

**STANJE FINANCIRANJA MALIH SLOVENSКИH
PODJETIJ**

Ali

Kako gospodariti, da bo potrebno čim manj virov financiranja

Mag. Branko Mayr

Ptuj, 2002

VSEBINA:

1.	UVOD.....	6
2.	MALO PODJETJE IN NJEGOVO FINANCIRANJE.....	7
2.1.	Podjetje kot poslovni sistem.....	7
2.2.	Podporno okolje podjetništva.....	9
2.3.	Financiranje malih podjetij.....	11
2.3.1.	Uvod.....	11
2.3.2.	Financiranje podjetništva.....	12
2.3.3.	Stanje financiranja malih slovenskih podjetij.....	14
3.	FINANCIRANJE MALIH SLOVENSКИH PODJETIJ.....	16
3.1.	Uvod.....	16
3.2.	Poslovni tok in prvine poslovnega procesa.....	16
3.3.	Izkazovanje premoženja in njegovih virov v računovodskih poročilih.....	18
3.4.	Prikazovanje rezultatov poslovanja.....	22
3.5.	Gospodarjenje s premoženjem podjetja in njegovo financiranja.....	24
3.5.1.	Premoženje podjetja.....	24
3.5.1.1.	Stalna sredstva.....	26
3.5.1.1.1.	Neopredmetena dolgoročna sredstva.....	27
3.5.1.1.2.	Opredmetena osnovna sredstva.....	28
3.5.1.1.3.	Gospodarjenje s stalnimi sredstvi in njihovo financiranje.....	29
3.5.1.2.	Gibljava sredstva.....	30
3.5.1.2.1.	Zaloge.....	31
	Pojem in vrste.....	31
	Upravljanje z zalogami in njihovo financiranje.....	33
3.5.1.2.2.	Terjatve.....	37
	Pojem in vrste.....	37
	Upravljanje s terjatvami in njihovo financiranje.....	41
3.5.1.2.3.	Denar.....	43
	Pojem in vrste.....	43
	Upravljanje z denarjem in njegova priskrba.....	46
3.5.1.3.	Viri financiranja premoženja podjetja.....	46
3.5.1.3.1.	Lastniški viri financiranja (kapital).....	49
	Vrste in pojem.....	49
3.5.1.3.2.	Dolžniški viri financiranja.....	52
3.5.1.3.2.1.	Dolgoročni dolžniški viri financiranja.....	53
	Pojem in vrste.....	53
	Dolgoročni dolgovi.....	53
	Dolgoročne rezervacije.....	54
3.5.1.3.2.2.	Kratkoročni dolžniški viri financiranja.....	55
	Pojem in vrste.....	55
	Viri kratkoročnega dolga.....	57
	Kratkoročni dolg pri banki.....	57
	Komercialni zapisi.....	58
	Dobavitelji.....	59
4.	POGOJI ČRPANJA VIROV FINANCIRANJA.....	59
4.1.	Vrste virov financiranja.....	59
4.2.	Cena virov financiranja.....	60
4.2.1.	Časovna vrednost denarja.....	60
	Prihodnja vrednost za eno obdobje.....	62

	Prihodnja vrednost za več obdobj	62
	Sedanja vrednost za eno obdobje	63
	Sedanja vrednost za več obdobj	64
	Sedanja vrednost neto denarnih tokov	65
4.2.2.	Cena kreditov – obresti	66
4.2.3.	Finančno načrtovanje	67
	Uvod	67
	Dinamično načrtovanje	68
	Izdelali bomo več različic poslovnega načrta. Izbrali bomo najboljšo. Pri tem pa si lahko pomagamo tudi s prikazanim izračunom uspešnosti naložb (na osnovi pričakovanega denarnega toka) v poglavju	78
5.	KREDITNA SPOSOBNOST IN BONITETA KREDITOJEMALCEV	78
5.1.	Kreditna sposobnost	78
5.1.1.	Uvod	78
5.1.2.	Prispevek za kritje fiksnih stroškov in dobička kot metoda določitve sposobnosti plačila dolga	79
5.1.2.1.	Izdatki, stroški, odhodki, prihodki in prejemki	79
5.1.2.1.1.	Uvod	79
5.1.2.1.2.	Od izdatka do prejemka	82
5.1.2.1.3.	STROŠKI	83
	VRSTE STROŠKOV	84
	Naravne vrste stroškov	84
	Posredni in neposredni stroški	84
	Izvorni in izvedeni stroški	84
	Dejanski, ocenjeni in standardni stroški	85
	Vrste stroškov z vidika obsega dejavnosti	85
5.1.2.2.	Prispevek za kritje kot pripomoček za ugotavljanje kreditne sposobnosti	86
5.2.	Boniteta	88
5.2.1.	Uvod	88
5.2.2.	Analiza poslovanja kot osnova za oceno bonitete poslovnega partnerja	90
5.2.2.1.	Računovodska analiza	91
5.2.2.1.1.	ANALIZIRANJE ODMIKOV	91
5.2.2.1.2.	MERJENJE USPEŠNOSTI	91
	Notranja stopnja donosa	91
	Neto sedanja vrednost pričakovanih donosov	91
	Druge metode	92
5.2.2.1.3.	RAČUNOVODSKI KAZALNIKI	92
5.2.2.1.3.1.	Možni kazalniki	92
5.2.2.1.3.2.	Izbor kazalnikov	94
5.2.3.	Primer oblikovanja odločitve o zahtevanih instrumentih zavarovanja plačila v primeru prodaje na odloženo plačilo	95
6.	POGOVORI S KREDITODAJALCI	97

Pregled slik:

<i>Slika 1: Poslovni sistem, okolje, proces</i>	9
<i>Slika 2: Financiranje stalni sredstev</i>	15
<i>Slika 3: Poslovni tok in finančne naložbe povezano s SRS</i>	17
<i>Slika 4: Izkaz (bilanca) stanja</i>	18
<i>Slika 5: Podroben izkaz (bilanca) stanja</i>	21
<i>Slika 6: Izkaz poslovnega izida</i>	23
<i>Slika 7: Premoženje podjetja</i>	24
<i>Slika 8: Delitev premoženja</i>	25
<i>Slika 9: Vloga sredstev v poslovnem procesu</i>	26
<i>Slika 10: Vrste neopredmetenih dolgoročnih sredstev</i>	27
<i>Slika 11: Vrste opredmetenih osnovnih sredstev</i>	29
<i>Slika 12: Vrste zalog</i>	32
<i>Slika 13: Terjatve v poslovnem procesu</i>	37
<i>Slika 14: Vrste terjatev</i>	40
<i>Slika 15: Denar v poslovnem procesu</i>	43
<i>Slika 16: Vrste denarja</i>	45
<i>Slika 17: Viri premoženja</i>	47
<i>Slika 18: Lastniški viri (kapital)</i>	49
<i>Slika 19: Dolžniški viri financiranja (obveznosti)</i>	52
<i>Slika 20: Kratkoročne obveznosti iz poslovanja</i>	56
<i>Slika 21: Denar v času</i>	61
<i>Slika 22: Model dinamičnega načrtovanja</i>	69
<i>Slika 23: SHEMA RAZPOZNAVANJA IN OPREDELITVE TVEGANJ</i>	75
<i>Slika 24: Zgradba poslovnega načrta</i>	76
<i>Slika 25: Shema izkaza poslovnega izida</i>	80
<i>Slika 26: Povezava med bilanco (izkazom) stanja in izkazom poslovnega izida</i>	81
<i>Slika 27: Vrste prihodkov, odhodkov in poslovnega izida</i>	82
<i>Slika 28: Izdatek, strošek (A), učinek, odhodek, prihodek, prejemek</i>	83
<i>Slika 29: Stroški v masi</i>	85
<i>Slika 30: Stroški po enoti učinka</i>	86
<i>Slika 31: Kazalniki računovodske analize</i>	93

Pregled tabel:

<i>Tabela 1: Prisotnost podpornih institucij v Sloveniji - Pospeševalni center za malo gospodarstvo</i>	11
<i>Tabela 2: Prisotnost podpornih institucij v Sloveniji – Sklad za razvoj malega gospodarstva</i>	11
<i>Tabela 3: Financiranje kot ovira v ZDA</i>	13
<i>Tabela 4: Stalna sredstva in kvalitetni viri v letih 1994 do 1999</i>	14
<i>Tabela 5: Povprečno stanje stalnih sredstev in njihovo financiranje v malem slovenskem podjetju (1994 do 1999)</i>	15
<i>Tabela 6: Skupine metode ABC</i>	35
<i>Tabela 7: Verižni izračun Pv za 5 let</i>	63

Pregled formul:

<i>Formula 1: Knjigovodska vrednost podjetja</i>	19
<i>Formula 2: Stanje obveznosti</i>	19
<i>Formula 3: Stanje premoženja (sredstev)</i>	19
<i>Formula 4: Potreben obseg obratnih sredstev in koeficient obračanja</i>	31
<i>Formula 5: Najugodnejše naročilo (EOQ)</i>	34
<i>Formula 6: Najekonomičnejšo naročilo</i>	34
<i>Formula 7: Obračanje zalog</i>	36
<i>Formula 8: Potrebne zaloge</i>	36
<i>Formula 9: Osnovna metoda izračuna obresti pri potrošniških posojilih</i>	42
<i>Formula 10: Pomožni faktor</i>	61
<i>Formula 11: Formula za izračun sedanje vrednosti - eno obdobje</i>	62
<i>Formula 12: Formula za izračun prihodnje vrednosti</i>	63
<i>Formula 13: Formula za izračun sedanje vrednosti - eno obdobje</i>	64
<i>Formula 14: Formula za izračun sedanje vrednosti - več obdobj</i>	64
<i>Formula 15: Izračun neto denarnega tona n-tega obdobja</i>	65
<i>Formula 16: Izračun rezidualne vrednosti</i>	65
<i>Formula 17: Sedanja vrednost pričakovanih neto denarnih tokov</i>	66
<i>Formula 18: Prispevek za kritje po količinski enoti</i>	86
<i>Formula 19: Točka preloma - v količini</i>	87

1. Uvod

Pogosto se navaja, da je temeljni cilj poslovanja ustvarjanje koristi za lastnike podjetja. Uresničuje se v podjetju – gospodarski družbi. Teorija loči gospodarsko družbo od podjetja. Prevladuje opredelitev, da je gospodarska družba pravni okvir podjetništva, podjetje pa je proces ustvarjanja vrednosti. Vendar se oba izraza pogosto uporabljata kot sinonim. Kot za druge organizme velja tudi za podjetje življenjski cikel, ki se začne z rojstvom in konča s smrtjo. Nekatera podjetja rastejo in postanejo velika, druga pa ostajajo majhna. Majhna podjetja so bila v svoji dolgi zgodovini pogost predmet proučevanja. Rezultat proučevanja je nastanek dveh pogledov na podjetje, in sicer statični in dinamični pogled na podjetje. Prvi daje prednost velikim, drugi pa malim podjetjem.

V strukturi podjetij so v članicah OECD¹ najbolj zastopana mala podjetja. Enako velja tudi za Slovenijo. Sodila uvrščanja med mala podjetja pa v posameznih državah niso enotna. Med merili je najbolj pogosto uporabljeno sodilo »število zaposlenih«. Tukaj je prisotna dokajšnja enotnost. Pri sodilih »prometa«, »bilančne vsote« in podobno pa so razlike velike. Zato je primerjava med državami problematična.

V razvitih ekonomija so mala podjetja pomemben dejavnik gospodarskega razvoja. Njihov pomen se kaže tako na področju zaposlovanja, deleža v bruto družbenem produktu posameznih držav, opremljenosti s sredstvi kot tudi drugod. Zato razvite države z najrazličnejšimi ukrepi (financiranje podjetništva, odstranjevanje administrativnih ovir, davčne vzpodbude) vzpodbujajo oblikovanje podjetništvu prijaznega okolja. Učinki teh ukrepov pa niso vedno ugodni. Podobno velja tudi za Slovenijo.

