

2018

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

DIPLOMSKA NALOGA

DIPLOMSKA NALOGA

IVANA MIHAJLOVSKA

IVANA MIHAJLOVSKA

KOPER, 2018

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

Diplomska naloga

VIRI FINANCIRANJA PODJETJA IN MOŽNOSTI
PRIDOBIVANJA VIROV FINANCIRANJA MIKRO
PODJETIJ V SLOVENIJI

Ivana Mihajlovska

Koper, 2018

Mentor: izr. prof. dr. Igor Stubelj

POVZETEK

V današnjem okolju poslovanja si mora vsako podjetje, ki želi uspešno poslovati, zagotoviti potrebne vire financiranja. Podjetje si lahko vire financiranja zagotovi oziroma pridobi na več načinov. V diplomski nalogi preiskujemo možnosti pridobivanja virov financiranja za mikro podjetja v Sloveniji. V prvem delu naloge smo pojasnili pomembnost financiranja za podjetja ter možne vire financiranja, v drugem, empiričnem delu pa smo s pomočjo intervjujev ugotavljali, kako si mikro podjetja v Sloveniji zagotavljajo vire financiranja, na katere težave naletijo pri financiranju podjetja in kako so zadovoljni z delovanjem finančnega sistema. Raziskavo smo izvedli v štirih mikro podjetjih, kjer smo intervjuvali lastnike. Ugotavljali smo odstopanja od teoretične razlage. Intervjuvanci menijo, da se možnosti financiranja mikro podjetij v Sloveniji izboljšujejo, vendar še vedno niso na stopnji, ki jo pričakujejo podjetniki. Ugotavljamo, da so mikro podjetja v Sloveniji zelo problematična skupina za financiranje in da bi bilo treba še veliko narediti, da bi olajšali njihovo poslovanje.

Ključne besede: mikro podjetja, finančni sistem, viri financiranja, financiranje, banke.

SUMMARY

In today's business environment, any company that wants to operate successfully must provide certain financial resources. The company can provide financial resources in several ways. From the above follows our researched topic, which examines the possibilities of obtaining financing sources for the micro enterprises in Slovenia. In the first part, we have explained the importance of financing for the enterprises and possible sources of funding. In the second, empirical part, through interviews we determined how the micro enterprises in Slovenia provide sources of financing, problems encountered in the financing of the company, and how satisfied they are with the functioning of the financial system. The research was done in four micro-enterprises, where we interviewed the owners. We found out that there were deviations from the theoretical interpretation. The opinion of the interviewees was that the possibilities for financing micro-enterprises in Slovenia are improving, but they are still not at the level that the entrepreneurs expect. We found out that the micro enterprises in Slovenia are a very problematic group in terms of the acquisition of finances and that a lot of work needs to be done on the financial market in order to facilitate their business.

Key words: micro enterprises, financial system, sources of financing, financing, banks.

UDK 336:334.012.61(043.2)

VSEBINA

1	Uvod	1
1.1	Oprelitev problema in teoretičnih izhodišč	1
1.2	Namen in cilji	2
1.3	Metodologija	3
1.4	Predpostavke in omejitve	3
2	Financiranje podjetja	4
2.1	Financiranje z lastniškim kapitalom	6
2.2	Financiranje z dolžniškim kapitalom	8
2.3	Notranji in zunanji viri financiranja	9
3	Finančni sistem	12
3.1	Delovanje finančnega sistema	12
3.2	Finančni trg	13
3.3	Denarni trg	15
3.4	Trg kapitala	16
3.5	Finančne institucije	19
3.5.1	Depozitne finančne institucije	19
3.5.2	Nedepozitne finančne institucije	21
3.5.3	Bančni sistem v Sloveniji	23
3.5.4	Ljubljanska borza	26
4	Mikro podjetja v Sloveniji	28
4.1	Oprelitev mikro podjetij	28
4.2	Razlike med mikro in velikimi podjetji	29
4.3	Financiranje novonastalih podjetij	29
4.4	Organiziranosti mikro in malih podjetij	30
4.4.1	Samostojni podjetnik (s. p.)	30
4.4.2	Družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.)	31
5	Empirični del	33
5.1	Raziskovalna vprašanja	33
5.2	Opis raziskave	33
5.3	Ključne ugotovitve	34
6	Sklep	41
	Literatura	45
	Priloge	47

PONAZORILA

Preglednica 1: Faze razvoja podjetja in najpomembnejših viri lastniškega financiranja	6
Preglednica 2: Razvrstitev podjetij po Zakonu o gospodarskih družbah	28
Preglednica 3: Razlike med mikro in velikimi podjetji	29
Preglednica 4: Razlike med s. p. in d. o. o.....	32
Slika 1: Vsebina in pojem financiranja podjetja	5
Slika 2: Sestava finančnega sistema.....	13
Slika 3: Kapitalski tokovi finančnega sistema	13
Slika 4: Finančni trg	14
Slika 5: Delitev finančne institucije	19
Slika 6: Delitev bank na pomembne in manj pomembne.....	26

KRAJŠAVE

EMN	Enotni mehanizem nadzora
ECB	Evropska centralna Banka
BS	Banka Slovenije

1 UVOD

V uvodnem delu smo opredelili problematiko in predstavili teoretična izhodišča in zatem smo predstavili namene in cilje, ki jih bomo obravnavali v tej diplomski nalogi. Na koncu smo predstavili metodologijo raziskave ter predpostavke in omejitve.

1.1 Opredelitev problema in teoretičnih izhodišč

Finance so neločljivo povezane s pojavom denarja ter so kot praksa stare toliko, kot je star denar (Filipčič in Mlinarič 1999). Finance so se toliko bolj razvijale, kolikor bolj je denarno gospodarstvo izpodrivalo naravno. Tako danes z izrazom finance v širšem pomenu besede ne razumemo samo denarnih plačil, ampak mislimo pri tem na vsa opravila z denarjem v gospodarskem in pravnem smislu (Filipčič in Mlinarič 1999). Področje financ delimo na osebne finance, javne finance in poslovne finance (Berk Skok, Lončarski in Zajc 2002). Poslovne finance predstavljajo dejavnosti za pridobivanje potrebnih finančnih sredstev in dejavnosti, povezane z upravljanem finančnih sredstev v podjetjih (Berk Skok, Lončarski in Zajc 2002). Da bi podjetje uspešno poslovalo, potrebuje ustrezne finančne vire za financiranje njegove dejavnosti. Podjetje za opravljanje dejavnosti namreč potrebuje različna osnovna sredstva, denimo zaloge, denar na transakcijskem računu ipd. Ta sredstva lahko delno zagotovijo dobavitelji, zaposleni ali država, sicer pa običajno veliko večino finančnih virov za poslovanje podjetja zagotovijo investitorji (Dolenc in Stubelj 2011).

V finančnem sistemu podjetja potrebne finančne vire pridobijo posredno preko finančnih posrednikov ali neposredno preko finančnih trgov. Finančni trgi predstavljajo srečanje ponudbe in povpraševanja. Finančni trg delimo na denarni in kapitalni trg, ki se med seboj razlikujeta po ročnosti finančnih instrumentov, s katerimi se trguje na posameznem segmentu finančnega trga (Dolenc in Stubelj 2011). Trg kapitala v širšem smislu delimo na trg dolgoročnih vrednostnih papirjev in trg dolgoročnih posojil. Najpomembnejša funkcija trgov kapitala je, da povečujejo varčevanje in ga usmerjajo v najbolj produktivne naložbe (Repovž in Peterlin 2004). Na nasprotni strani pa, kot pravita Dolenc in Stubelj (2011), imamo denarni trg, na katerem se trguje s finančnimi instrumenti z dospelostjo do enega leta. Preko finančnih trgov se prelije le manjši del sredstev, potrebnih za financiranje podjetij, saj se večji del sredstev od subjektov s finančnimi presežki do subjektov s finančnimi primanjkljaji prenese preko finančnih posrednikov (Dolenc in Stubelj 2011). Večino potrebnih zunanjih virov financiranja tako podjetja pridobijo v obliki različnih posojil preko finančnih posrednikov, katerih najpomembnejši predstavnik so banke (Dolenc in Stubelj 2011).

Kako določeno podjetje pridobi potrebna finančna sredstva, je zelo odvisno od dejavnosti podjetja, njegove velikosti in drugih dejavnikov. Podjetje se lahko financira z lastniškimi viri, ki jih lahko pridobi na trgu ali jih ustvari s poslovanjem (zadržani dobički) ter z dolžniškimi

viri, to so izdaja obveznic in razna posojila, ter z drugimi obveznostmi, ki nastanejo s poslovanjem podjetja (Dolenc in Stubelj 2011).

Katero vrsto financiranja bo podjetje uporabljalo, je odvisno tudi od tega, na kateri stopnji življenjskega cikla se podjetje nahaja. Kot pravita Filipčič in Mlinarič (1999), ima vsako podjetje različne razvojne faze v svojem življenjskem ciklu in sorazmerno s temi potrebuje različne vire financiranja. Ruzzier idr. (2008) o financiranju in življenjskem ciklu menijo, da se ta problem javlja že v samem začetku, ko podjetnik ustanovi podjetje. Največja težava v tem je, da podjetja zelo pogosto porabljajo likvidna sredstva za nakupovanje opreme in osnovnih sredstev, namesto da bi to financirali z dolgoročnimi posojili.

V tej diplomski nalogi se bomo osredotočili na mikro podjetja v Sloveniji, ki imajo pomembno vlogo v narodnem gospodarstvu. Dernovšek (2012) navaja, da so rezultati Evropske komisije pokazali, da so mikro podjetja v zadnjih letih največji zaposlovalec na evropskem trgu. Kot pravi Vabšek (2014), je vloga mikro podjetij za narodno gospodarstvo daleč najbolj pomembna, ker mikro podjetja skupaj z malimi in srednje velikimi podjetji predstavljajo 99,7 % vseh podjetij v Sloveniji in zaposlujejo 63 % vseh zaposlenih v Sloveniji.

Ruzzier idr. (2008) glede financiranja malega gospodarstva pravijo: »Problem financiranja malega gospodarstva v Sloveniji so predvsem predraga finančna sredstva, omejene možnosti dostopa do finančnih sredstev, omejitve pri najemanju posojil v tujini, slabo poznavanje drugih oblik financiranja podjetij (npr. financiranje s tveganim kapitalom, financiranje z zastavo vrednostnih papirjev) ter pomanjkanje drugih oblik financiranja (npr. skladi tveganega kapitala ali viri za samozaposlitev).«

Vprašanja, na katera smo odgovorili v naši diplomski nalogi, so:

- Kateri so najbolj pogosti viri financiranja in kje jih podjetje lahko pridobi?
- Katere so možnosti pridobivanja virov financiranja za mikro podjetja v Sloveniji?
- S kakšnimi težavami se soočajo podjetniki pri pridobivanju virov financiranja?

1.2 Namen in cilji

Namen te diplomske naloge je prikazati vire financiranja podjetij in proučiti možnosti financiranja mikro podjetij v Sloveniji.

Cilji diplomske naloge so:

- predstaviti potrebe podjetij po financiranju,
- predstavite možne vire financiranja podjetij,
- predstavite finančne sistem v Sloveniji,
- proučiti razpoložljive vire financiranja za mikro podjetja v Sloveniji ter

- izvesti raziskavo o problematiki dostopa do virov financiranja za mikro podjetja v Sloveniji.

1.3 Metodologija

Na podlagi prebrane relevantne literature smo predstavili teorijo na področju financiranja podjetij ter delovanje slovenskega finančnega sistema. Predstavili bomo slovensko borzo ter delovanje bančnega sistema v Sloveniji. Predstavili bomo tudi potencialne vire financiranja za mikro podjetja.

V praktičnem delu naloge smo opravili intervju s štirimi predstavniki mikro podjetij v Sloveniji. Z intervjuji želimo predstaviti problematiko, s katero se soočajo mikro podjetja pri financiranju svojega poslovanja.

1.4 Predpostavke in omejitve

Raziskava je omejena na možne vire financiranja, ki so dostopni podjetjem, ki delujejo na slovenskem trgu.

2 FINANCIRANJE PODJETJA

Da bi lahko začeli poslovati, je nujna dobra ideja, prav tako pa so za uresničitev te zamisli pomembna finančna. Finančni viri so nujni za začetno financiranje poslovanja, razvoj tima, izdelkov ali storitev, ki jih bomo ponujali, trženje, nakup opreme, surovine, davki in ostale obveznosti do države.

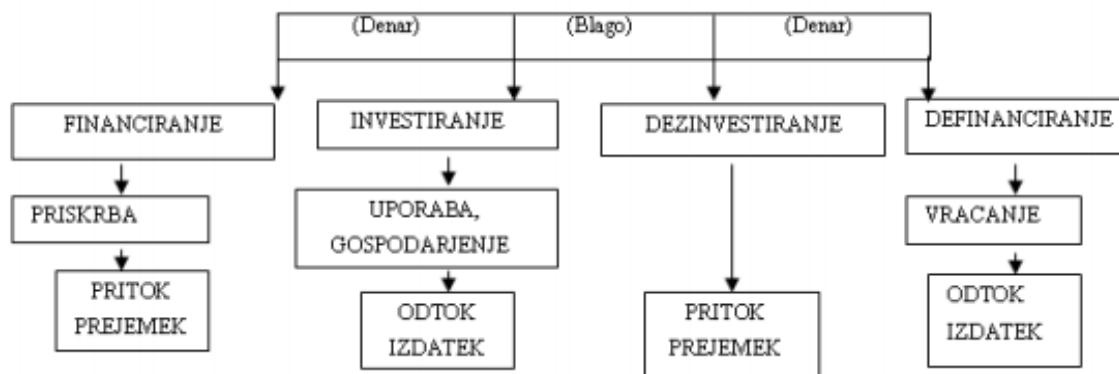
Pojem financiranje in pojem dohodkov izvirata iz pojma denarja. Financiranje je pojem, ki obsega pretok in prenašanje denarja od enega gospodarskega osebkoma k drugemu. Kroženje denarja v narodnem gospodarstvu je posledica financiranja, ki omogoča gibanje denarja oziroma denarni promet. Denarni promet se odvija med gospodarskimi osebkoma, kot tudi v podjetjih. Kroženje denarja v podjetju imenujemo financiranje podjetja. Ta proces poteka kot finančna funkcija enega podjetja. Finančna funkcija v literaturi je različno opredeljena. Filipčič in Mlinarič (1999, 36–37) finančno funkcijo opredeljujeta kot »zagotavljanje denarnih sredstev, uporabljanje denarnih sredstev pri poslovanju podjetja, vlaganje (plasiranje) denarnih sredstev in denarnih nadomestkov v druge pravne in fizične osebe ter vračanje denarnih sredstev virom.«

Financiranje v podjetju obsega zagotavljanje finančnih virov za njegovo poslovanje. Da bi podjetje uspešno poslovalo, potrebuje ustrezna osnovna sredstva, zaloge, denar na transakcijskem računu ipd. Del finančnih virov za kritje potrebnih sredstev lahko podjetje priskrbi od svojih dobaviteljev, zaposlenih ali pa države, vendar največji del finančnih virov zagotovijo investitorji. Pojem finančni vir obsega pojem kapitala, ki je zelo pomemben pri financiranju podjetja. Stubelj, Dolenc in Laporšek (2016, 43) pravita, »glede na to, da je z vidika uporabnosti virov vseeno /.../ kdo zagotavlja vire financiranja podjetja, je finančna definicija kapitala širša od t. i. računovodske definicije, po kateri kapital podjetja obsega samo tiste vire financiranja, ki jih zagotovijo lastniki.«

Peterlin (2003, 12) pravi:

Celotni kapital podjetja je njegova obveznost do lastnikov, ki zapade v plačilo, če podjetje preneha delovati, pri čemer se obseg 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.

S teoretičnega stališča kapital delimo na lastniški in dolžniški kapital. Repovž in Peterlin (2004, 80) pravita, da upravljavci dnevno ali v daljšem obdobju sprejemajo razne finančne odločitve. Tukaj uvrščamo tudi odločitve o priskrbi kapitala oziroma odločitve o primerni finančni strukturi. Finančna struktura obsega dolg in lastniški kapital podjetja, zato je zelo pomembno, da se podjetje pri opredelitvi svoje finančne strukture pravilno odloči. Dejavnik, ki vpliva na finančno strukturo, je cena oziroma strošek kapitala, kar zajema strošek dolga in strošek lastniškega kapitala.



Slika 1: Vsebina in pojem financiranja podjetja

Vir: Repovž in Peterlin 2004, 74.

Repovž in Peterlin (2004,73) pravi, da je financiranje podjetja več kot samo zagotavljanje in uporaba sredstev. Njena opredelitev obsega naslednje elemente:

- *Zagotavljanje sredstev* (financiranje) je vsak denarni pritek (ožje prejemek denarja) v podjetje, ki ni posledica preoblikovanja materialnih ali drugih prehodnih oblik sredstev. Pri tem mislimo predvsem na denar iz zunanjih virov (druge organizacije, finančne institucije, drugi vlagatelji sredstev) ali na denar iz doseženega poslovanja podjetja (pozitivni denarni tok). Pri priskrbi velja načelo: pravi denar v pravilni višini ob pravem času in na pravem mestu.
- *Uporaba* (investiranje) tako pridobljenih denarnih sredstev je preoblikovanje denarnih sredstev v nedelarne oblike ali pa uporaba denarnih sredstev v različne finančne naložbe in s tem nastali denarni odtok (ožje izdatek denarja).
- *Gospodarjenje s sredstvi* pomeni smotrno (premišljeno) uporabo pridobljenih sredstev, da bi dosegli čim boljši učinek v dobičku ali na denarnem toku in da bi čim bolj neovirano poslovali z zagotovitvijo potrebne likvidnosti sredstev in plačilne sposobnosti ter zagotovili želen razvoj podjetja.
- *Vračanje prejetih sredstev* virom financiranja (skupaj z obrestmi v pogojih kreditnega odnosa ali udeležbe lastnikov v dobičku) pomeni eno temeljnih nalog finančne funkcije in zaključek krožnega gibanja sredstev. Če izposojena sredstva (opustitev plačila zapadlih obveznosti) niso vrnjena, to pomeni krajo tujega premoženja in je ne glede na družbeno-ekonomski sistem skoraj povsod enako ostro sankcionirano.
- *Razporejanje finančnih izidov* pomeni razporeditev v denarju izraženega izida poslovanja na posamezne interesne udeležence v poslovanju podjetja (lastniki, zaposleni, poslovodje, država).
- *Finančna razmerja* znotraj podjetja temeljijo na samofinanciranju (pogoj za finančno stabilnost podjetja), kreditiranju in vlaganju v lastniške vire financiranja.

2.1 Financiranje z lastniškim kapitalom

Lastniški kapital mora biti zagotovljen od samega začetka poslovanja podjetja, saj mora vsak lastnik, ki želi začeti poslovanje, vložiti denar in seveda svoje prihranke z namenom, da bi dobil več denarja (Mramor 1993, 239).

Lastniški kapital predstavlja denar, ki ga v podjetje vložijo lastnik ali lastniki podjetja. V bilanci podjetja je lastniški kapital sestavljen iz vpoklicnega kapitala, kapitalske rezerve, rezerve iz dobička, presežka iz prevrednotenja, prenesenega čistega poslovnega izida, čistega poslovnega izida tekočega leta ipd. (Dolenc in Stubelj 2011, 41). »Temeljni cilj delovanja podjetja je rast vrednosti lastnega kapitala podjetja, zato je cilj vsake odločitve povečanje donosnosti lastnega kapitala,« pravita Peterlin in Glavina (2007, 21).

Financiranje z lastniškim kapitalom ima prednosti in slabosti. Prednost lastniškega kapitala je, da ga ni treba odplačevati oziroma formalno nimamo nobene obveznosti ali rokov za odplačevanje tovrstnega financiranja. Poleg tega lastniški kapital prinaša tudi večjo boniteto podjetja oziroma upniki bolj zaupajo lastnikom, ki dejavnosti svojega podjetja v večini financirajo z lastniškim kapitalom. Na nasprotni strani so slabosti lastniškega kapitala. Kot največjo slabost štejemo večjo zahtevano donosnost tega kapitala. Slabost predstavlja tudi potencialna izguba nadzora podjetja, če novi lastnik vstopi v podjetje in vложи nov kapital; takrat obstoječi lastniki lahko izgubijo svojo vlogo zaradi manjšega kapitalskega vložka (Dolenc in Stubelj 2011, 41).

Repovž in Peterlin (2004, 86) delijo lastniški kapital na dve vrsti kapitala:

- trajni (osnovni, navadni ali tudi nominirani) kapital, ki ga prispevajo v poslovanje podjetja lastniki s trajnim vplačilom (v primeru delniške družbe je to delniški kapital – navadne in prednostne delnice – ordinary and preference shares capital);
- prisluženi (ali tudi nenominirani kapital – retained earning), ki ga sestavljajo začasno nerazdeljeni dobiček preteklih let, dobiček tekočega leta ter rezerve.

Preglednica 1: Faze razvoja podjetja in najpomembnejši viri lastniškega financiranja

Faza razvoja podjetja:	Najpomembnejši viri lastniškega financiranja:
Organiziranje in načrtovanje	Lastnik in neformalni viri
Podjetje ustanovljeno: proizvodi ali storitve pripravljeni z proizvodnjo	Finančne institucije visoko tveganega kapitala in neformalni viri
Pretekli podatki o poslovanju	Tudi nekatere druge finančne institucije
Faza bistvene širitve	Možnost prodaje lastniških vrednostnih papirjev
Zrelo in trdno podjetje	Zadržani dobički in odprte prodaje

Vir: Mramor 1993, 251.

Podjetniki lahko glede na to, na kateri stopnji razvoja se nahaja njihovo podjetje, pridejo do različnih virov lastniškega kapitala. Na začetku oz. ob ustanovitvi podjetja lastniki največkrat pridobijo tako imenovane neformalne vire, tj. od družine, prijateljev itd. V takem primeru je tudi motivacija, da bo lastnik naredil vse, kar je v njegovi moči, da bo njegovo podjetje poslovalo z uspehom, največja. Neformalni viri lastniškega kapitala so ključnega pomena na prvi stopnji razvoja podjetja. Na kasnejših stopnjah razvoja podjetja lastniki pridobivajo lastniški kapital od formalnih virov oz. institucij, kot so: finančne institucije visoko tveganega kapitala, lokalni in državni skladi ter družbe, investicijske banke itd. Vse te finančne institucije so specializirane za lastniško financiranje podjetij in predstavljajo del organiziranega trga kapitala (Mramor 1993, 252).

