

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**FINANCIRANJE RAZVOJA MALIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETIJ
S Poudarkom NA BANČNEM FINANCIRANJU IN PRIMEROM
DOBRE PRAKSE**

Ljubljana, september 2009

Gordana Radanovič

IZJAVA

Podpisana Gordana Radanovič izjavljam, da sem avtorica tega magistrskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Aleša Vahčiča in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 23.9.2009

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
OPREDELITEV PROBLEMATIKE, NAMEN IN VSEBINA DELA.....	1
CILJI MAGISTRSKEGA DELA.....	3
METODE PROUČEVANJA IN ZASNOVE DELA.....	3
1 OPREDELITEV MIKRO, MAJHNIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETIJ	4
1.1 ZAKONSKA OPREDELITEV MIKRO, MAJHNIH IN SREDNJE VELIKIH DRUŽB.....	4
1.2 PREGLED MIKRO, MAJHNIH IN SREDNJE VELIKIH DRUŽB V SLOVENIJI GLEDE NA ZAKONSKO OPREDELITEV.....	4
1.3 OPREDELITEV MIKRO, MAJHNIH IN SREDNJE VELIKIH DRUŽB GLEDE NA STOPNJO RASTI PRIHODKA.....	5
1.4 PODJETNIŠTVO.....	6
1.5 PODJETNIKI.....	7
1.6 RAST ALI RAZVOJ PODJETIJ.....	8
1.7 USPEH ALI NEUSPEH.....	8
2 FINANCIRANJE RAZVOJA MALIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETIJ	9
2.1 FINANCIRANJE PODJETJA Z LASTNIŠKIM KAPITALOM.....	12
2.2 SREDSTVA LASTNIKOV, SORODNIKOV, PRIJATELJEV.....	13
2.2.1 Zadržani dobiček, amortizacija, rezervacije.....	14
2.2.2 Tvegani kapital.....	14
2.2.3 Tvegani kapital na slovenskem trgu.....	16
2.2.4 Neformalni tvegani kapital: poslovni angeli.....	16
2.2.5 Neformalni tvegani kapital: poslovni angeli v Sloveniji.....	17
2.3 DOLŽNIŠKI KAPITAL.....	17
2.3.1 Lizing.....	18
2.3.2 Kupci in dobavitelji oziroma upravljanje z obratnim kapitalom podjetja.....	20
2.3.3 Faktoring.....	21
2.3.4 Garancije.....	23
2.3.5 Financiranje razvoja iz Evropske unije.....	24
2.3.6 Uspešnost slovenskih podjetij pri pridobivanju nepovratnih sredstev.....	28
2.3.7 Sredstva državnih institucij.....	29
2.3.7.1 Slovenski podjetniški sklad.....	29
2.3.7.2 Javna agencija za tehnološki razvoj Republike Slovenije.....	33
2.3.7.3 Javna agencija za podjetništvo in tuja investicijska vlaganja.....	33
2.4 LASTNIŠKI KAPITAL NASPROTI DOLŽNIŠKEMU KAPITALU.....	34
3 POSLOVNI NAČRT KOT ORODJE ZA PRIDOBITEV VIROV FINANCIRANJA	35
3.1 POSLOVNI NAČRT: ZAKAJ, KDAJ, KAJ IN KAKO?.....	35
3.2 ZGRADBA POSLOVNEGA NAČRTA.....	36
3.3 POSLOVNI NAČRT ODPIRA VRATA DO VIROV FINANCIRANJA.....	39
4 BANČNI VIR KOT EDEN NAJPOGOSTEJŠIH VIROV FINANCIRANJA RAZVOJA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ	39
4.1 BANKE.....	39
4.2 VRSTE BANČNIH KREDITOV.....	41
4.3 STRUKTURIRANJE KREDITA.....	43
4.3.1 Namen in višina kredita.....	43
4.3.2 Odplačilna doba.....	43
4.3.3 Zavarovanje.....	44
4.3.4 Svetovalna funkcija banke.....	45
4.4 KREDITNI POSTOPEK.....	45
4.4.1 Kreditna vloga.....	45
4.4.2 Presoja kredita (odločitev da ali ne).....	45
4.4.3 Cena.....	46
4.4.4 Stalno spremljanje.....	47
4.5 KREDITNA SPOSOBNOST IN BONITETA.....	47
4.6 KREDITI IZ VIROV EVROPSKE INVESTICIJSKE BANKE.....	56
4.7 BANKA IN FINANCIRANJE V ČASU RECESIJE.....	59

4.8	ZUNANJE BONITETNE INFORMACIJE	60
5	PRIMER PRAVILNO STRUKTURIRANEGA KREDITA IZ PRAKSE: BANČNO KREDITIRANJE NOVOUSTANOVLJENEGA PODJETJA	61
5.1	OD IDEJE DO URESNIČITVE POSLOVNE ZAMISLI	62
5.2	ISKANJE VIROV FINANCIRANJA	62
5.3	VLOGA IN POSLOVNI NAČRT PODJETJA KOT ORODJE ZA PRIDOBITEV BANČNEGA KREDITA.....	63
5.4	POGAJANJA IN PODPIS KREDITNE POGODBE.....	69
5.5	SPREMLJANJE INVESTICIJE IN ODPLAČEVANJE KREDITA.....	69
6	ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA PODJETJA	69
6.1	USPEŠNOST POSLOVANJA Z VIDIKA DOSEGANJA DOBIČKA, PRIHODKOV IN RASTI PREMOŽENJA	70
6.2	USPEŠNOST POSLOVANJA NA PODLAGI IZRAČUNA KOLIČNIKOV	73
6.2.1	<i>Likvidnost</i>	73
6.2.2	<i>Učinkovitost</i>	73
6.2.3	<i>Finančna moč</i>	74
6.2.4	<i>Uspešnost</i>	75
6.3	PRIMERJAVA DOSEŽENIH REZULTATOV GLEDE NA POSLOVNI NAČRT	75
6.4	VPLIV STRUKTURIRANJA KREDITA NA USPEŠNOST POSLOVANJA PODJETJA.....	75
	SKLEP	76
	PRILOGE	

KAZALO SLIK

<i>Slika 1: Opredelitev podjetij glede na stopnjo rasti prihodka</i>	<i>6</i>
<i>Slika 2: Opredelitev virov financiranja glede na razvojno fazo podjetja.....</i>	<i>13</i>
<i>Slika 3: Obseg lizinskih poslov v Sloveniji v obdobju 2003–2008</i>	<i>19</i>
<i>Slika 4: Obseg lizinskih poslov v Evropi v obdobju 2003–2008</i>	<i>20</i>
<i>Slika 5: Grafični prikaz obsega faktorinških poslov v Sloveniji v obdobju 2008–2008 (v mio EUR).....</i>	<i>22</i>
<i>Slika 6: Grafični prikaz obsega faktorinških poslov v Evropi in svetu v obdobju 2003-2008 (v mio EUR)</i>	<i>23</i>
<i>Slika 7: Grafični prikaz možnosti črpanja nepovratnih sredstev Evropske unije</i>	<i>25</i>
<i>Slika 8: Grafični prikaz pravice porabe nepovratnih sredstev v obdobju 2007-2008 (v mio EUR).....</i>	<i>28</i>
<i>Slika 9: Grafični prikaz porabe nepovratnih sredstev EU v obdobju 2007-2008 (v %)</i>	<i>29</i>
<i>Slika 10: Finančne linije Slovenskega podjetniškega sklada v obdobju 2007-2013</i>	<i>30</i>
<i>Slika 11: Grafični prikaz po vrstah finančnih produktov SPS v letu 2008 (v mio EUR).....</i>	<i>32</i>
<i>Slika 12: Grafični prikaz števila odobrenih ugodnih finančnih produktov SPS v obdobju 2003-2008.....</i>	<i>32</i>
<i>Slika 13: Grafični prikaz zneska odobrenih ugodnih finančnih produktov SPS v obdobju 2003-2008 (v mio EUR)</i>	<i>33</i>
<i>Slika 14: Grafični prikaz deleža dolgov v financiranju slovenskega gospodarstva.....</i>	<i>34</i>
<i>Slika 15: Tržni delež slovenskih bank glede na bilančno vsoto na dan 31.12.2008 (v %).....</i>	<i>40</i>
<i>Slika 16: Kreditni postopek.....</i>	<i>45</i>
<i>Slika 17: Oblikovanje obrestne mere kreditov v bankah.....</i>	<i>46</i>
<i>Slika 18: Ključni dejavniki pri določanju bonitete.....</i>	<i>49</i>
<i>Slika 19: Horizontalni presek bilance stanja podjetja</i>	<i>50</i>
<i>Slika 20: Izkaz poslovnega izida podjetja</i>	<i>51</i>
<i>Slika 21: Grafični prikaz pregleda realiziranih projektov EIB v Sloveniji v obdobju 2004-2009(do 2. 9.) v EUR</i>	<i>59</i>
<i>Slika 22: Grafični prikaz pregleda planiranega in doseženega dobička podjetja v obdobju 2005-2008</i>	<i>71</i>
<i>Slika 23: Grafični prikaz pregleda planiranih in doseženih prihodkov podjetja v obdobju 2005-2008</i>	<i>71</i>
<i>Slika 24: Grafični prikaz pregleda planiranih in doseženih prihodkov podjetja v obdobju 2005-2008</i>	<i>72</i>

KAZALO TABEL

<i>Tabela 1: Zakonska opredelitev mikro, majhnih in srednje velikih podjetij</i>	4
<i>Tabela 2: Struktura gospodarskih družb po velikosti in nekateri podatki o poslovanju v letu 2008</i>	5
<i>Tabela 3: Pomembnejši podatki majhnih podjetnikov po posameznih skupinah, oblikovanih glede na število zaposlenih v letu 2008</i>	5
<i>Tabela 4: Pomembnejši podatki o poslovanju segmenta malega gospodarstva v letu 2008</i>	5
<i>Tabela 5: Ugotavljanje potrebnih obratnih sredstev po proizvodih</i>	11
<i>Tabela 6: Kriteriji razlikovanja med rastočimi podjetji in statičnimi podjetji</i>	12
<i>Tabela 7: Prednosti financiranja skladov tveganega kapitala nasproti financiranju s posojili</i>	14
<i>Tabela 8: Skladi tveganega kapitala na slovenskem trgu</i>	16
<i>Tabela 9: Prednosti in slabosti poslovnih angelov</i>	17
<i>Tabela 10: Primerjava slovenske lizinske dejavnosti z evropskimi lizinski podjetji v odstotkih</i>	19
<i>Tabela 11: SWOT analiza</i>	65
<i>Tabela 12: Terminski načrt</i>	66
<i>Tabela 13: Tehnična struktura investicije</i>	67
<i>Tabela 14: Viri financiranja investicije</i>	67
<i>Tabela 15: Projekcija izkaza finančnega toka projekta</i>	68
<i>Tabela 16: Pregled vrednosti količnikov likvidnosti v opazovanem obdobju</i>	73
<i>Tabela 17: Pregled števila dni vezave sredstev v terjatvah, obveznostih in zalogah v obdobju 2005 - 2008</i>	74
<i>Tabela 18: Pregled gibanj kazalcev finančne moči in ravnotežja v obdobju 2005- 2008</i>	74
<i>Tabela 19: Pregled gibanj kazalcev donosnosti poslovanja v obdobju 2005 - 2008 v %</i>	75

UVOD

Opredelitev problematike, namen in vsebina dela

Gonilna sila gospodarstva so mala in srednja podjetja. So nosilci razvoja tako po posameznih regijah kot v celotnem gospodarstvu, predstavljajo ključen vir delovnih mest, ustvarjajo podjetniški duh. Njihova prednost pred velikimi podjetji je fleksibilnost in inovativnost. Ravno s svojo inovativnostjo ključno vplivajo na konkurenčnost in zaposlovanje. Tudi Svet Evropske unije (v nadaljevanju EU) je v Lizboni marca 2001 postavil cilj: Evropska unija naj bi do leta 2010 postala najbolj konkurenčno in dinamično gospodarstvo na svetu, ki bo temeljilo na znanju, doseganju trajne ekonomske rasti, ustvarjanju večjega števila delovnih mest in večje družbene povezanosti. Edina stalnica v današnjem svetu so spremembe, zato je vlaganje v razvoj inovativnih podjetij nujno potrebno, saj globalizacija odpira meje konkurenčnosti. Tudi zakonodaja se je z letošnjim februarjem približala podjetjem s poenostavitvijo in pocenitvijo postopka registracije podjetja preko vstopih točk e-vem. Kovačič in Stanovnik in Drnovšek (2009, str. 11) pravijo takole: »Sposobnost konkurenčne rasti je osredotočena na inovacije in tehnološki napredek, upoštevajoč finančni sektor in mednarodno odprtost gospodarstva.« V ozadju vsakega posla pa so ljudje. Podjetniki so osebe, ki iščejo priložnosti in vire, ki so potrebni za njihovo uresničenje. Zanje je značilna težnja k rasti in prav podjetniške enote so tiste, ki rastejo skozi novosti, kar jih razlikuje od največjega števila malih enot, ki ostanejo na ravni samozaposlitve, pa tudi od tistih velikih družb, ki so v svoji dinamiki okostenele in se ne odzivajo več dinamično na izzive trga in tehnologije (Glas, 2000, str. 6-7).

Na eni strani imamo inovativne in podjetne ideje, na drugi strani pa premalo sredstev za njihovo uresničenje. Kako naprej? V prvi vrsti so za ustanovitev in zagon poslovanja predvidena lastna sredstva ustanoviteljev; kaj pa, če je teh premalo? Ravno zato sem se odločila, da bom v svojem delu analizirala možne vire financiranja malih podjetij, od lastnih prihrankov do prihrankov sorodnikov in prijateljev, ki so posebej primerna oblika financiranja ob zagonu podjetja, do poslovnih angelov in skladov tveganega kapitala kot možnih oblikah lastniškega financiranja razvoja podjetja. Nato bom predstavila možne vire dolžniškega financiranja: kratkoročne in dolgoročne bančne vire, najem (lizing), odkup terjatev (faktoring), odlog odplačila pri dobaviteljih ter avanse kupcev. V svojem delu bom obdelala tudi razpise Slovenskega podjetniškega sklada, Javne agencije za tehnološki razvoj Republike Slovenije (v nadaljevanju TIA) in Javne agencije za podjetništvo in tuja investicijska vlaganja (v nadaljevanju JAPTI), dodatne vire pa lahko pridobijo podjetja tudi preko subvencij iz lokalnega okolja (občine). prikazala uspešnost podjetij pri pridobivanju virov nepovratnih sredstev. Predstavila bom tudi finančna tveganja, s katerimi se podjetniki srečujejo pri svojem poslovanju.

V drugem delu naloge želim ponazoriti pomen poslovnega načrta pri pridobivanju virov financiranja. Ključno orodje za ugotavljanje potrebnih sredstev je poslovni načrt (Žugelj & Penca & Slavnič & Žunec & Vadnjal, 2001, str. 11-16). V Ameriki je običajna praksa, da podjetniki svoje ideje najprej preverijo na papirju v obliki poslovnega načrta, pri nas pa žal večina podjetnikov le-tega ne želi pripraviti zase, ampak če ga že morajo pripraviti, ga pripravijo za banko ali za sklad. V magistrskem delu želim pokazati, da dober poslovni načrt odpira vrata finančnim virom. Pomembno je, da pri pripravi poslovnega načrta sodeluje podjetnik sam in po potrebi vključi tudi podjetniške svetovalce.

Banke so najpogostejši vir financiranja podjetij, zato bom v tretjem delu posebej predstavila vrste in načine financiranja, ki jih nudijo poslovne banke v Sloveniji na segmentu malih in srednje velikih podjetij. Banke temeljijo na zaupanju. Na eni strani zbirajo prihranke denarnih sredstev tistih, ki jih imajo preveč in ta sredstva plasirajo v naložbe tistim, ki jim sredstev primanjkuje. Banke lahko pridobijo sredstva za svoje naložbe iz dveh virov: iz prihrankov svojih komitentov in z zadolževanjem pri drugih finančnih inštitucijah. Ravno zato so banke še posebej previdne pri odobritvah kreditov. Težimu k temu, da podjetniki v banki vidijo enakovrednega poslovnega partnerja na dolgi rok ter da se v čim večji meri zmanjša problem asimetrije informacij. Zato je še posebej pomembno, da banke dobro poznajo in ocenijo svoje kreditogjemalec ter jih razvrstijo v različne bonitetne razrede. Pojasnila bom pojem bonitete in povedala kdo vse pripravlja bonitetne informacije. Banka želi poslovati samo s komitenti, ki jim je mogoče zaupati. Odobritev kredita steče, ko je banka prepričana, da bo kredit vrnjen, namensko porabljen in zavarovan. Tu bom predstavila najpogostejše oblike kreditov - od premostitvenega kredita, limita na poslovnem računu, kredita za obratne namene do kreditov za investicijska vlaganja. Predstavilo bom eno izmed ugodnejših ponudb za financiranje investicijskih vlaganj na trgu v tem trenutku. Gre za linijo Evropske investicijske banke (v nadaljevanju EIB), ki v sodelovanju z bankami v Sloveniji omogoča ugodnejše financiranje razvojno naravnanih projektov. Predstavila bom tudi najpogostejše načine zavarovanja kreditov.

Na podlagi izkušenj pri delu s podjetniki v banki sem ugotovila, da imajo nekateri podjetniki banko še vedno za izredno tradicionalno institucijo, nekateri pa so že pridobili izkušnje, kaj pomeni pravilno strukturiranje financiranja za uspešnost nadaljnjega sodelovanja. Kovačič in Stanovnik in Drnovšek (2009, str. 11) pravijo takole: »Sposobnost konkurenčne rasti je osredotočena na inovacije in tehnološki napredek, upoštevajoč finančni sektor in mednarodno odprtost gospodarstva.«

V tretjem delu naloge se bom osredotočila na obravnavo konkretnega primera financiranja novoustanovljenega podjetja, ki je razvoj svojega poslovanja financiralo v večji meri z bančnim kreditom, od poslovnega načrta do izvedbe kreditiranja ter spremljave razvoja podjetja (kot primer dobre prakse). V Ameriki je običajna praksa, da podjetniki svoje ideje najprej preverijo na papirju v obliki poslovnega načrta, pri nas pa žal večina podjetnikov tega ne želi pripraviti zase; če ga že morajo pripraviti, ga pripravijo za banko ali za sklad. V svojem delu želim pokazati, da dober poslovni načrt odpira vrata finančnim virom. Pomembno je, da pri pripravi poslovnega načrta sodeluje podjetnik sam in po potrebi vključi tudi podjetniške svetovalce. Predstavila bom celoten postopek kreditiranja, od uvodnih sestankov in pogajanj; se pravi komercialnega dela odnosa s stranko, do analize poslovnega načrta, vloge bonitetne ocene v banki, cenitve premoženja za zavarovanje kot tudi analize sedanjega poslovanja v primerjavi s planskim poslovanjem. Se pravi od tega, kako naj bo pripravljena vloga za odobritev kredita, kateri dokumenti naj bodo priloženi, zakaj mora to banka vedeti in podobno. Zraven kvantitativnih podatkov iz bilanc stanja in izkazov poslovnega izida banka z razkritji preverja tudi samo vsebino finančnih izkazov podjetja. Banka preverja tudi izkušnje in kakovost vodstva v podjetju, tržni položaj podjetja, panoge dejavnosti, oceni obete poslovanja v prihodnosti ter preveri možne oblike zavarovanja.

V četrtem delu bom analizirala uspešnost poslovanja podjetja z dvema lastnikoma vse od ustanovitve 24. 1. 2005 do zaključka leta 2008, da podkrepim tezi, da je dobro pripravljen poslovni načrt osnova za pridobitev kvalitetnih virov financiranja in da je pravilno

strukturiranje posojila vodilo k uspešnemu poslovanju in razvoju podjetja. Dober nasvet je vreden svojega denarja.

Cokins (2006, str. 7) pravi takole: »Smer, moč in hitrost. Ko se npr. vozite z avtom ali kolesom, neposredno nadzorujete vse tri.« Za podjetja je pomembno, da se začnejo premikati v pravo smer, ki mora biti jasna in odražati natančno oblikovano strategijo.

Cilji magistrskega dela

V magistrskem delu želim opredeliti ključne vidike financiranja malih in srednje velikih podjetij, predvsem njihovega razvoja, ki jim omogoča rast in doseganje konkurenčnih prednosti. Pokazati želim pomen poslovnega načrta v prvi vrsti kot test za podjetnika: od ideje do prakse, ali ima poslovna ideja trg za prodajo, kolikšna sredstva so potrebna za zagon, kakšna je konkurenca na trgu. Nenazadnje je poslovni načrt tudi pomembno orodje pri pridobivanju finančnih sredstev. Želim potrditi hipotezo, da dobro pripravljen poslovni načrt odpira vrata ugodnim virom financiranja razvoja podjetja.

V magistrskem delu želim opredeliti bančni kredit kot tradicionalno najpogostejši vir dolžniškega financiranja ter svetovalno funkcijo bank. Banka je danes partner podjetju in nudi celovite rešitve: od pravilnega strukturiranja posojila do iskanja možnosti pridobitve nepovratnih sredstev ter ugodnejšega financiranja razvojnih projektov. V magistrskem delu želim potrditi hipotezo, da kvalitetna bančna storitev s pravilnim strukturiranjem kredita vodi k uspešnemu poslovanju podjetja in hkrati znižuje tveganje tako za banko kot tudi za podjetnika, ki najema kredit. Zato bom na konkretnem primeru dobre prakse prikazala celoten postopek financiranja razvoja podjetja ter analizirala uspešnost poslovanja podjetja, ki je svoj razvoj financiralo tudi z bančnim kreditom.

Metode proučevanja in zasnove dela

Pri proučevanju teoretične podlage, ki daje osnovo za celovit vpogled v financiranje malih podjetij, se bom oprla na strokovno literaturo tujih in domačih avtorjev, vire, prispevke, spletne naslove, spletna gradiva kot tudi na znanje in izkušnje, pridobljene tekom študija in dela. Zaradi lažjega razumevanja bodo dodani tudi praktični prikazi.

V praktičnem delu naloge bom na podlagi izkustvene raziskave predstavila uspešno majhno podjetje z vidika financiranja razvoja podjetja in uspešnosti poslovanja. Opisala bom konkreten primer dolgoročnega financiranja razvoja podjetja z bančnim kreditom. Največji poudarek je na metodi intervjuja s predstavniki obravnavanega podjetja.

Uspešnost poslovanja podjetja bom analizirala s pomočjo kvantitativnih podatkov o poslovanju podjetja in s pomočjo ocene kvalitativnih podatkov podjetja. Uporabila bom podatke iz AJPEŠ-a, IBON-a in GVIN-a kot tudi interna gradiva obravnavanega podjetja ter izkušnje, ki sem jih pridobila tekom bančne prakse.

1 OPREDELITEV MIKRO, MAJHNIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETIJ

V razvitem tržnem gospodarstvu se vse bolj uveljavljajo mala in srednje velika podjetja. So nosilci razvoja tako po posameznih regijah kot v celotnem gospodarstvu, predstavljajo ključni vir delovnih mest, ustvarjajo podjetniški duh. Njihova prednost pred velikimi podjetji je fleksibilnost in inovativnost. Ravno s svojo inovativnostjo ključno vplivajo na konkurenčnost in zaposlovanje. Vlaganje v razvoj inovativnih podjetij je nujno potrebno, saj globalizacija odpira meje konkurenčnosti. Veliko malih podjetij preneha s poslovanjem v petih letih, vendar gre po moji oceni za podjetja, ki so nastala po sili razmer in ne odražaja podjetniškega duha.

1.1 Zakonska opredelitev mikro, majhnih in srednje velikih družb

Družbe se skladno z Zakonom o gospodarskih družbah razvrščajo med mikro, majhne, srednje velike na podlagi podatkov dveh zaporednih poslovnih let. Velikost družb se izračunava z uporabo treh meril, in sicer povprečnega števila zaposlenih v poslovnem letu, čistih prihodkov od prodaje in vrednosti aktive ob koncu poslovnega leta. Enaki kriteriji razvrščanja veljajo tudi za samostojne podjetnike, razvidni pa so iz tabele 1. Večina podjetnikov je razvrščena v mikro družbe.

Tabela 1: Zakonska opredelitev mikro, majhnih in srednje velikih podjetij

Velikost družbe	Povprečno število zaposlenih	Čisti letni prihodki od prodaje (v EUR)	Vrednost aktive ob koncu poslovnega leta (v EUR)
Mikro družba	≤ 10	≤ 2.000.000	≤ 2.000.000
Majhna družba	≤ 50	≤ 8.800.000	≤ 4.400.000
Srednja družba	≤ 250	≤ 35.000.000	≤ 17.500.000

Vir: Uradni list RS, Zakon o gospodarskih družbah, 2009

Glede na to, da naloga obravnava mikro, majhna in srednje velika podjetja ter samostojne podjetnike, jih bom v nadaljnjem besedilu naloge imenovala kar podjetja ali pa segment malega gospodarstva.

1.2 Pregled mikro, majhnih in srednje velikih družb v Sloveniji glede na zakonsko opredelitev

Za lažji pregled segmenta malega gospodarstva v Sloveniji bom v nadaljevanju predstavila bistvene podatke o številu podjetij in samostojnih podjetnikov, višini prodaje in ustvarjenih rezultatih poslovanja v obdobju preteklih dveh let. Iz tabele 2 je razvidno, da je za leto 2008 predložilo Agenciji za javno pravne evidence (v nadaljnjem besedilu AJPEŠ) podatke iz letnih poročil 51.997 družb, od tega jih je kar 98,5 % mikro, majhnih in srednje velikih družb. V letu 2008 so podjetja segmenta malega gospodarstva zaposlovala 57,7 % vseh zaposlenih in ustvarila 45,5 % vseh prihodkov gospodarskih družb ter dosegle 49,7 % neto čistega dobička vseh gospodarskih družb.

Tabela 2: Struktura gospodarskih družb po velikosti in nekateri podatki o poslovanju v letu 2008

Velikost gospodarskih družb	Število v letu 2008	Delež (v %) v letu 2008	Število zaposlenih v letu 2008	Delež zaposlenih (v %) v letu 2008	Prihodki (v tisoč EUR)	Neto čisti dobiček (v tisoč EUR)
Mikro	48.070	92,4	135.864	26,6	15.472.913	311.780
Majhne	2.390	4,6	79.096	15,5	11.194.030	253.214
Srednje	763	1,5	79.814	15,6	12.262.602	258.877
Velike	774	1,5	215.980	42,3	46.625.579	832.663
SKUPAJ	51.997	100,0	510.754	100,0	85.555.124	1.656.533

Vir: AJPES, Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2008, 2009, str. 27

Podatke iz letnih poročil za leto 2008 je AJPES-u predložilo 67.210 podjetnikov, kar je razvidno iz tabele 3. Majhni podjetniki so zaposlovali 62.385 delavcev (nosilci dejavnosti niso všeti v število zaposlenih) in ustvarili 4.316.893 tisoč EUR prihodkov.

Tabela 3: Pomembnejši podatki majhnih podjetnikov po posameznih skupinah, oblikovanih glede na število zaposlenih v letu 2008

Skupine po št. zaposlenih	Število podjetnikov	Delež (v %)	Št. zaposlenih	Delež zaposlenih (v %)	Čisti prihodki od prodaje (v tisoč EUR)	Vrednost sredstev na dan 31.12.2008 (v tisoč EUR)
0-1	56.376	83,9	9.637	15,4	2.107.403	1.624.455
2-9	9.785	14,6	33.905	54,3	2.423.202	1.739.060
10-49	1.021	1,5	16.650	26,7	1.109.847	893.807
50-250	28	0,0	2.193	3,5	92.533	59.570
SKUPAJ	67.210	100,0	62.385	100,0	5.732.984	4.316.893

Vir: AJPES, Informacija o poslovanju samostojnih podjetnikov v Republiki Sloveniji v letu 2008, 2009, str. 10

Iz tabele 4 je razvidno, da v segment malega gospodarstva v Sloveniji sodijo podjetniki, mikro, male in srednje gospodarske družbe in zaposlujejo 357.158 zaposlenih, ki so v letu 2008 ustvarili za 44.662.529 tisoč EUR prihodkov in realizirali neto čisti dobiček v višini 1.259.851 tisoč EUR.

Tabela 4: Pomembnejši podatki o poslovanju segmenta malega gospodarstva v letu 2008

	Število	Število zaposlenih	Prihodki (v tisoč EUR)	Neto čisti dobiček (v tisoč EUR)
Podjetniki	67.210	62.385	5.732.984	435.980
Mikro gospodarske družbe	48.070	135.863	15.472.913	311.780
Male gospodarske družbe	2.390	79.096	11.194.030	253.214
Srednje gospodarske družbe	763	79.814	12.262.602	258.877
Skupaj	118.433	357.158	44.662.529	1.259.851

Vir: AJPES, Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2008, 2009, str. 27 in AJPES: Informacija o poslovanju samostojnih podjetnikov v Republiki Sloveniji v letu 2008, 2009, str. 10 in 19

1.3 Opredelitev mikro, majhnih in srednje velikih družb glede na stopnjo rasti prihodka

Mikro, majhna in srednje velika podjetja uvrščamo glede na stopnjo rasti prihodka med začetnike, gazele, rastoča podjetja in zasebnike ter na zrele poslovne subjekte, kar je razvidno

s slike 1. Ključna dejavnika pri tovrstni opredelitvi sta stopnja rasti prihodka in stopnja tveganja, ki ga sprejemajo pri svojem poslovanju.

Slika 1: Opredelitev podjetij glede na stopnjo rasti prihodka



Vir: Kramar, Poslovne banke in podjetniki: primer Nove Ljubljanske banke, 2005, str.72, slika 3

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

Rastoča mala in srednje velika podjetja, podjetniki ter zasebniki so poslovni subjekti, ki širijo svojo dejavnost. Gre za podjetja in zasebnike, ki letno realno rastejo in imajo letno stopnjo rasti prihodkov nekoliko nad stopnjo inflacije. Govorimo o zmerni rasti. V okviru obstoječega poslovanja so dosegli največ, naslednji korak je širitev na domačem in tujih trgih ali dopolnjevanju proizvodov in storitev.

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

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

1.4 Podjetništvo

Pojem podjetništvo najpogosteje povezujemo s pojmom udejanja priložnosti (Berginc & Krč, 2001, str. 133). Pomemben dejavnik, ki vpliva na nastanek in razvoj podjetništva je okolje: infrastruktura, vladna regulativa in programi za spodbujanje podjetništva, izobraževanje, prenos raziskav in razvoja, kulturne in družbene norme, zaznavanje poslovnih priložnosti, zaščita intelektualne lastnine in odnos žensk do podjetništva ter komunikacije (Rebernik &

Tominc & Pušnik, 2008, str. 15). Danes poznamo različne oblike podjetništva, kot so dinamično podjetništvo, žensko podjetništvo, družinsko podjetništvo, elektronsko oz. virtualno podjetništvo in podobno.

Pomemben prispevek malega podjetništva je predvsem z vidika:

- ustvarjanja novih delovnih mest;
- inovacij;
- imajo ugoden vpliv na povečanje dohodka v regiji;
- so pomembno dopolnilo ponudbe velikih podjetij na regionalnem področju.

Življenje v sodobnih organizacijah je drugačno od tistega, ki so ga živeli naši starši. Igra današnjega časa se imenuje mednarodna konkurenčnost (Kets de Vries & Florent-Teacy, 1999, str. 11). Zamisli postajajo vrednejše od zemlje in lastnine. Učinkovito prilaganje okoliščinam se najlažje zgodi v podjetju, ki se zna spreminjati, a hkrati obdrži notranji kompas-v podjetju z jasno identiteto. V podjetju, ki pozna vrednote, ki usmerjajo in vodijo dejanja samega podjetja, njegovih ljudi, potrošnikov in okolja. V podjetju, ki se jasno zaveda svojega poslovanja. In v podjetju z učinkovito vizijo razvoja (Musek Lešnik, 2007, str. 10). Podjetja organizirajo proizvodnjo zato, da pridobivajo dobiček, rezultat proizvodnje pa so proizvodi in storitve. Pomembno je, da podjetja vedo **kam** (vizija) hočejo priti, **zakaj** (poslanstvo) so tu in **kako** (strategija) bodo prispela na cilj. Strategija je dolgoročni načrt aktivnosti, ki so potrebne za doseg cilja.

Vizija je slika podjetja v prihodnosti in mora biti posebna (kreativna in izzivalna), jasna, merljiva, uresničljiva in časovno omejena. V odnosu do lastnikov in zaposlenih predstavlja cilj ali dosežek, ki motivira posameznika z namenom, da bi sodeloval pri ustreznih akcijah. Če je vizija dobra, postane živa sila in moč, s katero posameznik ali podjetje živi. Vizija se pripravlja za obdobje od treh do petih let, vendar se lahko tudi v vmesnem času ustrezno spremeni, če se bistveno spremenijo okoliščine poslovanja podjetja.

Poslanstvo podjetja vsebuje glavne namene, želje in razloge za obstoj podjetja. V njem so zapisane vrednote podjetja. Poslanstvo podjetja oblikujemo tako, da si odgovorimo na vprašanja, kot so: kdo je kupec podjetja, kaj si kupec želi in kako lahko zadovoljimo kupca in pri tem zaslužimo (Hočevar & Jaklič & Zagoršek, 2003, str. 71).

1.5 Podjetniki

V ozadju vsakega posla so ljudje. Podjetniki so osebe, ki iščejo priložnosti in vire, ki so potrebni za njihovo uresničenje. Zanje je značilna težnja k rasti in prav podjetniške enote so tiste, ki rastejo skozi novosti, kar jih razlikuje od največjega števila malih enot, ki ostanejo na ravni samozaposlitve, pa tudi od tistih velikih družb, ki so v svoji dinamiki okostenele in se ne odzivajo več dinamično na izzive trga in tehnologije (Glas, 2000, str. 6-7).

Podjetnik se odziva na priložnosti in je pri tem popolnoma svoboden tako z osebnostnega kot z organizacijskega vidika v smislu razvijanja konkretne priložnosti. Sposoben je prepoznati in uporabiti ustvarjalen naboj (Berginc in Krč, 2001, str. 133).

Špilak (1999, str. 39) pravi takole: »Podjetnik je vsak človek, ki išče ali ustvarja tržne možnosti in podjetniške priložnosti, ustvarja podjetja, ali vodi njihovo poslovanje ter vlaga vanje sebe samega ali kapital ali vse skupaj.«

Tajnikar (2000, str. 5) pravi, da malo podjetje spominja na plavalca ob obali. V kolikor ni pripravljeno prevzeti tveganja, nikoli ne priplava na drugo stran obale.

Prvo skupino predstavljajo obrtniški podjetniki, ki vodijo podjetja predvsem na podlagi znanja iz proizvodnje. Cilj poslovanja je preživetje družine in le redko doseganje visoke rasti. Miške so skupine podjetij, ki nastajajo vsak dan in ravno tako tudi hitro propadejo; le okoli 20 % jih preživi pet let. Sloni so podjetja, ki niso doživela hitre rasti, saj se le s težavo prilagajajo povpraševanju. Gazele pa so hitro rastoča podjetja, ki jih je izredno malo (2-5 % v posameznem gospodarstvu), vendar so s svojo inovativnostjo, visoko rastjo prihodkov, napredno tehnologijo, konkurenčnimi prednostmi in novimi proizvodi kljub majhnosti gonila sila gospodarstva.

1.6 Rast ali razvoj podjetij

Z razvojem podjetja bom imenovala vse ključne projekte posameznega podjetja, od ideje do uresničitve. Lahko tudi rečemo, da gre za rast podjetja. Nekatera podjetja rastejo zgolj v obdobju svojega nastajanja, druga nenehno iščejo nove priložnosti. Za podjetja, ki nenehno iščejo nove priložnosti je značilno, da ne morejo biti omejena na lokalni trg. Delujejo lokalno in razmišljajo globalno, na katere trge še lahko prodrejo s prodajo svojih proizvodov oz. storitev (Tajnikar, 2000, str. 75). Razvoj podjetja je povezan z izboljšavami v podjetju, ki so največkrat povezane tudi z rastjo podjetja. Gonilo razvoja je napredek in nenehne izboljšave v poslovanju podjetja. Podjetje se razvija in tako obdrži na trgu le tako, da svoje izdelke ali storitve nenehno izboljšuje in razvija v skladu s potrebami, ki nastajajo na trgu. Zato mora podjetje slediti tržnim trendom in biti korak pred konkurenco. Za razvoj podjetja so ključne inovacije, ki so ključne za razvoj podjetništva. Končni cilj poslovanja podjetja je večanje dobička in prodaje.

Rast podjetja ni zgolj povečevanje obsega proizvodov in števila storitev, ki jih opravi podjetje. Rast podjetja ni nujno pogojena z večanjem njegovega tržnega deleža. Običajno je povezana tudi z večjim prihodkom podjetja, večjim številom zaposlenih, večjo potrebo po osnovnih sredstvih, večjem profitu (Tajnikar, 2000, str. 13). V veliki meri je odvisna od razvojne naravnosti podjetja. Filipič in Mlinarič (1999, str. 17) pravita, da nekateri avtorji zagovarjajo rast podjetja kot osnovni cilj, katerega merilo je večanje tržnega deleža. Ta cilj je dober, če hkrati pomeni povečanje donosnosti lastnega kapitala.

1.7 Uspeh ali neuspeh

Razlika med uspehom ali neuspehom je majhna, a usodna. Včasih je to le ena informacija ali ena odločitev. Uspešnost poslovanja podjetja lahko merimo na več načinov, eden najpogostejših je dobiček. Dobiček je v osnovi računovodska kategorija, kar pomeni, da na njegovo višino vpliva izbrana računovodska metoda (npr. metoda vrednotenja zalog, oblikovanja rezervacij) in interes vodstva, ki želi hkrati prikazati dober rezultat za vlagatelje in najmanjšo osnovo za obdavčitev. Vprašati pa se moramo, kako je oblikovan cilj podjetja oz. kakšen donos zahtevajo lastniki glede na vložena sredstva. Tisti dobiček, ki presega zahteve lastnikov, pripomore k rasti lastnikovega premoženja. Najpogosteje ga merimo z donosnostjo kapitala. Le-ta je odvisna od treh dejavnikov: gospodarnosti, hitrosti obračanja sredstev ter načina financiranja podjetja.

V praksi se pogosto uporablja Du Pontov sistem kazalnikov, ki pravi, da lahko donosnost kapitala razbijemo na posamezne dejavnike donosa (Peterlin & Glavina, 2007, str. 24).

$$\text{donos na kapital} = \frac{\text{dobiček}}{\text{prihodki od prodaje}} \times \frac{\text{prihodki od prodaje}}{\text{sredstva}} \times \frac{\text{sredstva}}{\text{kapital}} \quad (1)$$

Kot je razvidno iz enačbe (1) vplivajo na donosnost kapitala (angl. *return on equity*) donosnost prodaje (dobiček/prihodki od prodaje), produktivnost (prihodki od prodaje/sredstva) in finančna sestava podjetja (sredstva/kapital). Kazalnik donosnosti kapitala je zanimiv predvsem za lastnike podjetja, saj ga lahko primerjajo npr. z obrestmi za dolgoročne depozite pri bankah, da ugotovijo, ali je bila njihova naložba donosna.

Za potrebe ugotavljanja uspešnosti vodstva podjetij se uporablja kazalnik donosnosti sredstev (Hočevar & Jaklič & Zagoršek, 2003, str. 219). Podjetje je uspešno, če ustvari čim večji donos na vložena sredstva (angl. *return on assets*), to pa doseže z rastjo prodajnih marž in učinkovitim izkoriščanjem sredstev podjetja.

Poleg uspešnega poslovanja v osnovni dejavnosti je potrebno skrbeti tudi za vire financiranja. S povečevanjem dolga se donos iz rednega dela poslovanja znižuje na račun stroškov financiranja in tako znižuje davčno osnovo. Dokler je strošek dolga nižji od zahtevanega donosa na kapital, je donos na kapital večji. Zamenjava dragih virov kapitala (lastniški kapital) s cenejšimi viri (dolžniški kapital) dodatno pripomore k uspešnosti poslovanja.

