

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE

**BANČNO FINANCIRANJE MIKRO IN MAJHNIH PODJETIJ**

Ljubljana, julij 2016

MATJAŽ JOŽE KASTELIC

## IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Matjaž Jože Kastelic, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Bančno financiranje mikro in majhnih podjetij, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem dr. Rokom Stritarjem,

### IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, julij 2016

Podpis študenta: \_\_\_\_\_

# KAZALO

<b>UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>1 NAČINI FINANCIRANJ MIKRO IN MAJHNIH PODJETIJ</b> .....	<b>1</b>
1.1 Načini financiranja podjetja .....	2
1.2 Dolžniško financiranje .....	4
1.3 Življenjski cikel podjetja in financiranje.....	4
<b>2 OVIRE PRI FINANCIRANJU MIKRO IN MAJHNIH PODJETIJ</b> .....	<b>6</b>
2.1 Ovire s katerimi se majhna podjetja srečujejo pri financiranju.....	6
2.2 BASEL II.....	7
2.3 Metode in podatki, na podlagi katerih se banke odločajo o odobritvi kredita .....	8
<b>3 BILANČNA ANALIZA PODJETJI</b> .....	<b>10</b>
3.1 Podjetje A – storitvena dejavnost.....	10
3.1.1 Ugotovitve analize.....	15
3.1.2 Možnosti za financiranje podjetja A .....	16
3.2 Podjetje B – proizvodna dejavnost.....	18
3.2.1 Ugotovitve analize.....	23
3.2.2 možnosti za financiranje podjetja B .....	24
<b>SKLEP</b> .....	<b>25</b>
<b>LITERATURA IN VIRI</b> .....	<b>27</b>

## SEZNAM TABEL

Tabela 1: Bilanca stanja podjetja A.....	11
Tabela 2: Izkaz uspeha podjetja A .....	13
Tabela 3: Bilanca stanja podjetja B.....	18
Tabela 4: Izkaz uspeha podjetja B.....	21



## UVOD

Mikro, mala in srednje velika podjetja (v nadaljevanju MSP) so gonilo evropskega gospodarstva. Ustvarjajo delovna mesta in gospodarsko rast ter zagotavljajo družbeno stabilnost (Smernice za opredelitev MSP, 2015, str. 3). V zaključni nalogi se bom osredotočil predvsem na mikro in majhna podjetja, saj so daleč najbolj številna skupina poslovnih subjektov v slovenskem gospodarstvu, saj predstavljajo 98,77 % vseh podjetij ter 45,74 % vseh zaposlenih v Republiki Sloveniji (Statistični Urad RS, 2014).

Glede na pomen, ki ga imajo mikro in majhna podjetja, bi pričakovali, da bodo imela vso podporo s strani finančnih ustanov in države pri pridobivanju virov financiranja za svojo rast in razvoj. Vendar je realnost na žalost drugačna, saj se srečujejo z mnogimi ovirami pri pridobivanju finančnih virov.

Prav težave, s katerimi se srečujejo mikro in majhna podjetja, so tema zaključne naloge. Velik del krivde tukaj nosijo banke, saj so le te zaradi različnih dejavnikov otežile financiranje gospodarstva. Nekaj krivde pa nosijo lastniki podjetij sami, saj nimajo zadosti znanja, kako pridobiti sveža finančna sredstva za rast in razvoj podjetja.

V zaključni nalogi bom prikazal s kakšnimi težavami se mikro in majhna podjetja srečujejo ko iščejo primerne vire financiranja za svojo rast in razvoj podjetja. Na primeru dveh podjetij, eno iz storitvene panoge in eno iz pridelovalne panoge, bom na podlagi analize bilanc pokazal na kaj so pozorne finančne ustanove, ko analizirajo podjetje in mu dodelijo rating, ki je ena od glavnih podlag za ugotovitev ali je podjetje primerno za financiranje ali ne. Predlagal bom tudi verjetne scenarije, ki so obema podjetjema omogočala dostop do finančnih virov.

Zaključno delo je razdeljeno na tri poglavja, ki si tematsko sledijo in kažejo na problematiko, s katero se srečuje večino podjetij v Sloveniji, še posebej mikro podjetij in majhnih podjetij. V prvem poglavju opišem načine na katere se mikro in majhna podjetja financirajo. V drugem poglavju bom opisal ovire, s katerimi se podjetja srečujejo pri financiranju. Tretje poglavje se pa sestoji iz analize bilanc dveh podjetij, eno iz storitvene dejavnosti in eno iz pridelovalne dejavnosti. Poleg analize bilanc, bom predstavil potencialne težave obeh podjetij pri financiranju in

## 1 NAČINI FINANCIRANJ MIKRO IN MAJHNIH PODJETIJ

**Mikro družba** je družba, ki izpolnjuje dveh od treh navedenih meril (Zakon o gospodarskih družbah, Ur.l. RS, št. 42/2006, v nadaljevanju ZGD-1):

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 10,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 700.000 eurov,
- vrednost aktive ne presega 350.000 eurov.

**Majhna družba** (majhno podjetje) je družba, ki ni mikro družba, in ki izpolnjuje dve od teh meril (ZGD-1):

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 50,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 8.000.000 eurov,
- vrednost aktive ne presega 4.000.000 eurov.

Vsak podjetnik se ob ustanovitvi podjetja srečuje z mnogimi problemi in ovirami: vrste podjetja, ki ga želi ustanoviti, dejavnost podjetja, konkurenca, kupci, marketing in trg na katerem posluje. Zelo pomemben dejavnik je tudi problematika financiranja. V večini primerov novonastali podjetniki ustanovijo podjetje z lastnimi privarčevanimi viri, včasih tudi s sposojenimi sredstvi sorodnikov in prijateljev. »Medtem ko so za nova podjetja tradicionalno značilni viri zagonskega kapitala 3F (angl. *family, friends, fools*) so poslovne banke kasneje najpomembnejši vir financiranja podjetij«. (Vadnjal, Letonja, Kociper & Veselinovič, 2010, str. 42). V večini primerov 3F sredstva zadostujejo samo za zagon podjetja in nekaj mesecev poslovanja. Ko podjetju prične primanjkovati obratnih sredstev je čas, da začne podjetnik razmišljati o načinu kako bo financiral nadaljnje poslovanje in razvoj podjetja.

## 1.1 Načini financiranja podjetja

Podjetja imajo različne načine financiranja, ki jim omogočajo nemoteno poslovanje podjetja kot tudi dejstva, da bi podjetja brez financiranja dosti počasneje dosegla rast poslovanja in razvoja podjetja. Podjetje ima na voljo sledeče načine kako priti do finančnih sredstev (Drnovšek, Stritar & Vahčič, 2005, str. 118):

- Lastna denarna sredstva – podjetnik mora, ko ustanavlja podjetje, položiti ustanovni kapital. Po navadi so to lastna privarčevana sredstva ali privarčevana sredstva celotne družine.
- Družina in prijatelji - drugi najpomembnejši vir financiranja. Družina in prijatelji podjetniku zaupajo, ker ga osebno poznajo
- Vlagatelji tveganega kapitala - pravne ter fizične osebe na tak način oplemenitijo svoja sredstva
- Poslovni angeli - premožni posamezniki, ki s kapitalom in tudi znanjem pomagajo novonastalemu podjetju pri rasti. Seveda poslovni angeli pričakujejo udeležbo pri delitvi dobička.

- Poslovne banke - najpogostejši vir dolžniškega financiranja. Poznamo več vrst financiranja:
  - Posojila – najpogostejši način dolžniškega financiranja. Poznamo kratkoročna in dolgoročna posojila.
  - Bančna garancija – je nepreklicna zahteva banke, da bo upravičencu plačala določen znesek, ki je naveden v pogojih garancije, v primeru, da so za to izpolnjeni vnaprej znani pogoji za izplačilo (Bančna garancija, 2016)
  - Prodaja lastniških deležev – v primeru majhnih podjetij lahko lastnik proda del ali celotni lastniški delež v podjetju. V primeru prodaje večinskega lastniškega deleža preide podjetje pod novega lastnika.
  - Zakup (leasing) - poznamo dve vrsti leasinga, finančni in operativni leasing. Pri finančnem leasingu stranka že na začetku opredeli, da želi ob koncu leasinga postati ekonomski lastnik predmeta leasinga, medtem, ko gre pri operativnem leasingu v bistvu za poslovni najem, kjer predmet leasinga ne preide na uporabnika (Leasing, 2016).
  - Odkup terjatev (angl. *factoring*) – podjetje proda svoje terjatve pred zapadlostjo, in tako pride hitreje do denarnih sredstev
  - Prodaja komercialnih zapisov ali obveznic
- Subvencije – eden od načinov, kako država pomaga in stimulira gospodarstvo. Država, preko različnih institucij, objavi javne razpise, na katere se lahko prijavijo podjetja, če izpolnijo določene pogoje, ki so odvisni od namena subvencije.

