopnja finančnega strokovnega znanja uprave se obravnavajo kot ključne informacije.

2.3. Kako banke uporabljajo bonitete

Ko banka določi boniteto, jo uporabi na več stopnjah svojega notranjega kreditnega postopka, ki je sestavljen iz odločitve o posojilu, določitve cene in stalnega spremljanja posojilojemalcev, kakor je prikazano na sliki 3.

Stopnje bonitete so pomembne v celotnem „kreditnem postopku“ ...

Slika 3: Kreditni postopek



A. Presoja posojila: odločitev „da–ne“ za kreditno vlogo

Banke so pri presoji kreditnih vlog MSP vedno uporabljale pravila, ki so temeljila na njihovem skupnem položaju, zavarovanju in drugih primerljivih dejavnikih. Večina odločitev glede kreditov MSP v preteklosti pa je bila še vedno v veliki meri odvisna od presoje posameznega bančnega zastopnika.

... za odločitev da ali ne za kreditne vloge ...

S sprejetjem bonitet bodo banke svoje odločitve glede kreditov izvajale na bolj sistematični osnovi. Skoraj vse sodelujoče banke menijo, da so bonitete najpomembnejši kriterij v postopku odločitve glede kredita, kakor je prikazano na sliki 4.

Slika 4: Skupni kriteriji za odločitve glede kreditov, ki jih uporabljajo ...

... skoraj vse banke (85–95 %)	... večina bank (75–85 %)	...mnoge banke (60–75 %)
<ul style="list-style-type: none">• rating• zavarovanje	<ul style="list-style-type: none">• ročnost• splošen odnos stranke	<ul style="list-style-type: none">• obseg posla• dogovori

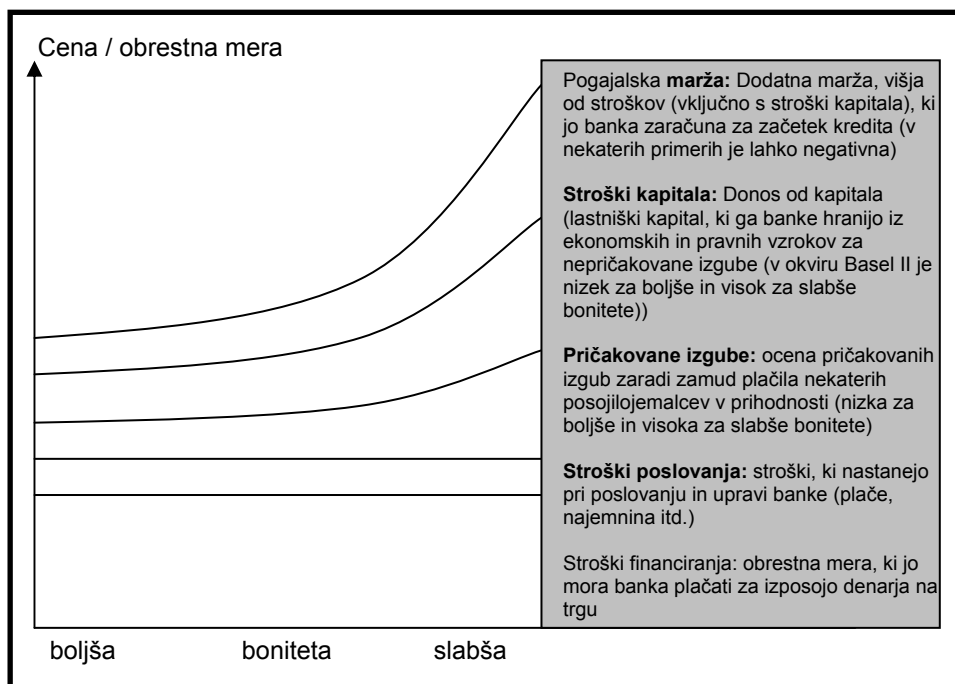
Boniteta posojilojemalca torej ne vpliva le na odločitev „da“ ali „ne“ glede prošnje za kredit, ampak tudi na znesek potrebnega zavarovanja in najdaljšo ročnostjo posojila. V splošnem zdaj banke pravila glede odločanja oblikujejo bolj podrobno kot v preteklosti, jih bolj sistematično uporabljajo in jih prilagajajo svojim posebnim poslovnih strategijam.

B. Cene: določanje obrestne mere posojila

Boniteta posojilojemalca postaja tudi vedno pomembnejši dejavnik pri določanju cene (obrestne mere) posojila za MSP. Na odločitev banke glede „cene posojila“ vplivajo naslednji dejavniki: financiranje, poslovanje, pričakovane izgube, stroški kapitala in marža, kakor je prikazano na sliki 5.

... za določitev cene ...

Slika 5: Pogled banke na „ceno posojila“



Banke morajo pokriti svoje stroške financiranja s sredstvi vlagateljev, kapitalskih trgov ali drugih bank, ki jim zagotovijo finančna sredstva, da jih banka lahko nato posodi svojim strankam. Tudi banke morajo, kakor pri vsakem poslovanju, pokriti stroške poslovanja v obliki plač, najemnin itd.

Banka mora svojim posojilom določiti cene, v katerih upošteva, da nekatera posojila ne bodo odplačana (ali pa bodo odplačana le delno). Ti primeri so sestavni del kreditnega poslovanja, zato morajo banke vnaprej oceniti obseg nerednih vračil. Banke morajo na zelo podoben način, kot zavarovalnica zbira premije, zaračunati maržo za vsako posojilo, da pokrijejo svoje „pričakovane izgube“.

Zaradi bonitete in da bi zagotovile nadaljevanje poslovanja, morajo banke določen odstotek vsakega posojila preusmeriti v kapital. Ta kapital služi kot sredstvo za ublažitev v primeru, da so izgube pri posojilih višje od ocenjenih pričakovanih izgub, na primer zaradi gospodarskega upada.

Čeprav imajo stroški financiranja in poslovanja banke vpliv na končno ceno posojila, po navadi niso odvisni od bonitete posojilojemalca.

Pričakovane izgube in stroški kapitala pa so neposredno odvisni od bonitete. Posojilojemalci z boljšimi bonitetami imajo običajno nižje pričakovane izgube in kapitalske stroške.

Banka lahko nazadnje zahteva tudi pogajalsko maržo, višjo od stroškov, ki jo zaračuna v kreditnem postopku.

C. Spremljanje: nadzor razvoja posojilojemalca

Banke vedno bolj uporabljajo bonitete tudi za stalno spremljanje kakršnih koli sprememb kreditnega standarda posojilojemalca. Večina bank že zdaj redno ocenjuje tveganja, povezana s strankami, s posodabljanjem njihovih bonitet. Te ocene se običajno izvajajo enkrat letno. Nekatere banke pa bonitete MSP posodablajo vedno, ko so na voljo novi računovodski izkazi ali če bančni zastopnik meni, da je to potrebno.

... in za stalno spremljanje posojilojemalcev.

Slabša boniteta pogosto deluje kot signal prvih težav in ima lahko različne posledice, odvisno od kreditne pogodbe, na primer od izvrševanja dogovorov..

Možne posledice vključujejo strožje spremljanje posojilojemalca, višjo obrestno mero, znižanje obstoječih kreditnih linij in zgodnji preklic posojila. V nekaterih primerih se banka lahko odloči celo, da v celoti prekine vse poslovne odnose z MSP.

Zato boniteta ni le pomembna informacija, ko MSP zaprosi za kredit, ampak tudi v času spremljanja življenjskega cikla posojila.

2.4. Prihodnost financiranja MSP: povzetek

Spremembe, ki so jih banke v preteklih nekaj letih uvedle v svoje kreditne postopke, imajo več posledic, na primer razvoj načinov upravljanja; poskusi bank, da bi izpolnile vedno višja pričakovanja delničarjev glede prihodkov iz kapitala in, zadnje čase, razvoj na področju predpisov.

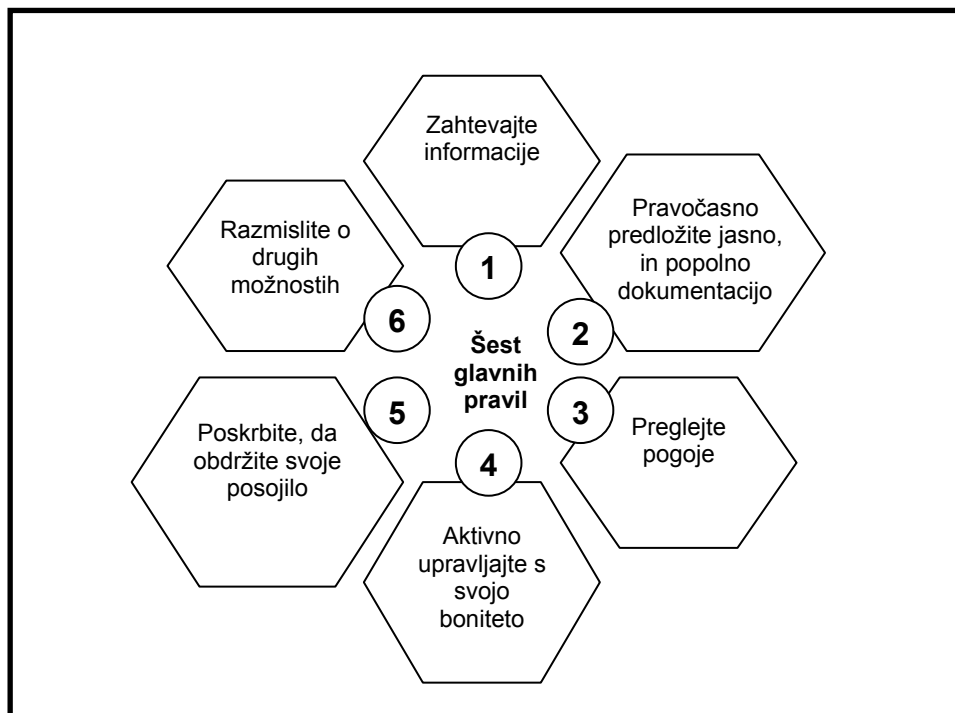
Te spremembe vključujejo vedno večjo uporabo bonitet in vedno bolj kvantitativen pristop glede kreditnih odločitev, cen in spremljanja. Hkrati postajajo v kreditnem postopku vedno bolj pomembni tudi drugi dejavniki, na primer dogovori ali zavarovanja,

Ni pričakovati, da bi takšne spremembe zmanjšale količine posojil MSP. Nasprotno, velika večina bank še vedno meni, da je posojanje MSP strateški posel in okrog 40 % bank, udeleženih v raziskavi, namerava razširiti poslovanje na tem področju.