Proučevali smo stanje financiranja malih slovenskih podjetij. Pri tem smo pod financiranjem obravnavali vse vire financiranja sredstev podjetja (lastniške in upniške). Finančni viri so dragi. Njihova cena je odvisna od njihove kvalitete in tveganja, tako je normalno, da so najdražji lastniški viri financiranja. Zato je potrebno uravnotežiti strukturo virov tako, da je njihova skupna cena najnižja. »Najdražji« so viri, ki financirajo poslovno nepotrebna sredstva. Zato je rokovanje s sredstvi zelo pomembno za oblikovanje optimalnega obsega virov financiranja.

Pri zagotavljanju tujih virov podjetja komunicirajo s številnimi institucijami finančnega trga. V pogovorih s financerji dokazujejo svojo sposobnost vračila sposojenih zneskov in plačila donosa, ki ga tuji finančni viri zahtevajo. Najpogostejši, verjetno tudi najboljši, način dokazovanja kreditne sposobnosti je poslovni načrt. Seveda pa to ni edini pogoj kreditodajalcev za odobritev kredita. Na osnovi pridobljenih podatkov ocenjujejo kreditno sposobnost kreditojemalcev in njihovo boniteto. Viri informacij, ki jih uporabljajo financerji so številni. Eden pomembnejših virov so računovodska poročila kreditojemalcev. Ta je potrebno znati prebrati in iz njih pridobiti potrebne informacije, ki sodelujejo pri oblikovanju poslovne odločitve. Pri branju si pomagamo z orodji računovodske analize. Ugodnejša ocena bonitete kreditojemalca vpliva na ceno sposojenih virov. Zato je pomembno, da se kreditojemalci čim bolj predstavijo in si zagotovijo čim ugodnejše (cenejše) vire financiranja in njihovo optimalno strukturo. Pri tem ne smejo pozabiti,

¹ Organisation for Economic Co-operation and Development.

da banke morajo denar posojati in si s tem zagotoviti prihodke, prejemke s katerimi plačujejo obresti za prejete depozite. Razlika med prejetimi in danimi obrestmi pa sooblikuje poslovni izid banke.

Namen tega dela je podjetniku pomagati pri oblikovanju optimalne finančne strukture. Ta pa ni statična. V času se spreminja in je odvisna od številnih dejavnikov, ki zdaleč presegajo okvir tega dela. Omejili smo se le na nekatere, po naši oceni bistvene.

2. Malo podjetje in njegovo financiranje

2.1. Podjetje kot poslovni sistem

Veliko avtorjev izpostavlja podjetje kot poslovni sistem. Hočevar in Igličar (1997, stran 18) pod poslovnim sistemom razumejo od okolja razmejeno in zaokroženo miselno celoto, ki se ukvarja s poslovanjem. Glede na dejavnost ločita proizvodjalne, trgovinske in storitvene poslovne sisteme. Glede na področje delovanja pa razlikujeta med podjetji in zavodi. Poslovni sistem razčlenjujeta na izvajalski, informacijski in upravljalni podsistem. Turk in soavtorji (1996, stran 35 – 47) obravnavajo povezave med poslovnim sestavom, informacijskim sestavom in računovodstvom. Ugotavljajo, da je mogoče podjetje obravnavati tudi kot sistem medsebojno povezanih sestavin, ki bolj ali manj vplivajo druga na drugo. Zelo podobna razmišlja Mitra (1986, stran 3), ki podjetje obravnava kot sestavino okolja. Opisuje ga kot splet materialnih in nematerialnih sestavin, ki so medsebojno povezane in medsebojno komunicirajo s ciljem ustvarjanja enega ali več ciljev. Timmons (1977, stran 7) opredeljuje podjetništvo kot proces ustvarjanja vrednosti iz praktično nič. Takih in podobnih opredelitev je še veliko. Vsem je skupno, da je podjetje poslovni sistem v okviru katerega se opravlja poslovni proces. Poslovni proces ima svoj vhod in izhod. Med njima obstoji stalna povratna zveza. Sam poslovni proces pa sestavljajo najrazličnejše poslovne funkcije. Podjetniški proces je tudi (Rebernik in Repovž 2000, stran 11) sestavina:

- podjetnika z njegovim teamom,
- poslovne priložnosti in
- poslovnih virov potrebnih za izrabo poslovnih priložnosti.

Vhod v poslovni proces so njegove prvine (predmeti dela, delovna sredstva, delavci s svojo delovno silo in storitve²). Izhod so učinki, ki imajo obliko proizvoda ali storitve. V poslovnem sistemu pa se izvajajo poslovne funkcije. Večina avtorjev jih deli na izvajalske, informacijske in upravljalne. Poslovni sistem potrebuje za poslovanje ljudi. Funkcija, ki se ukvarja z delovno silo je kadrovska funkcija. Preskrba predmetov dela in storitev je naloga nabavne funkcije. V poslovnem procesu se ustvarjajo učinki. To je naloga proizvodjalne funkcije. Aktivnosti v zvezi z delovni sredstvi so v domeni tehnične funkcije. Učinke je treba prodati. Za to poskrbi prodajna funkcija. Financiranje³ je naloga finančne funkcije. Poslovni sistem vodijo ljudje. V procesu vodenje oblikujejo odločitve. Sestavina procesa odločanja pa so načrtovanje, izvajanje in

² Nekateri avtorji dodajajo še druge, npr. znanje in podobno.

³ Pod financiranjem razumemo financiranje v širšem pomenu besede, ki zajema pridobivanje, preoblikovanje in vračanje sredstev oziroma njihovih virov.

nadziranje izvajanja. Ključna sestavina odločanja so informacije. Zanje skrbijo informacijske funkcije, ki jih sestavljajo funkcija obravnavanja podatkov o prihodnosti, funkcija obravnavanja podatkov o preteklosti, funkcija nadziranja obravnavanja podatkov in funkcija analiziranja podatkov⁴. Nekateri avtorji zraven opredeljenega poudarjajo še povezanost poslovnega sistema z okoljem. Tako Žager K. in Žager L. (1999, stran 13) pojmuteta podjetje kot podsistem gospodarstva neke države. Ko opredeljujeta poslovni sistem pa ugotavljata, da je sestavljen iz vhoda, procesa, izhoda in povratne veze. Prav slednji dajeta izreden pomen pri sprejemanju popravilnih odločitev (pojmuteta jo kot regulator delovanja poslovnega sistema).

Tudi mala podjetja imajo oblikovane podsisteme (izvajalski, informacijski in upravljalški). Ti podsistemi so sestavljeni iz poslovnih funkcij. Znotraj izvajalskega podsistema so prisotne tehnična, proizvodna, finančna, nakupovalna, prodajna in kadrovska funkcija. Informacijski podsistem sestavljajo funkcija obravnavanja podatkov o preteklosti, funkcija načrtovanja, funkcija nadziranja in funkcija analiziranja. Upravljalški podsistem je sestavljen iz funkcije načrtovanja, funkcije priprave izvajanja in funkcije nadziranja.

Podjetje posluje v danem okolju, ki v veliki meri determinira njegovo vsebino. Okolje podjetja je družbeno politično, kulturno, proizvodno, tehnično, ekonomsko, pravno in podobno. Okolje pomembno vpliva na ustvarjanje učinkov v poslovnem procesu podjetja, ki ga pojmuje kot interakcijo prvin, informacij okolja in poslovnih funkcij. Pomembna sestavina učinkov je tudi sporočilo naslovljeno na okolje. To prispeva k oblikovanju imagea podjetja. Podjetje v svojem poslovanju stalno komunicira z okoljem, lahko rečemo, da komunicira z različnimi interesnimi skupinami. Take skupine so zaposleni, kupci, dobavitelji, oblast, družba, managerji, lastniki, podjetniki in drugi. Njihovi interesi so pogosto nasprotujoči. Prav okolje lahko pomembno prispeva k razvoju podjetništva. Velika podjetja niso tako občutljiva na okolje kot mala. Pogosto lahko nanj vplivajo in tako pomembno sooblikujejo svoj image. Tukaj so mala zelo omejena. Glede na svojo ekonomsko moč ne morejo pomembno vplivati na svoj tržni položaj in oblikovanje lastnega imagea. Prav ti dejavniki pa imajo velik vpliv na uspešnost poslovanja. Kljub temu, da malo podjetje ne more sooblikovati svojega imagea, ga mora poznati in se mu prilagajati. Potrebne informacije pridobiva iz okolja. Uporablja jih pri oblikovanju poslovnih odločitev s katerimi se prilagaja nastali situaciji. Pri tem je uspešno le če so informacije hitre in kvalitetne. Nanje se odziva v komuniciranju z okoljem. Iz njega črpa resurse in mu daje učinke.

Vse

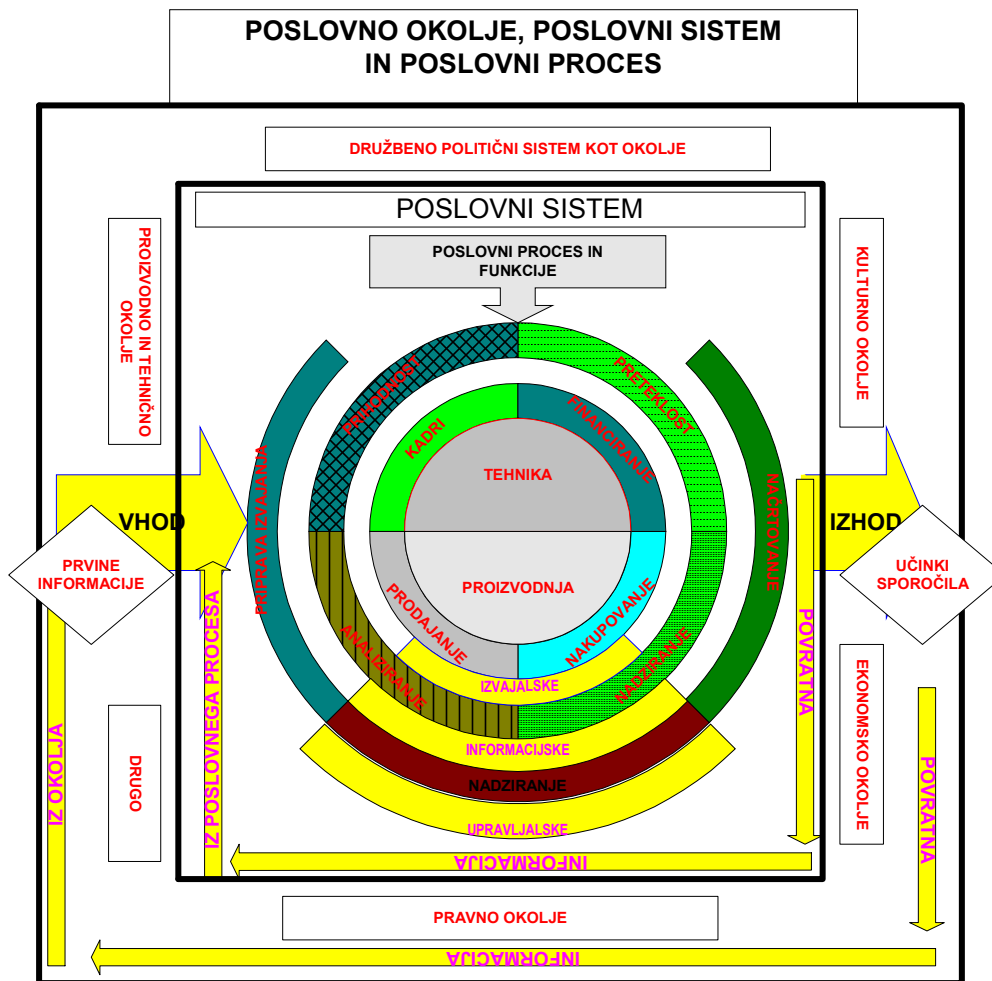
navedeno

prikazuje

⁴ Prikaz funkcije je v slovenskem strokovnem prostoru pretežno poenoten. Tako na takšen ali podoben način prikazujejo poslovne funkcije Turk in Melavc (1994, stran 9 do 16), Igličar in Hočevar (1997, stran 19 do 23), Mayr (2000, stran 13 do 15) in drugi.

Slika 1, v kateri prikazujemo poslovni proces v poslovnem sistemu (malo podjetje), ki ga razumemo kot del okolja v katerem posluje.