Ob vse hitreje spreminjajočem se gospodarstvu, se spreminjajo tudi načini financiranja podjetij. Razlogov za to je več, vendar je glavni razlog težak dostop do tradicionalnih finančnih virov. Poleg tradicionalnih načinov pridobivanja finančnih sredstev, se vse bolj uveljavljajo tudi novi načini financiranja, ki so pri nas dosti nepoznani, vendar so nekateri v tujini zelo razširjeni (Fallon Taylor, 2016):

- Internetna posoja - postopki pridobitve sredstev so bistveno hitrejši kot po običajni bančni poti, pogoji pridobitev so vnaprej znani
- Vnaprejšnja prodaja izdelkov - izdelki se prodajo pred dobavo. Tako podjetje pridobi sredstva za financiranje proizvodnje.
- Home equity posojilo - posojilo, ki se ga dobi na podlagi razlike med vrednostjo nepremičnine in vrednostjo kredita (dosti razširjen način v Združenih Državah Amerike)
- Prodaja lastnine - včasih lahko financiramo podjetje s prodajo obstoječe lastnine, ki jo ima podjetje
- Kreditne kartice - podjetja imajo limite na karticah. Take vrste posojil so dostikrat cenejša, ker ni manipulativnih stroškov, so pa obresti po navadi višje.

- Crowdfunding - preko spletnih strani kot so Kickstarter, podjetnik lahko dobi finančna sredstva od več investorjev in ne samo od enega.
- Drugi posel – ena od možnosti financiranja podjetja je "drugi posel", to je posel, ki ga ima podjetnik na kakem drugem področju in ki ga uporablja delno tudi za financiranje svojega podjetja

## 1.2 Dolžniško financiranje

Večina majhnih podjetij, predvsem na začetku, nima ne možnosti ne znanja, da se poslužuje novih načinov financiranja. Še vedno sta najbolj pogosta načina financiranja lastna privarčevana sredstva ali **dolžniško financiranje** (Vadnjal, et al., 2010, str. 42) Najbolj pogost način dolžniškega financiranja so banke.

Glavna težava s katero se sreča novonastalo podjetje je majhno zaupanje bank v podjetje, podjetnika in njegovo idejo. Razlog tiči v dejstvu, da novonastalo podjetje nima zgodovine, ki bo pokazala, da je poslovna ideja prava, da je podjetnik kos nalogi, ki si jo je zadal in da je sposoben z idejo uspeti na trgu. Poleg tega podjetnik, ki je ustanovil podjetje, še ni uspel dokazati sposobnosti in znanj, ki jih ima, s katerimi bo uspešno vodil novonastalo podjetje.

Za razliko od novonastalega podjetja ima majhno podjetje z nekajletno zgodovino več možnosti pridobiti dolžniški kapital, ki ga potrebuje za redno delovanje podjetja ali za njegovo rast. Razlog je v dejstvu, da ima podjetje že izdelane bilance na podlagi katerih lahko finančne ustanove analizirajo poslovanje podjetja, in katere so glavni vir informacij, ki jih finančne ustanove uporabljajo, ko se odločajo o možnosti financiranja.

## 1.3 Življenjski cikel podjetja in financiranje

Vsako podjetje gre skozi različne razvojne faze, ki se razlikujejo glede na življenjski cikel v katerem se podjetje nahaja. Od trenutka, ko ustanovimo podjetje, prične le to svojo pot skozi življenjske cikle, in če smo uspešni, bomo znali krmariti podjetje skozi posamezne cikle (Življenjski cikel podjetja, 2016).

Vsak življenjski cikel zahteva svojevrstna znanja in izkušnje, skozi katere mora podjetnik uspešno krmariti svoje podjetje in se izogibati različnim pastem. Večina podjetij propade zaradi slabih odločitev podjetnika in ne zaradi smole ali slabih tržnih razmer. Dejstvo je da, skupaj s podjetjem, raste tudi podjetnik, ki se sproti prilagaja težavam, s katerimi se srečuje.

Poznamo sedem stopenj finančnega življenjskega cikla podjetja, ki jih imenujemo tudi **sedem investicijskih stopenj** (Tajnikar, 2006, str. 186). Sedem investicijskih stopenj se delno sklada tudi s cikli podjetja, saj vsak cikel podjetja potrebuje svojo vrsto financiranja,



poleg tega pa podjetje v določenem življenjskem ciklu tudi nima dostopa do določenih virov financiranja (Tajnikar, 2006, str. 186 - 198):

- **Semenski kapital** se začne s podjetniško idejo in analizo, ali je ideja zrela za ustanovitev podjetja. Verjetno najbolj pomembna faza, saj v tej fazi točno določimo kaj želimo s podjetjem doseči in določimo tudi način kako bomo to dosegli. V tej fazi je pomembno, da naredimo natančno analizo trga v katerem bomo delovali. Smotrno je, da se o ideji posvetujemo z drugimi, npr. prijatelji, družinskimi člani in strokovnjaki ter od njih dobimo povratne informacije glede ideje za podjetje. V tej fazi seveda tudi določimo finančne temelje podjetja.

Zavedamo se tudi, da v tej fazi ne bomo dobili povrnjenih sredstev, in da je ta faza namenjena zgolj preučitvi smotrnosti podjetniške ideje. To je tudi razlog, da po navadi investicije v tej fazi niso velike.

- **Zagonski ali startni kapital** je še vedno namenjen za razvoj proizvoda, vendar v fazi, ko že lahko govorimo o organizaciji poizkusne proizvodnje na podlagi katere odpravimo vse napake.

Tudi ta faza je zelo tvegana, ter v njej ne moremo računati na povrnitev stroškov, saj še ne obstaja komercializacija proizvodnje. Poleg tega v tej fazi potrebujemo tudi višja zagonska sredstva kot v fazi semenskega kapitala, saj tukaj že zelo natančno postavimo proizvodnjo.

- **Zgodnja faza** je faza, ki omogoča oživitev podjetja, saj v tej fazi dokončamo postavitev proizvodnje, zaposlimo potrebne kadre in nakupimo orodje in surovine potrebne za začetek serijske proizvodnje.

Zgodnja faza nam omogoča, da podjetje preživi svoje začetno obdobje in nam omogoča, da pričnemo s komercializacijo proizvodov in storitev. V tej fazi smo vložili že veliko sredstev in truda, tako da poti nazaj ni več, saj je sedaj čas, da žanjemo vloženi trud in kapital.

Kljub temu, da se v zgodnji fazi proizvodnja že zažene, in so že vidni prvi pozitivni finančni učinki proizvodnje, je kljub temu v tej fazi zelo težko priti do virov financiranja. Poleg tega se mora podjetnik zelo dobro zavedati vseh pasti, ki se pojavijo v primeru najema financiranja, saj lahko s slabim planiranjem preceni prihodkovni potencial svojega podjetja.

Skoraj edina oblika financiranja v tej fazi je bančni kredit saj lahko podjetje v tej fazi že pokaže prve rezultate. Seveda morajo biti izpolnjeni vsi pogoji za pridobitev bančnega kredita, kot so denarni tok in zavarovanje kredita, brez katerih praktično ni mogoče priti do finančnih sredstev.

- V četrti investicijski stopnji, t.i. **druga runda ali drugi krog**, ima podjetje možnost pridobiti finančna sredstva s katerimi namerava udejanjiti svoje cilje in s katerimi naj bi podjetje poslovalo v skladu s planom, in ki bi podjetju omogočilo rast in razvoj.

V tej fazi ima podjetje dostop do vseh vrst kapitala, ne samo bančnega kredita. Poleg alternativnih načinov financiranja, postanejo pomemben vir financiranja dobavitelji in kupci.

- **Kapital za razširitev** pomeni peto investicijsko stopnjo v finančnem ciklu podjetja. Ta kapital ni potreben za razvoj podjetja in proizvodnje, ampak je pomemben za normalno delovanje podjetja. V tej fazi razvoja in financiranja podjetja se vlaga v nove proizvodnje zmogljivosti, v zaposlovanje nove delovne sile, v širitev prodaje na nove trge in v obratni kapital.

V tej fazi je podjetje že zelo razvito in so finančni učinki poslovanja dobro vidni v bilancah podjetja.

- Podjetnik razvije podjetje do faze, ko lahko rečemo, da je podjetje zrelo in v kateri je podjetnik dosegel vse cilje, ki si jih je zamislil. Tukaj nastopi šesta investicijska stopnja – **odkup podjetja**. V tej fazi je podjetje dobičkonosno in predvsem kaže pozitivne učinke tudi v prihodnje, zato je tudi zanimivo za zunanje vlagatelje.

V tej fazi ločimo finančna sredstva na notranji odkup, ko podjetje odkupijo zaposleni in poslovodstvo in zunanji odkup, kjer se za nakup podjetja odločajo investitorji, ki želijo oplemenititi kapital. Pri zunanjem odkupu se želijo obstoječi lastniki umakniti iz vodenja podjetja.

- Sedma investicijska stopnja je povezana z **vmesnimi financami**, to je vmesna stopnja, ko je podjetje v fazi prodaje in se stari lastniki počasi umikajo iz vodenja in lastništva podjetja, novi lastniki so pa šele v fazi nakupa podjetja. V vmesnem obdobju potrebuje podjetje kapital za nemoteno poslovanje.

Zavedati se moramo tudi, da se podjetja razlikujejo na proizvodna in storitvena podjetja, in da faze financiranja niso čisto identične za obe vrsti podjetij. Zgoraj smo navedli faze financiranja, ki se bolj nanašajo na proizvodno podjetje. Poleg tega se je potrebno zavedati, da je veliko majhnih podjetij zraslo iz obrtne delavnice, in da so podjetniki obrtniki, ki so rasli s podjetjem in nimajo znanj in veščin vodenja podjetja, ko se le to razvija in raste.