3. Glavna pravila kredita MSP

V tej točki je na sliki 6 navedenih šest glavnih pravil za MSP za uspešno poslovanje z bankami v zvezi s kreditnimi zadevami v novem okolju financiranja. Upoštevanje teh pravil vam bo pomagalo pri uspešnem obvladovanju kreditnega postopka, seveda pa vam ne more zagotoviti uspešnega kreditnega odnosa.

Slika 6: Pravila v zvezi s splošnim kreditnim odnosom



3.1. Osnovnih šest pravil

Pravilo 1: Zahtevajte informacije

Splošne informacije, ki jih banke nudijo glede svojih postopkov za določanje bonitete in kreditnih postopkov, pa tudi glede informacij, ki jih zahtevajo od posojilojemalcev, se lahko med posameznimi bankami zelo razlikujejo. Zato se splača banko vprašati, kakšno dokumentacijo lahko ponudi v zvezi s svojim postopkom za določanje bonitete, kakšne vrste

dokumentov banka zbira in ali rezultate postopka za določanje bonitete razkrije posamezni stranki.

A. Splošne informacije o okviru Basel II in bonitetah

Nekatere banke obveščajo svoje stranke iz vrst MSP o spremembah, ki se dogajajo zaradi stalnega razvoja v zvezi z uvajanjem sistemov za določanje bonitete. Vse banke pa tega ne počnejo, prav tako pa vse banke svojih strank iz vrst MSP ne obveščajo na enak način. Zato se vam spleta svojo banko zaprositi za vso razpoložljivo dokumentacijo, ki jo ima na voljo in je pomembna za MSP v zvezi z bonitetami in okvirom Basel II.

B. Informacije, ki jih morate predložiti svoji banki

Poskrbite, da boste že vnaprej vedeli, kakšne vrste informacij vaša banka zahteva, tj. katere dokumente boste morali predložiti in v kakšni obliki. To vam bo dalo dovolj časa za pripravo, zlasti, če veljajo nove ali spremenjene zahteve. V skladu z raziskavo bosta dve od treh bank povečali količino informacij, ki jih zbirata.

Na primer, vedno večje število bank bo od strank iz vrst MSP zahtevalo, da predložijo podatke o finančnem načrtovanju ali poslovnem načrtu. Če vaša banka zahteva poslovni načrt, vprašajte, katere glavne točke naj načrt zajema. Primer orisa poslovnega načrta je v Prilogi 4.2.

C. Razkritje postopka za določanje bonitete

Ugotovite koliko informacij je banka v zvezi s postopkom za določanje vaše bonitete pripravljena razkriti. Med bankami obstajajo občutne razlike glede politik razkrivanja informacij: nekatere banke vam ne bodo posredovale veliko informacij, druge pa vas bodo natančno informirale o postopku za določanje bonitete, njegovih ključnih elementih in možnostih za izboljšanje. Rezultati raziskave kažejo, da je ena od treh bank pripravljena razkriti podrobnosti za določanje bonitete svojim strankam iz vrst MSP. Ker večina bank to stori le na zahtevo, se spleta vprašati za takšno razkritje.

D. „Bonitetni sestanek“ – pregled zdravstvenega stanja vaše družbe

Nekatere banke svojim strankam nudijo redne sestanke, na katerih zastopnik za stranke razloži trenutno boniteto in kako bi jo bilo mogoče izboljšati. Ti bonitetni sestanki – včasih se imenujejo drugače – so priložnost, ki se jo splača izkoristiti. Splošno razumevanje postopka, s katerim vaša banka določa boniteto, vam bo pomagalo, da se posvetite tistim vprašanjem, ki imajo največji vpliv na vašo boniteto. Če boste izboljšali te dejavnike, vam bo banka morda ponudila ugodnejše pogoje. Še več, koristi ne boste imeli le od tega, da ste izboljšali svojo boniteto, ampak se boste naučili tudi nekaj o tem, kako banka ocenjuje vašo panogo.

Pravilo 2: Pravočasno predložite jasno in popolno dokumentacijo

Prepričajte se, da je vsak dokument, ki ga predložite banki, pravilen, popoln in visoke kakovosti ter predložen pravočasno.

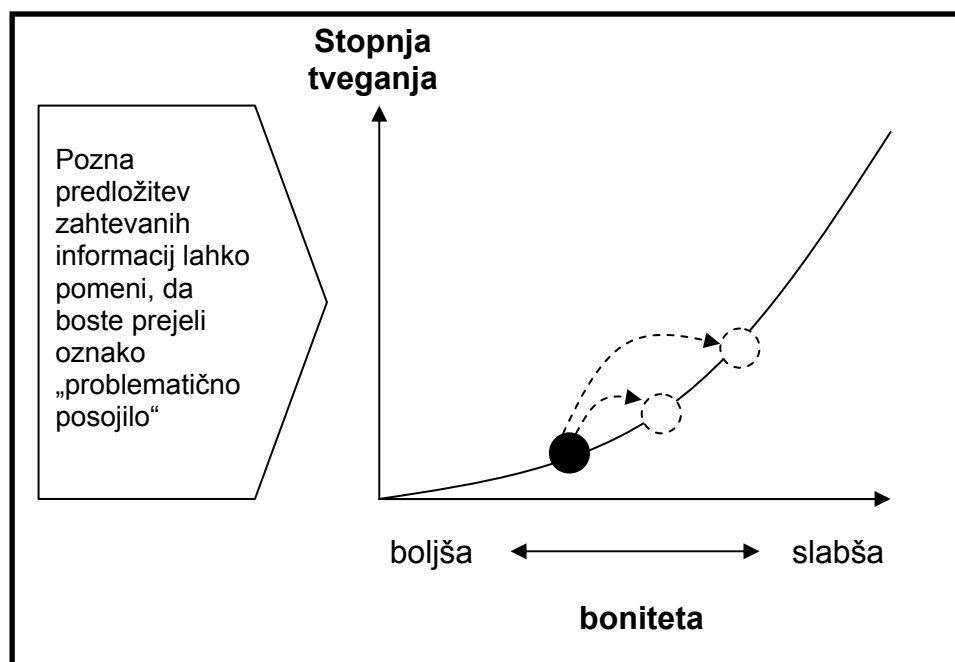
A. Zagotovite informacije visoke kakovosti

Prepričajte se, da so vse informacije pravilne in posodobljene. Če ne morete zagotoviti točnih števil, jih označite kot ocene oziroma navedite območje ocene. Četudi glede zahtevanih informacij ni opaznih sprememb, mnogo bank zelo natančno preuči dokumente, ki jih predložite. Ker je bančni zastopnik vaš najpomembnejši stik na banki, njegova oziroma njena presoja pa bo imela vpliv v postopku določanje bonitete, svoje dokumente predložite v jasno strukturirani obliki, ki bančnemu zastopniku pri branju ne bo povzročala nobenih težav.

B. Pravočasno predložite vse informacije

V skladu z logiko bonitetnega obvladovanja tveganja mnogo bank običajno predvideva najslabše, če kakšne informacije v zvezi s trenutnim stanjem posojilojemalca manjkajo. Ker bi to lahko vplivalo na vašo boniteto – nekatere banke pa lahko to razumejo celo kot „opozorilo“ – je zelo pomembno, da pri zagotavljanju informacij ne zamujate in jih ne izpuščate, kakor je prikazano na sliki 7.

Slika 7: Možni učinki, če se informacije predložijo pozno ali pa sploh ne



Zato morate biti vedno pripravljene predložiti zahtevane dokumente tudi potem, ko je bila začetna boniteta že določena.

Pravilo 3: Preglejte pogoje

Banke pri določanju cene in drugih pogojev posojilne pogodbe upoštevajo številne dejavnike. V nadaljevanju so ti faktorji predstavljeni v padajočem redu njihove verjetne relativne pomembnosti. Ker lahko med bankami obstajajo občutne razlike, vedno vprašajte, če in kako vaša banka te dejavnike upošteva, ter kako jih lahko izboljšate, zato da bi vam banka ponudila boljše pogoje.

A. Boniteta je ključno gonilo vaše cene posojila

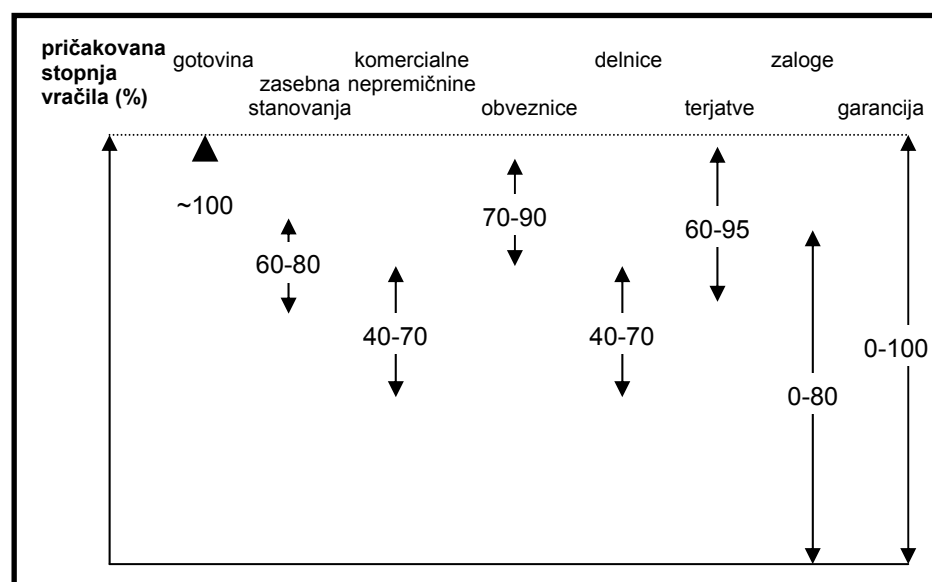
Banke bonitete uporabljajo kot glavni vnos za izračun pričakovane izgube, ki jo vsebuje dano posojilo. Od bonitete pa je odvisen tudi zahtevani delež kapitala, ki ga je treba rezervirati zaradi možnosti, da bodo izgube večje od pričakovanih. Boniteta je tako ključni kazalec stroškov, ki jih banka zaračuna za dano posojilo.