Neformalni (tradicionalni) viri financiranja

Neformalni viri financiranja, so največkrat družina in prijatelji. V tem primeru vlagatelji posodijo svoj denar podjetniku zaradi njihove zveze, pa tudi zaradi večje dosegljivosti kapitala. Tovrstno financiranje je zelo pomembno za nove podjetnike, ki jih banke in druge finančne institucije še ne poznajo. S pomočjo tradicionalnih virov lahko podjetniki premagajo negotovost. Družina in prijatelji novemu podjetju zagotovijo manjšo količino denarja, ki ga podjetje posebej potrebuje na začetku. Ne glede na vsoto denarja lahko družinski člani oz. vlagatelji dobijo status lastnika in vse pravice, ki jih ta status prinaša, čeprav so takšni primeri zelo redki. Družina in prijatelji v glavnem niso problematični vlagatelji in se ne vpletajo v poslovanje podjetja, so bolj potrpežljivi od drugih, ko gre za vračilo njihovih naložb (Antončič idr. 2002, 306).

Težave v poslovanju bi lahko negativno vplivale na odnose v družini in med prijatelji. Zaradi tega jim mora podjetnik predstaviti pozitivne in negativne vidike poslovanja. To pomaga, da bi podjetnik ohranil poslovne dogovore na strogo poslovni ravni in da bi zmanjšal morebitne težave. Zaradi tega mora tudi člane, ki vlagajo v podjetje, obravnavati na enak način, kot če bi finančne naložbe pridobil od neznanega vlagatelja. Ravnanje z družino in prijatelji na ta način zmanjša možnosti za kakršne koli spore, do katerih lahko pride v prihodnosti. Pomembna naloga, ki jo podjetnik mora narediti, je, da zadeve uredi v pisni obliki; dogovoriti se je treba o podrobnostih, še preden pride do vložka v podjetje. Sem sodijo dogovor o količini denarja, pogojih, pravicah in odgovornostih vlagatelja ter o posledicah (kaj se zgodi s posojenim denarjem), če podjetje propade, in podobno (Antončič idr. 2002, 306).

Najpomembnejša zadeva, ki jo mora podjetnik narediti, je pretehtati, ali bo naložba vplivala na njegove odnose v družini in s prijatelji. Posebej mora biti pozoren na težave, do katerih lahko pride, če bo podjetje propadlo. Tradicionalne oz. neformalne naložbe morajo temeljiti na željah družinskih članov ali prijateljev, da vložijo v poslovanje, ker menijo, da je to dobra naložba, in ne zato, ker čutijo obveznost do podjetnika (Antončič idr. 2002, 306).

2.2 Financiranje z dolžniškim kapitalom

Financiranje z dolžniškim kapitalom oziroma dolžniško financiranje je razdeljeno na dva dela – dolgoročno in kratkoročno financiranje. Kratkoročno financiranje obsega dolgove podjetja, katerih rok vračila ne traja več kot eno leto. Kratkoročni viri financiranja so kratkoročna posojila (kredit) banke, posojila od drugih pravnih oseb ter komercialni zapisi. Na drugi strani imamo dolgoročno financiranje, katerega rok izplačila je daljši od enega leta. Med dolgoročne vire sodijo dolgoročna posojila in obveznice. Tovrstno financiranje se najpogosteje uporablja, ko gre za dolgoročne naložbe in velike investicijske projekte, za kratkoročne finančne potrebe pa podjetja najemajo kratkoročna posojila (Dolenc in Stubelj 2011, 62).

Kot pravijo Berk Skok, Lončarski in Zajc (2002, 213), je za podjetje normalno, da se financira z dolžniškim kapitalom. Pri tem morajo biti samo zelo pozorni na to, v katerem delu poslovanja se bodo zadolževali. Vsako podjetje mora stremeti k temu, da doseže optimalno strukturo svojega kapitala. To lahko doseže s pozornim merjenjem trga kapitala in pravilnim odločanjem o novem povpraševanju po dolžniškem kapitalu. Pomemben dejavnik predstavljajo stroški kapitala oziroma, v tem primeru, obrestna mera, po kateri bodo obračunani stroški dolga. Mramor (2000, 36) pravi, da je »podobno kot pri lastniškem financiranju tudi pri dolžniškem cilj podjetja /.../ maksimiranje tržne vrednosti z namenom uspešnega izplačila obveznosti ob pravem času.«

Enako kot pri lastniškem kapitalu ima tudi financiranje z dolžniškim kapitalom prednosti in slabosti. Prednost te vrste kapitala je »davčni ščit«. To pomeni, da se plačane obrestne mere dolga štejejo kot odhodek in v nadaljevanju podjetje plača nižje davke. Na ta način so dejanski stroški nižji od obrestne mere dolga. Pri tovrstnem financiranju upniki nimajo možnosti sodelovati pri sprejemanju odločitev, kar predstavlja prednost za lastnike, ker se jim ni treba odpovedati nadzoru nad podjetjem. Naslednja prednost je fiksna obveznost dolga oziroma stroški dolga niso povezani s poslovanjem podjetja. Stroški dolga se ne bodo povečevali, če se povečuje vrednost podjetja, ampak bodo ostali enaki. To štejejo kot prednost, ko podjetje posluje uspešno. Če pa podjetje deluje slabo, fiksna obveznost predstavlja za podjetje slabost. V tem primeru bo podjetje imelo težave z izplačevanjem svoje obveznosti in lahko gre v stečaj. Kot slabost dolžniškega financiranja štejejo tudi pogoje pri odobritvi posojila. Pogosto banke določijo pogoje, ki včasih omejijo nadaljnji razvoj podjetja (Dolenc in Stubelj 2011, 61–62).

Odločitev o dolgoročni zadolžitvi je odvisna od dejavnikov, navedenih v nadaljevanju (Mramor 1993, 263–266):

- *Vrsta podjetja.* Podjetja se med seboj razlikujejo glede stabilnosti prihodkov. Stabilni prihodki močno vplivajo na odločitve o dolgoročnem kapitalu. Stabilnost pomeni, da bo podjetje lahko izplačevalo dospele obveznosti, in obratno nestabilnost podjetja pomeni

nestabilne prihodke, kar prinaša velika verjetnost nesposobnosti podjetja izplačevati svoje obveznosti in nemožnosti financiranja podjetja z dolgoročnimi dolgovi.

- *Dobičkonosnost*. Bolj kot je neko podjetje dobičkonosno, večja je verjetnost, da bo lahko preneslo vse stroške obresti, ki jih prinašajo dolgoročni dolgovi. Dobičkonosnost podjetja je zavarovanje, da bo podjetje ostalo likvidno glede poravnavanja dospelih obveznosti.
- *Sredstva podjetja*. Likvidnost sredstev nekega podjetja vpliva na dolžniško financiranje. Čim več likvidnih sredstev neko podjetje ima, tem večja je verjetnost, da bo lahko ostalo likvidno oz. da bo poravnalo svoje pogodbene obveznosti. Obratno prav tako velja, da neko podjetje brez lastnih likvidnih sredstev morda ne bo sposobno poravnati zapadlih obveznostih in je to odvisno od drugih dejavnikov.
- *Razpoložljivost dolgoročnih posojil*. Delež dolžniškega kapitala se v podjetju spreminja s časom, sorazmerno s pogoji na trgu kapitala. V obdobju, ko je ponudba dolgoročnih posojil zelo majhna, posojila lažje dobijo podjetja z najbolj tveganim poslovanjem. Druga podjetja morajo v takšnem primeru zmanjšati dolžniški kapital v finančni strukturi svojega podjetja.
- *Stroški dolga*. To je cena dolžniškega kapitala oz. obresti, ki jih podjetje mora plačati posojilodajalcu v zameno za uporabo njegovega denarja. Stroški dolga so neposredno povezani s kreditno sposobnost podjetja. Večja kot je kreditna sposobnost oz. večja kot je verjetnost, da bo podjetje izplačalo svoje dolgove, nižja bo obrestna mera in obratno. Stroški dolga se povezujejo tudi z ročnostjo zadolžitve. Zaradi tega je dolgoročna zadolžitev praviloma dražja od kratkoročne.

2.3 Notranji in zunanji viri financiranja

»Zagotavljanje potreb po finančnih virih podjetja je možno iz notranjih ali iz zunanjih virov financiranja.« (Repovž in Peterlin 2000, 82)

Notranje financiranje oz. notranje vire financiranja lahko pridobimo na več načinov. Med notranje vire financiranja štejemo: nerazdeljeni čisti dobiček, obračunano in neporabljeno amortizacijo in druge notranje vire. Kadar se pojem notranje financiranje sestavi z lastniškim kapitalom oziroma s kapitalom, ki ga lastniki vložijo v podjetje (na začetku ali pozneje), dobimo pojem lastniško financiranje (Repovž in Peterlin 2000, 82).

Nerazdeljeni dobiček predstavlja pozitivno razliko med prihodki in odhodki. Nerazdeljeni čisti dobiček dobimo, ko od dobička pred obdavčitvijo plačamo davek od dobička in iz njega se potem izplačajo nagrade lastnikom podjetja. Odvisno od vrste podjetja se potem sorazmerno razdeli tudi dobiček. Če se lastniki odpovedo svoji nagradi, ta dobiček poveča knjigovodsko vrednost podjetja. Če gre za delniško družbo, to poveča tudi borzno ceno. Tisti dobiček, ki ostane v podjetju, oz. zadržani dobiček skupaj z osnovnim kapitalom, rezervami in dolžniškim kapitalom predstavlja celoten kapital podjetja (Filipčič in Mlinarič 1999, 113–114).

Amortizacija – je strošek uporabljanja osnovnih sredstev podjetja. Amortizacija se uporablja kot vir financiranja za vlaganje v nova osnovna sredstva, ki so fizično ali ekonomsko izkoristila svojo dobo uporabnosti in jih je treba zamenjati z novimi. Predstavlja proces, ki se stalno odvija in se lahko uporabi za financiranje gibljivih sredstev, ki predstavljajo ekonomsko ugodnost za podjetje. Lahko se uporabi tudi za odplačilo posojil, ki so bila najeta z namenom izplačevanja osnovnih sredstev (Filipič in Mlinarič 1999, 116).

Drugi notranji viri – predstavljajo vse ostale notranje vire podjetja, ki jih podjetje ima na razpolago. Sem štejemo tisti del vezanega kapitala, ki ga podjetje sprostí, da bi ga vložilo v drugo naložbo in s tem pridobilo nov kapital. Pridobivanje drugih notranjih virov je mogoče tudi s prestrukturiranjem premoženja podjetja, kot je prodaja nepotrebnih delov ali prodaja vrednostnih papirjev, lahko pa tudi z davčnimi olajšavami (Filipič in Mlinarič 1999, 118).

Nasprotje notranjemu financiranju je zunanje financiranje. Zunanje financiranje obsega priskrbo novega lastniškega kapitala ali pa priskrbo dolžniškega kapitala (dolgoročne ali kratkoročne dolgove). Zunanje financiranje obsega kapitalske vložke, dolgove podjetja oz. kredite (bančno posojilo ali blagovni kredit od dobavitelja) in posebne vrste zunanjega financiranja, kot so: faktoring, lizing in forfeiting (Repovž in Peterlin 2000, 82).

Kapitalski vložki – so oblika zunanjega financiranja, s katero podjetje pride do nepovratnega lastniškega kapitala. Ko govorimo o kapitalskih vložkih, največkrat mislimo na delniške družbe, ki z izdajanjem delnice želijo dobiti osnovni kapital v primeru ustanovitve podjetja ali ko gre za obliko učinkovite dokapitalizacije. V tem primeru nastane neposreden finančni odnos med kupci (vlagatelji) in izdajatelji vrednostnih papirjev. Lastniki delnic imajo, odvisno od njene oblike, določene pravice. Kapitalski vložki so lahko v obliki denarnega kapitala ali tudi v stvarni obliki (Filipič in Mlinarič 1999, 119).

Posojila (kredití) – predstavljajo enega izmed najbolj pomembnih finančnih virov ne glede na to, ali gre za kratek ali daljši rok. Poznamo več vrst dolžniških posojil. Posojilo je lahko bančno ali pa v obliki emisije dolžniških vrednostnih papirjev. Ko gre za bančno posojilo, je zelo pomembna cena kapitala oz. obresti, ki jih podjetje mora plačati, če želi ta kapital uporabljati. Pomembni so tudi pogoji, ki jih banka ponuja, in boniteta podjetja, ker je od tega odvisna tudi obrestna mera. Posojila razen banke ponujajo tudi hranilnice, zavarovalnice ali drugi skladi. Posojilo je pomemben vir financiranja tudi v začetni stopnji razvoja podjetja, ker podjetje takrat potrebuje največ finančnih virov. Predvsem zaradi velikega tveganja je v tej fazi razvoja bančno posojilo težko pridobiti (Repovž in Peterlin 2000, 82; Filipič in Mlinarič 1999, 119).

Lizing – o tej vrsti zunanjega vira financiranja govorimo takrat, ko namesto denarja osnovna sredstva priskrbimo z zakupom za določen čas. Ta vrsta financiranja je zelo uporabna na začetku ob ustanovitvi podjetja, ker marsikatero podjetje na začetku nima dovolj sredstev, da bi izplačalo obveznosti za tekoče poslovanje. S pomočjo lizinga nova podjetja, ki nimajo

možnosti pridobiti bančnega posojila, lahko dobijo sredstva za začetek svojega poslovanja. Obstajata dve vrsti lizinga – poslovni in finančni lizing (Repovž in Peterlin 2000, 82).

Factoring – predstavlja prodajo terjatev do kupcev posebni posredniški finančni organizaciji pred rokom dospelosti terjatve; pri tem gre za prodajo s popustom. Kolikšen bo popust, je odvisno od tega, kje je prodana terjatev, od časovne razdalje, kdaj bo potekla oz. kdaj bo dospelost terjatve, stroškov prodaje, želje po dobičku in od tveganja, da ne bo prišlo do poravnave terjatve na strani kupca. Prednost te vrste financiranja je, da prodajalec lahko pride do denarnih sredstev iz naslova nezapadlih terjatev in s tem denarjem vzpostavi likvidnost poslovanja podjetja. Slabost faktoringa je, da gre za drag vir financiranja (Repovž in Peterlin 2000, 83).

Forfeting – podobno kot pri faktoringu tudi pri tej vrsti financiranja gre za prodajo dolgoročnih terjatev finančnim organizacijam ali bankam, ki se ukvarjajo s to vrsto poslov. Forfeiting se uporablja za odkup dolgoročnih terjatev od proizvajalca – izvoznika investicijske opreme. Namen forfeitinga je, da spodbudi prodajo oz. izvoz investicijske opreme, ker se v tem primeru več kupcev odloči za takšen uvoz zaradi boljših pogojev, ki jih ponuja ta vrsta financiranja. Slabost pri forfeitingu je, da proizvajalci investicijske opreme nimajo vedno dovolj denarnih sredstev, da bi kreditirali opremo, ker gre za velike finančne zneske (Repovž in Peterlin 2000, 83).

3 FINANČNI SISTEM

Finančni sistem predstavlja skupek finančnih trgov, finančnih inštrumentov in finančnih institucij. Vloga finančnega sistema je, da prenaša finančna sredstva od gospodarskih subjektov s finančnimi presežki h gospodarskim subjektom, ki imajo finančne primanjkljaje. Zaradi različnih pogojev v narodnem gospodarstvu imamo na eni strani gospodarske subjekte, ki porabijo manj denarnih sredstev, kot je njihov dohodek, in na drugi strani gospodarske subjekte, ki porabijo več, kot je njihov dejanski dohodek. Na ta način imamo na eni strani varčevalce, na drugo pa investitorje. Povezava med njimi je glavni pomen finančnega sistema (Prohaska 1999, 3–4). Finančni sistem deluje uspešno takrat, ko so finančni prihranki najbolj učinkovito uporabljeni. Danes je finančni sistem globalen, ker ne pozna prostorske in časovne meje. Danes trgovanje poteka virtualno, ob kateri koli uri in v katerem koli mestu (Repovž in Peterlin 2000, 25).

3.1 Delovanje finančnega sistema

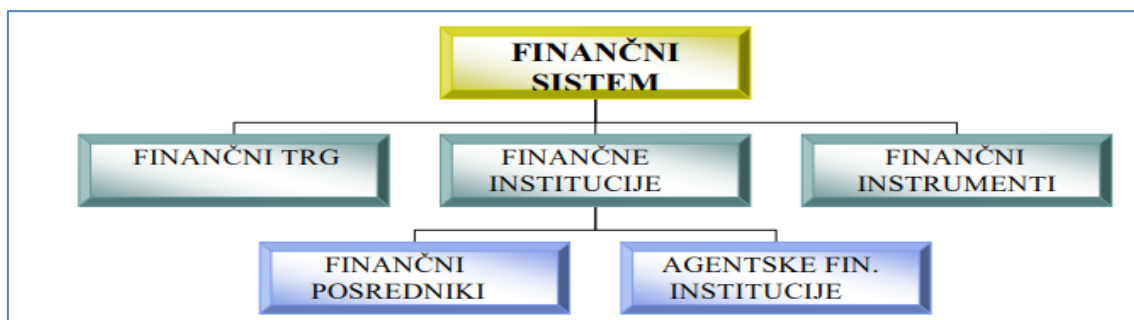
Finančni sistem se je skozi čas zaradi različnih razlogov spreminjal. Ne glede na gospodarske, politične, kulturne, zgodovinske razloge je bil finančni sistem nenehno izpostavljen spremembam. Glavni pomen v finančnem sistemu imajo finančne institucije, ki so nenehno izpostavljene spremembam. Finančne institucije se lahko razlikujejo od države do države, čeprav so njihove funkcije bolj obstojne in se manj spreminjajo skozi čas (Repovž in Peterlin 2000, 26).

Repovž in Peterlin (2000, 27) navajata šest ključnih dejavnosti finančnega sistema:

- zagotavlja in razporeja ekonomske vire skozi čas, prek meja in med industrijami,
- zagotavlja upravljanje s tveganji,
- zagotavlja preglednost in poravnavo plačil pri trgovanju,
- zagotavlja mehanizem vlaganja virov in porazdeljevanja deležev med različne spodbude,
- zagotavlja informacije o cenah kot pomoč pri usklajevanju decentraliziranega sprejemanja odločitev na različnih področjih ekonomije,
- zagotavlja reševanje problemov, ki nastanejo, ko ima ena stran v transakciji informacijo, druga pa ne, oziroma ko se ena stran pojavlja kot agent za nekoga drugega.

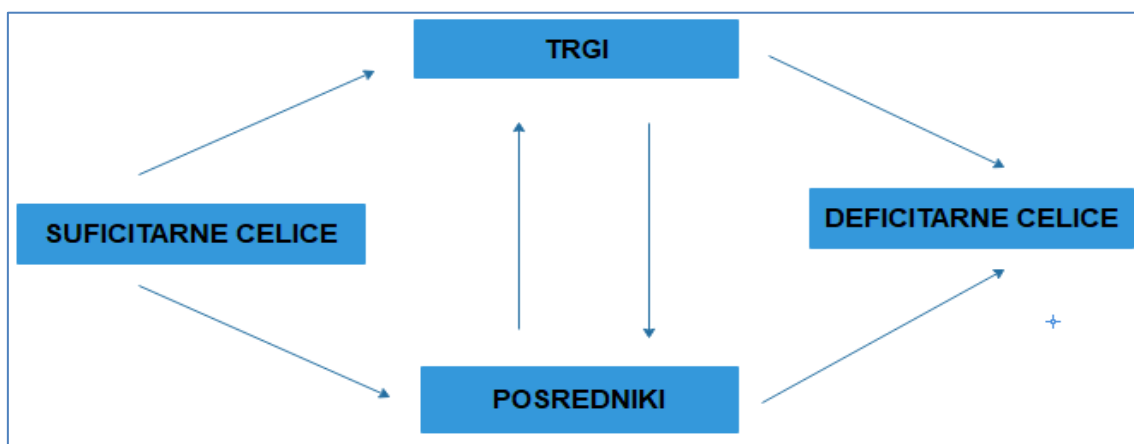
Sredstva se v finančnem sistemu prelivajo od suficitarnih celic, ki imajo finančne presežke, k deficitarnim celicam, ki imajo finančne primanjkljaje. Odnosi med posamezniki potekajo preko finančnih trgov ter preko finančnih posrednikov.

Suficitarne celice so vsa gospodinjstva oziroma podjetja, ki imajo presežek sredstev, deficitarne celice pa so gospodinjstva, podjetja in država, ki imajo večje potrebe po sredstvih, kot je njihov dejanski dohodek. Za ta namen so se med suficitarne in deficitarne celice postavile institucije finančnega trga in finančni posredniki (Repovž in Peterlin 2000, 25–26).



Slika 2: Sestava finančnega sistema

Vir: Fišer 2009.



Slika 3: Kapitalski tokovi finančnega sistema

Vir: Repovž in Peterlin 2000, 26.

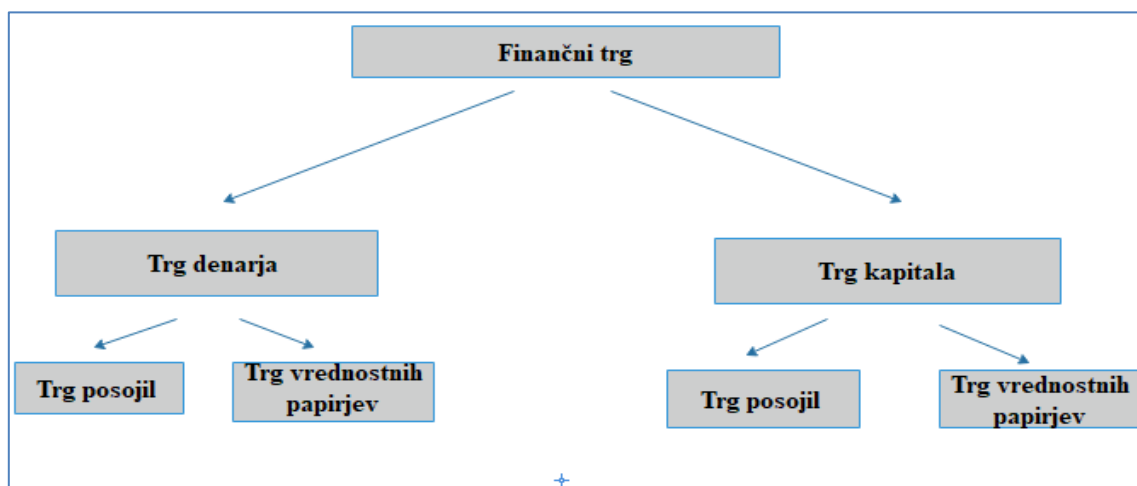
3.2 Finančni trg

»Finančni trg je skupen naziv za vse specializirane, medsebojno povezane trge na območju neke države, na katerih se srečujeta ponudba in povpraševanje po različnih finančnih instrumentih.« (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 14)

Trg je pojem, ki označuje mesto, kjer se srečujeta ponudba in povpraševanje po izdelkih in storitvah. Trg je lahko mesto in kraj, kjer je mogoče kupiti in plačati fizične izdelke ali storitve, lahko pa je tudi virtualno mesto, kjer se srečujejo vsi kupci in prodajalci ter kjer dejansko ne obstajajo fizične dobrine in ni fizičnega plačila (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 14).