Slika 1: Poslovni sistem, okolje, proces



2.2. Podporno okolje podjetništva

Veliko je dejavnikov, ki potiskajo oziroma privlačijo v podjetništvo. Obravnava dejavnikov presega okvir proučevanja, zato se omejimo zgolj na nekaj, po našem mnenju ključnih vplivov okolja za vstop v podjetništvo. Po Vesperju (Možina et al. 1994, stran 920) okolje lahko pomaga podjetništvu:

- tržnimi kontakti,
- z lokalnimi inkubatorskimi podjetji,
- z visoko sposobno lokalno delovno silo,
- s tehnično izobrazbo,
- s podporo dobaviteljev,
- s kreditiranjem,
- z lokalnimi podjetji za tvegani kapital,

- z bančniki, ki podpirajo tvegane naložbe,
- s sposobnimi lokalnimi svetovalci,
- s podjetniškim izobraževanjem in
- z uspešnimi podjetniki za vzgled.

Zraven navedenih se v podjetništvu prijaznih ekonomijah⁵ vse pogosteje pojavljajo tudi naslednji dejavniki, ki vplivajo na razvoj podjetništva:

- odpravljanje administrativnih ovir pri oblikovanju institucionalnega okvirja podjetništva (npr. čas in stroški potrebni za oblikovanje podjetja),
- poenostavitve vodenja poslovnih evidenc malih podjetij (računovodstvo) in poročanja državi (letna poslovna poročila, davčna poročila, statistična poročila in podobno) in
- razne davčne vzpodbude malim podjetjem.

Zanimajo nas predvsem dejavniki, ki vplivajo na financiranje podjetništva. Med njimi izpostavljam:

- stimuliranje financiranja malih podjetij in
- oblikovanje skladov tveganega kapitala.

Primerjali smo podporno okolje podjetništvu prijaznih držav članic OECD s podpornim okoljem v Sloveniji. V primerjavo smo zajeli predvsem državne politike vzpodbujanja podjetništva. Tako imajo te države v okviru države ali neposredno nanjo vezane različne urade za vzpodbujanje podjetništva. V Združenih državah Amerike so že leta 1953 ustanovili poseben urad za podjetništvo (Small Business Administration). Kasneje najdemo podobne institucije tudi v drugih državah⁶.

Tudi v Sloveniji imamo oblikovane posebne podporne institucije malega gospodarstva. S posebno raziskavo smo ugotavljali sodelovanje malih podjetij s Pospeševalnim centrom za malo gospodarstvo in Skladom za razvoj malega gospodarstva. V raziskavo smo vključili preko tisoč malih slovenskih podjetij. Odgovore smo merili s štiristopenjsko intenzivnostno lestvico. Pri raziskovanju sodelovanja s Pospeševalnim centrom za malo gospodarstvo smo ugotovili, da je njegova vloga v slovenskem podjetniškem prostoru majhna. Podrobni rezultati so razvidni v tabeli 1.

⁵ Podjetništvu prijazne ekonomije se opredeljujejo na osnovi obsega podjetniških aktivnosti. Povzemamo podatke za članice OECD. Med najbolj prijazne sodijo Združene države Amerike, Kanada in Izrael – povprečno 6,9 novih podjetij na 100 prebivalcev. Srednje prijazne so Italija in Velika Britanija, 3,4 podjetja na 100 prebivalcev. Neprijazne pa so Danska, Finska, Francija, Nemčija in Japonska, povprečno 1,8 podjetja na 100 prebivalcev (OECD 2000, stran 15)

⁶ Avstralija, Avstrija, Belgija, Kanada, Češka, Danska, Finska, Nemčija, Grčija, Madžarska, Italija, Japonska, Koreja, Mehika, Nizozemska, Nova Zelandija, Norveška, Poljska, Portugalska, Španija, Švedska, Švica, Turčija, Velika Britanija itd.

Tabela 1: Prisotnost podpornih institucij v Sloveniji - Pospeševalni center za malo gospodarstvo

odgovor	povprečno	odstotek glasov 2000	odstotek odgovorov 1999
število zajetih podjetij	1201	1306	1096
dobro sodelovanje	15,5	9,3	22,9
srednje sodelovanje	22,0	14,5	31,0
slabo sodelovanje	6,0	3,8	8,7
ne sodeluje	56,5	72,4	37,4

Vir: Mayr 1999 in 2000: Raziskava o pomenu računovodskih informacij v malih slovenskih podjetjih.

Podobno, kot za Pospeševalni center za malo gospodarstvo smo ugotovili tudi za Sklad za razvoj malega gospodarstva. Podrobni rezultati raziskave so prikazani v tabeli številka 2.

Tabela 2: Prisotnost podpornih institucij v Sloveniji – Sklad za razvoj malega gospodarstva

Odgovor	povprečno	odstotek glasov 2000	odstotek odgovorov 1999
število zajetih podjetij	1201	1306	1096
dobro sodelovanje	9,6	7,8	11,8
srednje sodelovanje	11,3	11,4	11,2
slabo sodelovanje	5,2	5,6	4,6
ne sodeluje	73,9	75,2	72,4

Vir: Mayr 1999 in 2000: Raziskava o pomenu računovodskih informacij v malih slovenskih podjetjih.

Iz prikazanih podatkov izhaja, da ključni slovenski instituciji za vzpodbujanje malega gospodarstva nista uveljavljeni v slovenskem prostoru malih podjetij. Razlogi presegajo ovir te raziskave. Ugotavljamo pa, da se tudi obseg najrazličnejših vzpodbud (subvencije, ugodna kreditiranja, sofinanciranje razvoja ipd.) manjša. To pa nedvomno prispeva k razvojnemu potencialu malih slovenskih podjetij.

2.3. Financiranje malih podjetij

2.3.1. Uvod

Nekateri avtorji primerjajo vlogo denarja v poslovnem procesu s krvnim obtokom. Z denarjem, financiranjem, investiranjem in tako naprej se ukvarjajo finance. Finance opredeljujemo kot sistem v okviru katerega se opravlja:

- obtok denarja
- kreditiranje
- investiranje

Potrebna denarna sredstva zagotavljajo finančni trgi in finančne institucije, ki delujejo na njih. Obseg potrebnih finančnih virov je odvisen od angažiranih sredstev in vsebine dejavnosti⁷.

2.3.2. Financiranje podjetništva

Poslovanje malih podjetij je tvegano. To vpliva na omejene sposobnosti pridobivanja tujih virov financiranja. Banke pogosto omejujejo financiranje na obseg neto premoženja podjetij in njihovih lastnikov (jamstvo za plasirana sredstva). Včasih pa je problem tudi komunikacijski. Tako podjetniki težko sporočajo svoje ideje financerjem.

Prizadevanja mnogih državnih institucij za vzpodbujanje podjetništva so usmerjena v odpravo teh problemov. Prizadevajo si angažirati različne oblike kapitala in pri tem sodelujejo z različnimi oblikami vzpodbud in instrumenti s pomočjo katerih znižujejo tveganja financiranja malih podjetij. Oblikovali so tudi posebne programe venture kapitala⁸. Veliko so k odpravi nezaupanja in izboljšanju pogojev financiranja prispevala hitro rastoča tehnološka podjetja, ki so pridobivala svoj kapital na borzah. Indeksi rasti vrednostnih papirjev teh podjetij so bili neverjetni (na primer NASDAQ v Združenih državah Amerike, EASDAQ v Evropi in KOSDAQ v Koreji). Nedvomno so k rastem pripomogla nerealna pričakovanja investorjev. Po hitrih rasteh je prišlo do streznitve, ki se je odrazila v padcu tečajev teh papirjev. Ali se bodo ta gibanja negativno odrazila na financiranje malih podjetij? Vsekakor bodo pretekla gibanja vplivala na financiranje malih podjetij. Menimo, da so gibanja na kapitalskih trgih stalnica v razvoju malega podjetništva. Njihova vloga v razvoju malega podjetništva bo neposredno odvisna od vsebine dejavnosti malih podjetij. Kot pravi nobelovec Sachs (Finance 2001, št. 156/1098, stran 3) se na svetovnih kapitalskih trgih prihranki od koderkoli usmerjajo v najdonosnejše naložbe. Seveda pa pri tem ne smemo zanemariti varnosti naložbe. Vlagatelji iščejo predvsem dolgoročno perspektivne naložbe⁹. Iz povedanega izhaja, da mala podjetja, ki so dolgoročno perspektivna praviloma ne bodo imela težav z zagotavljanjem finančnih virov.

V Združenih državah Amerike so opravili posebno raziskavo v kateri so obravnavali mikro podjetjem prijazne banke (Glover SBA 2000, stran 1 do 43). Analizirali so najpogostejše velikosti kredita, stopnje rasti po velikostih odobrenih kreditov in število bank, ki odobravajo kredite malim podjetjem. Ugotovili so:

- Največ odobrenih kreditov je bilo znotraj sto tisoč US\$. Njihova rast o obdobju od junija 1998 do junija 1999 je bila 10 %, kar je manj kot v obdobju 1997/98, ko je bila 19,3 % in obdobju 1996/1997, ko je bila 26,6 %.
- Izredno se je povečalo število večjih kreditov, krediti nad sto tisoč US\$.

⁷ Seveda pa s tem nikakor ne negiramo pomena financ na drugih področjih (prenos prihrankov, delitev dela (varčevalci – investitorji), realokacija realnih proizvodnih kapacitet k investitorjem, finančna vloga – finančne transakcije itd.).

⁸ V Veliki Britaniji so oblikovali Enterprise Investment Scheme and Venture Capital Trust; v Nizozemski – Small and Medium Sized Enterprise Credit Guarante Scheme; v Finski Finnvera Plc; v Združenih državah Amerike – Small Business Investment Companies in tako naprej (OECD 2000, stran 19).

⁹ Na primer legendarni finančnik Warren Buffet je pevidno proučil dolgoročno prihodnost posameznih podjetij in največkrat izbral pravilno.

- Število bank, ki so odobravale kredite mikro podjetjem se zmanjšuje, tako je leta 1995 odobravalo kredite mikro podjetjem 10.149 bank, leta 1999 pa le še 8.659 bank. V strukturi bank se je število manjših bank, ki odobravajo posojila mikro podjetjem zmanjšala, udeležba velikih bank, bank z več kot desetimi milijardami ameriških dolarjev bilančne vsote, pa opazno povečala.

Iz istega okolja so zanimivi rezultati raziskave, ki je zajela ovire pri financiranju malih visokotehnoloških podjetij (Cordes in ostali 1999, stran 35) kjer so med drugim ugotovili, da je najpomembnejša ovira omejitev zneska kredita, pa še ta ni izredno izrazita (44, 3 %). Podrobnejša opredelitev posameznih ovir je razvidna iz tabele 3.

Tabela 3: Financiranje kot ovira v ZDA

OVIRA	% ODGOVOROV	
	DA	NE
Visoka obrestna mera	32,9	67,1
Omejitev zneska kredita	44,3	55,7
Kratka odplačilna doba	13,9	86,1
Zavrnitev kreditnega zahtevka	36,7	63,3

Vir: Cordes in ostali (1999, stran 20): Barriers to Financing.

Iz gornjega lahko sklepamo, da je politika financiranja malih podjetij v ZDA dokaj ustrezna. Small Business Administration vzpodbuja kreditiranje tako, da daje kreditodajalcem posebne garancije (SBA-The Annual Report 1977, 1998, stran 4). Seveda pa to ni edina vzpodbuda malim podjetjem. Najbolj pogosto uporabljena ugodnost pri financiranju malega podjetništva je vezana na program 7/a. V letu 1997 je bilo več kot 91 % vseh posojil in okoli 86 % vseh posojenih sredstev, ki jih je zagotovila SBA, odobrenih na osnovi tega programa. Ta vir je poceni (2,5 do 2,75 % letna obrestna mera). Omejen je na manjša mala podjetja, na primer pri podjetjih, ki se ukvarjajo s prodajo na veliko na podjetja, ki imajo do sto zaposlenih; pri storitvenih podjetjih na podjetja ki niso dosegla v zadnjih treh letih več kot pet do enaindvajset milijonov dolarjev letnega prometa – odvisno od vrste storitev in tako naprej. Roki vračila pa so za obratni kapital od sedem do deset let, za dolgoročna sredstva pa od deset do petindvajset let. Za zgradbe pa celo več kot petindvajset let. Tudi zneski so izdatni, odvisno od namena lahko tudi nekaj milijonov dolarjev, pravilom pa znotraj enega milijona dolarjev. Izjema so mikro podjetja¹⁰. Pri teh je rast kreditov majhna. Večina kreditov mikro podjetjem je manjša od sto tisoč ameriških dolarjev (US SBA Advocate 2000, stran 1 in 2). Podobno zasledimo tudi v drugih članicah OECD.