B. Zavarovanje lahko zmanjša ceno vašega posojila

Zavarovanje je pomemben dejavnik, ki ga banke upoštevajo pri določanju cene posojila. Višje zavarovanje lahko pomaga zmanjšati obresti, ki jih plačate. Če je vaša boniteta relativno nizka, vam lahko zavarovanje pomaga, da dobite posojilo. Splača se pozanimati, katere vrste zavarovanj vaša banka sprejema.

Upoštevajte, da so banke pri ocenjevanju vrednosti zavarovanja zelo konzervativne, saj je težko oceniti dejansko vrednost vračila v primeru zamude plačila, poleg tega pa mora banka pri prodaji zavarovanja za izterjavo izgub pri posojilu vložiti ogromno truda. Vpliv zavarovanja na zmanjšanje tveganja posojila je odvisen od vrste zavarovanja in likvidnosti, kot je prikazano na sliki 8.

Slika 8: Vrednost zavarovanja se različno ocenjuje



C. Negotovost raste z daljšo ročnostjo

Ročnost posojila je naslednji pomemben dejavnik pri izračunu cene posojila, ki ga upoštevajo skoraj vse banke. Običajno so obrestne mere nižje za kratkoročna posojila kot za dolgoročna posojila. Razlog za to je, da negotovost raste z daljšanjem ročnosti.

Kratkoročno posojilo pa pomeni, da je treba ob izteku ročnosti poiskati nov vir financiranja, zato morate oceniti, ali ste dovolj prilagodljivi za soočanje z možnostjo spremenjenih obrestnih mer, ko pride čas za obnovitev posojila. V splošnem banke daljše ročnosti odobrijo le posojilojemalcem z zadostno boniteto.

D. Dogovori zagotavljajo način za prilagoditev posojilne pogodbe

Vključitev posebnih pogojev ali „dogovorov“ v posojilno pogodbo je lahko način, kako upoštevati tako zmožnosti MSP kot potrebe banke. Zelo priporočljivo je, da se MSP pozanimajo o dogovorih in njihovih možnih vplivih na ceno posojila.

Običajno so dogovori v zvezi z najvišjo dovoljeno stopnjo zadolženosti MSP, s pragom njene donosnosti ali, včasih, z najmanjšo likvidnostjo. Večje banke takšne pogoje v svojih posojilnih pogodbah običajno uporabljajo v širokem obsegu, tako velike kot male banke pa bodo poskušale uporabo dogovorov povečati.

Dogovor lahko na primer banki zagotovi pravico do predčasne prekinitve pogodbe, če lastniški kapital posojilojemalca pade pod določeno raven. S takšnim dogovorom lahko banka zmanjša svoje tveganje in je zato pripravljena sprejeti daljšo ročnost za zadevno posojilo.

Rezultati raziskave kažejo, da okrog 50 % vseh bank pri določanju cene posojila upošteva dogovore. Enak delež udeleženih bank tudi pričakuje, da bodo posojila MSP z dogovori postala vedno bolj razširjena v naslednjih treh letih.

E. Splošni odnos stranke

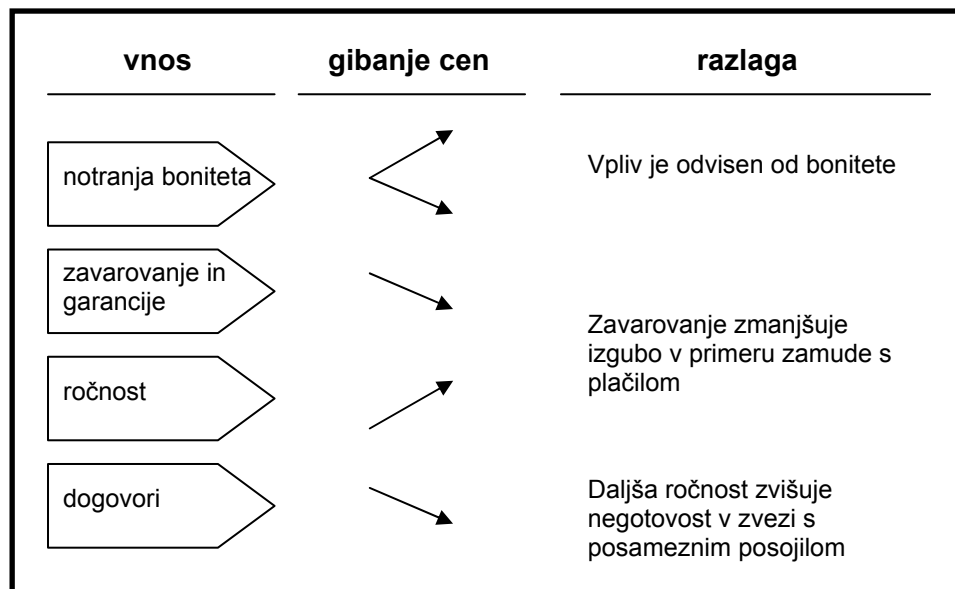
Splošni odnos stranke, tj. drugi poslovni odnosi, ki jih boste morda imeli z banko (na primer pologi vrednostnih papirjev, zavarovanje, najem), je naslednji dejavnik, ki ga mnoge banke upoštevajo pri določanju cene posojila, saj predstavlja druge vire prihodka. Ta dejavnik je seveda pomembnejši za banke s širšim naborom storitev, zato večje banke pri določanju cene posojila pogosteje upoštevajo splošni odnos kot manjše.

F. Cena se spreminja s količino: omejeni popusti za večja posojila

Zadnji dejavnik je znan že od določanja cen opredmetenih osnovnih sredstev: znesek kredita. Če želite na primer obstoječe posojilo prenesti iz ene banke na drugo (na kateri ste zaprosili za posojilo), vam bo morda slednja pripravljena ponuditi nižje

obrestne mere v zameno za višji znesek posojila. Slika 9 kaže glavne dejavnike, ki vplivajo na ceno posojila.

Slika 9: Kaj vpliva na ceno posojila



Pravilo 4: Aktivno upravljajte s svojo boniteto

Pri poslovanju upoštevajte ključne bonitetne dejavnike vnosa.

A. Bodite pozorni na dejavnike, ki vplivajo na vašo boniteto

V splošnem je poznavanje, da je boniteta odvisna od informacij, ki jih predložite banki, in načina, kako jih predložite, osnova za upravljanje z boniteto. Če torej vaša banka nudi bonitetne sestanke, kot je opisano zgoraj, to priložnost izkoristite in se pozanimajte, kaj sestavlja vašo boniteto in katerim vidikom je treba posvetiti posebno pozornost.

Nekatere banke nudijo tudi svetovalne storitve glede bonitet. Te gredo še korak naprej, saj banka predlaga konkretne finančne in nefinančne ukrepe, namenjene izboljšanju vaše bonitete. Pozanimajte se, če vaša banka nudi te vrste storitev in koliko to stane (nekateri banke te storitve morda nudijo pod drugim imenom).

Čeprav le nekaj bank danes nudi te storitve, je zelo verjetno, da bodo v nekaj letih postale mnogo bolj razširjene. Rezultati raziskave kažejo, da bo približno ena od dveh bank te storitve nudila leta 2007.

B. Pozornost namenite ključnim dejavnikom vnosa pri določanju bonitete

Ko spoznate dejavnike, ki vplivajo na vašo boniteto, je koristno, če z njimi upravljate kakor najbolje znate, saj vplivajo na obrestno mero, ki jo plačujete. Banke v različnih državah uporabljajo različne kazalce za ocenjevanje kreditne sposobnosti družbe.

Na sliki 10 so prikazani dejavniki, ki bodo v prihodnosti najpomembnejši za vašo boniteto.



Kvantitativni dejavniki so večinoma sestavljeni iz finančnih kazalnikov. Delež dolga ali finančni vzvod družbe bo verjetno ostal najvplivnejši kvantitativni dejavnik v sistemih za določanje bonitete, sledita pa mu likvidnost in ukrepi za donosnost.

Kakovost uprave in razmere na trgu bosta ostala najpomembnejša kvalitativna dejavnika. Razgovori so pokazali, da bo v prihodnosti več pozornosti namenjene pravni obliki posojilojemalca.

Ker se „razmere na trgu“ nanašajo na panogo, v kateri delujete, se na banki prepričajte, ali je klasifikacija vašega podjetja pravilna. Razložite vaš položaj znotraj industrije in banki povejte svoje

prednosti. V primeru večjih posojil nekatere banke preverijo tudi odvisnost stranke od ključnih dobaviteljev ali strank.

Rezultati raziskave kažejo, da imajo kvalitativni dejavniki pri določanju bonitete za MSP v povprečju ponder 20–30 %. Ti dejavniki pa po drugi strani predstavljajo v povprečju 60 % bonitete za novoustanovljena podjetja, saj ta ne morejo predložiti zadostnih informacij o zgodovinskem ozadju.

Ker kvalitativni dejavniki predstavljajo občuten del bonitete, bodite pozorni na njih in pripravljene, da jih dovolj podrobno predstavite. Na koncu morate banko prepričati, da dobro upravljate s tveganji vašega podjetja.

Pravilo 5: Poskrbite, da obdržite svoje posojilo

Banke kot del stalnega spremljanja neodplačanih posojil spremljajo razvoj poslovanja vsakega posojilojemalca. Glede na pogodbeno določila lahko banke ukrepajo, če odkrijejo morebitne težave.