## 2 OVIRE PRI FINANCIRANJU MIKRO IN MAJHNIH PODJETIJ

### 2.1 Ovire s katerimi se majhna podjetja srečujejo pri financiranju

Da bi bolj natančno razumeli kako so se razvijala majhna podjetja je potrebno samo pogledati kako so podjetja nastajala in iz kakšnega okolja so podjetniki prihajali. Veliko teh podjetnikov izhaja še iz prejšnjega sistema, ko podjetništvo ni bilo toliko razvito. To pomeni, da so novonastali podjetniki izhajali iz svoje obrti in so sproti razvijali podjetniške in menedžerske veščine, ki so podjetniku omogočale preživetje in razvoj podjetja. Še tako dober obrtnik še ne pomeni dobrega podjetnika. Ta problem je zelo pogost dejavnik pri omejenih možnostih, ki jih ima podjetje pri pridobivanju finančnih sredstev.

Veliko majhnih podjetij propade iz preprostega razloga, ker nimajo zadosti kapitala in postanejo nelikvidna. Po drugi strani pa nimajo znanja, da se obrnejo na finančne institucije z namenom pridobiti dolžniški kapital, ki bi podjetju omogočil preživetje.

Obstajajo še drugi razlogi zakaj majhna podjetja, predvsem če je v družinski lastni, ne želijo ali ne znajo pridobiti zunanje vire financiranja (Vadnjal et al., 2010, str. 43):

- Družinski spori – lastniki se med seboj ne morejo dogovoriti o načinu pridobitve dodatnih finančnih sredstev
- Nestabilni družinski člani – različni družinski člani imajo različne poglede na kako mora podjetje poslovati. Nekateri družinski člani imajo mišljenje, da mora podjetje delati za njihove potrebe, in ne obratno. To se kmalu pokaže v bilancah podjetja, saj se podjetje počasi izčrpava
- Nesposobnost podjetnika, da le tega izpusti iz svojih rok – Veliko podjetnikov je posebej navezanih na svoje podjetje. Mislijo da, ker so oni ustvarili podjetje, najbolje vedo kaj je dobro za podjetje. Ko bi moralo podjetje preiti na novo generacijo, se pojavijo težave kako to narediti. Potomci imajo dostikrat drugačne poglede od ustanovitelja podjetja. Podjetje v takih primerih dostikrat stagnira.
- Odpor do dodatnega financiranja – veliko podjetnikov, ki so podjetje razvili iz obrti, so zelo konservativne narave kar se tiče financ podjetja. Posledično si ne želijo dodatno zadolžiti podjetja.
- Podjetnik ne želi dodatno obremeniti družino – vsak podjetnik, ki je ustanovil podjetje je moral v to podjetje vložiti lastna/družinska sredstva. S tem je na nek način že obremenil družino. Ko podjetje raste, le to potrebuje sveža finančna sredstva, ki podjetju omogočijo hitrejšo rast in bolj stabilno poslovanje. Dostikrat podjetniki niso pripravljeni vložiti lastna sredstva za reševanje podjetja, saj nikoli ne vedo ali se bodo le ta povrnila.

## 2.2 BASEL II

**Basel II**, novi kapitalski sporazum je priporočilo za oblikovanje politik v zvezi z obvladovanjem tveganj in, posplošeno rečeno, določa koliko kapitala mora banka oziroma druga finančna institucija imeti glede na nivo finančnih in operativnih tveganj, s katerimi se sooča. Tako so določene zahteve za upravljanje s tveganjem in izračunom potrebnega kapitala, ki naj bi zagotavljale stabilnost institucij in s tem finančnega sistema.

Kljub temu, da sporazum BASEL II ni zavezujoč, ga uporabljajo po vsem svetu in je tudi podlaga za oblikovanje evropskih bančnih smernic, ki jih morajo vse članice Evropske unije upoštevati v svoji bančni zakonodaji. BASEL II je bil sprejet leta 2006 in je nadomestil dotedanji sporazum BASEL I, ki je veljal od leta 1988. Glavna kritika BASLA I je bila, da ne upošteva, v zadostni meri, ne-kreditnih tveganj. Slovenske banke se sklicujejo na BASEL II od leta 2007.

Trije stebri, na katerih je bil osnovan BASEL II, so:

- Minimalne kapitalske zahteve
- Regulativni nadzor
- Tržna disciplina

Bolj striktne kapitalske zahteve, ki jih zahteva BASEL II, je posledično prisilil banke, da so začele zelo dosledno spremljati kapitalsko ustreznost, kar pomeni manj razpoložljivega kapitala, s katerim banke razpolagajo. Manj razpoložljivega denarja pomeni tudi, da so banke zaostriale kreditne pogoje, ki jih morajo podjetja izpolniti, če želijo dostopiti do virov financiranja. V praksi to pomeni, da imajo podjetja s slabšo boniteto bistveno strožje zahteve pri zavarovanju kredita, kar tem podjetjem zelo omeji dostop do financiranja. Niso pa samo podjetja s slabšo boniteto na slabšem, saj morajo, zaradi strožjih meril, tudi dobra podjetja ponuditi višje zavarovanje v primeru financiranja.

### **2.3 Metode in podatki, na podlagi katerih se banke odločajo o odobritvi kredita**

Banke in drugi kreditni posredniki zbirajo prosta denarna sredstva, da bi jih ponudili tistim, ki po njih povprašujejo. Zato se kreditni trg pojmuje kot prostor, kjer se srečujeta ponudba kredita in povpraševanje po njem (Filipič, Markovič-Hribernik, str. 115, 2000).

Za posredovanje med ponudniki prostih denarnih sredstev in uporabniki teh sredstev, banka zaračuna **obresti**, ki predstavljajo osnovni vir poslovanja bank. Ker pa vsi uporabniki teh sredstev niso enaki, imajo različno zgodovino, so iz različnih sektorjev poslovanja, so različne velikosti, mora banka na podlagi različnih analiz in podatkov ugotoviti kakšno kreditno tveganje predstavlja posamezen uporabnik.

Banka uporablja različne dejavnike za ugotavljanje kreditnega tveganja posameznega uporabnika:

- Analiza kreditnega tveganja na podlagi finančnih podatkov – bilanc
- Analiza kreditnega tveganja na podlagi tako imenovanih mehkih dejavnikov, ki so preverjeni podatki o podjetju:
  - Vodstvo podjetja – zelo pomemben podatek za banke, saj govori ali je podjetje v dobrih rokah in ali bo podjetje dobro poslovalo tudi v bodoče
  - Razne vrste tveganj – vsako podjetje se mora soočati z raznovrstnimi tveganji v svojem poslovanju. Med ta tveganja štejemo: davčno tveganje, tveganje poslovnega okolja, zakonska ureditev ter tudi državno tveganje.
  - Dejavnost podjetja – pomemben podatek za banko, saj so nekatere dejavnosti pri bankah na listah zaželenih, druge pa ne.

- Strategija podjetja – ali ima podjetje jasno načrtano strategijo in ali lastnik podjetja ve kaj želi s podjetjem doseči.
- Opremljenost podjetja – tukaj gre bolj za tehnično opremljenost, ali ima podjetje zadovoljive kapacitete za opravljanje svoje dejavnosti
- Kadri – zelo pomemben dejavnik, saj brez dobrih kadrov podjetje ne more dobro poslovati. Ali so kadri dobro usposobljeni.
- Nasledstvo – zelo pomemben dejavnik, predvsem pri starejših lastnikih podjetij. V dosti primerih se zgodi, da drugi rod v družinskih podjetjih, ni zainteresiran nadaljevati posla
- Računovodstvo – ali ima podjetje kompetentno računovodstvo
- Analiza kreditnega tveganja na podlagi informacij, ki jih dobimo iz medijev

Na podlagi pridobljenih podatkov se stranki dodeli **kreditni rating**, ki je osnova za določanje cene denarja (obresti) in zavarovanja, ki ga banka zahteva, za posredovanje denarnih sredstev stranki.

Tukaj nastopi glavna težava mikro in majhnih podjetij, t.j. slabši kreditni rating. Razlogov za slabši kreditni rating je več:

- Sorazmerno novo podjetje, ki se mu avtomatično podeli slabši rating zaradi odsotnosti nekajletnih bilančnih podatkov, na podlagi katerih lahko banka oceni poslovanje podjetja.
- Manko materialnega zavarovanja. Veliko majhnih podjetij nima materialnega zavarovanja s katerim bi zavarovali kredit saj večino sredstev, jih ustvarijo, uporabijo za tekoče poslovanje podjetja in za nabavo delovnih strojev s katerimi ustvarjajo prihodke.
- Nepoznavanje finančne plati poslovanja podjetja. Veliko lastnikov majhnih podjetij je zelo dobrih pri delu na svojem področju, kar pa ne pomeni, da znajo dobro upravljati podjetje. Dostikrat zanemarijo finančni vidik poslovanja, saj so na tem področju v dosti primerih neuki. To se kaže že v nedoslednem izstavljanju računov, v nedosledni izterjavi terjatev, v premajhnem poznavanju nabavnih in prodajnih kanalov, ki naredi podjetje nekonkurenčne in tudi v slabem upravljanju s človeškimi viri, ki so dostikrat glavni dejavnik za slabše poslovanje majhnega podjetja.
- Slaba predstavitev svojega podjetja bančnemu uslužbencu, zaradi neznanja ali nerodnosti lastnika podjetja.
- Prepozno reagiranje lastnika podjetja na spreminjajoče se gospodarske razmere na trgu.