Posledica razvoja stroke so novejšje metode analiziranja uspešnosti poslovanja. Zagotavljajo boljše informacije, vendar gre za obsežne koncepte, ki zahtevajo veliko porabo časa in sredstev pri njihovem uvajanju v prakso. Eden takšnih kazalnikov je EVA (angl. *economic value added*) ali ekonomska dodana vrednost. EVA je finačno merilo, ki upošteva ceno in vrednost kapitala, ki so ga lastniki vložili v podjetje in od katerega pričakujejo dobiček. Za izračun tega kazalnika je potrebno poslovnemu izidu iz poslovanja odšteti povprečne stroške celotnega kapitala. Ti se izračunajo kot povprečje med pričakovanimi donosi in obrestno mero kreditov podjetja v razmerju kapitala in dolgov. Če je rezultat pozitiven, pomeni, da je podjetje ustvarilo ekonomsko dodano vrednost in s tem povečuje vrednost kapitala.

2 FINANCIRANJE RAZVOJA MALIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETIJ

Razvoj podjetij in njihovo financiranje je ena najpomembnejših nalog vsakega gospodarstva, saj predstavlja ključni razvojni faktor. Ravno zato je tudi v politiki Evropske unije izoblikovano posebno stališče, kako spodbujati podjetništvo in s tem doseči gospodarsko rast. Za izpeljavo poslovne priložnosti pa potrebuje podjetnik sredstva, ki so ključni omejitveni dejavnik posameznega podjetniškega procesa. Potrebna sredstva vključujejo tako osnovna sredstva kot tudi človeške vire in nenazadnje tudi finančna sredstva. Ključno orodje za ugotavljanje potrebnih sredstev je poslovni načrt (Žugelj et al. , 2001, str. 11-16).

Finance in financiranje

Pojem finance uporabljamo za vse gospodarske dejavnosti, ki so povezane z upravljanjem in denarjem, in za vedo o upravljanju z denarjem. V tržnem gospodarstvu je denar (in kredit) izredno pomemben element delovanja gospodarstva (Mramor, 1993, str. 19). **Poslovne finance** so veda, ki se ukvarja s proučevanjem financiranja poslovanja podjetij in opredeljevanjem instrumentarija za njihovo uresničevanje (Špilak, 1999, str. 94). Pri tem se

podjetja srečujejo s finančnimi tveganji in stroški financiranja - optimiranje tveganja in stroškov je namen finančnih instrumentov. Peterlin in Glavina (2007, str. 21) pravita takole: **»Bistvo poslovnih financ je v poznavanju finančnih posledic pri pripravi, sprejemanju in izvajanju poslovnih odločitev.«**

Pri financiranju pa gre za dejanje. Obsega ugotavljanje potrebnih finančnih sredstev, njihovo preskrbo, naložbenje, upravljanje, in določanje o teh sredstvih in vračanju virov financiranja. Če nekaj financiramo pomeni, da zagotovimo sredstvo za plačilo le-tega. V poslovanju podjetnika in podjetja lahko finance označimo kot vezni element med vsemi poslovnimi področji (Kosec, 2004, str. 11). Skoraj vsaka poslovna odločitev pri poslovanju podjetja ima prej ali slej opraviti z denarjem, ravno zato sem možne vire financiranja podrobneje analizirala v nadaljevanju te točke.

Ključne finančne odločitve v podjetju so:

- odločitve o preskrbi sredstev (virov financiranja);
- odločitve o investiranju v podjetju in zunaj njega;
- odločitve o gospodarjenju s sredstvi podjetja, s terjatvami, zalogami in odločitve o razporejanju doseženih finančnih izidov.

Financiranje kot odločanje o priskrbi različnih virov financiranja za ustanovitev in poslovanje podjetja je proces, ki obsega ugotavljanje potrebnih sredstev in virov za njihovo financiranje s hkratnim izračunom stroškov financiranja. Razlikuje se od podjetja do podjetja ne samo zaradi različnih dejavnosti podjetij, temveč tudi od zmožnosti njihove priskrbe (Repovž & Peterlin, 2000, str. 80).

Potrebe po osnovnih sredstvih podjetja so običajno podane v poslovnem načrtu ali investicijskem programu. Predračunske vrednosti so pripravljene na podlagi prejetih ponudb, predračunov, računov in zato njihove vrednosti ni težko oceniti. Višina potrebnih sredstev se močno razlikuje glede na posamezne dejavnosti, glede na obseg in način poslovanja. Zlato pravilo financiranja pravi, da dolgoročna sredstva potrebujejo dolgoročen vir financiranja.

Pri ugotavljanju potrebnih obratnih sredstev podjetja je ključno vprašanje, koliko obratnih sredstev potrebuje podjetje, da bodo njegova stalna sredstva polno izkoriščena in bo tako podjetje doseglo načrtovano raven prodaje. V praksi so največkrat uporabljene preproste metode ugotavljanja potrebnih obratnih sredstev. Prva metoda je metoda odstotka od prodaje in temelji na relativnih razmerjih posameznih oblik obratnih sredstev nasproti celotnim (ali le obratnim) sredstvom. Pri znanem znesku zalog in terjatev in s tem tudi znanim deležem zalog in terjatev v sredstvih ob določenem odstotku povečanja proizvodnje in prodaje pričakujemo tudi za enak odstotek povečano potrebo po sredstvih v zalog in terjatvah. Druga metoda temelji na izračunu vezave sredstev v posameznih proizvodih, pri čemer je potreba po sredstvih določena z lastno ceno proizvoda in koeficientom obračanja sredstev znotraj enega leta. Iz tabele 5 je razvidno, da za proizvode, ki so dlje časa vezani v poslovnem procesu in tisti, ki imajo večjo lastno ceno bistveno povečajo potrebo po obratnih sredstvih podjetja.

Gospodarjenje s sredstvi pomeni smotrno uporabo pridobljenih sredstev, zato da bi ustvarili pozitiven denarni tok in dosegli čim večji dobiček in s tem razvoj podjetja. Ugotavljanje denarnih tokov je potrebno, saj je le na podlagi pozitivnega denarnega toka poslovanje podjetja smotrno. Zagotoviti je potrebno vračanje prejetih virov financiranja. V primeru najetja kredita to pomeni vračilo glavnice kredita skupaj z obračunanimi obrestmi in ostalimi

stroški, v primeru lastniškega financiranja pa v obliki udeležbe lastnikov v dobičku (Repovž, 2000, str. 74).

Tabela 5: Ugotavljanje potrebnih obratnih sredstev po proizvodih

Proizvodi	Lastna cena v EUR	Dnevi vezave v poslovnem procesu	Koeficient obračanja	Potrebna obratna sredstva
A	144.000	30	12	12.000
B	100.000	18	20	5.000
C	120.000	18	20	6.000
D	80.000	36	10	8.000
E	259.000	72	5	51.800
Skupaj	703.000	42	8,5	82.500

Vir: Repovž in Peterlin, *Financiranje*, 2000, str. 82, tabela 5.1

Tveganje

Podjetja poslujejo v dinamičnem okolju, kar pomeni vedno hitrejše spreminjanje okoliščin poslovanja, zato je soočanje s tveganjem nujno. Tveganje lahko opredelimo kot nezmožnost, da bi pravilno napovedali prihodnji tok dogodkov oziroma kot nezmožnost nadzorovati, ali bodo rezultati prihodnjega toka dogodkov enaki načrtovanim (Mramor, 1993, str. 99). Tveganje je verjetnost sprememb v prihodnjem denarnem toku podjetja (Filipič & Mlinarič, 1999, str. 179). Tveganje in donosnost sta v obratni sorazmerni zvezi. Posamezniki pa smo različno naklonjeni k tveganju, zato je izrednega pomena, da tveganja prepoznamo in se zadevamo dejstva, da nekatera tveganja lahko razpršimo, druga pa ne. Potrebno je sprejeti ukrepe za znižanje tveganja, jih tekoče spremljati in nadzirati. Obvladovanje tveganj je sestavni del poslovnega odločanja, saj pripomore k večji stabilnosti denarnih tokov ter s tem večjih dobičkov. Berk, Peterlin in Ribarič (2005, str. 54) so mnenja, da večja stabilnost zadržanih dobičkov omogoča podjetju lažje usklajevanje načrtovanih naložb in potrebne notranje vire financiranja.

Tveganje iz poslovanja podjetja je odvisno od dejavnosti, ki jo podjetje opravlja, pogajalske moči kupcev in dobaviteljev, značilnosti proizvoda oz. storitve, tehnologije ter trga in nenazadnje zaposlenih ter zakonodaje. V primeru, da podjetje ne dosega planiranega obsega prodaje, je tveganje višje v podjetjih, ki imajo višje stalne stroške. Pri financiranju podjetja pa obstaja tveganje prezadolženosti.

Financiranje rastočega posla

Če opazujemo rast gospodarstva, jo lahko z vidika malega gospodarstva dosežemo na dva načina. Lahko se enostavno poveča število novoustanovljenih podjetij. Lahko pa ostane število malih podjetij nespremenjeno, rastejo pa mala podjetja (Tajnikar, 2000, str. 10). Za rast pa potrebujejo sredstva. Rast malega podjetja je v večini primerov povezana z notranjo učinkovitostjo podjetij, tehnološkim prebojem in poznavanjem trga. Uspešni so tisti, ki so korak pred konkurenco. Rast podjetja lahko opredelimo na različne načine. Lahko gre za večjo količino proizvodnje in večji obseg storitev, ki jo je podjetje sposobno proizvesti in prodati na trgu. Podjetje poveča prodajo obstoječim kupcem ali pa pridobi nove kupce. S povečanjem proizvodnih oz. storitvenih kapacitet je povezana zaposlitev dodatne delovne sile, vendar to ni vedno nujno. Nove zaposlitve praviloma niso potrebne v primeru investicije v tehnološko učinkovitejše stroje, potrebno pa je zagotoviti primerne poslovne prostore. Podjetja lahko razširijo obstoječe proizvodne prostore ali pa se odločijo za izgradnjo ali

nakup novih ali pa dodatno potrebne prostore vzamejo v najem. Podjetje raste tudi takrat, ko dosega večji dobiček. Iz tabele 6 je razvidno razlikovanje med rastočimi in statičnimi podjetji.

Tabela 6: Kriteriji razlikovanja med rastočimi podjetji in statičnimi podjetji

Kriteriji razlikovanja	Rastoča podjetja	Statična podjetja
cilji poslovanja	maksimizirajo profite povečujejo prodajo	manjši poudarek na profitih večji poudarek na neodvisnosti
organizacijska struktura	razvejana struktura	razvejana struktura le v že zrelih podjetjih
način vodenja	nastajanje ekip fleksibilne oblike dela oblikovanje stabilne strukture zaposlenih avtokratski začetki potreba po svetovanju	paternalistični odnos
struktura računovodstva	organizacija profitnih centrov	podjetje spremljajo kot enotno telo
podatki o preteklem poslovanju	spremljanje gotovinskega toka	zelo malo zgodovinskih podatkov
ključne spremenljivke vedenja	mesečna napoved gotovinski tok profitnost prodaja	pomembni odnosi z dobavitelji

Vir: Tajnikar, Tvegano poslovanje, 2000, str. 17

Za rast pa podjetja potrebujejo sredstva in financiranje, zato bom v nadaljevanju dela opredelila možne vire financiranja razvoja podjetij. Podjetje lahko financira rast z lastniškimi in dolžniškimi viri financiranja. V začetni fazi je lastniški kapital tisti, ki omogoča zagon podjetja in rast. V nadaljnjih fazah rasti pa lahko podjetje pridobi tudi dolžniške vire financiranja in izbere optimalno kombinacijo možnih virov financiranja.

2.1 Financiranje podjetja z lastniškim kapitalom

Lastniški kapital je kapital, ki ga v podjetje vložijo njegovi lastniki. Lahko gre za vplačilo v denarni obliki ali pa v obliki stvarnega vložka, kot na primer v obliki zemljišča, gradbenega objekta, opreme, neplačanega ali manj plačanega dela. Lastniški kapital, vplačan oziroma vložen v podjetje ob njegovi ustanovitvi, imenujemo ustanovni kapital. Z večanjem obsega poslovanja pa je ponavadi potreben še dodatni lastniški kapital. Največkrat ga prispevajo obstoječi lastniki v obliki deleža dobička, ki se ne izplača lastnikom podjetja, ampak se v obliki zadržanega dobička naloži v podjetje. Dodaten kapital pa lahko prispevajo lastniki z dodatnimi denarnimi ali stvarnimi vložki v podjetje. Je praviloma najcenejši dolgoročni vir financiranja podjetja po stroških in nadzoru. Slovenski računovodski standardi (v nadaljevanju SRS) opredeljujejo celotni kapital podjetja kot obveznost do lastnikov, ki zapade v plačilo, če podjetje preneha delovati, pri čemer se velikost kapitala popravi glede na tedaj dosegljivo ceno čistega premoženja. Opredeljen je z zneski, ki so jih vložili lastniki, ter z zneski, ki so se pojavili pri poslovanju in pripadajo lastnikom. Zmanjšujejo ga izguba pri poslovanju, odkupljene lastne delnice in lastni poslovni deleži ter dvigi (izplačila). Sestavljajo ga vpoklicani kapital, kapitalske rezerve, rezerve iz dobička, preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let ali prenesena čista izguba iz prejšnjih let, presežek iz prevrednotenja in prehodno še ne razdeljeni čisti dobiček ali še ne poravnana čista izguba poslovnega leta (SRS 8). Lastna

sredstva podjetja so bistvena za pritegnitev ostalih virov financiranja, še posebno sredstev bank, zasebnih vlagateljev in vlagateljev tveganega kapitala. Podjetnik je vložil v posel toliko, kot verjame v njega. Seveda pa moramo na zadevo pogledati s perspektive podjetnika; če je vložil v posel ves svoj denar, je sprejel veliko mero tveganja. To je dokaz, da verjame v svojo podjetniško idejo. Ustrezen obseg lastniškega kapitala tudi predstavlja osnovo za zadolževanje podjetja.

Za razliko od dolžniškega kapitala nosi lastniški kapital tveganje uspeha ali neuspeha podjetniškega projekta. S kombinacijo lastniških in dolžniških virov financiranja se oblikuje kapitalska struktura podjetja.

2.2 Sredstva lastnikov, sorodnikov, prijateljev

Prvi finančni viri, ki jih običajno pridobi podjetnik, so t.i. 4 F: ustanovitelji (ang. *founders*), prijatelji ustanoviteljev (ang. *friends*), družina (ang. *family*) in naivneži (ang. *fools*). To so prvi posamezniki, ki jih mora podjetnik navdušiti s svojo idejo. Ob ustanovitvi podjetja vložijo kapital v svoje podjetje predvsem podjetniki in njihove družine. Podjetnik – lastnik bo naredil vse, da bo podjetje poslovalo uspešno, saj je visoko motiviran za ugodne rezultate poslovanja. Po drugi strani pa je vložek lastnika pokazatelj, koliko podjetnik verjame v svoje podjetje in kot tak je tudi osnova za zadolžitev. Kreditodajalci namreč bolj zaupajo v podjetje, ki ima večji odstotek lastniškega kapitala med viri. Višina lastniškega kapitala pomeni tisto višino sredstev, s katero je podjetje pripravljeno poravnati svoje dolgove tudi takrat, ko posluje z izgubo. Tudi s slike 2 je razvidno, da so v začetni fazi razvoja podjetja (ob ustanovitvi) najprimernejši viri financiranja lastna sredstva in sredstva sorodnikov, prijateljev, znancev.

Slika 2: Opredelitev virov financiranja glede na razvojno fazo podjetja



Vir: Kos, *Financiranje podjetij s potencialom hitre rasti*, 2007, str.2.

Njihova prednost je, da so pri roki in hitro razpoložljiva. Seveda pa prinašajo s kapitalsko udeležbo v podjetju tudi interes lastnikov, ki se lahko vmešavajo v posel ali zahtevajo

udeležbo na dobičku. Zato je še posebej primerno, da se že vnaprej v pisni obliki določijo načini, kaj se bo zgodilo, če bo šlo podjetju dobro, ali pa, če podjetje zaide v težave.

2.2.1 Zadržani dobiček, amortizacija, rezervacije

Podjetje lahko zadrži del dobička, ki ga ne izplača lastnikom, ali pa celoten dobiček in ga investira v razvoj podjetja. Za rast lahko uporablja sredstva, ki so v aktivi bilance stanja zajeta pod postavkami dobiček po davkih, amortizacija, rezervacije, denar. Koliko dobička bo podjetje zadržalo v obliki neizplačanega dobička, je odvisno od vodstva podjetja in interesa lastnikov. Visoki zadržani dobički pomenijo hitro rast aktive in povečanje obsega trajnega kapitala na pasivni strani bilance stanja. Na izkaz poslovnega izida nimajo vpliva. Kot notranji vir financiraja pa se lahko koristi le tisti del amortizacije, ki se je s procesom vnovčevanja terjatev preoblikoval v denar (Filipič & Markovič-Hribernik, str. 176). Podjetje pa ima lahko tudi druge notranje vire financiranja. Tako lahko z ukrepi racionalizacije sprosti kapital in ga donosno naloži drugam. Do dodatnih virov pa pride tudi s prodajo odvečnega premoženja, vrednostnih papirjev in deležev v drugih podjetjih. Podjetja se morajo zavedati, da sredstva za razvoj podjetja predstavljajo podlago za pridobivanje drugih virov financiranja.

2.2.2 Tvegani kapital

Izkušnje so pokazale, da tradicionalne oblike financiranja niso najprimernejše za hitro rastoča, zelo tvegana podjetja s potencialno visokim donosom. Tudi bančni uslužbenci so premalo usposobljeni za dobro oceno razvojnih možnosti podjetij visoke tehnologije, kjer je potrebno ekspertno znanje in veliko izkušenj z vodenjem podjetja (Glas, 2004, str. 3). Za podjetja, ki ne razpolagajo z zadostnim kapitalom oziroma sredstvi, ki bi jih lahko ponudila v zavarovanje, je dolgoročno kreditiranje pri banki praktično onemogočeno. Iz tabele 7 so razvidne prednosti financiranja skladov tveganega kapitala nasproti financiranju s posojili.

Tabela 7: Prednosti financiranja skladov tveganega kapitala nasproti financiranju s posojili

Tvegan kapital	Dolgoročna posojila
srednjeročno/dolgoročno financiranje	kratkoročno/dolgoročno financiranje
realizacija, t.j. kapitalski dobiček, je dosežena z izhodom	cena posojila so obresti, ki se določajo na trgu
omogoča trdno, fleksibilno kapitalsko osnovo za dosego prihodnje rasti in razvojnega plana	koristen vir financiranja, če ima podjetje pozitiven denarni tok
povračilo tveganim kapitalistom je odvisno od rasti in uspeha podjetja – bolj uspešno je podjetje, boljše dobičke obeta vsem investitorjem	zahteva pozitiven denarni tok za servisiranje posojila, t.j. za plačilo obresti in odplačilo glavnice
če podjetju ne uspe, se tveganemu kapitalistu vložek poplača iz stečajne mase po poplačilu obveznosti bankam in drugim upnikom	je odvisen od sposobnosti podjetja, da servisira stroške obresti in zagotavlja vrednost sredstev
če podjetje zaide v težave, bo tvegani kapitalist s svojim znanjem in možnostmi pomagal pri preobratu v podjetju	če podjetje ne uspe, ima v tem primeru posojilodajalec prvi pravico do premoženja (aktive) podjetja
tvegani kapitalist je pravi poslovni partner, ki deli s podjetnikom tako tveganje kot tudi nagrado za uspeh (dobiček)	če podjetje zaide v težave, lahko posojilodajalec zahteva stečaj podjetja in poplačilo svojega dolga, kar lahko pomeni tudi osebni bankrot podjetnika, če je posojilo zavaroval tudi s svojim premoženjem

Vir: Žugelj et al., Tvegani kapital: Si upate tvegati?, 2001, str. 73, tabela 21

Tvegani kapital je vloženo premoženje v podjetje in ga štejemo kot lastniški kapital. Tveganost tega kapitala je večja od tveganosti običajnega lastniškega kapitala. Tvegani kapital je nelikvidno premoženje in ga ni mogoče prodati na sekundarnem trgu. Po preteku določenega časa, v povprečju se navaja za Slovenijo 8 let in 4 do 6 let za tujino, pa sklad tveganega kapitala poišče kupca za svoj delež. V Sloveniji je v primerjavi s tujino ta čas daljši tudi zato, ker se morajo podjetja zaradi majhnosti takoj spopasti z globalnimi tekmeci, deležni pa so manjše podpore s strani države.

Naložbe sklada tveganega kapitala so visoko tvegane. Kapitalski vložek v podjetje, ki ne kotira na borzi, predstavlja za sklad večje tveganje in nelikvidnost. Visoka tveganost se izraža v pravilu 2:6:2. Od desetih naložb v obliki trajnega kapitala se običajno dve izkažeta za izjemno donosni, dve sta čista izguba in šest jih je nekaj povprečnega. Visoko tveganje pa zahteva visoko donosnost, tako investitor pričakuje visoko povprečno letno donosnost. Posamezni skladi imajo različne naložbene strategije, zato je mogoče, da projekt, ki je za en sklad zanimiv, strategiji drugega sklada ne ustreza. Sklad zanimajo predvsem naložbe, katerih donosnost presega 25 %, saj je tudi tveganje visoko. Financiranje preko sklada tveganega kapitala je praviloma dražje v primerjavi z ostalimi viri financiranja.

Sklad tveganega kapitala je običajno udeležen v dolgoročnih virih sredstev podjetja ali v lastniškem kapitalu v razponu od 20 % do 49,9 %. Ne gre mu za večinski delež in ne za kontrolo v podjetju. Odločilno vlogo ima podjetnik. V fazi razvoja podjetnik običajno prerašča iz obrtnika v managerja in se ne spozna na vse poslovne zadeve. Sklad, ki je v podjetje vložil tvegani kapital, mu zato svetuje na področjih, kjer podjetniku primanjkuje znanja: področje investiranja, financ ter pravne podlage. The Bank of England Quartely Bulletin definira tvegani kapital kot dejavnost, s katero se podpira investitorjev podjetniški talent s financami in poslovnimi veščinami, da bi se izkoristile tržne razmere in se tako zagotovila dolgoročna rast kapitala.

Financiranja v obliki tveganega kapitala običajno pomeni prelomno fazo v razvoju podjetja. Financiranje tveganega kapitala lahko razdelimo v sedem obdobj:

- semenski kapital (angl. *seed capital*), s katerim se financira razvoj proizvoda in se raziskuje smiselnost projekta;
- zagonski kapital (angl. *start up capital*), s katerim se financira ustanovitev podjetja, produkcija in začetni marketing ter prodaja;
- financiranje zgodnjega obdobja (angl. *early stage capital*), s katerim se financira začetek proizvodnje in prodaje;
- kapital za razširitev (angl. *expansion capital*), financiranje razširitve proizvodnje, širitve trgov in neto obratnega kapitala;
- prehodno financiranje (angl. *bridge finance*), za sredstva, ki so potrebna v času, ko se podjetje preoblikuje iz privatnega v javno;
- odkup podjetja s strani poslovodstva podjetja (angl. *management buy - out*);
- odkup podjetja s strani nekoga zunaj podjetja (angl. *management buy - in*).

Temu sledi javna prodaja delnic.

Podjetniki poznajo tvegani kapital, o njem razmišljajo, vendar se večinoma zanj ne odločijo. Znesek posameznega investicijskega vlaganja v podjetje je praviloma nad 250.000 EUR.

2.2.3 Tvegani kapital na slovenskem trgu

Naložba tveganega kapitala razbremeni podjetnika, tako da se lahko ukvarja z razvojem podjetja in pridobivanjem novih kupcev. Na slovenskem trgu pa na tvegani kapital še vedno gledajo podjetniki kot na parazite. Dali bodo denar, potem pa bodo služili na meni, si mislijo. To so opažanja Mateja Pence, partnerja družbe Horizonte Venture Management (Manager 2008, št. 1, str. 18).

Prvi sklad tveganega kapitala je v letu 1989 ustanovila Abanka, a ker ga ni več na trgu, lahko sklepamo, da ni bil preveč uspešen. Leta 1991 je takratna Ljubljanska banka ustanovila Sklad za razvoj malega gospodarstva, ki je bil namenjen predvsem novim proizvodnim podjetjem in je deloval do leta 1994. Istega leta sta bila ustanovljena prvi državni sklad tveganega kapitala, ki se je imenoval Tehnološki razvojni sklad in sklad Horizonte Venture Management kot prvi pravi sklad tveganega kapitala v Sloveniji (Žugelj et al., 2001, str. 137). Sedaj na slovenskem trgu deluje šest skladov. Tudi iz spodaj navedene preglednice je razvidno, da je Horizonte Venture Management na slovenskem trgu najdlje prisoten, po številu naložb pa ga prekaša samo sklad tveganega kapitala Sivent.

Tabela 8: Skladi tveganega kapitala na slovenskem trgu

	Poteza Innovation and Growth Fund	Horizonte Venture Management	KD Private Equity Fund	Sivent	Razvojni sklad gospodarstva (RSG)	Gama III
Leto ustanovitve	2007	1994, 1998, 2001	2007	2002	2006	2007
Višina sredstev (v mio EUR)	40	20	31	12	3,5	75-100
Višina posamezne naložbe (v mio EUR)	0,5 - 6	do 2	3 - 10	01 - 1	02 - 05	0,5 - 5
Število naložb	v fazi iskanja naložb	15	v fazi podpisovanja prve pogodbe	19	1	v fazi iskanja naložb
Še razpoložljiva sredstva (v mio EUR)	40	7	31	1	3,2	75 - 100

Vir: Drakulič, Denar išče zamisli in velike donose, 2008, str. 18

Tvegani kapital je na slovenskem trgu uspešno zaključil le pet naložb. V vseh petih primerih gre za naložbe sklada tvegane kapitala Horizonte Venture Capital, kar je razvidno iz tabele 8.

2.2.4 Neformalni tvegani kapital: poslovni angeli

Poslovni angeli so uspešni poslovneži, ki so v preteklosti že zgradili eno ali več uspešnih podjetij. Značilno ravnanje poslovnih angelov je, da obstajajo bogati posamezniki, ki so sposobni prepoznati potencialno dobre poslovne zamisli in v njih vložiti tako denarna sredstva

kot tudi pripravljenost za prenos znanj in dobrih praks z namero, da v mladem podjetju sprejmejo pravilne poslovne odločitve. Gre za partnerski odnos, kjer je nagrada za visoko tveganje ustrezen donos. Takšne investitorje oz. poslovne angele pogosto predstavljajo upokojeni direktorji ali pa ljudje, ki so prodali svoje podjetje in bi radi svoj denar investirali drugam. Tipično je, da težijo k investiranju na lokalni ravni in to v panoge, v kateri imajo izkušnje. Organizirajo se v klube in združenja, katerih osnovni namen je izmenjava informacij o ponudbi in povpraševanju po lastniškem kapitalu. V podjetje so pripravljeni vložiti že od 10.000 EUR naprej (Žugelj et al., 2001). Poslovni angel investira v tvegano naložbo in ima hkrati možnost vplivati nanjo. Običajno dobro pozna panogo, v kateri posluje podjetje, tehnologijo in trende v panogi ter ima bogate izkušnje in denar, s katerim podpre idejo podjetnika v zameno za dobiček. Pomembna je predvsem mentorska plat zgodbe.

Tabela 9: Prednosti in slabosti poslovnih angelov

	Prednosti	Slabosti
Značilnosti angelov	<ul style="list-style-type: none"> - dodatna vrednost - geografska razpršenost - večja prilagodljivost 	<ul style="list-style-type: none"> - želijo imeti besedo pri upravljanju - možnost "slabega" angela - manjši vpliv na nivoju države
Značilnosti investicij	<ul style="list-style-type: none"> - manjši zneski - začetna in zgodnja faza - vse panoge - tudi za nove tehnologije 	<ul style="list-style-type: none"> - manjši denarni vložki
Dodatne prednosti	<ul style="list-style-type: none"> - dodatni vzvodi - bančne garancije - ni visokih provizij 	

Vir: Drakulič, *Denar išče zamisli in velike donose*, 2008, str. 18

2.2.5 Neformalni tvegani kapital: poslovni angeli v Sloveniji

V Slovenije je bil v letu 2001 organiziran prvi klub poslovnih angelov. V okviru kluba Poslovni angeli Slovenije deluje 30 posameznikov, ki so pripravljeni svoje znanje in sredstva vložiti v razvoj inovativnih podjetij. V povprečju so pripravljeni vložiti cca 26.000 EUR. V letu 2008 so investirali 400.000 EUR, v letošnjem letu pa 300.000 EUR.

Osnovni motiv investiranja poslovnih angelov je enak kot pri skladu tveganega kapitala, dodatno pa je poslovni angel hkrati tudi mentor podjetniku.

2.3 Dolžniški kapital

Viri dolžniškega financiranja so predvsem poslovne banke, hranilnice, podjetja za lizing, podjetja za faktoring, ministrstva in državni skladi. Najpogosteje financiramo rast podjetja s krediti, najpogostejša oblika kreditov pa so bančni krediti. Cena denarja je obrestna mera, obresti pa so odbitna postavka med odhodki in znižujejo davčno osnovo podjetja. Kot najpogosteje uporabljenemu viru pridobivanja denarja je bančnemu kreditiranju namenjena četrta točka. Pri financiranju z dolžniškim kapitalom gre za to, da ga mora podjetje vrniti z izjemo subvencij. Subvencioniranje je lahko neposredno, z nakazili sredstev na račun podjetja. Primera iz prakse sta občinsko subvencioniranje obresti, ko podjetju občina refundira del plačanih obresti za preteklo leto, in subvencioniranje s strani Slovenskega

podjetniškega sklada (v nadaljevanju SPS) po posameznih razpisih. Najbolj prepoznavna in izkoriščena vira nepovratnih sredstev po razpisih SPS sta sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme in sofinanciranje investicij v turistično infrastrukturo. Subvencioniranje je lahko tudi posredno, ko se v podjetju pojavijo privarčevana sredstva iz naslova nižje bančne obrestne mere za kredite, ali iz naslova odobritve garancij s strani paradržavnih institucij ter subvencij za ugodnejšo nabavo surovin in podobno. Ker gre za vir, ki lahko bistveno vpliva na odločitve o razvoju podjetja, je o tem več napisanega v točki 2.2.5.

2.3.1 Lizing

Financiranje malih podjetij je možno tudi z lizingom (ang. *leasing*), ki je druga najpogostejša oblika dolžniškega financiranja. Lizing je posebna oblika financiranja nakupa, pri katerem lizingodajalec kupi predmet lizinga po izbiri lizingojemalca in mu ga da v uporabo. Lizingojemalec takoj postane ekonomski lastnik, pravno lastništvo pa se prenese s plačilom celotne pogodbene obveznosti. To je ena najbolj fleksibilnih oblik financiranja, postopek sklenitve je pregleden, hiter in preprost. Podjetja najamejo oziroma vzamejo v zakup stroje, računalnike, avtomobile... Bistvo je seveda v tem, da mora biti podjetje sposobno z najetim sredstvom ustvarjati pozitiven poslovni rezultat (dobiček) kljub povečanim stroškom, ki zmanjšujejo davčno osnovo. Prednosti je kar nekaj:

- enostavnejši in hitrejši dostop do predmeta najema;
- ob sklenitvi pogodbe je praviloma potrebno manj sredstev;
- če ob sklepanju tripartitne pogodbe sodeluje najemodajalec (lizing hiša), lahko le-ta doseže nižje nabavne cene in s tem nižje stroške financiranja;
- pri najemu je lahko zagotovljena časovna usklajenost med časom trajanja pogodbe in amortizacijo osnovnega sredstva,
- pri kreditu nastanejo dodatni stroški zavarovanja terjatev (stroški vpisa zastavne pravice na nepremičnini, premičnini, zavarovalne premije...), ki jih pri lizingu ni;
- za zavarovanje pogodbenih obveznosti ni potrebno obremeniti lastnih nepremičnin ali drugega premoženja;
- finančni najem omogoča tudi ugodne davčne učinke.

Poznamo dve obliki financiranja, in sicer finančni in operativni lizing. Finančni lizing (najem) je oblika financiranja, kjer najemodajalec nastopa kot ekonomski lastnik predmeta najema in pogodbeno nosi vse pravice in tveganja, ki izhajajo iz uporabe tega predmeta. V poslovnih knjigah najemodajalca se vodi kot dolgoročna obveznost iz financiranja, predmet najema pa se knjiži kot osnovno sredstvo, obračunava se amortizacija, strošek obresti pa je davčno priznan odhodek. S tega vidika je podoben kreditu. Najemodajalec pa vse do plačila zadnjega obroka ohranja poslovno lastništvo predmeta lizinga.

Poslovni lizing (najem) je posebna oblika najema, kjer je najemodajalec zgolj uporabnik predmeta. Zanj plačuje fiksne mesečne obroke, ki jih v celoti knjiži kot stroške najema. Omogoča mu zunajbilančno financiranje sredstev in ob večji angažiranosti sredstev nižjo zadolženost podjetja. Slednje znižuje poslovno tveganje.

Posel po sistemu prodaja in nakup (angl. *sale and lease back*) je razmeroma enostaven. V osnovi je to finančni lizing, kjer sta dobavitelj in lizingojemalec ista oseba. Lizing hiša tako preveri boniteto podjetja ter preveri predmet lizinga (Krivec, 2008, str. S2). S tem podjetje preprostejše pridobi vire financiranja, likvidna sredstva po porabi za financiranje drugih projektov ali reprogramiranje oziroma podaljšanje starih financiranj.

Ravno zaradi enostavnosti obseg lizinskih poslov narašča iz leta v leto, kar je tudi razvidno iz tabele 10. V Sloveniji je stopnja rasti lizinskih poslov višja kot v Evropi, kar je razvidno iz prej navedene tabele.

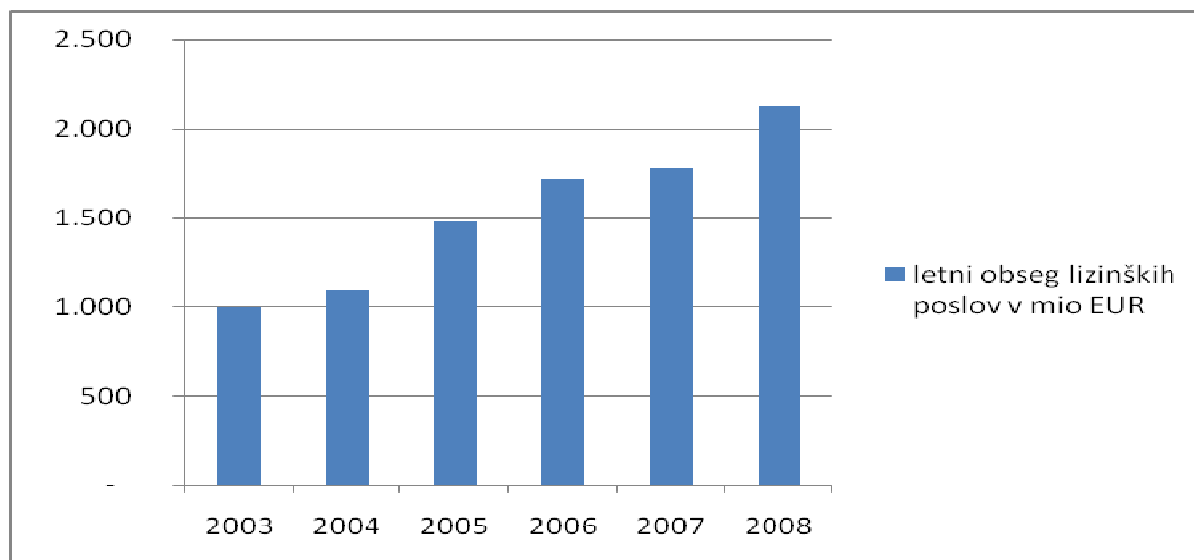
Tabela 10: Primerjava slovenske lizinske dejavnosti z evropskimi lizinskimi podjetji v odstotkih

(v %)	Leto	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Slovenska lizinska podjetja							
- stopnja rasti poslov v %		35,6	12,3	35,5	28,0	34,3	31,7
- delež lizinskih poslov v bruto investicijah		18,7	18,9	24,6	28,2	31,6	38,1
Struktura poslov:							
- lizing nepremičnin		34,5	29,7	33,5	29,5	30,9	25,0
- lizing premičnin		65,5	70,3	66,4	70,5	69,1	75,0
Evropska lizinska podjetja							
- stopnja rasti poslov v %		8,3	8,0	11,6	16,9	12,4	-
- delež lizinskih poslov v bruto investicijah		14,6	14,8	15,9	19,0	20,8	-
Struktura poslov:							
- lizing nepremičnin		16,6	16,2	17,1	15,8	13,7	-
- lizing premičnin		83,4	83,8	82,9	84,5	86,3	-

Vir: Banka Slovenije, Poročilo o finančni stabilnosti, 2009, str. 162, tabela 6.1

Zaradi enostavne uporabe narašča tudi letni obseg lizinskih poslov tako v Sloveniji kot tudi v tujini. S slike 3 je razvidno, da v obdobju 2003-2008 narašča vrednost letnega prometa lizinskih poslov v Sloveniji.

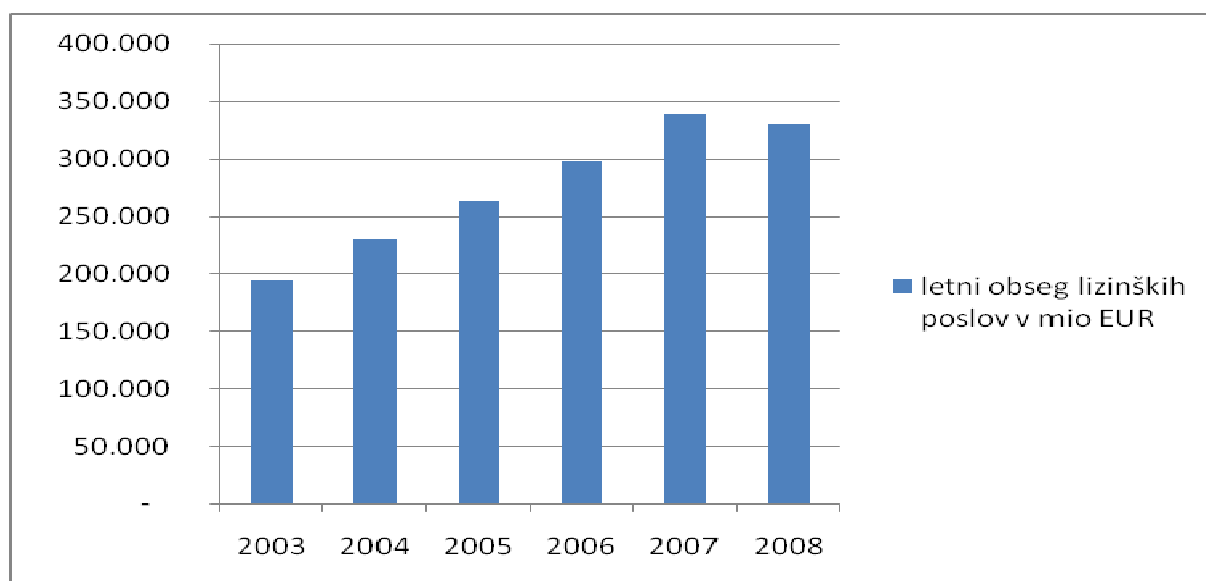
Slika 3: Obseg lizinskih poslov v Sloveniji v obdobju 2003–2008



Vir: Total Leaseurope Leasing Market, Podatki za lizing sektor v Evropi, 2009 in Združenje bank Slovenije, Podatki za lizing sektor v Sloveniji, 2009

S slike 4 je razviden letni obseg prometa lizinskih poslov v Evropi. Letni promet narašča v obdobju 2003-2007. V letu 2008 se je obseg letnega prometa znižal za 2,67 %.

Slika 4: Obseg lizinskih poslov v Evropi v obdobju 2003–2008



Vir: Total Leaseurope Leasing Market, Podatki za lizing sektor v Evropi, 2009

2.3.2 Kupci in dobavitelji oziroma upravljanje z obratnim kapitalom podjetja

Obratni kapital podjetja so kratkoročna sredstva, zmanjšana za kratkoročne obveznosti. Če hoče podjetje nemoteno poslovati, mora imeti določen znesek obranih sredstev. Govorimo o upravljanju zalog, kratkoročnih terjatev, predvsem do kupcev in kratkoročnih obveznosti, predvsem do dobaviteljev. Ena najpogostejših težav slovenskih podjetij je nelikvidnost (Drnovšek et al, 2005, str. 120). Pa vendar lahko podjetja z učinkovim upravljanjem obratnih sredstev zmanjšajo potrebo po likvidnih sredstvih podjetja.