Pojem finančni trg zajema tudi nacionalne in regionalne trge. Na širši ravni imamo svetovni ali globalni finančni trg. Danes je denar obravnavan tudi kot dobrina, zaradi česar je včasih enak vsem ostalim dobrinam, s katerimi se trguje na finančnem trgu. Zaradi tega obstajajo kraji, kjer so presežki denarja, in na drugi strani kraji, kjer so primanjkljaji denarja. Denar danes ni samo v fizični obliki, ampak je lahko tudi ček, menica, vrednostni papir itd. Oblika

denarja je v sodobnem svetu olajšala tudi poslovanje in usklajevanje ponudbe denarja in povpraševanja po denarju. Finančni trg opredeljuje mesto, kjer se srečujeta ponudba in povpraševanje ne glede na to, v kateri obliki se nahaja denar (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 14). Od tega izhaja najbolj pomembna funkcija finančnega trga, ki je razporejanje finančnih sredstev od subjektov s finančnimi presežki k subjektom s finančnimi primanjkljaji. Med osnovne funkcije finančnega trga sodi tudi funkcija, ki izhaja iz porazdelitve trga na posreden in neposreden trg. Neposreden finančni trg izdaja primarne vrednostne papirje, kot so obveznice, delnice itd. Neposredne finance jim rečemo, ker izdajatelji neposredno prodajajo vrednostne papirje končnim kupcem. Izdajatelji po drugi strani lahko te vrednostne papirje prodajajo tudi finančnim inštitucijam in na ta način si zagotovijo pravice do izdaje terjatev, ki se pojavljajo v obliki depozitov, hranilnih vlog, potrdila o vlogah itd. Na ta način finančne inštitucije oblikujejo posreden finančni trg, kjer pridobljene vrednostne papirje prodajajo naprej kot posredne finance. Na ta način končni kupci dobijo finančna sredstva na posrednem finančnem trgu. Vloga finančnih institucij je, da spreminjajo neposredne vrednostne papirje v posredne in da hkrati razporedijo finančna sredstva od tistih ekonomskih subjektov, ki imajo več, k tistim, ki imajo manj denarnih sredstev (Repovž in Peterlin 2000, 34–35).



Slika 4: Finančni trg

Vir: Repovž in Peterlin 2000, 35.

Naslednja porazdelitev finančnega trga je delitev na primarni in sekundarni trg. Podobno kot na posrednem in neposrednem trgu se novi vrednostni papirji izdajajo na primarnem trgu, trgovanje obstoječih pa poteka, kar je pomembno za delovanje primarnega trga, saj omogočajo likvidnost finančnih instrumentov (Repovž in Peterlin 2000, 34).

Tretja in tudi najbolj pomembna porazdelitev finančnih trgov je po ročnosti. Poznamo trg denarja in trg kapitala. Ko govorimo o finančnem trgu, največkrat in v najširšem smislu mislimo na trg denarja in trg kapitala (Prohaska 1999, 10–11).

3.3 Denarni trg

Denarni trg je tisti del finančnega trga, na katerem se trguje s kratkoročnimi vrednostnimi papirji in likvidnimi denarnimi sredstvi, katerih rok zapadlosti je do enega leta. Denarni promet, ki se odvija na denarnem trgu, deluje z namenom vzdrževanja likvidnosti in financiranja tekočega poslovanja ekonomskih subjektov na tem trgu (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 19).

Denarni trg v najširšem smislu zajema vse finančne prenose, ne glede na način prenosa (posredni in neposredni), ne glede na finančno obliko oz. ali gre za denar, ali za katero koli vrsto vrednostnega papirja ali kredita in ne glede na to, katera finančna institucija izvaja ta prenos. Pri denarnem trgu je pomembno poudariti, da obsega manjše, parcialne trge. Glavna vloga denarnega trga je, da omogoča pretok velikih denarnih zneskov iz enega ekonomskega subjekta k drugemu v kratkem času in z nizkimi stroški (Prohaska 1999, 17).

Denarni trgi so pomembni iz dveh razlogov, pravi Mramor (1993, 73):

- zagotavljajo glavni vir denarnih sredstev, ki omogoča udeležencem denarnega trga ohranjati likvidnost (plačilno sposobnost);
- omogočajo centralni banki voditi denarno politiko, saj se največ njenih instrumentov veže na trgovanje na denarnem trgu, posegi na denarnem trgu pa so običajno najpomembnejši element urejanja količine denarja v obtoku.

Sodobni denarni trgi so oblikovani iz (Filipič in Markovič-Hribernik 1998, 57):

- *denarnega trga neprenosnih terjatev* – na tem trgu se kratkoročno in na posreden način odvijajo prenosi finančnih sredstev (kredit) v obliki bilateralnega razmerja (ves čas razmerja je upnik isti); na tem delu denarnega trga se pojavljajo pretežno le denarne finančne institucije;
- *denarnega trga prenosnih terjatev* – na tem trgu se prelivajo finančna sredstva na neposreden in posreden način v obliki kratkoročnih vrednostnih papirjev; to razmerje je multilateralne narave (upnik se v času razmerja lahko spreminja); na tem delu denarnega trga se pojavljajo denarne in nedenarne finančne institucije ter tudi agentske finančne institucije.

Osnovno sredstvo za trgovanje na denarnem trgu so vrednostni papirji, ker je vsaka transakcija povezana z opredeljeno obliko kratkoročnega papirja.

Najpogostejše oblike kratkoročnih vrednostnih papirjev so (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 20):

- trezorski zapisi,
- komercialni zapisi,
- certifikati o depozitu,
- bančni akcepti ter

– reodkupni sporazumi.

Trezorski zapisi so posebna oblika vrednostnih papirjev z ročnostjo od treh mesecev do enega leta. Njihova vloga je omogočanje regulacije denarja in vzdrževanje likvidnosti bank. Za njihovo izdajo skrbijo državne institucije, kot so centralne banke, državne agencije in ministrstvo za finance. Trezorski zapisi so izdani z namenom vzpostavljanja ravnotežja med državnimi odhodki in prihodki. Ta vrsta vrednostnega papirja glasi na ime upravičenca in s tem ima trezorski zapis lastnost lahko prenesljivega vrednostnega papirja. Obrestna mera, ki jo prinaša trezorski zapis, je vnaprej dogovorjena v pogodbi (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 20).

Komercialni zapisi predstavljajo vrednostne papirje, katerih rok zapadlosti je do šest mesecev. Izdajo jih lahko banke ali podjetja, ki se na ta način zavežejo v dolžniškem odnosu. Namen komercialnih zapisov je bankam ali podjetjem omogočiti kratkoročno financiranje (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 20).

Certifikati o depozitu so eni med najbolj uporabljenih vrednostnih papirjev. Izda jih depozitna banka kot potrdilo ob sprejemu depozita. S tem vrednostnim papirjem se depozitna banka zaveže, da bo po določenem času imetniku certifikata izplačala vplačana sredstva skupaj z obrestimi, ki so bile pogodbeno določene. Ročnost certifikatov je od enega do treh mesecev (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 20).

Bančni akcept je vrednostni papir v obliki menice. S tem papirjem banke oblikujejo dolžniški odnos z lastnikom menice. Banka se na ta način obveže, da bo izplačala menico njenemu lastniku do roka zapadlosti (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 20).

Reodkupni sporazumi ali tako imenovani *repo krediti* predstavljajo kredite na kratek rok, ki jih najame ena država. Nakup in prodaja tovrstnih vrednostnih papirjev poteka preko borzno-posredniških združenj ali investicijskih bank. Datum in cena pri prodaji in nakupa sta vnaprej določena (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 20).

3.4 Trg kapitala

Kapitalski trg predstavlja del finančnega trga, na katerem se trguje z dolgoročnimi vrednostnimi papirji. Kapitalski trg deluje uspešno in učinkovito s pomočjo finančnih institucij, ki izvajajo finančne transakcije v skladu z zakoni in pravnimi predpisi. Vsak kapitalski trg teži h temu, da je varen, transparenten in likviden. Na tem delu finančnega trga se dejansko zbere največ dolgoročnih denarnih sredstev, ki se naprej porabljajo za razvoj in dolgoročno financiranje podjetij. Zato lahko rečemo, da je osnovni namen kapitalskega trga zbiranje denarja, ki je namenjen investicijam (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 21).

Udeleženci na kapitalskem trgu so investitorji, koristniki kapitala, posredniki in država. Investitorji so tisti udeleženci, brez katerih si kapitalskega trga ne moremo predstavljati. Oni so tisti, ki vzdržujejo trg s pomočjo uspešnih vlaganj z namenom ustvarjanja čistega dobička. Njihova uspešnost je v tem, da pravočasno presodijo, kdaj je treba vlagati oz. kdaj je cena investicije najnižja. Naslednja skupina so koristniki kapitala, ki zberejo denar s pomočjo izdajanja vrednostnih papirjev. Oni lahko pridejo do kapitala na več načinov. Najbolj enostavno je s prodajo vrednostnih papirjev, lahko pa se tudi zadolžijo pri bankah ali svojih dobaviteljih. Med tema dvema skupinama udeležencev se vedno pojavljajo posredniki. Delo posrednikov nadzoruje država, in sicer s predpisi in zakoni. Nadzor in profesionalnost borznih posrednikov zagotavlja pravilno delovanje borze in koristnikom kapitala onemogoča, da izkoristijo investitorje in da njihov denar uporabijo za neizplačljive investicije (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 21).

Sodobni trg kapitala oblikujejo (Filipič in Markovič-Hribernik 1998, 57):

- *trg kapitala neprenosnih terjatev* (kreditni trg), na katerem se trguje z dolgoročnimi sredstvi na posreden način preko denarnih inštitucij na bilateralni način (kredit); imenujemo ga tudi pogodbeni trg (negotiated market);
- *trg kapitala prenosnih terjatev* (trg dolgoročnih vrednostnih papirjev), na katerem se trguje z dolgoročnimi sredstvi na neposreden način preko agentskih in nedenarnih finančnih inštitucij (investicijske banke) v multilateralni obliki, to je v obliki vrednostnih papirjev. Ta trg imenujemo tudi trg kapitala v ožjem pomenu. Na njem se trguje z vrednostnimi papirji s stalnim in spremenljivim donosom, z dolžniškimi (debt securities) in lastniškimi vrednostnimi papirji (equity securities). Ta trg imenujemo tudi odprti trg (open market).

Kapitalski trg je tisti del trga, ki močno vpliva na nacionalno gospodarstvo v državi. Dejstvo je, da na tem trgu potekajo finančne transakcije, s pomočjo katerih se prenašajo denarna sredstva od subjektov, ki imajo finančne presežke, k tistim, ki imajo finančne primanjkljaje, kar predstavlja osnovno funkcijo finančnega trga. S pomočjo prodaje vrednostnih papirjev pride do pokrivanja finančnih primanjkljajev oz. se na ta način aktivirajo pasivna finančna sredstva (Repovž in Peterlin 2000, 34–35).

Vse zgoraj navedene lastnosti kapitalskih trgov pomagajo kapitalskem trgu opravljati njegovo osnovno funkcijo, in sicer, da povečujejo varčevanje z namenom usmerjanja v bolj produktivne naloge. Repovž in Peterlin (2000, 34) pravita, da je to lahko doseči na dva načina:

- varčevalci lahko kupujejo na novo izdane dolgoročne vrednostne papirje podjetij, ki dobljena denarna sredstva uporabijo za financiranje investicijskih projektov;
- finančne institucije, kot so hranilnice, zavarovalnice in poslovne banke, uporabljajo prihranke posameznikov in podjetij za nakup dolgoročnih vrednostnih papirjev, med katere uvrščamo tudi hipoteke.

Da bi kapitalski trg deloval normalno, mora spoštovati določena pravila, pravijo Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar (2011, 22); ta so:

- državna politika, ki podpira razvoj kapitalskega trga;
- zakonska ureditev, s katero je urejeno poslovanje na kapitalskem trgu;
- potreba investitorjev po vlaganjih in potreba gospodarskih subjektov po zbiranju kapitala;
- institucije, ki omogočajo izdajanje vrednostnih papirjev in trgovanje z njimi.

Podobno kot na denarnem trgu so sredstvo za trgovanje na kapitalskem trgu vrednostni papirji; le v tem primeru govorimo o vrednostnih papirjih, katerih ročnost obsega več kot eno leto. V istem času vrednostni papirji predstavljajo tudi instrument za financiranje dolgoročnih poslov nekega podjetja. Izdajo jih lahko država, finančne institucije, zavarovalnice, banke, podjetja ter druge pravne osebe. Vrednostne papirje na kapitalskem trgu najpogosteje delimo na delnice in obveznice. Obveznice predstavljajo vrednostni papir, s katerimi se izdajatelj obveže, da bo upniku izplačal posojeni znesek skupaj z obrestmi v določenem času, ki je daljši od enega leta. Na drugi strani pa delnice predstavljajo vrednostne papirje, s katerimi se dokazuje delež v lastnini delniške družbe oz. so lastniški vrednostni papirji (Prohaska 1999, 88; Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 23).

Obveznice kot dolgoročne vrednostne papirje delimo na klasične in druge obveznice. Klasične obveznice je glede na izdajatelja mogoče deliti na (Filipič in Markovič-Hribernik 1998, 62):

- državne obveznice, ki so obveznice centralne vlade ali federalnih oblasti,
- občinske obveznice,
- hipotekarne obveznice – zadolžnice –, ki jih izdajajo javno-pravne finančne organizacije, jamstvo vračila dolga pa predstavlja hipoteka,
- bančne obveznice, ki jih izdajajo banke, hranilnice in druge finančne organizacije,
- obveznice podjetij.

V skupino drugih obveznic štejemo obveznice, ki imajo spremenljivo obrestno mero, brezkuponske obveznice, obveznice z dvojno valuto, obveznice z nakupnim bonom itd. (Filipič in Markovič-Hribernik 1998, 62).

Druga pomembna skupina na kapitalskem trgu, so delnice oz. lastniški vrednostni papirji. Njihova osnovna oblika je lahko navadna delnica ali prednostna delnica. Poleg deleža v delniški družbi delnice prinašajo njihovim lastnikom naslednje pravice (Filipič in Markovič-Hribernik 1998, 63):

- pravico do izplačila dividende,
- predkupno pravico pri izdaji novih delnic,
- pravico do obveščanja,
- pravico do glasovanja na skupščini delničarjev,
- pravico do deleža v likvidacijski masi.

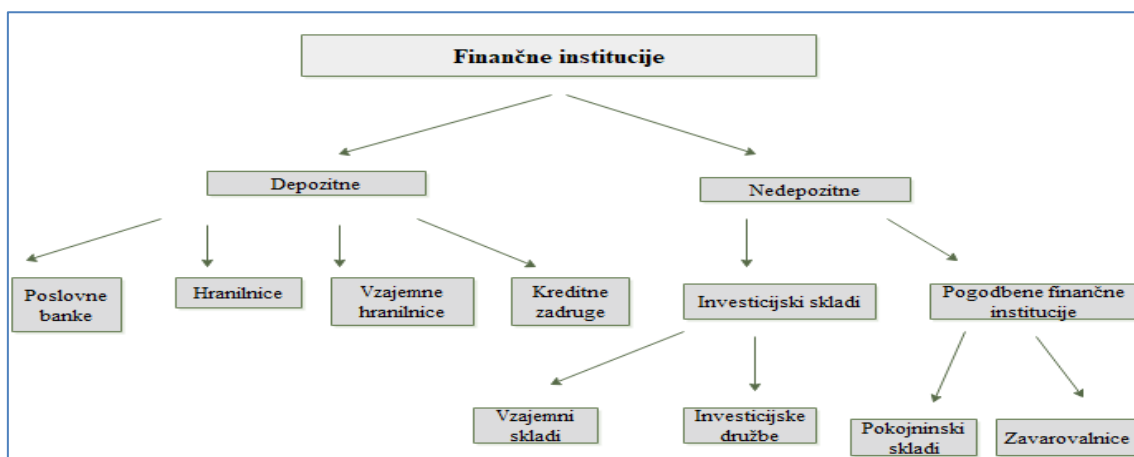
3.5 Finančne institucije

Pomemben del finančnega sistema so finančne institucije. Finančne institucije igrajo pomembno vlogo v narodnem gospodarstvu, ker celoten potek denarnih prenosov in vsi finančni posli potekajo preko njih. Zelo pomembno je poudariti, da finančne institucije igrajo vlogo posrednikov med varčevalci in investitorji v širšem pomenu (Mramor 1993, 85; Fišer 2009, 33).

Finančne institucije so zelo pomembne za realne investitorje, varčevalce in narodno gospodarstvo. V celoti imajo pomembno vlogo v nacionalni ekonomiji. Prednosti finančnih institucij so (Mramor 1993, 85–88):

- realnim investitorjem ponujajo velike vsote denarja naenkrat,
- presežejo razliko v ročnosti med finančnimi prihranki in finančnimi posojili,
- zagotavljajo višjo kakovost finančnih naložb,
- varčevalcem omogočajo večjo likvidnost,
- večji in učinkovitejši prenos prihrankov,
- s svojim delom razvijajo narodno gospodarstvo.

Po funkcionalnem kriteriju delimo institucije na denarne (depozitne) in nedenarne (nedepozitne). Ta delitev izhaja iz vloge institucije pri izdajanju denarja. Finančno institucijo, ki izdaja denar, imenujemo depozitna ali denarna, finančno institucijo, ki ne izdaja denarja, pa uvrščamo med nedepozitne oz. nedenarne finančne institucije (Štiblar 2013, 24).



Slika 5: Delitev finančnih institucij

Vir: Mramor 1993, 90.

3.5.1 Depozitne finančne institucije

Depozitne finančne institucije so institucije, ki zbirajo finančne prihranke od varčevalcev. Varčevalci preko različnih računov polagajo denar na svoje račune pod določenimi pogoji z namenom, da bi ustvarili določene donose. Stopnja donosa je običajno določena že vnaprej.

Na ta način varčevalci ne tvegajo preveč na račun svojih prihrankov. S pomočjo prihrankov depozitne finančne institucije naprej financirajo investitorje. Finančna sredstva, ki jih finančne institucije prenašajo na investitorje, so običajno v obliki dolgoročnih in kratkoročnih posojil in vrednostnih papirjev. Najbolj znane depozitne finančne institucije so poslovne banke, hranilnice, vzajemne hranilnice in kreditne zadruga (Repovž in Peterlin 2000, 37–38; Dimovski in Gregorič 2000, 6).

Poslovne banke so najbolj pomembne finančne institucije, ki sprejemajo vloge varčevalcev. Odvisno od bančnega sistema v državi so banke osredotočene na kratkoročne ali dolgoročne vloge in posojila. Danes poslovne banke predstavljajo pomembno povezavo med denarnim in kapitalnim trgom. Vloga banke na finančnem trgu je, da sprejema različne vloge po ročnosti, donosnosti in drugih pogojih od varčevalcev in da jih naprej uporablja z namenom posojila investitorjem. Večino vlog v bankah predstavljajo kratkoročne vloge oz. vloge na vpogled. Zaradi tega morajo biti banke zelo previdne pri odobravanju kreditov investitorjem, da v primeru velikih dvigov ne izgubijo likvidnosti oz. da ne morejo izplačati vlog varčevalcev. Kratkoročna izguba likvidnosti predstavlja za banko veliko nevarnost, ker varčevalci izgubijo zaupanje v banko in to lahko privede do propada banke (Mramor 1993, 90–91; Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 58–59).

Poslovne banke v slovenskem bančnem sistemu opravljajo naslednje finančne posle (Repovž in Peterlin 2000, 37):

- sprejemajo vse vrste denarnih vlog pravnih in fizičnih oseb,
- dajejo in najemajo kredite,
- opravljajo posle plačilnega prometa,
- odkupujejo čeke in menice,
- poslujejo s tujimi plačilnimi sredstvi,
- izdajajo vrednostne papirje in kreditne kartice,
- kupujejo in prodajajo vrednostne papirje domačih in tujih izdajateljev ter z njimi upravljajo,
- prevzemajo in izdajajo poročstva in jamstva (garancije) ter sprejemajo druge obveznosti za svoje komitente, ki se lahko izpolnijo v denarju,
- kupujejo in izterjujejo terjatve,
- hranijo vrednostne papirje in druge vrednosti.

Danes imajo poslovne banke pomembno vlogo pri kratkoročnem financiranju podjetja z kratkoročnimi krediti. Lastniki podjetij, ki želijo pridobiti posojilo od banke, morajo banki dostaviti zapis, kjer razložijo svoje cilje in motive za posojilo. V tem delu je zelo pomembno, da lastnik pravilno predstavi svoje podjetje in da seveda prikaže, kako je podjetje poslovalo v preteklosti. Kot jamstvo, da bo podjetje vrnilo najeto posojilo, podjetje izda lastno menico ali pa odpre hipoteko na nepremičnino (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 59).

Hranilnice se podobno kot poslovne banke ukvarjajo z zbiranjem finančnih sredstev v obliki hranilnih vlog in depozitov na računih varčevalcev. Hranilnice se običajno od poslovnih bank razlikujejo po ročnosti vlog. Vloge pri hranilnicah so običajno dolgoročne, posledično so takšni tudi krediti, ki jih hranilnice ponujajo. Krediti hranilnic so bolj namenjeni prebivalstvu, gospodinjstvom in manjšim podjetnikom, za stanovanjske namene ali nakup bolj dolgoročnih izdelkov. Hranilnice poslujejo na manjšem trgu in imajo večje število vlagateljev. Poslujejo tudi z večjimi pravnimi osebami, vendar so še vedno prednostno usmerjeni na posameznike in gospodinjstva (Mramor 1993, 91; Štiblar 2013, 31).

Danes v Sloveniji delujejo tri hranilnice (Štiblar 2013, 31):

- Delavska hranilnica, d. d., Ljubljana,
- Hranilnica Lon, d. d., Kranj in
- Hranilnica in posojilnica Vipava, d. d.

