

# ZNAČAJ ANALIZE KREDITNOG ZAHTEVA U PROCESU FINANSIRANJA PREDUZEĆA

Nakon analize tržišta i određivanja ciljne grupe klijenata, a pre aranžiranja kreditne ili neke druge izloženosti banke, poslovna banka vrši detaljnu analizu tzv. kreditnog zahteva. Analiza kreditnog zahteva treba da ukaže na ekonomsku opravdanost, prihvatljivost i opseg rizika predložene transakcije u odnosu na delatnost preduzeća, njegove finansijske performanse, tržišnu i poslovnu poziciju i šire društveno okruženje.

Podnošenje zahteva za kredit predstavlja prvi korak u postupku kreditiranja klijenta banke. Zbog toga je kreditni zahtev prvi uslov odobravanja kredita. To je dokument u kome klijent iznosi zahtev za kreditom određene vrste, vrednosti i roka. Ovim dokumentom se iznose određeni elementi koji se tiču delatnosti preduzeća, vlasničke strukture, povezanih lica, konkurencije, savremenosti opreme i sl.

Da bi kreditni zahtev obavio svoju funkciju, on treba da sadrži elemente koji omogućavaju donošenje odluke o kreditnom plasmanu. Među najvažnije elemente kreditnog zahteva mogu se ubrojati: određivanje nivoa odlučivanja u banci; list o transakciji; opis zahteva; opis preduzeća; opis i analiza kupaca i dobavljača; analiza finansijskih izveštaja; finansijske projekcije.

## ODREĐIVANJE NIVOA ODLUČIVANJA U BANCIMA

Nivo odlučivanja se određuje na osnovu kreditne politike poslovne banke, a prema parametrima internog rejtinga klijenta-podnosioca kreditnog zahteva, u zavisnosti od iznosa kreditnog zahteva i njegovog odnosa prema tzv. efektivnom pokriću transakcije.

## REZIME

**Ključne reči:** kreditni zahtev, finansiranje, analiza, banke, odlučivanje.

Podnošenje kreditnog zahteva je prvi korak u postupku kreditiranja klijenta banke, a na rezultatima njegove analize zasniva se konačna odluka banke u pogledu (ne)odobravanja plasmana. Kvalitet kreditnog zahteva, njegova struktura i prezentirani podaci u njemu, uveliko mogu olakšati ili otežati proces donošenja kreditne odluke koji je usko povezan sa procesom upravljanja rizicima u banci. Aktivna saradnja klijenta i banke u procesu analize kreditnog zahteva olakšava i ubrzava proces finansiranja preduzeća i donošenje ispravne odluke sa aspekta banke.

Kreditni odbor može da zaseda mesečno, polumesečno, nedeljno ili češće, prema potrebi. U nekim bankama se primenjuje tzv. kontinuirano zasedanje kreditnog odbora, pri čemu rešenje mogu doneti i rukovodioci banke na određenoj hijerarhijskoj lestvici, sa tačno utvrđenim nadležnostima i odgovarajućim limitima odlučivanja. Podrazumeva se da svako kreditno rešenje mora biti u skladu sa odgovarajućom kreditnom politikom banke.

Prvi element koji određuje potencijalni nivo odlučivanja je interni rejting klijenta. On se određuje internom analizom finansijskih izveštaja. Banke mogu svoje interne rejtinge da podeli na različiti broj nivoa, ali im je zajedničko to da se interni rejtingi kreću od nivoa prvoklasnih klijenata do nivoa klijenata koji nisu podobni za finansiranje usled loših poslovno-finansijskih performansi.

Drugi element koji određuje potencijalni nivo odlučivanja je iznos kreditnog zahteva. Iznos može biti različit i zavisi od namene kredita. Krediti za likvidnost i krediti za obrtna sredstva su najčešće manjeg iznosa u odnosu na investicione kredite za proizvodno-poslovne kapacitete ili za izgradnju poslovno-stambenih objekata.

Treći element koji može uticati na nivo odlučivanja je iznos efektivnog pokrića transakcije. Ovaj iznos se određuje na osnovu kolaterala tj. instrumenata obezbeđenja transakcije, njihovog statusa, kao i na osnovu internog kataloga instrumenata obezbeđenja kojim se definišu koeficijenti za određivanje efektivnog pokrića transakcije. U tabeli 1 prikazana je jedna moguća varijanta kataloga kolaterala hipotetičke banke „X“.