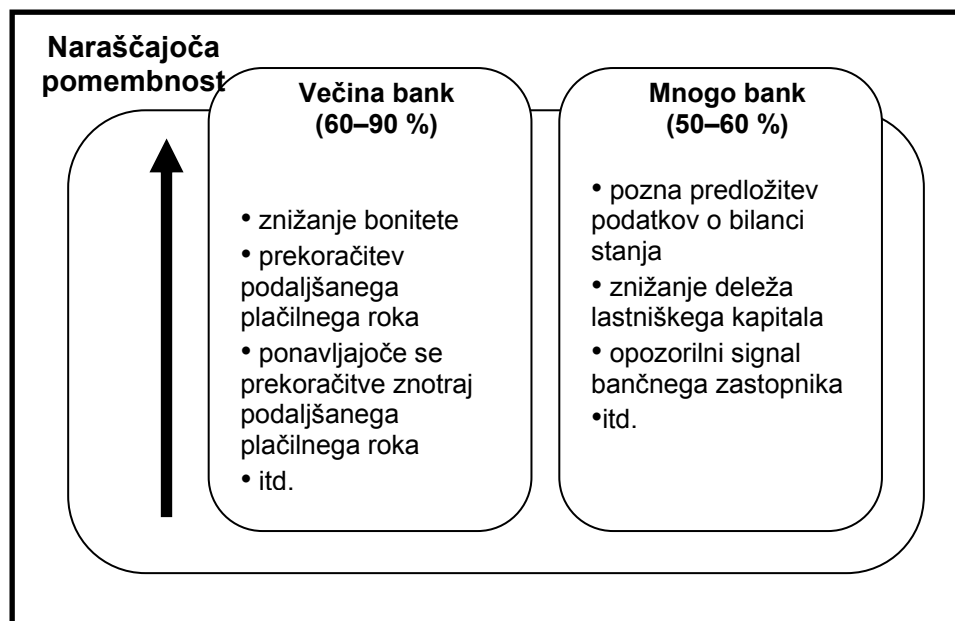
A. O svoji boniteti razmišljajte kot o stalnem postopku

V večini bank se spremljanje posojil uporablja najprej za redno izdajanje posodobitev bonitet, v večini primerov letnih posodobitev. Zavedati se morate torej, da bo banka spremembe v uspešnosti in finančni moči vašega podjetja upoštevala skozi vse trajanje vašega posojila. Poleg takšnih letnih pregledov banke pogosto izvajajo posodobitve tudi, ko prejmejo ustrezne bilance stanja ali druge informacije, ali preprosto, ko bančni zastopnik zahteva posodobitev bonitete.

B. Prepričajte se, da poznate pravila

Ključnega pomena je, da poznate pogoje za prekinitve vašega posojila, pa tudi za obstoj in značilnosti vseh dogovorov v vaši pogodbi. Nadalje, vašega kreditnega posrednika vprašajte tudi, katere vrste dejavnosti ali dogodke banka obravnava kot „vzrok za zaskrbljenost“. Na sliki 11 so prikazani najpomembnejši opozorilni signali prvih težav, ki jih uporabljajo banke.

Slika 11: Signali prvih težav, ki se uporabljajo ...



C. Upravljajte svoje plačilno vedenje

Vedno se poskusite izogniti nepotrebni prekoračitvam in poskrbite za pravočasno plačevanje obrokov. Vedite tudi, da lahko banka vaše račune samodejno analizira v zvezi s kakršnimi koli nenavadnimi premiki (npr. glede pogostosti ali višine zneskov, tako v primeru zvišanj kot znižanj).

Ob načrtovanju sprememb v vašem podjetju poskrbite, da boste o tem obvestili svojo banko. V nasprotnem primeru lahko pride do nesporazumov, ki lahko imajo negativen vpliv na vašo boniteto.

D. Pravočasno predložite vse posodobitve

Še zlasti poskrbite za pravočasno predložitev informacij o bilanci stanja. Mnogo bank obravnava pozno predložitev informacij kot signal prvih težav. Praksa obvladovanja tveganja bank domneva, da manjkajoče informacije verjetno vsebujejo slabe novice in da je to razlog, zakaj jih ne predložite.

E. Vi ste del panoge

Nadalje, obstaja dejavnik, ki ga ne morete nadzorovati: uspešnost vaše panoge kot celote. Precej bank slabo uspešnost celotne panoge razlaga kot opozorilni signal ali negativni dejavnik za boniteto.

Vedno je pomembno, da svoje prednosti razložite banki, to pa postane kritično, če ste del panoge, ki naj bi bila v težavah. V takšnih primerih opišite svoj položaj in pokažite, zakaj težave panoge na vas ne vplivajo (ali vplivajo le delno).

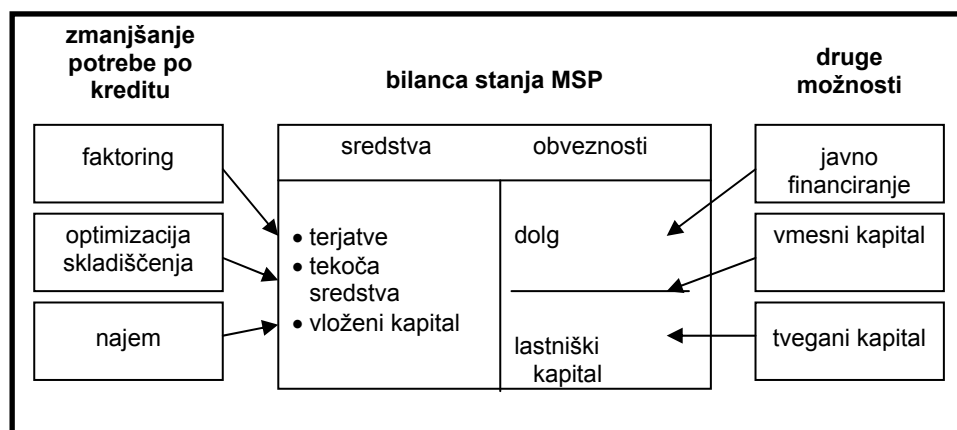
Pravilo 6: Razmislite o alternativah

Čeprav je kredit tradicionalno najpogostejša oblika financiranja, obstajajo tudi druge možnosti. Če iščete najboljše pogoje financiranja, se informirajte o vseh razpoložljivih možnostih.

V tem delu sta razloženi dve kategoriji: ukrepi za zmanjšanje potrebe po kreditu in druge možnosti.

Na sliki 12 a je prikazano, kako lahko ti dve kategoriji vplivata na vašo bilanco stanja.

Slika 12 a: Ukrepi za zmanjšanje potrebe po kreditu/druge možnosti: kako vplivajo na vašo bilanco stanja



Na sliki 12 b so prikazani pozitivni in negativni vidiki obeh.

Slika 12 b: Ukrepi za zmanjšanje potrebe po kreditu/druge možnosti: za in proti

	za	proti	ciljna skupina običajno
factoring	<ul style="list-style-type: none"> pravočasna in napovedljiva plačila zaščita pred zamudami plačil strank 	<ul style="list-style-type: none"> popust na preostali znesek možen vpliv na odnos s stranko 	<ul style="list-style-type: none"> ima nizko likvidnost ima velike zneske terjatev
optimizacija skladiščenja	<ul style="list-style-type: none"> manj kapitala vezanega v zalogah izboljšanje bilance stanja 	<ul style="list-style-type: none"> potencialno zahteva ogromno truda za optimizacijo 	<ul style="list-style-type: none"> ima nizko likvidnost ima velike zaloge blaga
najem	<ul style="list-style-type: none"> prevzemi brez velikih naložb možne davčne ugodnosti 	<ul style="list-style-type: none"> včasih dražje kot bančno posojilo brez lastništva najetega predmeta 	<ul style="list-style-type: none"> namerava optimizirati bilanco stanja
posojila iz javnih virov	<ul style="list-style-type: none"> prilagojeni programi za posebne potrebe financiranja pogosto cenejša od bančnih posojil 	<ul style="list-style-type: none"> zavezan merilom o upravičenosti včasih dolg postopek sprejetja 	<ul style="list-style-type: none"> je odvisna od meril o upravičenosti
vmesni kapital	<ul style="list-style-type: none"> prilagodljiv (v smislu strukturiranega odplačevanja) 	<ul style="list-style-type: none"> stroški potencialno višji kot pri bančnem posojilu zapleten proizvod 	<ul style="list-style-type: none"> ima omejitve, ki vplivajo na njeno bilanco stanja in lastniške deleže
tvegani kapital	<ul style="list-style-type: none"> močnejša baza kapitala potencialno znanje in izkušnje vlagateljev 	<ul style="list-style-type: none"> lastniška delniška struktura lahko postane zapletena deljen postopek odločanja 	<ul style="list-style-type: none"> kaže potencial za visoko rast

Ukrepi za zmanjšanje vaše potrebe po kreditu

A. Najem (leasing)

Ta hibrid med najemom in nakupom se dandanes vedno bolj uporablja za vse vrste opreme, ne le za avtomobile, ampak tudi za stroje in celo relativno majhne predmete, na primer tiskalnice in telefakse. Rezultati raziskave kažejo, da več kot 50 % bank namerava povečati poslovanje z leasingi za MSP.

B. Factoring

Ta vir kapitala je povezan z vašo bazo strank. S prodajo zapadlih terjatev factoring družbi boste morda prejeli hitrejša in

zanesljivejša plačila vaših računov, ne boste pa prejeli polnega zneska. Večina velikih bank nudi faktoring storitve. Rezultati raziskave kažejo, da približno polovica vseh bank namerava povečati svojo ponudbo faktoring storitev.

C. Povečanje učinkovitosti

Proizvajanje enakih rezultatov z manj kapitalskega vložka je mogoče doseči na različne načine, od katerih se večina strne na notranje rešitve. Na primer, mnogo MSP v proizvodni ali trgovski panogi lahko kapital prihrani z optimizacijo skladiščenja, saj je shranjevanje manjših zalog cenejše.

Druge možnosti v primerjavi s tradicionalnim kreditom

A. Vmesno financiranje

Obstajajo številne druge oblike financiranja, ki ga MSP nudijo oziroma za MSP urejajo banke. Vmesno financiranje je hibridna oblika kapitala, ki združuje elemente lastniškega kapitala in dolga. Rezultati naše raziskave kažejo, da bo približno polovica vseh bank to vrsto financiranja ponujala leta 2007.