Gornji podatki so zelo pomembni pri določanju ratinga podjetja, na podlagi katerega stranki določamo ceno denarja. Vendar so še vedno najbolj pomembni bilančni podatki, ki zelo natančno pokažejo kako je podjetje poslovalo v določenem časovnem obdobju. Zaradi tega finančne ustanove zelo natančno pripravijo bilančno analizo, ki je osnova na kateri ocenjujemo posamezno podjetje.

### **3 BILANČNA ANALIZA PODJETIJ**

Podjetja se iz različnih panog srečujejo s specifičnimi problemi in ovirami pri financiranju. Razlog tiči v dejstvu, da imajo podjetja iz različnih panog drugačno strukturo bilanc, kar je s strani podjetja logično, vendar se težave pojavijo, ko morajo podjetja bankam razlagati svoje poslovanje. Predvsem pa imajo majhna podjetja največ težav pri zavarovanju kredita, saj dostikrat nimajo dolgoročnega premoženja, ki bi ga lahko zastavila.

V nadaljevanju bom predstavil in analiziral bilanco podjetja iz storitvene dejavnosti in bilanco podjetja iz proizvodne dejavnosti, da bi lahko na podlagi bilanc prikazal možne ovire pri najemanju kredita.

#### **3.1 Podjetje A – storitvena dejavnost**

Podjetje A se že več kot 15 let ukvarja z distribucijo prehrabnih izdelkov in pijače raznim gostilnam, restavracijam, barom in tudi državnim ustanovam (v nadaljevanju jih bom imenoval kupci). Podjetje je v vsem tem času gradilo poslovno pot na dobrem spremljanju kupcev in njihovih želja in potreb.

Delo s prehrabnimi izdelki in pijačami zahteva zelo visoke standarde, saj gre v nekaterih primerih za hitro pokvarljive izdelke. Standardi so v prehrabni panogi zelo zahtevni, saj inšpekcija stalno preverja tako prodajalca kot tudi kupce, ali zadostujejo vsem higienskimi in ostalim standardom, ki jih postavlja prehrabna industrija.

Za kupce prehrabnih izdelkov in pijač je zelo pomembno, da imajo vedno na razpolago širok izbor kvalitetnih izdelkov. Podjetje A se je moralo temu prilagoditi na več načinov:

- Najelo je skladišče prehrabnih izdelkov s hladilno komoro, kjer ima konstantno zalogo najbolj pogostih prehrabnih izdelkov in pijač, ki jih kupci želijo
- Razviti je moralo logistične kanale preko katerih dobavlja robo kupcem. Na začetku je lastnik podjetja sam razvažal prehrabne izdelke in pijačo svojim kupcem. Skozi leta, ko so prodajne količine naraščale, so naraščale tudi potrebe po distribuciji. Sedaj ima podjetje A lastno distribucijo, zaposlenih ima nekaj šoferjev, ki redno vozijo po terenu in razvažajo prehrabne izdelke in pijačo.

Na podlagi bilance stanja in izkazu uspeha podjetja A, bom prikazal možne ovire, s katerimi se je podjetje srečalo pri pridobivanju finančnih sredstev in možne rešitve, ki so podjetju omogočale dostop do financiranja.

Tabela 1: Bilanca stanja podjetja A

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekečega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
	<b>SREDSTVA (002+032+053)</b>	001	551.589	545.215
	<b>A. DOLGOROČNA SREDSTVA (003+010+018+019+027+031)</b>	002	31.257	33.358
	<b>II. Opredmetena osnovna sredstva (011 do 017)</b>	010	31.257	33.358
del 02, del 03	2. Zgradbe	012	11.180	11.833
del 04, del 05	4. Druge naprave in oprema, drobni inventar in druga opredmetena osnovna sredstva	014	20.077	21.525
65, 66	4. Trgovsko blago	038	174.481	145.903
del 13	5. Predujmi za zaloge	039	0	3.500
	IV. Kratkoročne poslovne terjatve (049 do 051)	048	313.611	341.746
	<b>B. KRATKOROČNA SREDSTVA (033+034+040+048+052)</b>	032	520.332	511.857
	II. Zaloge (035 do 039)	034	174.481	149.403
del 08, del 12, del 13,	2. Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	050	310.750	341.103
del 08, del 13, 14,	3. Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	051	2.861	643
10, 11	V. Denarna sredstva	052	32.240	20.708
19	<b>C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	053	0	0
	<b>OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV (056+072+075+085+095)</b>	055	551.589	545.215
	<b>A. KAPITAL (057+060+061+067+068-069+070-071)</b>	056	234.200	222.870
	<b>I. Vpoklicani kapital (058-059)</b>	057	8.763	8.763
del 90	1. Osnovni kapital	058	8.763	8.763
	<b>III. Rezerve iz dobička (062+063-064+065+066)</b>	061	878	878
95	<b>IV. Presežek iz prevrednotenja</b>	067	1.007	1.007
del 93	<b>V. Preneseni čisti dobiček</b>	068	212.223	207.148
del 93	<b>VII. Čisti dobiček poslovnega leta</b>	070	11.329	5.074
	<b>C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI (076+080+084)</b>	075	7.253	0
	<b>I. Dolgoročne finančne obveznosti(077 do 079)</b>	076	0	0
	<b>II. Dolgoročne poslovne obveznosti (081 do 083)</b>	080	7.253	0
del 98	<b>3. Druge dolgoročne poslovne obveznosti</b>	083	7.253	0
	<b>Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI (086+087+091)</b>	085	310.136	322.345

se nadaljuje

Tabela 2: Bilanca stanja podjetja A (nadaljevanje)

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekečega leta	Prejšnjega leta
	<b>II. Kratkoročne finančne obveznosti (088 do 090)</b>	087	175.045	178.006
del 27, del 97	<b>2. Kratkoročne finančne obveznosti do bank</b>	089	171.279	178.006
del 27, del 97	<b>3. Druge kratkoročne finančne obveznosti</b>	090	3.766	0
	<b>III. Kratkoročne poslovne obveznosti (092 do 094)</b>	091	135.091	144.339
del 22, del 23, del 28,	<b>2. Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev</b>	093	111.290	110.911
24, del 23, 25, 26,	<b>3. Druge kratkoročne poslovne obveznosti</b>	094	23.801	33.428
del 99	<b>Zabilančne obveznosti</b>	096	0	0

Vir: Ajpes, Bilanca stanja podjetja A, 2015.

Značilno za podjetja iz storitvene dejavnosti je nizka vrednost osnovnih sredstev. Sredstva se ločijo na dolgoročna sredstva in kratkoročna sredstva. Med dolgoročna sredstva štejemo nepremičnine, zemljo ter naprave in stroje, med kratkoročna pa zaloge, kratkoročne finančne naložbe in kratkoročne poslovne terjatve.

Iz bilance stanja podjetja A lahko ugotovimo, da ima podjetje zelo malo dolgoročnih sredstev (AOP – avtomatična obdelava podatkov 002), saj je podjetje lasten kapital vložilo v zaloge, ki podjetju omogočajo večjo konkurenčnost na trgu. Večino dolgoročnih sredstev predstavlja drobní inventar in verjetno v primeru podjetja A, tovorna vozila za prevoz prehranskih izdelkov.

Večji delež sredstev predstavljajo kratkoročna sredstva (AOP 032) med katera štejemo zaloge, kratkoročne finančne naložbe ter poslovne terjatve. Bilanca nam razkrije, da ima podjetje dosti visoke zaloge prehranskih izdelkov in pijač, ki podjetju omogočajo boljšo konkurenčnost, saj je zelo pomembno, da podjetje strankam dobavi blago v najkrajšem možnem času. Zaradi povečanja prometa v letu 2015 v primerjavi z letom 2014 (to bomo videli v nadaljevanju), je podjetje temu primerno povečalo tudi stanje zalog.

Še bolj pomemben podatek so poslovne terjatve (AOP 048), ki so pri podjetju A visoke, vendar so v letu 2015 nižje kot v letu 2014. Glede na to, da nam bilanca stanja ne razkrije kakšno strukturo poslovnih terjatev ima podjetje A, je potrebno le to pridobiti od podjetja. Tukaj mora podjetje predvsem paziti, da terjatve niso starejše kot 90 dni, saj je velika verjetnost, da se terjatve, z daljšo zapadlostjo, ne bodo poplačale. Dober kazalnik pri podjetju A je, da se znesek terjatev zmanjšuje (v primerjavi z letom 2014), kar pomeni, da



podjetje intenzivno dela pri terjanju svojih strank, ter da se je podjetje, po vsej verjetnosti odločilo, da bo poslovalo samo s strankami, ki redno plačujejo svoje obveznosti.

Podjetje A si preteklih dobičkov ni izplačalo zato ima visok delež prenesenega čistega dobička (AOP 068), ki se kaže v kapitalu podjetja (AOP 056). Le ta se sestoji iz osnovnega kapitala, rezerv iz dobička, presežek iz prevrednotenja, prenesenega dobička ter čistega dobička poslovnega leta. Ta podatek je za posojilodajalca zelo pozitiven, saj daje vedeti, da lastnik podjetja le tega ne izčrpava in da dela na dolgi rok, saj kapital uporablja za nadaljnji razvoj podjetja.