Zaloge

Zaloge sestavljajo surovine, nedokončana proizvodnja in blago, ki čaka na prodajo. Optimalno količino zalog določajo lastnosti proizvodnje in potrebe po nujnih zalogah, saj so dobavni roki različno dolgi. V proizvodni ali trgovski panogi lahko podjetja prihranijo denar z optimizacijo skladiščenja, saj je shranjevanje manjših zalog cenejše. V storitvenih dejavnosti je zalog izredno malo, praviloma jih ni.

Kratkoročno financiranje s pomočjo terjatev

S kupci se podjetje lahko dogovori za avansno plačilo ali pa plačilo v obrokih, skladno s stopnjo dokončnosti posla. Gre za obliko financiranja, kjer sta kupec in dobavitelj v stiku za čas izvedbe posla in spremljata stopnjo dokončnosti posla ob manjšem tveganju za obe udeleženi stranki.

Prodajalec in kupec se lahko dogovorita za odlog plačila. Odvisno od pogajalske moči prodajalca in/ali kupca je ta odlog različno dolg, običajno 30 do 90 dni, izjemoma 120 dni. V vmesnem času se lahko prodajalec dogovori s kupcem, da mu plača prej v zameno za diskont ali pa proda svojo terjatev. Na tak način prejme plačilo pred pogodbeno dogovorjenim rokom.

V izogib izterjavi terjatev je pomembno, da pred sklenitvijo naročila ali podpisom pogodbe podjetje preveri boniteto kupca in se na ta način tudi ustrezno zavaruje. V primeru, da kupec zamuja s plačilom, je pomembna učinkovita izterjava terjatev. Najprej so potrebne natančno

vodene evidence in pripravljen seznam ukrepov: opominjanje in dopisi, telefonska izterjava, obiski dolžnikov, opomin pred tožbo in izterjava po sodni poti ali preko agencij.

Franšizing

Posebna oblika finančne pomoči pri malih podjetjih je tudi franšizing. Lahko gre za sofinanciranje začetnih stroškov za franšizo, preskrbovanje kratkoročnih kreditov za zaloge, jamstva in/ali poslovne stike z bankami.

Obveznosti do dobaviteljev

Podjetje se zaveže, da bo blago kupovalo pri dobavitelju, ta pa se zaveže, da ga bo v zameno za to kreditiral. Gre za odlog plačila blaga ali pa za dobaviteljski kredit. Posebna oblika je prodaja blaga na konsignacijo, kar pomeni, da bo kupec plačal blago, ko bo prodano. Financiranje s pomočjo kreditnih kartic v smislu odloga plačila blaga in storitev je dandanes običajna poslovna praksa.

2.3.3 Faktoring

Faktoring je finančna storitev, ki pri prodaji z odloženim rokom plačila omogoča financiranje poslovanja, upravljanja terjatev in zaščito pred riziki. Podjetje, ki opravlja storitve faktoringa, bom v nadaljnjem besedilu imenovala faktor ali faktorinška družba. Podjetje, ki želi svojo terjatev prodati, bom v nadaljnjem besedilu imenovala prodajalec. Podjetje, čigar terjatev je predmet prodaje, pa bom v nadaljnjem besedilu imenovala kupec. Faktoring je posebej primeren za majhna, srednje velika in hitro rastoča podjetja (t.i. gazele), ki s pomočjo faktoringa financirajo rast obsega poslovanja ter odpravljajo tveganje neplačil s strani kupcev. Primeren je tudi za velika podjetja z dobro kreditno sposobnostjo (uvozni faktoring), prav tako pa je nepogrešljiv za podjetja, ne glede na velikost, ki imajo občasne likvidnostne težave zaradi odobravanja dobaviteljskih posojil in prodajajo svoje blago z odloženim rokom plačila, najpogosteje med 30 in 120 dni. Kadar sta kupec in prodajalec iz različnih držav, gre za mednarodni faktoring. Faktoring pa ni primeren za podjetja, ki prodajajo v glavnem za gotovino ali na zelo kratke ali zelo dolge plačilne roke. Primeren je za podjetja, ki imajo stalne kupce z dobro boniteto. Večina ljudi enači faktoring z odkupom terjatev, kar je verjetno posledica dejstva, da poslovne banke in druge finančne institucije že vrsto let odkupujejo terjatve in to svojo dejavnost imenujejo kar faktoring. Večinoma gre za odkupe domačih in tujih terjatev z regresno pravico in s soglasjem kupca. Dejansko pa gre pri faktoringu za štiri najpomembnejše funkcije:

- vodenje knjigovodstva terjatev;
- prevzemanje kreditnega rizika - zaščita plačila terjatev iz poslovanja;
- izterjava terjatev;
- financiranje terjatev.

Podjetja imajo različne potrebe in razmere, zato poznamo različne oblike faktoringa v odvisnosti od izbora storitev. Navedene so pogostejše oblike:

- **popolni faktoring** obsega največ storitev in je tudi najobičajnejša oblika faktoringa;
- **preprosti faktoring** ali odkup terjatev z regresno pravico (če kupec ne poravnava svoje terjatve, ima faktor pravico terjati prodajalca terjatve za plačilo) ali brez regresne pravice;
- **tih odkup terjatev** - kupec o odkupu ni obveščen, priliv gre na račun prodajalca in ta ga nakaže faktorju;
- **pravi odkup terjatev** - kupec je obveščen o odkupu, priliv gre na račun faktorja;

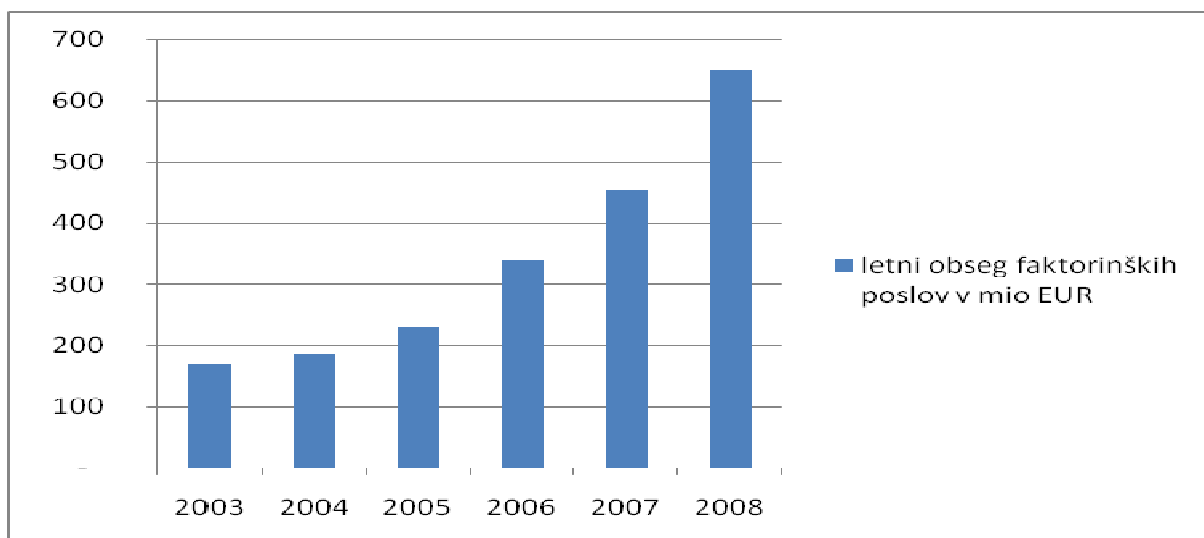
- **agentski faktoring** - vsa plačila se vršijo na račun faktorja, prodajalec pa skrbi za izterjavo.

Podjetje, ki želi prodati svojo terjatev, pride v stik s faktorjem preko svoje banke, računovodskega servisa ali na pobudo samega faktorja. To podjetje mora najprej faktorju predložiti osnovne informacije o svojem poslovanju: registracijo, podatke iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida ter podatke o pooblaščenih podpisnikih. Navadno zahtevajo faktorinške družbe izpolnjen vprašalnik, iz katerega so razvidni podatki o kupcih, za katere želi podjetje opravljati faktoring in kaj je predmet prodaje, kolikšen je obseg letne prodaje, kolikšno je število računov na leto ter kakšen je dogovorjen način prodaje in plačila. V vprašalniku je potrebno navesti tudi predviden obseg prodaje v naslednjem letu, dogovorjene in dejanske plačilne roke ter kupčevo banko. Podjetje, ki želi prodati svojo terjatev, predlaga limit za zavarovanje terjatev in navede dosedanjo obliko zavarovanja. Po pridobitvi vseh teh podatkov jih faktor analizira in oceni tveganje posameznega kupca. To je najpomembnejši in najodgovornejši del vsakega faktorja, saj faktor s prevzemom terjatev prevzema njihovo tveganje. Za vsakega kupca posebej določi:

- kreditni limit (ang. *credit cover*), ki predstavlja znesek, do katerega faktor zaščiti plačilo terjatev;
- višino kreditne linije oziroma možnost financiranja in je izražena v odstotku glede na limit zavarovanja (največ do 90 %);
- stroške faktoringa v obliki provizije za zavarovanje in obrestne mere financiranja.

Bistvene prednosti faktoringa so: omogočanje večje likvidnosti in varnosti poslovanja, znižanje administrativnih stroškov, prihranek pri času, preverjanje bonitete kupcev, sprostitev kreditne linije za druge namene, rast in konkurenčnost podjetja tudi z vidika internacionalizacije. Tako lahko podjetja poslujejo s tujino brez garancij in akreditivov. Ravno zato se večja število družb, ki opravljajo faktoring, narašča pa tudi obseg poslov. V Sloveniji je bilo v letu 2008 realiziranih 650 mio EUR faktoring poslov (samo tri članice Faktors Chain International). Glede na leto 2003 je to kar 382 % porast, kar prikazuje slika 5.

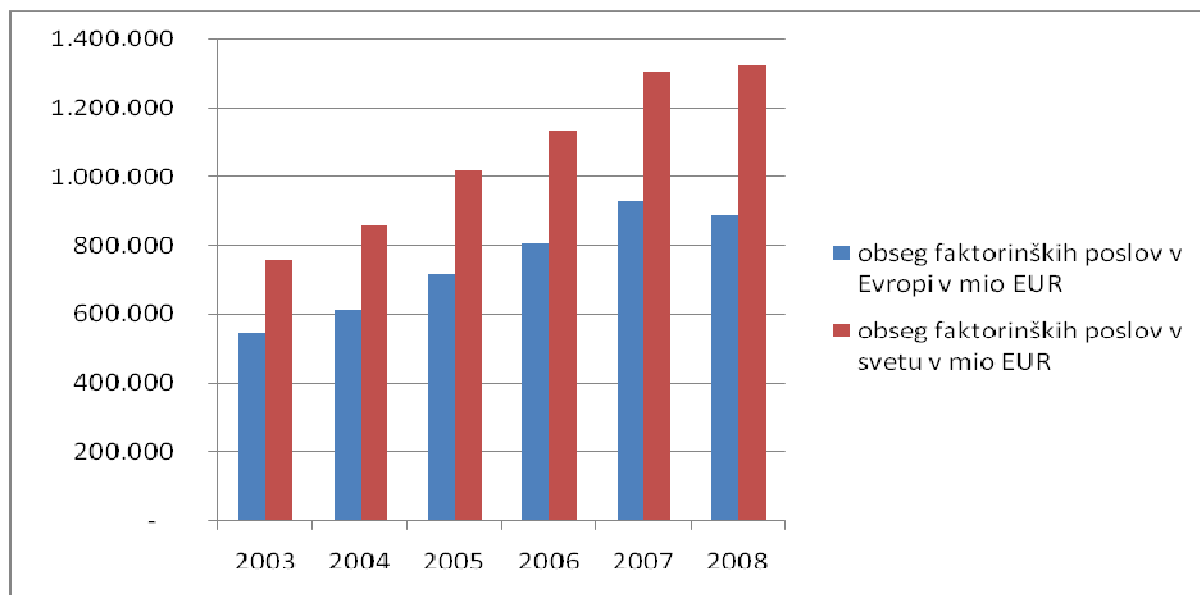
Slika 5: Grafični prikaz obsega faktorinških poslov v Sloveniji v obdobju 2003–2008 (v mio EUR)



Vir: Factors Chain International, Podatki o obsegu faktorinških poslov, 2009

V svetu je bilo v letu 2008 realiziranih 1.325.111 mio EUR faktorinških poslov, od tega kar dve tretjini v Evropi, kar je prikazano na sliki 6. Obseg faktorinških poslov hitreje narašča v svetu kot v Evropi. V opazovanem obdobju je bila svetovna rast faktorinških poslov 74 %, evropska pa 62 %.

Slika 6: Grafični prikaz obsega faktorinških poslov v Evropi in svetu v obdobju 2003-2008 (v mio EUR)



Vir: Factors Chain International, Podatki o obsegu faktorinških poslov, 2009

2.3.4 Garancije

Ena ključnih področji delovanja podjetij je tudi obvladovanje tveganj. Kadar se kupec in prodajalec med sabo ne poznata, je garancija pomemben inštrument zavarovanja posla. Je nepreklicna in brezpogojna zaveza banke, da bo plačala določen znesek v primeru, da tega ne naredi pogodbeni stranka, za čigar obveznost jamči. Za izločitev tveganj finančne in poslovne bonitete kupca narašča pomen garancij tudi pri pridobivanju poslov na javnih razpisih. Garancijsko poslovanje predstavljajo garancije v domači in tuji valuti za zavarovanje poslov doma ali pa v tujini, pri čemer je osnova za izdajo garancije določen posel, pri izdaji garancij pa so mednarodna pravila poenotena. Po naravi so garancije neprenosljive, abstraktne – kar pomeni, da so ločene od osnovnega posla in plačljive na prvi pisni poziv. V praksi to pomeni, da v primeru unovčenja garancije banka plača koristniku garancije v garanciji naveden znesek (lahko je tudi nižji, višji pa ne more biti), ne more pa soditi o osnovnem poslu. Na podlagi predloženih bančnih garancij prvovrstnih bank lahko podjetje pridobi tudi finačna sredstva.

Poznamo različne vrste bančnih garancij. V grobem jih lahko delimo na storitvene in plačilne. Koristnik garancije je naročnik posla (kupec), izvajalec pa je naročnik garancije. Izdajajo se na podlagi sklenjenih pogodb ali potrjenih naročil, iz katerih je razvidno, da je naročnik garancije dolžan koristniku zagotoviti zavarovanje v dogovorjenem znesku, odstotku in z upoštevanjem roka veljavnosti posamezne garancije. Veliko podjetij je mnenja, da gre samo za garancijo in ne za kredit; zanima jih, zakaj so banke tako previdne pri izdaji garancij. Odgovor je naslednji: gre za zavezo banke, da bo plačala, v primeru da naročnik garancije ne spoštuje pogodbenih določil. Zato je tudi postopek izdaje garancije podvržen presoji kreditne sposobnosti podjetja.

Storitvene garancije so: **garancije za resnost ponudbe**, ki jih morajo podjetja predložiti na javnih razpisih, da pridobijo posel. Višina garancije za resnost ponudbe se giblje v razponu 5-10 % ponudbene cene. Unovči se lahko v primeru, da ponudnik spremeni ponudbo v času njene veljavnosti ali pa zavrne sklenitev posla. Ko je posel sklenjen, lahko naročnik posla zavaruje kvaliteto, količino in rok izvedbe posla z bančno **garancijo za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti**. Višina te bančne garancije je običajno 10 % pogodbene cene. Ko je posel opravljen, se lahko naročnik posla in ponudnik dogovorita, da 5-10 % vrednosti izvedenih del zavarujeta z bančno **garancijo za odpravo napak v garancijski dobi** ali pa z **garancijo za zadržano plačilo**. V posameznih primerih želi podjetje v določenem času po izvedbi del zadržati del sredstev, npr. 5-10 %, da si zagotovi, da bodo morebitne pomanjkljivosti izvedenih del odpravljene. Če želi podjetje še zadnji obrok plačila, kupcu predloži bančno garancijo, nato prejme zadnji del plačila. Posebna vrsta bančnih garancij so **garancije za vračilo avansa**, kjer se banka zaveže, da bo koristniku bančne garancije vrnila avans, v kolikor ne bodo izpolnjeni pogodbeni dogovori o izvedbi posla. V veljavo stopijo z dnem nakazila avansa na račun izvajalca, višina avansa pa je stvar dogovora. V praksi se giblje v razponu 10-50 %, izjemoma tudi v celotni vrednosti posla. Pri avansnih garancijah je pomembno, da naročnik garancije porabi avans za posel, za katerega je bil dan. V nasprotnem primeru mu lahko zmanjka denar za dokončanje posla, ki je zavarovan z bančno garancijo. V tem primeru lahko koristnik unovči garancijo.

Pri plačilnih garancijah že ime samo pove, da gre za garancije, kjer je že v osnovni pogodbi zaveza plačila. Poznamo garancije za pravočasno vračilo kreditov, za pravočasno plačilo blaga in storitev ter za vračilo nepovratnih sredstev v primeru porabe teh sredstev izven odobrenih namenov porabe. Posebna oblika tovrstnih garancij so carinske garancije in tranzitne garancije (običajno jih potrebujejo špediterji za enostaven carinski postopek oz. tranzitni postopek), saj si tako zagotovijo hitrejši in enostavnejši postopek carinjenja.

Prednosti garancij so:

- izločitev tveganj finančne in poslovne bonitete kupca;
- enostavna vnovčljivost;
- v času veljavnosti garancije se lahko zvrsti več prodaj blaga, kar vpliva na pocenitev inštrumenta zavarovanja;
- možnost potrditve garancije, s katero se izloči deželno tveganje;
- možnost okvirne pogodbe za storitvene garancije v domači valuti, kar je ugodno v primeru večjega števila garancij na manjše zneske.

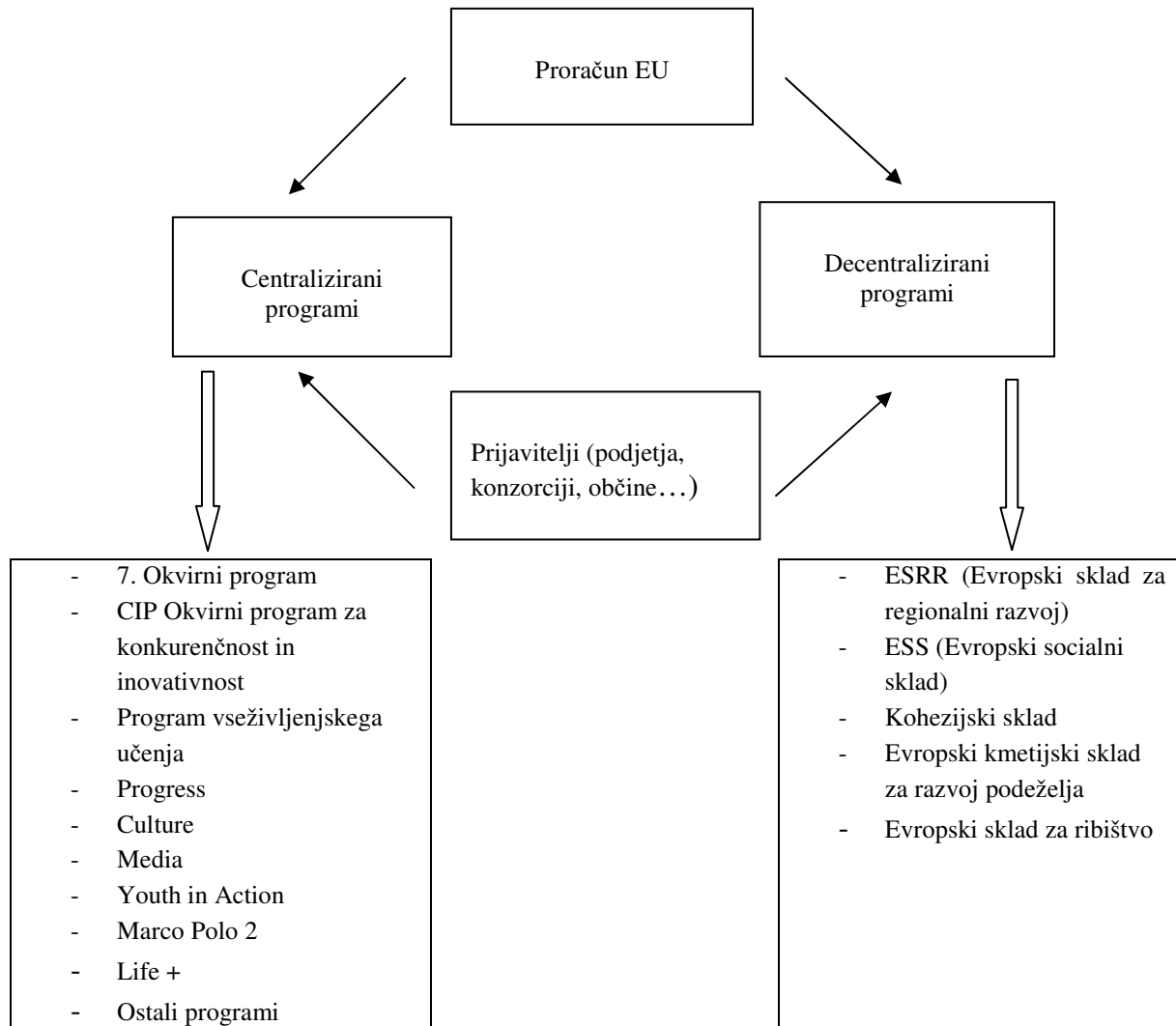
2.3.5 Financiranje razvoja iz Evropske unije

Članstvo Slovenije v Evropski uniji ponuja podjetjem in institucijam različne možnosti za pridobivanje nepovratnih sredstev iz različnih programov Evropske unije. V letu 2007 je Evropska unija začela izvajati nov sveženj programov v vrednosti 975 mio EUR za sedemletno obdobje. Ta sredstva bodo lažje dostopna, njihova poraba pa bo preglednejša in boljše utemeljena kot v preteklosti po zaslugi reforme pravil poslovanja EU. Cilj, ki ga želi doseči Evropska komisija kot osrednja institucija EU s podeljevanjem nepovratnih sredstev, je doseganje skladnejšega trajnostnega razvoja celotnega področja Evropske unije in zmanjševanje razlik med regijami. V osnovi ločujemo:

- centralizirane programe, za katere se izvajajo razpisi na nivoju Evropske komisije; za te razpise se je potrebno prijavljati v Bruslju;

- decentralizirane programe, za katere se razpisi izvajajo na državnem oziroma regionalnem razvoju, kar je razvidno s slike št. 7.

Slika 7: Grafični prikaz možnosti črpanja nepovratnih sredstev Evropske unije



Vir: Lastna analiza

Slovenija lahko črpa sredstva (kot je ponazorjeno na sliki 7) iz dveh strukturnih skladov: Evropskega sklada za regionalni razvoj (ESRR), Evropskega socialnega sklada (ESS) ter iz Evropskega kmetijskega sklada za razvoj podeželja in Evropskega sklada za ribištvo. Ravno ti so z vidika malih in srednjih podjetij najbolj relevantni za pridobitev nepovratnih sredstev.

Sredstva kohezijskega sklada so namenjena večjim investicijam na področju infrastrukture in okoljearstva. Mala in srednja podjetja tukaj ne pridobijo direktno nepovratnih sredstev, pozitivni učinki pa so iz naslova opravljenih del.

Glavno orodje EU za financiranje raziskav je **7. Okvirni program** Skupnosti za raziskave, tehnološki razvoj in predstavitevne dejavnosti. Sodelujejo lahko tudi podjetja s segmenta malih in srednjih podjetij v sodelovanju z velikimi podjetji oz. raziskovalni inštitucijami.

Deluje v okviru štirih programov. Prvi je **sodelovanje**, katerega glavni cilj je spodbujanje sodelovanja med industrijo in raziskovalnimi institucijami na devetih področjih (kjer lahko sodeluje tudi segment malih podjetij v sodelovanju z velikimi podjetji oz. raziskovalni institucijami):

- zdravje;
- hrana, kmetijstvo in biotehnologija;
- informacijska in komunikacijska tehnologija;
- nanoznanost, nanotehnologije, materiali in nove proizvodne tehnologije;
- energija;
- okolje in podnebne spremembe;
- transport in aeronavtika;
- družbeno ekonomska znanost in humanistika;
- varnost in vesolje.

Drugi program so **zamisli**, kjer gre za krepitev odličnosti znanstvenih temeljev s pomočjo spodbujanja tekmovalnosti na evropski ravni in za vzpostavitev Evropskega raziskovalnega centra. Tretji program so **človeški viri**, kjer gre za krepitev karijerne perspektivnosti in mobilnosti raziskovalcev. Četrti program so **zmogljivosti**, kjer gre za razvoj raziskovalnih sposobnosti, tudi na področju malih podjetij.

CIP - Okvirni program za konkurenčnost in inovativnost se izvaja preko treh programov, in sicer: preko **Programa za podjetništvo in inovativnost**, preko **Podpornega programa izvajanja politike informacijske in komunikacijske tehnologije** (izvajanje projektov, ukrepov dobrih praks in tematskih mrež) ter **Programa inteligentna energija – Evropa**. Slednji ima štiri področja aktivnosti: SAVE - energetska učinkovitost in racionalna raba resursov, ALTENER - novi in obnovljivi viri energije, STEER - energija v transportu in Celostne pobude, ki združujejo nekatere aktivnosti zgoraj navedenih področij. Programi so namenjeni predvsem segmentu malega gospodarstva in posebnim ciljnim skupinam (npr. žensko podjetništvo v okviru prvega programa).

Evropa namenja del nepovratnih sredstev izobraževanju preko **Programa vseživljenjskega učenja**: Comenius (gre za šolsko izobraževanje), Erasmus (tudi študentska praksa v tujih podjetjih in praksa tujih študentov v slovenskih podjetjih s ciljem povečanja mobilnosti delovne sile), Leonardo da Vinci (gre za poklicno izobraževanje in usposabljanje, ki ga sestavljajo štirje projekti: mobilnost, partnerstva, prenos inovacij in pripravljalni obiski).

EU namenja nepovratna sredstva tudi okoljevarstvenim in ekološkim projektom (LIFE+), mladim (Youth in Action) ter sodelovanju. Namen pobud skupnosti **Interreg** je spodbujati med regionalno sodelovanje. Namen pobud skupnosti **Equal** je odpravljanje dejavnikov, ki vodijo k neenakosti in diskriminaciji na trgu delovne sile in drugih programov.

Finančna perspektiva 2007-2013 predstavlja za Slovenijo kot celoto, za gospodarstvo ter javna podjetja in institucije velik izziv in obenem veliko priložnost. Za projekte, s katerimi namerava Slovenija doseči stopnjo razvoja razvitejših članic Evropske unije, je predvideno okrog 4 mlrd EUR, kar pomeni, da bo povprečni letni nivo sredstev znašal preko 500 mio EUR. Do te višine je Slovenija pridobila pravico črpanja sredstev, dejanska višina porabljenih sredstev pa bo odvisna od višine absorpcijske zmožnosti našega gospodarstva. Slednja pa je odvisna od predložitve ustreznega števila kvalitetnih projektov ter od zmožnosti Slovenije za

zagotovitev domače komponente financiranja predloženih projektov. V obdobju 2004-2006 je imela Slovenija pravico črpanja tretjino manjšega zneska.

Aktivnosti, financirane iz naslova nepovratnih sredstev EU so osredotočena na štiri prednostna področja in sicer:

- razvoj proizvodnega sektorja in konkurenčnosti;
- znanje, razvoj človeških virov in zaposlovanje;
- prestrukturiranje kmetijstva, gospodarstva in ribištva;
- tehnično pomoč.

V obdobju 2007-2013 predstavljajo pravno podlago za črpanje sredstev Operativni programi, ki preko niza razvojnih prioritet določajo razvojno strategijo in cilje razvoja, ki jih želi država doseči na določenem področju. Iz treh operativnih programov

- Razvoj regionalnih razvojnih potencialov (ESRR)
- Razvoj človeških virov (ESS) in
- Okoljevarstvo in promet (Kohezijski sklad, delno ESRR)

je mogoče razbrati področja bodočih razpisov. Za podjetnike je po moji oceni največjega pomena Operativni program krepitve regionalnih razvojnih potencialov, in sicer z razpisi Slovenskega podjetniškega sklada za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme, za sofinanciranje razvoja turističnih destinacij in ugodnejšega kreditiranja malega gospodarstva v okviru garancijskih shem sklada in tudi preko garancijskih shem regionalnih razvojnih agencij.

Poznavanje potencialnega vira sofinanciranja projekta je šele prvi korak na poti do črpanja sredstev iz naslova nepovratnih sredstev EU. Le-to se izvaja v obliki refundacije na podlagi uspešne prijave na javni razpis v primeru decentraliziranih programov. Centralizirani programi pa že delujejo po principu avansiranja, kar pomeni, da dobiš npr. 30 % sredstev v drugem mesecu trajanja projekta. Informacije o aktualnih razpisih so objavljene na spletni straneh vlade, ministrstev, skladov ter nenazadnje tudi v okviru regionalnih razvojnih agencij ter dnevnega tiska. Pregled vseh aktualnih in bodočih razpisov pa lahko najdemo na spletni strani <http://www.euskлади.si>. Tudi banke so seznanjene z aktualnimi in napovedanimi razpisi in nemalokrat obveščajo podjetnike o možnosti pridobitve nepovratnih sredstev ali pa ugodnejšega vira financiranja. Princip črpanja nepovratnih sredstev v obliki refundacije pomeni za podjetnike, da morajo imeti v celoti zaprto finančno konstrukcijo tudi brez nepovratnih sredstev. Za investicijo ali projekt morajo podjetja v celoti zagotoviti lastna sredstva in po potrebi še druge vire financiranja (npr. kredit). Po uspešnem zaključku investicije pa predložijo vso potrebno dokumentacijo razpisniku. Ta jo pregleda in opravi ogled investicije ter po potrebi zahteva dopolnitve. Nato v pogodbeno dogovorjenem roku nakaže nepovratna sredstva podjetju. Določenim razpisom je potrebno predložiti tudi izjavo banke, da je finančna konstrukcija zaprta. Ta izjava je lahko zavezujoča za banko ali pa nezavezujoča, odvisno od zahtev v razpisu. Ugodnejša kreditna sredstva v okviru garancijskih shem so običajno pogojena s pozitivnim bančnim sklepom o odobritvi kredita.

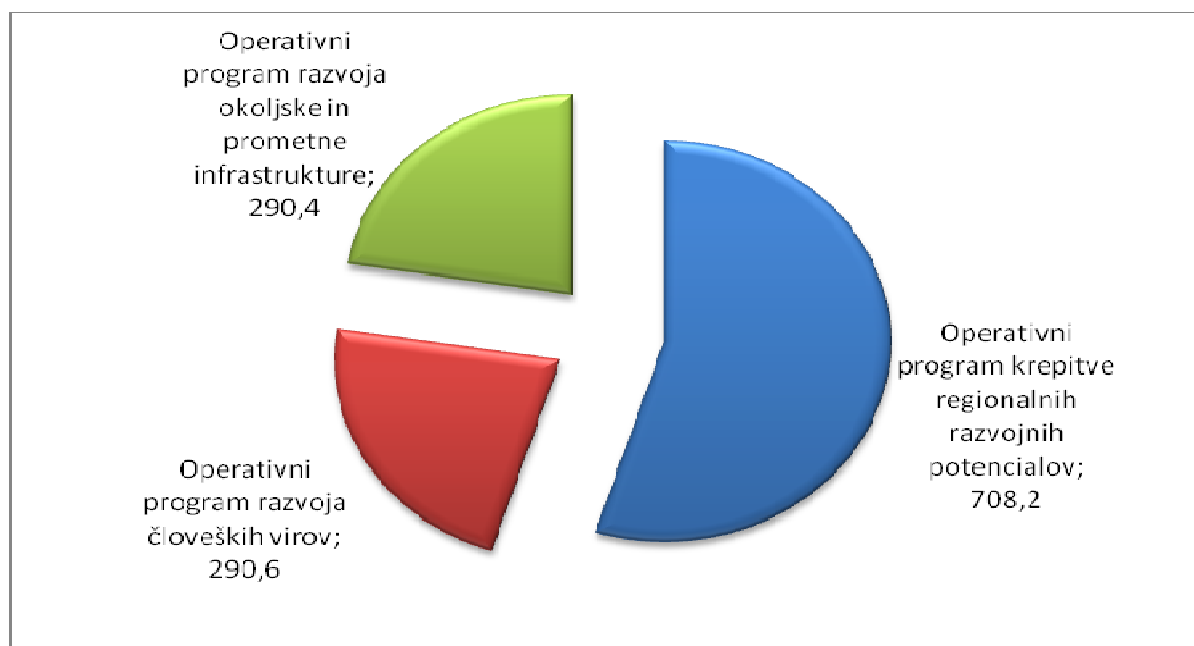
Projekt mora biti vsebinsko pripravljen že prej. Velika podjetja tudi v praksi vnaprej pripravljajo projekte in jih shranijo do objave razpisa. Tak premik v miselnosti bo slej ko prej potreben tudi za mala podjetja. Zavedati se morajo, da priprava projektov običajno zahteva več časa, kot ga imajo po objavi razpisa. Zato je pomembno, da imajo projekt vsebinsko

pripravljen že prej. Vsebinska priprava predloga pomeni, da izoblikujejo izhodišča in izzive, namen projekta, preverijo povezanosti s politikami, določijo cilje, aktivnosti, rezultate, partnerje in proračun. Opredelijo terminski plan ter finančni načrt. Razmislijo o tem, kaj nudi EU za panogo, v kateri posluje podjetje in analizirajo trende v tej panogi. Pregledati je potrebno tudi aktualne in napovedane razpise. Razmisliti je potrebno o tem, kakšen projekt imajo: investicijski, razvojno raziskovalni, demonstracijski, projekt usposabljanja in mobilnosti ali projekt osveščanja javnosti? Z investicijskim projektom se lahko prijavljajo samo na decentralizirane razpise (npr. na razpis Slovenskega podjetniškega sklada), v kolikor je vključena še razvojna komponenta, pa na centralizirane (npr. 7. Okvirni program) in decentralizirane (npr. na razpise Slovenskega podjetniškega sklada, JAPTI-ja...). Od trenutka, ko je razpis objavljen, pa do prijave, preteče običajno en mesec. Ravno zato je pomembno, da so vsebinsko stvari pripravljene že prej. Od objave do zaključka razpisa pa je potrebno projekt prilagoditi razpisnim zahtevam. Podjetja morajo biti še posebej pozorna na ustreznost projekta, časovni okvir trajanja projekta, upravičene stroške projekta ter projekt oceniti glede na objavljena merila za izbor projektov. Preveriti je potrebno še teritorialno upravičenost projekta in ga pravočasno oddati v okviru objavljenih rokov za prijavo na razpis. V kolikor je v projekt vključenih več partnerjev, je smiselno imenovati koordinatorja, da bo projekt pravočasno pripravljen. Projekt je ravno tako potrebno dobro voditi in spremljati, da ne pride do vračila sredstev. Tudi sredstva evropskih razvojnih bank z vidika ugodnejšega kreditiranja projektov niso zanemarljiva. V prvi vrsti sta to Evropska banka za obnovo in razvoj (EBRD) s sedežem v Londonu in Evropska investicijska banka (EIB) s sedežem v Luksemburgu.

2.3.6 Uspešnost slovenskih podjetij pri pridobivanju nepovratnih sredstev

Številke ponavadi povedo več kot besede. Zato bom aktualne podatke o pravici porabe in dejanskega črpanja nepovratnih sredstev v preteklih dveh letih prikazala na sliki 8 in sliki 9. Slovenija je v obdobju 2007-2008 pridobila pravico porabe 1.289 mio EUR, kar je slaba tretjina sredstev sedemletnega obdobja. Višina teh sredstev ločena na tri operative programe je razvidna s slike 8.

Slika 8: Grafični prikaz pravice porabe nepovratnih sredstev v obdobju 2007-2008 (v mio EUR)



Vir: Služba vlade RS za lokalno samoupravo in regionalno politiko, Strukturni skladi EU v Sloveniji, 2009

Kot je razvidno s slike 9, je Slovenija v obdobju zadnjih dveh let razpisala (v % glede na pravice porabe) za 4,6 % več sredstev za operativni program krepitev regionalnih razvojnih potencialov, prejela je 86% dodeljenih sredstev, pogodbe pa so podpisane v višini 77,9 %. Četrtno vseh sredstev je že izplačanih, nizek delež povrnjenih sredstev (2,2 %) pa potrjuje kvalitetno pripravo, vodenje in nadzor projektov.

Za operativni načrt razvoja človeških virov je bilo v letih 2007 in 2008 razpisanih kar za 28,8 % več sredstev od predvidenih. Delež izplačanih sredstev je nizek, saj je običajno čas trajanja projektov daljši.

Za operativni načrt razvoja okoljske in prometne infrastrukture je Slovenija pridobila 82,7 % sredstev glede na pravico porabe, sklenila za dobro četrtno pogodb in izplačala za 14,3 % sredstev. Delež povrnjenih sredstev 13,7 % je visok.

Slika 9: Grafični prikaz porabe nepovratnih sredstev EU v obdobju 2007-2008 (v %)



Vir: Služba vlade RS za lokalno samoupravo in regionalno politiko, Strukturni skladi EU v Sloveniji, 2009

Podaljšana roka Evrope pri pridobivanju nepovratnih sredstev in ugodnejšega financiranja razvoja malih in srednjih podjetij so nedvomno sredstva državnih institucij, ki izvajajo decentralizirane programe. Z vidika podjetij je nedvomno eden pomembnejših Slovenski podjetniški sklad.

2.3.7 Sredstva državnih inštitucij

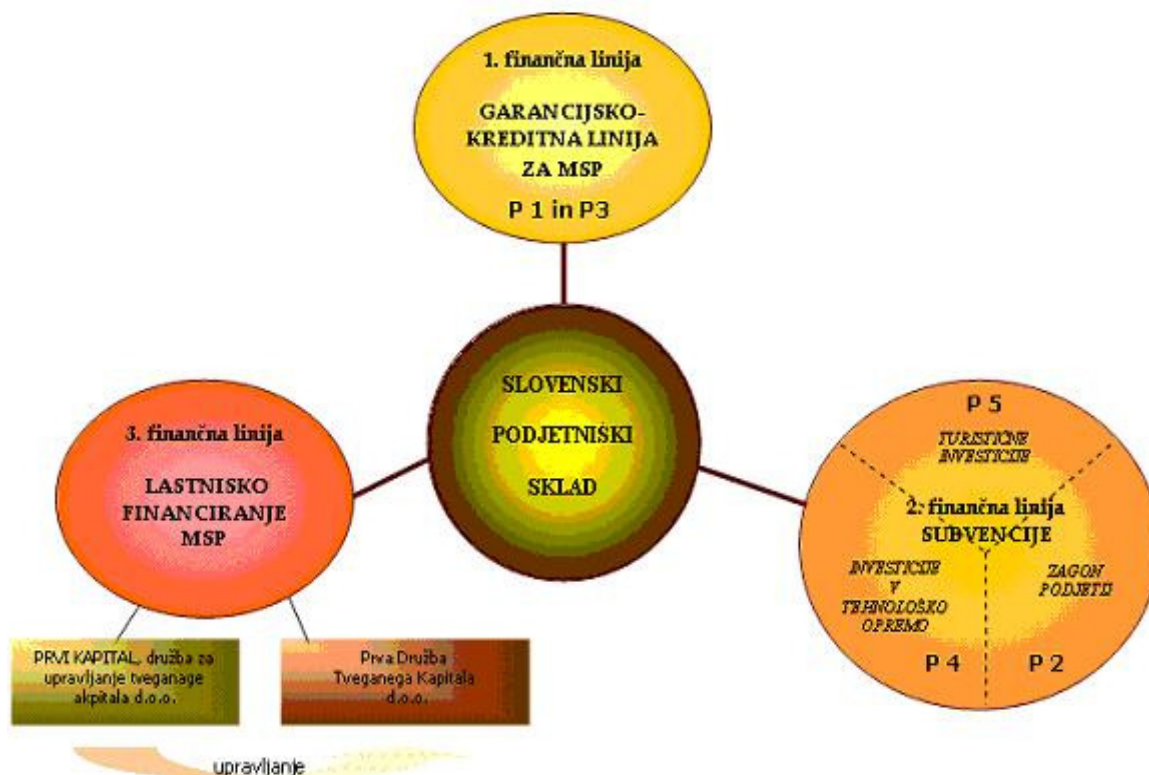
V Sloveniji imamo vsaj tri državne inštitucije, ki podjetjem sofinancirajo tehnološki razvoj: Slovenski podjetniški sklad, Javno agencijo za podjetništvo in tuje investicije in Javno agencijo za tehnološki razvoj Republike Slovenije. In ker je ravno tehnološki razvoj tisti, ki odločilno vpliva na nadaljnje poslovanje podjetja, bom v nadaljevanju predstavila uvodoma navedene inštitucije.