B. Zasebni kapital in tvegani kapital

Družbe s potencialom visoke rasti naj se pozanimajo o sredstvih zasebnega kapitala ali podjetij tvegane kapitala. V zameno za kapital, ki ga zagotovijo, si ta podjetja vzamejo delež v družbi. V mnogih primerih večje banke to vrsto financiranja nudijo preko specializiranih odvisnih družb.

Rezultati raziskave kažejo, da veliko bank že zdaj nudi to vrsto financiranja, ta številka pa bi se lahko v prihodnjih letih še povečala.

C. Viri javnega financiranja

Poleg vmesnega financiranja in zasebnega kapitala lahko razmislite o virih javnega financiranja ali subvencioniranega

financiranja, ki jih v mnogih evropskih državah navadno izdajajo napol javne bančne ustanove.

V Prilogi 4.3 je naveden seznam ustanov, ki ponujajo takšna posojila za MSP v večini evropskih držav.

Upoštevajte, da ima ta vrsta financiranja pogosto drugačna imena, in da so skoraj vsa ta posojila pogojena z določenimi okoliščinami ali merili o upravičenosti. V nekaterih primerih to vrsto posojila nudijo tudi banke v zasebnem sektorju, ki delujejo kot posredniki za ustanove, ki ta posojila izdajajo. Zato se splača pozanimati, ali obstajajo programi, ki ustrezajo vašemu podjetju.

3.2. Pridobitev posojila: primer iz „dejanskega življenja“

Uvod

Spodaj predstavljamo primer „Alfe“, MSP, ki je pri banki „Beta“ zaprosilo za posojilo. Za vsak korak v postopku, vključno z razmerjem, smo povzeli, kako Alfa upošteva šest osnovnih pravil, ki smo jih predstavili zgoraj, in prednosti takega ravnanja. Vse številke, ki so tukaj navedene, so namenjene izključno temu primeru in se lahko v drugačnih okoliščinah občutno razlikujejo.

Alfa Proizvodnja: To srednje podjetje, ustanovljeno leta 1988, proizvaja inovativne proizvode za zdravstveno varstvo z zapletenimi prilagojenimi stroji. Proizvodi tega podjetja se običajno prodajajo z visokimi maržami, podjetju Alfa Proizvodnja pa se je v preteklih nekaj letih uspelo uveljaviti in zdaj nadzoruje majhen delež hitro rastočega trga zdravstvenega varstva.

Podjetje ima 60 zaposlenih in je lani ustvarilo 30 milijonov EUR prometa. Zaradi finančnih potreb v preteklosti, je podjetje leta 2003 pridobilo posojilo 1 milijon EUR, ki ga mora odplačati do leta 2008.

Podjetje Alfa se je znašlo pred strateško pomembno odločitvijo, saj je želelo 1,2 milijona EUR investirati v nove stroje. S stroji bi si podjetje zagotovilo prednost „prvega na trgu“, ki so jo dosegli z intenzivnimi raziskavami v ozkem segmentu trga proizvodov za zdravstveno varstvo. 200 000 EUR investicije bi lahko plačalo vnaprej, preostali milijon EUR pa bi financiralo s kreditom.

Žal se je banka, od katere je podjetje Alfa prejelo prejšnje posojilo, nedavno združila z drugo banko, s katero je podjetje imelo v preteklosti slabe izkušnje. Zato se je podjetje odločilo obiskati banko Beta, ki je znana po zagotavljanju dobrih storitev za MSP.

Zahtevek za odobritev kredita

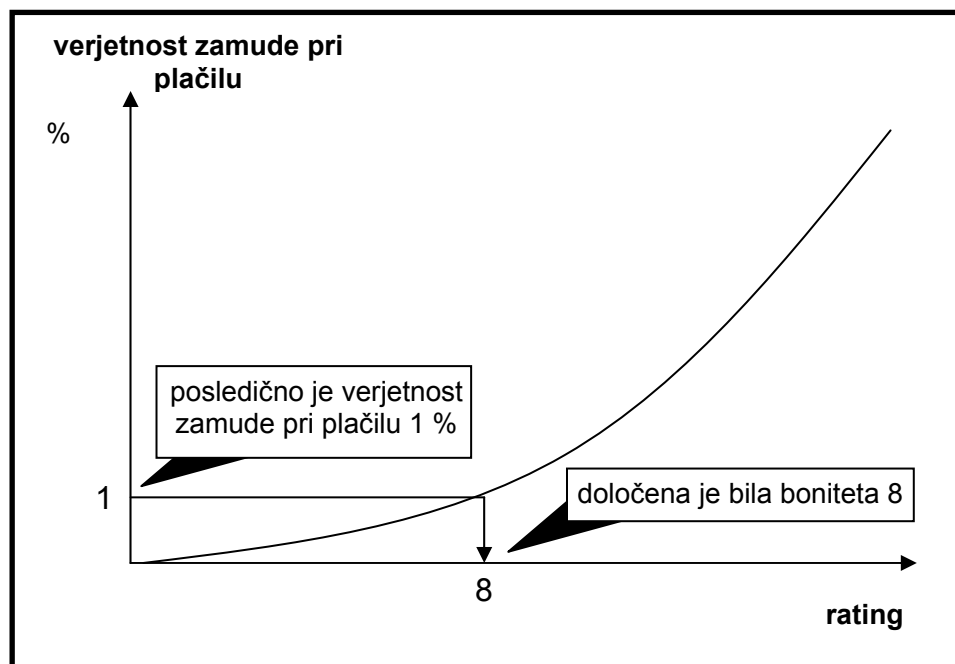
Zahtevajte informacije

Na prvem sestanku z banko Beta se je podjetje Alfa pozanimalo o kreditnem postopku banke in izvedelo, da je banka Beta ...

- ... pripravila brošuro za kreditorejmalce o okviru Basel II in bonitetah;
- ... za MSP uporabila svoj notranji sistem za določanje bonitete;
- ... pripravljena strankam na zahtevo posredovati informacije o postopku za določanje bonitete;
- ... od MSP, ki so zaprosila za posojilo, zahtevala naslednje dokumente:
 - izjavo z natančnimi ključnimi podatki o družbi, vključno z datumom ustanovitve podjetja, zaposlenimi, pravno obliko, zgodovino itd.;
 - lanskoletno bilanco stanja, poslovni izid in izkaz denarnega toka;
 - poslovni načrt, vključno s finančnim načrtom za naslednja tri leta.

Sistem za določanje bonitete MSP banke Beta uporablja 20 stopenj bonitete, kar je nekoliko več od običajne prakse v industriji. Z analizo zgodovinskih podatkov o strankah je banka Beta razvila razrede bonitet in verjetnosti zamud pri plačilu, kakor je prikazano na sliki 13.

Slika 13: Bonitete in ustrezne verjetnosti zamud pri plačilu

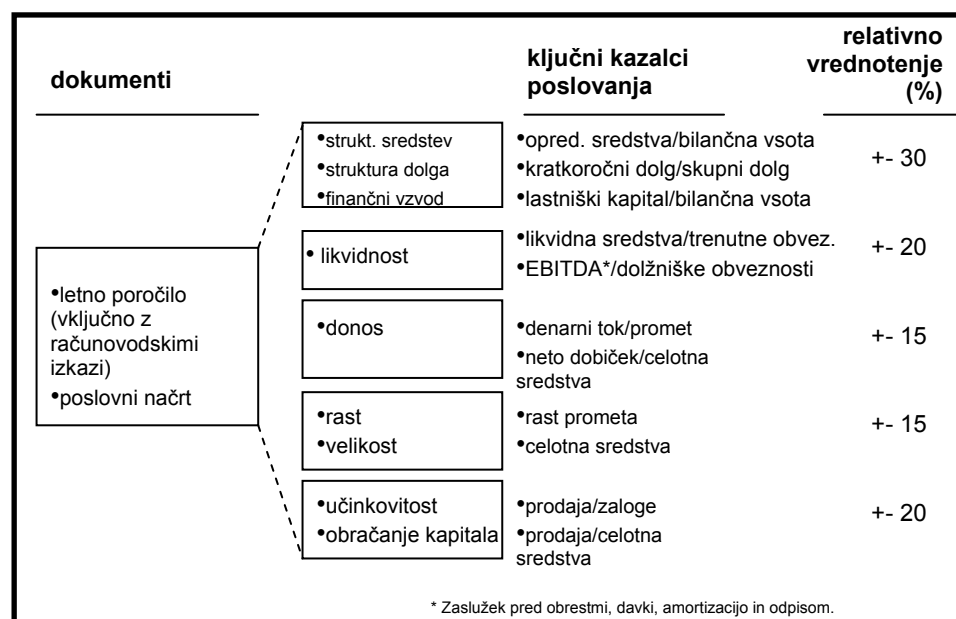


Podatki kažejo, da naj bi podjetje z boniteto 1 svoje posojilo odplačevalo redno z verjetnostjo skoraj 100 %. Boniteta 8, ki je običajna za dobre MSP, kaže, da je verjetnost rednih odplačil 99 % ali, z drugimi besedami, da je verjetnost zamude pri plačilu 1 %.

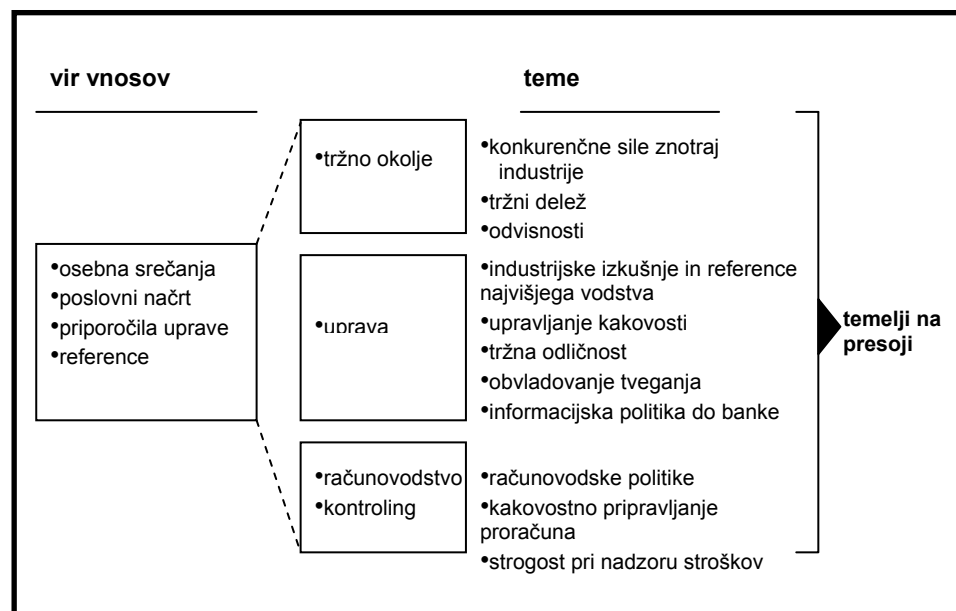
Pri svojem sistemu za določanje bonitete je banka Beta upoštevala kvantitativne in kvalitativne dejavnike vnosa, pri čemer imajo zadnji ponder 30 %.