Finančne obveznosti, ki jih ima podjetje se kažejo pod dolgoročnimi finančnimi obveznostmi (AOP 075) in kratkoročnimi finančnimi obveznostmi (AOP 085). Kot je razvidno iz bilančnih podatkov, ima podjetje A zelo nizke dolgoročne finančne obveznosti. V primeru podjetja A vidimo, da se podjetje financira s kratkoročnimi finančnimi obveznostmi do bank. To je z vidika podjetja najbolj optimalna rešitev, saj podjetje potrebuje kratkoročne vire za financiranje zaloge in tekočih obveznosti podjetja.

*Tabela 3: Izkaz uspeha podjetja A*

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
	<b>A. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE (111+115+118)</b>	110	1.293.421	1.240.576
	<b>I. Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu (112 do 114)</b>	111	1.211.144	1.179.908
del 76	3. Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	114	1.211.144	1.179.908
	<b>II. Čisti prihodki od prodaje na trgu EU (116+117)</b>	115	42.604	29.424
del 76	2. Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	117	42.604	29.424
	<b>III. Čisti prihodki od prodaje na trgu izven EU (119+120)</b>	118	39.673	31.244
del 76	2. Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	120	39.673	31.244
del 76	<b>E. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI</b>	125	0	0
	<b>F. KOSMATI DONOS OD POSLOVANJA (110+121-122+123+124+125)</b>	126	1.293.421	1.240.576
	<b>G. POSLOVNI ODHODKI (128+139+144+148)</b>	127	1.267.678	1.230.699
	<b>I. Stroški blaga, materiala in storitev (129+130+134)</b>	128	1.086.867	1.050.546
del 70	1. Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	129	889.142	859.928
	2. Stroški porabljenega materiala (131 do 133)	130	35.898	33.765
del 40	a) stroški materiala	131	5.694	3.802
del 40	b) stroški energije	132	25.430	25.985
del 40	c) drugi stroški materiala	133	4.774	3.978

se nadaljuje

Tabela 4: Izkaz uspeha podjetja A (nadaljevanje)

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
	3. Stroški storitev (135 do 138)	134	161.827	156.853
del 41	a) transportne storitve	135	51.608	50.121
del 41	b) najemnine	136	22.978	22.578
del 41	c) povračila stroškov zaposlencem v zvezi z delom	137	35.508	33.211
del 41	č) drugi stroški storitev	138	51.733	50.943
	<b>II. Stroški dela (140 do 143)</b>	139	150.305	155.489
del 47	1. Stroški plač	140	121.891	122.898
del 47	2. Stroški pokojninskih zavarovanj	141	10.787	10.545
del 47	3. Stroški drugih socialnih zavarovanj	142	6.416	8.360
del 47	4. Drugi stroški dela	143	11.211	13.686
	<b>III. Odpisi vrednosti (145 do 147)</b>	144	29.293	23.762
43.	1. Amortizacija	145	21.454	17.286
del 72	2. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	146	7.839	0
del 72	3. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	147	0	6.476
	<b>IV. Drugi poslovni odhodki (149+150)</b>	148	1.213	902
48	2. Drugi stroški	150	1.213	902
	<b>H. DOBIČEK IZ POSLOVANJA (126-127)</b>	151	25.743	9.877
	<b>J. FINANČNI PRIHODKI (155+160+163)</b>	153	6	3.179
	<b>III. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev (164+165)</b>	163	6	3.179
del 77	2. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do drugih	165	6	3.179
	<b>K. FINANČNI ODHODKI (168+169+174)</b>	166	13.190	8.125
	Finančni odhodki za obresti (upoštevano že v II. in III.)	167	5.801	8.125
	<b>II. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti (170 do 173)</b>	169	5.801	8.125
del 74	2. Finančni odhodki iz posojil, prejetih od bank	171	5.801	8.125
	<b>III. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti (175 do 177)</b>	174	7.389	0
del 74	2. Finančni odhodki iz obveznosti do dobaviteljev in meničnih obveznosti	176	579	0
del 74	3. Finančni odhodki iz drugih poslovnih obveznosti	177	6.810	0
	<b>L. DRUGI PRIHODKI (179+180)</b>	178	113	1.193
del 78	<b>II. Drugi finančni prihodki in ostali prihodki</b>	180	113	1.193
75	<b>M. DRUGI ODHODKI</b>	181	2	12
80	<b>N. CELOTNI DOBIČEK (151-152+153-166+178-181)</b>	182	12.670	6.112
80	<b>O. CELOTNA IZGUBA (152-151-153+166-178+181)</b>	183	0	0
del 81	<b>P. DAVEK IZ DOBIČKA</b>	184	1.341	1.038
del 81	<b>R. ODLOŽENI DAVKI</b>	185	0	0

se nadaljuje

Tabela 2: Izkaz uspeha podjetja A (nadaljevanje)

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
del 81	S. ČISTI DOBIČEK OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (182-184-185)	186	11.329	5.074
89	Š. ČISTA IZGUBA OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (183+184+185) oz. (184-182+185)	187	0	0
	POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENCEV NA PODLAGI DELOVNIH UR V OBRAČUNSKEM OBDOBJU (na dve decimalki)	188	5,00	5,75
	ŠTEVILO MESECEV POSLOVANJA	189	12	12

Vir: Ajpes, Izkaz uspeha podjetja A, 2015.

Izkaz uspeha podjetja A kaže v stabilno rast prodaje podjetja A (da bi točno določili rast podjetja bi morali pogledati daljšo časovno obdobje). Iz izkaza uspeha lahko tudi vidimo, da večino prometa podjetje ustvari v Sloveniji (AOP 111). Podjetje A ima tudi sorazmerno visoke stroške blaga, materiala in storitev (AOP 128), ker je v primeru podjetja A logično, sa večino stroškov prestavlja nabavna vrednost prodanega blaga. Ostalo razliko do poslovnih odhodkov (AOP 127) prestavljajo stroški dela (AOP 139), odpis vrednosti (AOP 144).

Razlika med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki kaže na dobičkonosnost podjetja A. Iz izkaza uspeha lahko razberemo, da se je povečana prodaja podjetja povečala tudi dobičkonosnost podjetja A (AOP 186).

### 3.1.1 Ugotovitve analize

Glavne ugotovitve, do katerih sem prišel na podlagi analize bilance stanja in izkaza uspeha podjetja A so:

- Za storitveno dejavnost ima podjetje A sorazmerno normalen znesek sredstev, ki so sestavljena iz zalog ter poslovnih terjatev. Kljub povišanju prometa v primerjavi s predhodnim letom, so se terjatve do kupcev znižale, kar nakazuje na bolj dosledno izterjavo terjatev in na boljšo plačilno disciplino kupcev.
- Razmerje med obveznostmi do virov sredstev in kapitalom podjetja je vzdržno in stabilno. Lastnik si ne izplačuje čistega dobička vendar ga pušča v podjetju, kar vsako leto povečuje kapital podjetja.
- Ugotovimo lahko, da ima podjetje A primerno finančno strukturo za financiranje svojega poslovanja, saj staro bančno pravilo pravi, da se dolgoročne naložbe financirajo iz dolgoročnih virov, medtem ko se kratkoročne naložbe, ali tekoče poslovanje podjetja, financira iz kratkoročnih virov.

- Podjetje A redno plačuje svoje dobavitelje, saj so kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev sorazmerno nizke. Glede na relativno nizke poslovne obveznosti lahko sklepamo, da del obveznosti do dobaviteljev financira s kratkoročnim kreditom. S tem podjetje A verjetno doseže boljše pogoje (cena, rabati) pri nabavi blaga.
- Višji prihodki, v primerjavi s predhodnim letom, so posledično pripeljali do višjega dobička. Vendar, če pogledamo strukturo stroškov podjetja A ugotovimo, da je bil višji dobiček posledica racionalizacije poslovanja in ne posledica višjih prihodkov.

### 3.1.2 Možnosti za financiranje podjetja A

Kljub razmeroma dobrem poslovanju podjetja, in pozitivnemu razvoju bilanc, je podjetje A moralo dokazati da je zaupanja vredno podjetje in da ne predstavlja tveganje v primeru financiranja s strani bank. Banke so postale zelo previdne kakšno podjetje financirajo, v kateri dejavnosti podjetje posluje, kako bo banka zavarovala kredit in ali ima podjetje zadosti denarnega toka, da odplačuje kredit.

**Denarni tok:** Eden od najpomembnejših dejavnikov pri financiranju podjetja je denarni tok (angl. *cash flow*). Denarni tok prikazuje koliko denarja prihaja v poslovanje podjetja in koliko ga odteka v določenem času (Denarni tok, 2016). **Prosti denarni tok** nam pokaže koliko sredstev ima podjetje na razpolago, v določenem časovnem obdobju, za plačilo svojih obveznosti.

Eden od načinov računanja denarnega toka je seštevek amortizacije in čistega dobička podjetja. Na podlagi tega načina izračuna denarnega toka, lahko ugotovimo, da je podjetje A, v tekočem letu, ustvarilo 47.197 EUR denarnega toka. Ta podatek nam ne pove veliko, če nimamo podatka koliko tega denarnega toka podjetje A uporabi za plačilo finančnih obveznosti. Da bi prišli do tega podatka, nam mora podjetje A navesti svoje finančne obveznosti (glavnico), ki jih mora plačati v tekočem letu. Iz bilanc za podjetje A je razvidno, da le to nima dolgoročnih finančnih obveznosti. Predvidevamo lahko, da podjetji nima tekočih finančnih obveznosti in da je celoten denarni tok na razpolago za potencialno dodatno zadolžitev.