2.3.7.1 Slovenski podjetniški sklad

V Sloveniji deluje kar nekaj institucij, ki odločilno vplivajo na financiranje malega gospodarstva. Ena pomembnejših je Slovenski podjetniški sklad. Sklad subvencionira obrestne mere komercialnih bank in tako omogoča podjetnikom ugodnejše kreditne pogoje. Po drugi strani nudi sklad garancije podjetnikom, ki najemajo kredite pri bankah. S tem skuša znižati tveganje posameznega podjetnika in posledično tudi banke. Podjetnikom je na ta način olajšan vstop v nekatere tvegane projekte. Tretja oblika financiranja malega gospodarstva pa

je neposredno kreditiranje enot malega gospodarstva. Sklad naj bi tudi s svojim svetovalnim delom olajšal stik med podjetniki in potencialnimi investitorji – tako je njegova vloga tudi svetovalna in pospeševalna. V prvi vrsti so sredstva sklada namenjena financiranju novo nastajajočih podjetij in razvoju obstoječih podjetij. Finančne linije sklada so vidne s slike 10. V preteklih letih se je veliko vlagalo v stavbe, sedaj je večji poudarek na tehnologiji in ljudeh.

Slika 10: Finančne linije Slovenskega podjetniškega sklada v obdobju 2007-2013



Vir: Slovenski podjetniški sklad, Predstavitvena gradiva, 2009

Slovenski podjetniški sklad je ustanovljen kot izvajalska inštitucija Ministrstva za gospodarstvo z namenom izboljšanja dostopa do finančnih sredstev za razvojne investicije mikro, malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji. Podjetja lahko dobijo državno pomoč v vsaki posamezni razvojni fazi življenjskega ciklusa. V semenski fazi in start up fazi lahko pridobijo kapitalski vložek preko sklada tveganega kapitala PRVA, družba tveganega kapitala d.o.o., ki je v solastništvu SPS. Prva sredstva bodo na voljo v letošnjem letu. Pri zagonu lahko pridobijo podjetniki subvencije in neposredno financiranje za zagon podjetij (produkt P2) kot tudi ugodne garancije za zavarovanje bančnih kreditov (produkta P1 in P3). V fazi razvoja in rasti pa lahko podjetje pridobi subvencijo za nakup tehnološke opreme (produkta P4 in P4a), subvencijo za turistične projekte (produkt P5). V nadaljevanju bom na kratko opredelila posamezne produkte SPS v okviru posameznih finančnih linij, kot so bile opredeljene v letu 2008 in se nadaljujejo tudi letos oz. se bodo po potrebi ponovile.

1. finančna linija: Garancijsko - kreditna linija

Produkta garancijsko kreditne linije z nazivom P 1 in P 1b so garancije sklada za zavarovanje bančnih kreditov s subvencijo obrestne mere. Namenjena sta financiranju nakupa novih strojev, nove opreme, zemljišč, gradnji ali nakupu objekta, nakupu patentiranih pravic, licenc, znanja ter stroškom obratnih sredstev obstoječih podjetij. Slednja pridobijo kreditna sredstva po ugodnejših pogojih od tržnih kot tudi dodatno zavarovanje v obliki garancije SPS. Znesek

odobrene garancije se giblje v razponu od 60 % do 80 % vrednosti kredita. Za prijavo na javni razpis potrebuje podjetje sklep banke o odobritvi kredita pod v razpisu navedenimi pogoji in skladno s določili razpisa. V kolikor doseže predpisano število točk glede na merila, ki so navedena v razpisni dokumentaciji, sklene pri banki kreditno pogodbo in uredi zavarovanje z bančno garancijo. Obseg izdanih garancij v letu 2008 je 14 mio EUR.

Produkt pogarancij za regionalne garancijske sheme z nazivom P 3 je, lahko rečemo, produkt P 1 na regionalni ravni, kjer so garancije regionalnih garancijskih shem pozavarovane pri SPS. Sodelujoče regionalno razvojne institucije same objavijo razpise v Uradnem listu in izberejo banke, ki ponudijo konkurenčne pogoje sodelovanja.

2. finančna linija: Nepovratna sredstva

Do subvencije za zagon inovativnih in inkubiranih podjetij v tehnoloških parkih in inkubatorjih so upravičena novoustanovljena razvojno naravnana podjetja, ki imajo sedež v inovativnem okolju, t.j. tehnoloških parkih, podjetniških inkubatorjih in univerzitetnih inkubatorjih. Na produkt P 2 se lahko prijavijo podjetja, ki niso registrirana več kot 12 mesecev in razvijajo proizvode, procese in storitve.

Sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme (produkta P 4 in P 4a) je ključnega pomena za segment malega gospodarstva, saj lahko mikro podjetja pridobijo subvencijo v višini 50 % upravičenih stroškov, vendar ne več kot 200.000 EUR. Srednje velika podjetja lahko pridobijo subvencijo v višini 40 % upravičenih stroškov, vendar ne več kot 200.000 EUR. Upravičeni stroški so stroški materialnih in nematerialnih investicij: nakup novih strojev, nove strojne in programske opreme, ki omogoča podjetju razvoj.

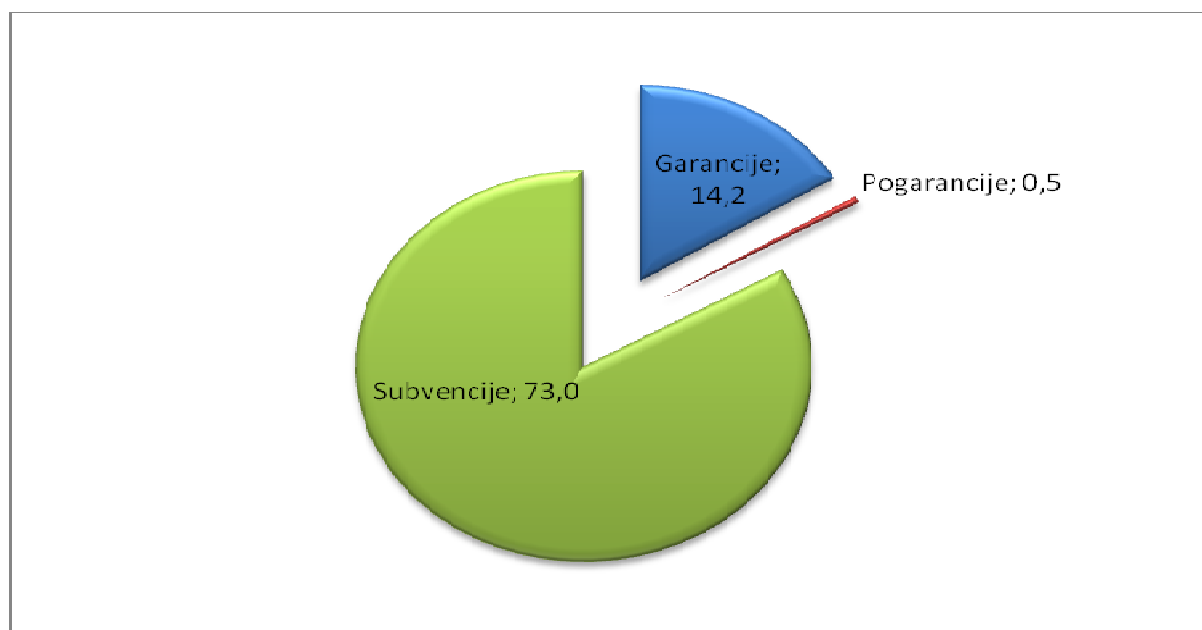
S prijavo na javni razpis za subvencije za turistične projekte –nastanitvene kapacite, gre za produkt P 5 (razpis je zaprt), so lahko podjetja pridobila nepovratna sredstva v višini 40% upravičenih stroškov, najmanj 100.000 EUR in največ 750.000 EUR.

3. finančna linija: Tvegani kapital

Lastniško vstopanje v mlada in hitro rastoča podjetja je omogočeno preko Prve, družbe tveganega kapitala d.o.o.

Uspešnost slovenskih podjetij pri pridobivanju sredstev SPS je prikazana na sliki 11. Razvidno je, da so podjetja v letu 2008 pridobila 87,7 mio EUR sredstev za razvoj. Največji del sofinanciranja so pridobila v obliki subvencij (83 %), sledijo garancije (14 %) in pogarancije (3 %).

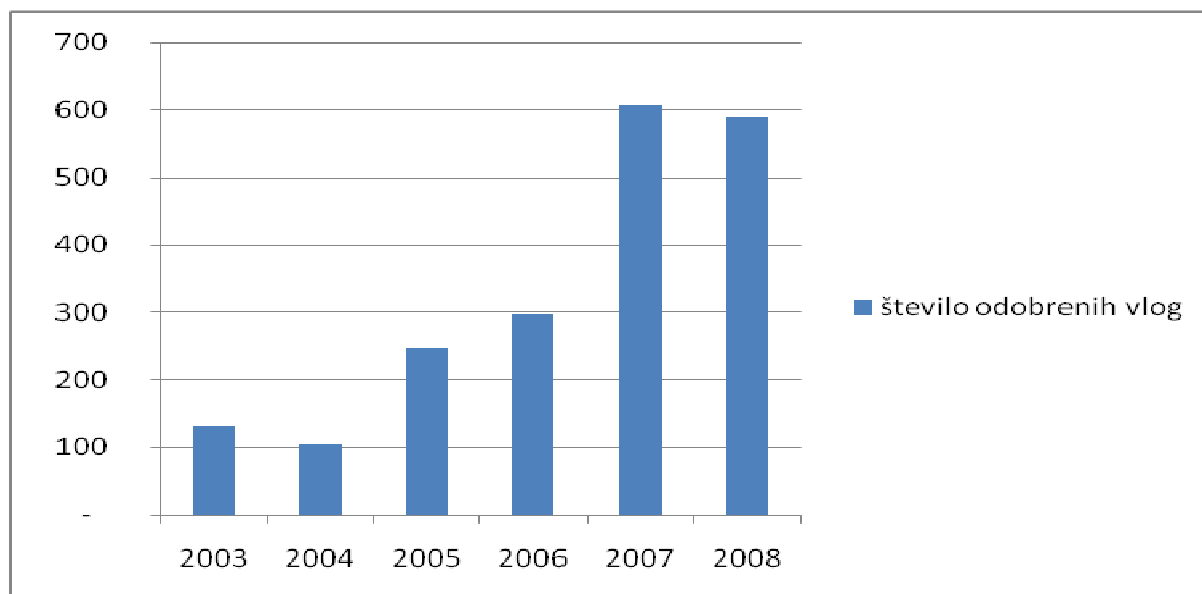
Slika 11: Grafični prikaz po vrstah finančnih produktov SPS v letu 2008 (v mio EUR)



Vir: Slovenski podjetniški sklad, Letno poročilo 2008, 2009, str. 12

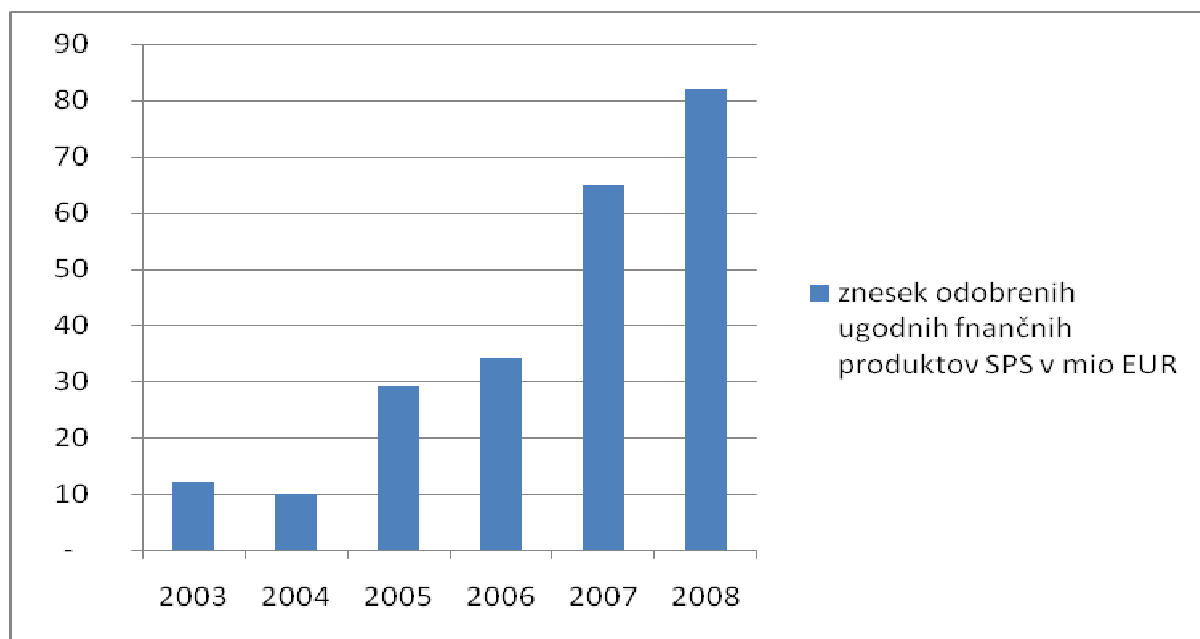
S slik 12 in 13 je razvidno, da se večata prepoznavnost SPS in uspešnost njegovega poslovanja, kar je razvidno tako iz števila odobrenih vlog kot tudi odobrenega zneska ugodnih finančnih produktov, ki so ugodni krediti, garancije in subvencije.

Slika 12: Grafični prikaz števila odobrenih ugodnih finančnih produktov SPS v obdobju 2003-2008



Vir: Slovenski podjetniški sklad, Letno poročilo 2008, 2009, str. 10

Slika 13: Grafični prikaz zneska odobrenih ugodnih finančnih produktov SPS v obdobju 2003-2008 (v mio EUR)



Vir: Slovenski podjetniški sklad, Letno poročilo 2008, 2009, str. 10

2.3.7.2 Javna agencija za tehnološki razvoj Republike Slovenije

Javna agencija za tehnološki razvoj Republike Slovenije opravlja strokovne, razvojne in izvršilne naloge na področju pospeševanja tehnološkega razvoja in inovativnosti, v skladu s sprejetim nacionalnim raziskovalnim in razvojnim programom in drugimi nacionalnimi programi na področju tehnološkega razvoja in inovativnosti.

TIA je v letu 2007 izvedla štiri razpise v skupni vrednosti 30 mio EUR. Vrednost izplačil, ki jih je TIA izplačala podjetjem v tem letu, je znašala 0,9 mio EUR. Tudi v letu 2008 je izvedla štiri razpise v vrednosti 75 mio EUR, obseg odobrenih subvencij pa je 0,7 mio EUR. Zneski subvencij so res nižji, a so ključnega pomena glede na pospeševanje tehnološkega razvoja in inovativnosti. V letošnjem letu bo obseg razpisanih sredstev okrog 100 mio EUR. Letos bodo objavili pet razpisov: za mlade raziskovalce iz gospodarstva, za razvojno-investicijske projekte, za strateške razvojno-raziskovalne projekte, za inovacijsko dejavnost in za razvoj vojaških tehnologij. Največ zanimanja je za razpis za razvojno-raziskovalne projekte, na katere se lahko prijavijo konzorciji, sestavljeni iz najmanj dveh podjetij in ene raziskovalne skupine. Sredstva razpisa so namenjena razvoju novih izdelkov in tehnologij do faze proizvodnje. Za mala podjetja je najzanimivejši razpis za mlade raziskovalce v gospodarstvu, kot člani konzorcija pa se lahko prijavljajo tudi na razpis za razvojno-raziskovalne projekte.

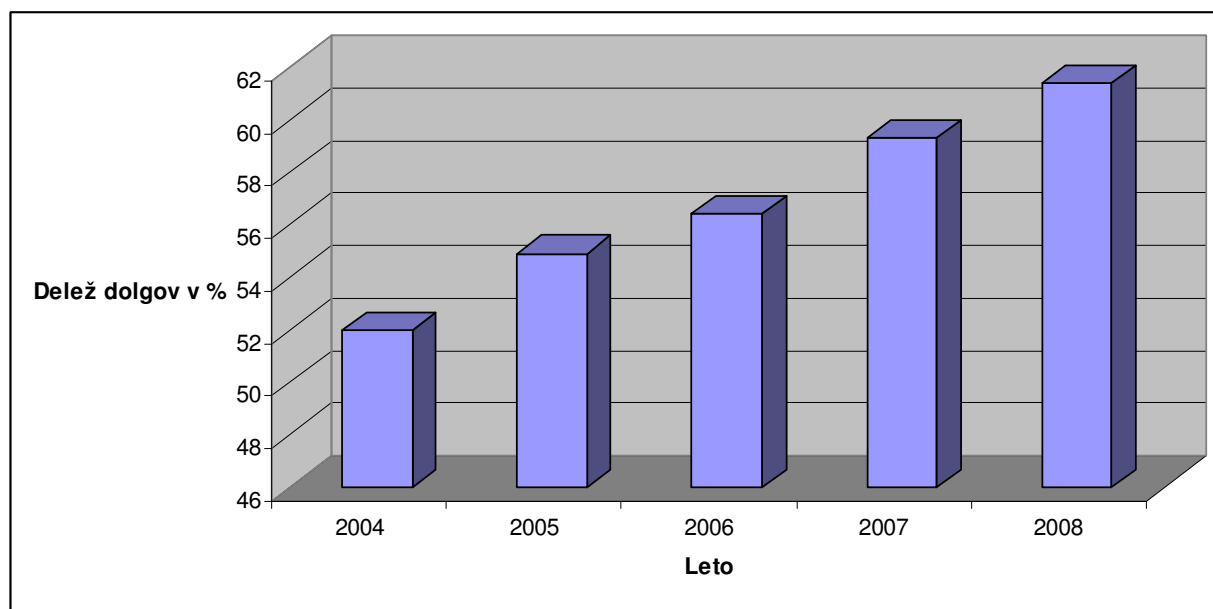
2.3.7.3 Javna agencija za podjetništvo in tuja investicijska vlaganja

Javna agencija za podjetništvo in tuja investicijska vlaganja je vladna institucija in je po vzoru podjetniško razvitih držav zadolžena za kakovostno podporo mikro, malim in srednje velikim podjetjem. Omogoča dostop do pravočasnih in kakovostnih informacij, svetovanja, usposabljanja in finančnih virov, kar naj bi v prihodnje dodatno prispevalo k pospešeni globalizaciji slovenskega podjetništva. V okviru JAPTI-ja deluje tudi spletni portal www.podjetniski-portal.si, ki na pregleden način ponuja informacije o podpornem okolju za podjetništvo.

2.4 Lastniški kapital nasproti dolžniškemu kapitalu

Vsaka vrsta financiranja ima svoje prednosti in slabosti, tako z vidika tveganja kot tudi stroškov in razpoložljivosti. Ponavadi se podjetja financirajo tako z lastniškim kot dolžniškim kapitalom. S slike 14 je razvidno, da se delež dolžniškega financiranja v Sloveniji povečuje. V opazovanem obdobju od leta 2004 do 2008 se je povečal za 18 %. Največkrat si podjetja sposojajo denar pri bankah. Če podatke o povprečnem deležu dolga v financiranju slovenskega gospodarstva primerjam s povprečjem posameznih industrijsko razvitih držav (delež dolga je naveden v oklepaju), kot so Kanada (32%), Francija (18%), Nemčija (11%), Italija (21%), Japonska (21%), Velika Britanija (10%) in Združene države Amerike (25%), ugotavljam, da so se podjetja v največjih industrijskih državah v preteklosti manj zadolževala (Brigham in Houston, 2001, str. 633). Upoštevati moramo dejstvo, da je trg vrednostnih papirjev v teh državah razvitejši.

Slika 14: Grafični prikaz deleža dolgov v financiranju slovenskega gospodarstva



Vir: GVIN, Novi finančni podatki za leto 2008, 2009

Dolžniško financiranje ima dve bistveni prednosti. Prva prednost je z davčnega vidika, saj obresti znižujejo davčno osnovo. Druga prednost pa je ta, da lastnikom podjetja ni potrebno deliti dobička s tistimi, ki dolžniško financirajo podjetje. Vendar ima dolg tudi slabosti, saj se z večanjem deleža dolga povečuje tveganje in s tem cena financiranja. V primeru, ko podjetje ne dosega zadostnega obsega poslovanja in dobička iz rednega dela poslovanja, da bi pokrilo stroške obresti, so lastniki tisti, ki bodo morali pokriti te stroške. Če tega ne zmorejo, je to lahko prenehanje poslovanja podjetja (Brighman in Houston, 2001, str. 601).

Kakšno kombinacijo virov financiranja bodo podjetja izbrala, je odvisno od več dejavnikov:

- razpoložljivosti denarnih sredstev;
- premoženja podjetja;
- obrestne mere;

- razpoložljivost in dosegljivost posameznih virov financiranja.

Optimalna struktura kapitala je različna od podjetja do podjetja. Koliko bo dolga, je odvisno od interesa lastnika oz. vodstva podjetja, velikosti podjetja in tveganja plačilne nesposobnosti ter dejavnikov iz okolja. Manjša podjetja so praviloma bolj tvegana in težje pridobijo dolžniške vire financiranja. Na kakovost optimalne finančne strukture vpliva kombinacija virov financiranja. Repovž in Peterlin (2000, str. 84) menita, da nekateri avtorji vidijo kakovost predvsem v velikosti in razmerju lastniškega (angl. *equity*) in dolžniškega (angl. *debt*) kapitala podjetja in s tem v zadolženosti podjetja, drugi avtorji v usklajenosti sredstev v povezavi z dejavnostjo podjetja in prodajo, tretji pa v zagotavljanju likvidnosti, stabilnosti denarnega toka in managementa. Nenezadnje je potrebno upoštevati tudi strošek virov in takrat lahko govorimo o optimalni kakovosti finančne strukture. Podjetje doseže optimalno strukturo financiranja s finančnim vzvodom (angl. *financial leverage, gearing*) z večanjem dolžniškega kapitala (ko je donos iz njegove uporabe, zmanjšan za davek, večji kot je strošek financiranja) in s tem doseže tudi zgornjo mejo zadolževanja. Razmerje med lastniškim in dolžniškim kapitalom ter struktura sredstev sta vidni iz horizontalnega preseka bilance stanja. Gre za tradicionalen, računovodski pristop (zagovarjata ga prvi dve skupini avtorjev), ki se presoja z vrsto kazalnikov, kar bom konkretno opredelila pri kriterijih ugotavljanja bonitete in kreditne sposobnosti. Dolgoročni viri morajo zadostovati za pokrivanje dolgoročnih sredstev in dela kratkoročnih sredstev (v proizvodnji okoli 50 %, v trgovini okoli 20-30 %). Tretja skupina avtorjev uporablja sodobnejši pristop z zagotavljanjem stabilnega denarnega toka pod pogojem razvitega finančnega trga. Temelji na čim večjem notranjem denarnem toku iz:

- poslovanja podjetja, ki ga ustvarjajo dobiček, amortizacija, rezervacije, pasivne časovne razmejitve;
- dezinvestiranja (preoblikovanja stalnih in gibljivih sredstev v denar);
- preišljenega financiranja z dolžniškim kapitalom.

Repovž in Peterlin (2000, str. 85) menita, da je optimalna finančna struktura tista, ki maksimira ceno enote lastniškega kapitala in obenem ob potrebni plačilni sposobnosti pomeni najnižje možne stroške financiranja podjetja. Izračun optimalne strukture financiranja podjetja presega okvire tega dela.

3 POSLOVNI NAČRT KOT ORODJE ZA PRIDOBITEV VIROV FINANCIRANJA

V Ameriki je običajna poslovna praksa, da podjetniki svoje ideje najprej preverijo na papirju v obliki poslovnega načrta. Pri nas pa žal večina podjetnikov le-tega ne želi pripraviti zase; če ga že morajo pripraviti, ga pripravijo za banke ali za potrebe prijave na razpise za pridobivanje nepovratnih sredstev. To se zgodi takrat, ko jim primanjkuje lastnih sredstev za uresničitev poslovne ideje in je poslovni načrt orodje za pridobitev virov financiranja. To so opažanja iz dosedanje prakse, ki pa se z generacijo mladih in izobraženih podjetnikov spreminja v smeri priprave kvalitetnejših poslovnih načrtov že pri preverjanju poslovne ideje.

3.1 Poslovni načrt: zakaj, kdaj, kaj in kako?

Namen poslovnih načrtov je preverjanje uspešnosti podjetniške ideje, in sicer do njene izvedbe. Za podjetnika samega je v prvi vrsti pomembno, da s pripravo poslovnega načrta

realno oceni svojo poslovno idejo, pripravi analizo prednosti, slabosti, nevarnosti in priložnosti (v nadaljevanju SWOT analiza), še preden prične z vlaganjem sredstev. Res je, da so orodja za pripravo poslovnega načrta v današnjem času dostopna že preko spleta in to brezplačno. Kot primer bi navedla samo spletno stran Slovenskega podjetniškega sklada, na kateri lahko najdemo tako primer poslovnega načrta za zasebnika kot tudi za podjetje skupaj z informativnimi amortizacijskimi izračuni. Podjetja lahko pripravijo poslovni načrt sama ali s pomočjo strokovnjakov. V tem primeru je potrebno previdno in s skrbnostjo dobrega gospodarja izbrati ljudi, ki bodo sodelovali pri pripravi poslovnega načrta. Pri tem se morajo zavedati, da svetovalec ne more pripraviti poslovnega načrta brez njihovega sodelovanja in medsebojnega usklajevanja. Za pripravo poslovnega načrta je potreben čas, lahko več tednov ali mesecev. Izrednega pomena je povzetek poslovnega načrta, v katerem so povzete ključne ugotovitve, da pri bralcu poslovnega načrta pritegnete pozornost. Podjetje lahko pripravlja poslovni načrt zaradi boljšega obvladovanja in spremljanja poslov (za svoje potrebe) ali da bi pridobili denar (Adams, 1996, str. 44). V večini primerov je razlog pripravljanja poslovnih načrtov prav slednji. Investitorji, banke in upravitelji skladov tveganega kapitala zahtevajo pisno opredelitev poslovne priložnosti. Podjetja tako na sistematičen način preverijo, ali je ideja zrela za uresničitev oz. ali gre za poslovno priložnost (Drnovšek & Stritar & Vahčič, 2005, str. 1).

Poslovni načrt je potrebno pripraviti ob ustanovitvi podjetja, pri uvajanju novih dejavnosti, pri preoblikovanju obstoječih dejavnosti, pri finančnem reprogramiranju, ob pridobivanju sredstev s strani bank ali drugih investorjev, za potrebe prijave na razpise za pridobivanje nepovratnih sredstev, subvencioniranih kreditov ter pri pripojitvah in združitvah podjetij. Pred pripravo poslovnega načrta je potrebno opredeliti vlogo poslovnega načrta v poslovanju podjetja. Opredeliti je potrebno vizijo, poslanstvo in natančno opredeliti ključne cilje načrtovanega posla. Cilji morajo biti konkretno in jasno določeni, merljivi, časovno opredeljeni in skladni s strategijo. Preveriti je potrebno uresničljivost ciljev z ekonomskega, tržnega in tehničnega vidika ter opredeliti strategijo za uresničevanje teh ciljev. Pri strategiji gre za izbiro in osredotočenost.

Poslovni načrt je celotna slika podjetja v prihodnosti, zato je smiselno, da realno ocenimo poslovno idejo. Običajno se projekcije poslovanja pripravljajo za pet let.

3.2 Zgradba poslovnega načrta

Vsi poznamo rek, da ni možno popraviti prvega vtisa (ang. *there is no second chance for the first impression*), zato je priprava poslovnega načrta ključnega pomena, še posebej pri novoustanovljenih podjetjih. Je kot osebna izkaznica podjetja pri pridobivanju virov in iskanju poslovnih partnerjev.

Poznamo več struktur poslovnih načrtov, vendar so si bolj ali manj podobne. Glede na namen sestave poslovnega načrta pa so posamezne sestavine lahko različno poudarjene. Drnovšek et al. (2005, str. 1) menijo, da je pri pisanju poslovnega načrta smiselno izbrati določeno strukturo in se je tudi držati. Struktura poslovnega načrta po Timmons-u:

- povzetek za vodstvo;
- panoga dejavnosti, podjetje, proizvodi in storitve;
- tržna raziskava in analize;
- ekonomika poslovanja podjetja;
- načrt trženja;

- načrt dizajna in razvoja;
- proizvodni in storitveni načrt;
- vodstvena skupina in kadri;
- terminski načrt;
- kritična tveganja in izzivi;
- finančni načrt;
- pridobivanje in upravljanje z viri;
- preglednice in finančni prikazi;
- dodatki.

Struktura poslovnega načrta se mora načeloma prilagajati potrebam posameznega projekta oz. podjetja, razmeram v podjetju in njegovi okolici ter zahtevam investitorja (Kosec, 2004, str. 140). Naslovna stran poslovnega načrta vsebuje podatke o nazivu in sedežu podjetja, datumu ustanovitve (če je že ustanovljeno) in navedbo odgovornih oseb v podjetju.

Povzetek

Gre za poslovni načrt v malem, saj so na praviloma dveh straneh poudarjeni bistveni elementi poslovnega načrta, in sicer sistematično, natančno, strokovno, prepričljivo in razumljivo. Prikazano je podjetje samo in bistvo poslovne priložnosti: opis podjetja, priložnosti in strategija, ciljni trgi in projekcije, konkurenčne prednosti, ekonomika ter ljudje, ki so v ozadju tega posla. Je odločilnega pomena za vzbuditev zanimanja pri potencialnih investitorjih.

Panoga dejavnosti, podjetje, proizvodi in storitve

Za pripravo dobrega poslovnega načrta je potrebno poznati in analizirati trende v panogi, število akterjev ter njihovo moč. Pri kvantitativni analizi panoge dejavnosti kazalce uspešnosti poslovanja izračunavamo na osnovi finančnih podatkov podjetij. Drnovšek et al. (2005, str. 14) predlagajo, da pri kvalitativni analizi panoge uporabimo Porterjev pristop petih sil konkurenčnosti:

- vstopanje novih konkurentov v panogo;
- nevarnost zamenjave proizvodov in storitev;
- pogajalska moč kupcev;
- pogajalska moč dobaviteljev;
- konkurenčnost med obstoječimi konkurenti v panogi.

V tem delu poslovnega načrta je potrebno opredeliti področje poslovanja podjetja. Potrebno je opisati proizvode in storitve, ki jih bo podjetje prodajalo z vidika končne koristnosti za kupca, fizične oblike ter dodane vrednosti (dostava, plačilni pogoji, garancija, montaža in ponakupne storitve). Dodana vrednost je najpomembnejši vir konkurenčnih prednosti. Najboljši je vrednostni in količinski prikaz prodaje za nekaj let.

Tržna raziskava in analize

Raven prodaje, predvidene s tržno analizo, neposredno vpliva na velikost proizvodnje oziroma obseg opravljanja storitev, na marketinški načrt in na velikost potrebnih sredstev. Posebna pozornost je namenjena analizi kupcev tako z vidika ugotavljanja potreb kupcev in opredelitve proizvoda oz. storitve v očeh kupca. Analizirati je potrebno konkurenco, dobavitelje in posrednike na področju trženja. Raziskati je potrebno navade prebivalcev, splošne gospodarske razmere, naravno in tehnološko okolje ter pravno okolje. Del informacij lahko pridobimo s pregledovanjem literature, statističnih virov in publikacij. S spraševanjem,

opazovanjem in paneli pa pridobimo primarne podatke, ki jih potrebujemo za izdelavo tržne analize.

Ekonomika poslovanja podjetja

Podjetje pridobiva dohodek s proizvodnjo in prodajo proizvodov ali storitev na trgu. Pri tem potrebuje sredstva, ljudi in storitve drugih (ustvarja odhodke). Rezultat proizvodnje so proizvodi ali storitve, ki se prodajajo na trgu (ustvarja prihodke). Razliko med prihodki in odhodki predstavlja dobiček ali izguba. Ker želijo podjetja poslovati z dobičkom, je pomembno, da ekonomiko poslovanja prikažemo z grafom točke preloma. To je tista raven prodaje in proizvodnje, pri kateri so vsi stroški pokriti. Želeno je, da so projekcije prodaje ob točki preloma precej višje od količin prodaje, tako da manjše motnje v uspešnosti podjetja še ne pripeljejo do izgub.

Načrt trženja

Opredeliti je potrebno, kako bo podjetje doseglo predvideno prodajo, kako bo oblikovalo svoje cene in opredeliti prodajne poti ter strategijo trženja.

Načrt dizajna in razvoja

Načrt je potreben, če proizvodi oz. storitve pred prodajo zahtevajo kakršnokoli oblikovanje ali sestavljanje. Opredeliti je potrebno status razvoja in prihodnje naloge, težave in tveganja, morebitne izboljšave, stroške ter vprašanja intelektualne lastnine.

Proizvodni in storitveni načrt

Opisati je potrebno proizvodni ciklus v podjetju (glavni roki, reševanje vprašanj sezonskih nihanj...), geografsko lokacijo, poslovne prostore in opremo z navedbo stopnje izkoriščenosti pred in po izvedbi investicije ter navesti dovoljenja: lokacijska, zdravstvena in ekološka. Pripraviti je potrebno grafični prikaz proizvodnega ali storitvenega procesa.

Vodstvena skupina in kadri

Prikažemo jo z organigramom ter podrobno opredelimo dosedanje izkušnje in izobrazbo vodstvene ekipe in zaposlenih ter plan novih zaposlitev.

Terminski načrt

V terminskem načrtu opredelimo potek aktivnosti in pričakovanih rezultatov. Pri oblikovanju terminskega načrta je zelo pomembno, da gre za realen prikaz potrebnega časa za izvedbo posamezne aktivnosti.

Kritična tveganja in izzivi

Razvoj podjetja prinese s seboj tudi tveganja in probleme, ki jih je dobro že vnaprej opredeliti in nakazati rešitve.

Finančni načrt

Opisano je potrebno tudi ovrednotiti s številkami in pripraviti projekcije poslovanja podjetja za petletno obdobje z vključenim prikazom denarnih in finančnih tokov. Finančni načrt vključuje predračun bilance stanja in predračun izkaza poslovnega izida, predračun izkaza finančnih tokov, davčni status, kontrolo stroškov in kazalce uspešnosti poslovanja. Investitorji pa zraven teh projekcij želijo še podrobne mesečne projekcije prodaje, stroškov in dobičkov. Gre za enega najpomembnejših izzivov pri pripravi poslovnega načrta.

Pridobivanje in upravljanje z viri

Opredeliti je potrebno višino sredstev, ki jih potrebuje podjetje za nemoteno opravljanje dejavnosti in vire, pri katerih jih bo pridobilo. Ravno tako je v tem delu poslovnega načrta potrebno opredeliti politiko upravljanja z obratnim kapitalom podjetja.

Dodatki

Zaradi boljšega pregleda poslovnega načrta so v dodatku podane projekcije poslovanja podjetja za petletno obdobje.

Predstavitev poslovnega načrta

Pomembno je, kako podjetnik pripravi in predstavi svoj poslovni načrt. Kratko, jasno, razumljivo in odkrito. Povzetek poslovnega načrta je tisti, ki pritegne investitorje. Pri predstavitvi si lahko pomagajo z vizualnimi pripomočki.

3.3 Poslovni načrt odpira vrata do virov financiranja

Skrben podjetnik svojo idejo za podjetje poskuša uresničiti najprej na papirju. V poslovnem načrtu mora jasno odgovoriti na vsa vprašanja, ki jih ima sam in ki mu jih zastavijo potencialni vlagatelji finančnih sredstev in drugi. Dobiti mora jasen odgovor, ali je njegova podjetniška ideja v resnici poslovna priložnost. V kolikor ne uspe, ima dve možnosti: ponovno generiranje podjetniške ideje ali pa iskanje nove, boljše podjetniške ideje (Tajnikar, 2000, str. 110).

Kvalitetno pripravljen poslovni načrt je orodje za pridobitev virov financiranja, ki so prilagojeni potrebam posameznega projekta in skladni s sposobnostjo posamezne gospodarske družbe ali zasebnika za vračilo sposojenih sredstev. Podjetniška ideja je tako dvojno preverjena, tako z vidika podjetika kot tudi z vidika tistega, ki je pripravljen v projekt vložiti manjkajoča sredstva. Realnost postavk poslovnega načrta je pomembna, saj le-ta omogoča pravilno višino in strukturiranje kreditnih sredstev.

4 BANČNI VIR KOT EDEN NAJPOGOSTEJŠIH VIROV FINANCIRANJA RAZVOJA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ

Banke (govorimo o poslovnih bankah) so bile in še vedno bodo najpogostejši vir financiranja gospodarstva, tudi mikro, malih in srednje velikih podjetij. S široko paleto bančnih storitev in s svetovalno funkcijo gradijo partnerski odnos s podjetji, ki temelji na zaupanju. S kreditnimi sredstvi podpirajo razvojne projekte in potrebo po likvidnih sredstvih.

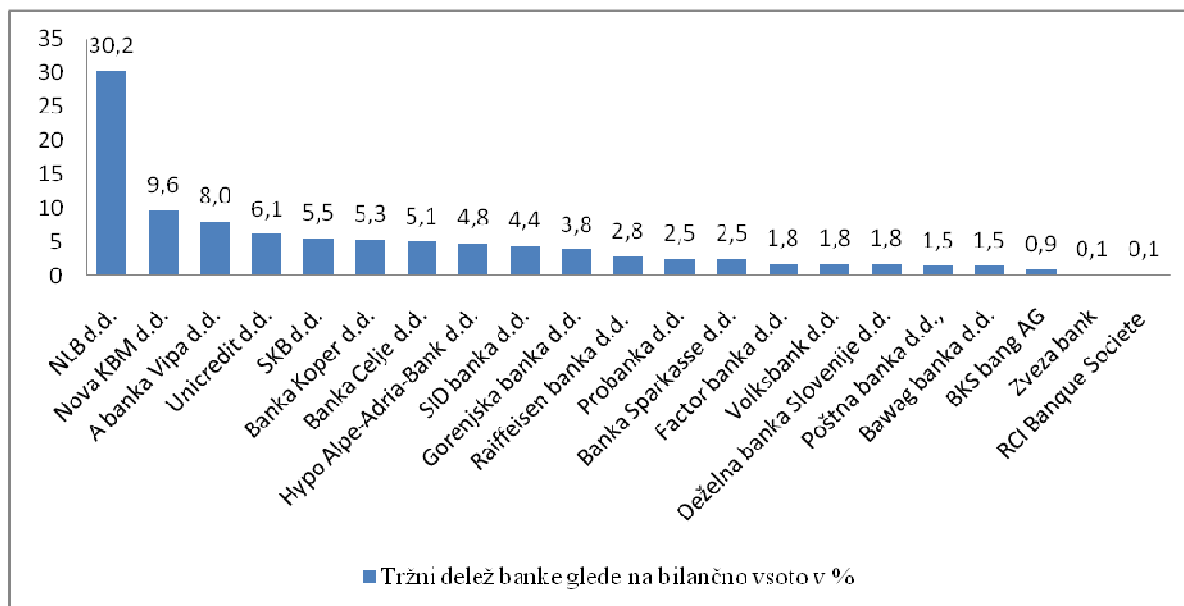
4.1 Banke

Banke so finančne institucije, ki sprejemajo različne vloge, ki se razlikujejo glede na ročnost, donosnost, zavarovanje, pogoje predčasnega dviga in dodatne storitve. Poleg tega zbirajo sredstva tudi s kapitalskimi vložki lastnikov, ki pa običajno pomenijo relativno majhen delež vsega zbranega denarja (v povprečju približno 6 %). Ker je ta delež relativno nizek, morajo biti banke izredno previdne pri odobravanju posojil (Repovž, 2000, str. 37). Banka je pravna oseba, ki opravlja bančne storitve na podlagi dovoljenja pristojnega nadzornega organa za opravljanje teh storitev (zakonska opredelitev).