Vzajemne hranilnice so finančne institucije, ki se razlikujejo od navadnih hranilnic glede lastništva hranilnice. Pri tej obliki se varčevalci pojavljajo kot člani te organizacije, in sicer njihove vloge predstavljajo lastniški delež v hranilnici. Na ta način varčevalci jamčijo za obveznosti hranilnice v višini svojih vlog. Krediti, ki jih vzajemne hranilnice dajejo, so načeloma hipotekarni in so namenjeni njenim varčevalcem oz. članom za nakup nepremičnine (Mramor 1993, 92; Repovž in Peterlin 2000, 38).

Kreditne zadruge so skupina finančnih institucij z značilnostjo, da imajo vsi njihovi člani s finančnega vidika neko skupno lastnost. Podobno kot pri vzajemni hranilnici so tudi člani kreditne zadruge lastniki, kredite najemajo za potrošniške ali stanovanjske namene. Prednosti kreditne zadruge so, da za svoje člane večino dela opravijo prostovoljno zaradi davčnega statusa, ki je zelo ugoden. Njihovi prostori so večinoma brezplačni ali pa imajo zelo nizke najemnine in ni veliko zakonskih zahtev, ki uravnavajo njihovo delovanje. Zaradi tega so njihova posojila zelo ugodna in z nizkimi stroški. Danes te prednosti kreditnih zadrug izginjajo, recimo kot je prostovoljno delo, ki danes ni več možno (Mramor 1993, 92).

3.5.2 Nedepozitne finančne institucije

Med nedepozitne finančne institucije štejemo *investicijske sklade*. Investicijski skladi zbirajo prihranke in druga denarna sredstva načeloma od prebivalcev ali nekaterih manjših investitorjev, ki jih naprej uporabljajo za nakup vrednostnih papirjev ali pa investirajo v druge finančne naložbe na sekundarnem trgu. Glede na način zbiranja sredstev jih delimo na *pogodbene finančne institucije*, pri katerih ob zbiranju prihrankov podpišejo pogodbo s posameznikom pod določenimi pogoji, in na *investicijska podjetja*, ki zbirajo prihranke tako, da izdajajo vrednostne papirje. V primeru pogodbene finančne institucije morajo institucije biti zelo pozorne na izbiro dolgoročne naložbe, da bi potem lahko izpolnili pogodbene

obveznosti. Najpomembnejši investicijski oz. naložbeni skladi so vzajemni (odprti) skladi in investicijski (zaprti) skladi (Dimovski in Gregorič 2000, 6; Repovž in Peterlin 2000, 38–39).

Vzajemni skladi ali tako imenovani odprti skladi zbirajo prihranke od varčevalcev tako, da varčevalci kupijo njihove delnice. Obseg delnic ni omejen, zaradi tega se izdajajo odvisno od potrebe in porabe. Vlagatelj tega sklada pri vložitvi svojih sredstev v vzajemni sklad pridobi investicijski kupon, ki ga potem lahko proda kadar koli želi in ta način izstopi iz vzajemnega sklada. Vendar lahko vlagatelj proda svoj kupon oz. delnico po dnevni tržni ceni, ki se lahko s časom spreminja. Vlagatelji so z vložitvijo svojih sredstev v vzajemni sklad udeleženi v skupni vrednosti sklada. Vrednost vzajemnega sklada se meri po vrednosti vseh naložb oz. vrednosti vrednostnih papirjev, ki jih ima sklad v svojem portfelju, zmanjšani za vse obveznosti sklada. Ker se cena delnic (kupon) vsak dan spreminja, se spreminja tudi vrednost vzajemnega sklada. Vendar tovrstne delnice niso predmet prodaje in nakupa na trgu vrednostnih papirjev (Repovž in Peterlin 2000, 39).

Investicijske družbe ali zaprti skladi se razlikujejo od vzajemnih skladov po več lastnostih. Pri tovrstnih skladih izdaja delnic ni po porabi, ampak se delnice izdajo v določenem številu in je njihova izdaja omejena. Tovrstne delnice se prodajajo na trgu vrednostnih papirjev podobno kot pri delniških družbah in jih je mogoče unovčiti samo na tem trgu. Delnice ne morejo biti unovčene pri investicijskih družbah, kot je to primer pri vzajemnih skladih. Zaradi tega so naložbe v investicijske sklade varnejše glede višine sredstev, s katerimi razpolagajo, in s tem povečujejo delež, ki ga lahko investirajo v dolgoročne naložbe (Repovž in Peterlin 2000, 39).

Pokojninski skladi zbirajo svoja sredstva na osnovi pogodbenega odnosa, ki nastane med njimi in varčevalcem. Pogodba se nanaša na obveznosti, ki jih mora varčevalec vplačati z namenom, da bi mu pokojninski sklad po določenem času izplačal pokojnino. Obstajata dve vrsti pokojninskih skladov – obvezni in prostovoljni. Pri obveznih skladih mora varčevalec po zakonu ali po zaposlitveni pogodbi plačevati določeno vsoto, pri ostalih pa to ni določeno in se varčevalec prostovoljno odloči, ali bo plačal ali ne. Pokojninski skladi pridobljena finančna sredstva vlagajo naprej v različne naložbe. Največkrat vlagajo v delnice in obveznice, včasih tudi dajejo dolgoročne kredite podjetjem. Pokojninski skladi imajo izredno pomembno vlogo za finančni sistem v državi (Mramor 1993, 94).

Zavarovalnice podobno kot pokojninski skladi zbirajo sredstva na podlagi podpisanega pogodbenega razmerja. Pri zavarovalnicah se prihranki varčevalcev zbirajo s pomočjo premij, ki nastanejo med varčevalci in zavarovalnico in so pogodbeno določene. Premije se vplačajo z namenom zavarovanje življenja, telesa ali drugih fizičnih predmetov, ki so lahko izpostavljeni poškodbam in nesrečam in ki lahko vplivajo na premoženje posameznika. Zavarovalnice s pomočjo zbranih premij zberejo rezerve, ki predstavljajo osnovo v primeru odplačevanja odškodnin. Te rezerve običajno naprej vlagajo v obveznice podjetij ali države, vlagajo tudi v nepremičnine ali pa dajejo dolgoročne hipotekarne kredite (Mramor 1993, 94).

3.5.3 Bančni sistem v Sloveniji

Bančni sistem predstavlja niz finančnih institucij in pravnih predpisov, preko katerih potekajo vse bančne dejavnosti. Bančni sistem je del finančnega sistema države. V Sloveniji bančni sistem sestavljajo Centralna banka in vse poslovne banke, ki so v njeni pristojnosti.

Centralna banka

Glavno vlogo v bančnem sistemu države ima centralna banka. Predstavlja najpomembnejšo finančno institucijo, ki skrbi za delovanje vseh bank v državi in je pristojna za nadzorovanje njihovega delovanja. Centralna banka nastopa kot samostojna, centralizirana institucija, ki je neodvisna od odločitev vlade in določenih zakonov. Centralna banka predstavlja banko države in skrbi za interese nacionalnega gospodarstva. Glavne funkcije, ki jih opravlja vsaka centralna banka, so: skrb za prave količine denarja v obtoku in skrb za likvidnost države na domačem in tujem trgu (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 70).

Bančni sistem v Sloveniji sestavljajo Banka Slovenije, ki je centralna banka države, in vse poslovne banke, ki so v njeni pristojnosti. Banka Slovenije je bila ustanovljena po osamosvojitvi Slovenije v letu 1991 in od takrat deluje kot samostojna pravna oseba javnega prava. Celotno upravljanje centralne banke je določeno z Zakonom o Banki Slovenije (Ur. l. RS, št. 72/06 – UPB, 59/11 in 55/17). Leta 2004, ko je Slovenija postala član EU, je Banka Slovenije postala del Evropskega sistema centralnih bank. Pozneje, ko je Slovenija sprejela evro kot svojo denarno valuto, je Banka Slovenija postala del evro sistema (Banka Slovenije b. l.a; Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 70).

Glavne funkcije Banke Slovenije, ki so določenem po zakonu, so (Banka Slovenije b. l.a):

- nadzira banke in sodeluje pri ohranjanju finančne stabilnosti,
- upravlja osrednjo nacionalno zbirko podatkov o zadolženosti fizičnih oseb in poslovnih subjektov – centralni kreditni register,
- skrbi za varnost depozitov in reševanje bank,
- skrbi za oskrbo območja Republike Slovenije z gotovino,
- vodi račune ter opravlja plačilni promet za Republiko Slovenijo, državne organe in osebe javnega prava ter banke,
- zbira, obdeluje in izkazuje statistične podatke, ki so pomembni za delovanje denarnega in finančnega sistema.

Na podlagi Zakona o bančništvu (Ur. l. RS, št. 25/15, 44/16 – ZRPPB, 77/16 – ZCKR in 41/17) ima centralna banka v Sloveniji nadzor nad vsemi bankami, hranilnicami in drugimi osebami. Na podlagi tega oblikuje pravila in standarde za čim bolj varno poslovanje bank in hranilnic. Obenem mora centralna banka spoštovati standarde in priporočila pristojnih organov (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 78).

Banke v Sloveniji

Banke v Sloveniji so finančne ustanove, ki opravljajo vlogo finančnega posrednika. Vsaka banka, ki želi poslovati na finančnem trgu v Sloveniji, mora najprej dobiti dovoljenje Banke Slovenije, ki se nahaja v Ljubljani. Banke, ki so dobile dovoljenje za opravljanje svoje dejavnosti, lahko opravljajo bančne storitve, sprejemajo depozite, dajejo kredite in opravljajo druge finančne storitve, ki jih lahko opravljajo po zakonu (Veselinovič 2003, 12).

Med elementarne funkcije banke spadajo (Filipič in Markovič-Hribernik 1998, 130):

- *zamenjava* – likvidna sredstva se lahko v različnih oblikah in kakovostih zamenjujejo; te oblike so gotovina, knjižni denar, vrednostni papirji, lahko tudi v stvarni obliki, to je v zlatu; pogosto možnosti zamenjave ne potekajo v čisti obliki, ampak so povezane z drugimi operacijami; tako gre npr. pri eskontu menice za zamenjavo menice v denar in za funkcijo financiranja s strani banke;
- *deponiranje* – pri tem gre za shranjevanje in varovanje denarja, vrednostnih papirjev idr.; za to se plačuje pristojbina;
- *prenos denarja* – s to funkcijo je razumljena mobilnost likvidnih sredstev v prostoru; ta prenos se lahko odvija v čisti obliki (iz enega depoja v drug depo), ali pa gre za prenos, ki je povezan z operacijo zamenjave in financiranja;
- *financiranje* – pri tem gre za to, da likvidna sredstva, ki so zbrana v banki, banka ponudi povpraševalcem po teh sredstvih (banka je, gledano klasično, trgovec z denarjem).

Osnovna razdelitev bank na finančnem trgu je na delitev na univerzalne in specializirane banke. Njihova porazdelitev izhaja z vidika sestave delniškega kapitala, sestave poslovanja, ter, še najbolj pomembno, vrste bančnih poslov, ki jih lahko opravlja. Bančna ponudba se je s časom prilagajala trgom in je vedno stremela k doseganju ciljev svojega poslovanja (Veselinovič 2003, 13).

Univerzalna banka opravlja celovito ponudbo bančnih poslov. Tovrstna banka svojim komitentom ponuja celovito ponudbo poslov, ki so običajno vezani na pogodbo. Danes je pojem univerzalna banka težko opredeliti. Na osnovi veljavne zakonodaje lahko sklepamo, da pojem univerzalna banka predstavlja tisto banko, ki lahko opravlja vse vrste finančnih poslov ter druge finančne storitve, za katere je pridobila dovoljenje centralne banke (Veselinovič 2003, 13).

Specializirana banka lahko opravlja samo določeno vrsto bančnih poslov. S posebnimi dovoljenji centralne banke lahko opravlja tudi dodatne finančne storitve. Specializirane banke se razlikujejo od univerzalnih bank tudi po vrsti komitentov. Pri specializiranih bankah so komitenti običajno ciljne skupine. Primer specializiranih bank so hipotekarne banke, investicijske banke itd. (Veselinovič 2003, 13).

Danes ima v Sloveniji dovoljenje Banke Slovenije dvanajst univerzalnih bank; te so (Banka Slovenije b. l.b):

- Abanka, d. d.,
- Addiko bank, d. d.,
- banka Intesa Sanpaolo, d. d.,
- banka Sparkasse, d. d.,
- Deželna banka Slovenije, d. d.,
- Gorenjska Banka, d. d., Kranj,
- Nova kreditna banka Maribor, d. d.,
- Nova ljubljanska banka, d. d., Ljubljana,
- Sberbank, d. d.,
- SID – Slovenska izvozna in razvojna banka, d. d., Ljubljana,
- SKB, d. d., Ljubljana,
- UniCredit banka Slovenija, d. d.

Nadzor bančnega sistema

»Cilj nadzorniških dejavnosti je pravočasno zaznati tveganja na vseh področjih poslovanja bank in hranilnic (kreditna, likvidnostna, operativna, kapitalska, obrestna tveganja, tveganja s področja dobičkonosnosti, notranjih kontrol, korporativnega upravljanja, ugleda, preprečevanja pranja denarja) ter z učinkovitim ukrepanjem zagotoviti stabilnost kreditne institucije in sistema.« (Banka Slovenije b. l.b)

Nadzor nad bankami se je spremenil v letu 2014, po zadnji finančni krizi. Takrat je bil ustanovljen Enotni mehanizem nadzora (EMN), in sicer z namenom zagotoviti bolj varno, pregledno in enotno evropsko bančništvo. V istem letu po uveljavljenju EMN je bil vzpostavljen nadzor nad delovanjem 120 bank po Evropi; izvaja ga Evropska centralna banka (ECB). Nadzor v bankah izvajajo nadzorniške skupine, ki so bile sestavljene iz koordinatorja ECB, člana nacionalnega nadzornega organa in ECB. Nadzor je potekal po merilih za *pomembne banke*. V nacionalnem nadzornem organu sodeluje tudi Banka Slovenije.

Nadzor nad poslovanjem bank, ki niso dosegale meril za pomembne banke, torej manj pomembnih bank, opravljajo nacionalni nadzorniki, torej v tem primeru Banka Slovenije. Seveda BS tudi v tem primeru deluje v skladu s pravili ECB in EMN. Oblikovanje končne odločbe glede ukrepov za manj pomembne banke je v pristojnosti Banke Slovenije, razen v izrednih primerih (Banka Slovenije b. l.c.).

V Sloveniji so po zadnjem poročilu centralne banke z dne 28. februarja 2018 (Banka Slovenije b. l.c.) banke glede na pomembnost porazdelili v dve skupini (slika 6).

Skupina pomembnih bank ¹	Skupina manj pomembnih bank
NLB d. d.	Gorenjska banka d. d.
Nova KBM d. d.	Deželna banka Slovenije d. d.
Abanka d. d.	Addiko bank d. d.
Unicredit banka Slovenija d. d.	Delavska hranilnica d. d.
SKB banka d. d.	Hranilnica Lon d. d.
Banka Intesa Sanpaolo d. d.	Primorska hranilnica Vipava d. d.
Sberbank banka d. d.	SID - Slovenska izvozna in razvojna banka d. d.²
Banka Sparkasse d. d.	

Slika 6: Delitev bank na pomembne in manj pomembne

Vir: Banka Slovenije b. l.c.

3.5.4 Ljubljanska borza

Ljubljanska borza izhaja iz nekdanje jugoslovanske borze in je bila ustanovljena leta 1989 v Ljubljani. Na začetku je borza delovala v razmerah družbene lastnine in nerazvitega finančnega trga. Zaradi pomanjkanja strokovnih kadrov v tem času posledično tudi finančna zakonodaja ni bila ustrezna. Po razpadu Jugoslavije in osamosvojitvi Slovenije je nekdanja jugoslovanska borza spremenila svoje ime v Ljubljanska borza vrednostnih papirjev (Štravs, Ribič in Jagodic 1995, 56).

Današnja Ljubljanska borza deluje organizirano in v skladu s splošnimi zakoni in akti borze. Skrbi za organizirano, pregledno, likvidno in učinkovito poslovanje z vrednostnimi papirji, pravi Štiblar (2013, 26), ki navaja naslednje dejavnosti Ljubljanske borze:

- upravljanje borznega trga s finančnimi instrumenti, za katere je pridobila dovoljenje agencije,
- objavljanje tečajev finančnih instrumentov,
- informiranje o ponudbi, povpraševanju, tržni vrednosti finančnih instrumentov in drugih podatkih o finančnih instrumentih,
- izvajanje analitsko-raziskovalne dejavnosti na področju finančnega trga,
- nudenje tehničnih storitev za potrebe trgovanja itn.

Borza ima danes v gospodarskem razvoju pomembno vlogo. Na borzi se danes transparentno trguje z vrednostnimi papirji in na ta način investitorji zaupajo v delo borze, verjamejo, da so vsi enakopravni in da trgujejo pod istimi pogoji. Borza in državni nadzorni organi skrbijo za pravilno trgovanje in pazijo, da so pri tem spoštovana vsa pravila in pogoji. Dnevno se na borzi odvija veliko število transakcij, pretaka se velika vsota denarnih sredstev. Na ta način podjetja lahko neprekinjeno izdajajo nove emisije delnic, da bi lahko razširila svoje poslovanje. Na drugi strani imajo investitorji zaupanje v likvidnost vrednostnih papirjev, ker

lahko v vsakem trenutku prodajo kupljene delnice in si na ta način povrnejo vloženi denar (Cingula, Klačmer Čalopa in Brodar 2011, 45).

Za uspešno in učinkovito delovanje borze skrbijo njeni člani oz. organi borze. Organi borze so skupščina delničarjev, uprava, nadzorni svet, odbor za sprejem, častno sodišče in borzno razsodišče (Štravs, Ribič in Jagodic 1995, 58).

Skupščino delničarjev sestavljajo vsi delničarji na borzi. Njihova naloga je, da vsaj enkrat na leto opravijo sestanek, na katerem odločajo o najpomembnejših zadevah na borzi. Opravljajo sestanke tudi z namenom imenovanja ali razreševanja članov uprave, ki sodelujejo pri upravljanju družbe in so za njeno poslovanje tudi odgovorni. Tukaj sodelujejo tudi člani nadzornega sveta, ki skrbijo za interese delničarjev. Člani skupščine delničarjev in nadzornega sveta so lahko delničarji ali zunanji strokovnjaki. Upravo sestavljata generalni direktor borze in njegov namestnik (Štravs, Ribič in Jagodic 1995, 58).

Odbor za sprejem odloča o sprejemanju in izključitvi članov borze in vrednostnih papirjev. Njegovo delo je usklajeno z določenimi pravili. Člane odbora imenuje nadzorni svet, v katerem je vsaj en član uslužbenec borze in ga predlaga uprava (Štravs, Ribič in Jagodic 1995, 58).

V primeru kršitve v poslovanju z vrednostnimi papirji je za odločanje pristojno častno sodišče. Njegovo delo je, da ugotavlja in ukrepa ob morebitnih težavah ali nepravilnostih v poslovanju. Na drugi strani pa imamo borzno razsodišče, ki rešuje spore, ki so nastali pri poslovanju in jih ni bilo mogoče rešiti med njegovimi člani (Štravs, Ribič in Jagodic 1995, 58).

4 MIKRO PODJETJA V SLOVENIJI

Mikro podjetja so organizacijska oblika podjetij, ki na trgu ponujajo materialne dobrine ali storitve z namenom zadovoljevanja želja potrošnikov. Mikro podjetja so najpogosteje v lasti posameznikov, katerih namen je doseči dobiček.

4.1 Opredelitev mikro podjetij

»Opredelitev malih podjetij, ki se v strokovni literaturi in poslovni praksi največkrat obravnavajo skupaj s srednje velikimi podjetij, se po posameznih državah velikokrat precej razlikuje,« pravi Dubrovski (2000, 13). Osnovno merilo, po katerem se podjetja največkrat razlikujejo, je število zaposlenih v enem podjetju. V določenih državah k malim podjetjem štejejo tudi samostojne podjetnike (s. p.) (Dubrovski 2000, 13).

V Sloveniji je v letu 2016 na začel veljati spremenjeni Zakon o gospodarskih družbah (Ur. l. RS, št. 65/09 – UPB, 33/11, 91/11, 32/12, 57/12, 44/13 – odl. US, 82/13, 55/15 in 15/17), s katerim je prišlo do nove razvrstitve podjetij oz. so bila določena nova merila glede velikosti podjetij. V skladu s tem zakonom poznamo štiri skupine podjetij: mikro, majhna, srednje velika in velika podjetja. Po novih merilih se velikost podjetja določa glede na število delavcev in glede na podatke iz računovodskih izkazov podjetja na določen datum (Borko Grimšič 2015).

Preglednica 2: Razvrstitev podjetij po Zakonu o gospodarskih družbah

Merilo	Število zaposlenih	Prihodki
Mikro podjetja	<10	do 700.000 evrov
Mala podjetja	10–50	do 8.000.000 evrov
Srednja podjetja	50–250	do 40.000.000 evrov
Velika podjetja	250<	nad 40.000.000 evrov <

Vir: Zakon o gospodarskih družbah, 55. člen.

V Sloveniji so mikro podjetja opredeljena po merilih, ki jih določa 55. člen Zakona o gospodarskih družbah. Po teh merilih je mikro podjetje v Sloveniji opredeljeno kot podjetje, ki izpolnjuje naslednje pogoje (Honzak 2018):

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

4.2 Razlike med mikro in velikimi podjetji

Podjetja se največkrat delijo na mala in velika. Njihova osnovna razlika je v obsegu in razpoložljivosti materialnih in nematerialnih sredstev. Viri velikim podjetjem omogočajo večjo specializacijo poslovne strukture kot v malih podjetjih. Prav tako so velika podjetja bolj odporna na spremembe v okolju kot majhna. Bistvene razlike kaže tabela 3 (Dubrovski 2000, 13).

Preglednica 3: Razlike med mikro in velikimi podjetji

Mikro podjetja	Velika podjetja
Majhno število zaposlenih	Veliko število zaposlenih
Vodja podjetja je sam lastnik	Vodja podjetja je manager
Podjetnik sam organizira delo v podjetju	Delo je strogo organizirano po kompleksni organizacijski strukturi
Zadovoljujejo majhen obseg povpraševanja	Zadovoljujejo velik obseg povpraševanja
Šibka pozicija na nabavnem tržišču	Močna pozicija na nabavnem tržišču
Proizvodnja je delovno intenzivna	Proizvodnja je kapitalno intenzivna
Nimajo stalnega razvojnega oddelka	Imajo stalen raziskovalni razvojni oddelek
Podjetje je v družinski lastni	Podjetje ima široko razpršeno lastnino

Vir: Dubrovski 2000, 14–16.