Na slikah 14 in 15 so ti dejavniki navedeni, vključno z viri zahtevanih informacij in relativnimi ponderji.

Slika 14: Kaj predložiti – kvantitativni dejavniki vnosa pri banki Beta



Slika 15: Kaj predložiti – kvalitativni dejavniki vnosa pri banki Beta



Seveda ni obvezno na prvi sestanek s zastopnikom za stranke prinesiti prav vseh dokumentov. Vendar bi to lahko za podjetje Alfa pospešilo pripravljalno fazo in hkrati naredilo profesionalen prvi vtis na zastopnika banke, čigar presoja je del vnosa za boniteto in ki bo

najverjetneje ključni stik v kakršnem koli prihodnjem poslovnem odnosu.

Pravočasno predložite jasno in popolno dokumentacijo

Podjetje Alfa je nemudoma začelo zbirati podatke. Na sestanku z zastopnikom banke Beta je imelo podjetje Alfa pripravljene naslednje dokumente:

- brošuro z vsemi potrebnimi podatki o podjetju Alfa Proizvodnja;
- izpis letnih izkazov za pretekli dve leti;
- poslovni načrt za naslednji dve leti, ki vsebuje natančno analizo potenciala načrtovane naložbe;
- splošni tržni material o podjetju Alfa.

Podjetje je zaprosilo za posojilo v višini 1 milijon EUR, da bi lahko kupilo stroje, ki stanejo 1,2 milijona EUR. Zaprošilo je za posojilo z ročnostjo pet let, tako da bi bila odplačila enaka amortizaciji strojev. Da bi imelo nižje obresti, je bilo pripravljeno stroje, ki jih je nameravalo kupiti, zastaviti v zavarovanje.

Kreditna pogodba

Banka Beta je morala upoštevati več dejavnikov, ki vplivajo na ceno, ki jo lahko ponudi, kar prikazuje slika 16. Najprej je treba upoštevati 4,5 % za stroške financiranja, ki jih mora banka Beta plačati kapitalskim trgom oziroma drugim bankam, ki so zagotovile sredstva za posojilo.

Stroški financiranja

Kakor v vsakem poslu je treba upoštevati tudi neposredne stroške poslovanja, ki jih je treba pokriti in ki znašajo 0,5 % zneska posojila podjetja Alfa na leto. Ker stranka na ta dva dejavnika ne more vplivati, bomo pozornost posvetili preostalima dvema komponentama cene, ki sta odvisni od bonitete posojilojemalca: pričakovane izgube in stroški vložnega kapitala.

Stroški poslovanja

Del cene za kritje pričakovanih izgub je podoben dajatvam, ki se pobirajo v zavarovalništvu. Pričakuje se, da določeni odstotek posojilojemalcev, ki imajo enake lastnosti kot podjetje Alfa, ne bo odplačal svojih posojil (v tem primeru 1 %), te izgube pa je treba kriti iz prihodkov od drugih posojilojemalcev.

Pričakovana izguba

Pri izračunu te komponente cene je morala banka Beta upoštevati tri dejavnike: celotni znesek posojila (1 milijon EUR), verjetnost za zamude pri plačilu (1 %) in izgubo v primeru zamud pri plačilu. Zadnji dejavnik je odvisen od tega, koliko izgube bi bilo mogoče povrniti z likvidacijo zastavljenih predmetov.

V primeru strojev, ki jih je nameravalo kupiti podjetje Alfa, je banka Beta na podlagi njihove skupne vrednosti (1,2 milijona EUR) in njihovega nizkega faktorja amortizacije ocenila, da bi lahko v primeru zamude pri plačilu povrnila 750 000 EUR. Zato je bila ocenjena izguba v primeru zamude pri plačilu določena na 250 000 EUR, tj. 25 % zneska posojila.

Zavarovanje

Ker je bila verjetnost, da bo podjetje Alfa zamujalo pri plačilih 1 %, je bila pričakovana izguba 0,25 % zneska posojila (25 % x 1 %).

Strošek vložnega kapitala odraža kapital, ki ga banke rezervirajo za vsako posojilo, zato da lahko v primeru, da so dejanske izgube višje od pričakovanih (to se imenuje nepričakovane izgube), nadaljujejo s poslovanjem. Kapital, ki ga je rezervirala banka Beta, je bil odvisen od zneska posojila podjetja Alfa in od tveganja, da podjetje tega posojila ne bo redno odplačevalo.

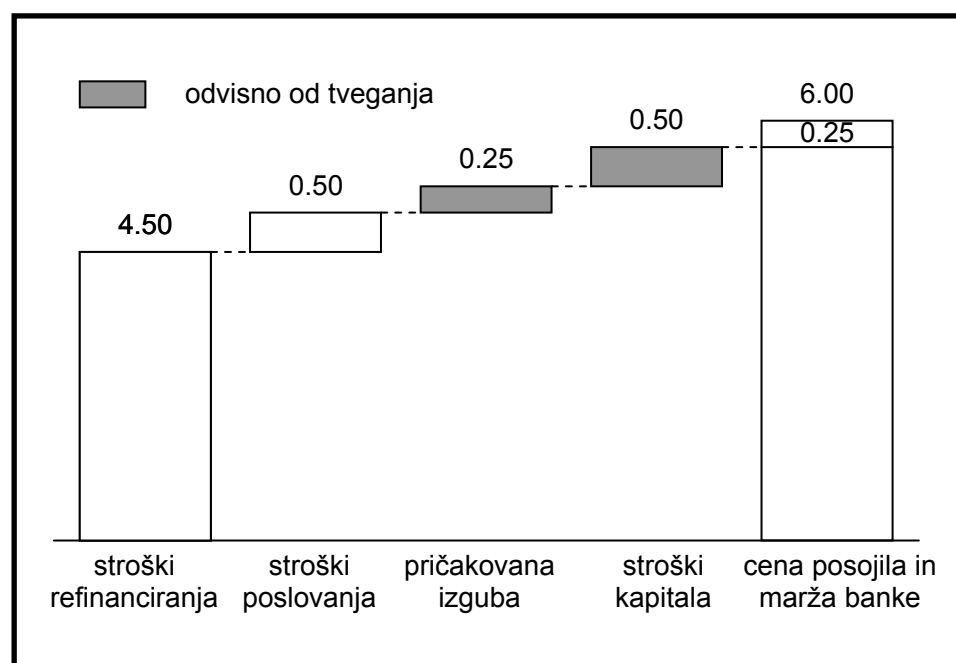
Stroški kapitala

Predpostavimo, da je znašal 5 % zneska posojila ali 50 000 EUR. Tega zneska banka Beta ni mogla uporabiti za nobene druge namene. Banka je imela torej priložnostne ali tako imenovane stroške vložnega kapitala, ki so običajno 10–15 %, odvisno od ciljnih zmogljivosti banke.

V tem primeru je 10 % od 5 % rezerviranih sredstev znašalo 0,5 % zneska posojila podjetja Alfa, kar je bilo enako letnim stroškom vložnega kapitala. Skupaj s pogajalsko maržo 0,25 % so vsi ti dejavniki prispevali k obrestni marži 6 %, kakor je prikazano na sliki 16.

Marža banke

Slika 16: izračun obresti posojila po korakih – primer (v odstotkih)



Na podlagi zgoraj navedenega je lahko banka Beta le en teden po prvem sestanku podjetju Alfa predložila naslednjo ponudbo: posojilo v višini 1 milijona EUR z ročnostjo petih let in fiksno obrestno mero 6 %.

Ponudba za posojilo

Podjetje Alfa je vedelo, da je 6 % dobra cena, vseeno pa se je zanimalo za podrobnosti v zvezi s svojo boniteto in ali obstajajo možnosti, da bi ga izboljšalo; prav gotovo pa se je želelo tudi pogajati za najboljše možne pogoje financiranja.

Preglejte pogoje

Na drugem sestanku je podjetje Alfa o ponudbi razpravljalo z zastopnikom banke:

Boniteta 8 je bila izpeljana iz celotnega položaja poslovanja podjetja Alfa, nanj pa ni bilo mogoče vplivati kratkoročno:

- Kvantitativno gledano je bila odločilna dobra donosnost podjetja. Podjetje Alfa je v preteklosti dokazalo, da zna dobro izrabiti visoke marže, ki veljajo za segment industrije zdravstvenega varstva. Vendar pa je bila bilanca stanja napeta, saj podjetje še ni odplačalo svojega prvega posojila;
- Kvalitativno gledano pa so se banki Beta zdele najpomembnejše upravne zmogljivosti podjetja. Izvršni direktor in upravna skupina so imeli dober ugled in veliko praktičnih izkušenj v industriji.

Čeprav bi bila cena posojila s krajšo ročnostjo nižja, si je podjetje Alfa izbralo daljšo ročnost, saj si ni želelo povišanih obrestne mere.

Podjetje se je strinjalo, da poleg strojev, ki jih je nameravalo kupiti s posojilom, v zavarovanje zastavi še del svojih proizvodnih sredstev. To je znižalo znesek pričakovane izgube banke Beta, s tem pa za 0,2 odstotni točki tudi stroške vloženega kapitala, na 5,8 %.

Z napornimi pogajanjmi in dodatnimi obljubami, da bo svoje druge bančne dejavnosti preneslo na banko Beta, je podjetju Alfa uspelo doseči znižanje cene posojila za nadaljnje 0,05 odstotne točke na 5,75 %.