V Sloveniji so bile v preteklih letih prisotne različne oblike financiranja, sofinanciranja malega gospodarstva. Ustanovljene so bile različne institucije, ki pa so v glavnem neopazne. Razloge je iskati tudi v pomanjkanju sredstev. Namenskih denarnih sredstev je premalo. Velike subvencije se namenjujejo za najrazličnejše oblike prestrukturiranja, največ v kmetijstvo. Malo gospodarstvo je

¹⁰ Večina malih slovenskih podjetij se všteva med micro podjetja.

tukaj malo udeleženo. Pa še to so predvsem najrazličnejše oblike dajanja garancij za bančne kredite. Vse to je vplivalo na strukturo financiranja malih slovenskih podjetij. Izredno je poudarjen vir kratkoročnega zadolževanja pri dobaviteljih. Institucionalni tuji viri so omejeni. Podobno velja za lastniški kapital, ki praviloma ni pomemben finančni vir financiranja malih slovenskih podjetij. Glede na povedano je povsem pričakovan rezultat raziskave v okviru PHARA (Bukvič in ostali 2001), kjer so bile ovire vezane na financiranje opredeljene kot srednje pomembne ovire razvoja malih podjetij.

2.3.3. Stanje financiranja malih slovenskih podjetij

Za namen tega dela smo raziskali financiranje malih slovenskih podjetij. V raziskavi smo zajeli vsa mala slovenska podjetja, ki so v letih 1994 do vključno 1999 predala statistična računovodska poročila Agenciji za plačilni promet Republike Slovenije. Uporabili smo bazo podjetja Novi forum.

Sodilo kvalitete financiranja sredstev je bilo razmerje med stalnimi sredstvi in kvalitetnimi viri sredstev. Pod kvalitetnimi viri sredstev smo zajeli lastniški kapital in dolgoročne vire financiranja. Stanje opazovanih postavk je v opazovanih letih znašalo:

Tabela 4: Stalna sredstva in kvalitetni viri v letih 1994 do 1999

	v 000 SIT				
	število opazovanih podjetij	stalna sredstva skupaj	kvalitetni viri skupaj	kapital skupaj	obveznosti skupaj
1994	27.899	362.283.459	367.972.096	309.957.584	58.014.512
1995	29.282	369.576.443	359.270.800	286.396.960	72.873.840
1996	33.917	433.920.652	409.364.842	299.778.558	109.586.284
1997	35.110	506.822.581	471.990.162	338.226.634	133.763.528
1998	35.410	602.410.391	589.834.769	424.035.544	165.799.225
1999	34.279	599.332.179	586.830.190	404.854.002	181.976.188

Vir: Analiza Mayr, 2002, podatki Novi forum.

V raziskavo smo vključili vsa mala slovenska podjetja, ki so v posameznih letih predala statistična poročila in dovolila njihovo objavo. Ugotovljeno smo preverili na vzorcu slovenskih gazel za leto 2001 (posebna raziskava izvedena v sklopu tega dela). Bistvenih odmikov nismo ugotovili.

Povprečno malo slovensko podjetje je izkazovalo naslednja stanja:

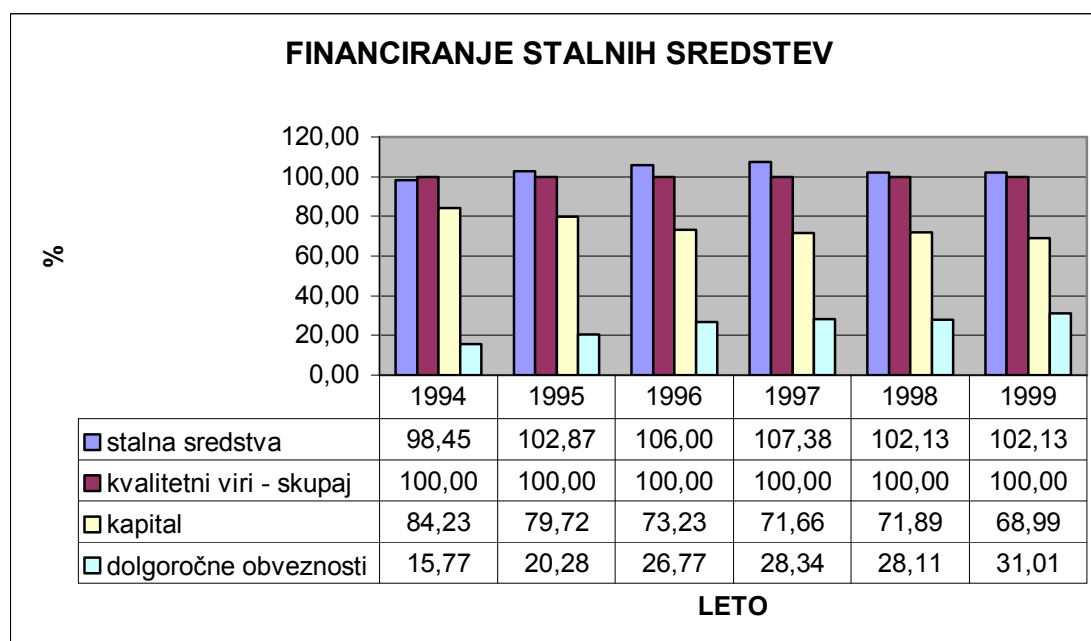
Tabela 5: Povprečno stanje stalnih sredstev in njihovo financiranje v malem slovenskem podjetju (1994 do 1999)

povprečno malo slovensko podjetje	V 000 SIT			
	Stalna sredstva	kvalitetni viri	kapital	Obveznosti
1994	12.986	13.189	11.110	2.079
1995	12.621	12.269	9.781	2.489
1996	12.794	12.070	8.839	3.231
1997	14.435	13.443	9.633	3.810
1998	17.012	16.657	11.975	4.682
1999	17.484	17.119	11.811	5.309

Vir: Analiza Mayr, 2002, podatki Novi forum.

Absolutne vrednosti nam pokažejo, da je obseg kvalitetnih virov v vseh letih razen leta 1994 manjši od stalnih sredstev. To pomeni, da podjetja financirajo del stalnih sredstev, sredstev, ki jih imajo angažirana za daljše obdobje od enega leta, s kratkoročnimi viri financiranja. Med kvalitetnimi viri financiranja je najpomembnejši kapital. Obveznosti (kredit) so relativno nizko udeleženi v strukturi virov financiranja. V opazovanih letih so prisotna inflacijska gibanja, zato je opazovanje absolutnih vrednosti vprašljivo. Inflacijska gibanja smo izključili z uporabo struktur. Izračunali smo strukturne deleže posameznih opazovanih kategorij in pri tem kot osnovo vzeli kvalitetne vire. Podatki so razvidni iz spodnje slike:

Slika 2: Financiranje stalni sredstev



Vir: Analiza Mayr, podatki Novi forum.

Iz slike jasno izhaja že ugotovljeno, da je v vseh letih razen leta 1994 premalo kvalitetnih virov financiranja. Prav tako vidimo, da je delež kreditov v financiranju stalnih sredstev majhen, se pa strukturno povečuje na škodo kapitala. S tem postaja finančna struktura malega slovenskega podjetja podobna finančni strukturi mikro podjetij članic OECD. Tudi v teh podjetjih prevladujejo lastniški viri financiranja. Upniški niso tako izraziti.

Strukturni delež kreditov (dolgoročnih obveznosti) se povečuje. Vedeti pa moramo, da je v teh virih prisotnih veliko kreditov (dolgoročnih), ki jih dajejo lastniki podjetij svojim podjetjem. Ne glede na navedeno pa se obseg sistemskih tujih virov povečuje.

Zaskrbljujoče je, da imajo mala slovenska podjetja slabo financirana trajna obratna sredstva. Že za stalna sredstva jim zmanjka kvalitetnih virov financiranja. Primanjkljaj kvalitetnih virov nadomestijo s kratkoročnimi obveznostmi. Ugotovili smo, da pretežni del teh odpade na dobavitelje. Posledično se pojavljajo motnje v plačevanju – nelikvidnost. Problem je mogoče rešiti zgolj s povečanjem obsega kvalitetnega financiranja. Kako povečati obseg tujega financiranja malih slovenskih podjetij? Kako vplivati na njegovo izboljšanje? Eden od odgovorov je tudi znanje o financiranju. Osnove teh znanj prikazujemo v nadaljevanju.

3. Financiranje malih slovenskih podjetij

3.1. Uvod

Finančna funkcija podjetja je zadolžena za njegovo financiranje. V njenem sklopu se oblikujejo odločitve o:

- Priskrbi sredstev
- Naložbah
- Smotrnosti preoblikovanja sredstev
- Vračanju sredstev
- Preoblikovanju obveznosti

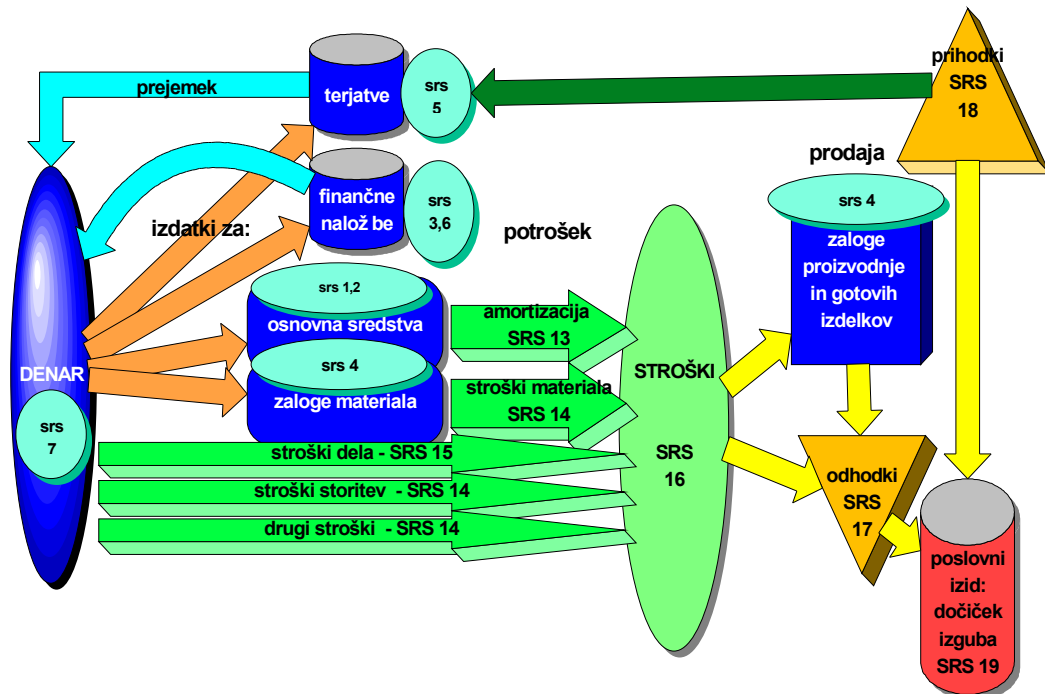
Ukvarja se s vprašanji povezanimi z:

- Financiranjem obratnih sredstev
- Financiranjem osnovnih sredstev
- Vrednotenjem sredstev
- Priskrbo virov sredstev in gospodarjenjem s sredstvi in
- Oblikovanjem obrestnih mer finančnih virov, plasmajev in vrednostnih papirjev

3.2. Poslovni tok in prvine poslovnega procesa

Podjetja potrebujejo za svoje poslovanje tudi sredstva (predmete dela in delovna sredstva), ki skupaj s storitvami in delom vstopajo v poslovni proces. Vsebine premoženjskih postavk in njihovo računovodsko obravnavanje so podrobno obravnavane v Slovenskih računovodskih standardih (v nadaljnjem tekstu SRS), zato tega ne ponavljamo. Njihovo vlogo v poslovnem procesu z navedbo standarda, ki zajema podrobno vsebino posameznih kategorij so v spodnji sliki:

Slika 3: Poslovni tok in finančne naložbe povezano s SRS



Predpostavili smo, da ima podjetje na začetku svojega poslovanja denar. Tega potrebuje za nakup prvin poslovnega procesa:

- Delovna sredstva
 - Neopredmetena dolgoročna sredstva
 - Opredmetena osnovna sredstva
- Predmeti dela
 - Surovine
 - Material
 - Trgovsko blago
- Delo
- Storitve

Prvine se v poslovanju potrošijo. Ovrednoteni potrošek prvin poslovnega procesa smo opredelili kot strošek. Stroške sestavljajo vrednosti poslovnih učinkov, ki so lahko zaloga nedokončanih učinkov ali zaloga končanih učinkov. Učinke prodamo. Prodajna vrednost prodanih učinkov se všteva v prihodke od poslovanja. Stroške vsebovane v prodanih učinkih pa vštevamo med odhodke poslovanja. Nekatere stroške pa prenašamo neposredno med odhodke. Redko dobimo prodane učinke plačane z gotovino. Praviloma jih prodamo na odloženo plačilo. Dokler niso plačani je vrednost prodanih učinkov izkazovana med terjatvami. Razlika med prihodki in odhodki iz poslovanja predstavlja izid iz poslovanja (v tuji literaturi pogosto uporabljen pojem EBIT – dobiček pred obrestmi in davki). Razlika med prejemki in izdatki pa neto denarni tok.