4.3 Financiranje novonastalih podjetij

Podjetniki in njihova podjetja so v začetku poslovanja zelo občutljiva. Njihova občutljivost na različne gospodarske procese, ki se dogajajo v poslovnem okolju, zelo pogosto odnesejo podjetje v propad. Najtežja pot novih podjetnikov je pridobivanje virov financiranja podjetja in ustvarjanje pogojev za nadaljnjo rast. To največkrat povzroči izgubljanje virov in pogojev ter frustracijo podjetnikov, posebej v okoljih, ki so neusmiljena do neuspehov. Zaradi tega države in druge podpirne institucije poskušajo pomagati novim podjetnikom. Vsaj poskušajo jim ustvariti boljše pogoje in s tem povečati verjetnost preživetja malih podjetij (Glas in Pšeničny 2000, 10).

Danes so najbolj znane institucije, ki jih podpira tudi država, poslovni angeli in poslovni inkubatorji. Njihov namen je pomagati predvsem mikro in malim podjetjem kot najbolj težavnima skupinama na finančnem trgu pri pridobivanju virov financiranja.

Poslovni angeli so posamezniki (podjetniki) ali podjetja, ki vlagajo svoj kapital v nova »start up« podjetja. Poslovni angeli so večinoma uspešni poslovneži, ki investirajo svoj denar, znanje, izkušnje, socialni kapital in drugo v nova podjetja in jim pomagajo pri njihovem razvoju. Zanje je pomembno, da ne gledajo samo dobiček, temveč želijo pomagati mladim podjetjem in obenem podoživljajo svoje uspehe. Načeloma so organizirani v klubih, ki so

pravno formalno združenje. Namen kluba je prepoznati podjetje v začetni fazi, ki je dovolj zrelo za lastniško financiranje in istočasno išče nove vire financiranja. Klubi poslovnih angelov predstavljajo priložnost za ambiciozne podjetnike in investitorje, ki so poslovni angeli v pravem pomenu. V Sloveniji je bil prvi klub poslovnih angelov ustanovljen leta 2007. Danes v tem klubu poslujejo 23 uspešnih slovenskih poslovnežev, ki so zavezani vložiti vsako leto 50.000 evrov v nove inovativne projekte (M. R. 2009).

Poslovni inkubator je ustanova, ki zagotavlja prostore ter različne vrste svetovalnih in drugih storitev. Lahko se zgodi, da poslovni inkubatorji nimajo lastnih prostorov za inkubiranje, ampak še vedno poslujejo uspešno. Podjetjem pomagajo s tem, da jim povečajo možnosti preživetja. Na ta način so poslovni inkubatorji močno znižali stopnjo stečajev. Poslovni inkubator ponuja pomoč novim podjetjem, da premagajo ovire, ki se pojavljajo na začetku poslovanja. Podjetje podpirajo, dokler ne pridobi samostojnosti in ugleda ter je pripravljeno poslovati samostojno. Poznamo tudi univerzitetno obliko inkubatorjev; ti so namenjeni za pomoč podjetnim študentom in raziskovalcem. Prvi inkubator v Sloveniji je bil ustanovljen letu 1992. Danes je število inkubatorjev naraslo na trinajst; delujejo po vsej Sloveniji (Glas in Pšeničny 2000, 243; Mikrobiz 2015).

4.4 Organiziranosti mikro in malih podjetij

Pri odpiranju novega podjetja se morajo bodoči podjetniki po zakonu o gospodarskih družbah odločiti za eno izmed formalnih oblik družbe. Novi podjetniki malih podjetij se največkrat odločajo, da bodo na trgu poslovali kot samostojni podjetniki ali kot družba z omejeno odgovornostjo. Za ti dve obliki se odločajo predvsem zaradi vložka kapitala, ki ga morajo zagotoviti ob ustanovitvi. Kot smo že omenili, je pridobivanje lastniškega kapitala za novo ustanovljeno podjetje zelo omejeno in zaradi tega sta organizacijski obliki samostojni podjetnik in družba z omejeno odgovornostjo za začetek poslovanja podjetja najbolj ugodni.

4.4.1 Samostojni podjetnik (s. p.)

Samostojni podjetnik po zakonu o gospodarskih družbah predstavlja pravno organizacijsko obliko, v kateri podjetje opravlja svojo dejavnost. V zadnji noveli zakona o gospodarskih družbah je bila beseda »samostojni« izpuščena, tako da danes zakon uporablja samo termin »podjetnik«. Ne glede na to se danes še vedno uporablja izraz »samostojni podjetnik« (Mercina 2017a).

Mercina (2017a) navaja naslednje prednosti in slabosti te organizacijske oblike:

Prednosti:

- ni potreben denarni vložek v obliki osnovnega kapitala,
- enostavno razpolaganje z denarnimi sredstvi – podjetnik prosto razpolaga z denarjem,

- hitra in enostavna ustanovitev,
- nižji administrativni stroški.

Slabosti:

- oblika samostojni podjetnik (s. p.) ni ločena od fizične osebe, zato s. p. in fizična oseba med seboj ne moreta poslovati,
- podjetnik odgovarja za svoje obveznosti neomejeno z vsem svojim premoženjem,
- ob višjih dobičkih je davčno breme visoko,
- ni primerna, kadar želi podjetje ustanoviti več oseb,
- nižja kredibilnost v pravnem prometu v primerjavi z drugimi pravnoorganizacijskimi oblikami.

4.4.2 Družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.)

Družba z omejeno odgovornostjo je pravno organizacijska oblike družbe, ki jo ustanovijo ena ali več fizičnih ali pravnih oseb. Osnovni kapital te družbe je sestavljen iz vložkov lastnikov. Višina vložkov se lahko razlikuje med lastniki. Prav tako vsak vložek lastniku prinaša določen delež v družbi. Velikost deleža kot pravice in obveznosti, ki jih prinaša, so neposredno povezani z višino vložka. V družbi z omejeno odgovornostjo lahko sodeluje največ do 50 lastnikov (Muha in Muha 2011, 12).

Merična (2017b) v svojem članku navaja naslednje prednosti in slabosti družbe z omejeno odgovornostjo:

Prednosti:

- družbeniki ne odgovarjajo za obveznosti družbe,
- možnosti sklepanja pravnih poslov med družbo in njenimi družbeniki,
- večji ugled in zaupanje na trgu,
- hitra in enostavna ustanovitev.

Slabosti:

- treba je vplačati osnovni kapital,
- izplačevanje dobička je visoko davčno obremenjeno,
- višji stroški poslovanja.

Preglednica 4: Razlike med s. p. in d. o. o.

	S. P.	D. O. O.
Pravno-formalna oblika	Fizična oseba, ki opravlja dejavnost	Pravna oseba, ki opravlja dejavnost
Ustanovni kapital	Ni ustanovnega kapitala	7.500 evrov
Poslovanje	S. p. lahko svobodno razpolaga s prisluženim denarjem	Prisluženi denar družbenika ni njegov, ampak pripada družbi.
Obdavčitev dobička	Progresivna obdavčitev glede na višino dobička po dohodninski lestvici (*ob izpolnjevanju določenih pogojev se dobiček lahko obdavči ob upoštevanju normiranih odhodkov po fiksni stopnji 20 %)	19 % fiksna davčna stopnja. Izplačilo dobička na račun družbenika – fizične osebe je obdavčeno s 25 %.
Odgovornost	Podjetnik odgovarja z vsem svojim premoženjem.	D. o. o. odgovarja za obveznosti z vsem svojim premoženjem. Družbenik v osnovi ne odgovarja za obveznosti družbe.
Plača	Plača podjetnika je dobiček s. p. dvigi denarja med letom niso odhodek za s. p., razen prispevkov.	Plača družbenika, ki je zaposlen v d. o. o., je za d. o. o. odhodek.
Prispevki	Posameznik je vključen v obvezno zavarovanje kot samozaposlen. Osnova za odmero prispevkov je dobiček s. p. Če je posameznik že vključen v obvezno zavarovanje na drugi podlagi, plačuje zgolj pavšalne prispevke (t. i. popoldanski s. p.)	Če je družbenik zaposlen v d. o. o., je vključen v obvezno zavarovanje na podlagi pogodbe o zaposlitvi. Osnova za odmero prispevkov je plača. Družbenik – poslovodja, ki v družbi ni zaposlen, je vključen v zavarovanje kot družbenik. Osnova za odmero prispevkov so vsi prejemki, prejeti za opravljanje poslovodne funkcije in dela. Višina prispevkov ni odvisna od višine dobička.
Računovodstvo	Enostavno/dvostavno knjigovodstvo ali *normirani odhodki.	Dvostavno knjigovodstvo oziroma računovodstvo.

Vir: Borštnik 2017.

5 EMPIRIČNI DEL

Po teoretičnem pregledu proučevane tematike financiranja podjetij v Sloveniji smo raziskali problematiko financiranja mikro podjetij v Sloveniji. S tem namenom, smo opravili intervjuje z mikro podjetniki. Ugotavljali smo, katere so možnosti pridobivanja virov financiranja mikro podjetij in kakšne so pri tem težave.

5.1 Raziskovalna vprašanja

Vprašanja, na katera smo pridobili odgovore v raziskavi, sta:

- Katere so možnosti pridobivanja virov financiranja za mikro podjetja v Sloveniji?
- S kakšnimi težavami se soočajo mikro podjetniki pri pridobivanju virov financiranja?

S pomočjo metode za zbiranje podatkov, intervujem, smo pridobili želene informacije.

5.2 Opis raziskave

Da bi dosegli namen raziskave in pridobili potrebne informacije, smo se odločili za intervju. Tako smo pridobili primarne informacije neposredno od lastnikov mikro podjetij.

Naš vzorec je priložnostni, sestavljajo ga štirje podjetniki, ki imajo mikro podjetje in uspešno poslujejo na slovenskem trgu. Dva podjetnika imata organizirano podjetje kot d. o. o., dva pa poslujeta kot samostojna podjetnika. Poleg organiziranosti podjetja se podjetniki razlikujejo po spolu, starosti in tudi po dejavnosti, v kateri njihova podjetja poslujejo. Dva intervjuvanca sta ženskega spola, dva pa sta bila moška. Njihova starost je bila od 30 do 55 let. Trije od štirih intervjuvancev so imeli visoko stopnjo izobrazbe na področju podjetništva in managementa. Eno podjetje posluje v zdravstveni dejavnosti, dve podjetji poslujeta v trgovinski dejavnosti in eno podjetje posluje v proizvodni dejavnosti. Vsa podjetja tudi različno dolgo poslujejo.

Raziskovance smo v nadaljevanju imenovali kot Intervjuvenec 1, 2, 3 in 4. Njihova podjetja smo imenovali Podjetje 1, 2, 3 in 4. Na željo raziskovancev je bil intervju anonimen in nismo odkrili identitete podjetnikov.

Intervju vsebuje deset vprašanj. Da bi pridobili dodatne zanimive informacije in mnenja, smo med potekom intervjuja po potrebi zastavili dodatna vprašanja. Najprej smo zastavili vprašanja, s katerimi smo želeli pridobiti splošne informacije o podjetju, ki se nanašajo na zgodovino podjetja oz. na čas, ko je podjetje začelo poslovati, koliko časa je na slovenskem trgu in kako je potekal njihov razvoj, kje so začeli in na kateri stopnji življenjskega cikla so danes. V nadaljevanju smo zastavili vprašanja, ki se nanašajo na raziskovano temo, in sicer vprašanja glede financiranja podjetja. Vprašali smo, kako so začeli poslovanje, kako so financirali podjetje na začetku in kako so se potrebe po financiranju spreminjale skozi čas. En

sklop vprašanj se je nanašal na morebitne težave, na katere so morda podjetniki naleteli pri financiranju svojih podjetij. V tem delu smo zaprosili tudi za njihove nasvete za bodoče podjetnike, ki želijo začeti poslovati – kaj predlagajo glede pridobivanja virov financiranja in kje jih lahko pridobijo. V zadnjem delu intervjuja smo spraševali po njihovem mnenju o finančnem sistemu v Sloveniji. Prav tako nas je zanimalo njihovo mnenje glede pridobivanja finančnih sredstev za podjetnike v Sloveniji, kako se je to spreminjalo skozi čas, ali je bil napredek od začetka njihovega poslovanja do danes in kaj pogrešajo. Z zadnjim vprašanjem smo želeli izvedeti njihovo mnenje o tem, kaj bi bilo treba spremeniti za lažje poslovanje mikro podjetij v prihodnosti.

Intervjuje smo opravljali od sredine septembra do sredine oktobra v Kopru. Vsi štirje intervjuji so bili vnaprej dogovorjeni s podjetniki.

Pred začetkom vsakega intervjuja smo s podjetniki opravili neformalen pogovor, da bi jim razložili namen intervjuja. Težave smo imeli že od samega začetka, ker so bili podjetniki nezaupljivi in niso hoteli podati zaupnih informacij. Prav tako smo naleteli na težavo pri pridobivanju njihovega dovoljenja za snemanje pogovora, kar je bilo ključnega pomena za opravljanje tega intervjuja. Porabili smo veliko časa, da smo jih prepričali v to, da bodo oddani podatki uporabljeni izključno za namen te naloge in pri tem njihova identiteta, njihova imena in imena podjetij ne bodo razkrita. Podjetniki so odgovorili na vsa zastavljena vprašanja in so nam pomagali doseči namen te diplomske naloge.

Zapise intervjujev smo priložili nalogi (priloge 2, 3, 4 in 5).

5.3 Ključne ugotovitve

Analiza odgovorov iz intervjujev, ki smo jih izvedli s štirimi lastniki mikro podjetij, nam je pomagala razumeti problematiko financiranja mikro podjetij v Sloveniji. Pridobili smo veliko koristnih in uporabnih informacij, ki so nam odkrile, kako v praksi poteka financiranje mikro podjetij oziroma kako podjetniki pridobijo potrebne finančne vire za poslovanje svojih podjetij.

Ugotovili smo veliko razlik v poslovanju, po drugi strani pa smo zaznali skupne težave, s katerimi se soočajo obravnavana mikro podjetja.

Intervjuvanec 1 ima v lasti mikro podjetje, ki posluje na trgu že več kot 20 let in se nahaja v zreli stopnji rasti. Dve raziskovani podjetji se glede stopnje življenjskega cikla nahajata nekako na začetni oz. srednji stopnji rasti, sta relativno mladi podjetji. Izjema je podjetje 4, ki je na trgu skoraj deset let. Podjetje 4 je bilo ustanovljeno v času krize in zaradi tega še danes čuti posledice, ki mu povzročajo težave pri doseganju svojega maksimalnega potenciala oz. da doseže zrelo stopnjo življenjskega cikla.

Raziskovana podjetja se med seboj razlikujejo po velikosti oz. po številu zaposlenih. Podjetje 2 je najmanjše podjetje med vsemi raziskovanimi, ker ima samo enega zaposlenega. Njemu sledita Podjetje 3, ki ima večji obseg poslovanja in zaposluje štiri ljudi, ter Podjetje 4, ki zaposluje sedem ljudi. Podjetje 1 ima osem zaposlenih, kar je največje število.

Iz začetnega dela intervjuja smo ugotovili, da vsako podjetje potrebuje čas za svojo rast, da poveča svoj obseg poslovanja in doseže maksimalne kapacitete. Čas, ki ga podjetje potrebuje, da bi zraslo, je odvisen od panoge, v kateri posluje. Primer je Intervjuvanec 3, ki deluje v trgovinski dejavnosti in je v enem letu podvojil število zaposlenih. Njemu nasproti je mikro podjetje v lasti Intervjuvanca 1, ki deluje v zdravstveni dejavnosti in je porabil desetletje, da bi dosegel isto oz. da bi povečal število zaposlenih na današnjo raven.

Začetki poslovanja vseh raziskovanih mikro podjetij so enaki. Vsa štiri podjetja so začela svoje poslovanje z lastniškim kapitalom. Kadar govorimo o lastniškem kapitalu, mislimo na tiste finance, ki so jih podjetniki imeli oz. so jih pridobili od neuradnih virov financiranja. Intervjuvanec 1 in Intervjuvanec 4 sta za začetek svojega poslovanja poleg lastnega kapitala uporabila neformalne vire financiranja, npr. znanci, prijatelji, družina itn. Podjetje 3 je za svoj začetek poslovanja imelo zelo zanimiv vir financiranja. Intervjuvanec 3 kot lastnik podjetja in njegov partner sta pri banki vzela potrošniški kredit. Izkoristila sta možnost gotovinskega kredita, ki sta ga uporabila za začetek poslovanja podjetja. Za to možnost sta se odločila, ker banka ne bi odobrila kredita podjetju. Intervjuvanec 3 meni, da so tradicionalni viri financiranja pomembni za začetek poslovanja takrat, ko bodoči podjetnik nima dovolj lastnega kapitala. Tukaj izpostavlja tudi prednost tradicionalnih virov, da ta vrsta kapitala nima cene oz. ni obresti, kot je pri bankah. Intervjuvanec 3 poudarja, da so neformalni viri izrednega pomena, posebej za mikro podjetja. Izjema je mnenje Intervjuvanca 2, ki meni, da tradicionalne vire niso tako uporabni, kot so bili včasih. V primeru njegovega podjetja je poudaril, da si zagotovo ne bi izposodil denarja od družine ali prijateljev.

Pomembnost virov financiranja na začetku poslovanja se je izkazala pri vseh podjetjih enako. Vsi intervjuvanci so odgovorili enako, da jim je na začetku poslovanja bilo najbolj pomembno pridobiti zadostne vire financiranja, ker takrat podjetje potrebuje finančne vire za zagon. Podjetje na začetku potrebuje prostore, opremo, sredstva za poslovanje, oglaševanje itn., kar lahko zahteva veliko finančnih virov. Če jih ne more pridobiti, je zagon podjetja praktično nemogoč. Intervjuvanca 2 in 3, ki poslujeta v trgovinski dejavnosti, sta omenila, da jima pridobivanje financ veliko pomeni tudi danes, ker vodita še relativno mladi podjetji. Financiranje pokrivajo s pomočjo denarja, ki ga ustvarijo s tekočim poslovanjem. V obdobju, ko podjetje nima dovolj prihodkov, lahko nastanejo težave pri financiranju podjetja zaradi nezadostnih virov. Zaradi tega ti dve podjetji teoretično še vedno poslujeta tvegano, ampak jima uspe dobro poslovati in imata na koncu obračunskega obdobja pozitivno aktivo. Intervjuvanec 4 je podjetnik, ki je začel poslovati v letu ekonomske krize. Zaradi tega bi še vedno potreboval konkretne vire financiranja za doseganje zastavljenih ciljev. Njegovo

podjetje še vedno porablja tradicionalne vire financiranja, ker je to najbolj enostavno in izvedljivo po njegovih finančnih načrtih. Intervjuvanec 4 je edini podjetnik, ki posluje zelo stabilno, kar je posledica zrelosti podjetja. Njihov pomemben vir financiranja so zadržani dobički, ki so jih ustvarili z dolgoletnim poslovanjem.

Kot pravi teorija, so lastniški in neformalni viri najbolj pomembni v začetni stopnji razvoja oz. pri organiziranju in načrtovanju podjetja. Pozneje so pomembni tudi viri, ki jih lastniki ustvarijo s poslovanjem podjetja, to so zadržani dobički podjetja. Pomembnost in dostopnost različnih virov financiranja skozi različne stopnje življenjskega cikla smo tudi praktično potrdili pri vseh intervjuvanih podjetnikih.

Po spoznavanju podjetij smo prišli do vprašanj glede težav, na katere so naleteli do sedaj ob pridobivanju finančnih virov. Od intervjuvancev smo dobili različne odgovore.

Intervjuvanec 1 je imel največ težav na začetku, ker gre za podjetje, ki je začelo poslovati zgodaj po osamosvojitvi Slovenije. Finančni sistem je bil takrat v tranziciji in ni bil dovolj razvit. Posledično bančni sistem ni bil dovolj razvit, kar je povzročalo težave za nove podjetnike, ki so želeli dobiti bančna posojila. Glavna težava, na katero so naleteli, je bila v tem, da poslovne banke takrat niso zaupale njihovi dejavnosti in posledično jim niso posojali denarja. Ker gre za dejavnost, ki zahteva velike vložke denarja, je bila pomoč finančnih institucij ključnega pomena. Čez leta se je situacija izboljšala. Ko je podjetje doseglo svojo zrelo stopnjo rasti oz. ko so poslovali stabilno, je situacija napredovala v smeri lažjega pridobivanja bančnih posojil. Po mnenju intervjuvanca danes predstavlja veliko težavo, da se med množico bank, ki ponujajo različne pogoje, podjetnik težko odloči, katero naj izbere. Po pogovoru smo sklepali, da danes banke veliko bolj zaupajo podjetjem. Zgodovina uspešnega poslovanja podjetja je za banke večje zagotovilo, da bo podjetje sposobno vrniti posojilo.

Intervjuvanec 2 je lastnik podjetja, ki je organizirano kot s. p. V tem primeru podjetje na začetku ni imelo možnosti pridobivanja dodatnih virov od banke. Intervjuvanec 2 meni, da je težava v tem, da banke ne zaupajo mikro podjetjem, ki so organizirana kot s. p. in mikro podjetja, ki delujejo kot d. o. o., lažje pridobijo finance od bank kot mikro podjetja, ki so s. p. Ker banke niso bile pripravljene tvegati in jim posoditi denar, so na začetku poslovali samo z lastnim kapitalom. Kot v primeru Podjetja 1 – zgodovina podjetja igra veliko vlogo v pridobivanju zaupanja pri bankah. Po treh letih Podjetje 2 posluje uspešno. Če bi rabili posojilo, bi pred banko izpostavili izkaze poslovnega izida in bilance in bi najverjetneje dobili določeno posojilo. »Če banke vidijo, da se jim splača posoditi denar, ti bodo pomagale, če ne, pa ne,« pravi Intervjuvanec 2.