Tabela 1. Katalog kolaterala „X“ banke

| Instrument obezbeđenja            | Nominalna vrednost | Koeficijent | Efektivna vrednost |
|-----------------------------------|--------------------|-------------|--------------------|
| Menice                            | 0                  | 0%          | 0                  |
| Hipoteka nad proizvodnim pogonom  | 100                | 33%         | 33                 |
| Hipoteka nad skladišnim prostorom | 100                | 50%         | 50                 |
| Hipoteka nad stambenim prostorom  | 100                | 67%         | 67                 |
| Zaloga nad potraživanjima         | 100                | 50%         | 50                 |
| Zaloga nad zalihama               | 100                | 0%          | 0                  |
| Zaloga nad udelima u kapitalu     | 100                | 0%          | 0                  |
| Novčani depozit                   | 100                | 100%        | 100                |
| Garancija banke                   | 100                | 100%        | 100                |
| Hipoteka nad objektom u izgradnji | 100                | 0%          | 0                  |

Na osnovu ovakvog kataloga instrumenata obezbeđenja, npr. kreditni zahtev preduzeća koje aplicira za dugoročni investicioni kredit u iznosu od 2.000.000 EUR i kao kolateral nudi uknjiženi proizvodni pogon procenjen od strane ovlašćenog procenitelja banke na iznos od 5.000.000 EUR bi išao na onaj nivo kreditnog odbora koji ima ovlašćenje da odlučuje o plasmanima odnosa 2.000.000 EUR (limit) / 350.000 EUR (neobebežbeđeno), gde je 2.000.000 EUR nominalna vrednost a 350.000 EUR nepokriven, neobebežbeđen (blanko) deo plasmana. Efektivno pokrīće plasmana u ovom slučaju bi iznosilo 5.000.000 EUR x 33% = 1.650.000 EUR. Nepokriveno: 2.000.000 – 1.650.000 = 350.000 EUR.

## LIST O TRANSAKCIJI

Jedna od najvažnijih komponenti analize kreditnog zahteva jeste List o transakciji, kao skraćeni, sumarni prikaz elemenata transakcije. U njegovom sastavljanju treba da učestvuju i kreditni analitičari i organizacioni deo za upravljanje rizicima banke. List o transakciji je sastavni deo odluke o kreditu i kao takav predstavlja okvir budućeg kreditnog ugovora. Veoma je značajno da se vodi računa o mogućnosti realizovanja njegovih uslova. List o transakciji sadrži, pored osnovnih parametara kredita, takođe i sve uslove koje klijent mora da ispuni pre realizacije kreditnog aranžmana, kao i uslove koji slede realizaciju, a koji su od velike važnosti jer predstavljaju deo odluke i ugovora o kreditu. Neispunjenje bilo kog od elemenata predstavlja značajno narušavanje ugovornih obaveza klijenta prema banci.

Tabela 2. List o transakciji

| LIST O TRANSAKCIJI     |  |
|------------------------|--|
| Korisnik kredita:      | Ime nosioca kredita  |
| Matični broj klijenta: | Matični broj nosioca kredita   |
| Proizvod:              | Vrsta proizvoda (kratkoročni kredit za likvidnost, kredit za trajna obrtna sredstva, dugoročni kredit za investicije, garancija, faktoring...) |
| Iznos:                 | Iznos kredita, garancije, akreditiva...  |
| Namena:                | Namena kredita (likvidnost, obrtni kapital, investicija...), garancije (za obebežbeđenje plaćanja, za dobro izvršenje posla...)                |
| Ročnost:               | Rok (do 12 meseci kratkoročni aranžman, preko 12 meseci dugoročni aranžman)  |
| Grace period:          | Grace period (6 meseci, 12 meseci...)  |

|  |  |
|--|--|
| Plan otplate (jednokratno ili u ratama): | Jednokratno, u 12 mesečnih rata i sl. Kod revolving kredita – u skladu sa dinamikom poslovanja i priliva od naplate potraživanja   |
| Godišnji iznos otplate:                  | Godišnji iznos ukupnih rata  |
| Kamatna stopa + marža:                   | Fiksna ili varijabilna kamatna stopa. Varijabilna kamatna stopa = marža banke (fiksni deo) + referentna kamatna stopa (varijabilni deo)  |
| Dodatne naknade:                         | Jednokratna naknada za obradu kreditnog zahteva; kvartalna naknada – kod revolving kredita za neiskorišćeni iznos; naknada za odobravanje kredita iz kreditnog limita; naknada za prevremenu otplatu kredita   |
| Uslovi za dobijanje kredita:             | Instrumenti obezbeđenja; proceduralne obaveze utvrđene kreditnom politikom poslovne banke; specifična – projektna finansiranja; kupovina objekta sa ciljem izdavanja   |
| Naknadni uslovi:                         | Potreban obim platnog prometa preko banke; klauzula o zabrani isplate dividendi iz ostvarenog profita; zahtev za upis određenog iznosa kapitala kod firme sa niskim nivoom upisanog kapitala; zabrana zaduživanja kod drugih banaka bez pismene saglasnosti banke; dostava brisovne dozvole kod refinansiranih kredita |