V poslovanju imajo podjetja občasno ali trajno prosta denarna sredstva. Ta lahko vlagajo v različne finančne instrumente. Govorimo o finančnih naložbah, ki so lahko dolgoročne ali kratkoročne.

3.3. Izkazovanje premoženja in njegovih virov v računovodskih poročilih

Premoženje podjetja prikazujemo na aktivni strani premoženjske bilance, bilance stanja. Glavne sestavine premoženja, povezano s poslovnim tokom, smo prikazali v sliki Poslovni tok in finančne naložbe povezano s SRS na strani 17 tega dela.

Premoženje podjetja financiramo z viri financiranja. Ti so lahko lastniški ali dolžniški (upniški). Lastniške imenujemo tudi kapital, dolžniški pa so najrazličnejše oblike obveznosti, ki se ločijo po ročnosti na dolgoročne in kratkoročne.

Ključne oblike sredstev in njihovih virov so prikazane v spodnji shemi izkaza (bilance) stanja¹¹ (premoženjske bilance):

Slika 4: Izkaz (bilanca) stanja

BILANCA STANJA	
AKTIVA	PASIVA
Sredstva dolgoročna kratkoročna	Kapital Obveznosti

Aktiva prikazuje sredstva, premoženje, pasiva pa vire financiranja. Velja pravilo, da ima vsaka premoženjska postavka svoj vir. Iz tega sledi, da je aktiva enaka pasivi. Posledično velikost aktive narekuje obseg virov, ki jih moramo pridobiti.

¹¹ Izkaz stanja je temeljni računovodski izkaz, v katerem je resnično in pošteno prikazano stanje sredstev in obveznosti do njihovih virov za poslovno leto ali medletna obdobja, za katera se sestavlja.

Če poznamo vrednost sredstev in obveznosti lahko izračunamo vrednost kapitala, če poznamo vrednost sredstev in kapitala lahko izračunamo vrednost obveznosti in če poznamo vrednost obveznosti in kapitala lahko izračunamo vrednost sredstev. Pomagamo si s spodnjimi formalami:

- a) Kolikšna je knjigovodska vrednost podjetja

Formula 1: Knjigovodska vrednost podjetja

$$K = S - O$$

Posamezni uporabljeni izrazi pomenijo:

K = kapital (knjigovodska vrednost podjetja)

S = sredstva (premoženje)

O = obveznosti (upniški viri financiranja)

Izpeljanke gornje formule nam povedo:

- b) kolikšne so obveznosti

Formula 2: Stanje obveznosti

$$O = S - K$$

- c) stanje premoženja

Formula 3: Stanje premoženja (sredstev)

$$S = O + K$$

V poslovanju podjetja vplivajo na višino poslovnega izida, ki pripada lastnikom tudi stroški financiranja (cena virov financiranja). Nanje lahko vplivamo na dva načina:

- Prvi je zagotovitev poceni virov financiranja (o tem bo govora kasneje),
- drugi pa je v obvladovanju obsega potrebnega premoženja. Zanj je treba poznati vsebine premoženjskih postavk in načine, kako jih obvladujemo v čim manjšem obsegu.

V premoženjski bilanci se prikazujejo najrazličnejše oblike sredstev (premoženja) in najrazličnejše oblike finančnih virov. Premoženje se prikazuje na aktivni strani bilance stanja. Imenujemo jo tudi naložbena stran ali stran investiranja. Finančni viri se prikazujejo na pasivni strani bilance stanja. Imenujemo jih tudi stran virov financiranja ali stran financiranja.

Pogosto se v praksi pojavljajo najrazličnejše čudne opredelitve. Tako lahko v posameznih »strokovnih« krogih slišimo, da se investicije financirajo z denarjem. Nesmisel! Investicije se lahko plačajo z denarjem, financirajo pa se z viri financiranja (lastniškimi ali upniškimi).

Vsebina bilance stanja (izkaza stanja) je predpisana v Zakonu o gospodarskih družbah. Njene možne vsebine prikazujemo v spodnji sliki:

Slika 5: Podroben izkaz (bilanca) stanja

IZKAZ (BILANCA) STANJA

AKTIVA (investiranje)			PASIVA (financiranje)			
Sredstva			Viri sredstev			
Zemljišča in zgradbe Proizvajalne naprave in stroji Druge naprave in oprema Osnovna sredstva, ki se pridobivajo Osnovna črda Večletni nasadi	OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA	D O L G O R O Č N A S R E D S T V A	K A P I T A L	VPOKLICANI KAPITAL	Osnovni kapital Nevpoklicani kapital (kot odbitna postavka)	
Dolgoročno odloženi stroški poslovanja Dolgoročno odloženi stroški razvijanja Dolgoročne premoženjske pravice Dobro ime Predujmi za neopredmetena dolgoročna sredstva	NEOPREDM ETENA DOLGORO ČNA SREDSTVA			KAPITALSKE REZERVE		
Deleži v podjetjih v skupini Dolgoročne finančne terjatve do podjetij v skupini razen do pridruženih podjetij Deleži v pridruženih podjetjih Dolgoročne finančne terjatve do pridruženih podjetij Drugi dolgoročni deleži Druge dolgoročne finančne terjatve Lastni deleži	DOLGO ROČNE FINAN ČNE NA LOŽBE			REZERVE IZ DOBIČKA	Zakonske rezerve Rezerve za lastne deleže Statutarne rezerve Druge rezerve iz dobička	
Dobroimetje pri bankah, čeki in gotovina	DENAR			PRENESENI ČISTI POSLOVNI IZID		
				ČISTI POSLOVNI IZID POSLOVNEGA LETA		
Dolgoročne poslovne terjatve Dolgoročne poslovne terjatve do kupcev Dolgoročne poslovne terjatve do podjetij v skupini razen do pridruženih podjetij Dolgoročne poslovne terjatve do pridruženih podjetij Dolgoročne poslovne terjatve do drugih Dolgoročno nevplačani vpoklicani kapital Kratkoročne poslovne terjatve Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev Kratkoročne poslovne terjatve do podjetij v skupini Kratkoročne poslovne terjatve do pridruženih podjetij Kratkoročne poslovne terjatve do drugih Kratkoročno nevplačani vpoklicani kapital	TERJATVE	O B R A T N O Č N A S R E D S T V A	K R A T K O R O Č N A S R E D S T V A	PREVREDNOTO VALNI POPRAVKI KAPITALA	Splošni prevrednotovalni popravek kapitala Posebni prevrednotovalni popravki kapitala	
Material Nedokončana proizvodnja Proizvodi in trgovsko blago Predujmi za zaloge	ZALOGE			REZERVACIJE	REZERVACIJE	Rezervacije za pokojnine in podobne obveznosti Rezervacije za davčne obveznosti Druge rezervacije
AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE				FINANČNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI (DOLGOROČNE IN KRATKORO ČNE)		Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti
Kratkoročni deleži v podjetjih v skupini razen v pridruženih podjetjih Kratkoročni deleži v pridruženih podjetjih Lastni deleži Kratkoročne finančne naložbe do drugih	KRATKOROČNE FINANČNE NALOŽBE				Pasivne časovne razmejitve	

Prikazana shema ne zajema vseh postavk premoženja in njihovih virov. Za potrebe posameznih gospodarskih družb se lahko posamezne postavke bolj ali manj podrobno razčlenjujejo.

3.4. Prikazovanje rezultatov poslovanja

Zagotovitev virov financiranja je tesno povezana s sposobnostjo podjetja, da sposojene vire skupaj z obrestmi vrne. Kreditodajalci običajno zahtevajo najrazličnejše oblike zavarovanja vračila kreditov in obresti. Vendar ni njihova želja vnovčevanje garancij. Želijo zagotovilo, da bo podjetje sposobno vrniti kredite. Iz česa se vračajo? Najpreprosteje povedano iz prostega denarnega toka, ki pa je tesno povezan z ustvarjenim rezultatom, tudi dobičkom. Zato pogosto pravimo, da se krediti vračajo iz dobička. To pa razlog, da kreditodajalci podrobno obravnavajo izkaz poslovnega izida in izkaz finančnih tokov.

Osnovne sheme teh izkazov so obravnavane v Zakonu o gospodarskih družbah. Podrobneje jih opredeljujejo Slovenski računovodski standardi.

Kaj je dobiček? Najenostavneje ga prikažemo v naslednjem primeru: Nekaj smo kupili za 100 in prodali za 120 SIT. Razlika 20 SIT predstavlja povečanje premoženja, to je dobiček. Obratna slika od dobička je izguba, ki po svoji vsebini predstavlja zmanjšanje premoženja. Računovodska poročila prikazujejo dobiček v izkazu poslovnega izida. V osnovi ločimo dve obliki tega izkaza. Njuni vsebini prikazujemo v spodnji sliki:

Slika 6: Izkaz poslovnega izida

Izkaz poslovnega izida	
različica 1	različica 2
<p>1. Čisti prihodki od prodaje</p> <p>2. Sprememba vrednosti zalog proizvodov in neokončanih proizvodov</p> <p>3. Drugi usredsreni proizvodi in storitve, izdelani oziroma opravljeni za lastne potrebe družbe</p> <p>4. Drugi poslovni prihodki</p> <p>5.</p> <p>a) Stroški materiala</p> <p>b) Drugi zunanji stroški</p> <p>6. Stroški dela</p> <p>a) Plače</p> <p>b) Stroški socialnih zavarovanj, pri katerih je treba ločeno izkazati stroške pokojninskih zavarovanj</p> <p>7. Odpisi vrednosti</p> <p>a) Amortizacija in drugi odpisi neopredmetenih dolgoročnih sredstev in opredmetenih osnovnih sredstev</p> <p>b) Odpisi gibljivih sredstev, če presegajo odpise, ki so običajni za družbo</p> <p>8. Drugi poslovni odhodki</p> <p>9. Prihodki iz udeležb ločeno je treba izkazati prihodke od naložb v družbe v skupini</p> <p>10. Prihodki iz drugih vrednostnih papirjev in drugih terjatev, ki so finančne naložbe, ločeno je treba izkazati prihodke od terjatev do družb v skupini</p> <p>11. Druge obresti in podobni prihodki, od tega od terjatev do družb v skupini</p> <p>12. Odpisi finančnih naložb in naložb vrednostne papirje, ki so gibljiva sredstva, ločeno je treba izkazati odpise finančnih naložb in naložb v vrednostne papirje družb v skupini</p> <p>13. Obresti in podobni odhodki ločeno je treba izkazati te odhodke v razmerju do družb v skupini</p> <p>14. Davek od dobička iz rednega poslovanja</p> <p>15. Poslovni izid iz rednega poslovanja po odbitku davka</p> <p>16. Izredni prihodki</p> <p>17. Izredni odhodki</p> <p>18. Poslovni izid zunaj rednega poslovanja</p> <p>19. Davek od dobička, ustvarjenega zunaj rednega poslovanja</p> <p>20. Drugi davki, ki niso izkazani pod drugimi postavkami</p> <p>21. Poslovni izid poslovnega leta: čisti dobiček/izguba poslovnega leta (po plačilu davkov)</p>	<p>1. Čisti prihodki od prodaje</p> <p>2. Proizvodni stroški prodanih proizvodov oziroma nabavne vrednosti prodanega blaga</p> <p>3. Kasni dobiček od prodaje</p> <p>4. Stroški prodaje</p> <p>5. Splošni stroški poslovanja</p> <p>6. Drugi prihodki iz poslovanja</p> <p>7. Prihodki iz udeležb ločeno je treba izkazati prihodke od naložb v družbe v skupini</p> <p>8. Prihodki iz drugih vrednostnih papirjev in drugih terjatev, ki so finančne naložbe, ločeno je treba izkazati prihodke od terjatev do družb v skupini</p> <p>9. Druge obresti in podobni prihodki, od tega od terjatev do družb v skupini</p> <p>10. Odpisi finančnih naložb in naložb vrednostne papirje, ki so gibljiva sredstva, ločeno je treba izkazati odpise finančnih naložb in naložb v vrednostne papirje družb v skupini</p> <p>11. Obresti in podobni odhodki ločeno je treba izkazati te odhodke v razmerju do družb v skupini</p> <p>12. Davek od dobička iz rednega poslovanja</p> <p>13. Poslovni izid iz rednega poslovanja po odbitku davka</p> <p>14. Izredni prihodki</p> <p>15. Izredni odhodki</p> <p>16. Poslovni izid zunaj rednega poslovanja</p> <p>17. Davek od dobička, ustvarjenega zunaj rednega poslovanja</p> <p>18. Drugi davki, ki niso izkazani pod drugimi postavkami</p> <p>19. Poslovni izid poslovnega leta: čisti dobiček/izguba poslovnega leta (po plačilu davkov)</p>
<p>22. oziroma 20. Preneseni dobiček/Prenesena izguba</p> <p>23. oziroma 21. Zmanjšanje (sprostitve) kapitalskih rezerv</p> <p>24. oziroma 22. Zmanjšanje (sprostitve) rezerv iz dobička ločeno po posameznih vrstah teh rezerv</p> <p>25. oziroma 23. Povečanje (dodatno oblikovanje) rezerv iz dobička ločeno po posameznih vrstah teh rezerv</p> <p>26. oziroma 25. Bilančni dobiček/Bilančna izguba (kot vsota čistega dobička/izgube in ustreznih postavk 22 oziroma 20, 24 oziroma 22 in 25 oziroma 23).</p>	

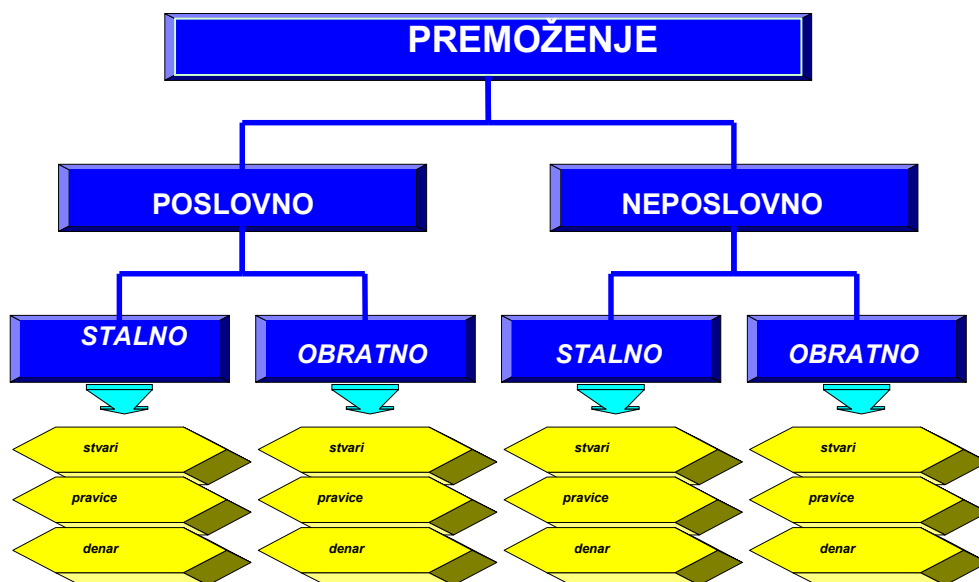
3.5. Gospodarjenje s premoženjem podjetja in njegovo financiranja

3.5.1. Premoženje podjetja

Podjetje potrebuje sredstva za opravljanje svoje dejavnosti. Obseg premoženja mora biti čim nižji. V teoriji in praksi je veliko govora o različnih načinih obvladovanja obsega posameznih premoženjskih postavk. V kolikor zagotovimo enak obseg poslovanja z manjšim premoženjem bo rezultat poslovanja boljši. To dejstvo narekuje zmanjšanje posameznih oblik premoženja na najmanjši možni obseg.

Pod premoženjem smo zajeli naslednje kategorije:

Slika 7: Premoženje podjetja



Delitev premoženja na poslovno in neposlovno je pomembna. Pod poslovnim smo zajeli zgolj premoženje, ki je predpogoj poslovanja, ki je nujno potrebno za zagotovitev poslovnih prihodkov. Ostalo premoženje smo zajeli kot neposlovno. Lahko rečemo, da gre za poslovno nepotrebno premoženje. Kot tako je lahko predmet prodaje. Z izkupičkom lahko izboljšamo strukturo financiranja (nadomestimo najdražje vire).

Nadalje delimo premoženje glede na njegovo vlogo v poslovanju na:

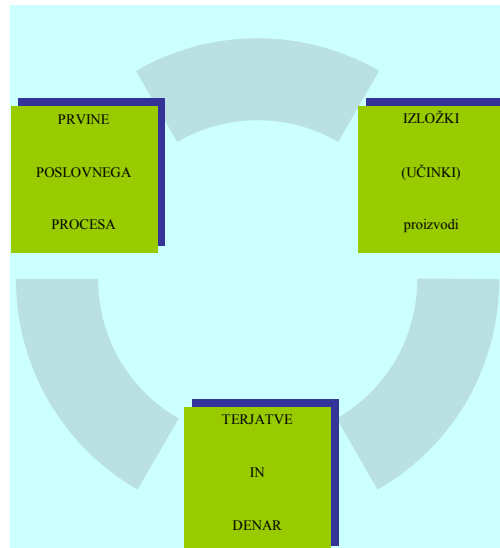
Slika 8: Delitev premoženja



Sredstva v osnovi delimo na stalna sredstva in gibljiva sredstva med katerimi normalno prevladujejo obratna sredstva. Njihova vloga v poslovnem procesu je različna. Med stalnimi sredstvi so praviloma najpomembnejša opredmetena osnovna sredstva. Govorimo o obliki delovnih sredstev. Njihova lastnost je, da se v poslovnem procesu uporabljajo in s svojo substanco ne prehajajo v učinke. V poslovnem procesu se obrabljajo. Njihov potrošek pa merimo s stroškom amortizacije. Gibljiva sredstva v osnovi delimo na obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe. Glavne pojavne oblike obratnih sredstev so zaloge, terjatve in denar. Zaloge kot predmet dela (zaloge materiala, surovin ...) se v poslovnem procesu porabljajo. S svojo substanco vstopajo v učinke. Ovrednoteni potrošek njihove porabe prikazuje strošek porabe materiala ipd. Prav tako se porabljajo storitve in delo. Skupaj oblikujejo vrednost zalog učinkov.

Vlogo posameznih sredstev v poslovnem procesu prikujemo v spodnji sliki:

Slika 9: Vloga sredstev v poslovnem procesu



Prvine poslovnega procesa (delovna sredstva, predmeti dela, storitve in delo) se preoblikujejo v izloške (učinke; proizvode, storitve). Ti se prodajo. Oblikuje se postavka terjatev, ki zraven potroška prvin vsebuje tudi rezultat (razlika v ceni). Terjatve se vnovčijo. Imamo denar, ki ga spet namenjamo za prvine in tako naprej.

Kot smo že povedali je potrebno obvladovati potreben obseg vseh vrst sredstev. Nakupne odločitve o stalnih sredstvih zahtevajo še posebno mero previdnosti. Pri odločanju o nakupu stalnih sredstev (podobno velja tudi za zaposlovanje) je potrebno s skrbno analizo preveriti sposobnost povrnitve vloženih sredstev. Običajno se opravi v obliki poslovnega načrta. Tudi obratna sredstva terjajo podrobno načrtovanje in skrbno presojo vsake odločitve o nakupu prvine. Načrtovanje mora temeljiti na:

- Letnem poslovnem načrtu izraženem v vsoti stroškov po posameznih vrstah poslovnih učinkov.
- Predvidenem trajanju poslovnega procesa pri posameznih vrstah poslovnih učinkov.

3.5.1.1. Stalna sredstva

Med stalna sredstva uvrščamo:

- Neopredmetena dolgoročna sredstva
- Opredmetena osnovna sredstva
- Dolgoročne finančne naložbe
- Popravek vrednosti kapitala

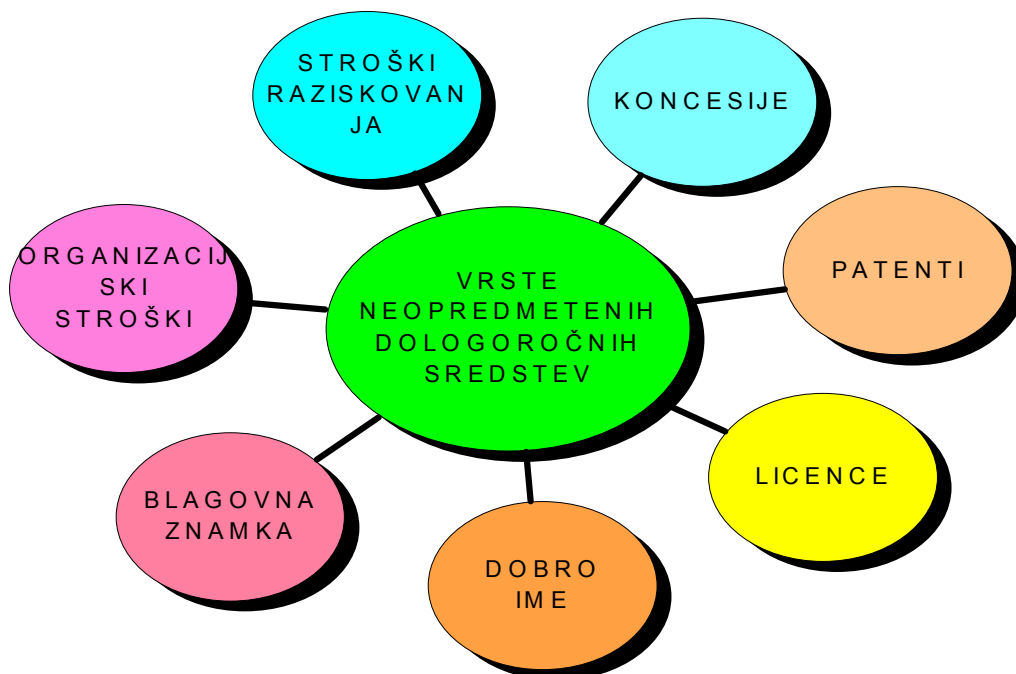
Med delovna sredstva se uvrščajo neopredmetena dolgoročna sredstva in opredmetena osnovna sredstva. Te dve obliki prikazujemo v nadaljevanju.

3.5.1.1.1. Neopredmetena dolgoročna sredstva

Neopredmeteno dolgoročno sredstvo je sredstvo, ki ga ima kdo dolgoročno za proizvodnjo ali priskrbovanje proizvodov oziroma opravljanje ali priskrbovanje storitev, dajanje v najem ali pisarniške potrebe, fizično pa ne obstaja.