Intervjuvanec 3 je edini, ki je povedal, da do sedaj ni imel konkretnih težav. To je posledica kratkega časa poslovanja na trgu. Meni pa, da bi najverjetneje naleteli na težave, če bi podjetje rabilo dodatne vire in bi jih skušalo v obliki posojila pridobiti od banke, saj je to dolg in zapleten proces. Pridobivanje denarja od banke je opisal kot proces, ki zahteva veliko

dokumentacije in dokazovanja, zakaj podjetje potrebuje denar, in seveda poslovni načrt glede ideje podjetja. Kar se tiče zgodovine podjetja, Intervjuvanec 3 ni veliko komentiral zaradi pomanjkanja lastnih izkušenj. Njegovo mnenje pa je, da je to zagotovo eden izmed ključnih dejavnikov, ki vpliva na končno odločitev banke.

Intervjuvanec 4 je imel težave na začetku in jih ima tudi danes. Njegovo podjetje ima zelo inovativno vizijo poslovanja, kar je naletelo na nezaupanje bank. Poslovanje od začetka do danes se je izboljšalo, ampak očitno še premalo, da bi banke zaupale v njegovo podjetje. Meni, da je glavni razlog nezaupanja bank njihova dejavnost, bolj kot to, da so mikro podjetje. Podjetje 4 ima še veliko možnosti za rast in razvoj, ampak ker ne morejo pridobiti zelenih virov financiranja, trenutno ne morejo doseči svojih načrtanih ciljev. Dobiček na koncu leta je edina stvar, ki zanima banko, meni on.

Največja težava, ki smo jo ugotovili iz analize raziskovanih podjetij, je, da so banke nezaupljive do mikro podjetij, ki šele začnejo svoje poslovanje. Eden izmed glavnih razlogov za nezaupanje je po navadi dejavnost podjetja. Tako kot v preteklosti imajo tudi danes banke svoja merila in standarde, v katero dejavnost so pripravljene financirati svoj denar. Banke morajo predvsem zagotoviti, da dobijo dogovorjene obresti in posojeni denar nazaj v dogovorjenih rokih.

Financiranje se med podjetij razlikuje. Podjetje 1 posluje na trgu že dolgo časa. Njihova prednost je, da razpolagajo z zadržanimi dobički iz preteklega uspešnega poslovanja. Lastnik pravi, da za tekoče poslovanje oz. za financiranje manjših zneskov uporablja lastniški kapital, če pa gre za večje vsote ali za dolgoročne zadeve, se obrne na banko za posojilo. Intervjuvanec 2 in Intervjuvanec 3 financirata svoja podjetja s pomočjo denarja od tekočega poslovanja oz. uporabljata lastniški kapital. Intervjuvanec 4 podobno kot Intervjuvanec 2 in Intervjuvanec 3 financira podjetje z lastnim kapitalom. Ker se Podjetje 4 ukvarja s specifično dejavnostjo, si potrebne finance težje pridobi od banke, zaradi tega dodatno potrebuje še financiranje iz drugih virov.

Na vprašanje, kaj podjetniki menijo glede finančnega trga v luči zagotavljanja virov za mikro podjetja, so bili vsi enakega mnenja. Strinjali so se, da so možnosti pridobitve finančnih virov od finančnih institucij za mikro podjetja zelo majhne. Da bi banke zaupale v poslovno idejo, mora biti ideja predvsem najprej zelo dobra in inovativna, le tako ima podjetnik možnost pridobiti finančna sredstva. Zadnje trditev smo utemeljili na podlagi mnenja vseh štirih podjetnikov.

Glede financiranja in pomoči mikro podjetjem sta Intervjuvanec 2 in Intervjuvanec 3 dejala, da država in Evropska unija že delata na tem, da bi pomagali mikro podjetjem. Intervjuvanec 2 nam je zaupal, da so v Sloveniji že skladi, ki so namenjeni pomoči mikro podjetjem. Skladi ponujajo nepovratna finančna sredstva. Intervjuvanec 2 meni, da je to odlična ideja, vendar meni, da bi država morala delati na tem bolj intenzivno, da bi lahko omogočila še več

sredstev. Kot že prej omenjeno, do tega denarja pridejo samo tisti podjetniki, ki imajo najbolj inovativne ideje. Na podoben način EU prav tako pomaga mikro podjetjem. Ponovno pa se pojavi ta težava, da do teh sredstev pride le majhno število podjetnikov.

Vsi intervjuvanci so bili enotnega mnenja in se ponovno strinjali tudi, ko so bili vprašani glede kratkoročnih in dolgoročnih posojil. Njihovo mnenje je, da je za podjetje bolj ugodno kratkoročno posojilo. Intervjuvanec 2 in Intervjuvanec 3 sta izpostavila, da je v njihovi dejavnosti (trgovski) dolgoročno posojilo tvegano in ga tudi težje pridobita, ker poslujeta kot s. p. Banke jim že na splošno ne zaupajo in imajo že težave pridobiti kratkoročno posojilo.

Intervjuvanec 1 in Intervjuvanec 4 sta izpostavila, da bi se odločila za dolgoročno posojilo, če bi imela priložnost investirati v dobro idejo, saj je tudi cenovno bolj ugodno. Če pa gledamo tudi z druge strani, kratkoročno posojilo prinaša prednost, ker se lahko hitreje odplača, dolgoročno pa zagotavlja bolj stabilno financiranje. Iz pridobljenih odgovorov smo ugotovili, da mora podjetje, kadar ima možnost izbire med dolgoročnim in kratkoročnim posojilom, obvezno pretehtati in se odločiti, kaj bo bolj varno in v korist podjetju.

Na vprašanje, kaj mislijo glede inovacij in spreminjanja finančnega sistema, je vsak podjetnik imel drugačno mnenje. Glede tega nam je največ povedal Intervjuvanec 1, saj podjetje posluje na trgu že 20 let. V času njihovega poslovanja je že bilo veliko inovacij in sprememb na finančnem trgu. Po osamosvojitvi Slovenije je bila njihova finančna situacija zelo težka, saj banke niso zaupale v njihovo dejavnost in zaradi tega niso mogli pridobiti potrebnih sredstev. Po letu 2000 se je delovanje finančnega sistema izboljšalo. Banke so postale bolj zaupljive in so pričele financirati vedno več dejavnosti. Tako je bilo v tem času veliko lažje za Podjetje 1 pridobiti želeno posojilo. Velik udarec za finančni sistem v Sloveniji je bila zadnja svetovna finančno-gospodarska kriza. Po svetovni krizi so banke postale mnogo previdnejše pri tem, komu odobrijo posojilo, da njihove napačne odločitve banke ne bi privedle v finančne težave.

Situacija na finančnem trgu se je danes veliko izboljšala, pravi Intervjuvanec 1, in sicer zaradi obstoja alternativnih možnosti financiranja mikro podjetij. Omenil je poslovne inkubatorje in poslovne angele kot najboljše alternative današnjega časa. To so institucije, ki pomagajo podjetjem z dobro idejo, da lahko to idejo tudi uresničijo.

Intervjuvanec 2 je poslovnež, ki posluje na trgu samo tri leta in meni, da v tem času ni bilo nobenih pozitivnih sprememb glede omogočanja poslovanja mikro podjetij. Nasprotno meni, da država terja vedno večji davek, kar jim posledično otežuje njihovo poslovanje. Njegovo mnenje temelji na tem, da samostojni podjetniki delajo največ za državo, a država jim pobira prevelike davke.

Intervjuvanec 3 podobno kot Intervjuvanec 2 meni, da jim spremembe na finančnem trgu otežujejo poslovanje. Po eni strani Intervjuvanec 3 meni, da razume te ukrepe, ki jih zahteva država, saj je to edini način, da se zaščitijo. Vendar ti ukrepi za poslovanje predstavljajo

vedno večjo težavo. Omenil je, da ve, čeprav ne iz lastnih izkušenj, da je bila v času pred krizo situacija na finančnem trgu boljša, kot je danes. Posebej poudari zagotavljanje virov financiranja. Podjetniki so pred krizo veliko lažje dobili posojilo od banke v primerjavi z današnjim dnem. Meni, da je to tudi vplivalo na način življenja oziroma na življenjski standard. Vse to opiše kot začaran krog. Ko banke odobrijo posojila, podjetniki lahko poslujejo in dosegajo svoje cilje in tudi ustvarjajo prihodke, ki jih potem uporabijo za potrošniške namene. Ko pa to ni mogoče, se sistem zruši, kar vpliva na poslabšanje življenjskega standarda.

Intervjuvanec 4 meni, da ni bilo velikega napredka od začetka njegovega poslovanja do danes. Vsaj ne v luči zagotavljanja virov financiranja pri bankah. Omenil je, da je slišal od znancev, da se danes situacija na finančnih trgih razlikuje v primerjavi s časom pred krizo. Vendar pa se zaveda, da se je situacija na finančnem trgu poslabšala, ker danes dejavnost, kot je njihova, teže pridobi finančna sredstva. Podjetnik 4 je edini, ki je omenil inovativne vire financiranja in jih tudi že raziskoval. Ena od možnosti je, da bi financiral podjetje s pomočjo množičnega financiranja. V povezavi z mnenjem Intervjuvanca 4 lahko sklepamo, da vsako obdobje prinaša določene prednosti in slabosti.

V zadnjem delu intervjuja smo jih vprašali, kaj pogrešajo in kaj bi svetovali bankam, državi, drugim.

Intervjuvanec 1 bi bankam in državi svetoval, naj bolje ocenijo in podpirajo tiste dejavnosti, ki zagotavljajo razvoj celotnemu narodnemu gospodarstvu. Da znajo prepoznati koristi, ki jih za celotno državo lahko prinese eno mikro podjetje. Omenil je, da je proti temu, da država podpira financiranje kratkoročnih podjetij, ki gledajo samo zaslužek na kratek rok, ki ne prinese nič za državo in okolje. Tako bi morali dajati prednost tistim podjetjem, ki dejansko naredijo nekaj dobrega za celotno okolje.

Intervjuvanec 2 svetuje, da bi bilo treba bolj podpreti mikro podjetja oziroma da bi jim država morala nameniti več denarja. Meni, da bi morali državni in evropski skladi nameniti več denarja za mikro podjetja, da lahko več podjetnikov dobi finančna sredstva, ki jih lahko uporabijo za izboljšanje svojega poslovanja. Iz lastnih izkušenj je povedal, da ta denar ogromno pomeni, še posebej na začetku poslovanja. Velika olajšava za podjetje bi bila tudi trajno znižanje davkov, ker so po njegovem mnenju davki previsoki v primerjavi s prihodki poslovanja.

Intervjuvanec 3 bi na podlagi izkušenj iz dosedanjega poslovanja državi svetoval, da bi znižali davke z namenom lažjega poslovanja za mikro podjetja. Poudarja, da je to najbolj pomembno na začetku oz. začetnih nekaj let. Meni, da država »duši« podjetja že na začetku, ker jim postavi visoke davke, ki jih nekateri ne morejo plačati in posledično ne morejo doseči svojih ciljev. Bankam svetuje, da bi znižali obrestne mere za tiste podjetnike, ki lahko dobijo

posojilo, da ne gledajo preveč samo na zaslužek, ampak naj vzpostavijo ravnovesje med njimi in podjetji, ki potrebujejo njihov denar.

Intervjuvanec 4 najbolj pogoša zaupanje bank v njihovo dejavnost in poslovanje. Svetuje jim podobno kot Intervjuvanec 3, da naj vzpostavijo uspešno sodelovanje med njimi in mikro podjetji, saj bodo posledice tega pozitivne za obe strani.

Kot zaključek kvalitativnega dela te diplomske naloge predstavimo nasvete intervjuvancev 1 in 2 za bodoče podjetnike.

Intervjuvanec 1 jim svetuje, da je najbolje poiskati finančne vire iz neformalnih virov financiranja. Če te možnosti nimajo, pa priporoča poslovne angele, ki se počasi širijo tudi v Sloveniji. Zaenkrat so poslovni angeli bolj dejavni na IT-trgu, ampak počasi se širijo tudi v druge dejavnosti. Seveda za podjetnike, ki imajo inovativne ideje, priporoča, da se obrnejo na banke, saj so še vedno najbolj zanesljiv vir financiranja.

Intervjuvanec 2 jim svetuje, naj se najprej obrnejo do obstoječe zavode, ki podpirajo mikro podjetja. V primeru odlične ideje svetuje bodočim podjetnikom, da svojo idejo lepo predstavijo bankam in jih zaprosijo za potrebne finance. Opozarja, da so banke zelo nezaupljive, tako da to navaja kot najtežjo možnost pridobivanja financ. Kot zadnjo možnost priporoča poslovne angele.

6 SKLEP

Financiranje podjetja predstavlja pomembno nalogo, ki jo mora vsak podjetnik opraviti, če želi uspešno poslovati. Odvisno od velikosti podjetja, panoge ter drugih dejavnikov na finančnem trgu mora podjetnik pridobiti ustrezne finančne vire. Načini, kako bodo pridobili potrebna sredstva, se med podjetji razlikujejo.

V naši diplomski nalogi smo se osredotočili na mikro podjetja, ki poslujejo na slovenskem finančnem trgu. Izbrali smo jih kot ciljno skupino, ker so po opredelitvi zakona o gospodarskih družbah še relativno mlada podjetja in zanimiva skupina. V Sloveniji so se šele v letu 2016 mikro podjetja po definiciji ločila od majhnih podjetij. Po novi opredelitvi mikro podjetja v Sloveniji predstavljajo podjetja, ki imajo do deset zaposlenih in njihovi prihodki ne presegajo 700.000 evrov na letni ravni. Mikro podjetja nimajo velike izbire glede virov financiranja. Največ si lahko pomagajo z lastniškim kapitalom, če ga podjetnik ima, v nasprotnem primeru pa mora povprašati po dolžniškem kapitalu oziroma posojilu. Za ta namen mora imeti podjetnik dobro zastavljen poslovni načrt in predvsem inovativno idejo, da bi to predstavil bankam ali drugim finančnim institucijam. Uspešnost poslovanja je posebej pomemben dejavnik za finančne institucije, ki hočejo investirati v mikro podjetja. Zanima jih boniteta podjetja oz. ali bo podjetje zmožno vrniti posojilo v dogovorjenem roku.

Podpora izbiri teme diplomske naloge je tudi dejstvo, da veliko mikro podjetij v Sloveniji propade že v začetnih letih poslovanja. Zanimala nas je problematika pri dobivanju finančnih virov v Sloveniji ter kakšne rešitve podjetja iščejo.

V prvem delu naloge smo opravili pregled teorije financiranja podjetij. V teoriji imajo podjetja veliko izbiro finančnih virov, pridobitev sredstev pri njih pa je odvisno od različnih dejavnikov in lastnosti podjetij. V osnovi pa kaže na veliko priložnosti za podjetnike da pridobijo potrebne finančne vire.

Pomemben prispevek diplomske naloge je raziskava, ki temelji na intervjujih, ki smo jih izvedli s štirimi lastniki mikro podjetij. Mnenja intervjuvancev so nam bili v pomoč pri sklepanju, kako deluje slovenski finančni trg v praksi pri financiranju mikro podjetij in ali odstopa od teorije.

Ugotovili smo, da se primeri iz prakse v osnovi ujemajo s teorijo, so pa primeri, ki mikro podjetnikom povzročajo težave. Najbolj zanimiva ugotovitev, da se v današnjem razvitem finančnem okolju podjetniki odločajo za tradicionalne vire financiranja. Izjema je bil samo en raziskovanec, ki se ne odloča za takšno vrsto financiranja, saj mu ni treba. Težave, ki smo jih prepoznali pri vseh podjetjih, so nezaupanje bank v mikro podjetja in nezaupanje v njihove dejavnosti. Na podlagi informacij smo lahko sklepali, da se je finančni trg v zadnjih dvajsetih letih veliko spreminjal, čeprav še vedno ni na ravni, da bi zadovoljivo podpiral slovenske podjetnike.

Težave, s katerimi se podjetja danes srečujejo, so neposredno povezane s pridobivanjem posojil od bank. Vsi raziskovanci so govorili o težavah, ki jih imajo z bankami. Kot potencialne vire financiranja so omenili tudi poslovne inkubatorje in poslovne angele, vendar so govorili o njih z negotovostjo. Na podlagi tega smo sklepali, da mogoče mikro podjetja niso dovolj seznanjena s slovenskim finančnim trgom in njihovo ponudbo. Razen bank nihče od njih ni omenil drugih finančnih institucij, na katere bi se lahko obrnili po pomoč pri financiranju. Kljub temu menijo, da je od bank zelo težko pridobiti finančne vire.

V tem delu so v teoriji še druge depozitne in nedepozitne institucije, ki jih intervjuvani podjetniki niso omenjali. Lahko se vprašamo, ali je lahko težava v tem, da mikro podjetnikom niso znane vse možnosti, kaj jim lahko druge institucije ponudijo. Namen teh institucij je, da pomagajo vsem podjetjem, tako malim kot velikim.

Danes na trgu obstaja tudi veliko inovativnih virov financiranja. Le en podjetnik nam je omenil množično financiranje, vsi ostali pa samo poslovne angele, inkubatorje ter slovenske in evropske sklade.

Pomemben dejavnik, ki je vplival na spremembo finančnega trga, je bila finančno-gospodarska kriza, ki se je začela letu 2007. Skoraj vsi raziskovanci so omenili, da so občutili njene posledice. En raziskovanec nam je celo povedal, da meni, da mu je kriza preprečila doseganje njegovih ciljev in da je to ovira še danes.

Ugotovili smo, da je po mnenju intervjuvancev največja težava prav prevelika davčna obremenitev, posebej za samostojne podjetnike. Menijo tudi, da težave povzročajo tudi banke, ki gledajo samo na to, da ustvarijo čim več dobička. Mnenje intervjuvancev je, da si mora država prizadevati tudi za znižanje davkov za podjetja in da bi morala bolj podpirati podjetja, saj ima država od njih koristi. To lahko prinese pozitivne učinke in ekonomski razvoj, kot ga imajo najbolj uspešne evropske države.

Ugotavljamo, da se morajo mikro podjetja dobro pozanimati, preden začnejo svoje delovanje. Morajo dobro pregledati vse možnosti pridobivanja virov financiranja, ki jih je v današnjem okolju veliko. Pomemben dejavnik je dober poslovni načrt, ki poveča zaupanje pri finančnih institucijah. Problematiko financiranja lahko izboljša tudi država, ki mora v največji možni meri podpirati mikro podjetja, ki so pomemben del malega gospodarstva in zagotavljajo zaposlitev velikemu številu ljudi. Država lahko nameni več denarja v sklade, ki ponujajo nepovratna finančna sredstva za mikro in mala podjetja. Ti finančni viri lahko pomembno vplivajo na uspešnost poslovanja podjetja, vendar so po mnenju intervjuvancev omejeni na majno število podjetij, ki ta sredstva lahko pridobijo. Kot zadnja ter ne najmanj pomembna izboljšava države bi bilo po mnenju intervjuvancev znižanje davkov, ki so po njihovem mnenju najbrž najbolj problematični za mikro podjetja. Davki v Sloveniji so danes po mnenju intervjuvancev visoki glede na prihodke podjetja. Vsi podjetniki so bili enotnega mnenja, da

bi znižanje davkov pomenilo več razpoložljivega denarja za investicije podjetij in posledica tega bi bila bolj uspešna podjetja in koristi za ekonomijo države.

LITERATURA

- Antončič, Boštjan, Robert D. Hisrich, Tea Petrin in Aleš Vahčič. 2002. *Podjetništvo*. Ljubljana: GV Založba.
- Banka Slovenije. B. 1.a. *O nas*. <https://www.bsi.si/o-nas> (15. 10. 2018).
- Banka Slovenije. B. 1.b. *Hranilnice v Sloveniji*. <https://www.bsi.si/financna-stabilnost/subjekti-nadzora/hranilnice-v-sloveniji> (13. 10. 2018).
- Banka Slovenije. B. 1.c. *Nadzor bančnega sistema*. <https://www.bsi.si/financna-stabilnost/nadzor-bancnega-sistema> (18. 10. 2018).
- Berk Skok, Aleš, Igor Lončarski in Peter Zajc. 2002. *Poslovne finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Borko Grimšič, Manca. 2015. *Merila za velikost podjetja spremenjena z novim letom*. <https://data.si/blog/2015/12/29/velikost-podjetja-2016/> (16. 10. 2018).
- Borštnik, Borut. 2017. Razlike med s. p. in d. o. o. <https://mladipodjetnik.si/podjetniskikoticek/racunovodstvo/razlike-med-s-p-in-d-o-o> (18. 10. 2018).
- Cingula, Marijan, Marina Klačmer Čalopa in Kristina Brodar. 2011. *Finančna regulacija*. Celje: Fakulteta za komercialne in poslovne vede.
- Dernovšek, Igor. 2012. *Najboljši zaposlovalci so mikro podjetja*. <https://www.dnevnik.si/1042503808> (21. 7. 2018).
- Dimovski, Vlado in Aleksandra Gregorič. 2000. *Temelji bančništva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Dolenc, Primož in Igor Stubelj. 2011. *Poslovne finance s praktičnimi primeri*. Ljubljana: samozaložba Primož Dolenc.
- Dubrovski, Drago. 2000. *Izbrani vidiki mednarodnega poslovanja in financ za mala podjetja*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
- Filipič, Drago in Franjo Mlinarič. 1999. *Temelji podjetniških financ*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Filipič, Drago in Tanja Markovič-Hribernik. 1998. *Osnove financ*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Fišer, Romana. 2009. *Uvod v finančne trge in institucije*. Ljubljana: Zavod IRC.
- Glas, Miroslav in Viljem Pšeničny. 2000. *Podjetništvo – izziv za 21. stoletje*. Ljubljana: Gea College.
- Honzak, Urška. 2018. *Pogoji za določitev podjetja, vstopna stran*. <https://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/pogoji-za-dolocitev-velikosti-podjetja> (16. 10. 2018).
- M. R. 2009. *Kdo so poslovni angeli*. <https://www.24ur.com/novice/gospodarstvo/kdo-so-slovenski-poslovni-angeli.html> (18. 10. 2018).
- Mercina, Jure. 2017a. *Samostojni podjetnik, s. p.* <https://mladipodjetnik.si/podjetniskikoticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/samostojni-podjetnik-s-p> (18. 10. 2017).