Na zahtevo je banka Beta podjetju Alfa razkrila svoj postopek za določanje bonitete in ustrezne dejavnike vnosa. S tem znanjem opremljeno podjetje Alfa je lahko z zadevnimi dejavniki bolje upravljalo, kar bi jim pomagalo v primeru novega posojila ali posodobitve bonitete, povečalo pa si je tudi možnosti za izboljšanje svoje bonitete in pridobitev kredita po ugodnejši ceni v prihodnosti.

Aktivno upravljajte s svojo boniteto

Podjetje Alfa je vse te dejavnike vnosa natančno pregledalo. Mnogim od teh, na primer rasti in donosnosti, je že dolgo časa posvečalo pozornost, zato so bili optimizirani, kolikor je le mogoče. Podjetje Alfa pa je zdaj vedelo, da je bila njegova bilanca stanja napeta, zato se je odločilo za naslednje ukrepe:

- z delničarji so se pogodili in pridobili več lastniškega kapitala;
- aktivneje je začelo urejati svoje obveznosti in terjatve, zato da je optimiziralo neto obratna sredstva;
- uvedlo je nov sistem kontrolinga.

Stalni kreditni odnos

Mnogo MSP se z zahtevami bank usklajuje v fazi odločanja o posojilu, ko posojilo prejmejo, pa se obnašajo, kot da je odnos z banko končan. Seveda pa si je banka Beta še kako želela prejemati posodobljene informacije glede zmožnosti podjetja Alfa za odplačevanje dolga.

Ob spremljanju uspešnosti podjetja Alfa je bila banka Beta pripravljena tudi ukrepati, če bi se položaj podjetja Alfa poslabšal. Najbolj daljnosežna možnost banke je bila, da prekine pogodbo, če bi obstajali dvomi glede sposobnosti podjetja Alfa, glede rednega odplačevanja dolga.

Poskrbite, da obdržite svoje posojilo

Podjetje Alfa je formaliziralo naslednje ukrepe v svojem odnosu z banko Beta, zlasti glede letnih posodobitev bonitet:

- aktivna predložitev vseh ustreznih dokumentov pred posodobitvami bonitet;
- redni razgovori z zastopnikom banke.

S temi ukrepi se je podjetje Alfa izognilo vsem možnim signalom, ki bi jih banka Beta lahko jemala kot opozorila za poslovne težave, kot so:

- zamude s plačili, zlasti daljše zamude;
- nepredložitev dokumentov, tudi po pisnem opominu;
- splošne težave v gospodarski panogi podjetja.

Na podlagi vsega tega je lahko podjetje Alfa v dveh letih predstavilo nove proizvode, ki so bili izdelani z novimi stroji. Izkazalo se je, da je posel celo bolj donosen, kot so pričakovali, zato želi podjetje zdaj povečati zmogljivosti in vložiti dodaten 1 milijon EUR za nakup še enega stroja.

Seveda je bil prvi naslov banka Beta, ki je že pred časom postala osrednja banka podjetja za vse bančne storitve. Odgovor je bil hiter:

- ponudba za posojilo v višini 1 milijona EUR z ročnostjo petih let in letno obrestno mero 7,5 %.

Razlog za visoko ceno je bila bilanca stanja podjetja Alfa, ki je bila obremenjena z dvema posojiloma, zato je banka Beta sklepala, da je posojilo bolj tvegano kot prej.

Razmislite o drugih možnostih

Podjetje Alfa za posojilo ni želelo plačati višje cene, zato se je obrnilo na vladno podprto ustanovo, specializirano za financiranje MSP. V razgovoru sta se izoblikovali dve glavni priložnosti:

- **Tvegani kapital**

Sklad je podjetju Alfa ponudil 1 milijon EUR v zameno za delež v družbi. Ta kapitalski vložek bi predstavljal lastniški kapital, zato bi izboljšal bilanco stanja podjetja.

Uprava podjetja pa je bila zelo ponosna na popolno neodvisnost podjetja, ki so jo obdržali tudi v zelo težkih letih, zato jim ideja, da bi nekdo drug vplival na njihove poslovne odločitve, ni bila všeč.

- **Najem (leasing)**

Podjetje je našlo tudi dobavitelja strojev, ki je ponujalo najemne pogodbe. Cena za najem stroja, sprejemljiva za podjetje Alfa, je bila 250 000 EUR letno za obdobje petih let.

Podjetje bi lahko ta znesek letno plačevalo brez zunanjšega financiranja, ob izteku petletnega obdobja pa bi postalo lastnik stroja. Predčasna prekinitve pa bi podjetju naložila dodatne stroške in bi se izplačala le v primeru dramatične spremembe na trgu, na primer če ne bi moglo ohraniti svoje prednosti prvega na trgu.

Na tej točki se je podjetje Alfa dobro zavedalo zneska zunanjšega financiranja v svoji bilanci stanja, zato se je odločilo za najem.

4. Priloge

4.1. Ozadje evropske raziskave o okviru Basel II

Na podlagi zahteve Evropskega parlamenta v zvezi z možnimi vplivi bodočega okvira Basel II in ustrezne nove evropske direktive, je Evropska komisija objavila javni razpis za, prvič, zbiranje podatkov o uporabi notranjih bonitet bank za MSP in, drugič, za izdelavo tega priročnika na podlagi zbranih informacij.

V skladu s tem sta McKinsey and Company, Inc. ter System Consulting Network S.r.l. izdelala vprašalnik, sestavljen iz štirih točk. Prva točka zajema teme v zvezi s celovitim poslovnim modelom sodelujočih bank, kot so na primer njihova celotna velikost, obseg njihovega poslovanja z MSP in obeti za MSP v bližnji prihodnosti.

V zvezi z novim okvirom kapitalske ustreznosti za banke je druga točka raziskave zajemala stanje izvajanja tega novega okvira in njegov vpliv na celotne bančne posle. Ker se ta okvir osredotoča na kreditne postopke bank, je zajemala tretja točka, ki je bila tudi najnatančneje razdelana, kreditne postopke, kakršni so sedaj, pa tudi kakršne koli spremembe, načrtovane za naslednjih nekaj let. V četrti in zadnji točki so analizirane prakse obvladovanja tveganja bank.

Podrobna različica vprašalnika je bila poslana 44 največjim evropskim bankam. Od teh jih je v raziskavi sodelovalo 33, zajemale pa so države članice EU–15, Norveško in Švico. Krajša različica vprašalnika je bila poslana reprezentativnemu vzorcu malih in srednjih bank v Evropi (države članice EU in države kandidatke). Od teh jih je v raziskavi sodelovalo 71, kar pomeni, da je skupno število sodelujočih bank 104, raziskava pa ima široko regionalno pokritost.

Sodelujoče banke pokrivajo približno 40 % skupnih evropskih bančnih sredstev. Poleg tega je bil 67 bančnim združenjem poslan tudi vprašalnik, ki zajema stanje izvajanja novega okvira ter vpliv tega okvira na banke in MSP, pa tudi točko o skupnih ukrepih za kreditna tveganja. Na podlagi odzivov 27 združenj je bilo možno dopolniti bazo podatkov, ki je nastala na podlagi raziskave med bankami, kar je občutno prispevalo k dobljenim rezultatom.

Zgoraj opisani postopek zbiranja podatkov se je izvajal od junija do decembra 2004, spremljali pa so ga osebni razgovori z direktorji 44 velikih bank. Na podlagi tega je nastala obširna baza podatkov. Z izvajanjem različnih analiz, zbiranjem informacij na razgovorih in znanjem avtorjev o delu bank v zvezi s kreditnimi zadevami se je pokazala jasna slika trenutnih trendov in sprememb v kreditnem upravljanju za MSP. Avtorji so to bazo dejstev nato uporabili za oblikovanje nasvetov za MSP, vsebovanih v tem priročniku.

4.2. Okvirni pregled poslovnega načrta

Sledeči pregled je splošen pregled elementov, ki jih običajno vsebuje popolnoma razdelan poslovni načrt. Da bi optimalno pripravili svoje dokumente, svojo banko zaprosite za podoben vzorec ali kontrolni seznam. Zaprosite lahko tudi institucije, navedene na koncu te priloge, ki MSP zagotavljajo nasvete v zvezi s financiranjem.

1. Opis družbe

- Datum ustanovitve, pravna oblika, panoga, namere
- Ključni finančni podatki (prihodki od prodaje, skupna sredstva, dobiček)
- Ključni ljudje, načrt kadrovskih zamenjav, če obstaja

2. Trenutno stanje

- Prednosti in slabosti
- Konkurenčni položaj, prednosti proizvoda
- Natančne informacije o proizvodih/storitvah in ciljnih skupinah strank

3. Načrtovani položaj (2–3 leta)

- Priložnosti in nevarnosti
- Lasten razvoj v primerjavi z razvojem trga
- Natančne informacije o načrtovanih proizvodih/storitvah in ciljnih skupinah strank

4. Poslovni model

- Trženje/blagovna znamka/oglaševanje
- Prodaja/distribucija
- Stroji/infrastruktura
- Dobavitelji

- Organiziranost in človeški viri

5. Finančno načrtovanje

- Projekcija bilance stanja (za 2 predhodni leti, trenutna, za 2 prihodnji leti)
- Projekcija izkaza prihodkov, vključno s predvidenimi poteki (za 2 prejšnji leti, trenutna, za 2 prihodnji leti)
- Izhajajoče potrebe po kapitalu, načrtovani finančni partnerji, metode in zavarovanje
- Finančni in notranji kontroling

Priloge:

- Reference strank
- Priporočila uprave

4.3. Institucije za poslovni razvoj v Evropi

Na spodnjem seznamu so navedene institucije, ki upravičenim MSP zagotavljajo financiranje. Običajno se ta vrsta financiranja ponuja po nižjih obrestnih merah oziroma pod boljšimi pogoji kot izključno komercialna posojila. Sheme, ki jih institucije ponujajo, so običajno posojila, lahko pa vključujejo tudi druge oblike financiranja.