Izvor: Lično istraživanje autora na osnovu praktičnog iskustva u bankarskom sektoru

## OPIS KREDITNOG ZAHTEVA I NJEGOVA NAMENA

Opis kreditnog zahteva pruža osnovne informacije o kreditu ili nekom drugom bankarskom proizvodu, pojašnjava namenu kredita, očekivanih efekata i budućeg otplatnog kapaciteta. Na početku opisa kreditnog zahteva i njegove namene treba napomenuti rok kredita, model otplate, instrumente obezbeđenja i cenovne parametre kreditnog proizvoda, kao što su kamate i naknade.

Osnovni kriterijumi za plasiranje sredstava su: uspešnost poslovanja i kreditna sposobnost, stepen rizika, ekonomska opravdanost plasmana, kao i učešće zajmotražioca u izvorima sredstava banke. [1,191]

Postoji bitna razlika pri plasmanu kratkoročnih i dugoročnih (investicionih) kredita. Kod plasmana dugoročnih investicionih kredita neophodno je da se istakne učešće nosioca kreditnog zahteva u vrednosti ukupne investicije (tabela 3).

Tabela 3. Sopstveno učešće u investiciji

| Investiciona vrednost | Učešće klijenta | Učešće banke | Ocena sa stanovišta banke |
|-----------------------|-----------------|--------------|---------------------------|
| 100%                  | 20%             | 80%          | Prihvatljivo              |
| 100%                  | >20%            | <80%         | Izuzetno                  |
| 100%                  | <20%            | >80%         | Neprihvatljivo            |

Izvor: Lično istraživanje autora na osnovu praktičnog iskustva u bankarskom sektoru

Sopstvenim učešćem u ukupnoj vrednosti investicije, podnosilac kreditnog zahteva preuzima na sebe deo rizika transakcije. S druge strane, banka preko ovog parametra sagledava intenzitet vere preduzeća u sopstvenu investiciju, ali i njegovu trenutnu likvidnosnu i zarađivačku sposobnost. Takođe je važno da iznos sopstvenog učešća predstavlja zaradu preduzeća tj. zaista sopstvena sredstva preduzeća, a ne sredstva koja su obezbeđena kroz pozajmicu od dobavljača ili neke druge banke. Ako je u pitanju kratkoročna pozajmica, onda sopstveno učešće u investiciji narušava potencijal obrtnog kapitala, pa klijenti često nisu u stanju da iz redovnog poslovanja pokriju kratkoročni izvor finansiranja koji je iskorišćen za dugoročne investicione namene kroz sopstveno učešće. Ovakav likvidnosni „gap“ često predstavlja značajan faktor klijentove permanentne nelikvidnosti i veliku prepreku ostvarenju kvalitetnog otplatnog kapaciteta koji se projektuje za investiciju u toku. Zbog toga i Narodna banka Srbije obavezuje banke da eksterni rejting klijenata prema NBS formiraju uzimajući u obzir pravila kratkoročne usklađenosti bilansa i pokrivenosti dugoročne imovine dugoročnim kapitalom. Ukoliko je neki od ova dva pokazatelja negativan, banka je dužna da klijenta prebaci iz kategorije A u kategoriju B, a ukoliko su oba pokazatelja negativna, klijent se klasifikuje u kategoriju V. Iako primat pri klasifikaciji klijenata banke imaju registrovani dani kašnjenja u kreditnoj istoriji preduzeća, ipak i pomenuta ročna neusklađenost klijenata banci može doneti znatne gubitke odnosno povećane stope posebnih rezervacija.

Ako je sopstveno učešće klijenta u investiciji manje od 20%, banka obično nema veliki interes da finansira takav projekat. Međutim, u praksi to nije uvek eliminatorni faktor, bar ne pre celovite analize projekta. Često se dešava da dobar klijent ima učešće između 15% i 20%, ali da poseduje izuzetan kvalitet finansijskih izveštaja, izuzetan projektovani otplatni kapacitet novog projekta ili postojećeg poslovanja, izuzetano kvalitetan vid i nivo obezbeđenja i sl.