- Mercina, Jure. 2017b. *Družba z omejeno odgovornostjo, d. o. o.*
<https://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/druzba-z-omejeno-odgovornostjo-d-o-o> (18. 10. 2018).
- Mikrobiz. 2015. *Kaj so podjetniški in univerzitetni inkubatorji?*
<http://www.mikrobiz.net/baza-znanja/iskalnik/categoryID=126/searchString=> (18. 10. 2018).
- Mramor, Dušan. 1993. *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Mramor, Dušan. 2000. *Teorija poslovnih financ*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
- Muha, Simon in Renata Muha. 2011. *Pravne oblike ureditev poslovnih subjektov*.
http://www.mizs.gov.si/fileadmin/mizs.gov.si/pageuploads/podrocje/Struktorni_skladi/Gradiiva/MUNUS2/MUNUS2_135UporabaIKTpriPoslovanju_PravneUreditve.pdf (19. 10. 2018).
- Peterlin, Jožko in Petra Glavina. 2007. *Rasti, biti finančno uspešen in hkrati zniževati dolgove*. Ljubljana: Finance.
- Peterlin, Jožko. 2003. *Finančna tveganja in vrednosti podjetja*. Koper: Fakulteta za management.
- Prohaska, Zdenko. 1999. *Finančni trgi*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
- Repovž, Leon in Jožko Peterlin. 2000. *Financiranje*. Koper: Visoka šola za management
- Repovž, Leon in Jožko Peterlin. 2004. *Financiranje*. 2. dop. izd. Koper: Visoka šola za management v Kopru.
- Ruzzier, Mitja, Boštjan Antončič, Tina Bratkovič in Robert D. Hisrich. 2008. *Podjetništvo*. Koper: Društvo za akademske in aplikativne raziskave.
- Stubelj, Igor, Primož Dolenc in Suzana Laporšek. 2016. *Poslovne finance s primeri in z rešitvami*. Ljubljana: FinKin.
- Štiblar, Franjo. 2013. *Finančni trgi, akterji, instrumenti, posli*. Ljubljana: ZRC SAZU.
- Štravs, Aleksander Sašo, Mirjana Ribič in Zvone Jagodic. 1995. *Borza vrednostnih papirjev*. Ljubljana: Novi Forum.
- Vabšek, Stanislava. 2014. Rezultati, ukrepi in vzori za preboj inovativnega podjetništva. *Ventil: revija za fluidno tehniko in avtomatizacijo* 20 (6): 432–434.
- Veselinovič, Draško. 2003. *Denar, bančništvo in vrednostni papirji*. Piran: Gea College – visoka šola za podjetništvo
- Zakon o Banki Slovenije. 2006. *Uradni list RS*, št. 72/06 – uradno prečiščeno besedilo, 59/11 in 55/17.
- Zakon o gospodarskih družbah. *Uradni list RS*, št. 65/09 – uradno prečiščeno besedilo, 33/11, 91/11, 32/12, 57/12, 44/13 – odl. US, 82/13, 55/15 in 15/17.
- Zakona o bančništvu. *Uradni list RS*, št. 25/15, 44/16 – ZRPPB, 77/16 – ZCKR in 41/17.

PRILOGE

Priloga 1: Vprašanja za intervju

Priloga 2: Zapis intervjuja 1

Priloga 3: Zapis intervjuja 2

Priloga 4: Zapis intervjuja 3

Priloga 5: Zapis intervjuja 4

VPRAŠANJA ZA INTERVJU

Podajte nam, prosim, nekaj informacij o vašem podjetju, zgodovini podjetja in na kakšni stopnji rasti se nahaja?

Kako ste financirali podjetje od začetka poslovanja do danes?

Kdaj ste imeli največje potrebe po financiranju? Na začetku, vmes ali danes?

Na katere težave ste naleteli pri financiranju in pridobivanju finančnih virov?

Kako trenutno financirate svoje podjetje ?

Kako vidite delovanje finančnega sistema v Sloveniji? V luči zagotavljanja financiranja za mikro podjetja?

Kaj mislite glede delovanja finančnega trga, glede kratkoročnih in dolgoročnih posojil za mikro podjetja?

Kako vidite inovacije in spreminjanje finančnega trga v času?

Ali se poslužujete nekaterih inovativnih virov financiranja, kot je na primer množično financiranje ali drugo?

Kaj pogrešate in kaj bi mogoče svetovali bankam, finančnim institucijam ali pa tudi državi glede financiranja mikro podjetja?

INTERVJU 1

Podajte nam, prosim, nekaj informacij o vašem podjetju, zgodovini podjetja in na kakšni stopnji rasti se nahaja?

Podjetje je bilo ustanovljeno leta 1997 in iz majhnega podjetja, zelo počasi, ampak nepretrgoma je zraslo, tako da zdaj ima dve lokaciji z več izdelki in storitvami.

Koliko zaposlenih imate zdaj in koliko ste imeli na začetku?

Začelo se je s tremi zaposlenimi, zdaj pa je osem zaposlenih. Dobiček seveda je s tem ustrezno raste, zato se je tudi število delavcev povečevalo. Prostori v katerih smo bili na začetku so bili začasni, v najemu potem, ko je podjetje malo bolj zrastle smo zgradili svoje prostore in potem smo kupili še en objekt in še razširili svoje poslovanje. Tako da danes poslujemo na dveh lokacijah in strankam ponujamo tako storitve kot tudi izdelke.

Se pravi, vaše podjetje se nahaja v zreli fazi oz. stopnji rasti?

Tako je. Zrela stopnja rasti, s tem da še vedno raste, torej...teoretično ni na tisti res zreli stopnji, ker na zreli se stanje ne bi smelo spreminjati. Tako da naše podjetje še vedno raste. Drugače pa se nahaja na Obali in pokriva večino Obale.

Kako ste financirali podjetje od začetka poslovanja do danes?

Večinoma s svojim denarjem, prvotno seveda z neuradnimi viri financiranja, torej prijatelji, znanci itn. ampak to je bilo samo zakonsko. Ko je razpadla Jugoslavija in ko je podjetje bilo malo bolj stabilno, šele potem so prišle banke. Ko smo mi začeli, nam banke niso zaupale. Banke niso hotele financirati naše dejavnosti, ker se jim je zdela naša dejavnost zelo nevarna. Raje so financirali lepotne dejavnosti, ker se jim je zdelo, da je tam prihodnost. Potem, ko so videli realnost, koliko podjetje raste, zdaj se pa »mečejo« za nami. Tudi zdaj, ko smo rabili eno posojilo, je bilo tako da mi smo rekli, »mi hočemo toliko« in potem so se banke seveda strinjale. Prej pa smo imeli težave, da nam sploh niso hoteli dati posojila.

Kdaj se je zgodilo to, po razpadu Jugoslavije?

Ja, to je bilo okoli leta 2000. Zdaj pa kot sem rekel, zadnjih pet let, dejansko če rabimo posojilo, na nek način sami določamo kaj in pogoje.

Kdaj ste imeli največje potrebe po financiranju, na začetku, vmes ali danes?

V bistvu ker je naš posel, tako malo poseben, je odvisno kako gledaš. Ampak teoretično na začetku, ker ti rabi prostor in veliko opreme. Ker se gre za tako dejavnost, kjer ti rabi veliko opreme, ki pa je zelo draga. Tako da ja, najbolj osnovni stroj za neki pregled, mogoče stane 20.000 evrov, ampak vrednost stroja lahko gre tudi do pol milijona, odvisno kaj imaš in zakaj imaš. Ampak za srednjo tako dejavnost, oprema vseh strojev stane sigurno pol milijona. Tako da ta stvar je malo zahtevna, ampak smo to rešili takoj na začetku, da smo hodili kupovati v Italijo, kjer smo lahko dobili rabljene stvari, ki so bile veliko bolj poceni. Sedaj lahko kupimo pa nove.

Opišite težave, na katere ste naleteli pri financiranju in pridobivanju finančnih virov?

Kot sem že prej omenil, je bilo nekaj težav na začetku. Kot prvo banke niso prepoznale prihodnosti v naši dejavnosti, ampak to je bilo pač relativno zgodaj po razpadu Jugoslavije, ko se je še šlo iz socialističnega sistema v kapitalistični in niso, ne vem zakaj,

Priloga 2

ampak očitno niso bili niti oni poučeni o tem. Saj dovolj je da gledaš na zahod da vidiš, kako stvari potekajo. Potem ko so prepoznali našo dejavnost kot dobičkonosno, so ugotovili da je posel, ki če delaš prav, prinaša veliko denarja. Glede financiranja oz. pridobivanja virov je bil to največji problem.

Kako je situacija danes?

Danes, glede na naše stanje, ker nam gre zelo dobro, v bistvu ni sploh težav glede financiranja. Težava je v bistvu množica bank, da med njimi najdeš tisto, ki ti da najbolj ugodno ponudbo. Ampak prej je bilo tako, da smo prosili in upali, da bi mogoče kaj dobili. Zdaj je pa tako, da sami dajemo bankam pogoje, torej kaj hočemo in potem oni se trudijo, da to uresničijo.

Banke ne moti to, da ste mikro podjetje?

Ne, ker v bistvu, mislim, da banke gledajo koliko je dobičkonosna ta stvar, oz. koliko je verjetno, da boš ti vrnil denar. In ker mi imamo najboljše rejting kar obstaja, potem ne vidijo neke težave v dajanju posojila. V bistvu zdaj nazadnje kot sem povedal, ko smo rabili posojilo, je bilo tako da mi smo rekli »ne trudite se s klasičnimi ponudbami, mi bi želeli toliko«, se je šlo za nizko stopnjo, ki ga oni načeloma ne odobravajo. Ampak na koncu, ker se je šlo za naše podjetje, posojilo je bilo odobreno.

V tem primeru je pomembna zgodovina podjetja?

Zelo, zelo pomembna. Ampak je tako da skozi zgodovino moraš pokazati, da je to bila dobra dejavnost in da si uspešno deloval, da nisi imel težav in da boš tudi v bodoče tako. In potem ni problemov glede banke.

Kako trenutno financirate svoje podjetje?

Če imamo nekatere manjše potrebe, to rešimo lastniško oz. z lastniškim kapitalom, med solastniki podjetja. Če pa rabimo neke večje vsote, to rešimo z banko oz. z zunanjim financiranjem.

Se pravi za dolgoročne investicije, raje uporabljate dolžniške vire financiranja?

Dolgoročne investicije, samo ko gre za velike zneske, običajno veliki zneski so dolgoročni, tako da ja.

Katero je vaše mnenje, če je velik znesek, je boljše da se vzame posojilo, ali da se vloži lastniški kapital? Kaj je večji strošek?

Dejansko je boljše ... odvisno kaj imaš ti od svojih lastnih želj. Ker če imaš ti veliko denarja in ne veš kaj bi z njim, po domače povedano, torej ne veš v kaj bi ga boljše investiral, v tem primeru ni slaba stvar dati svoj lastniški kapital. Če pa imaš ti več nekih idej, je cenejše vzeti skozi banko, pa je boljše vzeti posojilo pri banki. Tako da je vse stvar prioritete. Trenutno za nas, ker ni nekih dobrih investicij okoli, rešimo če rabimo kaj z lastniškim kapitalom, če bi se pa izkazala kakšna boljša zunanja stvar, potem pa bi rešili tisto z lastniškim in bi vzeli za podjetje posojilo iz banke.

Kako vidite delovanje finančnega sistema v Sloveniji? V luči zagotavljanja financiranja za mikro podjetja?

Mislim, da se je stanje zelo izboljšalo, oz. smo prišli na neko bolj zrelo raven glede na razdelitev države, ampak oziroma je še vedno tako, da moraš pokazati da je tvoja ideja

dobra. Ampak se mi zdi, da je zdaj najboljše tako, da se ti lepo pripraviš in pokažeš, glede na neke druge države, glede na okolico, da pokažeš podobnosti v neki drugi državi, da to lahko gre skozi. To je v bistvu tako da, moraš pokazati da je tvoja dejavnost oziroma tvoja ideja dobra. Da je potreba po tvoji storitvi ali tvojih izdelkih, in potem načeloma najdeš zagotovo neko rešitev.

Kaj mislite glede delovanja finančnega trga, glede kratkoročnih in dolgoročnih posojil za mikro podjetja?

Vsekakor mislim da pri vseh podjetjih je boljše imeti kratkoročno posojilo, ker je pač bolj varno. Ampak so običajno tudi kratkoročna posojila taka da zahtevajo nižje zneske, torej avtomatično bolj varna. Dolgoročna posojila, pa so običajno taka, malo večja, torej to je več nevarnostni za banke in oni niso prepričani v uspeh tvojega podjetja, se pravi se težje odločajo da bi prevzeli tveganje. Torej vsekakor je boljše imeti kratkoročno. Oziroma splošno povedano, če si podjetnik, ki lahko tako naredi, je najboljše, da čim več plačaš z lastniškim kapitalom in dofinanciraš kar rabiš s pomočjo posojila.

Kaj pa novi podjetniki, ki imajo idejo a malo kapitala?

Težko vprašanje ... Najboljše je, če pozna nekoga, ki bi mu lahko zagotovil financiranje in to so običajno neki poslovni angeli, ki počasi nastajajo tudi v Sloveniji, sicer so bolj aktivni na trgih, ki se ukvarjajo z informatiko in podobno in seveda toliko bolj v tujini. Informatika pa, ker je to eden tistih, ki najhitreje rastejo in ker najhitreje dobiš denar nazaj. Dejansko pa se najde pri vseh trgih, če je ideja seveda dovolj dobra oziroma pravilno predstavljena, drugače pa so banke najbolj zanesljiv vir financiranja.

Kako vidite inovacije in spreminjanje finančnega trga v času?

Po razpadu Jugoslavije je bilo stanje na trgu malo nejasno. Počasi pa so prišla na trg klasična kapitalistična pravila. Torej prvo so bile banke, ampak so se bale, oziroma niso si upale preveč dajati denar, razen za stvari, ki so menili da so zelo varne. In so šli oz. so vlagali v te klasične, zelo varne dejavnosti. Pozneje se je to malo bolj odprlo, oz. so začeli malo gledati na zahodu oz. na razvite države, kako tam potekajo stvari in kaj je tam najbolj donosno. In druga stvar, ki je bila, tej poslovni angeli in tudi podobne institucije. In tudi tisti razvojni parki, ki niso obstajali so začeli počasi se razvijati tudi tukaj. Tako da zdaj tudi tukaj imaš, mislim da v Ljubljani, Kopru in mislim da tudi v Mariboru, inkubatorje. Tam pridejo samo z neko idejo in potem ti oni pomagajo da najdeš kapital, da najdeš ljudi, da najdeš neke prostore, opremo če rabiš itn. da pač začneš delovati. Imaš pa tudi poslovne angele, ki jih tudi ni bilo prej, torej dejansko posamezniki, ki so pripravljeni investirati v tvojo dejavnost.

Kaj je vaše mnenje glede vsega tega, se je izboljšal finančni trg in sistem?

Vsekakor mislim da je boljše, s tem da bi morali na državni ravni, vlada narediti nekaj pametnega, da spodbuja čim več pametnih dejavnosti, ki zagotavljajo rast cele ekonomije in to so inženiring, tehnične inovacije, medicina. Take stvari ki zagotavljajo rast in moč celotnega gospodarstva. Ker, ko imaš to potem vse drugo počasi sledi. Tako da vsekakor neke tehnične inovacije in iz njih narediti neke tržne priložnosti oziroma da bi nesli to na trgu.

Priloga 2

Ali se poslužujete nekaterih inovativnih virov financiranja, kot je na primer množično financiranje ali drugo?

Ne, ker smo v bistvu dokaj klasična dejavnost, klasično naravnana zaradi same narave dela, tako da pač takih virov ne potrebujemo oz. nismo prepoznali potrebe po njih.

Kaj pogrešate in kaj bi mogoče svetovali bankam, finančnim institucijam ali pa tudi državi glede financiranja mikro podjetja?

Mislím da so vsa financiranja dobrodošla oz. vse je potrebno spodbujati. S tem, da bi morali mogoče dati prednost, če virov ni dovolj, tistim dejavnostim, kot sem rekel prej, ki so taki, da zagotavljajo razvoj celi državi, oz. celi regiji.

Kaj pa pogrešate, ali trenutno nič?

Največ pogrešam to da se onemogoča kratkoročno finančno poslovanje podjetij, ki hočejo čim več zaslužiti na kratek rok, brez nekega dolgoročnega pametnega učinka, razen kot za lastno željo seveda. In pa kot sem rekel malo prej, da se najde nekatero dolgoročno pametno financiranje za podjetja, ki to res potrebujejo, oz. ki lahko vodijo nek razvoj.

INTERVJU 2

Podajte nam, prosim, nekaj informacij o vašem podjetju, zgodovini podjetja in na kakšni stopnji rasti se nahaja?

Jaz sem odprla SP pred 3 leti. Začela sem iz nič, pač nisem imela na začetku kapitala ne nič, ampak prav od nule naprej. Tako da zdaj 3 leta opravljam trgovinsko dejavnost in vsako leto poslovanje gre na boljše.

Se pravi zdaj trenutno se nahajate na srednji ali zreli stopnji rasti?

Srednji.. Srednji bi rekli, ker še vedno rastemo. Mislim da tam do 5 let rabi neka dejavnost, da vidiš kako se odpre, kako poteka poslovanje in v kakšne smeri se mora razvijati. Tako da naše podjetje še vedno raste in se razvija vedno več in več, tako da lahko rečemo da je na srednji stopnji rasti.

Koliko zaposlenih je zdaj trenutno v vašem podjetju?

V bistvu od začetka pa do danes poslujem samo jas, sem sama zaposlena ni nobenih drugih. Do zdaj ni bilo potrebe da bi zaposlili še eno dodatno osebo.

Kako ste financirali podjetje od začetka poslovanja do danes?

V bistvu od začetka sem začela z neko odpravnino, ki sem jo dobila od prejšnje službe. In drugače pa skozi poslovanja se pokrivaš... Kako bi rekla, iz meseca v mesec se financira tekoče poslovanje. Od prodaje, dobiš denar, nabaviš nove izdelke, plačaš vse kar imaš za plačati in tako se vrti iz mesec v mesec.

Kdaj ste imeli pa največje potrebe po financiranju, na začetku, vmes ali danes?

Ma, v bistvu največ je na začetku, ampak tudi je velika potreba vmes. Recimo ko začneš od začetka sam in financiraš samo iz lastnih virov, se zgodi da pride kakšen mesec tudi kriza in v bistvu ti nimaš zaloge, ker tudi jih ne moreš imeti, ker si na začetku. In v bistvu takrat v mojem primeru bi rabila, bi rekli neko finančno injekcijo, ki bi mi pomagala da nadaljujem, pa potem se znajdeš. Kot smo rekli, da bi dobila neko finančno podporo z namenom financiranja tekočega poslovanja.

Opišite težave, na katere ste naleteli pri financiranju in pridobivanju finančnih virov?

Ma, v bistvu kot SP imaš nimaš dosti možnosti pridobivanja financ od bankah. Raje ti ne dajo kot ti dajo. Govorim kot samostojni podjetnik. D.O.O. pa je lažje, oni lažje dobijo od banke posojilo kot mi kot SP. Se pravi banke nam ne zaupajo in je zelo težko dobiti neko posojilo.

Ali je razlika glede pridobivanja virov na začetku in danes?

Mogoče zdaj imajo večji posluš, ki si ti že toliko časa na trgu, zraven daš bilanco in kakšno dokumentacijo, ampak spet raje ne dajo kot pa dajo.

Se pravi banke moti, da ste mikro podjetje kot SP?

Tako ja. Definitivno.

Priloga 3

Kako vpliva zgodovina, oziroma preteklost podjetja na banke?

Ja kot sem rekla prej, če se v preteklih letih pokaže da greš skozi in da delaš, v tem primeru pokazat moraš bilanco in na podlagi tega kar oni vidijo, ali letno ali pol letno se oni odločijo ali rabiš pomoč ali ne. Če iz bilance vidijo da se splača, ti bojo pomagal, če ne pa ne.

Dejansko 3 leta je dovolj časa da bi oni dobili zaupanje?

Jaz sem videla da po 3 letih je pač boljše, bolj ti zaupajo, ko vidijo kako posluješ in tako.

Kako trenutno financirate svoje podjetje?

Od začetka pa do danes financiram z lastniškim kapitalom. Kot sem že prej omenila, v mojem primeru gre za taka dejavnost da lahko tekoče poslovanje financiram z viri, ki jih dobivam iz meseca v mesec. Do zdej je bilo tako in nisem imela nekatere potrebe da bi potrebovala dolžniškega kapitala.

Kaj mislite da je boljše?

Sigurno mi je boljše da pokrivam iz lastnega kapitala, da se ne bi zadolževala pri bankah?

Na splošno pa v trgovinski dejavnosti, kaj mislite da je boljše?

Isto kot sem rekla prej. V takšni dejavnosti kot poslujem jaz je najboljše da se pokriva iz lastnega kapitala, ker posojilo od banke je prevelik strošek.

Kako vidite delovanje finančnega sistema v Sloveniji, v luči zagotavljanja financiranja za mikro podjetja?

Dejansko nisem imela preveč stika s finančnimi institucijami. Ker na začetku nisem imela nobenega da bi mi karkoli pomagal, tudi pa nisem potrebovala posojilo od banke ali pa od nekatero drugo finančno institucijo, tako da nimam izkušnje na tem področju. In v tem primeru ne bi imela kaj povedat, ker sem financirala svoje podjetje sama.

Lepo bi bilo pa da država od samega začetka ti pomaga. Lahko rečem da ja, da so mi pomagali glede prispevkov. To je trajalo 2 leti. Prvo leto so bili polovični prispevki, drugo leto 30 % popustom. To mi je veliko pomenilo. Sploh pa od začetka.

Recimo to je kot neka stimulacija za podjetij?

Ja to ta prispevek za zavarovanje, ki ga mora vsak plačat. To velja tudi dan danes, SP imajo določene olajšave, prve dve leti. To je bilo ful dobro, samo lahko bi pa na splošno ... moje mnenje, ko ti greš v takšno stvar kot samostojni podjetnik, sej zavod občasno daje ta nepovratna sredstva 5000 evrov, samo to je kadar oni imajo ta denar, jaz na žalost nisem prišla notri v ta denar, vem pa da dajejo ampak občasno in ne vsem. Recimo da dobiš 5000 evrov za te prispevke je super, meni bi bilo super. Čeprav lahko reče kdo da je malo, ampak meni se zdi odlično za dve leti so pokriti vsaj prispevki.

Kaj mislite glede delovanja finančnega trga, glede kratkoročnih in dolgoročnih posojil za mikro podjetja?

Mislím da je najboljše da se vzame neko kratkoročno posojilo, največ 2 leti. Ker daljše posojilo za to dejavnost predstavlja veliko tveganje in je nevarno za podjetje.

Kaj mislite za nove podjetnike, ki imajo idejo, a malo kapitala?