Banke so tradicionalno bile in bodo še v prihodnosti glavni vir financiranja za mala in srednja podjetja. Med glavne cilje vsake gospodarske družbe, tudi banke, sodita čim večja učinkovitost in donosnost. V konkurenčnem okolju je pomen teh ciljev še posebej izpostavljen. Donosnost in tveganje pa sta v obratno sorazmerni zvezi. Banka mora paziti na kreditno tveganje, kot tudi na ostala tveganja. Opredelimo ga kot tveganje, da na dan dospelosti terjatve ne bodo poravnane oziroma ne bodo plačane po njihovi polni vrednosti. Banke so vedno bolj pozorne na oceno tveganja v zvezi z vsakim kreditnim sporazumom, t.j. da s sistemi bonitet preučijo, ali bo kreditjemalec v prihodnosti sposoben odplačevati dolg. Za obvladovanje kreditnega tveganja mora banka pridobiti vse razpoložljive informacije o komitentu, uskladiti namene naložb z zahtevami stranke in s poslovno politiko banke ter natančno oceniti višino kredita glede na dejanske potrebe podjetnika. Spremljati mora kreditno in plačilno sposobnost podjetnika ter pridobiti ustrezno obliko in višino zavarovanja.

V Sloveniji ima dovoljenje za opravljanje bančnih, vzajemno priznanih in dodatnih finančnih storitev trenutno 20 bank (podatek na dan 17. 05. 2009). Na sliki 15 je prikazan tržni delež bank s sedežem v Sloveniji glede na bilančno vsoto v letu 2008.

Slika 15: Tržni delež slovenskih bank glede na bilančno vsoto na dan 31.12.2008 (v %)



Vir: Združenje bank Slovenije, Bilančne vsote in tržni deleži bank v letu 2008, 2009

Banka si želi poslovati samo s podjetniki oziroma podjetji, ki jim je mogoče zaupati in ki poslujejo skladno z načeli poslovne etike ter z ustrezno ravno odkritosti v komunikaciji. Zaupanje je temelj bančnega poslovanja. Seveda pa se v bankah zavedajo, da si ga ni mogoče pridobiti čez noč. Način dela in storitve, ki jih banke ponujajo ter osebni odnos do strank ustvarjajo občutek varnosti, seveda pa je zato potreben čas. To pa je takrat, ko podjetniki ugotovijo, da so naloge opravljene v skladu z zahtevami in pričakovanji - ko presežejo pričakovanja. Poleg cenovnega mehanizma (na primer določanje obrestne mere) uporabljajo banke še vrsto necenovnih mehanizmov v obliki pogodbenih določil pri kreditnih pogodbah, s katerimi želijo zmanjšati tveganje in povečati dobiček.

Sklenitev posla je odvisna predvsem od odgovorov na tri ključna vprašanja:

- Ali smo prepričani, da bo posojilo vrnjeno (kreditna analiza)?
- Ali bo namensko porabljeno in zavarovano (strukturiranje posla)?
- Kakšna je donosnost naložbe (je sprejemljiva za banko ob ocenjenem tveganju)?

Vodstva podjetij naj bi praviloma imela večletne izkušnje v svoji dejavnosti, še zlasti so pomembne v storitveni dejavnosti. Banka namenja kreditiranju novoustanovljenih podjetij še posebno pozornost. V tem primeru se banka ne more opreti na analizo podatkov iz bilance stanja in uspeha poslovnega izida, temveč namenja več pozornosti naslednjim kriterijem:

- dosedanja izobrazba in usposabljanja vodstva oz. ustanoviteljev podjetja;
- delovne izkušnje;
- tehnične značilnosti izdelka in znanje na področju trženja;
- kakovost poslovnega načrta;
- pozornost, ki jo posvečajo organizaciji finančne funkcije in
- lastni vložek v podjetje.

V podjetjih, ki poslujejo dlje časa, ocenjuje banka tudi kakovost in kontinuiteto managementa. Pomembno je, da vodstvo podjetij v celoti podpira poslovanje podjetja. Več pozornosti z vidika tveganja bo namenila podjetjem, kjer je ena oseba odgovorna za vse odločitve. Izpeljava posla je na bremenu ene osebe, zato velikokrat kakovost in točnost finančnih izkazov nista na ustrezni ravni, ni jasne vizije in finančnega plana podjetja. Seveda morajo podjetja poslovati v skladu z veljavno zakonodajo na področju prava, davčne zakonodaje in ostalih regulatornih okvirov.

Višina sposojenega denarja je odvisna od kreditne sposobnosti kreditojemalca oz. ocene njegovega projekta. Cena sposojenega denarja je obrestna mera. Višina obrestne mere je odvisna od bonitete komitenta, od obsega poslovnega sodelovanja z banko in namena financiranja, zavarovanja ter roka vračila kredita.

4.2 Vrste bančnih kreditov

Pri poslovanju podjetja se v določenem časovnem obdobju pojavi potreba po kratkoročnih ali dolgoročnih kreditih. Po ročnosti delimo bančne kredite na kratkoročne in dolgoročne. Krediti, katerih rok vračila kredita je do 12 mesecev, so kratkoročni. Krediti z rokom vračila nad 12 mesecev so dolgoročni.

Po namenu financiranja delimo kredite na namenske in nenamenske (komercialne). Slednji so namenjeni financiranju običajnega poslovnega cikla podjetja, pri čemer je potrebno upoštevati tudi sezonska nihanja. V praksi to pomeni, da banka običajno v obliki komercialnih kreditov ne financira izjemno visokih zalog (še posebej ne, če jih je težko prodati) in terjatev do kupcev, pomanjkanje obratnega kapitala, nekontrolirane stroške, izgube ali podobne dogodke, ki sicer povečujejo potrebo po kreditnih sredstvih. Pri namenskih kreditih banka striktno preverja, ali za bili porabljeni za namen, za katerega so bili odobreni. Gre za investicijske in premostitvene kredite. Kredite lahko vrnemo v enem obroku, ali pa v večih.

Po valuti financiranja delimo kredite na kredite v domači valuti (EUR) in kredite v tujih valutah (USD, CHF...). Posamezna podjetja imajo posel vezan na tujo valuto in se na tak način izognejo tečajnemu tveganju, posamezna podjetja pa se odločijo za kredit v tuji valuti zaradi ugodnejše obrestne mere. Proti tečajnemu tveganju se lahko zavarujejo pri banki z uporabo izvedenih finančnih instrumentov.

Po vrsti obrestne mere delimo kredite na kredite s fiksno obrestno mero, ki je za čas trajanja kreditne pogodbe nespremenljiva, in kredite z spremenljivo obrestno mero. Spremenljiva obrestna mera je sestavljena iz referenčne osnove, ki se spreminja v določenem časovnem obdobju, in pribitka, ki je fiksen. Kot referenčna obrestna mera se uporabi mesečni, trimesečni ali šestmesečni EURIBOR (če je valuta financiranja evro) oz. mesečni, trimesečni ali šestmesečni LIBOR, veljaven za valuto kreditiranja. Referenčna osnova se spreminja mesečno, trimesečno oz. polletno odvisno od izbire referenčne obrestne mere. Če je izbrana mesečna referenčna osnova, se obrestna mera spreminja vsak mesec. Odločitev o izbiri med nespremenljivo in spremenljivo obrestno mero je v veliki meri odvisna od lastnosti kreditojemalca. Tak, ki želi natančno vedeti, koliko ga bo kredit stal, bo izbral fiksno obrestno mero, neglede na dejstvo, da je v času odobritve kredita nekoliko višja kot spremenljiva obrestna mera. Gre za kreditojemalca, ki je manj nagnjen k tveganju in želi vnaprej natančno vedeti, kakšni so njegovi stroški. Tveganje spremenljive obrestne mere pa lahko kreditojemalci pri banki zavarujejo z uporabo izvedenih finančnih inštrumentov. Banka svojim kreditojemalcem priporoča uporabo izvedenih finančnih inštrumentov predvsem takrat, ko so zneski kreditov visoki.

V nadaljevanju bom naštel nekaj pogostejših oblik kreditiranja pri bankah in sicer z vidika ročnosti in namena financiranja:

- **klasični limit na poslovnem računu** je namenjen za zagotavljanje tekočega poslovanja in dnevno uravnavanje likvidnosti. Omogoča varno in preprosto tekoče uravnavanje likvidnosti z nižjimi stroški, saj se obresti plačujejo le na stanje koriščenega limita;
- **likvidnosti kredit** je premostitveni kredit z rokom vračila do 30 dni, poraba je nenamenska;
- **kratkoročni kredit za financiranje obratnih sredstev** je kredit, namenjen financiranju obratnega kapitala in manjših osnovnih sredstev v podjetju. Rok vračila kredita je od 31 dni do največ enega leta od datuma podpisa kreditne pogodbe, poraba je nenamenska;
- **kratkoročni revolving kredit** je kredit, namenjen financiranju obratnih sredstev z večkratnim koriščenjem in večkratnim vračilom kredita, ročnost kredita je do enega leta od dneva podpisa kreditne pogodbe;
- **kredit za financiranje uvoza blaga in storitev** je namenjen financiranju uvoza blaga in storitev. Poraba kredita je namenska in pogojena z nakazilom v tujino, rok vračila kredita je od 1 do 7 let;
- **kredit za pospeševanje izvoza** je namenjen financiranju terjatev do tujih kupcev, za pospeševanje prodaje blaga, storitev, kapitalskih dobrin in investicijskih del na tujih trgih. Banke ga lahko odobrijo kot kredit izvozniku, kredit tujemu kupcu slovenskega blaga, kredit tuji banki za financiranje tujega kupca slovenskega blaga, odkup terjatev po dobaviteljskih kreditih (brez diskontiranja) in z možnostjo kreditiranja tujega kupca slovenskega blaga s fiksno obrestno mero ali odkup terjatev po plačilnih in zavarovalnih instrumentih, sprejemljivih za banko, ročnost je prilagojena potrebam kreditojemalca;
- **kredit za odpiranje akreditivov** je namenski kredit, ki je namenjen zagotavljanju kritja ob odpiranju mednarodnih in domačih akreditivov. Odplačilna doba je prilagojena zahtevam akreditiva in v primeru, da na dan plačila po odprtem akreditivu niso zagotovljena sredstva za plačilo, se črpajo sredstva odobrenega kredita, ki pa morajo biti vrnjena najkasneje v 10 dneh od črpanja;
- **kredit na podlagi vezanega depozita** so odobreni na podlagi v banki sklenjenega depozita, njihova cena je do tri odstotne točke višja od obrestne mere depozita;

- **dolgoročni krediti za financiranje naložb** v osnovna sredstva in trajna obratna sredstva imajo praviloma ročnost do 10 let. Lahko so iz lastnih sredstev banke ali iz tujih kreditnih linij, poraba je namenska, vračilo kredita je obročno (mesečno, trimesečno, polletno) in prilagojeno potrebam kreditojemalca.

Posebna oblika kreditiranja bank se izvaja preko **povezanih poslov**. Povezani posel je posel, pri katerem se pobudnik posla dogovori z banko o pogojih in načinih kreditiranja kreditojemalcev iz povezanega posla. Za kreditojemalca pomeni to ugodnejšo obrestno mero, nižje nadomestilo za odobritev kredita in prihranek pri času. Prednost za pobudnika posla je lahko pridobitna (večja prodaja proizvodov, storitev) ali pa sociološki ter ekološki vidik. Banka pridobi večji kreditni portfelj, lahko tudi nove komitente in ima posredne dohodkovne učinke. Pobudnik posla je običajno občina, obrtna zbornica ali razvoja agencija, ki želi s pomočjo ugodnejših bančnih kreditov spodbujati razvoj malega gospodarstva.

4.3 Strukturiranje kredita

Za pravilno strukturiranje kredita je pomembno, da kreditojemalci natančno opredelijo namen porabe sredstev in opredelijo možne načine in roke vračila kredita ter možnosti zavarovanja. Naloga banke je, da znesek kredita omeji na dejanske potrebe kreditojemalca in ugotovi ustrezno zmožnost plačila obrokov (glavnice in obresti), kar je eden ključni kriterijev za odobritev kredita. Obravnava kreditojemalcev je individualna, saj ne obstaja enotna formula za ocenjevanje zmožnosti plačila kreditov.

V kolikor se banka odloči, da bo sodelovala pri financiranju določene investicije, potem skupaj s kreditojemalcem tudi spremlja uresničevanje projekta v času njegove izgradnje in delovanja. S spremljanjem znižuje tveganje, saj lahko v primeru večjih odstopanj rezultatov od napovedanih pravilno reagira.

4.3.1 Namen in višina kredita

Ča podjetje potrebuje kredit za obratne namene zaradi potrebe po višjem obratnem kapitalu, mora to ustrezno utemeljiti. V primeru, da potrebuje sredstva za financiranje investicijskega projekta, mora banki predložiti jasen vpogled v vsebino projekta ter navesti ekonomsko utemeljene razloge za izvedbo projekta. Velja pa upoštevati tudi dejstvo, da implementacija investicijskega projekta pogosto pomeni že potrebo po večjem obratnem kapitalu podjetja. Pomembno je, da je namen uporabe posojila skladen s poslovno ekonomskimi cilji podjetja.

Pri financiranju investicij se pri določitvi višine potrebnega kredita banka opre na ocenjevanje investicij. Na podlagi predloženega poslovnega načrta oz. investicijskega programa podjetja banka oceni upravičenost investicije z ekonomskega, finančnega in tehnično-tehnološkega vidika. Pri oceni si pomaga tudi s strokovnjaki (cenilci) posameznih področij izven ekonomije; to so tehnologi, gradbeniki... Če banka oceni, da je tveganje obvladljivo in da bo kredit vrnjen, se odloči za investicijsko kreditiranje podjetja. K znižanju tveganj prispevajo tudi lastna sredstva kreditojemalca. Priporočljivo je, da je lastna udeležba investitorja vsaj 30 %. Namen ocenjevanja investicij je preverjanje realne vrednosti predračunskih postavk, prevejanje realnosti termenskega načrta, preverjanje zagotavljanja virov financiranja projekta in realnosti projekcij poslovanja. Banka oceni, ali je podjetje kreditno sposobno na dolgi rok.

4.3.2 Odplačilna doba

Pri določitvi višine obrokov dolgoročnega kredita je potrebno upoštevati denarni tok, sredstva za razvoj podjetja (seštevek dobička in amortizacije) in dobiček iz poslovanja podjetja.

Najbolj groba ocena (kreditna sposobnost) je, da lahko podjetje v enem letu odplača takšen znesek kredita, kot znaša mesečna prodaja podjetja. Potrebno je upoštevati tudi načrte poslovanja v prihodnosti, ki so razvidni iz poslovnega načrta ali investicijskega programa podjetja. Običajno je vir odplačila kredita redno poslovanje podjetja, v kolikor pa je vir odplačila kredita npr. prodaja premoženja ali dokapitalizacija, je tovrstne vire potrebno navesti tudi v kreditni pogodbi kot način vračila kredita. Čas kreditiranja ne sme biti daljši od ekonomske in amortizacijske življenjske dobe predmeta financiranja.

4.3.3 Zavarovanje

Osnova za odobritev bančnega kredita je kreditna sposobnost. Zavarovanje je dejavnik, s katerim se banka zavaruje v primeru, da gre kaj narobe. Uporablja se kot zaščita proti neplačilu v primeru, da se spremenijo okoliščine, ki so bile znane ob odobritvi kredita. Zavarovanja zahteva takrat, ko je to utemeljeno z vidika ocenjevanja tveganj. To najlažje ponazorimo na primeru ladje. V potapljajočo ladjo ne bomo vstopili samo zato, ker ima dobre rešilne čolne. Po drugi strani pa je neodgovorno vstopiti v ladnjo brez rešilnih čolnov, zlasti če se pričakuje viharno vreme. Kredit na osnovi zavarovanja (angl. *asset based lending*) lahko v širšem pomenu besede imenujemo kot kredit z ustreznim zavarovanjem, kar pomeni, da je takih kreditov veliko. V ožjem pomenu besede pa, da gre za kredit, odobren predvsem na osnovi zavarovanja in se v primeru neplačila poplača izključno iz zavarovanja. Tovrstni krediti pa so izjeme, saj zahtevajo zanesljiv pravni okvir, ki omogoča uspešno izvršbo v primeru neplačila.

Zavarovanje kredita je pomemben dejavnik, ki vpliva na določanje cene in višine kredita, saj prvovrstna zavarovanja znižujejo tveganje ter izboljšujejo boniteto. Prvovrstna zavarovanja so depoziti, jamstva države in državnih inštitucij ter garancije prvovrstnih bank.

Banke zahtevajo in sprejemajo različne vrste zavarovanj, odvisno od namena in ročnosti naložbe. Pri ocenjevanju vrednosti zavarovanja so konzervativne, saj je težko oceniti dejansko vrednost vračila v primeru zamude s plačili in ostalimi stroški, ki nastanejo z izterjavo dolga po sodni poti. V nobenem primeru pa zavarovanje kredita ne nadomesti kreditne sposobnosti.

Kreditojemalec in banka se na osnovi bančne ocene kreditne sposobnosti in zbranih informacij o možnih načinih zavarovanja, ki jih je predlagal kreditojemalec, dogovorita za ustrezno zavarovanje. Za vsak kredit, ki je odobren v banki mora kreditojemalec predložiti banki menico z menično izjavo, v odvisnosti od bonitete, kompleksnosti posla, dobe kreditiranja, varnostnih količnikov pa še enega od naslednjih instrumentov zavarovanja:

- vknjižbo zastavne pravice na nepremičnem oz. premičnem premoženju (hipoteko);
- zastavo vrednostnih papirjev;
- odstop - cesija terjatev;
- zastavo depozita;
- poroštvo tretje osebe;
- zavarovalno polico zavarovalnice;
- jamstvo države;
- bančno garancijo prvovrstne banke ali
- drugo obliko zavarovanja.

Med trajanjem kredita banka skrbno spremlja vrednost zavarovanja. Kreditne pogodbe vsebujejo določila, ki se nanašajo na možnost pridobitve dodatnega zavarovanja v primeru, da se vrednost zavarovanja zniža pod pogodbeno dogovorjeno raven.

Nekakovostna in neučinkovita zavarovanja povzročajo sive lase tako banki kot kreditojemalcu. Slednji ima nepotrebne stroške, banka pa občutek lažne varnosti.

4.3.4 Svetovalna funkcija banke

Svetovalna funkcija banke je predvsem v tem, da zna kreditojemalcu pokazati, da napačno strukturiranje posla prinaša bistveno večje tveganje.

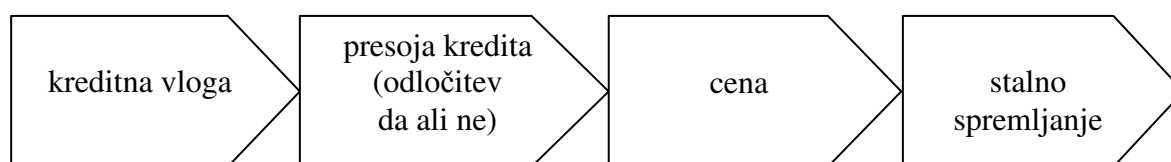
Vsako podjetje je zgodba zase - lahko zgodba o uspehu ali pa neuspehu. Vodijo ga ljudje, ki so različni. In tudi banka so ljudje. Z odkritostjo v komunikaciji in izmenjavi potrebnih podatkov ter s poglubljenimi razgovori se lahko doseže veliko.

4.4 Kreditni postopek

Banka se odloči za kreditiranje posameznega podjetja na podlagi kreditne sposobnosti in bonitete kreditojemalca. Gre za odločitvi, ki sta ključni, ko govorimo o možnostih financiranja, višini kredita, ceni in obrestni meri. Ravno zato bom pojma kreditne sposobnosti in bonitete podrobneje predstavila v naslednji točki.

Kreditni postopek lahko razdelimo na štiri korake, kar je razvidno s slike 16.

Slika 16: Kreditni postopek



Vir: Evropska komisija, Podjetja in industrija: Kako obravnavati novo kulturo določanja bonitete: Praktični priročnik za financiranje s posojili za mala in srednja podjetja, Tabela št. 3, str. 14

4.4.1 Kreditna vloga

Podjetje se odloči, da potrebuje dodatna kreditna sredstva in na banko naslovi vlogo za odobritev kredita. Pomembno je, da je vloga pravočasna, jasna in opremljena s točnimi podatki. Pravočasna pomeni, da ima banka dovolj časa za pregled, da lahko opravi razgovor s potencialnim kreditojemalcem, zahteva še morebitno dodatno potrebno dokumentacijo (npr. poslovni načrt, denarni tok, predračune, račune...) in pripravi ponudbo ter kreditno pogodbo. Velikokrat se zgodi, da pride podjetnik v banko, ko mu že gori pod nogami, mu grozi blokada poslovnega računa ali pa ima že blokiran račun. Iz vloge mora biti razvidno, za kaj podjetje potrebuje denar, koliko ga potrebuje ter na kakšen način želi odplačevati in zavarovati kredit.

4.4.2 Presoja kredita (odločitev da ali ne)

Banka se pri presoji o možnostih kreditiranja odloča na sistematični osnovi s pomočjo analize bonitete, ki vključuje analizo kreditne sposobnosti. Boniteta kreditojemalca vpliva ne samo na odločitev o kreditiranju da ali ne, temveč tudi na odobreni znesek kredita, potrebno zavarovanje kredita, ceno kredita in možno dobo financiranja, ki jo z bančnim izrazom imenujemo ročnost kredita.

Zaradi pomembnosti presoje sem temu delu kreditnega postopka namenila posebno točko.

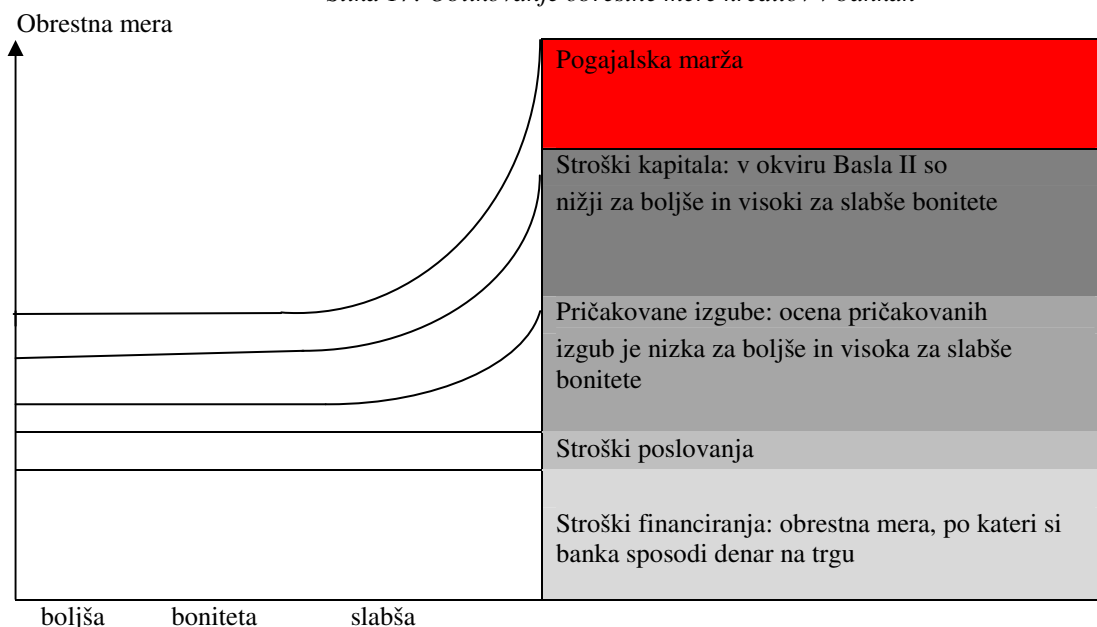
4.4.3 Cena

Kreditojemalci so praviloma pri vseh poslovnih bankah enako razvrščeni, saj so kriteriji za razvrščanje podobni. Vendar so ponudbe posameznih bank različne, saj ima vpliv na ceno kredita (obrestno mero) zraven bonitete kreditojemalca še cena bančnega vira. Obrestne mere bank so oblikovane tako, da pokrijejo:

- stroške financiranja s sredstvi vlagateljev, kapitalskih trgov ali drugih bank, pri katerih si sposojajo denarna sredstva;
- stroške poslovanja v obliki plač, najemnin...;
- pričakovane izgube: banka mora pri oblikovanju cene upoštevati, da nekatera posojila ne bodo odplačana ali pa da bodo odplačana samo delno ter vnaprej oceniti obseg nerednih vračil in ga vključiti v maržo;
- stroške kapitala: banke morajo zaradi bonitete in doseganja kapitalske ustreznosti banke, da si zagotovijo nadaljnje poslovanje, odstotek od vsakega posojila preusmeriti v kapital (oblikovanje rezervacij za ublažitev v primerih nevratil kreditov) in
- pogajalske marže: dodatne marže, višje od prej naštetih stroškov, ki jo banka zaračuna za začetek kredita in je v nekaterih primerih lahko tudi negativna.

Iz zgoraj navedenega je razvidno, da na ceno kredita vplivata tako boniteta kreditojemalca kot tudi stroški financiranja in poslovanja banke. Kreditojemalec ima vpliv samo na svojo boniteto, ki vpliva na pričakovane izgube in kapitalske stroške, ki so običajno nižji za kreditojemalce z boljšo boniteto. Na stroške financiranja in poslovanja banke pa lahko vplivajo razmere na finančnih trgih in banka. Ponudbe bank se zato razlikujejo za kreditojemalca istega bonitetnega razreda. V tem primeru govorimo o konkurenčnosti bank.

Slika 17: Oblikovanje obrestne mere kreditov v bankah



Vir: Evropska komisija, Podjetja in industrija: Kako obravnavati novo kulturo določanja bonitete: Praktični priročnik za financiranje s posojili za mala in srednja podjetja, str. 16

S slike 17 je razvidno, da imajo kreditorejmalci z višjo boniteto ugodnejše obrestne mere, vendar je ponudba bank različna zaradi različnih stroškov financiranja in poslovanja posamezne banke.

Na ceno kredita vpliva tudi zavarovanje, saj prvovrstna zavarovanja v obliki depozita znižujejo kreditno tveganje in je zato njihova cena nižja.

4.4.4 Stalno spremljanje

Odločitev banke o kreditiranju podjetja je tudi odločitev banke, da bo boniteto podjetja skrbno spremljala ves čas trajanja kreditnega razmerja in tako sproti ocenjevala, ali je prišlo do spremembe tveganja. Običajno banke preverjajo boniteto svojih komitentov ob vsaki morebitni odobritvi nove naložbe, najmanj pa enkrat letno, ko so na voljo novi računovodski izkazi. V praksi imajo podjetja v bankah svojo kontaktno osebo. To je lahko bančni zastopnik, poslovni skrbnik, komercialist, analitik (ali pa je njegov naziv drugačen, v nadaljevanju ga imenujem skrbnik). Nanj se lahko obrnejo, ko potrebujejo pomoč banke. Poslovni skrbnik komunicira z odgovornimi v podjetju in jih seznanja z aktualno ponudbo banke. Hkrati skrbi za to, da je na podlagi predloženih podatkov o poslovanju in ostalih kvalitativnih dejavnikih podjetje razvrščeno v ustrezno bonitetno skupino. V interesu poglobljenega spremljanja komitenta je tudi, da skrbnik podjetju razloži boniteto podjetja, kaj vse vpliva na izračun bonitete in kako bi jo bilo mogoče izboljšati. Skrbno analizira vse spremembe v poslovanju glede na pretekla leta in načrte za poslovanje v prihodnosti. Gre za nadgradnjo sodelovanja v smeri iskanja ugodne rešitve tako za banko kot za kreditorejmalca. Slednji dobi ugodnejše pogoje kreditiranja pri izboljšanju bonitete ter informacije o dogajanju v panogi, banka pa zato komitenta višjega bonitetnega razreda, za katerega v primeru kreditiranja oblikuje nižje rezervacije.

4.5 Kreditna sposobnost in boniteta

Kreditno sposobnost lahko opredelimo kot zmožnost podjetja, da lahko sklepa pogodbe in prevzema kreditne obveznosti in z materialnimi zmožnostmi vzbuja dovolj zaupanja, da bo v določenem roku izpolnila svoje obveznosti v zvezi s kreditnim poslom in je nedvomno vezana na finančni položaj podjetja. Obravnavamo jo z dveh vidikov: z vidika kreditne sposobnosti za kratkoročne kredite in z vidika kreditne sposobnosti za dolgoročne kredite. Za odobravanje kreditov je pomembna analiza plačilne sposobnosti podjetja (Bergant, 1989, str.18). Plačilna sposobnost podjetja je zmožnost podjetja, da v potrebnem roku razpolaga z ustreznimi likvidnimi sredstvi za pravočasno izvedbo potrebnih plačil (Bergant, 1989, str.12).

Boniteta predstavlja oceno kreditne sposobnosti posameznega dolžnika in sicer kako verjetno je, da bo dolžnik odplačal svoj dolg. Boniteta je sposobnost trajnostnega razvoja podjetja. Pri presoji bonitete upoštevamo kvantitativne dejavnike kot tudi kvalitativne dejavnike podjetja in njegovega okolja.

Poznamo dve vrsti bonitet: zunanje in notranje. Zunanje bonitete izdajajo bonitetne agencije, notranje bonitete pa so bonitetne ocene bank. Gre za kratek profil posojilojemalca, v katerem so povzete kvalitativne in kvantitativne informacije, ki jih ima banka na voljo. Boniteta se redno preverja v času trajanja kreditnega odnosa, saj slaba boniteta pogosto deluje kot signal prvih težav v poslovanju podjetja. Banke pri določanju obsega kreditiranja, cene in drugih pogojev kreditne pogodbe upoštevajo številne dejavnike, boniteta pa je eden ključnih. Določijo jo z analizo finančnih podatkov poslovanja podjetja in na podlagi subjektivne ocene zaradi zniževanja kreditnih tveganj. Kreditno tveganje pomeni tveganje nastanka izgube

zaradi neizpolnitve obveznosti dolžnika do banke. Banka mora aktivne bilančne in zunajbilančne postavke razvrstiti v skupine po tveganosti in oceniti višino potencialnih izgub iz naslova kreditnega tveganja. Razvrščanje v skupine od A do E skladno z bančno zakonodajo temelji na oceni sposobnosti dolžnika glede izpolnjevanja obveznosti do banke ob dospelosti in kvalitete zavarovanja. V skupino A se razvrstijo:

- terjatve do Banke Slovenije in Republike Slovenije, terjatve do Evropske skupnosti, vlad in centralnih bank držav EEA (Evropska ekonomska skupnost) in z njimi primerljivih držav OECD (Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj);
- terjatve do dolžnikov, za katere se ne pričakuje težav s plačevanjem obveznosti ob dospelosti oz. izjemoma z zamudo do 15 dni;
- terjatve, zavarovane s prvovrstnim zavarovanjem.

V skupino B se razvrstijo terjatve do dolžnikov:

- za katere se ocenjuje, da bodo denarni tokovi še zadostovali za redno poravnavanje dospelih obveznosti, njihovo finančno stanje je trenutno šibko, ne kaže pa, da bi se v bodoče bistveno poslabšalo;
- ki večkrat plačujejo obveznosti z zamudo do 30 dni, izjemoma z zamudo od 31 do 90 dni.

V skupino C se razvrstijo terjatve do dolžnikov:

- za katere se ocenjuje, da denarni tokovi ne bodo zadostovali za redno poravnavanje dospelih obveznosti;
- ki so izrazito podkapitalizirani;
- ki nimajo zadosti dolgoročnih virov sredstev za financiranje dolgoročnih sredstev;
- od katerih banka ne prejema tekočih zadovoljivih informacij ali ustrezne dokumentacije v zvezi s terjatvami, jamstvi in viri za odplačilo terjatev;
- ki večkrat plačujejo obveznosti z zamudo do 90 dni, izjemoma z zamudo od 91 do 180 dni.

V skupino D se razvrstijo terjatve do dolžnikov:

- za katere obstaja velika verjetnost izgube;
- ki so nelikvidni in nesolventni;
- za katere je bil vložen predlog za začetek postopka prisilne poravnave ali stečaja;
- ki so v sanaciji oz. postopku prisilne poravnave;
- ki so v stečaju;
- ki večkrat plačujejo obveznosti z zamudo od 91 do 180 dni, izjemoma z zamudo od 181 do 365 dni, vendar se utemeljeno pričakuje delno pokritje terjatev.

V skupino E se razvrstijo terjatve do dolžnikov:

- za katere se ocenjuje, da ne bodo poplačane;
- s sporno pravno podlago.

V praksi banka ugotavlja višino kreditne sposobnosti in boniteto kreditjemalca iz podakov o poslovanju podjetja, ki so razvidni iz:

- bilance stanja in izkaza poslovnega izida (zgodovina poslovanja);
- podrobnega opisa poslovne dejavnosti;
- ključnih kupcev (kvaliteta terjatev podjetja) in dobaviteljev ter razpršenosti;
- kvalitete vodstva podjetja oz. njihovih dosedanjih izkušenj;
- obsega sklenjenih naročil oz. plana zasedenosti kapacitet;
- izkaza denarnih tokov;
- poslovanja podjetja po poslovnem računu;
- dosedanjega sodelovanja z banko;
- značilnosti panoge, v kateri posluje podjetje;
- v primeru, ko gre za novoustanovljeno podjetje, ki nima zgodovine poslovanja, le-to nadomesti poslovni načrt;
- v primeru večjih investicijskih vlaganj iz poslovnega načrta ali investicijskega programa.

Slika 18: Ključni dejavniki pri določanju bonitete

Kvantitativni dejavniki (objektivni)	Kvalitativni dejavniki (subjektivni)
- delež dolga	- kakovost uprave
- likvidnost	- razmere na trgu
- donosnost	- pravna oblika

Vir: Evropska komisija, Podjetja in industrija: Kako obravnavati novo kulturo določanja bonitete: Praktični priročnik za financiranje s posojili za mala in srednja podjetja, str. 16

Pomembno je, da je predložena dokumentacija popolna, pregledna in pravočasno predložena. V bankah so vedno zbirali veliko podatkov, vendar jih bodo banke v novem okolju določanja bonitete skladno z Baslom II analizirale še natančneje in bolj sistematično.

Kvantitativne dejavnike presoja banka na podlagi podatkov iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida s pomočjo izračuna kazalnikov poslovanja. Poznamo štiri kompaktne skupine kazalnikov: kazalnike donosnosti, kazalnike finančne moči, kazalnike likvidnosti (plačilne sposobnosti) in kazalnike upravljanja z aktivo. V primeru, da gre za novoustanovljeno podjetje ali za podjetje, ki je v fazi širitve svojega poslovanja, pa banka od kreditorejmalcev zahteva tudi poslovni načrt. Pri novoustanovljenih podjetjih se informacije, ki jih zbirajo banke, bistveno razlikujejo, saj taka podjetja ne morejo predložiti preteklih finančnih podatkov.

Na sliki 19 je prikazan horizontalni presek bilance stanja podjetja. Bilanca stanja je uravnotežena, če so dolgoročna sredstva pokrita z dolgoročnimi viri (zlato bančno pravilo). Iz bilance stanja je razvidno premoženje podjetja in dolgovi podjetja ter njihova struktura. Horizontalni presek bilance stanja pokaže, kako podjetje financira svoja sredstva in v kolikšni meri s presežkom v prvi podbilanci pokriva obratna sredstva podjetja. Če je kapital podjetja negativen, predlaga podjetju dokapitalizacijo z lastnimi viri, v banki pa z negativnim kapitalom podjetje ne more dobiti kredita. Postavke bilance stanja in njihova struktura vpliva na izračun kazalnikov za ugotavljanje kreditne sposobnosti.

Slika 19: Horizontalni presek bilance stanja podjetja

Sredstva	Obveznosti do virov sredstev
Neopredmetena osnovna sredstva	Kapital
Opredmetena osnova sredstva	Rezervacije
Naložbene nepremičnine	Dolgoročne finančne obveznosti
Dolgoročne finančne naložbe	Dolgoročne obveznosti iz poslovanja
Dolgoročne poslovne terjatve	
<i>Skupaj dolgoročna sredstva</i>	<i>Skupaj dolgoročni viri</i>
	Presežek oz. primanjkljaj dolgoročnih virov
Zaloge	Kratkoročne finančne obveznosti
Kratkoročne poslovne terjatve	Kratkoročne poslovne obveznosti
Kratkoročne finančne naložbe	Pasivne časovne razmejitev
Denar	
Aktivne časovne razmejitve	
<i>Skupaj kratkoročna sredstva</i>	<i>Skupaj kratkoročni viri</i>
<i>Zunajbilančna sredstva</i>	<i>Zunajbilančna sredstva</i>

Vir: Uradni list RS, Prirejeno po Zakonu o gospodarskih družbah, 2009

Kot je razvidno iz enačbe (2) velja za bilančne postavke vsakega podjetja, da je vrednost lastniškega kapitala podjetja določena z dejansko vrednostjo sredstev (ker je vrednost dolga bolj ali manj fiksna). Precenjene vrednosti naložb ali v deleže podjetij ali v nepremičnine ali v vrednostne papirje, posojila med podjetji, zaloge, ki jih je težko prodati, slabe terjatve, visoke obveznosti do dobaviteljev, zaposlenih in drugih ter črpanje likvidnih sredstev s strani lastnikov so dejavniki, ki imajo negativen vpliv na boniteto.

$$\text{kapital} = \text{sredstva} - \text{dolgovi} \quad (2)$$

Ko govorimo o strukturi obveznosti, govorimo o razmerju med dolgoročnimi in kratkoročnimi obveznostmi ter razmerju med dolgom in kapitalom. Struktura obveznosti naj bi bila ustrezno prilagojena strukturi sredstev in tveganjem, katerim je podjetje izpostavljeno pri svojem poslovanju. Boniteta podjetja je boljša, če dolgoročni viri v celoti pokrivajo dolgoročna sredstva in če s presežkom v prvi podbilanci podjetje pokriva še del zalog ali pa celotne zaloge in še del kratkoročnih terjatev iz poslovanja. S pridobitvijo dolgoročnega vira se struktura bilance izboljša. V praksi pa se velikokrat zgodi ravno obratno: da podjetje potrebuje sredstva za financiranje osnovnih sredstev, pa se raje odloči za kratkoročni kredit, ker mu ni potrebno zagotoviti dodatnih zavarovanj, zanemari pa tudi vpliv na boniteto. Pri dolgu podjetja je zraven njegovega obsega pomembna še dinamika odplačevanja in način zavarovanja. Če podjetje zamuja s poravnavo prispevkov za socialno varstvo ali davčnih obveznosti, je boniteta podjetja slabša. V primeru, da ima podjetje šibkejšo finančno strukturo, je pa že vrsto let donosno, je kreditiranje tovrstnega podjetja manj tvegano kot pa kreditiranje podjetja z zdravo strukturo bilance stanja, hkrati pa leto za letom izkazuje izgubo. Prikazati želim, da je potrebno analizirati tudi spremembe v posameznih postavkah glede na preteklo opazovano obdobje, jih med samo povezovati ter primerjati s panogo dejavnosti.

S slike 20 je razviden izkaz poslovnega izida podjetja.

Slika 20: Izkaz poslovnega izida podjetja

Izkaz poslovnega izida
Čisti prihodki od prodaje
Povečanje oz. zmanjšanje vrednosti zalog
Drugi poslovni prihodki
<i>Kosmati donos od poslovanja</i>
<i>Poslovni odhodki</i>
Nabavna vrednost prodanega blaga
Stroški porabljenega materiala in storitev
Odpisi vrednosti
Drugi poslovni odhodki
<i>Dobiček/ izguba iz poslovanja</i>
Finančni prihodki
Finančni odhodki
<i>Dobiček/ izguba iz financiranja</i>
<i>Dobiček/ izguba iz rednega delovanja</i>
Izredni prihodki
Izredni odhodki
<i>Celotni dobiček/ izguba</i>
Davki
<i>Čisti dobiček/ izguba</i>

Vir: Uradni list RS, Prirejeno po Zakonu o gospodarskih družbah, 2009

Kratkoročna kreditna sposobnost - v praksi v bankah ločijo med izračunom kreditne sposobnosti na kratki rok in izračunom kreditne sposobnosti na dolgi rok. Na kratek rok je kreditna sposobnost opredeljena kot dvakratnik povprečnega mesečnega prihodka ob pogoju, da so razmerja v bilanci stanja in izkazu poslovnega izida usklajena. Usklajenost razmerij pa ugotavlja s pomočja izračuna kazalnikov.