AVSTRIJA

Austria Wirtschaftsservice (aws)

Ungargasse 37
AT-1030 Wien
www.awsg.at

BELGIJA

ParticipatieMaatschappij Vlaanderen NV

Hooikaai 55
BE-1000 Brussel
www.pmvlaanderen.be

**Société Wallonne de Financement et de Garantie des
Petites et Moyennes Entreprises (SOWALFIN)**

13, Avenue Maurice Destenay
BE-4000 Liège
www.sowalfin.be

Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (SRIB)

32, Rue de Stassart

BE-1050 Bruxelles

www.srib.be

CIPER

Κυπριακή Τράπεζα Αναπτύξεως

50, Λεωφ. Αρχ. Μακαρίου III

1508 Λευκωσία

Κύπρος

www.cyprusdevelopmentbank.com

ČEŠKA

**Českomoravská záruční a rozvojová banka
(CMZRB)**

Jeruzalémská 964/4

CZ-110 00 Praha 1

DANSKA

Vækstfonden

Strandvejen 104A

DK-2900 Hellerup

www.vaekstfonden.dk

FINSKA

Finnvera

Eteläesplanadi 8,

FI-00130 Helsinki

www.finnvera.fi

FRANCIJA

Banque du Développement des PME (OSEO-BDPME)

27-31, Avenue du Général Leclerc

FR-94 710 Maisons-Alfort Cedex

www.bdpme.fr

NEMČIJA

KfW Mittelstandsbank (KfW Bankengruppe)

Palmengartenstraße 5-9

DE-60325 Frankfurt am Main

www.kfw-mittelstandsbank.de

GRČIJA

**Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών
Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ)**

Λ. Αμαλίας 26
GR-10557 Αθήν
www.tempme.gr

MADŽARSKA

Magyar Fejlesztési Bank Részvénytársaság (MFB)

HU-1051 Budapest
Nádor u. 31
www.mfb.hu

ITALIJA

Mediocredito Centrale (MCC)

Via Piemonte 51
IT-00187 Roma
www.mcc.it

Artigiancassa

Via Crescenzo del Monte 25/45
IT-00153 Roma
www.artigiancassa.it

LATVIJA

Hipotēku banka

Doma laukums 4
LV-1977 Rīga
www.hipo.lv

LUKSEMBURG

Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI)

7, Rue du Saint Esprit
LU-1475 Luxembourg
www.snci.lu

MALTA

Malta Enterprise Corporation / Korporazzjoni Maltija

ghall-Intrapriza
Enterprise Centre

Industrial Estate
San Gwann SGN 09
Malta
www.maltaenterprise.com

POLJSKA

Bank Gospodarstwa Krajowego
Al. Jerozolimskie 7
PL-00-955 Warszawa
www.bgk.com.pl

PORTUGALSKA

Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI)
Rua Rodrigo Fonseca 73
PT-1269-158 Lisboa
www.iapmei.pt

SLOVAŠKA

Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB)
Štefánikova 27
SK-814 99 Bratislava
www.szrb.sk

SLOVENIJA

Slovenski podjetniški sklad (SPS)
Trubarjeva 11
SI-2000 Maribor
www.podjetniskisklad.si

ŠPANIJA

Instituto de Crédito Oficial (ICO)
Paseo del Prado, 4
ES-28014 Madrid
www.ico.es

ŠVEDSKA

ALMI Företagspartner AB
Liljeholmsvägen 32

SE-117 94 Stockholm
www.almi.se

ZDRUŽENO KRALJESTVO

Community Development Finance Association (CDFA)
Hatton Square Business Centre, Room 101
16/16a Baldwins Gardens
London EC1N 7RJ
United Kingdom
www.cdfa.org.uk

4.4. Institucije, ki nudijo svetovanje MSP

Zaradi velikih razlik v bančni industriji po Evropi nasveti v tem priročniku ne morejo zajemati vseh lokalnih podrobnosti. Če želite o njih izvedeti več, smo tukaj vključili vzorčni seznam javnih, napol javnih in zasebnih organizacij, ki MSP svetujejo glede okvira Basel II in vprašanj v zvezi z boniteto. Prosimo, upoštevajte, da so nekatere tukaj navedene institucije centralni organi, zato vas bodo verjetno napotile k svojim regionalnim izpostavam.

AVSTRIJA

Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ)
Wiedner Hauptstraße 63
AT-1045 Wien
www.wko.at

BELGIJA

Union des Classes Moyennes (UCM)
29, Avenue A. Lacomblé
BE-1030 Bruxelles
www.ucm.be

Unie van Zelfstandige Ondernemers (UNIZO)
Spastraat 8
BE-1000 Brussel
www.unizo.be

ČEŠKA

Hospodářská komora České republiky

Freyova 27
CZ–190 000 Praha 9
www.komora.cz

ESTONIJA

Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon (EVEA)

Address: Liivalaia 9
EE–10118 Tallinn
Webpage: www.evea.ee

FINSKA

Suomen Yrittäjät (SY)

Kaisaniemenkatu 13 A
FI–00101 Helsinki
www.yrittajat.fi

Francija

La Direction du Commerce, de l'artisanat, des services et des Professions Libérales (DCASPL)

3/5 rue Barbet de Jouy
FR–75007 PARIS
www.pme.gouv.fr

NEMČIJA

Deutscher Industrie-und Handelskammertag (DIHK)

Breite Straße 29
DE–10178 Berlin
www.dihk.de

Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH)

Mohrenstraße 20/21
DE–10117 Berlin
www.zdh.de

MADŽARSKA

Kereskedők és Vendéglátók Országos Érdekképviseleti Szövetsége (KISOSZ)

HU–1061 Budapest
Andrássy út 43
www.kisosz.hu

ITALIJA

**Confederazione generale dell 'industria italiana
(CONFINDUSTRIA)**

Via dell 'Astronomia 30
IT-00144 Roma
www.confindustria.it

**Confederazione Generale Italiana dell'Artigianato
(CONFARTIGIANATO)**

Via di San Giovanni in Laterano 152
IT-00184 Roma
www.confartigianato.it

**Confederazione Italiana della Piccola e Media Industria
(CONFAPI)**

Via della Colonna Antonina 52
IT-00186 Roma
www.confapi.org

**Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della
Piccola e Media
Impresa (CNA)**

Via G. A. Guattani 13
IT-00161 Roma
www.cna.it

LATVIJA

Latvijas amatniecības kamera (LAK)

Amatu iela 5
LV-1050 Rīga
www.lak.lv

LITVA

Lietuvos verslo darbdavių konfederacija (LVDK)

A. Rotundo g. 5
LT-01111 Vilnius
www.ldkonfederacija.lt

LUKSEMBURG

Chambres des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg

Circuit de la Foire Internationale 2
LU-1016 Luxembourg
www.chambre-des-metiers.lu

Fédération des Artisans (FDA)
Circuit de la Foire Internationale 2
LU-1016 Luxembourg
www.federation-des-artisans.lu

NIZOZEMSKA

Midden-en Kleinbedrijf Nederland (MKB)
Brassersplein 1
NL-2612 CT Delft
www.mkb.nl

POLJSKA

Związek Rzemiosła Polskiego (ZRP)
ul. Miodowa, 14
PL-00-246 Warszawa
www.zrp.pl

PORTUGALSKA

Associação Industrial Portuguesa (AIP)
Praça das Indústrias
PT-1300-307 Lisboa
www.aip.pt

SLOVENIJA

Obrtna zbornica Slovenije (OZS)
Celovška cesta 71
SI-1000 Ljubljana
www.ozs.si

ŠPANIJA

Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME)
Diego de León, 50
ES-28006 Madrid
www.cepyme.es

ŠVEDSKA

Företagarna
Regeringsgatan 52
SE-106 67 Stockholm

www.foretagarna.se

ZDRUŽENO KRALJESTVO

Forum of Private Business (FPB)

Ruskin Chambers
Drury Lane
Knutsford
Cheshire WA16 6HA
www.fpb.co.uk

4.5. Regionalni priročniki za bonitete in Basel II

Spodaj navedene publikacije so praktični priročniki za MSP, ki želijo izboljšati svoje bančne bonitete in pogoje financiranja. Čeprav so na seznamu navedeni najbolj dostopni priročniki, ni popoln in ne predstavlja potrditve vsebin publikacij.

FRANCOSKI

Plusieurs conseils pour optimiser votre rating

Avtor: Patrick Hauri; Bruno Oppliger

Založnik: PME Magazine

Leto: 2004

Les PME face aux enjeux du rating, du pricing et de Bâle II

Avtor: UBS Business Banking

Založnik: UBS

Leto: 2003

NEMŠKI

Leitfaden Rating Basel II: Rating Strategien für den Mittelstand

Avtor: Dr. Werner Gleißer; Dr. Karsten Fuser

Založnik: Verlag Vahlen

Leto: 2003

Rating für den Mittelstand: Fit für das Gespräch mit der Hausbank

Avtor: DIHK

Založnik: DIHK

Leto: 2003

Spletni naslov: <http://verlag.dihk.de>

Rating im Handwerk

Avtor: Uwe Baumann; Christian Eisenecker; Franz Falk; Erhard Steinbacher; Nikolaus Teves
Založnik: Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern in Baden-Württemberg
Leto: 2002
Spletni naslov: www.hwk-konstanz.de

ITALIJANSKI

Negoziare con le banche alla luce di Basilea 2

Avtor: Lenoci-Peola

Založnik: Ipsoa

Leto: 2004

Guida a Basilea 2 (CD-Rom)

Avtor: Camera di Commercio di Milano

Leto: 2004

Spletni naslov: www.mi.camcom.it

ŠPANSKI

Basilea II: Una nueva forma de relacion banca-empresa

Avtor: Jorge Soley; Ahmad Rahnema

Založnik: McGraw-Hill / Interamericana de Espana, S.A.

Leto: 2004

4.6. Orodja in viri dodatnih informacij

V nedavno izvedenem projektu, ki ga je financirala Evropska komisija, so bila razvita izčrpna orodja za samoocenjevanje in izboljšanje upravljanja MSP. V projektu, ki je bil namenjen obveščanju MSP v državah EU o okviru Basel II, so bila sestavljena orodja za MSP, ki so na voljo na spletni strani http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm. Orodja vsebujejo kontrolne sezname in okvire za ocenjevanje upravljanja in poslovnih ciljev, za razporeditev proizvodov in storitev po njihovi privlačnosti, za analize strank in dobaviteljev, pa tudi orodja za samoocenjevanje glede operativnih in finančnih zmogljivosti MSP.