Prema nameni kredita, u bankarskoj praksi se uočavaju sledeći slučajevi kreditnih zahteva:

- finansiranje proširenja postojećih proizvodnih kapaciteta
- finansiranje proizvodnih kapaciteta za proizvodnju potpuno novog proizvoda
- finansiranje obrtnog kapitala
- finansiranje trajnih obrtnih sredstava
- finansiranje likvidnosti

Ukoliko se radi o podnošenju kreditnog zahteva za *proširenje postojećih proizvodnih kapaciteta*, potrebno je ustanoviti da li je stepen korišćenja postojećih kapaciteta visok ili pak potpun, odnosno maksimalan. Ta činjenica ukazuje na sposobnost klijenta da tržišno realizuje svoju proizvodnju u nivou potpunog korišćenja kapaciteta, govori o njegovoj sposobnosti da u svojim ranijim investicionim ciklusima predvidi kapacitet tržišta i tržišnu prolaznost svojih proizvoda, odnosno njegovu sposobnost da implementira ostvarivu strategiju rasta i razvoja. Pored toga, veoma je važno koliko je preduzeće otplatilo kredita koji su korišćeni za kompletiranje postojećih proizvodnih kapaciteta. Ukoliko su prethodni krediti bili odobreni sa suviše dugачkim *grace* periodom, a preduzeće je relativno brzo ostvarilo tehnološki maksimum korišćenja kapaciteta, onda se dešava da u trenutku podnošenja novog kreditnog zahteva, inicijalni dug i nije značajnije otplaćen. U tom slučaju, ulazak u novu investiciju bi predstavljao veći rizik nego u slučaju prve investicije, jer je potencijalni nivo duga veoma visok, pa bi i mali tržišni poremećaj mogao da dovede do značajnih likvidnosnih problema u otplati. Smatra se da je potrebno da investicija bude otplaćena sa minimalno 70% – 80% da bi banka mogla da krene u odobrenje novog kredita uz prihvatljiv rizik.

Ukoliko se radi o podnošenju kreditnog zahteva za *finansiranje proizvodnih kapaciteta za proizvodnju potpuno novih proizvoda*, banka obraća pažnju na činjenicu da li preduzeće angažuje stručnjake iz oblasti proizvodnje u koju ulazi, odnosno da li angažuje stručnjake u domenu nabavke, proizvodnje i realizacije gotovih proizvoda. Samostalan ulazak u novu delatnost, bez prethodnog iskustva ili bez oslanjanja na angažovane stručnjake sa iskustvom nije dobar znak za banku, pa zbog toga banke izbegavaju ulazak u finansiranje preduzeća sa ovakvom politikom. Pored toga, veoma je bitno da banka sprovede temeljnu analizu prodajnog i nabavnog tržišta kako bi bila sigurna u mogućnost otplate kredita.

Kada je reč o *finansiranju obrtnog kapitala*, ono se vrši kratkoročnim kreditima za obrtna sredstva. Njihova ročnost se kreće do 12 meseci. Dostupnost kratkoročnih izvora finansiranja je bitna za trajnu egzistenciju preduzeća, jer ukoliko preduzeće ne može da opstane u kratkom roku, njegova dugoročna perspektiva postaje bespredmetna. Preduzeće može da finansira obrtni kapital sopstvenom zaradom, autonomnim izvorima – doba-

vljačima ili kratkoročnim bankarskim kreditima. Za banku je važna politika finansiranja preduzeća za najmanje dve godine unazad. Ako se preduzeće u prošlosti ponašalo neracionalno po pitanju finansiranja zaliha, postoji verovatnoća da će tako i da nastavi, a to može dovesti u pitanje namensko korišćenje sredstava kredita. Neracionalnosti se javljaju kada preduzeće iz godine u godinu povećava spoljne izvore finansiranja dok istovremeno podiže profit iz preduzeća za razne vidove lične potrošnje vlasnika ili za finansiranje drugih poslovnih aktivnosti povezanih preduzeća.

Za razliku od obrtnih sredstava, *finansiranje trajnih obrtnih sredstva* se može vršiti i dugoročnim kreditima sa rokom dospelca do dve ili tri godine. Trajna obrtna sredstva su sredstva koja permanentno obezbeđuju normalno korišćenje osnovnih sredstava, kao pretpostavke za kontinuirano odvijanje procesa reprodukcije. [4,201] Banke odobravaju kredite za trajna obrtna sredstva (TOS) u slučajevima finansiranja inicijalnog „punjenja“ skladišta trgovačke robe, finansiranja tzv. „gvozdениh zaliha“ koje su minimalno potrebne za nesmetano odvijanje procesa proizvodnje, finansiranja obrtnog kapitala kod klijenata koji imaju izuzetno dug operativni ciklus, u slučajevima potrebe usklađivanja ročne strukture bilansa stanja preduzeća podnosioca kreditnog zahteva tj. kada se vrši refinansiranje kratkoročnih kredita korišćenih za investicije dugoročnim kreditima.