Dolgoročna kreditna sposobnost - na dolgi rok je kreditna sposobnost opredeljena z višino sredstev, ki so namenjena nadaljnjemu razvoju podjetja. Gre za seštevek dobička in amortizacije (sredstva za razširjeno reprodukcijo) pomnoženo s številom let kreditiranja ob pogoju, da so razmerja v bilanci stanja in v izkazu poslovnega izida usklajena.

Kazalniki, ki jih banka izračunava na podlagi bilance stanja in izkaza poslovnega izida in se na podlagi priporočenih vrednosti odloča o kreditiranju, so navedeni v nadaljevanju.

Kazalniki finančne moči kažejo na stabilnost poslovanja na dolgi rok. Osnova zanje je prva podbilanca – podbilanca dolgoročnih sredstev in virov. Finančno moč podjetja merimo s kazalnikom kreditne sposobnosti. Primerjamo dolgoročne vire z dolgoročnimi sredstvi, kar je vidno iz enačbe (3) in spremembe glede na predhodno obdobje poslovanja.

$$\text{količnik kreditne sposobnosti} = \frac{\text{dolgoročne obveznosti}}{\text{dolgoročni viri}} \geq 1 \quad (3)$$

To je osnovni kriterij za analizo prve podbilance. Podjetje, ki izpolnjuje kriterij, lahko prevzame kreditne obveznosti. Ni pa vseeno, ali so dolgoročni viri pretežno kapital ali

dolgoročne obveznosti. Kreditov je lahko največ toliko, da jih je s čistim denarnim tokom mogoče nemoteno vračati. Pomembna je tudi struktura dolgoročne aktive. Nepremičnine ali dolgoročne finančne naložbe morajo biti pokrite pretežno s kapitalom, oprema pa je lahko pokrita s krediti. Pri določanju bonitete podjetja je pomembna tudi višina osnovnih sredstev, tako z vidika možnosti zavarovanja kredita kot tudi zahtev panoge. Iz strukturnih sprememb bilance stanja pridobimo kvalitetnejši podatek o smeri poslovanja podjetja, kot nam ga ponuja povečanje oz. zmanjšanje posamezne postavke (indeks rasti).

Kot je razvidno iz enačbe (4), je kapital podjetja tisti, ki vpliva na stopnjo finančne varnosti, ker zagotavlja varnost za druge upnike podjetja. V primeru stečaja podjetja so upniki zavarovani s kapitalom.

$$\text{stopnja finančne varnosti} = \frac{\text{kapital}}{\text{bilančna vsota}} \geq 50 \quad (4)$$

Pri finančno posredniškem položaju podjetja gre za ugotavljanje, ali je podjetje neto dolžnik ali neto upnik do svojega okolja (enačba 5). Velja, da podjetje ne sme biti zadolženo za več kot dve mesečni realizaciji.

$$\begin{aligned} \text{kratkoročni neto dolg/terjatev} = \\ \text{kratkoročne terjatve iz poslovanja} + \text{kratkoročne finančne naložbe} \\ + \text{denarna sredstva} + \text{AČR} - \text{kratkoročne finančne obveznosti} \\ - \text{kratkoročne poslovne obveznosti} - \text{PČR} \end{aligned} \quad (5)$$

Z vidika rentabilnosti podjetja neto upniški položaj ni ravno ugoden, za upnika pa je. Izkušnje kažejo, da je podjetje v resnih težavah, če je zadolženo za več kot dve mesečni realizaciji. Kazalnik presojam v povezavi z vezavo zalog, terjatev in obveznosti ter z upoštevanjem dejavnosti. Pri storitveni dejavnosti zalog ni, zato je lahko zadolženo podjetje v višini mesečne realizacije.

Kazalniki likvidnosti (plačilne sposobnosti) so pomembni za kratkoročno finančno ravnotežje. Osnova je druga podbilanca, ki izkazuje velikost in gibanje kratkoročnih gibljivih sredstev in kratkorčnih virov.

Iz enačbe (6) je razvidno, da nam količnik obratne likvidnosti pove, kako hitro podjetje obrača sredstva.

$$\text{količnik obratne likvidnosti} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \geq 1,5 \quad (6)$$

Pri izračunu količnika obratne finančne likvidnosti zaloge odštejemo od drugih kratkoročnih sredstev, kot je razvidno iz enačbe (7). Zaloge odštejemo zato, ker je njihova pot do denarja daljša, saj jih je potrebno najprej prodati. Količnik obratne finančne likvidnosti v primerjavi s količnikom obratne likvidnosti prikazuje vpliv višine zalog in njihovega financiranja.

$$\text{količnik obratne finančne likvidnosti} = \frac{\text{kratkoročna sredstva} - \text{zaloge}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \geq 1 \quad (7)$$

Kratkoročna plačilna sposobnost je sposobnost podjetja, da v kratkem roku razpolaga z ustreznimi likvidnimi sredstvi za pravočasno izvedbo potrebnih plačil. Pozornost je namenjena kvaliteti kupcev. V primeru, da so slabi plačniki, se postavlja vprašanje izterjave. Pozornost je namenjena temu, kako priteka denar v podjetje, in kako zapadajo obveznosti do dobaviteljev. Če je začetek sezone in se nabavljeni material financira s krediti in s pomočjo dobaviteljev, je kazalnik slab. Upoštevati pa je potrebno še dejstvo, da denar s strani kupcev še ne prihaja v podjetje in zato ne smemo temu kazalniku pripisati preveliko teže. Poznati moramo strukturo kratkoročne aktive. V primeru, ko se podjetje financira z avansi, ki se knjižijo v kratkoročnih obveznostih, lahko vplivajo na nižjo vrednost kazalnika likvidnosti. Poznati moramo kvaliteto sredstev (npr. ali imamo zaloge, ki jih je težko prodati, dvomljive terjatve ali bodo povrnjeni dani krediti).

Zgoraj navedeni kazalniki so kazalniki bilance stanja, v nadaljevanju bom predstavila kazalnike, ki izhajajo iz izkaza poslovnega izida in bilance stanja.

Kazalniki donosnosti se izračunavajo iz izkaza poslovnega izida in bilance stanja in kažejo na finančno uspešnost poslovanja. Več informacij o smeri poslovanja podjetja nam pove indeks (rast ali padec) glede na preteklo opazovano obdobje. Strukturne spremembe posamezne postavke izkaza poslovnega izida imajo pri izračunu kazalnikov manjši vpliv.

Poslovanje podjetja je gospodarno, če celotni prihodki podjetja pokrivajo celotne stroške, kar je razvidno iz enačbe (8).

$$\text{celotna gospodarnost} = \frac{\text{celotni prihodki}}{\text{celotni odhodki}} > 100 \quad (8)$$

Pri analizi izkaza poslovnega izida je pomembno, da je poslovanje podjetja pozitivno v rednem delu poslovanja, kar pomeni, da ustvarja dobiček v osnovni dejavnosti, kot je razvidno iz enačbe (9). V primeru, da je poslovanje podjetja v rednem delu negativno, mora podjetje sprejeti ukrepe za izboljšanje poslovanja (povečati prodajo, znižati stroške...). Če podjetje kljub izgubi v rednem delu poslovanja dosega dobiček, ga dosega iz izrednih prihodkov. Že samo ime pove, da gre za izredne prihodke (npr. odprodaja premoženja, plačilo odpisane terjatve...) in ni nujno, da bodo tudi v prihodnjem poslovanju podjetja nastopili ti enkratni dogodki.

$$\text{gospodarnost poslovanja} = \frac{\text{prihodki od prodaje}}{\text{odhodki od prodaje}} > 100 \quad (9)$$

Če podjetje ustvarja izgubo iz financiranja, pomeni, da je zadolženo (enačba 10). Če je ta izguba višja kot dobiček v rednem delu poslovanja, pomeni, da je podjetje ali prezadolženo ali pa ima predrage vire financiranja.

$$\text{gospodarnost financiranja} = \frac{\text{prihodki od financiranja}}{\text{odhodki od financiranja}} > 100 \quad (10)$$

Iz enačbe (11) je razvidno, da na donosnost prihodkov vpliva višina čistega dobička in prihodki podjetja. Donosnost kapitala je navedena v enačbi (1).¹

$$\text{donosnost prihodkov} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}} > 1 \quad (11)$$

$$\text{donos na sredstva} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{sredstva}} \quad (12)$$

Na kazalnik donosa na sredstva vpliva višina ustvarjenega čistega dobička in sredstva, ki so angažirana za doseganje dobička, kar je razvidno iz enačbe (12).

Kazalniki upravljanja s sredstvi so količnik obračanja sredstev in dnevi vezave sredstev. Poudariti je treba, da so osnova za vse kazalnike v tej skupini stanja na začetku in koncu obdobja ali pa celo samo eno končno stanje. Kažejo sposobnost podjetja, da učinkovito posluje s sredstvi (obračanje sredstev). Hitreje, ko se sredstva obračajo, manjši kapital je potreben za njihovo financiranje.

Količnik obračanja sredstev (enačba 13) kaže sposobnost podjetja, da učinkovito posluje s sredstvi. Hitreje je obračanje, manj je vezanih sredstev in potrebno je manj financiranja.

$$\text{količnik obračanja sredstev} = \frac{\text{prihodki}}{\text{povprečna sredstva}} \quad (13)$$

Število dni vezave terjatev kaže uspešnost podjetja pri izterjavi, pogajalsko moč, pa tudi plačilno sposobnost kupcev. Izračun tega kazalnika je razviden iz enačbe (14).

$$\text{vezava sredstev v kratkoročnih terjativah} = \frac{\text{povprečne posl. terjatve}}{\text{poslovni prihodki}} \times 365 \quad (14)$$

Število dni poravnavanja poslovnih obveznosti nam pove, v kolikšnem času v povprečju podjetje plačuje svoje obveznosti (do dobaviteljev, delavcev, države in bank). Kot je razvidno iz enačbe (15) na število dni vezave vpliva razmerje med povprečnimi poslovnimi obveznostmi in poslovnimi odhodki.

$$\text{vezava sredstev v kratkoročnih obveznostih} = \frac{\text{povpr. posl. obveznosti}}{\text{poslovni odhodki}} \times 365 \quad (15)$$

Dnevi vezave zalog nam pokažejo, v kolikšen času podjetje obrača zaloge (ali je to dvakrat letno ali mesečno). Čim krajši je čas vezave, tem prej se zaloge spremenijo v denar. Iz enačbe (16) je razvidno, da gre za razmerje med povprečnim stanjem zalog in odhodki iz poslovanja. Običajna vezava zalog je odvisna od dejavnosti in politike nabave. Pri storitvenih dejavnosti praviloma ni zalog, zato je tudi vrednost tega kazalnika nič.

$$\text{vezava sredstev v zalogah} = \frac{\text{povprečne zaloge}}{\text{odhodki iz poslovanja}} \times 365 \quad (16)$$

¹ Glej stran 9

Pri analizi vedno pogledamo vse kazalnike in njihovo korelacijo. Pogosto rečemo, da je odločujoči najslabši kazalnik, a pomembno je povezovanje, medsebojne odvisnosti in logika. Izrazna moč posameznega kazalnika je namreč omejena. Pri tem ne mislimo le na kvaliteto podatkov. Omejitveni dejavnik je predvsem njihova parcialnost. Vsak kazalnik omogoča samo delni vpogled v poslovanje, nudi zdravstveno sliko podjetja v določenem trenutku ali kratkem obdobju in se lahko hitro spremeni.

Banke se pri presoji bonitete čedalje bolj opirajo na **kvalitativne dejavnike**, do katerih pa je težko priti in katerih ocenjevanje je poleg tega zelo subjektivno. Ključna vprašanja so:

- Ali gre za smiselni posel?
- Ali obstaja zaupanje v management?
- Kateri so razlogi za potrebe po financiranju v določeni panogi?
- Ali trenutni pogoji financiranja podjetja odsevajo potrebo po dodatnih sredstvih?
- Kako ocenjujemo računovodske izkaze?

Dodatno potrebne informacije so:

- Kakšna je ocena posla ali projekta?
- Pravočasnost poravnavanja obveznosti do banke in drugih?
- Kakšen je položaj podjetja v dejavnosti in dejavnosti v sodobnem gospodarstvu?
- Kakšno je zavarovanje posla?

Banke načeloma želijo vzpostaviti trajen odnos s svojimi strankami, kar pomeni, da svojega komitenta spremljajo skozi vse faze ekonomskega cikla. Torej tudi v časih, ko je poslovanje podjetja v krizi, a ima pripravljene ukrepe za rešitev zatečene situacije. Odobravanje kreditov zato zahteva zaupanje v prihodnost podjetja. Pri tem pretekli podatki služijo kot indikator, niso pa jamstvo za prihodnost. V pomoč pri prepoznavanju značilnosti kreditojemalca in njegove potrebe po financiranju so lahko tudi odgovori na standardizirani nabor vnaprej pripravljenih vprašanj.

Prvi tak kvalitativni dejavnik je zaupanje, saj želi banka sodelovati v prvi vrsti s komitenti, ki jim lahko zaupa. Podatki, ki ji kreditojemalec izmenja z banko, so zaupne narave, zato banka pričakuje ustrezno raven odkritosti pri komunikaciji in poslovanje podjetja skladno z načeli poslovne etike in skladno z veljavno zakonodajo.

Večjo boniteto dosegajo podjetja z večletnimi izkušnjami v panogi dejavnosti in vodstvom, ki je sposobno prilaganju razmeram na trgu. Banke so previdnejše pri podjetjih, kjer je ena oseba odgovorna za vse odločitve. V tem primeru želijo vedeti, kdo je še sposoben prevzeti vodenje podjetja v primeru odsotnosti ključne osebe. Banka je pripravljena prevzeti tveganje predvsem v tistih podjetjih, kjer vodstvo v celoti podpira poslovanje podjetja, tako v pomenu vodenja kot tudi s finančno podporo.

Pri oceni kreditne sposobnosti sta pomembna tržni položaj podjetja in poznavanje trga. V primeru, da gre za podjetje, ki proizvaja en proizvod in se ni zmožno hitro preusmeriti na proizvodnjo novega izdelka, lahko v primeru zmanjšanja povpraševanja po tem proizvodu pride do konca poslovanja podjetja. Manjše tveganje je zato pri podjetjih z razpršeno proizvodnjo, ki so se zmožna hitro prilagoditi potrebam trga. Hkrati je tveganje večje, če ima

podjetje samo enega dobavitelja ali pa kupca, saj je potem odvisno od njih. V primeru izgube ključnega (in edinega) kupca podjetje ne more hitro nadomestiti izgube prihodka. Tveganje pri podjetjih z razpršeno prodajo pa je manjše, saj lahko podjetje hitreje nadomesti izgubo posameznega kupca s pridobitvijo novega ali povečanjem prodaje obstoječim kupcev. Če pa je podjetje vezano na enega dobavitelja, mu le-ta lahko zvišuje cene in postavlja roke dobav, ki so za podjetje dražji oz. daljši od pričakovanih. Podjetja z manjšim tržnim deležem morajo imeti proaktivno trženje, da so konkurenčna podjetjem z večjim tržnim deležem. Panoge dejavnosti so različno perspektivne. Banka mora biti previdna, če podjetje posluje v panogi, ki stagnira ali pa izumira in jo izpodrivajo nove nadomestne dejavnosti in tehnologije. Podjetje, ki nima razpršene proizvodnje, ki bi se lahko presumerilo v drugo dejavnost iz perspektivnejše panoge, ima manjše možnosti za uspešno poslovanje in pridobitev virov financiranja. Podjetja iz panog, v katerih je dejavnost izrazito izpostavljena cikličnim nihanjem, pri svojem poslovanju prevzemajo večja tveganja in kot taka predstavljajo večje tveganje tudi za banko. Enako je banka pozorna pri kapitalsko intenzivni dejavnosti, ki zahteva visoke vložke kapitala in kopičenje stalnih sredstev, saj ti praviloma zatevajo višje dolgoročne vire financiranja in doseganje ekonomsko upravičenega obsega poslovanja. V panogah, kjer so nizke ovire za vstop v panogo je konkurenca močnejša. V panogah, kjer prevladuje nekaj večjih podjetij in se njihov tržni delež veča, je za majhno podjetje in za banko tveganje večje.

Kreditiranje novoustanovljenih podjetij je zaradi tega, ker podjetje še nima zgodovine kreditne sposobnosti pri bankah, težje. Ocenjevanje kreditne sposobnosti se omeji na dejavnike, na podlagi katerih ocenjuje obete v prihodnosti. Velik pomen imajo formalna izobrazba, usposabljanja ustanoviteljev ter delovne izkušnje. Če so ustanovitelji pridobivali delovne izkušnje v vlogi strokovnih delavcev v enaki ali podobni dejavnosti in si pri tem ustvarili dobre reference, prispeva k boljši boniteti podjetja. Tudi tehnične značilnosti izdelka in znanje na področju trženja pripomorejo k boljši boniteti. Največji pomen je na **kakovosti poslovnega načrta** in pozornosti, ki jo posvečajo organizaciji finačne funkcije ter razpolaganje z ustreznim začetnim kapitalom.

4.6 Krediti iz virov Evropske investicijske banke

Razvojna dejavnost podjetij vodi do konkurenčnosti gospodarstva, zato jo tudi banke kreditirajo pod ugodnejšimi pogoji, saj lahko tudi v tujini pridobijo ugodnejše vire za tovrstno kreditiranje. Evropska investicijska banka, Luksemburg je ena izmed največjih multilateralnih finančnih institucij na svetu. S spodbujanjem uravnoteženega razvoja Evropske unije kot pglavitno nalogo nudi s svojimi naložbami v gospodarsko šibkejša območja, gradnjo infrastrukture, varstvo okolja, izobraževanje ter obnovo mestnih središč tudi konkurenčen vir financiranja poslovnim bankam. Zaradi svoje neprofitne naravnosti in visoke bonitete (AAA po Moody's, Standard and Poor's, and Fitch) pridobiva vire po ugodnih obrestnih merah in jih tudi po enaki ceni ali z majhnim pribitkom plasira naprej. Osnova finančnega poslovanja je kapital banke, a večino virov pridobi na osnovi zadolževanja na mednarodnih finančnih trgih. Zaradi svojega močnega finančnega zaledja, ki ga predstavlja članstvo 27 industrijsko razvitih držav, pa tudi dejstva, da banka odobrava kredite večinoma tem državam in da so ti krediti večinoma podprti z državno garancijo, dosega ugodno boniteto. Preostala vira finančnih sredstev EIB sta seveda odplačilo kreditov, ki so bili najeti v preteklih letih, ter rezerve banke.

Osredotočila se bom na dejavnost kreditiranja majhnih in srednje velikih podjetij, s čimer se EIB ukvarja že od leta 1968. V letu 2005 so dejavnost kreditiranja MSP guvernerji EIB banke

(27 finančnih ministrov Evropske unije) opredelili kot eno od petih prednostnih področij njenega delovanja. Do leta 2007 se je osredotočala na tri vrste produktov, ki jih je ponujalo več kot 200 komercialnih bank in skoraj 300 skladov zasebnega kapitala v vseh 27 državah članicah Evropske unije:

- **kreditne linije EIB za poslovne banke**, namenjene dolgoročnemu financiranju opredmetenih naložb MSP. Na letni ravni so ta posojila znašala skoraj 5 milijard EUR in dosegla kakšnih 50.000 MSP;
- **tvegani kapital**: od leta 2000 je EIB vložila 4,4 milijarde EUR v 273 skladov zasebnega kapitala, ki kupujejo deleže v MSP, zlasti v inovativnih malih podjetjih z velikimi možnostmi za rast. Ti skladi so od leta 2001 omogočili ustanovitev več kot 800.000 MSP v vsej Evropski uniji;
- **bančne garancije**, ki jih prav tako daje Evropski investicijski sklad. Izvedenih je bilo 190 garancijskih poslov, ki so omogočili delno zavarovanje izpostavljenosti bank do MSP v višini 11,6 milijarde EUR. EIF s takšno delitvijo komercialnega tveganja z bankami prenese tveganje in zniža višino rezerv, ki jih morajo banke vzdrževati v skladu s sporazumom Basel II. Ta posredni finančni vzvod spodbuja bančni trg za MSP.

V letu 2008 je povečala kreditiranje segmenta malega gospodarstva za 42 %. Posojila so namenjena izključno majhnim in srednje velikim samostojnim podjetjem z manj kot 250 zaposlenimi. V primeru, da želi kredit pridobiti odvisna in obvladujoča družba v skupinah, bo njena vloga zavržena, saj ne izpolnjuje pogoja samostojnosti. Financirati je možno vse vrste naložb ali izdatkov, potrebnih za rast malega podjetja. Takšne naložbe lahko vključujejo:

- **naložbe v opredmetena sredstva**, npr. nakup opreme ali nepremičnin. Nakup zemljišč je načeloma izključen, razen če je bistven za določen projekt in ne presega 10 % predračunske vrednosti celotnega projekta, nakup kmetijskih zemljišč pa je povsem izključen;
- **naložbe v neopredmetena sredstva**, na primer financiranje izdatkov, ki so neposredno povezani z raziskavami in razvojem, z vzpostavljanjem ali prevzemanjem prodajnih mrež, vključno s tistimi v drugih državah EU, s prijavljanjem in pridobivanjem patentov, ter s prenosom podjetja zaradi nadaljevanja poslovne dejavnosti (pri čemer morata kupec in prodajano podjetje spadati med MSP, znesek, potreben za financiranje prenosa, pa ne sme presegati 1 milijona EUR);
- trajno povečanje obratnih sredstev, potrebnih za razvoj MSP, ki širijo svojo poslovno dejavnost.

Namenjena so praktično vsem sektorjem malega gospodarstva, izjeme pa so:

- orožarska, igralniška in tobačna dejavnosti;
- dejavnosti, ki izvajajo preskuse na živalih ali katerih okoljskega učinka ni mogoče delno ali povsem zmanjšati;
- dejavnosti, ki so moralno ali etično sporne (na primer kloniranje človeka);
- nepremičninske dejavnosti;
- izključeni so tudi povsem finančni posli (npr. prevzemi podjetij), razen prenosov podjetij v posebnih prej opisanih okoliščinah.

Sredstva EIB so namenjena financiranju zelo majhnih projektov do naložb, vrednih do 25 milijonov EUR. Doba financiranja je običajno od 2 do 12 let, dejansko trajanje kredita pa je odvisno od ekonomske življenjske dobe financiranega projekta. EIB vedno financira do

največ 50 % predračunske vrednosti projekta brez davka na dodano vrednost (v nadaljevanju DDV). Največji znesek, ki ga EIB prispeva za posamično posojilo, znaša 12,5 milijona EUR. Mali in srednje veliki projekti, katerih vrednost ne presega 25 mio EUR se financirajo preko okvirnih kreditnih linij (ang. *global loans*), ki so odobreni določenim poslovnim bankam v posameznih državah ob zagotovitvi primerne zavarovanja. Ta so lahko državna poroštva, garancije prvovrstnih bank ali depoziti.

Partnerske banke plasirajo sredstva mikro, malim in srednje velikim podjetjem in lokalnim skupnostim (občinam in ostalim podjetjem v javni lasti) in s tem prevzamejo riziko, ki nastane iz teh poslov. V večini primerov poslovne banke povsem samostojno odločajo o odobritvi kredita. V svetu EIB redno sodeluje s 100 bankami iz 27 držav z namenom izboljšanja finančnih pogojev takšnih kreditov. Posredniške banke se zavežejo, da bodo vsako MSP posebej (npr. z informativnim dopisom) natančno seznanile z vlogo EIB in njenim vplivom na finančne pogoje prejetega kredita.

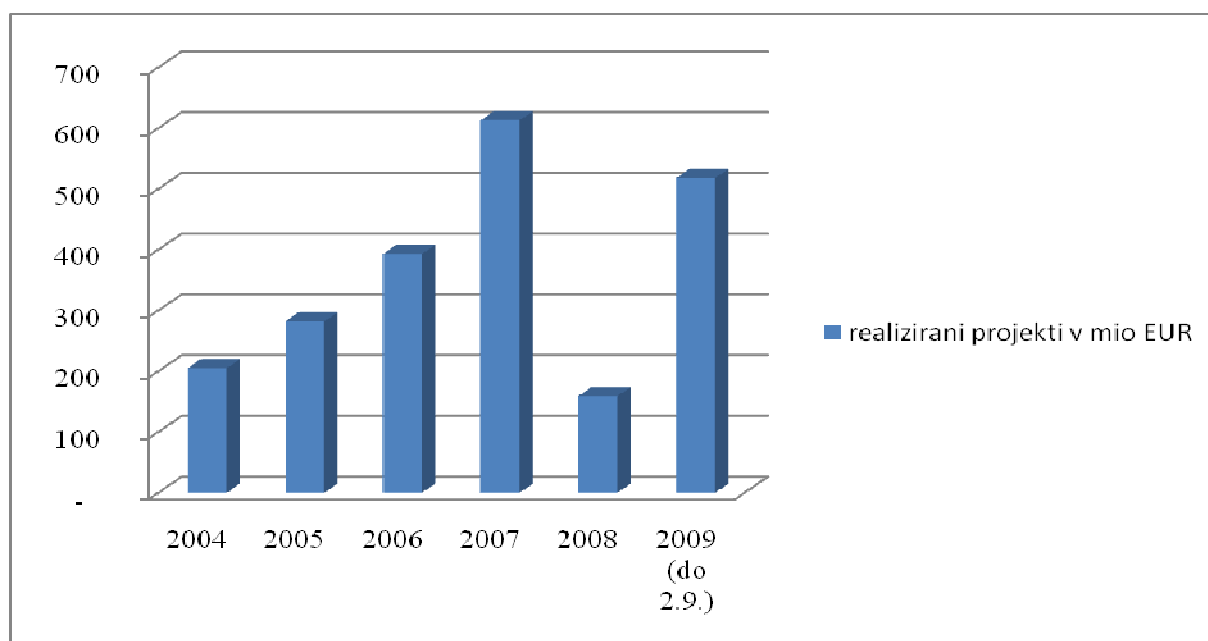
V Sloveniji sodeluje s petimi bankami in te so: Nova Ljubljanska banka d.d., UniCredit banka d.d., Hypo Alpe -Adria - bank d.d. in Banka Koper d.d. V juliju letos se jim je pridružila še SID banka d.d. s podpisom pogodbe za 380 milijonov evrov za financiranje novega razvojnega preboja in bo tako pripomogla k blažitvi posledic finančne krize. Posojilo je namenjeno financiranju projektov malih in srednje velikih podjetij ter razvojnih projektov na področju avtomobilske industrije, razvoja občin in varovanja okolja. SID banka d.d. bo ta kredit črpala v obliki štirih kreditnih linij: za projekte v avtomobilski industriji bo posojila podjetjem dala neposredno, druga pa po poslovnih bankah in v sodelovanju z Ekološkim skladom. Ročnost posojil, namenjenih financiranju projektov malih in srednje velikih podjetij je do 12 let, infrastrukturnih in okoljevarstvenih projektov pa do 20 let. Prva sredstva teh linij naj bi bila operativna že v drugi polovici letošnjega septembra.

Veliki projekti, katerih celotne predračunske vrednosti investicije presegajo 25 mio EUR pa se lahko financirajo preko partnerskih bank v okviru okvirnih kreditnih linij ali direktno pri EIB. Še večjim, zahtevnejšim, rizičnim, izredno dragim in časovno dolgim infrastrukturnim projektom, ki se jih države drugače ne bi lotile, pa so namenjeni strukturni krediti (ang. *structured finance facility*).

Na sliki 21 so prikazani realizirani projekti v Sloveniji iz vira EIB po letih in sicer v evrih. V obdobju 2004-2007 je vrednost projektov, financiranih z virov EIB naraščala. V letu 2008 je zaradi padca gospodarske aktivnosti tudi nižja vrednost projektov, ki pa je v devetih mesecih letošnjega leta že skoraj dosegla nivo leta 2008.

Do konca letošnjega leta bo EIB posredniškim bankam ponudila še bolj dodelane produkte z delitvijo tveganja, ki naj bi dosegli tržne segmente, na katere komercialne banke težka prodrejo (npr. MSP, katerih faktor tveganja je ocenjen kot previsok, ponujeno zavarovanje pa kot nezadostno) v obliki posojil, pri katerih EIB jamči za del celotnega tveganja ali pa ga prevzame od banke, ki je dala posojilo in produkte dolžniško-lastniškega (mezaninskega) financiranja za hitro rastoča MSP ali gazele. Prek svoje odvisne družbe, Evropskega investicijskega sklada, bo skupina EIB zagotavljala posojila v obliki deleža (angl. *participating loans*), ki so podobna navideznemu lastniškemu kapitalu, gazelam pa povečujejo dostopnost bančnih kreditov, ne da bi jim bilo zato treba odpreti kapital zunanjim lastnikom ali zagotoviti visoko zavarovanje.

Slika 21: Grafični prikaz pregleda realiziranih projektov EIB v Sloveniji v obdobju 2004-2009(do 2. 9.) v EUR



Vir: EIB, Pregled realiziranih projektov EIB v Sloveniji, 2009

EIB in Evropska komisija bosta sodelovali tudi pri vseevropskem skladu mikroposojil, ki bo namenjen zelo majhnim podjetjem. Sklad bo preko približno 30 evropskih institucij za mikrofinanciranje omogočal dodeljevanje posojil za ustanavljanje in razvoj zelo majhnih podjetij ter za zagotavljanje tehnične pomoči takšnim podjetjem, še zlasti na občutljivih področjih.

Gre za cenovno ugoden vir kreditiranja podjetij z dolgimi odplačilnimi roki, z možnostjo moratorija na odplačila glavnice do treh let in pri infrastrukturnih projektih do pet let. Vsekakor gre za poslovno priložnost financiranja razvoja podjetij pod ugodnejšimi pogoji tudi v času finančne krize.

4.7 Banka in financiranje v času recesije

V svetu se s prstom kaže na banke kot poglavitne krivce za globalno finančno krizo. Ključni vzroki za gospodarsko recesijo in kreditni krč so globlje narave. Lahko jih iščemo v prevelikem zadolževanju zahoda in presežkih dobrin, proizvedenih na vzhodu. V kriznih razmerah na finančnih trgih, kar smo priča dogajanja v tem času, je zaupanje v banke in v podjetja omajano. Posledično to pomeni, da si banke med sabo manj zaupajo, zato si denar sposojajo po višji obrestni meri kot kompenzacijo za višje tveganje, dejavnost kreditiranja pa je zato omejena. Hkrati se zamaja tudi zaupanje vlagateljev v banke. Vlade posameznih držav zato sprejemajo različne ukrepe, s katerimi vplivajo na preprečevanje padanja gospodarske rasti, povečanje likvidnosti gospodarstva, znižanje stroškov dela in ohranjanje blaginje. Sveženj ukrepov, ki jih je ponudila slovenska vlada za ublažitev finančne krize so: izdaja triletne obvezice SID banke z jamstvom države v vrednosti 250 mio EUR (posledica je povečanje bilančne vsote bank za 590 mio EUR), Zakon o delnem subvencioniraju polnega delovnega časa, Zakon o spremembi Zakona o davku od dohodkov pravnih oseb, ki zvišuje investicijske olajšave za podjetja. Štiblar (2008, str. 158) je mnenja, da ukrepi zamujajo in so manj obsežni kot v drugih državah. V zadnjem četrtletju lanskega leta se je gospodarska

aktivnost hitro umirjala. Obseg industrijske proizvodnje se je znižal za 14 %, naročila so se znižala, zaloge pa povečale, dejavnost gradbeništva se je umirila. Vpliv finančne krize se je prenesel na realni sektor. Štiblar (2008, str. 166) je mnenja, da so vodstva slovenskih podjetij zelo prilagodljiva in iznajdljiva. V nadaljevanju navaja, da so uspešno preživela izgubo trgov bivše Jugoslavije in so z lastnimi ukrepi ter s podporo bank in vlade sposobna preživeti krizno obdobje.

Velja zmotno prepričanje, da banke ne odobravajo kreditov. Kredite odobravajo, vendar pri obravnavi zahtevkov za odobritev kredita vse banke namenjajo več pozornosti boniteti podjetja, ugotovljeni donosnosti in tveganosti naložbe ter zavarovanju in okoliščinam, v katerih posluje podjetje. Opirajo se tudi na dosedanje izkušnje s podjetjem, večji poudarek je na obsegu sklenjenih poslov in njihovi kvaliteti ter zaupanju v vodstvo podjetja. Krediti se odobravajo in obnavljajo za krajši čas, kar pomeni, da podjetjem banka odobri kredit za čas treh mesecev. Tako se tudi zaveže, da bo čez tri mesece ponovno preverila možnost podaljšanja kredita oziroma pripravila reprogram kredita ali pa zahtevala vračilo. Velja zmotno prepričanje, da banke ne odobravajo kreditov.

4.8 Zunanje bonitetne informacije

Za vodenje podjetja potrebujejo podjetniki kot tudi managerji številne informacije o delovanju podjetja, pa tudi informacije o poslovnih partnerjih, s katerim že sodelujejo ali nameravajo sodelovati v prihodnosti, in o konkurenčnih podjetjih (Lutar Skerbinjek, 2008, str. 58). V današnji dobi si dela brez računalnikov več ne moremo predstavljati. Tudi na področju računovodstva so računalniki nepogrešljiv pripomoček in orodje za delo. Omogočajo hitrejše in zanesljivejše oblikovanje informacij. Z internetom je dostop do podatkov lažji, hitrejši in tako rekoč dosegljiv na klik, iz pisarne. V Sloveniji poznamo baze podatkov, s katerimi pridemo do bonitetnih informacij podjetij in podjetnikov. Na nacionalni ravni je oblikovana baza podatkov Agencije za javnopravne evidence (v nadaljevanju AJPES), baza podatkov Gospodarskega vestnika se imenuje GVIN in jo pripravlja podjetje Bisnode d.o.o. Baza mednarodnega združenja Creditreform je prisotna v številnih evropskih državah, tudi v Sloveniji in Hrvaški. Štiri bonitetne družbe, ki poslujejo v Sloveniji, so povezane s tujimi bonitetnimi hišami. Coface Slovenija je povezan z Cofacom, ki ima svoje poslovne enote in podružnice v 60 državah, v katerih poteka 80% svetovne trgovine. Podjetje Bisnode je del mednarodne skupine Bisnode AB s sedežem v Stockholmu, ki je največji evropski ponudnik poslovnih in bonitetnih informacij. Skupina ima podjetja v 19 državah. Bonitetna hiša I je partnerska družba največje svetovne hiše Dun & Breadstreet. Z delovanjem je pričela že leta 1841, vendar je takrat delovala samo na področju ZDA. Trenutno pokriva 90% svetovne trgovine, razpolaga s podatki o 49 mio podjetij v 240 državah. V Sloveniji pa je prisotna tudi baza podatkov mednarodnega združenja Creditreform, ki je prisotna v številnih evropskih državah in tudi na Hrvaškem. Baza podatkov Creditreform se ukvarja z izdelavo poslovnih poročil ter opominjanjem in izterjavo, po naročilu izdeluje tudi bonitetna poročila z določitvijo kreditnega tveganja družbe. Ta baza je najprimernejša za presojo bonitete podjetij, saj razvršča podjetja v bonitetne razrede (bonitetni indeks 100-600) najbolj natančno in upošteva največ kvalitativnih in kvantitativnih dejavnikov. Njena prednost je tudi, da zajema informacije o podjetjih iz največ držav sveta.

V svetovnem merilu znana podjetja, ki posredujejo investitorjem informacije o boniteti podjetja so Value Line, Moddy's, Standard and Poor in številne druge.

AJPES deluje od leta 2002 in skrbi za zbiranje in objavo letnih poročil podjetij in drugih organizacij v Sloveniji. AJPES je naslednik Službe družbenega knjigovodstva. Že po zakonu so vse družbe, ki delujejo na področju Slovenije, dolžne predložiti AJPES-u svoje računovodske izkaze, zato so to najbolj relevantne informacije. Gre za letna poročila s pojasnili, bonitetne informacije in informacije, ki so zbrane v Poslovnem. Skladno s smernicami Evropske skupnosti objavlja AJPES predložene računovodske izkaze podjetij na svojem spletnem portalu. V bazi podatkov je bilo v leta 2008 zajetih 67.210 letnih poročil podjetnikov in 51.977 letnih poročil družb.

Z izdajanjem bonitetnih informacij po novem modelu Ajpes S Bon, ki je izdelan skladno s pravili Basel II, se je začela ukvarjati po 15. maju letos. AJPES izdaja dve vrsti bonitetnih informacij: BON informacije in FI-PO AJPES. Zajete so informacije o boniteti poslovanja podjetja in tekoči plačilni sposobnosti, na voljo so v več jezikih. Podatki o boniteti (BON 1) vsebujejo kazalnike, izračunane na osnovi podatkov iz zadnjih letni poročil. Vrednosti kazalnikov za izbrano podjetje je mogoče tudi primerjati z vrednostmi za dejavnost, v kateri posluje podjetje. Podatki o plačilni sposobnosti (BON 2) prikazujejo stanje sredstev na računu, o neizpoljenih obveznostih, blokadah. Podatki o boniteti (BON 3) predstavljajo izključno boniteto majhnih podjetij.

V Poslovnem imeniku Republike Slovenije (PIRS) so zbrani identifikacijski podatki o podjetju, podatki o ustanovitvi, pravno-organizacijski obliki in lastnini ter dejavnostih, ki jih podjetje opravlja. Trenutno je zbranih podatkov za več kot 140.000 podjetij.

Poslovni splet GVIN vsebuje bazo finančnih podatkov, bonitetne informacije in register GVIN. Za izbrano podjetje lahko dobimo finančne informacije, konkurenčno analizo, analizo dejavnosti, napovedi, zadnje objavljene članke o podjetju in bilance. Vsebuje tudi finančne in bonitetne informacije bank in zavarovalnic. Za primerjalno analizo dejavnosti v Sloveniji je primernejša baza GVIN, za proučevanje letnih poročil pa je primernejša baza AJPES, saj vsebuje tudi pojasnila letnih poročil. Bonitetne informacije zajemajo splošne podatke o podjetju, zastopnikih in ustanoviteljih, transakcijskih računih, trenutnih in vseh blokadah transakcijskih računov, podatke o vseh tožbah, podatke o plačilnem indeksu in kreditnem limitu, analizo rasti nekaterih kategorij in kazalnikov, informacije o vodstvu in lastništvu, podatke o podružnicah in predstavništvih podjetja, analizo izkaza stanja in izkaza poslovnega izida za zadnjih pet let, izračun devetnajstih kazalnikov za zadnjih pet let, informacije o tržnem deležu, finančno analizo, bonitetno oceno, analizo plačilnega indeksa, informacije o vpisih v register ter zadnje poslovne novice o podjetju. GVIN zajema zraven osnovnih podatkov o podjetju še podatke o stečajih, izbrisu, vseh spremembah, skupščinah in njihovih sklepah in objavah za javnost.

5 PRIMER PRAVILNO STRUKTURIRANEGA KREDITA IZ PRAKSE: BANČNO KREDITIRANJE NOVOUSTANOVljenEGA PODJETJA

Kreditiranje novoustanovljenih podjetij ni ravno področje, kjer bi banke iskale tržno nišo. Pravijo, da izjeme potrjujejo pravilo. V nadaljevanju bom prikazala ravno tak primer kreditiranja v eni izmed slovenskih bank, da podkrepim tezo, da dober poslovni načrt odpira

vrata ugodnim virov financiranja. Podkrepani želim tudi tezo, da pravilno strukturiranje kredita vodi v uspešno poslovanje.

5.1 Od ideje do uresničitve poslovne zamisli

V glavah dveh mladih in visoko motiviranih bodočih podjetnikov je ideja o ustanovitvi lastnega podjetja zorela že več let. Ustanovitelja podjetja sta doktorja veterinarske medicine s skupno 13 leti delovnih izkušenj, s stalnim izobraževanjem in dopolnjevanjem znanja, ki je potrebno za izvajanje kvalitetnih in specializiranih storitev v tej dejavnosti, ki jih narekuje trg. V tem času sta se prepričala, da ljudem predstavlja zdravje domačih živali vse pomembnejšo vrednoto. Ob spoznanju, kaj vse lahko medicina naredi za človeka, bi bilo vse bolj nečloveško in nesmiselno opazovati trpljenje bolne živali, na da bi ji nudili strokovno pomoč. Reference njunega dela so se pokazale v večanju povpraševanja po izvajanju njunih storitev in specializaciji. S poznavanjem trga, potreb in zahtev kupcev, razmer v panogi ter na podlagi dosedanjih delovnih izkušenj sta ugotovila, da obstaja tržna niša, kjer lahko uspeata. Pripravljena sta bila sprejeti tveganje, stopiti iz varnega zavetja dosedanjega delovnega mesta ter graditi svojo zgodbo o uspehu.