**Zavarovanje kredita:** Podatek, ki ga iz bilanc ne moremo razbrati, je na kakšen način je podjetje A zavarovalo kratkoročni kredit, saj so banke, vse od nastopa finančne krize, zelo zaostriale pogoje za odobravanje kreditov.

Podjetje A ima na voljo sledeče načine zavarovanja kredita (Mramor, 1993, str. 282):

- Menica (najbolj pogost način zavarovanja) - Menica je vrednostna listina, s katero se nekdo obveže da bo, sam ali pa kdo drug, plačal na določenem kraju in ob določenem času določen znesek denarja (Menica, 2016)

- Vrednostni papirji – delnice, obveznice
- Terjatve do kupcev – pogost način zavarovanja kratkoročnega kredita, ki se ga banke pogosto poslužujejo. Zelo pomembno je, da banke preverijo kvaliteto terjatev, ki jih ima podjetje (ročnost terjatev, do koga ima podjetje terjatve).
- Zaloge – banke pogosto zavarujejo kratkoročne kredite z zastavo zalog. Zaloge so zanimive v primerih, da gre za hitro unovčljivo blago.
- Osnovna sredstva podjetja – po izbruhu finančne krize najbolj pogost način zavarovanja kredita, saj ima banka veliko gotovost, da se bo s prodajo osnovnega sredstva, poplačala.
- Premoženje lastnika – lastnik lahko za zavarovanje kredita zastavi tudi lastno premoženje (hišo, zemljo, vikend).
- Poroštvo lastnika – še en način, kako lahko lastnik podjetja zavaruje kredit. Solidarno poroštvo lastnika daje dober signal banki, saj lastnik banki pokaže, da verjame v podjetje. Seveda je zelo pomembno ugotoviti ali ima lastnik podjetja sploh kakšno vredno premoženje.

Kot vidimo ima podjetje več opcij kako zavarovati najem kredita pri banki. Kakor sem predstavil v prejšnjem poglavju, so banke trenutno zelo previdne pri odobravanju kreditov podjetjem, predvsem majhnim podjetjem. Načini zavarovanja se razlikujejo od banke do banke, vendar sta verjetna dva scenarija, kako je stranka zavarovala kratkoročni kredit:

Scenarij 1:

- zastava menice, ki pomeni osnovno zavarovanje kredita
- tihi odstop terjatev
- solidarno jamstvo lastnika. V primeru solidarnega jamstva je potrebno ugotoviti ali ima lastnik kakršnokoli premoženje, saj je v nasprotnem primeru tako zavarovanje nezadostno.

Scenarij 2:

- zastava menice, ki pomeni osnovno zavarovanje kredita
- hipoteka na nepremičnini, ki je v lasti lastnika
- tihi odstop terjatev

Zastava zalog v obeh primerih ne pride v poštev, saj gre za hitro pokvarljivo blago, ki ga je težko unovčiti v zelo kratkem času.

Na podlagi gornje analize, sem ugotovil, da je podjetje A poslovalo sorazmerno dobro, in da ima lastnik podjetja jasno začrtano vizijo kako v bodoče razvijati podjetje, da bo uspešno

poslovalo. Sorazmerno visoke kratkoročne finančne obveznosti nakazujejo, da ima podjetje A zaupanje banke, in da bi moralo v bodoče obdržati dobro poslovanje.

### 3.2 Podjetje B – proizvodna dejavnost

Podjetje B, je za razliko od podjetja A, ki je iz storitvene dejavnosti, iz proizvodne dejavnosti. Glavna dejavnost podjetja je proizvodnja kovinskih izdelkov za hidravlične in pnevmatske stroje. Lastnik podjetja B je druga generacija družinskega podjetja, šolan strojnik, ki si je večino znanja pridobil z delom v podjetju.

Podjetje B posluje v delovno intenzivni panogi, ki zahteva veliko znanja in izkušenj. Podjetje si je dobro ime ustvarilo zaradi visoke kvalitete svojih izdelkov, zaradi tehničnih rešitev, ki jih ponuja svojim kupcem in zaradi konkurenčne cene. Predvsem slednje je plod dolgoletnega razvoja, ki je omogočil podjetju optimalno izrabo dela in materiala. Nakazuje pa tudi na visoka vlaganja v delovne stroje, ki vse to omogočajo.

Kakor bomo lahko razbrali iz bilanc, se le te med seboj razlikujejo v nekaj pomembnih postavkah. Ena od pglavitnih postavk so sredstva podjetja. Za razliko od majhnih podjetij s storitveno dejavnostjo, imajo podjetja s proizvodno dejavnostjo po navadi več dolgoročnih sredstev, saj le te potrebujejo za opravljanje svoje dejavnosti.

*Tabela 5: Bilanca stanja podjetja B*

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
	<b>SREDSTVA (002+032+053)</b>	001	1.893.868	1.370.955
	<b>A. DOLGOROČNA SREDSTVA (003+010+018+019+027+031)</b>	002	1.192.725	642.343
	<b>I. Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitev (004+009)</b>	003	2.859	3.609
	<b>I. Neopredmetena sredstva (005 do 008)</b>	004	2.859	3.609
del 00, del 08, del 13	č) Druga neopredmetena sredstva	008	2.859	3.609
	<b>II. Opredmetena osnovna sredstva (011 do 017)</b>	010	1.189.866	638.734
del 02, del 03	2. Zgradbe	012	234.882	211.163
del 04, del 05	3. Proizvajalne naprave in stroji	013	850.084	402.703
del 08, del 13	7. Predujmi za pridobitev opredmetenih osnovnih sredstev	017	104.900	24.868

se nadaljuje

Tabela 3: Bilanca stanja podjetja B (nadaljevanje)

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekečega leta	Prejšnjega leta
01	<b>III. Naložbene nepremičnine</b>	018	0	0
	<b>IV. Dolgoročne finančne naložbe (020+024)</b>	019	0	0
	<b>V. Dolgoročne poslovne terjatve (028 do 030)</b>	027	0	0
09	<b>VI. Odložene terjatve za davek</b>	031	0	0
	<b>B. KRATKOROČNA SREDSTVA (033+034+040+048+052)</b>	032	701.000	726.652
67	<b>I. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo</b>	033	0	0
	<b>II. Zaloge (035 do 039)</b>	034	228.274	55.132
30, 31, 32	1. Material	035	220.668	47.526
del 13	5. Predujmi za zaloge	039	7.606	7.606
	<b>III. Kratkoročne finančne naložbe (041+045)</b>	040	66.287	103.607
	1. Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil (042 do 044)	041	66.287	103.607
del 17	c) Druge kratkoročne finančne naložbe	044	66.287	103.607
	<b>IV. Kratkoročne poslovne terjatve (049 do 051)</b>	048	381.655	548.409
del 08, del 12, del 13, del 15,18	2. Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	050	358.546	531.726
del 08, del 13, 14, del 15, 16, 18	3. Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	051	23.109	16.683
10, 11	<b>V. Denarna sredstva</b>	052	24.784	19.504
19	<b>C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	053	143	1.960
del 99	<b>Zabilančna sredstva</b>	054	0	0
	<b>OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV (056+072+075+085+095)</b>	055	1.893.868	1.370.955
	<b>A. KAPITAL (057+060+061+067+068-069+070-071)</b>	056	568.602	345.515
	<b>I. Vpoklicani kapital (058-059)</b>	057	29.628	29.628
del 90	<b>1. Osnovni kapital</b>	058	29.628	29.628
91	<b>II. Kapitalske rezerve</b>	060	0	0
	<b>III. Rezerve iz dobička (062+063-064+065+066)</b>	061	2.963	2.963
del 92	1. Zakonske rezerve	062	2.963	2.963
95	<b>IV. Presežek iz prevrednotenja</b>	067	0	0
del 93	<b>V. Preneseni čisti dobiček</b>	068	312.924	201.021
del 93	<b>VI. Prenesena čista izguba</b>	069	0	0
del 93	<b>VII. Čisti dobiček poslovnega leta</b>	070	223.087	111.903

se nadaljuje

Tabela 3: Bilanca stanja podjetja B (nadaljevanje)

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekečega leta	Prejšnjega leta
del 93	<b>VIII. Čista izguba poslovnega leta</b>	071	0	0
	<b>B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE (073+074)</b>	072	358.000	353.000
del 96	1. Rezervacije	073	358.000	353.000
	<b>C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI (076+080+084)</b>	075	372.754	77.409
	<b>I. Dolgoročne finančne obveznosti(077 do 079)</b>	076	372.754	77.409
del 97	2. Dolgoročne finančne obveznosti do bank	078	7.142	7.141
del 97	3. Druge dolgoročne finančne obveznosti	079	365.612	70.268
	<b>II. Dolgoročne poslovne obveznosti (081 do 083)</b>	080	0	0
del 98	<b>III. Odložene obveznosti za davek</b>	084	0	0
	<b>Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI (086+087+091)</b>	085	593.764	594.283
21	<b>I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev</b>	086	0	0
	<b>II. Kratkoročne finančne obveznosti (088 do 090)</b>	087	132.109	124.588
del 27, del 97	2. Kratkoročne finančne obveznosti do bank	089	127.936	124.588
del 27, del 97	3. Druge kratkoročne finančne obveznosti	090	4.173	0
	<b>III. Kratkoročne poslovne obveznosti (092 do 094)</b>	091	461.655	469.695
del 22, del 23, del 28, del 98	2. Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	093	351.629	358.795
24, del 23, 25, 26, del 28, del 98	3. Druge kratkoročne poslovne obveznosti	094	110.026	110.900
29	<b>D. KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	095	748	748
del 99	<b>Zabilančne obveznosti</b>	096	0	0

Vir: Ajpes, Bilanca stanja podjetja B, 2015.