Najboljše je poiskati, če obstaja kaj, kot sem rekla prej pri zavodu in če ne pač si sposoditi od banke. Če je dober projekt da se spleča in da zaupaš v to potem se bo dalo. Najprej moraš sam zaupati, kadar se podajaš v to, če boš sam zaupal, tudi če si boš sposodil denar bojo rezultati in boš ta denar vrnil nazaj. Če pa nisi siguren, potem tudi banke ne zaupajo, ker najprej nimajo dovolj dobrega poslovnega načrta in nimajo osnovo da bi dali posojilo. Čeprav je res da pri banke ne obstaja zaupanje, tako da mogoče je najboljše iti z dobro idejo do poslovne angele ali pa nekatere druge finančne institucije, ki bi lahko pomagali da se ta ideja uresniči.

Kaj pa mislite glede tradicionalne vire financiranja, posoja od sorodniki prijatelji?

Danes niti ne obstaja toliko, kot je bilo včasih. Tudi jaz osebno raje ne kot ja si sposoditi od prijatelji. Moje osebno mnenje je da je boljše od banke kot pa od družino ali prijatelji.

Kako vidite inovacije in spreminjanje finančnega trga v času?

Glede finančnega trga ni nekaterih inovacij, je tudi res da delujem malo časa na trgu in v tem času ni bilo nekih sprememb. Država od vedno pobere dosti. Jaz bi rekla tako, zdaj ki sem Sp in ki sem pač v podjetništvu, lahko rečem da dosti delamo za državo. Tej davki in vse skupaj je malo preveč. Pač če bi od tega kar moreš odliti državi, če bi imel pol od tega ti kot podjetnik, bi dosti več lahko investiral spet v podjetje in dosti več bi lahko naredil. Torej bi tudi država lahko dobila notri ta denar. Tako bi bil kot nek krog. Dejansko bi isto dobili ali pa še več ampak bi mi lažje sprojecirali naše poslovne načrte.

Pol ne vidite nobenih sprememb finančnega trga za ta čas ki poslušate?

Je enako, jaz nisem videla oz. opazila nobenih sprememb. Je vse ostalo nekako na isti ravni.

Ali se poslužujete nekaterih inovativnih virov financiranja, kot je na primer množično financiranje ali drugo?

Trenutno ne. Kot sem že prej omenila uporabljam izključno lastniškega kapitala in se mi zdi da je zaenkrat najboljše, kaj bo pa v prihodnosti bomo videli.

Kaj pogrešate in kaj bi mogoče svetovali bankam, finančnim institucijam ali pa tudi državi glede financiranja mikro podjetja?

Da pomagajo tem začetnim ljudem, ki se spravijo v podjetništvo, še hočejo biti inovativni in tako in ja to kar sem maloprej rekla, če bi država malo manj hotela, dejansko bi vedno enako bilo, mi bi delale več oni bi tudi dobili tisto notri, bi služili več in nekako bi bilo lažje. Jaz osebno ko moram odšteti DDV vedno rečem, če bi bilo pol moje, bi bilo to odlično. Lahko bi država oz. zavod dal malo več teh nepovratnih sredstev, oziroma da dajo več ljudi, ker je spet vsaj neka pomoč, ki veliko pomeni, sploh pa na začetku.

Lahko kot nasvet pa povem da v podjetništvu ni nič sigurno, se moraš spustiti noter in tvegati. Jaz sem tvegala in, evo, zdaj že 3 leti uspešno poslujem. Sigurno ni nič, ampak brez tveganja ne more biti uspeha. Kot samostojni podjetnik je malo tvegano, ker jamčiš z vsem svojim premoženjem, ampak precej moraš verjeti v sebe. Če verjameš v sebe in v to kar delaš potem so tudi rezultati. V vsakem podjetju kot vsepovsod v življenju pa so vzponi in padci.

INTERVJU 3

Podajte na, m prosim, nekaj informacij o vašem podjetju, zgodovini podjetja in na kakšni stopnji rasti se nahaja?

Zgodovina ni dolga zato ker smo, jaz osebno poslujem eno leto. Zdaj v Avgustu smo praznovali eno leto tako da smo čisto še mlado podjetje. Ideja je bila možnost za odpret to trgovino in smo tudi tako začeli. Tako da zdaj se še razvijamo, morajo nas še spoznat vsaj kar se tiče tle v Kopru, oz, tukaj na Obali.

Se pravi je še vedno na začetni stopnji ali je že na sredini?

Tako, ja ... Lahko rečemo da je na začetni stopnji ampak ful odvisno, počasi že gre proti sredini. Ni še tako kot bi moglo bit, da bi nas spoznali je še dosti dosti odprtih možnosti, je še dosti za naredit na temu, ker pač stranke pridejo, grejo, pozabijo na nas in tako naprej. Tako da ja tu je še dosti za naredit, ker občina je velika, mislim ta del Primorska.

Koliko zaposlenih je zdaj trenutno v vašem podjetju in koliko ste jih imeli na začetku?

Na začetku sem bila sama. Pol je hčerka delala preko študentskega servisa. Zdaj so zaposlene, ena zaposlena za poln deloven čas, ena je študentka in še ena, ki dela pod pogodbe oz. v kratkem času bo zaposlena, pa seveda še jaz. Tako da trenutno smo 4 osebe.

Se pravi, da ste dosti napredovali v tem letu?

Ja tako. To je tudi posledično ker sem prevzela še eno trgovino, tako da dejansko sem malo razširila svoje poslovanje. Tam v drugi trgovini je že bolj utečeno poslovanje kot tu, ki smo začeli vse na novo.

Kako ste financirali podjetje od začetka poslovanja do danes?

Jst sem šla na banko in sem vzela potrošniški kredit. Ker sem bila takrat še zaposlena in niso vedli za kaj se gre, itak sej ne vprašajo. Moj mož je naredil isto, je šel na banko dvignit potrošniški kredit za vsak slučaj, če bi nam kej zmanjkalo, tako da to je zdaj ta kapital, ki smo ga vložili. Se pravi začetni kapital, je bil tisti kapital, ki smo ga dobili od banke.

Ampak kredit ste dobili kot navadni občan, ne pa kot SP?

Ja, ja, ... Nismo vzeli preko podjetja. Kot sem bila pač zaposlena takrat, zato sem imela še to možnost da lahko kot zaposlena dvignem kredit, kot vsak navadni občan.

Kdaj ste imeli pa največje potrebe po financiranju, na začetku, vmes ali danes?

Ma največ je bilo na začetku, ja. Potem pa če je kakšno krizno obdobje, recimo v tej dejavnosti pridejo eni meseci, kadar je poslovanje malo slabše, ki se odraža na prometa. V tem obdobju rabimo malo več financ da bi financirali tekoče poslovanje, ampak vse skupaj gledano na začetku je najhujše.

Opišite težave, na katere ste naleteli pri financiranju in pridobivanju finančnih virov?

Nisem še naletela na nekatere resne težave. Edino je tako, če bi zdaj rabila kakšen dodaten denar, bi pač banki mogla predložiti mojo bilanco in ce bi jim bila všeč, pol bi dobila in če ne, ne bi. To je zdaj malo težava. Ampak če ti rabiš denar, včasih nimaš dobre bilance lahko, zato bi to znala biti težava. Ampak za enkrat nimam slabih izkušenj.

Priloga 4

Kaj pa v preteklosti, recimo če bi rabili na začetku denar, da bi si sposodili denar kot mikro podjetje?

Ja, na začetku so mi rekli da bi jim mogla predstaviti idejo, da bi to mogla biti neka res super dobra ideja, da bi jim bila njim res všeč, potem bi lahko jaz dobila posojilo. Drugače pa bi mogli to pretehtat, zato ker če ne pri trgovini, ker trgovin je itak veliko in to je rizično, trgovine odpirajo zapirajo in tako. To tudi predstavlja velik rizik za banke.

Ali menite da je preteklost podjetja pomembna, pri pridobivanju financ od banke?

Ja zagotovo je. Lih zaradi tega kako je, če si uspešen ali si neuspešen. Da bi oni dobili neko zavarovanje da povrnili svoj denar. Razen če pride neka nova oseba, da se vidi da ima dobre reference za nazaj, da lahko to kej pomaga, drugače po mojem je pomembno kako je podjetje poslovalo v preteklih let. Predstavlja garancija.

Kako trenutno financirate svoje podjetje?

Danes poslovanje financiram od prometa, se pravi od tekočega poslovanja, od tisto kar se proda. Razen če jaz kej vlagam da naredim neko dodatno investicijo. Ampak trenutno ne, ker kar sem imela rezerv sem uporabila, tako da zdaj tega več ni, tako da zdaj upam da bom lahko uspešno prišla z svojim incasom, z svojim lastnim kapitalom.

Kaj pa če bi imeli v načrtu nekatero novo investicijo, kaj mislite da je boljše?

Najboljše mislim da je lastni. Ker pri lastnega kapitala vsaj ni nekih obresti in pogojev, ki jih moraš izpolnjevati recimo če bi hoteli si sposoditi dolžniški kapital.

In v primeru da gre za nekatero dolgoročno investicijo?

V tem primeru ja. So tudi nekateri Evropski skladi, nekaj takšnega obstaja in če prideš notri, obstaja neka takšna stvar kot so dolgoročne investicije, v tem primeru je dobro izkoristiti to priložnost. Vem da pomagajo včasih tako.

Kako vidite delovanje finančnega sistema v Sloveniji, v luči zagotavljanje financ za mikro podjetja?

Osebnost kot SP na začetku ko sem se nagledala, sem rekla, da ne vem, če bom dobila kaj iz bank na ta način. Ker sem nova, na začetku in samo če bi imela res *wau* idejo, bi se mogoče odločili mi dat posojilo. Drugače pa za neko trgovinico ne vem če bi, po mojem bi mogla imeti res srečo da bi prišlo do tega. Ne vem teoretično gledano verjetno ne bi dobila nič iz bank kot SP, ampak zato sem izkoristila to kot občanka in sem vzela na ta način. Ker niso me vprašali kaj, zakaj in kako potrebujem tisti potrošniški kredit. Drugače kot podjetje, kot tako ne vem če bi bilo mogoče.

Kot SP ste imeli neke olajšave na začetku?

Ja na začetku je. Prispevke prvo leto so na pol. Zdaj pa po enem letu verjetno ne, zdaj počasi moram plačati polni znesek.

Kaj mislite glede delovanje finančnega trga, glede kratkoročnih in dolgoročnih posojil za mikro podjetja?

Tu je spet odvisno od uspešnosti podjetja in obresti, ker kot sem prej omenila samo če si uspešen lahko dobiš posojilo, ne glede na ročnosti. Ker v primeru ko podjetje išče posojilo, banka vse gleda, dobesedno vse zahteva, da dobi zagotovilo, da boš ti to enkrat vrnil. Vem iz prejšnje službe, kaj je moral moj delodajalec vse priložiti, da bi dobil in

koliko so potem pritisk imeli na njega, kdaj bo plačilo, prodaj to.. prodaj to, če nimaš. Pač v tem smislu sej je prav da dobijo nazaj, samo potem tudi ta pritisk poslabša možnosti da bo posojiljemalec vrnil posojilo, v smislu slabšega poslovanja.

Kaj mislite glede tradicionalnih virov?

Sej samo to nam ostane. Če ni tega ne vem kako bi šlo. Jaz sem tako začela, s tradicionalnih virov, mislim sem se sposodila od moža. Dobro tudi on spet nekaj je imel in nekaj si je sposodil kredita, ma edino tako, ker drugače ne gre. Vsaj v mojem primeru. Zdaj če so kakšni drugi uspeli, ne vem, vsaj v mojem primeru je bilo tako. Tradicionalne vire so dobre ker gre tako da se ti zмениš za obresti ampak načeloma jih ni, torej vrneš toliko kot si se sposodil. Oziroma če se sam zмениš, recimo ti dam toliko in toliko denarja, ker si me čakal toliko časa, pri banke pa ni tega. Banke ti težijo če ne boš plačal v določenem času in seveda tam so obvezne obresti.

Kako vidite inovacije in spreminjanje finančnega trga v času?

Dobro pred to krizo, jaz vem ko sem bila pač pri drugemu podjetju, je moj direktor dobil brez problemov kredita. So mu dajali, to so jih prav prosili, daj vzemi in metali v hrbet te kredite. Ljudje so imeli denar, tudi več so kupovali in to je vse tak začaran krog, če je denar, če je vse v redu se kupuje in promet gre in ti lahko tudi vračaš. Če se pa to zlomi, naše plače ko kar so ostale tako, valjda pol je kupna moč je kar je, potem se tudi ti ustaviš s prometom in ne moreš toliko vračat. Zdaj s tem, ko se je to zgodilo, ta padec, ta kriza ko je bila par let nazaj, se je začelo to poostřit. In zdaj tisti, ki je imel kredit od takrat, tisti je nastradal, ker so začeli.. je padal promet in niso mogli toliko vračat. To se je spremenilo ne, pred tem, pred krizo, kredit si dobil brez problema. Po krize, pa posledice čutimo dan danes. Tisti, ki so imeli kreditov takrat se tudi dan danes pobirajo od te krize.

Ali se poslužujete nekaterih inovativnih virov financiranja, kot je recimo na primer množično financiranje ali drugo?

Ne, ne, ... Ne uporabljam nič od tega.

Kaj pogrešate in kaj bi mogoče svetovali bankam, finančnim institucijam ali pa tudi državi glede financiranja mikro podjetja?

Ma tako, tem ta novim.. sej neki delajo na tem da dajo neke ugodnosti, vsaj dokler ne zalaufa za prav, ker itak rabiš ene dve leti, tri, da zalaufaš, da ne zapreš takoj. Da so neke ugodnosti, da ne gledajo samo na sebe, kar se tiče obresti in tega, če hočejo da preživimo, kar je tudi za njihovo dobro. Več cajta to bo trajalo, bojo dobivali denar, če pa bojo zadušili takoj v štartu, ne bo šlo nikamor, mislim ne moreš preživet, torej bo umrlo vse skupaj. Torej da je, ali pri davkih kej, da se zniža dokler ti ne prideš do neke določene vsote, če se ne motim nekaj tudi delajo na tem. Ali pa kot sem rekla prispevki, ali res pri obrestih da znižajo.. ne vem, nekaj v tem smislu. Zdaj jaz nisem se nekaj ful poglobljala, ker sem vedla da ne bom plačala obresti za dobljeni kapital, tako da več kot to ne bi vedla.

INTERVJU 4

Podajte nam, prosim, nekaj informacij o vašem podjetju, zgodovini podjetja in na kakšni stopnji rasti se nahaja?

Naše podjetje se nahaja nekako na začetni stopnji, sicer smo začeli bolj ko je bila kriza, oz. malo pred krize. Tako da nismo še na zreli stopnji rasti. Začeli smo tako, da smo imeli zelo dobro idejo, kar nam je omogočilo da hitro rastemo, ampak je bil bolj problem s financiranjem in z drugimi zadevami, ki jih je povzročila kriza. Največji problem je bil ta da banke nam niso hoteli pomagat, ker kot sem rekel zaradi krize niso hoteli tvegat.

Koliko zaposlenih imate zdaj in koliko ste imeli na začetku?

Na začetku ko smo odprli podjetje smo imeli kapaciteto samo za 3 zaposlene. Pol s časom so se odprle nove možnosti in smo lahko zaposlili več ljudi, tako da danes imamo 7 zaposlenih.

Se pravi, vaše podjetje se nahaja v začetni fazi oz. stopnji rasti in zakaj ?

Tako ja, menim da še vedno se nahajamo na začetni stopnji, ker imamo še veliko potenciala za rast in nismo še dosegli to, kar smo si nekako zamislili ko smo začeli. Sicer zdaj gre ful dobro, ki ni več krize, ampak vseeno imamo še nekoliko manevrskega prostora za rast.

Kako ste financirali podjetje od začetka poslovanja do danes?

Logično je da začneš najprej z svojim denarjem. Sicer smo iskali na začetku denar pri bankah ampak zaradi krize je bilo zelo težko najti financiranja. Naša dejavnost se jim je zdela nekako tvegana in zato smo morali nekako najti druge vire financiranja. Šele kasneje, ko je podjetje malo zraslo smo dobili neke vire, ampak vseeno zelo malo.

A ste uporabljali tradicionalne vire na začetku?

Tako ja. Znanci, prijatelji, družina in tako naprej.

Kdaj ste imeli največje potrebe po financiranju, na začetku, vmes ali danes?

Mogoče je bilo na začetku, ker šele začneš in moraš vlagati dosti kapitala da sploh prideš do nekaj. Ampak dejansko bi zdaj rabili največ, ker hočemo doseči našo zrelo stopnjo, s tem bi dosegli tudi vizijo podjetja.

Zakaj na začetku in zakaj zdaj, primerjava?

Dobro na začetku logično, ker moraš začet od nekam, torej ti rabijo prostori, ti rabijo aparati, stroji, računalniki, opreme, logotipi, reklame itn. Sicer načeloma ni tako grozno drago ampak spet je velik zalogaj. Danes pa bi rabili največ kapitala ker hočemo doseči naš celoten potencial.

Opišite težave, na katere ste naleteli pri financiranju in pridobivanju finančnih virov?

Kot sem rekel, banke in druge institucije nam niso zaupali oziroma niso zaupali naši ideji, sicer tudi še vedno ne zaupajo. In zaradi tega je precej težko najti neke ustrezne vire financiranja. Čeprav zdaj v zadnjem času podjetju gre zelo dobro ampak vseeno to očitno ni dovolj za banke.

Priloga 5

Kako je situacija danes?

Lahko rečemo da je dobra, ampak spet je še vedno prostora za rasti in izboljševanje.

Banke ne moti to, da ste mikro podjetje?

Mislím da ja. Moti jih to, moti jih tudi naša ideja. Mogoče tudi naši prostori niso še idealni, tako da ja, z ustreznim financiranjem bi se to sigurno dalo izboljšat. Ampak je začaran krog, ker ti banke nočejo dat denarja, potem ti ne moreš narediti kar bi hotel in gre tako naprej.

V tem primeru je pomembna zgodovina podjetja?

Mislím da je, ampak očitno ni to toliko nujno. Njih zanima dobiček na koncu leta.

Kako trenutno financirate svoje podjetje?

Danes probamo prišparat, kar se da s poslovanjem, oz. da financiramo iz lastnega tekočega poslovanja. Drugače pa še vedno uporabljamo neuradni viri financiranja, torej se sposojamo od znanci, prijatelji itn.

Katero je vaše mnenje, če je velik znesek, je boljše da se vzame posojilo, ali da se vloži lastniški kapital? Kaj je večji strošek?

Seveda je večji strošek, če vzameš od banke zato ker seveda moraš plačat nazaj tudi nek določen znesek banki. Ampak da v primeru lahko dobiš posojilo, banka ne sprašuje preveč, ampak to posojilo odobri na podlagi boniteto podjetja. Če pa se odločiš za neformalne vire, to gre malo težje ker moraš obrazložiti zakaj boš uporabil ta denar.

Kako vidite delovanje finančnega sistema v Sloveniji? V luči zagotavljanja financiranja za mikro podjetja?

Mislím da še vedno finančni trg v Sloveniji ni tako razvit za mikro podjetja. V tujini je to veliko lažje, še posebej v nekaterih bolj razvitih državah, oz. v država kot je Amerika, ker vejo da je veliko mogočnost da podjetju spodleti, ampak na drugo stran vejo da se splača vlagat v vse. V Sloveniji vlagajo pa samo v tista najbolj sigurna podjetja.

Kaj mislite glede delovanje finančnega trga, glede kratkoročnih in dolgoročnih posojil za mikro podjetja?

Sigurno je kratkoročno posojilo ker je pač bolj varno, seveda če pa lahko, če si pač siguren da lahko vrneš denar brez težava, zakaj pa ne tudi dolgoročno posojilo. Ker načeloma če gledaš posamično, dolgoročno je bolj poceni. Kratkoročno je dražje in ga lahko vrneš relativno hitro, in potem rečeno lahko spiš, dolgoročno pa rabiš odplačevati par let.

Kaj pa novi podjetniki, ki imajo idejo a malo kapitala?

Moj nasvet je še vedno da se obrnejo na znanci, prijatelji itn. in vseeno mogoče da probajo pri kakšni banki, še posebej kakšni manjši, ali pa mogoče kakšne ustanove, ki pomagajo manjša podjetja da uspejo, oz. da uresničijo svojo idejo.

Ali je pomembna ideja tu?

Ideja je zelo pomembna. Če je dobra ideja, načeloma ti uspe. Šele z dobro idejo se začne.

Kako vidite inovacije in spreminjanje finančnega trga v času?

Mislim da je bilo neko obdobje pred krize, vsaj tako so mi govorili znanci, ki so poslovali pred krize, da je bilo zelo enostavno priti do denarja. Ampak žal mi smo začeli nekako po krizi tako da to se je izkazalo zelo težko. Tako da mislim da so banke takrat zapadli v krizi in še zdaj so zelo zelo bojzljive in nočejo dat denar kar tako. Se pravi samo najbolj sigurne stvari lahko pridobijo njihov denar, ostali pa ne.

Kaj pa glede inovacije, recimo pri bankah?

Pri bankah mislim da ni bilo. Oziroma nisem jih opazil.

Kaj pa druge institucije na finančnem trgu, nekatere druge finančne institucije?

Žal ne poznam toliko dobro stanje, da bi lahko kej dosti komentiral, tako da še vedno se zanašam na kot sem rekel prijatelje in družino.

Kaj je vaše mnenje glede vsega tega, se je izboljšal finančni trg in sistem?

Mislim da na nek način se je izboljšal oz, počasi se izboljšuje ampak bo potrebno še mnogo let da pridemo na neko anglosaško nivo.

Ali se poslužujete nekaterih inovativnih virov financiranja, kot je na primer množično financiranje ali drugo?

Žal ne. Mogoče pa bi probali narediti nekaj v tej smeri. Mogoče crowdfunding, to je nekako zanimivo. Sicer sem že nekaj videl, ampak za enkrat ni se mi zdelo lahko pridobiti ta denar. Mogoče v bodočnosti bomo probali.

Kaj pogrešate in kaj bi mogoče svetovali bankam, finančnim institucijam ali pa tudi državi glede financiranja mikro podjetja?

Da mogoče malo bolj zaupajo samim osebam, oz. idejam, ki jih te osebe imajo, in ne gledajo strogo skozi neki dobiček.

Kaj pa pogrešate, ali trenutno nič?

Trenutno pogrešamo denar, ki bi ga lahko porabili za izboljšanje naše materialne situacije, torej novi prostori, nova mašinerija in tako naprej. Bi bilo odlično, če bi to pridobili od banke, ampak žal, kot sem prej povedal, banke nimajo zaupanja v mikro podjetja, tako da je včasih zelo težko priti do potrebnih virov financiranja.