*Finansiranje likvidnosti* se vrši kratkoročnim bankarskim kreditima. Najpogodniji kredit za finansiranje tekuće likvidnosti je minus po tekućem računu – *overdraft*. Prednost ove vrste kredita je što se sredstva odobrenog limita mogu povlačiti i vraćati prema potrebama, mogućnostima i dinamiци poslovanja preduzeća. Ukoliko npr. preduzeće ima obaveze koje dospevaju periodično, a odnose se na strateški bitne dobavljače koje je potrebno izmiriti u tim rokovima, pored toga ima i periodične obaveze za lične dohodke zaposlenih, periodične obaveze prema državi, onda određeni datumi u toku kalendarske godine nose sa sobom značajan udar na tekuću likvidnost i preduzeću je bitno da u tim terminima ima dodatna sredstva na raspolaganju. S obzirom na to da ova vrsta kredita stoji na raspolaganju preduzeću u svakom trenutku, tako je i njegova cena u pogledu kamatne stope najviša u odnosu na ostale vrste kreditnih aranžmana.

## OPIS PREDUZEĆA

Opis preduzeća kao deo kreditnog zahteva sadrži osnovne podatke o preduzeću, o menadžmentu preduzeća, o delatnosti preduzeća, o osnovnim sredstvima preduzeća, o tržištu i o perspektivi biznisa.



Kod *osnovnih podataka o preduzeću* važno je kada je preduzeće osnovano i da li je od trenutka osnivanja do trenutka podnošenja kreditnog zahteva menjalo registrovanu delatnost. Ova činjenica je bitna jer služi sagledavanju iskustva preduzeća u određenoj branši i njegovu doslednost istoj. Sa aspekta banke, finansiranje preduzeća koje je u svojoj poslovnoj istoriji vršilo promenu delatnosti i u slučajevima kada to tržišne okolnosti nisu diktirale, nosi sa sobom rizik neispunjenja predviđene namene kredita i neostvarivanja projektovanog otplatnog kapaciteta.

U svrhu *opisa menadžmenta*, prikupljaju se podaci o osnivačima, vlasnicima i rukovodiocima podnosioca kreditnog zahteva. Za banku je važno da kod preduzeća koje se bave specifičnom delatnošću, vlasništvo i rukovodeće funkcije budu odvojeni, u cilju stručnijeg upravljanja i ostvarivanja boljih poslovnih performansi. Kada se radi o velikim privrednim sistemima koji ostvaruju visoke nivoe prihoda i tržišnog učešća, poželjna je što veća decentralizacija aktivnosti na nivoima različitih sektora sa svojim rukovodiocima.

*Delatnost preduzeća* se sagledava kroz informacije o trenutnoj osnovnoj delatnosti, kao i o istoriji poslovanja i razvoja te delatnosti i eventualnih promena delatnosti. Kod analize trgovačkih i proizvodnih preduzeća treba pojasniti kakav je proizvodni program. U slučajevima diversifikovanih proizvodnih programa treba ukazati na učešće pojedinačnih proizvoda u ukupnim приходima. Kod proizvodnih preduzeća bitno je ukazati na stepen korišćenja kapaciteta i mogućnost korišćenja punih kapaciteta. Kod uslužnih delatnosti tipa hotelsko-turističkih objekata bitno je napomenuti prosečnu godišnju popunjenost kapaciteta i prosečnu cenu usluge. Ove informacije su važne za banku jer predstavljaju početnu tačku za projekcije budućeg otplatnog kapaciteta klijenta koji podnosi kreditni zahtev. Takođe, za banku je važna i sezonalnost poslovanja klijenta, odnosno periodi pojačane i smanjene tražnje, koji moraju biti objašnjeni banci kako bi se otplatni kapacitet klijenta usaglasio sa strukturom plana otplate kredita.

*Opis osnovnih sredstava* obuhvata navođenje fizičkih svojstava poput lokacije, površine, kapaciteta, snage i sl., kao i knjigovodstvenih podataka, poput pozicije na kojima se knjiže i iznosa. Takođe se navode i izvori kojima su finansirana osnovna sredstva, kao i trenutni stepen otplaćenosti korišćenih izvora.