S pomočjo podjetniške svetovalke sta se lotila priprave poslovnega načrta, da preverita, kolikšna sredstva so potrebna za realizacijo njune ideje v praksi in kakšen je zakonski ter časovni okvir realizacije njunega posla.

S pripravljenim poslovnim načrtom sta ustanovitelja pri finančnih institucijah (banke, lizinske hiše) poiskala primeren način financiranja. Glede na to, da je šlo za novoustanovljeno podjetje iz specifične panoge, je bila njuna naloga zahtevna. Pričakovala sta vir financiranja s strani lizinske hiše, tuje banke in šele na zadnjem mestu domače banke. Pa vendar sta nazadnje sodelovala pri pripravi strukturiranja kredita ravno z domačo banko, ki ima sedež v regiji investicije. Za potrebe ocene poslovnega načrta s strani banke sta pripravila dodatna pojasnila, v zavarovanje kredita pa ponudila predmet investicije. V času izvedbe investicije sta skrbno nadzirala potek in izvedbo opravljenih del. V veliko pomoč jima je bil nadzornik na gradbišču, ki ju je obveščal o morebitnih odstopanjih od predvidene dinamike in kvalitete izvedenih del. Tako sta si zagotovila sprotno odpravljanje manjših napak. Investicijo v izgradnjo poslovnih prostorov sta zaključila v predvidenem terminskem planu.

Z opravljanjem dejavnosti sta pričela konec leta 2005 in po pričakovanjih, poslovno leto zaključila z majhno izgubo (901 EUR). Vrednost osnovnih sredstev podjetja je na dan 31. 12. 2005 znašala 131.635 EUR, prihodki od prodaje pa skromnih 6.735 EUR. V naslednjih letih pa je podjetje dosegalo lepe dobičke ob povečanem obsegu poslovanja, kar so sanje vsakega podjetnika.

5.2 Iskanje virov financiranja

Že med pripravo poslovnega načrta sta se ustanovitelja podjetja s pomočjo podjetniške svetovalke lotila vprašanja o možnih virih financiranja poslovne priložnosti. Preverila sta ponudbo bank in leasing hiš doma in v tujini. Večina odgovorov se je glasila, da novoustanovljenega podjetja banke praviloma ne kreditirajo, vendar so pripravljene zadevo pregledati na podlagi poslovnega načrta. Tudi pri lizingu je bil odgovor podoben z navedbo dodatnega razloga: specifičnosti opreme in gradnje poslovnega prostora po normativih dejavnosti, kar znižuje možnost prodaje na trgu v primeru neuspeha podjetja.

5.3 Vloga in poslovni načrt podjetja kot orodje za pridobitev bančnega kredita

Podjetje je na banko naslovilo vlogo za odobritev dolgoročnega kredita v višini 104.323 EUR za financiranje investicijskih vlaganj v izgradnjo poslovnih prostorov - zasebne veterinarske ambulante na lokaciji obrtne cone v eni od slovenskih regij.

Vlogi so priložili poslovni načrt, v katerem so predstavili podjetje, investicijo podjetja, panogo dejavnosti, lastništvo in vodstvo podjetja, analizirali trg, opisali razvoj in dejavnost podjetja, pripravili načrt trženja, opredelili so morebitna tveganja in probleme. Finančne projekcije za novoustanovljeno podjetje so pripravili na podlagi tržne raziskave ter s pomočjo poznavanja trga in analize konkurence. Finančne projekcije so vsebovale načrt nabave osnovnih sredstev, projekcije bilance stanja, projekcije bilance uspeha (sedaj govorimo o izkazu poslovnega izida), projekcije denarnih tokov, projekcije kazalcev uspešnosti in projekcijo stalnih in spremenljivih stroškov. Izhajali so iz prakse in upoštevali smernice panoge dejavnosti, v kateri bodo poslovali.

Ob prejetju vloge in poslovnega načrta je v banki stekel proces zbiranja informacij in preverbe kakovosti poslovnega načrta. Glede na to, da podjetje ni imelo zgodovine poslovanja (razen podatka o poslovanju po poslovnem računu in dosedanjih vlaganj ter referenc ustanoviteljev) je banka pristopila k oceni bonitete in kreditne sposobnosti na podlagi poslovnega načrta. Tekom večih sestankov v banki in na lokaciji investicije je padla odločitev o kreditiranju. Banka je kreditna sredstva zagotovila iz dveh virov, in sicer iz ugodnejšega vira EIB banke (zaradi omejitve financiranja do maksimalne višine 50 % predračunske vrednosti), razliko pa iz redne bančne ponudbe. Ustanovitelja podjetja sta med dogovarjanjem o višini potrebnih kreditnih sredstev, pogojih kreditiranja in ustreznem zavarovanju kredita (pravilnem strukturiranju posojila) ter kvalitetno pripravljenih dopolnitev poslovnega načrta pri bankah pridobila zaupanje v podjetje z jasno vizijo poslovanja.

Banke se običajno izogibaju kreditiranju začetnikov, saj so za banko visoko tvegani. V nadaljevanju bom analizirala poslovni načrt z vidika bančne presoje kreditne sposobnosti v eni izmed slovenskih bank. Na tem primeru želim pokazati, da so tudi banke pripravljene podpreti dobro poslovno idejo ob ustreznem vložku lastnikov in ob ustreznem zavarovanju.

Nadaljevala bom s presojo poslovnega načrta po njegovih bistvenih sestavinah.

Povzetek

V povzetku poslovnega načrta sta opredelila tržno nišo, t.j. nudenje specializiranih veterinarskih storitev za male živali in kvalitetnejše storitve za velike živali. Za izgradnjo poslovnega prostora sta se odločila zaradi zagotavljanja pogojev opravljanja veterinarske dejavnosti. Predračunska vrednost investicije je znašala 171.299 EUR, od tega je lastna udeležba ustanoviteljev 39 %. Navedene konkurenčne prednosti podjetja so: poznavanje dejavnosti, konkurence, dolgoletne izkušnje ustanoviteljev ter ugodna lokacija podjetja v obrtni coni. Podjetje bo poslovalo z izgubo samo v prvem letu, že drugo leto poslovanja bo doseglo prag rentabilnosti in dobiček.

Panoga dejavnosti, podjetje, proizvodi in storitve

V preteklosti je bilo opravljanje veterinarske dejavnosti v okviru področnih veterinarskih ambulant organizirano v obliki javnih zavodov, nato so se privatizirali in prevzeli koncesije za opravljanje javne službe. Po mnenju ustanoviteljev se je privatizacija izvajala na slepo in

neprofesionalno, kar se je odrazilo v neracionalnem poslovanju teh podjetij in pomanjkljivem izobraževanju. Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo se je izkazala veterinarska dejavnost za izredno pomembno dejavnost, ki zahteva nenehno izobraževanje in izpopolnjevanje s ciljem pridobivanja novih znanj.

Trendi v panogi kažejo na močan porast male prakse (storitve za male živali) ter porast storitev za kopitarje. V panogi je viden trend rasti prihodkov v dejavnosti. Število veterinarskih postaj v Sloveniji je bilo v času investicije 79, od tega tri v isti regiji. Konkurenčne prednosti podjetja so cene, poznavanje dela na terenu, izkušnje ter reference, ki sta si jih ustanovitelja pridobila tekom dosedanjega dela. Konkurenčna prednost so nove storitve, ki se dosedaj v regiji niso izvajale (rentgen, laboratorijska diagnostika...). Vstopanje novih konkurentov v panogo je omejeno s pridobitvijo koncesije.

V poslovnem načrtu ni bila posebej opredeljena pogajalska moč kupcev in pogajalska moč dobaviteljev.

V okviru veterinarske dejavnosti bo podjetje izvajalo storitve za male ter velike in srednje velike živali (cepljenje, kirurški posegi, splošni in specialistični klinični pregledi, laboratorijska diagnostika, izdaja zdravil, receptov, svetovanje lastnikom živali in rejcem ter ostalo). Imetnikom živali želijo zagotoviti hitro, kvalitetno in visoko strokovno delo v sodobno opremljeni ambulanti.

V poslovnem načrtu je podjetje pripravilo vrednosti plan prodaje za petletno obdobje. Ker poslovni načrt ni vseboval količinskega plana prodaje, ga je podjetje dodatno pripravilo v obliki dopolnitve poslovnega načrta po vrstah storitev in za čas enega leta.

Tržna raziskava in analize

Tržno zanimivo področje je Slovenija, predvsem regija, kjer ima podjetje sedež. Ključni kupci so imetniki malih živali, imetniki rejnih živali, Veterinarska uprava Republike Slovenije (v nadaljevanju VURS) ter občine s subvencioniranjem nekaterih storitev. V regiji in njeni bližini imajo sedež štiri podjetja, ki opravljajo enako dejavnost - v vsaki občini eno. Ob upoštevanju števila potencialnih kupcev (imetnikov mali živali, rejcev) je ključna konkurenčna prednost podjetja ta, da sta se ustanovitelja edina specializirala in dodatno izobraževala za male živali. Rezultati analize konkurenčnih prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti so prikazani v tabeli 11.

Podjetje bo dobavljalo pri že znanih in zanesljivih dobaviteljih, ki nudijo cenovno ugodne možnosti (odlog plačila, količinski popusti...).

Glede na to, da sta oba ustanovitelja poznala dejavnost in navade kupcev ter spremljala tržni potencial, podjetje ni imelo težav pri izdelavi tržne analize.

Tabela 11: SWOT analiza

Prednosti	Slabosti
<ul style="list-style-type: none"> - dosedanje izkušnje - lokacija podjetja - znanje na področju dela z malimi živalmi - rast deleža odjemalcev v mali praksi - poznavanje trga, panoge, terena in potreb kupcev - kvaliteta storitve ter fleksibilnost 	<ul style="list-style-type: none"> - koncesija VURS (trenutno) - daljša odsotnost enega od ustanoviteljev - obstoječa konkurenca v občini
Priložnosti	Nevarnosti
<ul style="list-style-type: none"> - koncesija VURS v prihodnosti - opravljanje specialističnih posegov - dodatan dejavnost: zavetišče za male živali ob podpori občine - subvencije storitev s strani občine 	<ul style="list-style-type: none"> - novi konkurenti v panogi - upad povpraševanja v zimskem obdobju - upad rejnih živali - sprememba zakonodaje

Vir: Poslovni načrt podjetja, 2005, str. 9

Ekonomika poslovanja podjetja

V poslovnem načrtu je podjetje prikazalo vrednostni prag rentabilnosti v obliki tabele, čeprav je učinkovitejši količinski grafični prikaz. Prag rentabilnosti nam pove, kdaj so celotni prihodki izenačeni s celotnimi stroški. Od te točke naprej pa postane podjetje rentabilno in začne ustvarjati dobiček.

Večina prihodkov (80 %) bo pridobljenih z gotovinskimi plačili, preostalo pa so izstavljeni računi za opravljeno storitev. V stroških je v povprečju 58 % vračunanega materila in 42 % stroškov dela.

Načrt trženja

Obstoječa podjetja so izkoriščala monopolni položaj v občini in postavila nesorazmerno visoke cene svojih storitev. Podjetje bo cene oblikovalo po priporočenem ceniku VURS-a in z upoštevanjem konkurenčnih prednosti podjetja, a bodo nižje od konkurence. Oblikovali bodo tudi paketne cene storitev, česar konkurenca ne pozna.

Zaradi zakonskih omejitev izvajanja promocije veterinarskih storitev se bo le-ta izvajala ob začetku poslovanja z obveščanjem strank o novi veterinarski ambulanti z direktno pošto, letaki ter v lokalnih medijih (radio, časopis), preko spletne strani ter s sponzorstvi.

Načrt dizajna in razvoja

Cilji razvoja podjetja so zagotavljanje kvalitetnih storitev 24 ur na dan (dežurstva), širitev kroga stalnih strank in specialistično izobraževanje. Podjetje želi opravljati vsaj eno storitev, ki je konkurenca ne izvaja. Cilj podjetja je povezovanje z drugimi organizacijami oz. specialisti za potrebe opravljanja tistih storitev, katerih izvajanje bi bilo v samem podjetju nedonosno.

Proizvodni in storitveni načrt

Podjetje je v začetni kadrovski zasedbi zmožno dnevno opraviti 20 storitev osemenjevanj govedi oz. svinj, v ambulanti pregledati 10 pacientov (malih živali), izvesti 10 kurativnih storitev pri rejnih živalih na terenu ter pet drugih storitev.

Vodstvena skupina in kadri

V prvem letu poslovanju bo imelo podjetje tri zaposlene, dva doktorja veterinarske medicine - ustanovitelja (oba sta direktorja z neomejenimi pooblastili) in veterinarskega tehnika. Glede na število zaposlenih podjetje svoje organizacijske strukture ni prikazalo z organigramom.

Terminski načrt

V terminskem načrtu, ki je razviden iz tabele 12 je podjetje opredelilo ključne aktivnosti in časovni okvir njihove izvedbe.

Tabela 12: Terminski načrt

Aktivnost	Prva polovica leta 2005	Konec leta 2005	Leto 2006	Leto 2007
Gradnja poslovnega objekta	X			
Opremljanje objekta	X			
Pridobivanje dovoljenj		X		
Začetek izvajanja dejavnosti		X		
Tekoče izvajanje dejavnosti			X	
Nabava diagnostične opreme				X

Vir: Poslovni načrt podjetja, 2005, str. 16

Ocenjevalci poslovnih načrtov želimo natančnejši vpogled v obliki mesečne časovne dimenzije, zato sta podjetnika pripravila dopolnitev za leto 2005 (po mesecih).

Kritična tveganja in izzivi

Podjetje je opredelilo tri ključne probleme v času izvedbe investicije: zamik pri začetku opravljanja dejavnosti zaradi zamika pri gradnji objekta, navade kupcev na konkurenčno lokacijo in težave pri pridobitvi koncesije. S promocijo bodo spremenili navade kupcev, da bodo sprejeli novo lokacijo. Podjetje namerava zahtevati delitev obstoječe koncesije v razmerju 2:3 in je dodeljena konkurentu iz regije do leta 2009. V primeru, da ne pridobi koncesije, bo moralo počakati do novega javnega razpisa v letu 2009.

Na poslovanje podjetja imajo lahko negativen vpliv sprememba zakonodaje na področju veterine, sprememba davčne politike, bolniški staleži zaposlenih ter upadanje števila živalih. V poslovnem načrtu ni navedlo ukrepov za zagotovitev pravočasne gradnje objekta, v praksi pa jih je izvajalo. Reference ustanoviteljev so vplivale na to, da so kupci sprejeli novo lokacijo.

Finančni načrt

V prilogah poslovnega načrta so finančne projekcije bilance stanja, uspeha in projekcije denarnih tokov za obdobje petih let. Predvidevajo dobiček že v drugem letu poslovanja in pozitiven denarni tok v proučevanih obdobjih.

Pridobivanje in upravljanje z viri

Predračunska vrednost investicije v izgradnjo veterinarske ambulante v izmeri 231 m² je 171.299 EUR (podatki brez DDV). Tehnična struktura investicije po posameznih postavkah je razvidna iz tabele 13.

Tabela 13: Tehnična struktura investicije

	v EUR
Stroški nakupa zemljišča	19.195
Prispevki, takse, pripravljala dela	1.043
Priključki	2.504
Lokacijska dokumentacija, projekti	6.677
Inženiring, nadzor	3.338
Gradbeno obrtniška dela	90.135
Elektro instalacije	12.519
Strojne instalacije	11.684
Zunanja ureditev	6.259
Nepredvidena in dodatna dela	6.259
Skupaj (brez opreme in brez DDV)	159.614
Oprema	11.684
Skupaj (brez DDV)	171.299

Vir: Poslovni načrt podjetja z dopolnitvami, 2005

Na podlagi pregleda pogodb, računov in predračunov je banka potrdila realnost predračunske vrednosti.

Podjetje bo zagotovilo 39 % lastne udeležbe pri izvedbi investicije, kar je razvidno iz tabele 14.

Tabela 14: Viri financiranja investicije

vir	v EUR	v %
Lastna sredstva	66.975	39
Kreditna sredstva	104.323	61
- vir EIB	80.000	(50)
- vir banke	24.323	(11)
Skupaj (brez DDV)	171.299	100

Vir: Poslovni načrt podjetja z dopolnitvami, 2005

Na podlagi pregleda plačanih računov je banka potrdila dosedanji vložek podjetja v višini 26.915 EUR (nakup zemljišča, prispevki, takse, pripravljala dela, priključki, lokacijska dokumentacija). Razliko do polne vrednosti lastnih sredstev (prihranki ustanoviteljev) je podjetje deponiralo pri banki v obliki depozita. S pravnomočnim gradbenim dovoljenjem se je v maju 2005 pričela gradnja po sistemu ključ v roke.

Dodatki

Zaradi boljšega pregleda poslovnega načrta je podjetje v prilogi pripravilo podrobnejše projekcije poslovanja.

Na podlagi analize projekcij za potrebe presoje kreditne sposobnosti je banka pripravila finančno tržna oceno pod sledečimi predpostavkami:

- v prihodkih je upoštevano približno 80 kurativnih storitev za male in velike živali mesečno, umetno osemenje govedi in svinj na terenu, popis kopitarjev, prodaja zdravil in drugih storitev (koncesija ni upoštevana);
- prihodki predstavljajo 80 % neposrednih plačil ob opravljeni storitvi, 20 % pa so plačila na podlagi izstavljenih računov;
- v projekciji izkaza finančnega toka je upoštevano posojilo v višini 104.323 EUR pod pogoji kreditiranja iz sredstev EIB in lastnega vira banke (odplačilna doba kredita 10 let, enoletni moratorij na odplačilo glavnice, obrestne mera Euribor + pribitek 1,5 %).

V tabeli 15 je prikazana projekcija izkaza finančnega toka projekta pod zgoraj navedenimi predpostavkami.

Tabela 15: Projekcija izkaza finančnega toka projekta

v tisoč EUR	2005	2006	2007	2008	2009
A. Finančni tokovi pri poslovanju					
Prejemki pri poslovanju		127	140	140	140
Prejemki od prodaje proizvodov in storitev		127	140	140	140
Izdatki pri poslovanju		115	122	125	125
Za nakup materiala in storitev		60	63	63	63
Za plače in deleže zaposlenih v dobičku		55	56	56	56
Za dajatve vseh vrst					
Za obračunani DDV					
Za davek od dobička			3	6	6
Drugi izdatki pri poslovanju					
Pribitek prejemkov / izdatkov pri poslovanju		12	18	15	15
B. Finančni tokovi pri naložbenju					
Prejemki pri naložbenju					
Izdatki pri naložbenju	171				
Pribitek prejemkov / izdatkov pri naložbenju	-171				
C. Finančni tokovi pri financiranju					
Prejemki pri financiranju	171				
Vplačani kapital, prejeta posojila	171				
Izdatki pri financiranju					
Za odplačila dolgoročnih posojil	2	7	14	13	13
Pribitek prejemkov / izdatkov pri financiranju	169	-7	-14	-13	-13
Č. Končno stanje denarnih sredstev	-2	3	7	9	11
Finančni izid obdobja	-2	4	4	2	2

Vir: Peterlin in Glavina, Rasti, biti finančno uspešen in hkrati zniževati dolgove, 2007, str. 125 in lastna analiza podatkov iz Poslovnega načrta podjetja, 2005

Banka je ocenila, da je podjetje pod navedenimi pogoji likvidno in da so projekcije poslovanja realne (primerjava s konkurenčnimi podjetji). Ustanovitelj podjetja je ocenila kot dobra poznavalca stroke, ki si s pravo mero ambicioznosti utirata uspešno poslovno pot. Podjetje je razvrstila v prvi bonitetni razred kljub temu, da gre za začetnika in mu s tem omogočila

cenovno ugodnejši vir financiranja. Bančni cenilci, pravniki in komercialist so opravili ogled terena. Preverili so lastništvo zemljišča, na katerem se izvaja investicija in ocenili dosedanja vlaganja (cenitev nepremičnine, ki je predmet investicijskih vlaganj).

5.4 Pogajanja in podpis kreditne pogodbe

Podjetje je že pri pripravi in preverbi poslovnega načrta sodelovalo z banko o okvirnih pogojih kreditiranja ter načinih zavarovanja. Postopek presoje kreditne sposobnosti je odprl vrata financiranja novoustanovljenega podjetja ob ustreznem zavarovanju s predmetom financiranja ter kreditom po meri podjetja. Stekli so zaključni dogovori o pogojih kreditiranja, predvsem o obrestni meri, obrokih, moratoriju in zavarovanju.

Osnovno zavarovanje kredita je 10 bianko menic z menično izjavo, dodatno zavarovanje kredita pa nepremičnina, ki je predmet financiranja. Banka je ocenila kreditno sposobnost na osnovi poslovnega načrta ter kvalitativne ocene ustanoviteljev. Predmet pregleda s strani podjetja pa so bila določila kreditne pogodbe, dogovorjena obrestna mera, moratorij, višina obrokov in stroški odobritve (informativni izračun odplačil in obresti).

Ob podpisu kreditne pogodbe sta se banka in podjetje dogovorila za sklenitev notarskega sporazuma, da dogovorjena oblika zavarovanja stopi v veljavo. To je eden od predpogojev za koriščenje odobrenega kredita.

5.5 Spremljanje investicije in odplačevanje kredita

Na podlagi sklenjene kreditne pogodbe in urejenih zavarovanj je podjetje postopoma črpalo kreditna sredstva na podlagi predračunov, računov oziroma potrjenih situacij. S takšnim načinom koriščenja banka pridobi vpogled v dinamiko investicijskih vlaganj in namensko rabo vira financiranja. Hkrati ima banka možnost, da sprotno preverja, če prihaja do morebitnih odstopanj in ukrepa za njihovo odpravo, tudi na terenu.

Podjetje je pravočasno zaključilo investicijo, pridobilo vsa potrebna dovoljenja in v septembru istega leta odprlo vrata zasebnega veterinarskega centra.

S podpisom kreditne pogodbe se je tudi banka zavezala, da bo skrbno spremljala boniteto podjetja in odplačevanje kredita (tako obresti kot tudi glavnice) ter podjetje obveščala o aktualni ponudbi banke. Že ob otvoritvi podjetja sta kreditni odnos nadgradila z uporabo POS terminala za negotovinska plačila, ustanovitelja podjetja pa sta pristopila k osebnemu bančništvu.

6 ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA PODJETJA

Cilj vsakega podjetja je ustvarjanje dobička. Doseganje dobička je prvi pogoj za rast in razvoj podjetja. Zato bom najprej analizirala rast dobička podjetja in ugotavljala, ali se je z večanjem dobička povečevalo tudi premoženje podjetja in obseg poslovanja podjetja.

Uspešnost poslovanja podjetja lahko merimo tudi z doseganjem zastavljenih ciljev. Podjetje je v svojem poslovnem načrtu opredelilo ciljni obseg prodaje, dobička in premoženja. Tudi s

tega zornega kota bom preverila, ali je podjetje dosegalo zastavljene cilje. Podjetje posluje uspešno, ča doseže oz. preseže zastavljene cilje.

Uspešnost poslovanja podjetja merimo tudi s kazalniki. Osnova za izračun kazalnikov so podatki o poslovanju podjetja po posameznih letih. Pri proučevanju uspešnosti poslovanja izračunavamo in analiziramo kazalnike likvidnosti, kazalnike učinkovitosti, kazalnike ravnotežja in kazalnike uspešnosti.

Uspešnost poslovanja bom analizirala na podlagi planiranih in doseženih rezultatov poslovanja podjetja v obdobju od ustanovitve v letu 2005 do zaključka poslovnega leta 2008. Vir planiranih podatkov o poslovanju je poslovni načrt podjetja, vir doseženih podatkov o poslovanju pa so bilance stanja in izkazi poslovnega izida podjetja po posameznih letih poslovanja. Dosežene rezultate poslovanja bom primerjala z načrtovanimi v poslovnem načrtu.

Odločila sem se za analizo konkretnega primera financiranja razvoja podjetja z najpogostejšim virom zunanega kreditiranja, to je z bančnim kreditom. Rezultatov te analize ne gre posploševati, vendar pa kažejo na to, da je klasično analizo kreditne sposobnosti možno nadomestiti s kritično presojo poslovnega načrta in ljudi, ki vodijo posel. Dobro prpravljen poslovni načrt odraža cilje podjetja in vodstva. Vse se začne in konča pri denarju in vse poslovne odločitve v podjetju se slej ko prej odrazijo na denarnem toku podjetja. Vpiv na denarni tok podjetja ima tudi pravilno in pravočasno financiranje razvoja podjetja. Tako lahko podjetje, ki dobro pozna trg in konkurenco, ki pravilno oblikuje cene, zna prodati svojo storitev (proizvod) in išče vedno nove možnosti prodaje uspešno konkurira na trgu in ustvarja dobiček.

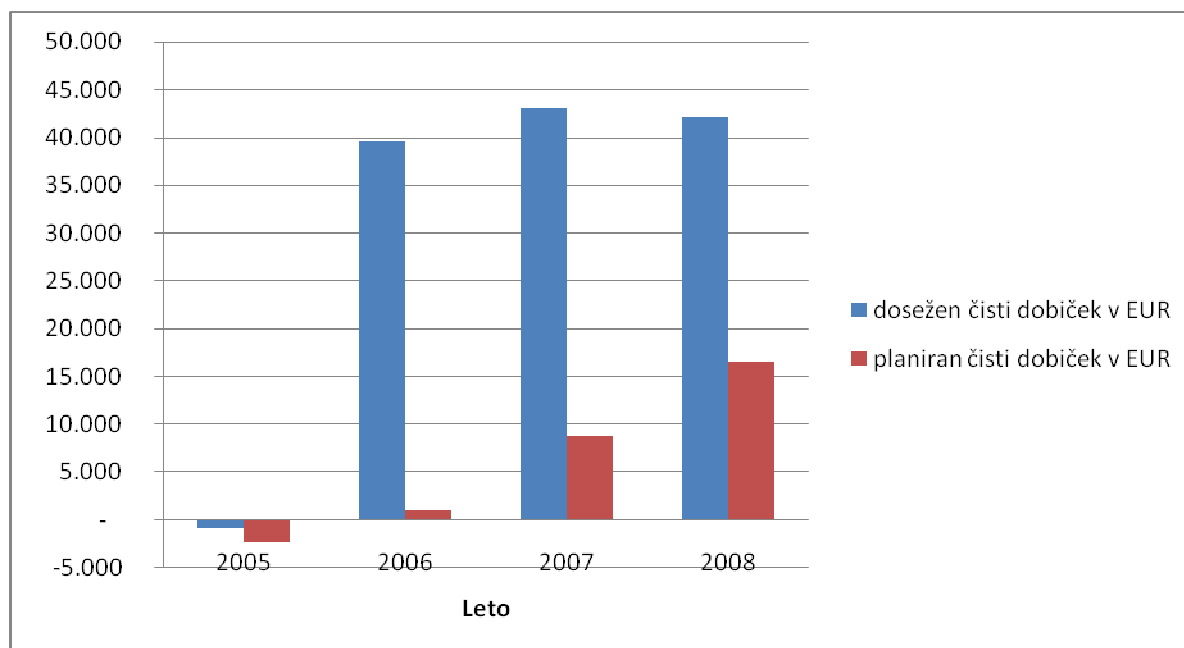
6.1 Uspešnost poslovanja z vidika doseganja dobička, prihodkov in rasti premoženja

Podjetje je uspešno, če uspe na trgu in dosega dobiček. Pri analizi rasti dobička sem upoštevala postavko čistega dobička, kar pomeni dobiček po obdavčenju. Pri majhnih podjetjih je pri analizi rasti dobička potrebno vzeti v zakup dejstvo, da imajo vpliv na višino oblikovanega dobička davčna zakonodaja, interes lastnikov po izplačilu dobička in banke. Z namenom plačila nižjega davka podjetja s pomočjo iznajdljivosti računovodij oblikujejo nižji dobiček, najpogosteje na račun večjih stroškov, rezervacij ali pa zalog. V primeru, da podjetje želi pridobiti bančni vir financiranja, si s pomočjo višjega dobička povečuje kreditno sposobnost.

S slike 22 je razvidno, da je podjetje v prvem letu poslovanja (konkretno v prvih treh mesecih) realiziralo izgubo, vendar je bila ta izguba trikrat nižja od previdene. Že v dugem in naslednjih letih poslovanja pa podjetje dosega dobičke, ki so bistveno višji od planiranih. V letih 2006 in 2007 se dobiček povečuje, v letu 2008 pa se je glede na preteklo leto nekoliko znižal.

Sklepamo lahko, da je z vidika doseganja dobička, poslovanje podjetja uspešno. Pri analizi kreditne sposobnosti smo ugotovili, da iz posameznega podatka ne moremo sklepati o uspešnem poslovanju v celoti, zato bom nadaljevala z analizo prihodkov.

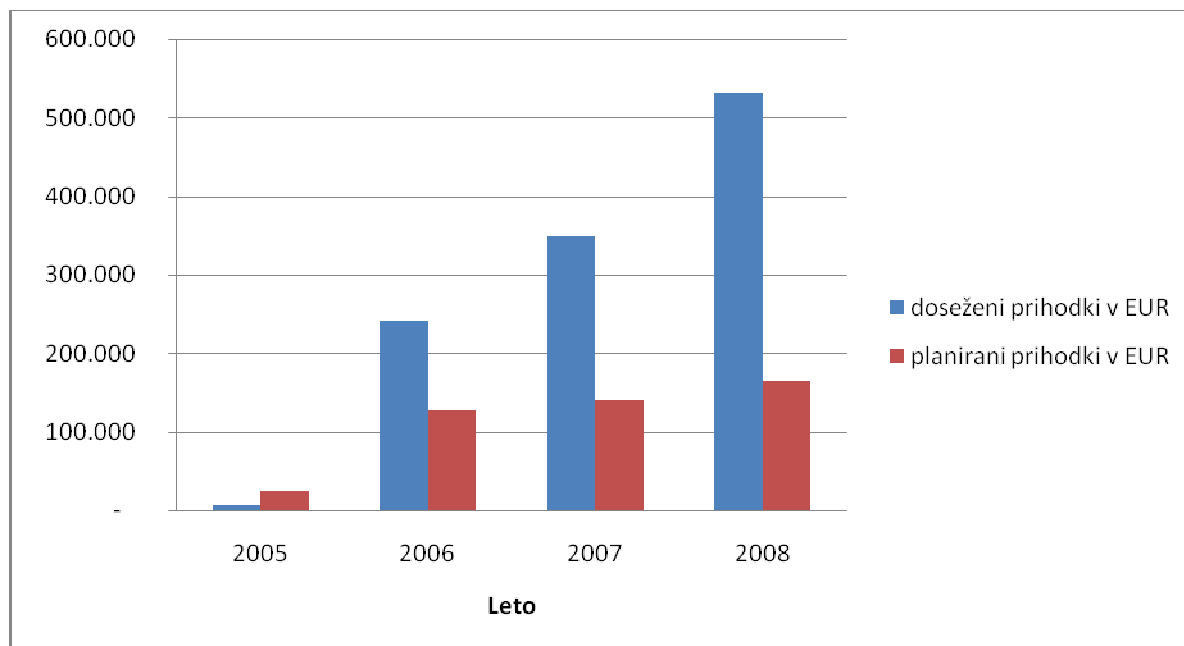
Slika 22: Grafični prikaz pregleda planiranega in doseženega dobička podjetja v obdobju 2005-2008



Vir: Lastna analiza na podlagi podatkov o poslovanju podjetja v obdobju 2005-2008 in Poslovnega načrt podjetja, 2005

Podjetje je uspešno, če raste. Podjetje raste, če večja obseg prodaje in/ali če se večja premoženje podjetja. S slike 23 je razvidno, da se obseg prodaje v opazovanem obdobju večja in bistveno presega planiran obseg poslovanja. Iz slednjega lahko sklepamo, da je bil poslovni načrt pripravljen na realni osnovi in je predvideval poslovanje v manjšem obsegu.

Slika 23: Grafični prikaz pregleda planiranih in doseženih prihodkov podjetja v obdobju 2005-2008



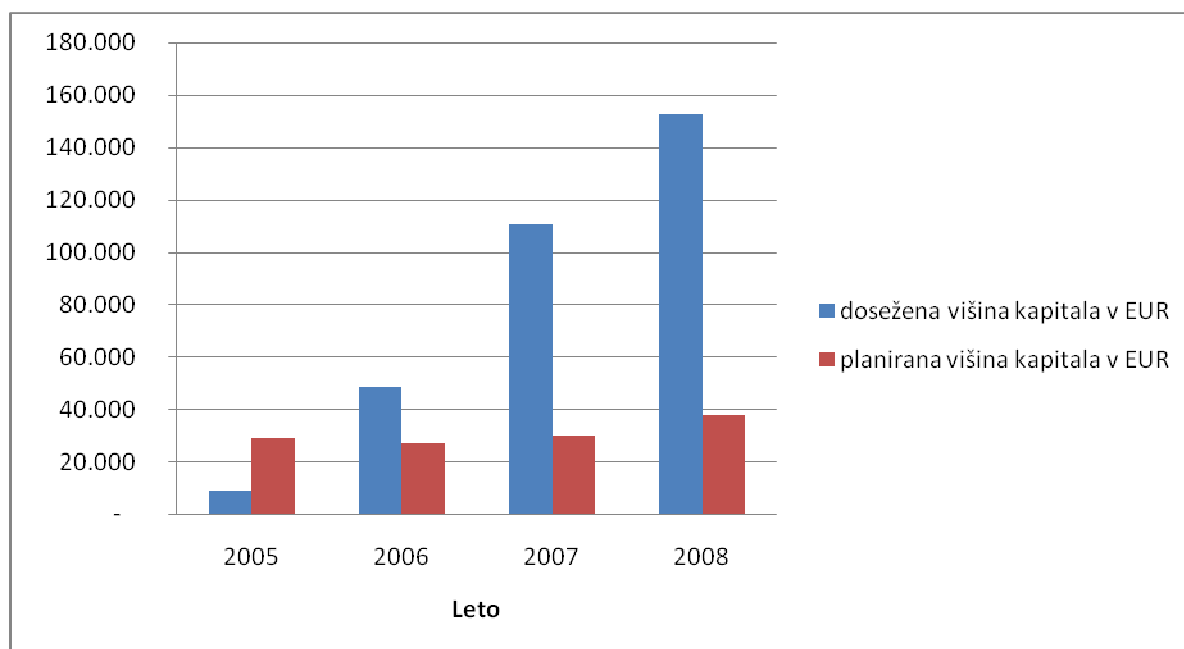
Vir: Lastna analiza na podlagi podatkov o poslovanju podjetja v obdobju 2005-2008 in Poslovnega načrt podjetja, 2005

Povprečna letna stopnja rasti prihodkov podjetja v opazovanem obdobju je visoka. V opazovanem obdobju sta se večala tako dobiček kot tudi prihodki poslovanja in lahko sklepam, da je z večjim obsegom prodaje dobiček podjetja višji.

Premoženje podjetja so sredstva podjetja minus dolgovi podjetja, t.j. kapital podjetja. Večanje bilančne vsote samo po sebi ne pomeni nujno rasti podjetja. Kadar se bilančna vsota podjetja večja na račun terjatev, je dobro vedeti, kakšna je kvaliteta teh terjatev. Kadar se bilančna vsota večja na račun zalog, je potrebno vedeti, ali gre za zaloge, ki jih lahko prodamo in kolikšen je njihov obrat. Kadar se bilančna vsota večja na račun dolga je potrebno vedeti, na kakšen način bo ta dolg vrnjen in kdaj. Bilančna vsota se poveča tudi na račun osnovnih sredstev. Takrat želimo vedeti, ali je nabava osnovnih sredstev ekonomsko upravičena.

Na sliki 24 je prikazan kapital podjetja. Ustanovni kapital podjetja oplajajo ustvarjeni dobički, izguba pa ga najeda.

Slika 24: Grafični prikaz pregleda planiranih in doseženih prihodkov podjetja v obdobju 2005-2008



Vir: Lastna analiza na podlagi podatkov o poslovanju podjetja v obdobju 2005-2008 in Poslovnega načrta podjetja, 2005

Razlika med planirano in dejansko višino kapitala v prvem in drugem letu poslovanja izhaja iz dejstva, da je podjetje v poslovnem načrtu predvidevalo povečanje kapitala s stvarnim vložkom v višini cene zemljišča že v prvem letu poslovanja. Dokapitalizacijo je izvedlo v letu 2007 z denarnim vložkom. Osnovni kapital podjetja se je povečal iz 9.669 EUR na 29.041 EUR.

Glede na zgoraj navedeno, je rast dobička, kapitala in obsega poslovanja podjetja v konkretnem primeru v pozitivni korelaciji. Sklepam lahko, da je podjetje postavljene cilje poslovanja v poslovnem načrtu v večji meri presegalo in zato uspešno poslovalo. Poslovni načrt je podjetje pripravljalo na realni osnovi z upoštevanjem doseganja obsega takšnega obsega prodaje, ki ga bo z veliko verjetnostjo moč realizirati. Realnosti poslovnega načrta je botrovalo tudi dejstvo, da bi bila z morebitnim neuspehom posla ogrožena ekzistenca dveh družin kot tudi osebnostne lastnosti obeh ustanoviteljev. Sta strokovna, odločna, prilagodljiva,

vztrajna, kreativna in inovativna, usmerjena v nenehno izobraževanje ter nenezadnje tudi sposobna kreativnega vodenja in sodelovanja.

6.2 Uspešnost poslovanja na podlagi izračuna količnikov

Pri proučevanju uspešnosti poslovanja izračunavamo in analiziramo kvantitativne kazalnike, ki jih lahko v grobem delimo na kazalnike likvidnosti, kazalnike učinkovitosti, kazalnike ravnotežja in kazalnike uspešnosti. Vsi naštetih kazalniki skupaj s kvalitativnimi dejavniki vplivajo na boniteto podjetja. Zato, ker je do kvalitativnih dejavnikov težko priti in zato, ker je njihovo ocenjevanje subjektivno, bom v nadaljevanju analizirala ključne kvantitativne kazalnike. Osnova za izračun kazalnikov so bilance stanja in izkazi poslovnega izida obravnavanega podjetja, in sicer v obdobju 2005 do 2008. Za primerjavo kazalnikov izbranega podjetja sem izbrala povprečje panoge, v kateri posluje podjetje. Za izračun povprečja panoge sem izbrala tako podjetja kot tudi zasebnike ne glede na velikost, zato se rezultati analize razlikujejo od navedenih v IBON-u, kjer se finančni podatki in kazalniki primerjajo s povprečjem družb v isti dejavnosti in velikosti. Za analiziranje kazalnikov povprečja panoge sem pridobila podatke o številu podjetij in zasebnikov ter njihovih bilanc stanja in izkazov poslovnega izida iz IPIS-a, IBON-a ter GVIN-a. Ker sem za leto 2008 pridobila le nepopolne podatke za izračun kazalcev povprečja dejavnosti, jih v tabelah (16-19) ne navajam.

6.2.1 Likvidnost

Pri proučevanju uspešnosti poslovanja izračunavamo in analiziramo kazalnike likvidnosti ali plačilne sposobnosti podjetja. Razlago posameznih kazalnikov in enačbe za njihov izračun so navedene v točki 4.5. Najpogostejša sta količnik obratne likvidnosti in količnik obratne finančne likvidnosti. Primerjala sem ju s povprečjem panoge dejavnosti.

Tabela 16: Pregled vrednosti količnikov likvidnosti v opazovanem obdobju

	Leto 2005	Leto 2006	Leto 2007	Leto 2008
Količnik obratne likvidnosti podjetja	0,47	1,07	1,67	4,04
Količnik obratne likvidnosti, povprečje dejavnosti	0,61	1,18	1,49	ni podatka
Količnik obratne finančne likvidnosti podjetja	0,45	0,79	1,28	2,76
Količnik obratne finančne likvidnosti, povprečje panoge	0,59	1,08	1,18	ni podatka

Vir: Lastna analiza na podlagi podatkov o poslovanju podjetja v obdobju 2005-2008 in podatkov iz IBON-a in GVIN-a za podjetja v panogi

Iz tabele 16 je razvidno, da je podjetje v opazovanem obdobju izboljševalo likvidnost, mejne vrednosti kazalnika obratne likvidnosti in kazalnika obratne finančne likvidnosti pa je preseglo v letu 2007. V istem letu je tudi preseglo povprečje dejavnosti. Skleпам lahko, da je likvidnost podjetja dobra.