Neopredmetena dolgoročna sredstva zajemajo:

Slika 10: Vrste neopredmetenih dolgoročnih sredstev



- naložbe v pridobljene dolgoročne pravice do industrijske lastnine,

Naložbe v pridobljene dolgoročne pravice do industrijske lastnine (v koncesije, patente, licence, blagovne znamke in podobne pravice) ustvarjajo prihodnje gospodarske koristi.

- dolgoročno odložene stroške

Dolgoročno odloženi stroški so organizacijski stroški, preden se začne proizvodnjo ali opravljanje storitev, stroški razvijanja in podobni dolgoročno odloženi stroški.

- naložbe v dobro ime prevzetega podjetja

Naložba v dobro ime je presežek nabavne vrednosti prevzetega podjetja nad določljivo pošteno vrednostjo pridobljenih sredstev, zmanjšano za njegove dolgove, če takšno podjetje preneha obstajati kot samostojna pravna oseba.

Podjetje lahko oblikuje neko postavko dolgoročnih neopredmetenih sredstev, če:

- je verjetno, da bodo pritekale gospodarske koristi, povezane z njim, in
- je mogoče njegovo nabavno vrednost zanesljivo izmeriti.

Verjetnost prihodnjih gospodarskih koristi, povezanih z neopredmetenim dolgoročnim sredstvom, se oceni z uporabo utemeljenih in podprtih predpostavk, ki so najboljša ocena uprave o gospodarskih okoliščinah v dobi koristnosti tega sredstva.

Stalna je dilema ali vložke v neopredmetena dolgoročna sredstva prikazovati znotraj premoženja podjetja. Za koncesije, patente, licence, blagovne znamke in podobne pravice velja, da se lahko med premoženjem izkazujejo, če:

- je zaradi uporabe teh pravic mogoče upravičeno pričakovati večletne koristne učinke;
- so zneski za pridobitev teh pravic zaračunani naenkrat za več let;
- so zneski za pridobitev teh pravic razmeroma veliki in jih ob njihovem nastanku ni mogoče ali ni smiselno obravnavati kot odhodke.

Podobne omejitve so tudi pri prikazovanju drugih postavk neopredmetenih dolgoročnih sredstev. V kolikor niso izpolnjeni pogoji za zajemanje neke postavke v tej obliki premoženja se nabavna vrednost takšnih pravic obravnava kot odhodek obračunskega obdobja, v katerem so bile pridobljene. Pripoznanje neopredmetenega dolgoročnega sredstva se odpravi ter izbriše iz knjigovodskega razvida in iz bilance stanja ob odtujitvi ali kadar se od njegove uporabe in kasnejše odtujitve ne pričakujejo nikakršne gospodarske koristi.

Pri odločanju o vlaganju v izdatke, ki imajo značaj obravnavane kategorije velja, da so taka vlaganja upravičena le v primeru, če:

- bodo prispevala k bodočim koristim (prihodku)
- so nujna za oblikovanje poslovanje in posledično za oblikovanje prihodkov.

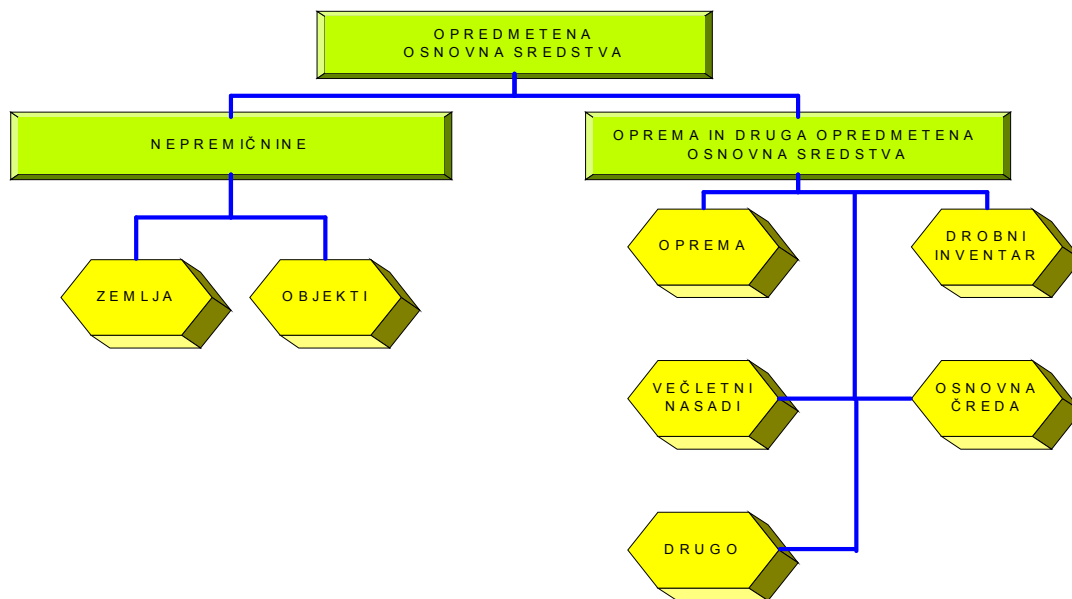
3.5.1.1.2. Opredmetena osnovna sredstva

Opredmetena osnovna sredstva predstavljajo dolgoročno stvarno naložbo, ki se šele s časom (preko amortizacije) spreminja v izhodiščno denarno obliko.

Opredmeteno osnovno sredstvo je sredstvo v lasti ali finančnem najemu, ki se uporablja pri ustvarjanju proizvodov ali opravljanju storitev oziroma dajanju v najem ali za pisarniške namene ter se bo po pričakovanjih uporabljalo v več kot enem obračunskem obdobju.

Opredmetena osnovna sredstva so:

Slika 11: Vrste opredmetenih osnovnih sredstev



Opredmeteno osnovno sredstvo se pripozna, če:

- je verjetno, da bodo pritekale gospodarske koristi, povezane z njim, in
- je mogoče njegovo nabavno vrednost zanesljivo izmeriti.

Pripoznanje opredmetenega osnovnega sredstva se odpravi, če:

- se odtuji;
- se trajno ne uporablja in od njegove odtujitve ni mogoče pričakovati nobenih gospodarskih koristi.

3.5.1.1.3. *Gospodarjenje z opredmetenimi osnovnimi sredstvi in neopredmetenimi dolgoročnimi sredstvi*

Ko govorimo o financiranju opredmetenih osnovnih sredstev in neopredmetenih dolgoročnih sredstev (v nadaljnjem tekstu: osnovna sredstva) razmišljamo o njihovem vplivu na denarni tok podjetja, torej o njihovem vplivu na prejeme in izdatke. Izdatki so povezani z nakupnimi odločitvami in stroški vzdrževanja, prejeme pa so v povezavi s prodajo učinkov v proizvodnji katerih so sodelovala osnovna sredstva. Nujno je načrtovanje denarnih tokov, ki izhajajo iz osnovnih sredstev. Ta zahteva je utemeljena v dejstvu, da so nakupi osnovnih sredstev različni od amortizacije in da je prodajna vrednost osnovnih sredstev praviloma različna od njihove sedanje (neodpisane) knjigovodske vrednosti.

Pri oblikovanju osnovnih sredstev se držimo naslednjih načel:

- Vsi nakupi osnovnih sredstev morajo biti smiselni
- Samo potrebna sredstva
- Samo potrebne funkcije osnovnih sredstev
- Funkcionalna analiza vrednosti
- Ozka grla
- Povezava osnovnih sredstev in stroškov

Odločitve vezane na investiranje v stalna sredstva so strateške. Stalna sredstva so v poslovnem procesu dolgo. Zato je treba paziti, da ne kupimo takih oblik stalnih sredstev, ki jih s poslovanjem ne bomo uspeli povrniti. O naložbah v te oblike premoženja govorimo v posebnem poglavju tega dela, zato tega tukaj ne ponavljamo.

3.5.1.2. Gibljiva sredstva

Med gibljiva sredstva uvrščamo vse oblike obratnih sredstev (zaloge, terjatve, denar in aktivne časovne razmejitev) in kratkoročne finančne naložbe. Aktivne časovne razmejitve so praviloma nepomembne, zato jih v nadaljevanju podrobneje ne obravnavamo. Kratkoročne finančne naložbe pa so oblika, ki je povezana s plasiranjem občasnih finančnih presežkov.

Zelo pomembno je oblikovanje le nujno potrebnega obsega obratnih sredstev. To pomeni, da kontroliramo velikost zalog, terjatev in denarja. Za njihovo obvladovanje je:

- Pomembno njihovo načrtovanje
- Osnova načrtovanja je:
 - Letni poslovni načrt izražen v vsoti stroškov po posameznih vrstah poslovnih učinkov
 - Predvideno trajanje poslovnega procesa pri posameznih vrstah poslovnih

Pri načrtovanju potrebnega obsega posameznih vrst obratnih sredstev ($Sa_{Obs_{n_i}}$) si pomagamo s spodnjimi formulami.

Formula 4: Potreben obseg obratnih sredstev in koeficient obračanja

Legenda:

Sa = stanje

ObS=obratna sredstva

n=načrtovano

i=vrsta sredstev

V=vrednost učinkov

Ko=koeficient
obračanja

$$Sa_{ObS_{ni}} = \frac{V_{ObS_{ni}}}{Ko_{ObS_i}}$$

$$Ko = \frac{dni_leto}{dnevi_vezava}$$

ali

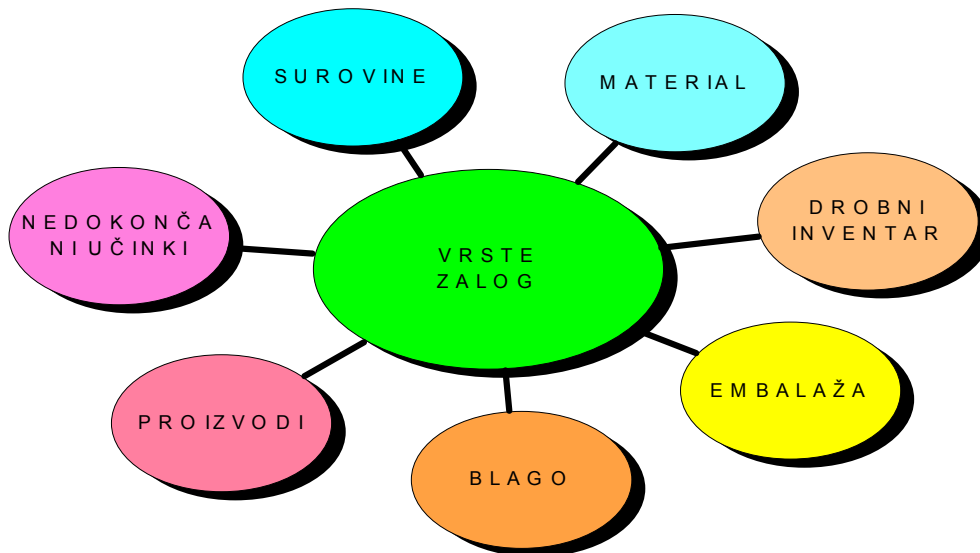
$$\frac{porabljena_sredstva}{povprečni_saldo_postavke}$$

3.5.1.2.1. Zaloge

Pojem in vrste

Zaloge so praviloma sredstva v opredmeteni obliki, ki bodo porabljena pri ustvarjanju proizvodov ali opravljanju storitev oziroma pri proizvodnji za prodajo ali prodana v okviru rednega poslovanja. Ključne vrste zalog prikazujemo v spodnji sliki:

Slika 12: Vrste zalog



Zaloga materiala zajema količine v skladišču, dodelavi in predelavi pa tudi na poti od dobavitelja, če jih je kupec že prevzel. Kot material se lahko šteje tudi drobni inventar z dobo koristnosti do leta dni, lahko pa tudi tisti z dobo koristnosti več kot leto dni, če njegova posamična nabavna cena ne presega tolarske vrednosti 100 evrov.

Zaloga v postopku proizvodnje zajema nedokončano proizvodnjo in polproizvode. Nedokončana proizvodnja lahko obsega tudi opravljanje storitev, ki so do konca obračunskega obdobja dokončane, od naročnika pa še ne prevzete (potrjene).