Kod *opisa tržišta* potrebno je navesti trenutnu tržišnu poziciju preduzeća i procenat tržišnog učešća. Za preduzeće koje iz godine u godinu povećava procenat tržišnog učešća potrebno je da se sagleda mogućnost daljeg razvoja i povećanja tržišnog učešća. U slučaju prezasićenosti domaćeg tržišta, potrebno je izvršiti procenu mogućnosti izvoza. Pored toga, potrebno je iz-



vršiti analizu preduzeća u odnosu na granu delatnosti kako bi se uporedile ostvarene profitne margine, obim korišćenja kapaciteta i sl. Potrebno je navesti prednosti i nedostatke preduzeća u odnosu na konkurenciju. Takođe je važno definisati strukturu nabavnog i prodajnog tržišta u kontekstu zastupljenosti domaćeg i stranog tržišta. Neizostavna je i analiza kupaca i dobavljača, naročito ako postoji koncentracijski rizik. Kod strateških i kompleksnijih kreditnih aranžmana kao što su projektno finansiranje, finansiranje obnovljivih izvora energije i sl. potrebno je analizirati dosadašnja makroekonomska kretanja i buduća tržišna kretanja, potencijal stranih tržišta i sl.

Opisom *perspektive biznisa* ukazuje se na mogućnosti razvoja i perspektive delatnosti na lokalnom tržištu, na opasnosti koje se mogu naći na putu razvoja preduzeća i sl. Naprimer, ako je delatnost preduzeća u skladu sa razvojem i zahtevima regulatornog i političkog okvira u zemlji, onda se pretpostavlja da će preduzeće imati visoku tražnju za konačnim proizvodom ili uslugom i biće atraktivnije sa stanovišta banke. To može biti npr. osnivanje preduzeća za reciklažu automobilskih guma, farmaceutskog otpada i sl.

## KUPCI I DOBAVLJAČI

Prilikom obrade kreditnog zahteva, preduzeće obavezno dostavlja banci tabele sa podacima o najmanje 10 najvećih kupaca i dobavljača sa ostvarenim prometima. Ovi podaci su banci potrebni kako bi stekla uvid u strukturu, dane naplate potraživanja i plaćanja obaveza i trendove u tom domenu, a posebno uvid u koncentracijski rizik tj. stepen diversifikacije kupaca i dobavljača.

Banka vrši proveru autentičnosti prezentiranih iznosa u okviru tabela poređenjem ukupnih iznosa iz tabela sa iznosima koji su knjiženi u okviru pozicija finansijskih izveštaja. Ukupni kupci zajedno sa PDV-om moraju imati približno jednaku vrednost sa prihodima od prodaje, a dobavljači se moraju uklopiti sa pozicijom materijalnih troškova. Postoje i izuzeci kod specifičnih preduzeća, koja se bave recimo špedicijom ili prodajom avionskih karata. Ovakva preduzeća imaju visoke promete sa kupcima, a na prihodima u finansijskim izveštajima knjiže samo provizije za pružene usluge, u ovom slučaju usluge špedicije ili prodaje avionskih karata.

Dobra diversifikacija kupaca i dobavljača, gde recimo nijedan pojedinačno ne učestvuje sa preko 10% od ukupnog prometa, znači da preduzeće vodi dobru politiku u domenu izbora poslovnih partnera. To znači da poslovni i finansijski problemi poslovnih partnera u tom slučaju ne moraju presudno uticati

na položaj preduzeća jer ih ono relativno lakše može supstituisati drugim poslovnim partnerima, nego kad je oslonjeno na jednog ili dva dominantna kupca ili dobavljača.

## FINANSIJSKE PROJEKCIJE

Finansijske projekcije bilansa stanja i bilansa uspeha imaju kucijalni značaj za banku, a naročito pri analizi potencijala dugoročnog kreditiranja određenog preduzeća. Projekcije kretanja bilansnih pozicija preduzeća trebalo bi da se po trajanju poklapaju sa trajanjem potencijalnog kreditnog aranžmana. To znači da ukoliko banka analizira potencijalno kreditiranje preduzeća na pet godina, onda i bilansne projekcije treba da budu urađene za narednih pet godina. Projekcija bilansnih pozicija treba da bude prilagođena osnovnoj nameni sagledavanja otplatnog kapaciteta preduzeća na dugi rok. Analiza kvaliteta otplate zajedno sa analizom kvaliteta instrumenata obezbeđenja je najvažniji segment pri odlučivanju banke o ulasku u dugoročni kreditni aranžman sa podnosiocem kreditnog zahteva.

Pri analizi dugoročnog otplatnog kapaciteta, banka uvek pravi tri moguća scenarija. [1,30] Ova scenario analiza podrazumeva najbolji ili optimistički scenario (best case), osnovni ili najverovatniji scenario (basic case) i najgori ili pesimistički scenario (worst case).

*Najbolji scenario* predstavlja projekciju koju je uradio podnosilac kreditnog zahteva. U tabelu koja je predviđena za analizu dugoročnog otplatnog kapaciteta, podnosilac kreditnog zahteva unosi projekcije kretanja bilansnih pozicija na osnovu poslovnih poteza koje namerava da preduzme u narednom periodu. Pošto ovaj scenario pravi preduzeće koje se bori za dobijanje pozitivnog odgovora po kreditnom zahtevu, banka ga uzima sa rezervom i smatra ga najboljim mogućim ishodom.