Podjetje B je zelo proizvodno usmerjeno, saj glavnina vrednosti dolgoročnih sredstev predstavljajo proizvajale naprave in stroji (AOP 013), skupaj 850.084 EUR, medtem ko zgradbe (AOP 012) predstavljajo 234.882 EUR vrednosti dolgoročnih sredstev. Na podlagi zgornjih podatkov lahko sklepamo, da ima podjetje kar nekaj dolgoročnih finančnih obveznosti s katerimi je financiralo nakup zgradb ter proizvodjalnih naprav in strojev.

Določene razlike v bilancah se kažejo tudi v kratkoročnih sredstvih, saj v primeru proizvodnega podjetja, zaloge predstavljajo v veliki meri material (035), ki ga podjetje uporablja za svojo dejavnost. Seveda predstavljajo del kratkoročnih sredstev poslovne terjatve (050), ki jih je tako kot podjetje A, tudi podjetje B uspešno znižalo, za skoraj tretjino v primerjavi s predhodnim letom. Podjetje ima tudi kratkoročne finančne naložbe (AOP 040),



za katere pa iz bilanc ne moremo razbrati za kaj so namenjene.

Za razliko od podjetja A ima podjetje B sorazmerno nizek odstotek kapitala (056), kar nakazuje na dejstvo, da podjetje B, v veliki meri, financira svoje poslovanje in rast, z dolžniškim kapitalom. Je pa prav tako, kot pri podjetju A, razveseljiv podatek, da podjetje B pretekle dobičke (AOP 068) uporablja za nadaljnjo rast in razvoj podjetja.

Podatek, dolgoročne obveznosti (AOP 075), nakazuje na nakup osnovnih sredstev, v primeru podjetja B verjetno nakup zgradbe in določenih proizvodnih strojev. Podjetje B ima kratkoročne obveznosti (AOP 085) v višini 593.764 EUR, od tega 127.936 EUR do bank, kar verjetno predstavlja kratkoročni kredit namenjen tekočemu poslovanju podjetja. Poleg tega ima podjetje še 461.655 EUR kratkoročnih poslovnih obveznosti (AOP 091), kar verjetno predstavlja obveznosti do dobaviteljev in v manjši meri leasing proizvodnih naprav in strojev.

*Tabela 6: Izkaz uspeha podjetja B*

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekečega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
	<b>A. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE (111+115+118)</b>	110	2.404.546	2.305.129
	<b>I. Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu (112 do 114)</b>	111	2.403.418	2.291.991
del 76	1. Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev razen najemnin	112	2.389.991	2.275.538
del 76	3. Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	114	13.427	16.453
	<b>II. Čisti prihodki od prodaje na trgu EU (116+117)</b>	115	0	0
	<b>III. Čisti prihodki od prodaje na trgu izven EU (119+120)</b>	118	1.128	13.138
del 76	1. Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev	119	1.128	13.138
	<b>B. POVEČANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE</b>	121	0	0
	<b>C. ZMANJŠANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE</b>	122	0	0
79	<b>Č. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE</b>	123	0	0
del 76	<b>D. SUBVENCIJE, DOTACIJE, REGRESI, KOMPENZACIJE IN DRUGI PRIHODKI, KI SO POVEZANI S POSLOVNIMI UČINKI</b>	124	0	0

se nadaljuje

Tabela 7: Izkaz uspeha podjetja B (nadaljevanje)

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekečega leta	Prejšnjega leta
del 76	<b>E. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI</b>	125	50	3.497
	<b>F. KOSMATI DONOS OD POSLOVANJA (110+121-122+123+124+125)</b>	126	2.404.596	2.308.626
	<b>G. POSLOVNI ODHODKI (128+139+144+148)</b>	127	2.153.732	2.179.042
	<b>I. Stroški blaga, materiala in storitev (129+130+134)</b>	128	1.546.666	1.706.758
	2. Stroški porabljenega materiala (131 do 133)	130	1.082.480	1.223.570
del 40	a) stroški materiala	131	840.297	1.076.809
del 40	b) stroški energije	132	137.609	94.244
del 40	c) drugi stroški materiala	133	104.574	52.517
	3. Stroški storitev (135 do 138)	134	464.186	483.188
del 41	a) transportne storitve	135	19.258	7.794
del 41	b) najemnine	136	1.102	70.588
del 41	c) povračila stroškov zaposlencem v zvezi z delom	137	16.328	42.194
del 41	č) drugi stroški storitev	138	427.498	362.612
	<b>II. Stroški dela (140 do 143)</b>	139	409.952	307.849
del 47	1. Stroški plač	140	275.860	204.974
del 47	2. Stroški pokojninskih zavarovanj	141	24.427	18.151
del 47	3. Stroški drugih socialnih zavarovanj	142	19.986	14.850
del 47	4. Drugi stroški dela	143	89.679	69.874
	<b>III. Odpisi vrednosti (145 do 147)</b>	144	185.817	153.358
43	1. Amortizacija	145	184.435	102.089
del 72	2. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	146	1.382	108
del 72	3. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	147	0	51.161
	<b>IV. Drugi poslovni odhodki (149+150)</b>	148	11.297	11.077
48	2. Drugi stroški	150	11.297	11.077
	<b>H. DOBIČEK IZ POSLOVANJA (126-127)</b>	151	250.864	129.584
	<b>I. IZGUBA IZ POSLOVANJA (127-126)</b>	152	0	0
	<b>J. FINANČNI PRIHODKI (155+160+163)</b>	153	2.549	152
	<b>I. Finančni prihodki iz deležev (156 do 159)</b>	155	27	152
del 77	4. Finančni prihodki iz drugih naložb	159	27	152
	<b>III. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev (164+165)</b>	163	2.522	0
del 77	2. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do drugih	165	2.522	0

se nadaljuje

Tabela 8: Izkaz uspeha podjetja B (nadaljevanje)

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekečega leta	Prejšnjega leta
	<b>K. FINANČNI ODHODKI (168+169+174)</b>	166	27.562	14.862
	Finančni odhodki za obresti (upoštevano že v II. in III.)	167	27.561	14.862
del 74	<b>I. Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb</b>	168	0	0
	<b>II. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti (170 do 173)</b>	169	27.562	14.862
del 74	2. Finančni odhodki iz posojil, prejetih od bank	171	27.562	14.862
	<b>L. DRUGI PRIHODKI (179+180)</b>	178	5.135	18.164
del 78	<b>I. Subvencije, dotacije in podobni prihodki, ki niso povezani s poslovnimi učinki</b>	179	44	97
del 78	<b>II. Drugi finančni prihodki in ostali prihodki</b>	180	5.091	18.067
75	<b>M. DRUGI ODHODKI</b>	181	281	12
80	<b>N. CELOTNI DOBIČEK (151-152+153-166+178-181)</b>	182	230.705	133.026
80	<b>O. CELOTNA IZGUBA (152-151-153+166-178+181)</b>	183	0	0
del 81	<b>P. DAVEK IZ DOBIČKA</b>	184	7.618	21.123
del 81	<b>R. ODLOŽENI DAVKI</b>	185	0	0
del 81	<b>S. ČISTI DOBIČEK OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (182-184-185)</b>	186	223.087	111.903
89	<b>Š. ČISTA IZGUBA OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (183+184+185)</b>	187	0	0
	<b>POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENCEV NA PODLAGI DELOVNIH UR V OBRAČUNSKEM OBDOBJU</b>	188	17,79	13,75
	<b>ŠTEVILO MESECEV POSLOVANJA</b>	189	12	12

Vir: Ajpes, Izkaz uspeha podjetja B, 2015.

Iz izkaza uspeha ugotovimo, da ima podjetje B zelo stabilno poslovanje in rahlo rast prodaje (AOP 110). Velik del stroškov odpade na stroške blaga, materiala in storitev (AOP 128) v višini 1.546.666 EUR (evro). Vendar, v nasprotju s podjetjem A, predstavljajo stroški dela (AOP 139) pomembno postavko saj znašajo 409.952 EUR. To nakazuje na dejstvo, da ima podjetje B več zaposlenih, saj gre za delovno bolj intenzivno panogo.