6.2.2 Učinkovitost

Čim krajši je čas vezave sredstev, tem prej se spremenijo v denar. Čim krajši je čas vezave, manj sredstev je potrebnih za njihovo financiranje. Učinkovitost upravljanja s sredstvi merimo s kazalci upravljanja, ki so razvidni iz tabele 17.

Tabela 17: Pregled števila dni vezave sredstev v terjatvah, obveznostih in zalogah v obdobju 2005 - 2008

	Leto 2005	Leto 2006	Leto 2007	Leto 2008
Vezava sredstev v kratkoročnih terjatvah	23	10	3	5
Vezava sredstev v kratkoročnih terjatvah, povprečje dejavnosti	40	25	25	ni podatka
Vezava kratkoročnih obveznosti iz poslovanja	121	87	42	19
Vezava kratkoročnih obveznosti iz poslovanja, povprečje panoge	171	70	90	ni podatka
Vezava sredstev v zalogah	3	13	17	15
Vezava sredstev v zalogah, povprečje panoge	3	5	2	ni podatka

Vir: Lastna analiza na podlagi podatkov o poslovanju podjetja v obdobju 2005-2008 in podatkov iz IBON-a in GVIN-a za podjetja v panogi

Dnevi vezave sredstev so izredno kratki in potrjujejo v poslovnem načrtu naveden način prodaje (80 % gotovina, 20 % izstavljeni računi). Povprečni čas poravnave obveznosti iz poslovanja se je v opazovanem obdobju znižal in je bistveno krajši od povprečja dejavnosti. Zaloge podjetja so nizke, gre za prodajo hrane in dopolnil za hišne ljubljence. Konkurenti v panogi se s prodajo hrane in dopolnil večinoma ne ukvarjajo, zato so vrednosti kazalnika nekoliko daljše od povprečja panoge.

6.2.3 Finančna moč

Stopnja finančne varnosti in kreditna sposobnost ter finančno posredniški položaj podjetja kažejo na stabilnost poslovanja na dolgi rok. Primerna finančna moč zagotavlja podjetju dolgoročno plačilno sposobnost in zmanjšuje poslovno tveganje. Čim več je osnovnih sredstev, višja mora biti stopnja finančne varnosti. O kreditni sposobnosti je bilo že veliko napisanega v poglavju o bonitetah, vseeno pa bom še enkrat navedla zlato pravilo financiranja, ki pravi, da je za dolgoročna sredstva primeren dolgoročni vir kreditiranja, za kratkoročna pa je lahko kratkoročni.

Tabela 18: Pregled gibanj kazalcev finančne moči in ravnotežja v obdobju 2005- 2008

	Leto 2005	Leto 2006	Leto 2007	Leto 2008
Stopnja finančne varnosti (v %)	1	25,03	46,77	61,45
Stopnja finančne varnosti, povprečje dejavnosti (v %)	5,63	8,14	7,4	ni podatka
Količnik kreditne sposobnosti	0,81	1,02	1,14	1,34
Količnik kreditne sposobnosti, povprečje panoge	0,99	1,01	1,04	ni podatka
Finančno posredniški položaj podjetja	-3,95	-0,44	0,36	0,76
Finančno posredniški položaj podjetja, povprečje panoge	-3,23	0,21	0,43	ni podatka

Vir: Lastna analiza na podlagi podatkov o poslovanju podjetja v obdobju 2005-2008 in podatkov iz IBON-a in GVIN-a za podjetja v panogi

Iz tabele 18 je razvidno, da je podjetje v opazovanem obdobju izboljševalo stopnjo finančne varnosti, kriterij pa je preseglo šele v četrtem letu poslovanja. Kreditna sposobnost se je v opazovanem obdobju postopno izboljševala in je že v drugem letu dosegla mejno vrednost, kar nakazuje na pravilno strukturiranje virov financiranja in uravnoveženost v prvi podbilanci. Finančno posredniški položaj podjetja se je prevesil v neto upniškega v letu 2007, vendar se je podjetje v letu 2006 na kratek rok financiralo preko dobaviteljev in ne z bančnim kreditom. Slednje se odraža tudi v številu dni vezave kratkoročnih obveznosti iz poslovanja. Vrednosti kazalnikov so v letih 2007 in 2008 nad povprečjem dejavnosti, kar kaže na dobro boniteto

podjetja. V letu 2008 je podjetje neto upnik v višini 0,76 povprečne mesečne realizacije, dosežene v letu 2008.

6.2.4 Uspešnost

Pozorni moramo biti na segment, v katerem podjetje dosega dobiček. Pomembno je, da izhaja iz rednega poslovanja. V primeru, da je dobiček ustvarjen v izrednem delu poslovanja, je potrebno pojasniti, zakaj je do tega prišlo (npr. odprodaja premoženja).

Tabela 19: Pregled gibanj kazalcev donosnosti poslovanja v obdobju 2005 - 2008 v %

	Leto 2005	Leto 2006	Leto 2007	Leto 2008
Donosnost prihodkov podjetja	13,38	16,38	12,35	7,92
Donosnost prihodkov podjetij v panogi	2,59	-1,11	-0,09	ni podatka
Donosnost sredstev podjetja	-13,17	22,76	20,03	17,34
Donosnost sredstev podjetij v panogi	0,11	-0,39	-0,01	ni podatka
Donosnost kapitala podjetja	-117,71	408,98	72,99	38
Donosnost kapitala podjetij v panogi	11,66	-5,15	-0,02	ni podatka

Vir: Lastna analiza na podlagi podatkov o poslovanju podjetja v obdobju 2005-2008 in podatkov iz IBON-a in GVIN-a za podjetja v panogi

Iz tabele 19 je razvidna donosnost prihodkov podjetja, ki je nad povprečjem dejavnosti. Donosnost sredstev in kapitala podjetja je pričakovano v prvem letu poslovanja negativna, v nadaljnjih letih pa dosega višje vrednosti. Donos kapitala je kazalnik, ki je najbolj zanimiv za lastnike. Od drugega leta poslovanja naprej je ta visoko nad povprečjem dejavnosti.

Z analizo kazalnikov poslovanja za potrebe presoje uspešnosti poslovanja podjetja sem prišla do sklepa, da ima podjetje še naprej prvovrstno boniteto in je kreditno sposobno. Na kratki rok se lahko zadolži v višini mesečne realizacije (kar znaša 44 tisoč EUR), izjemoma v višini dveh mesečnih realizacij. Na dolgi rok pa se lahko podjetje zadolži v višini oblikovanih sredstev za razvoj z upoštevanjem števila let zadolžitve in obstoječe kreditne zadolžitve. V letu 2008 je višina oblikovanih sredstev za razvoj 63 tisoč EUR, podjetje pa je že zadolženo z bančnim kreditom v višini 77 tisoč EUR (za eno leto in dva meseca). V primeru, da podjetje potrebuje dodatna sredstva za nakup opreme v višini 50 tisoč EUR, jih lahko pridobi, če najame kredit za čas treh let in tako ohrani prvovrstno boniteto.

6.3 Primerjava doseženih rezultatov glede na poslovni načrt

Če povzamemo ključne ugotovitve predhodnih točk, je v podjetje v opazovanem obdobju v celoti močno presegalo v poslovnem načrtu navedene cilje podjetja. Kljub temu ne morem trditi, da je bil poslovni račun podjetja pripravljen pesimistično. Prej si na podlagi razgovorov s podjetniki upam trditi, da je bil pripravljen na realni osnovi z upoštevanjem takšnega obsega prodaje, ki ga bo z veliko verjetnostjo moč realizirati. V prid realnosti poslovnega načrta je botrovalo tudi dejstvo, da bi bila z morebitnim neuspehom posla ogrožena ekzistenca dveh družin.

6.4 Vpliv strukturiranja kredita na uspešnost poslovanja podjetja

S pravilnim strukturiranjem kredita sta po moji oceni pridobila tako podjetje kot tudi banka ter kupci podjetja. Podjetje je pridobilo ugoden vir financiranja investicije in si s tem omogočilo uspešno poslovanje. Banka je pridobila bonitetno in lahko tudi rečem zvesto stranko. Kupci podjetja so pridobili kvalitetnega izvajalca storitev, kar kažejo reference podjetja in širitev obsega poslovanja.

Ravno v preteklih mesecih je podjetje pričelo s pripravo poslovnega načrta za širitev obstoječe dejavnosti, kar je še ena stopnička na razvojni poti mladega podjetja.

SKLEP

V razvitem tržnem gospodarstvu, ki ga zaznamujejo informacijska tehnologija in globalna ekonomija ter ploščenje organizacijskih struktur, se vse bolj uveljavljajo mala in srednja podjetja. Tudi Slovenija ni izjema. Sodobna in učinkovita gospodarstva imajo izredno visok delež malih podjetij, saj zagotavljajo fleksibilnost gospodarstva, omogočajo ustrezno povezanost z velikimi podjetji ter njihovo učinkovitost. Postavlja se vprašanje financiranja teh podjetij, ki jim običajno primanjkuje sredstev za razvoj že v začetni fazi.

Evropska unija si je kot enega od ciljev za spodbujanje konkurenčnosti gospodarstva postavila zmanjšanje administrativnih ovir za četrtno do leta 2012. Namen odprave je le ta, da iz zakonov umaknejo nesmiselne zahteve, ki nikomur ne koristijo. Prizadeva si, da bi poenostavila življenje majhnim podjetjem, jim omogočila mednarodne izmenjave (Erasmus) in ugodnejše vire financiranja (EIB). Velik korak je bil narejen z odpravo birokratskih omejitev ob ustanovitvi podjetja, sedaj pa si prizadeva še za prednostni položaj pri javnih naročilih.

Ena izmed stalnic v razpravah o podjetništvu so finance. Lahko rečemo, da se vse začne in konča pri financah. Finančni viri so potrebni tako pri ustanavljanju novih podjetij kot tudi pri širitvi obstoječega poslovanja, za utrditev konkurenčnosti, uvajanje novih tehnologij, rast podjetja. Ena glavnih težav podjetnikov je dostop do kapitala, ravno zato se tudi strategije razvoja in podporno okolje za razvoj podjetništva ukvarjajo s tem vprašanjem. V ozadju vsakega posla po smo ljudje. Če za poslovnim načrtom stojijo pravi ljudje, po moji oceni hitreje pridobijo vire financiranja. V primeru, da naletijo na težavo, najdejo način, da se prilagodijo spremembam. Zaupanje je bistvenega pomena, saj lahko podjetnik le na podlagi pravih informacij sprejema pravilne odločitve in razvija partnerski odnos v okviru tržnih zakonitosti. Bukovec (2009, str. 45) pravi: »Gibalo celotnega napredka je tesno povezano s človekom in njegovo željo po boljšem, prijetnejšem varnejšem, srečnejšem oziroma uspešnejšem življenju.«

Rebernik et al. (2008, str. 16) so mnenja, da bi politika pospeševanja podjetništva morala temeljiti na realnih analizah in biti osredotočena na podjetja, ki imajo možnosti in ambicije rasti. Podjetja, ki želijo rasti in imajo tudi objektivne možnosti za rast, so redka, hkrati pa imajo zahteve in potrebe, ki jih je potrebno obravnavati hitro, fleksibilno in učinkovito. Podjetniška politika mora biti izrazito selektivna in hkrati proaktivna v iskanju tistih podjetij oziroma posameznikov v okolju, ki imajo motivacijo in objektivne možnosti za rast in razvoj.

Moje mnenje je, da podjetja vse premalo pripravljajo poslovne načrte zase, za svojo orientacijo in svoj cilj in vse premalokrat poiščejo pomoč podjetniškega svetovalca, računovodje, pravnika in nenazadnje bančnika. Menim, da bi vsak podjetnik že pred ustanovitvijo podjetja moral vedeti, kam pluje njegova barka. Ustanavljanje in vodenje podjetja je posel, ki v prihodnosti hitro pokaže negativne plati, če ni bil dobro opravljen. Od tega, da znamo natančno oceniti, kaj potrebujemo za izvedbo posla, koliko sredstev in ali bomo naš izdelek lahko prodali, kar je ključno. Lahko pa se vprašamo tudi takole: toliko

sredstev imam, kaj lahko naredim z njimi, da bom uspešen? Odgovor je ovrednotenje podjetniških idej v poslovnem načrtu.

Procesi globalizacije in vse večja konkurenca so vzpostavili na svetovni sceni nove razmere, ki zahtevajo odličnost poslovanja. Prepričana sem, da se bodo podjetja v prihodnosti bolj povezovala s poslovnimi partnerji, jih tudi pogosteje menjavala, se povezovala s konkurenti in bodo tudi na banko gledala kot partnerja pri dolgoročnem sodelovanju. Po moji oceni bi morali v Sloveniji nameniti več pozornosti mreženju in spodbujanju povezovanja s podjetji, tudi konkurenti. Seveda ne povsod, v večini primerov pa bi tako povezovanje dalo sinergijske učinke ($1+1=3$). Tega očitno ne zmoremo ali pa ne znamo. Prepričana pa sem, da se bodo podjetja v prihodnosti bolj povezovala s poslovnimi partnerji, jih tudi pogosteje menjavala ter se povezovala s konkurenti.

Okolje pričakuje, da bodo domače banke dejansko pričele igrati aktivno vlogo pri oživljanju slovenskega gospodarstva, pri investicijah, pri svetovanju gospodarstvu, da se kar najuspešneje vključi v mednarodne tokove. Idej in programov za gospodarski razvoj ne more dati banka. Pobuda prihaja s strani gospodarstvenikov, podjetnikov, obrtnikov, inovatorjev... Inovacije so največji zaklad znanja slovenskih strokovnjakov, ki dobijo pravo tržno vrednost šele s proizvodnjo in prodajo izdelkov. Za hitri razvoj pa je potrebno podjetje tudi finančno odpreti (primeri sklada tveganega kapitala). Tukaj vidim še eno možnost države, da prepozna vrednost inovativnih podjetij in jih podpre s finančnimi sredstvi. Banke so nenazadnje zelo previdne pri kreditiranju in striktno preverjajo kreditno sposobnost podjetja. Pa vendar bi bilo potrebno razširiti kreditiranje bank na podlagi presoje kvalitativnih podatkov o poslovanju. V ta namen bi banke potrebovale visoko usposobljene bančnike, ki bi presojali objektivno na podlagi subjektivnih dejavnikov.

Sem mnenja, da stroga disciplina pri rutinskih opravilih in velika svoboda pri ustvarjalnem delu pišeta zgodbo o uspehu. Temeljito načrtovanje razvoja, raziskava trga in dober finančni načrt so zagotovilo, da najdeš kapital za poslovanje podjetja. Zgolj dobro delo ne prinaša dobička. Vsak podjetnik bi se zato moral do svojega podjetja obnašati kot do naložbe, ga ločiti od osebnega življenja in se izogniti napačnim odločitvam. Jasno zastavljena poslovna strategija ter sposobni in inovativni podjetniki, ki se odzivajo na potrebe časa in družbenega razvoja so vodilo uspešnega poslovanja podjetij. Omogočajo uspešen razvoj malega gospodarstva, konkurenčnost v svetovnem merilu in odpirajo nova delovna mesta.

Pravijo, da vsega ni mogoče imeti, in verjetno imajo prav. Kljub temu pa je mogoče imeti mnogo več, če znaš v pravem trenutku sprejeti prave odločitve.

VIRI IN LITERATURA

1. Adams B., (1996). *Adams Streetwise Small Business Start-up*. Holbrook: Adams Media Corporation.
2. *Angeli med nami [Žurnal24.si]*. Najdeno 28.5.2009 na spletnem naslovu <http://www.zurnal24.si/Angeli-med-nami/novice/slovenija/primorska/112374>
3. Antončič, B., Bratkovič, T. & Hisrich, R.D. (ur.), *Podjetništvo* (str. 12-43). Koper: Društvo za akademske in aplikativne raziskave.
4. Belak, J. (1998). *Podjetniško planiranje kot orodje managementa*. Gubno: MER Evrocenter.
5. Bergant Ž., (1989). *Osnove kompleksne analize finančnega položaja podjetja (seminarsko gradivo)*. Ljubljana: ITEO.
6. Berginc, J. & Krč., M. (2001). *Ustvarjalnost in inovativnost v podjetništvu*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
7. Berk A., Peterlin J. & Ribarič P. (2005). *Obvladovanje tveganja: skrivnosti celovitega pristopa*. Ljubljana: GV Založba.
8. Bertonecelj Popit V., (2009, 17. avgust). Zlati časi za bonitetne hiše in za podjetja, ki se ukvarjajo z izterjavo. *Delo FT*, str. 13-17.
9. Bilančne vsote in tržni deleži bank [*Združenje bank Slovenije*]. Najdeno 8.9.2009 na spletnem naslovu <http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=480>
10. *Bilten Banke Slovenije* (2009). Ljubljana: Banka Slovenije (leto 18, št. 1), januar 2009
11. Brigham E. F. & Houston J. F. (2001). *Fundamentals of Financial Management*. Florida: Harcourt, Inc.
12. Bukovec, B. (2009). *Nova paradigma obvladovanja sprememb*. Nova Gorica: Fakulteta za uporabne družbene študije.
13. Chaston I. & Mangles T. (2002). *Small business marketing management*. Hampshire: Palgrave.
14. Cokings, G. (2006). *Performance Management: Finding the Missing Pieces (To Close the Intelligence Gap)*. b.k. John Wiley & Sons, Inc.
15. Dakič, L. (2009, maj). Mala podjetja niso izgubila možnosti financiranja. *Finance panoge in posel*, (št. 4, str. 6-7).
16. Drnovšek, M., Stritar, R., Vahčič, A., (2005). *Osnove podjetništva: priročnik za pripravo poslovnega načrta 2005-2006*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
17. Đerič L., (2009, 22. julij). Posojilo EIB za razvojni preboj. *Delo*. Najdeno 4. septembra 2009 na spletnem naslovu <http://www.delo.si/clanek/84915>
18. Europa – Portal Evropske unije [*Evropska unija*]. Najdeno 3.septembra na spletnem naslovu http://europa.eu/index_sl.htm
19. Filipič, D. & Markovič-Hribernik T., (2000). *Osnove financ*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
20. Filipič, D. & Mlinarič, F. (1999). *Temelji podjetniških financ*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
21. Glogovšek J. (2007). *Bančni menedžment*. Maribor: Založba Pivec.
22. Gomezelj Omerzel, D., Antončič, B. & Hisrich, R.D. (2008). Podjetništvo. Ruzzier, M., Antončič, B., Bratkovič, T. & Hisrich, R.D. (ur.), *Podjetništvo* (str. 12-43). Koper: Društvo za akademske in aplikativne raziskave.
23. GVIN – bonitete poslovanja in finančni podatki [*podjetja Bisnode d.o.o.*]. Najdeno 16. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/LoginPage/Login.aspx?IPCheck=TRUE&page=http%3a%2f%2fwww.gvin.com%2>

24. Hisrich R. D. & Peters M. P. (1989). *Entrepreneurship: Starting, Developing and Managing a New Enterprise*. Homewood: Irwin.
25. IBON – bonitete poslovanja [podjetja InfoBON d.o.o.] Najdeno 16. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www1.ibon.com/Default.aspx?Stran>
26. Kets de Vries, M.F.R. & Florent–Treacy, E. (1999). *The New Global Leaders: Richard Branson, Parcy Barnewik and David Simon*. San Francisco, California: Joey Bass Inc., Publishers.
27. Kos, B. (2007): Financiranje podjetij s potencialom hitre rasti. Ljubljana: *Poslovni angeli Slovenije*. Najdeno 18. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.tovarnapodjemov.org/docDir/Blaz%20Kos%20predstavitev.pdf>
28. Kosec, N. (2004): *Finance*. Ljubljana: DZS d.d.
29. Kotler, P. (1994). *Marketing management* (8 th ed.). Englewood Cliffs: Prentice Hall.
30. Kovač, S. (2008, 8. december). Intervju: Konkurenca bo banke prisilila v kreditiranje. *Poslovna akademija Finance*. Najdeno 13.05.2009 na spletnem naslovu <http://www.finance-akademija.si/?go=article&artid=231956>
31. Kovač, Z. & Kociper, T. (2008, maj). Podjetniki, ki izboljšujejo svet. *Podjetnik*, str. 22-23.
32. Kovačič, A. , Stanovnik, P. & Dernovšek, M. (2009). *Globalna konkurenčnost slovenske ekonomije*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.
33. Kavčič, P. (2009, avgust). Denar je, težave tudi. *Podjetnik*, str. 19-21.
34. Kos, J. (2007). *Vpliv učinkovite strukture financiranja na uspešnost malih in srednje velikih podjetij v spodnjeposavski regiji. Magistrsko delo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
35. Kramar B. (2005). *Poslovne banke in podjetniki: primer Nove Ljubljanske banke. Magistrsko delo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
36. Kranjc Pavlica, M. & Kranjc Pavlica, S. (2008, maj). Podjetje kot naložba. *Podjetnik*, str. 42, 60).
37. Krediti za podjetja [spletne strani bank]. Najdeno 23. junija 2009 na spletnem naslovu: <http://www.nlb.si/krediti-podjetja> in <http://www.skb.si/info/info-dod-informacije.html> in <http://www.nkbm.si/productgroup.aspx?nodeid=81> in http://www.probanka.si/portal/page?_pageid=38,37167&_dad=portal&_schema=PORTAL in <http://www.abanka.si/sys/cmspage.aspx?MapaId=154>
38. Krivec V. (2008, maj). Največji trgovec ne opravlja "sale and lease back" poslov. *Podjetnik*, str. S2-S3).
39. Kuhelj Krjanovič, E., Košak, M., Groznik, P., (1999). *Osnove poslovnih financ*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
40. Lah E., (2009). Likvidnost bank je dobra, kreditna aktivnost še šepa (posvet zakladnikov v znamenju rahlega optimizma). *Bančni vestnik*, 58 (5), 51-52.
41. Lizbonska pogodba. (2007). *Uradni list Evropske unije* (Št. C 306, zvezek 50, 17.december 2007). Najdeno 14. avgusta 2008 na spletni strani <http://eur-lex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:C:2007:306:SOM:SL:HTML>
42. Lutar Skerbinjek, A. (2008). Sodobni načini pridobivanja računovodskih informacij. *Naše gospodarstvo Revija za aktualna gospodarska vprašanja*, (3-4), strani 58-67.
43. Mrak, M. (2002). *Mednarodne finance*. Ljubljana: GV Založba.
44. Mramor, D. (1993). *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
45. Mramor, D. (2000). Vloga in pomen trga kapitala. *Trg kapitala v Sloveniji*. Mramor, D. (ur.), *Trg kapitala v Sloveniji* (str. 385-397). Ljubljana: Gospodarski vestnik.
46. Musek Lešnik, K. (2007). *Vizija razvoja podjetja: kako do učinkovite vizije razvoja podjetja*. Ljubljana: IPSOS.

47. *Nova sredstva, boljši predpisi. Pregled novih finančnih predpisov in možnosti financiranja za obdobje 2007-2013 [europa.eu]*. Najdeno 28. maja 2009 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/budget/library/publications/financial_pub/pack_rules_funds_sl.pdf
48. *Obrestne mere monetarnih finančnih inštitucij – nova posojila nefinančnim družbam v domači valuti [Banka Slovenije]*. Najdeno 17. septembra 2009 na spletnem naslovu http://www.bsi.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=I2_4_4AS&ti=2%2E4%2E4a+Obrestne+mere+monetarnih+finan%2Dnih+institucij+%2Dnova+posojila+nefinan%2E8nim+dru%2E9Ebam+v+doma%2E8i+valuti&path=Database/slo/serije/02_fin_trgi/01_om/&lang=12
49. *Od ideje do uspešnega podjetja [info svet-podjetnikovo informacijsko središče]*. Najdeno 3. septembra 2009 na spletnem naslovu <http://www.infosvet.si/images/stories/Prenesi/9/odidejedopodjetja05.pdf>
50. Peterlin J. (2002). *Obvladovanje finančnih tveganj*. Ljubljana: Finance.
51. Peterlin J. in Glavina P. (2007). *Rasti, biti finančno uspešen in hkrati zniževati dolgove*. Ljubljana: Finance.
52. *Podjetja in industrija, Kako obravnavati novo kulturo določanja bonitete, Praktični priročnik za financiranje s posojili za mala in srednja podjetja [Evropska komisija]*. Najdeno 14. avgusta 2009 na spletnem naslovu http://www.infosvet.si/images/stories/Prenesi/8/basel_prironik_bonitete.pdf
53. Podjetje (2005): *Poslovni načrt obravnavanega podjetja z dopolnitvami*. Krško: obravnavano podjetje.
54. *Podatki za faktoring [Factors Chain International]*. Najdeno 4. avgusta 2009 na spletnem naslovu http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L373617428
55. *Podatki za lizing sektor v Evropi [Leaseurope]*. Najdeno 3. avgusta 2009 na spletnem naslovu <http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys>
56. *Podatki za lizing sektor v Sloveniji [Združenje bank Slovenije]*. Najdeno 18. maja 2009 na spletnem naslovu <http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=714>
57. *Poročilo o finančni stabilnosti; maj 2009 [Banka Slovenije]*. Najdeno 21. maja 2009 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si/publikacije-in-raziskave.asp?MapaId=285>
58. *Poslovni angeli Slovenije [Klub poslovnih angelov Slovenije]*. Najdeno 12. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.poslovniangeli.si/>
59. Rebernik, M., Tominc, P. & Pušnik, K. (2008). *Premalo razvojno usmerjenih podjetij: GEM Slovenija 2007*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
60. Repovž L. & Peterlin J. (2000). *Financiranje*. Koper: Visoka šola za management.
61. *Rezultati poslovanja gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2008 [AJ PES]*. Najdeno 2. septembra 2009 na spletnem naslovu http://www1.ajpes.si/DocDir/Statisticno_raziskovanje/Rezultati_poslovanja/Informacija%20o%20poslovanju%20gospodarskih%20druz%20v%20Republiki%20Sloveniji%20v%20letu%202008.pdf
62. *Rezultati poslovanja samostojnih podjetnikov v Republiki Sloveniji v letu 2008 [AJ PES]*. Najdeno 2. septembra 2009 na spletnem naslovu http://www1.ajpes.si/DocDir/Statisticno_raziskovanje/Rezultati_poslovanja/Informacija%20o%20poslovanju%20samostojnih%20podjetnikov%20posameznikov%20v%20Republiki%20Sloveniji%20v%20letu%202008.pdf
63. Slovenski podjetniški sklad, *Letno poročilo 2008 [Slovenski podjetniški sklad]*. Najdeno 8. avgusta 2009 na spletnem naslovu <http://www.podjetniskisklad.si/index.php?id=434>

64. Slovenski računovodski standardi [*Slovenski inštitut za revizijo*]. Najdeno 3. septembra 2009 na spletnem naslovu <http://www.si-revizija.si/publikacije/index.php>
65. Sklep o razvrstitvi aktivnih bilančnih in zunajbilančnih postavk bank in hranilnic, *Uradni list RS*, (Št. 67/2005, 15.7.2005).
66. *Strukturni skladi EU v Sloveniji* [*Služba vlade Republike Slovenije za lokalno samoupravo in regionalno politiko*]. Najdeno 18.maja na spletnem naslovu <http://www.euskladi.si/>
67. Špilak, Š. (1999). *Podjetniški priročnik*. Murska Sobota: Pomurska založba.
68. Štiblar, F. (2008). *Svetovna kriza in Slovenci: Kako jo preživeti?* Ljubljana: Založba ZRC, ZRC SAZU.
69. *Total Leaseurope Leasing Market 2007* [*Leaseurope*]. Najdeno 18. maja 2009 na spletnem naslovu <http://www.leaseurope.org/uploads/documents/stats/2007%20European%20Leasing%20Market%20abridged.pdf>
70. Worstner, P., Aljančič, M., Klužer, F., Juvančič, L., Medved, E., Kušer, N., Granatir, E., Jerina, A., Babič, A., Arh, J., Dejak, B. & Kobal, J. (2005). *Kako do denarja EU*. Ljubljana: GV založba.
71. Zakon o bančništvu. (2006). *Uradni list RS*. (Št. 131/2006, 19. april 2006).
72. Zakon o gospodarskih družbah. (2009). *Uradni list RS*. (Št. 65/2009, 14. avgust 2009).
73. Žnidar, T. (2003). *Viri financiranja malih podjetij v Sloveniji*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
74. Žugelj D., Penca P., Slavnič N., Žunec B. & Vadnjal J. (2001). *Tvegani kapital: si upate tvegati?* Ljubljana: Lisac & Lisac d.o.o.

PRILOGE

<i>Priloga 1: Preglednica okvirov za podjetništvo v Sloveniji v obdobju 2006-2007</i>	<i>2</i>
<i>Priloga 2: Obrestne mere monetarnih finančnih institucij - nova posojila (nova posojila ali obnove, pri katerih se je spremenila obrestna mera) nefinančnim družbam v domači valuti v obdobju od januarja 1993 do julija 2009 ločeno po ročnosti</i>	<i>4</i>
<i>Priloga 3: Pregled realiziranih projektov EIB po državah v letošnjem letu in v preteklih petih letih</i>	<i>6</i>

Priloga 1: Preglednica okvirov za podjetništvo v Sloveniji v obdobju 2006-2007

okvirni pogoji za podjetništvo	srednja vrednost za Slovenijo v letu 2006	povprečje GEM v letu 2006	srednja vrednost za Slovenijo v letu 2007	povprečje GEM v letu 2007
finančna podpora	2,44	2,67	2,78	2,87
vladne politike - podpora	2,49	2,61	2,44	2,62
vladne politike - regulativa	1,65	2,39	2,04	2,50
vladni programi	2,26	2,60	2,59	2,69
izobraževanje in usposabljanje v osnovnih in srednjih šolah	2,11	2,15	2,30	2,13
izobraževanje in usposabljanje po srednji šoli	2,86	2,87	2,96	2,88
prenos raziskav in razvoja	2,25	2,42	2,31	2,56
poslovna in strokovna infrastruktura	2,97	3,25	3,06	3,30
odprtost in konkurenčnost na notranjem trgu – hitrost sprememb	2,96	2,86	2,99	2,92
odprtost in konkurenčnost na notranjem trgu – vstopne ovire	2,46	2,76	2,60	2,73
dostop do fizične infrastrukture	3,49	3,76	3,65	3,76
kulturne in družbene norme	2,19	2,84	2,32	2,96
zaznavanje poslovnih priložnosti	3,20	3,43	3,22	3,44
podjetniške zmogljivosti - usposobljenost	2,57	2,69	2,66	2,73
podjetniške zmogljivosti - motivacija	2,87	3,44	2,96	3,56
zaščita intelektualne lastnine	2,74	2,97	3,11	3,05

se nadaljuje

nadaljevanje

okvirni pogoji za podjetništvo	srednja vrednost za Slovenijo v letu 2006	povprečje GEM v letu 2006	srednja vrednost za Slovenijo v letu 2007	povprečje GEM v letu 2007
odnos do žensk v podjetništvu	3,18	3,31	3,51	3,34
rast podjetij	2,69	3,02	2,85	3,11
odnos podjetij in potrošnikov do investicij	–	–	3,05	3,43
povprečna ocena skupaj	2,63	2,89	2,81	2,98
število držav		37		31

Vir: Rebernik, Tominc in Pušnik, Premalo razvojno usmerjenih podjetij – GEM Slovenija 2007, 2008, str. 85, tabela 13 (prirejena)

Priloga 2: Obrestne mere monetarnih finančnih institucij - nova posojila (nova posojila ali obnove, pri katerih se je spremenila obrestna mera) nefinančnim družbam v domači valuti v obdobju od januarja 1993 do julija 2009 ločeno po ročnosti

datum	okvirna posojila	posojila do 1 mio EUR, var.in fiksna OM do 1 leto	posojila do 1 mio EUR, fiksna OM 1-5 let	posojila do 1 mio EUR, fiksna nad 5 let	posojila nad 1 mio EUR, var.in fiksna OM do 1 leto	posojila nad 1 mio EUR, fiksna OM 1-5 let	posojila nad 1 mio EUR, fiksna nad 5 let
31.01.2003	-	10,71	10,23	-	9,85	9,51	-
28.02.2003	-	10,66	9,89	-	10,87	-	-
31.03.2003	-	10,11	10,95	-	9,28	-	-
30.04.2003	-	9,82	10,52	-	9,09	9,09	5,83
31.05.2003	-	9,65	9,72	-	8,53	9,50	-
30.06.2003	-	9,48	9,10	7,81	9,06	9,70	-
31.07.2003	-	9,25	10,48	6,14	8,55	-	-
31.08.2003	-	8,83	7,35	6,10	8,28	7,58	-
30.09.2003	-	8,91	9,36	6,10	8,02	8,72	-
31.10.2003	-	8,70	7,60	9,70	6,77	-	6,35
30.11.2003	-	8,55	7,77	7,04	7,05	-	5,70
31.12.2003	-	8,59	8,16	8,04	6,75	5,95	6,57
31.01.2004	-	8,35	7,40	6,10	6,93	7,00	6,06
29.02.2004	-	8,19	7,88	-	6,96	-	6,50
31.03.2004	-	7,92	8,23	9,97	6,53	-	-
30.04.2004	-	7,52	9,12	-	6,30	2,70	-
31.05.2004	-	7,32	8,75	6,92	6,10	7,14	-
30.06.2004	-	7,07	6,61	6,29	5,86	-	-
31.07.2004	-	6,84	5,94	5,76	5,61	7,50	5,45
31.08.2004	-	6,84	5,85	6,58	5,80	5,94	4,81
30.09.2004	-	6,41	6,08	5,10	4,89	4,53	5,59
31.10.2004	-	6,61	5,85	7,27	5,16	4,51	4,00
30.11.2004	-	6,74	5,93	3,90	5,17	4,30	4,53
31.12.2004	-	6,38	5,45	3,75	5,30	4,64	4,50
31.01.2005	-	6,43	6,03	5,90	4,88	4,37	5,50
28.02.2005	-	6,43	5,73	-	4,96	5,10	6,50
31.03.2005	-	6,36	6,40	6,10	4,69	4,50	-
30.04.2005	-	6,43	5,56	-	4,71	5,50	-
31.05.2005	7,17	5,92	5,92	6,95	5,00	5,00	-
30.06.2005	7,30	6,14	6,62	6,75	5,05	5,39	4,91
31.07.2005	7,26	6,22	6,60	6,28	5,29	4,65	5,64
31.08.2005	5,80	5,68	6,04	5,12	5,00	5,16	-
30.09.2005	5,69	5,73	5,66	6,15	4,72	6,27	-
31.10.2005	6,63	6,29	5,69	6,66	4,61	6,15	5,56
30.11.2005	6,67	6,18	5,69	5,64	4,56	5,57	-
31.12.2005	6,70	5,91	5,46	5,86	4,75	5,08	4,38
31.01.2006	6,56	6,05	5,98	6,63	4,73	4,70	-
28.02.2006	6,51	6,12	5,78	5,26	4,50	4,22	-
31.03.2006	6,34	6,09	5,95	5,26	4,55	5,12	-
30.04.2006	6,51	5,95	5,44	6,63	4,64	4,98	5,96
31.05.2006	6,39	5,96	5,82	5,87	4,42	4,43	5,38
30.06.2006	6,33	6,05	5,24	5,66	4,51	-	-
31.07.2006	6,29	6,09	5,78	6,19	4,41	4,66	4,65
31.08.2006	6,24	6,02	5,56	5,74	4,62	4,47	-
30.09.2006	6,29	5,89	5,46	5,14	4,91	3,61	-

se nadaljuje

nadaljevanje

datum	okvirna posojila	posojila do 1 mio EUR, var.in fiksna OM do 1 leto	posojila do 1 mio EUR, fiksna OM 1-5 let	posojila do 1 mio EUR, fiksna nad 5 let	posojila nad 1 mio EUR, var.in fiksna OM do 1 leto	posojila nad 1 mio EUR, fiksna OM 1-5 let	posojila nad 1 mio EUR, fiksna nad 5 let
31.10.2006	6,25	5,89	5,48	5,34	4,47	4,66	4,80
30.11.2006	6,08	5,81	5,59	5,70	4,51	5,04	5,12
30.11.2006	6,08	5,81	5,59	5,70	4,51	5,04	5,12
31.12.2006	6,22	5,90	5,85	5,48	4,47	5,11	5,34
31.01.2007	5,67	5,59	5,25	5,21	4,74	5,49	-
28.02.2007	5,74	5,60	6,24	5,98	4,62	6,53	5,22
31.03.2007	5,63	5,57	5,52	5,83	4,95	-	5,09
30.04.2007	5,80	5,64	5,76	6,70	4,89	-	-
31.05.2007	5,85	5,71	5,92	6,06	5,10	4,86	-
30.06.2007	5,82	5,77	6,05	7,98	5,07	5,12	-
31.07.2007	5,92	5,88	6,11	6,68	5,11	6,49	-
31.08.2007	5,92	6,14	6,39	6,73	5,32	-	-
30.09.2007	6,05	6,25	6,44	6,66	5,68	5,76	5,23
31.10.2007	6,18	6,22	6,47	6,12	5,65	5,59	-
30.11.2007	6,17	6,18	6,97	6,09	5,59	-	-
31.12.2007	6,29	6,40	5,91	6,13	5,96	6,25	-
31.01.2008	6,19	6,22	6,29	6,35	5,62	-	-
29.02.2008	6,22	6,15	6,44	4,99	5,59	-	-
31.03.2008	6,19	6,24	6,42	5,73	5,76	5,63	-
30.04.2008	6,30	6,47	6,66	6,95	6,07	6,32	-
31.05.2008	6,40	6,63	7,03	6,05	6,24	5,47	5,93
30.06.2008	6,55	6,73	6,85	7,02	6,25	6,63	6,53
31.07.2008	6,72	6,83	7,18	6,90	6,57	6,91	-
31.08.2008	6,78	6,90	7,07	7,46	6,64	6,53	-
30.09.2008	6,76	7,04	7,28	6,82	6,71	6,94	7,17
31.10.2008	6,98	7,32	7,30	7,18	6,88	6,76	-
30.11.2008	7,02	6,98	7,03	6,60	6,58	7,24	-
31.12.2008	6,88	6,39	7,30	5,39	5,93	7,74	-
31.01.2009	6,00	5,89	7,03	5,33	5,44	6,61	-
28.02.2009	6,09	5,84	7,27	5,37	5,38	6,35	6,01
31.03.2009	6,00	6,02	6,60	6,18	5,53	6,34	6,50
30.04.2009	5,89	6,00	6,62	6,09	5,54	6,05	4,11
31.05.2009	5,97	6,00	6,43	6,37	5,54	6,10	4,36
30.06.2009	6,02	5,98	6,30	6,62	5,49	6,19	6,12
31.07.2009	5,95	5,84	6,37	4,53	5,27	6,36	4,84

Vir: Banka Slovenije, Statistika, Podatkovne serije, 2009

Priloga 3: Pregled realiziranih projektov EIB po državah v letošnjem letu in v preteklih petih letih

Država	tekoče leto (v EUR)	v preteklih 5 letih (v EUR)
Avstrija	1.131.000.000	5.654.988.705
Belgija	1.020.000.000	4.614.315.907
Bolgarija	5.000.000	1.693.080.000
Ciper	202.136.278	645.000.000
Češka	614.698.117	5.483.285.749
Danska	171.674.307	1.880.564.828
Estonija	740.000.000	227.241.691
Finska	800.000.000	3.636.343.499
Francija	3.305.000.000	21.605.182.459
Nemčija	5.296.559.919	33.774.296.711
Grčija	1.349.390.536	5.381.882.743
Irska	260.000.000	2.406.360.961
Italija	6.287.150.000	31.451.148.975
Latvija	15.000.000	1.173.853.554
Litva	1.147.000.000	117.853.554
Luksemburg	313.000.000	453.139.133
Madžarska	845.000.000	6.186.610.876
Malta	0	203.000.000
Nizozemska	1.125.622.147	3.690.546.112
Poljska	2.758.334.936	10.991.532.715
Portugalska	1.894.000.000	8.896.116.180
Romunija	395.300.000	2.994.220.111
Slovaška	121.250.000	781.018.902
Slovenija	518.000.000	1.652.000.000
Španija	7.654.061.000	37.679.638.103
Švedska	979.996.000	3.901.101.868
Velika Britanija	3.656.131.340	18.842.566.152
Skupaj	42.605.304.581	216.016.889.488

Vir: EIB, Pregled realiziranih projektov, 2009