*Osnovni – bazični scenario* je drugi scenario koji obuhvata projekciju koju radi analitičar banke. Ovaj scenario je oprezniji od prethodnog i oslanja se na realne tržišne parametre, pri čemu rigorozno analizira efekte budućih poslovnih poteza podnosioca kreditnog zahteva. Ovaj segment je ključan za sagledavanje budućih poslovnih performansi tražioca kredita jer projektuje rezultate bez osvrta na to da li su dovoljni da pokriju sve obaveze ili nisu.

*Najgori scenario* je treći scenario koji takođe radi analitičar banke. Ovim scenariom se projektuju poslovni rezultati koji će dovesti do dovoljnog otplatnog kapaciteta ispod koga podnosilac kreditnog zahteva ulazi u zonu negativnog rezultata. Na ovaj način se projektuje granični otplatni kapacitet. Tako banka pokušava da sagleda koliko je podnosilac kreditnog zahteva

udaljen od ovog scenarija uzimajući u obzir njegove proizvodne i prodajne mogućnosti i eksterne, tržišne i druge faktore.

Bez obzira o kom scenariju je reč, projekcija otplatnog kapaciteta počinje analizom poslovnih prihoda i predviđanjem njihovog kretanja u budućem periodu trajanja potencijalnog kreditnog aranžmana. Potom se projektuje kretanje troškova nabavke koji kod proizvodnih preduzeća predstavljaju nabavne vrednosti sirovina i materijala, a kod trgovačkih preduzeća nabavne vrednosti trgovačke robe. Razlika između prihoda i troškova nabavke određuje bruto marginu preduzeća. Veoma je važno da u periodu kreditnog aranžmana bruto margina raste ili da u najgorem slučaju zadržava konstantan trend, ukoliko je to zadovoljavajuće sa stanovišta otplatnog kapaciteta podnosioca kreditnog zahteva. Naredni važan faktor u projektovanju otplatnog kapaciteta su troškovi poslovanja, troškovi zaposlenih i troškovi amortizacije. Margina koja se dobija oduzimanjem materijalnih troškova, troškova poslovanja i troškova zaposlenih od poslovnih prihoda, predstavlja ključni parametar otplatnog kapaciteta. Amortizacija ne predstavlja odbitnu stavku u ovoj formuli jer je ona knjigovodstveni trošak koji ne podrazumeva izdvajanje gotovine, već se amortizuje na duži period kroz smanjenje vrednosti osnovnih sredstava. Godišnja vrednost ove margine treba da je dovoljna za pokriće svih postojećih godišnjih finansijskih obaveza, kao što su glavnice i kamate po kreditima i lizingu, kao i za pokriće potencijalnih, budućih godišnjih finansijskih obaveza koje bi sobom doneo dugoročni kredit koji je predmet analize. Kategorija postojećih godišnjih finansijskih obaveza obuhvata samo dugoročne obaveze, jer se kratkoročne obaveze izmiruju iz drugog izvora tj. iz prometa. Vrednost koja



se dobija posle oduzimanja svih postojećih finansijskih obaveza se umanjuje za iznos poreza. Tako smanjena vrednost se dalje umanjuje za vrednost buduće potencijalne obaveze odnosno glavnice i kamate po poslovnim godinama. Ukoliko je i nakon toga rezultat pozitivan, to znači da tražilac kredita za analizirane poslovne godine poseduje pozitivan otplatni kapacitet.

Treba napomenuti i značaj prikupljanja potrebne dokumentacije nakon potpisivanja i dostavljanja indikativne ponude, a koja je osnov za kreditnu analizu. To su zahtev za kredit, statusna dokumentacija, finansijski izveštaji, prilozi uz zahtev za kredit kao i saglasnost za povlačenje izveštaja iz kreditnog biroa i faktura za plaćanje takse kako bi banka mogla da pribavi izveštaj koji predstavlja detaljan pregled obaveza klijenta prema svim finansijskim institucijama. Ova dokumentacija je neophodna ne samo za potrebe analize kreditnog zahteva, već i za ispunjenje regulatornog zahteva NBS [5] za minimalno potrebnom dokumentacijom pojedinačnog kreditnog fajla koji je predmet eksterne kontrole odnosno revizije NBS. [6]