### 3.2.1 Ugotovitve analize

Glavne ugotovitve, do katerih sem prišel na podlagi analize bilance stanja in izkaza uspeha podjetja B so:

- Čisti prihodki od prodaje so pri podjetju B stabilni, za bolj natančno analizo bi potreboval daljšo časovno premico.
- Stroški materiala so se presenetljivo znižali za več kot 150.000 EUR, kar nakazuje na boljše nabavne vire materiala ali na bolj učinkovito uporabo materiala zaradi investicije v nove, bolj moderne proizvodne stroje
- Bistvena razlika, v primerjavi s podjetjem A je v odpisu vrednosti. Glede na bistveno višje vrednosti dolgoročnih sredstev, je temu primerna višina amortizacije, ki v primeru podjetja B znaša 184.435 EUR.
- V primerjavi s predhodnim letom se je bistveno povečal dobiček iz poslovanja. Glede na to, da smo ugotovili nezatno povišanje prihodkov iz prodaje, je verjetno razlog za povišanje čistega dobička, nižji stroški materiala.
- Podjetje B je imelo tudi višje finančne odhodke. To se sklada za višjimi dolgoročnimi finančnimi obveznostmi v tekočem letu v primerjavi s predhodnim letom
- Podjetje B ima razmeroma visok denarni tok. Hitri izračun pokaže, da je imelo podjetje B 371.522 EUR denarnega toka v letu 2015 (čisti dobiček + amortizacija). Po drugi strani ima podjetje kar nekaj dolgoročnih in kratkoročnih finančnih in poslovnih obveznosti, ki zmanjšujejo razpoložljivi denarni tok.

### **3.2.2 možnosti za financiranje podjetja B**

Za razliko od podjetja A, ki nima osnovnih sredstev s katerimi bi lahko zavarovalo najetje kredita, ima podjetje B zadosti osnovnih sredstev v obliki zgradb in proizvodnih naprav in strojev, ki jih lahko zastavi z namenom zavarovanja za pridobitev kredita. Na podlagi podatkov iz bilanc lahko predvidevamo, da je podjetje to tudi naredilo ob nakupu poslovne zgradbe in ob nakupu proizvodnih naprav in strojev. Najbolj verjeten scenarij za pridobitev finančnih virov je da je podjetje B ponudilo bankam sledeče zavarovanje:

- menice podjetja,
- hipoteka na nepremičnini,
- Zastava zalog – v tem primeru je zastava zalog primerna, saj gre za trajno blago, ki se lahko unovči na daljše časovno obdobje.

Kot sem že omenil, se je podjetje B za nakup strojev verjetno poslužilo storitev leasinga. V tem primeru tudi ne bi smelo imeti problemov z zavarovanjem, saj je leasingo-dajalec lastnik stroja do njegovega končnega odkupa. V primeru leasinga, je podjetje B moralo izdati menice in verjetno plačati 20 % polog.

Tudi denarni tok podjetja B je sorazmerno visok, je pa potrebno, kot sem že omenil, ugotoviti obstoječe finančne obveznosti, ki jih ima podjetje in ki vplivajo na znižanje

denarnega toka. Na podlagi denarnega toka, ki ga izračunamo na podlagi podatkov iz izkaza uspeha, in na podlagi že obstoječih finančnih obveznosti, lahko ugotovimo razpoložljivi denarni tok.

Na podlagi analize bilance za podjetje B sem prišel do sklepa, da tudi podjetje B nima težav s finančnimi viri in prepričevanjem bank, da so zaupanja vredno podjetje. Podjetje mora tudi v bodoče gledati na optimizacijo poslovanja in vlaganja v proizvodjalne naprave in stroje, saj bo tako izboljšalo svojo konkurenčnost.

## **SKLEP**

Mikro in majhna podjetja tvorijo enega od stebrov slovenskega gospodarstva, saj so zelo pomemben vir ustvarjanja delovnih mest in povečanja konkurenčnosti gospodarstva. Zaradi svoje majhnosti so zelo prožna in posledično hitro odreagirajo na zunanje dejavnike kot so konkurenca, davčno okolje, cenovne spremembe, spremembe na ciljnih trgih in spremembe na trgu dela. So pa majhna podjetja imela nemalo težav ko je nastopila finančna in posledično gospodarska kriza, saj se je finančno in gospodarsko okolje zelo hitro poslabšalo.

V zaključni nalogi sem želel preučiti s kakšnimi težavami se srečujejo majhna podjetja pri financiranju svoje dejavnosti. Na podlagi dveh podjetij iz dveh različnih panog, eno iz storitvene dejavnosti in eno iz proizvodne dejavnosti, sem poskušal prikazati s katerim težavam se podjetja srečujejo, ko iščejo finančne vire, bodisi za razvoj podjetja, za redno poslovanje kot tudi za rast podjetja.

Ugotovil sem, da je pri majhnih podjetjih še vedno najbolj pogost način pridobivanja finančnih sredstev - dolžniški kapital, ki ga podjetja dobivajo v veliki večini primerov pri bankah. Ostali načini so za majhna podjetja skoraj nedostopni. Razlogi so različni, od manjše razvitosti ostalih načinov financiranja v Sloveniji, do neznanja podjetnikov, kako dostopiti do teh virov.

Dodatna težava pri dostopu do finančnih virov so zaostreni pogoji, ki so jih banke sprejele na podlagi kapitalskega sporazuma Basel II. Ti zaostreni pogoji so: večje zahteve po materialnem zavarovanju kredita, ki ga stranka najema, strožji pogoji za dodelitev ratinga podjetju in posledično višji obrestni pribitek in bolj dosleden pregled poslovnega načrta podjetja.

Zaradi zaostrenih pogojev in tudi strožjih kapitalskih zahtev, ki jih je določal BASEL II, so banke začele več pozornosti namenjati bilančnim podatkom podjetij in zavarovanju kreditov, kot podjetnikovi dejavnosti, zgodovini in poslovnim načrtom, ki so jih podjetniki pripravili. Banke in podjetniki niso bile več partnerji v poslovnem procesu, kar je privedlo do situacije,

da banke niso stale ob strani podjetjem v dobrem in slabem, ampak so se pričele obnašati zelo dosledno in se zanašale na bolj stroge standarde, ki so jih od njih zahtevali regulatorji.

Država je tudi uvidela, da je potrebno pomagati majhnim podjetjem, in jim omogočati lažji dostop do finančnih virov. Glavni način, s katerim je država to dosegla so preko SID banke in preko podjetniškega sklada, ki omogoča podjetjem dostop do bolj ugodnih virov financiranja in omogoča podjetjem s premalo materialnega zavarovanja dostop do finančnih virov.

Podjetniki so tudi, zaradi vse bolj dostopnih informacij, osveščeni o možnosti alternativnih načinov financiranja podjetja. Predvsem mlajši podjetniki imajo več znanja kako pridobiti alternativne vire financiranja podjetja. V bodoče lahko pričakujemo, da se bodo majhna podjetja prilagodila razmeram na finančnih trgih in bodo vse bolj iskala alternativne vire financiranja, ker bo posledično spodbudilo banke, da bodo ponovno "zrahljale" svoje kriterije na podlagi katerih bodo odobravale kredite, saj se tudi banke borijo za svoj kos pogače.

## LITERATURA IN VIRI

1. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve – AJPES. *Bilanca stanja in izkaz uspeha podjetja A*. Najdeno junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/jolp/>
2. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve – AJPES. *Bilanca stanja in izkaz uspeha podjetja B*. Najdeno junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/jolp/>
3. *Bančna garancija*. Najdeno 6. junija 2016 na spletnem naslovu [http://www.mp.gov.si/fileadmin/mp.gov.si/pageuploads/Upravna\\_akademija/UA/ucna\\_gradiva/upravna\\_akademija\\_\\_EPGP\\_predavanje.pptx](http://www.mp.gov.si/fileadmin/mp.gov.si/pageuploads/Upravna_akademija/UA/ucna_gradiva/upravna_akademija__EPGP_predavanje.pptx)
4. *Denarni tok*. Najdeno 11. junija 2016 na spletnem naslovu [http://www.koncept-poslovanje.si/?page\\_id=1258](http://www.koncept-poslovanje.si/?page_id=1258)
5. Drnovšek, M., Stritar R., Vahčič, A. (2005), *Osnove podjetništva, priročnik za pripravo poslovnega načrta 2005-2006*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
6. Evropska Komisija. (2015). *Smernice za opredelitev MSP*, str. 3. Podrobnosti in pojasnila glede opredelitve MSP, ki velja od 1. januarja 2005.
7. Fallon Taylor, N. (2015, 29. julij). 14 Creative Financing Methods for Startups, *Business Daily*. Najdeno 02. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.businessnewsdaily.com/1733-small-business-financing-options-.html>
8. Filipič, D & Markovič-Hribernik, T. (2000). *Osnove financ*, Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
9. *Leasing*. Najdeno 6. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.nlbleasing.si/leasing/financni-leasing/221>
10. *Menica*. Najdeno 08. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-financiranja/Zavarovanje-terjatev-kot-ukrep-proti-financni-nedisciplini/Menica>
11. Mramor, D. (1993). *Uvod v poslovne finance*, 1. Natis, Ljubljana: Gospodarski Vestnik.
12. Statistični Urad Republike Slovenije. *Kako pomembna je vloga malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji?* Najdeno 14. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/StatWeb/glavnanavigacija/podatki/prikazistaronovico?IdNovice=6537>
13. Tajnikar, M., 2006, *Tvegano poslovanje, Knjiga o gazelah in rastočih poslov*, tretji ponatis, Ljubljana, Ekonomska fakulteta.
14. Vadnjal, J., Letonja, M., Kociper T., & Veselinovič, D. (2010). *Odnos med bankami in malimi ter srednjimi podjetji v Sloveniji*, Ljubljana: Bančni vestnik, letnik 59, številka 10, oktober 2010, str. 42.
15. Zakon o gospodarskih družbah. *Uradni list RS št. 42/2006*. Najdeno 13. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200642&stevilka=1799>

16. *Življenski cikel podjetja*. Najdeno 11. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-pomoci/Zivljenjski-cikel-podjetja>