Analiza kreditnog zahteva predstavlja ujedno i predlog strukture kreditnog aranžmana od strane organizacionog dela banke zaduženog za rad sa pravnim licima. Takav predlog se dostavlja organizacionom delu banke za upravljanje rizicima sa kojim se vrši koordinacija u smislu odgovora na potencijalna pitanja povodom uslova i strukture transakcije. Organizacioni deo za upravljanje rizicima donosi zvaničnu odluku kojom može da bude potpuno saglasan sa predlogom iznetim u analizi organizacionog dela za rad sa pravnim licima, može da sadrži određene dodatne elemente koji se zahtevaju od podnosioca kreditnog zahteva ili može da bude potpuno negativna u odnosu na analizu i inicijalni predlog. Nakon zvanične odluke organizacionog dela za upravljanje rizicima organizuje se kreditni odbor prema nivou odlučivanja, na kome se donosi konačna zvanična odluka o kreditnom zahtevu.

Analiza zahteva za vanbilansnim bankarskim proizvodom je identična analizi kreditnog zahteva jer su u oba slučaja involvirani gotovo isti rizici. U slučaju nemogućnosti klijenta da izmiri dug ili izvrši radnju po vanbilasnom proizvodu po kome je banka garant, korisnik je u mogućnosti da garanciju aktivira na takozvani prvi poziv i tada je banka u obavezi da izmiri obavezu svog klijenta umesto njega. Posle toga, za plaćeni iznos banka aktivira interventni kredit koji ima svoju dinamiku otplate i klijent samim tim u trenutku odobravanja vanbilasnog proizvoda, npr. garancije, mora biti ocenjen kao sposoban da isti otplaćuje. Kod faktoringa [3,94] i forfetinga kreditni zahtev stavlja fokus na transakciju odnosno na kreditni bonitet dužnika kao izvora otplate, a ne na kreditni bonitet tražioca predmetnog proizvoda kao u slučaju kredita.

## ZAKLJUČAK

Kreditni zahtev kao prvi korak u postupku kreditiranja svojim mestom u ovom procesu presudno utiče na dalji tok procesa i finalni ishod rezultata i uspeha procesa finansiranja preduzeća. Dobro strukturiran i kvalitetno obrađen kreditni zahtev je uslov kvalitetne ali i brze kreditne odluke. Upravo elementi kreditnog zahteva omogućavaju donošenje odluke o (ne)odobravanju kredita. Svi elementi kreditnog zahteva imaju svoj značaj. Prvi element se odnosi na određivanje nivoa odlučivanja u banci, od čega zavisi i brzina dobijanja konačnog rezultata. Nivo odlučivanja zavisi od internog rejtinga klijenta, od iznosa kredita i njegovog odnosa prema efektivnom pokriću transakcije za čije se izračunavanje koristi katalog kolaterala. Drugi element je list o transakciji kao skraćeni sumarni prikaz svih elemenata transakcije, počev od opštih podataka o klijentu do iznosa, ročnosti, namene, cene kredita, plana otplate, dodatnih uslova i sl. Naredni element je opis kreditnog zahteva i njegove namene gde se prikazuje sopstveno učešće klijenta u investiciji, namena kredita, model otplate, instrumenti obezbeđenja i cenovni parametri. Zatim sledi opis preduzeća sa osnovnim podacima o preduzeću, menadžmentu, delatnosti, osnovnim sredstvima, tržištu i perspektivi biznisa. Potom se analiziraju kupci i dobavljači i na kraju vrše analiza finansijskih izveštaja i finansijske projekcije. Na osnovu sprovedene analize kreditnog zahteva banka donosi konačnu odluku o finansiranju preduzeća.

## LITERATURA

1. Ćirović, M., Finansijski menadžment, Naučno društvo Srbije, Beograd, 2008.
2. Hadžić, M., Bankarstvo, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2013.
3. Jović, Z., Smanjenje troškova finansiranja obrtnog kapitala primenom koncepta SCF na tržištima u razvoju, IEF, Revizor 76/2016
4. Lukić, R., Bankarsko računovodstvo, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd, 2002.
5. Zakon o bankama, Službeni glasnik RS, br. 14/2015
6. [www.nbs.rs](http://www.nbs.rs)

## THE IMPORTANCE OF LOAN APPLICATION ANALYSIS IN THE FINANCING PROCESS OF COMPANY

### SUMMARY

**Keywords:** loan application, financing, analysis, banks, decision making.

The submission of a loan application is the first step in the process of lending to the bank's client, and based on the analysis result, the final decision of the bank is based on (non) approval of the placement. The quality of the loan application, its structure and the data presented therein can greatly ease or hinder the process of making credit decision that is closely related to banking risks in the risk management process. Active cooperation between the client and the bank in the process of analyzing the loan application, facilitates and accelerates the process of financing the company and making the right decision from the aspect of the bank.