Zaloga, namenjena prodaji, zajema dokončane proizvode in trgovsko blago v skladišču ter količine na poti do kupca, dokler jih ne prevzame, trgovsko blago pa tudi količine na poti od dobavitelja, če jih je kupec pri njem že prevzel. Kot dokončani proizvod se šteje tudi živina za prodajo.

Količine v zalogi je treba ločevati od poškodovanih stvari v zalogi, proizvodov iz ustavljene proizvodnje, proizvodov slabše kakovosti in neidočega trgovskega blaga.

Stvar v zalogi se pripozna:

- Če je verjetno, da bodo pritekale gospodarske koristi, povezane z njo.
- Če je mogoče njeno nabavno vrednost oziroma stroškovno vrednost zanesljivo izmeriti.
- Ko se ob upoštevanju prevzema na podlagi ustreznih listin začne obvladovati.

Pripoznanje stvari v zalogi kot sredstva se odpravi, ko je porabljena, prodana ali kako drugače preneha obstajati, kar potrjujejo ustrezne listine.

Upravljanje z zalogami in njihovo financiranje

Upravljanje z zalogami je pomemben dejavnik, ki vpliva na potreben obseg njihovega financiranja. Manjši, kot je obseg zalog, manjši so potrebni viri financiranja zalog in posledično so stroški financiranja nižji. Zmanjšanje obsega posameznih vrst zalog dosežemo z njihovim planiranjem. Poznati moramo hitrost obračanja posameznih vrst zalog. Pomembno je, da NAKUPNE ODLOČITVE O NAKUPU MATERIALA, STORITEV TEMELJIJO NA TRŽNIH RAZMERAH. Na ta način zagotavljamo konkurenčne cene v nabavi. Cena pa ni edini odločitveni dejavnik. Izrednega pomena so tudi odvisni stroški nabave zaloge materiala in drugi nefinančni razlogi (čas od naročila do izdobe, optimalne količine, kvaliteta kupljenega, reklamacijski pogoji itd.). Vse navedeno lahko vpliva na čas vezave sredstev v zalogah materiala, surovin (predmetov dela). Težimo, da je vsota angažiranih sredstev v predmetih dela čim nižja. To dosežemo tudi s preišljenimi nakupnimi odločitvami.

Same politike in tehnike gospodarjenja z zalogami presegajo okvir tega dela, zato v nadaljevanju taksativno povzemamo nekaj dejavnikov gospodarjenja z zalogami. Navajamo jih v sklopu gospodarjenja z zalogami materiala. Smiselno so uporabne tudi za druge vrste zalog.

Pri oblikovanju nakupne odločitve moramo poznati:

- porabo posamezne vrste materiala v prihodnosti ali vsaj verjetnost za vsako različico porabe pri neki vrsti materiala
- stroške naročila posamezne vrste zaloge
- stroške količinske enote na zalogi
- najugodnejšo velikost posameznega naročila

Pri določanju najugodnejše velikosti posameznega naročila je treba spoštovati spodnji pogoj:

Celotni stroški naročanja

+

Celotni stroški zaloge

=

Najmanjši možni stroški

Najugodnejše naročilo se lahko izračunava s pomočjo spodnje formule:

Formula 5: Najugodnejše naročilo (EOQ)

$$EOQ = \sqrt{\frac{2xC_0xD}{C_c}}$$

Legenda:

C_0 = stroški naročanja

D = letna količina

C_c = stroški vzdrževanja zalog

Kako uporabiti formulo? Literatura ne da odgovora. V praksi je formula redko uporabljena. Problem je določitev vrste materiala pri kateri je smiselno izračunavati najugodnejšo velikost naročila in jo nato ohranjati. Prav tako je veliko težav pri zagotavljanju potrebnih podatkov za izračun.

Podobno velja za izračune najekonomičnejšega naročila. Izračunamo ga s pomočjo spodnje formule:

Formula 6: Najekonomičnejšo naročilo

$$TC = C_0 * \frac{D}{Q} + C_c * \frac{Q}{2} + D * p$$

Posamezni izrazi pomenijo:

TC = celotni stroški v zvezi z naročanjem in vzdrževanjem zaloge

Q = količina najbolj ekonomičnega naročila

C_0 = stroški naročanja

D = letna količina

Pri gospodarjenju z zalogami je pomembno, da jih nadziramo. V glavnem sta v uporabi dve metodi nadzora zalog:

- metoda stalnih zalog
- metoda ABC

Podrobneje obravnavamo metodo ABC:

Običajno imajo podjetja zelo veliko število postavk zalog. Med njimi jih je s stališča vezave virov financiranja večina nepomembnih. Običajno jih je le nekaj ključnih, ki angažirajo pretežni del virov financiranja. Te je potrebno opredeliti in jih natančno spremljati. Pri definiciji pomembnih vrst zalog si pomagamo z metodo ABC. Temelji na principu, da vse obravnavane zaloge razvrstimo po pomembnosti v skupino A, skupino B in skupino C. Sodiilo razvrščanja je običajno vrednost posamezne postavke. Najpomembnejše postavke so uvrščene v skupino A, potem v B in najmanj pomembne v skupino C. Po količini je praviloma najmanj postavk v skupini A. Sočasno

je v tej skupini zajeta največja vrednost. Na ta način z obvladovanjem majhne količine vrst zalog obvladujemo pretežno vrednost zalog. Razni avtorji ugotavljajo, da tako posamezne skupine zajemajo:

Tabela 6: Skupine metode ABC

S k u p i n a	Po količini	Po vrednosti
A	3 DO 10 %	50 DO 75 %
B	25 DO 45 %	20 do 45 %
C	Veliko postavk	Mala vrednost

Izračun cene, ki je osnova za ABC metodo mora zajeti:

- Letne stroške naročanja – neposredni in splošni stroški:
 - Neposredni stroški naročil posamezne vrste materiala
 - Splošni stroški naročanja, ki se nekoliko spreminjajo s številom naročil
 - Splošni stroški naročanja, ki so stalni
- Stroške zaloge (tri skupine stroškov):
 - Oportunitetni stroški sredstev, vloženih v spremenljivo zalogo, ki se spreminjajo z njeno vrednostjo
 - Splošni stroški zaloge, ki se nekoliko spreminja z njeno vrednostjo
 - Splošni stroški zaloge, ki so stalni

PROBLEMI PRI IZRAČUNAVANJU

- PRIDOBIVANJE POTREBNIH PODATKOV
- V IZRAČUNIH NISO UPOŠTEVANE MINIMALNE ZALOGE - VARNOSTNE ZALOGE
- NEENAKOMERNOST PORABE
- ITD.

POMEBNO: NAROČILO JE TREBA SPROŽITI, KO ZALOGA ZADOŠČA NABAVNEMU ROKU (signalna zaloga).

SESTAVA NABAVNEGA ROKA

- OBDOBJE POTREBNO ZA NAROČILO
- PRIPRAVA IN ODPRAVA MATERIALA
- PREVOZ MATERIALA
- KOLIČINSKI IN KAKOVOSTNI PREVZEM MATERIALA
- DOSTAVA V PROIZVAJALNO ENOTO

Signalna zaloga je zmnožek:

POVPREČNA DNEVNA PORABA X NABAVNI ROK

=

SIGNALNA ZALOGA

Za rokovanje z zalogami je zelo pomembno poznati čas angažiranja denarnih sredstev v zalogah. Ta čas izračunamo s pomočjo sodil obračanja zalog. Uporabimo lahko spodnjo formulo:

Obračanje zalog (Oz):

Formula 7: Obračanje zalog

$$Oz = Pdv/Povz$$

Pri čemer je:

PORABA DANE VRSTE = Pdv

POVPREČNA ZALOGA = Povz

Dobljeni rezultat nam pove število obratov zaloge v časovnem obdobju (običajno leto). V kolikor dneve obdobja (leto = 365 ali 366 dni) delimo s Oz dobimo dneve vezave zaloge.

Potrebne zaloge:

Kakšne zaloge potrebujemo? Izračunamo jih s pomočjo spodnje formule:

Formula 8: Potrebne zaloge

*STANJE ZALOG DANE VRSTE DELIMO S POVPREČNO MESEČNO PORABO
MATERIALA DANE VRSTE¹²*

=

*REZULTAT POVE, ZA KOLIKO MESECEV ZADOŠČA ZALOGA. Ta rezultat
primerjamo s potrebnim časom za nabavo novih zalog ali s potrebnim časom za
proizvodnjo novih zalog (v primeru zalog učinkov).*

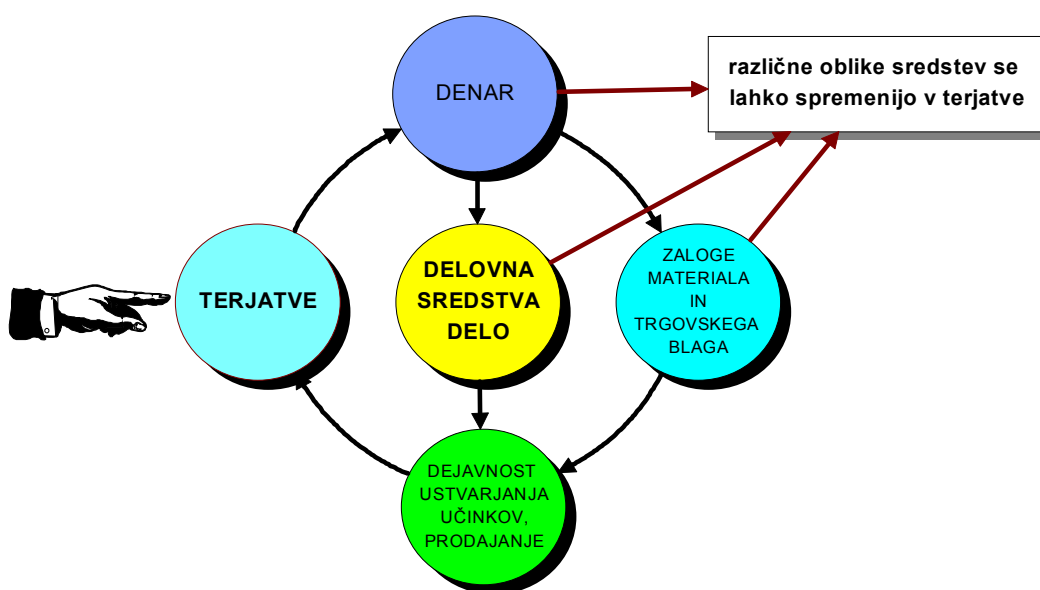
¹² Namesto meseca lahko uporabimo drugo časovno obdobje, na primer dneve.

3.5.1.2.2. Terjatve

Pojem in vrste

Terjatve imajo v poslovnem procesu specifično vlogo. Nastajajo lahko kot posledica poslovanja ali pa so povezane na razne druge transakcije v podjetju. Njihovo vlogo prikazujemo v spodnji sliki:

Slika 13: Terjatve v poslovnem procesu



Terjatve so na premoženjskopravnih in drugih razmerjih zasnovane pravice zahtevati od določene osebe plačilo dolga, dobavo kakih stvari ali opravitev kake storitve. Kot poslovne terjatve se ne štejejo dolgoročne finančne naložbe¹³ in kratkoročne finančne naložbe¹⁴, temveč le tiste,

¹³ Dolgoročne finančne naložbe so sestavni del dolgoročnih finančnih instrumentov podjetja in so sredstva, ki jih ima podjetje naložbenik, da bi z donosi, ki izhajajo iz njih, dolgoročno povečevalo svoje finančne prihodke; ti se razlikujejo od poslovnih prihodkov, ki izhajajo iz prodaje proizvodov in opravljanja storitev v okviru njegovega rednega poslovanja. Dolgoročne finančne naložbe so večinoma naložbe v kapital drugih podjetij ali v finančne dolgove drugih podjetij, države, območja in občine ali drugih izdajateljev, pojavljajo pa se tudi kot finančna sredstva drugačne dolgoročne narave, ki niso vezana na proizvajanje in opravljanje storitev v proučevanem podjetju.

Dolgoročne finančne naložbe v kapital drugih podjetij so naložbe v kapitalske deleže pri njih, ki jih namerava imeti podjetje naložbenik v posesti v obdobju, daljšem od leta dni, in ne v posesti za trgovanje. Dolgoročne finančne naložbe v finančne dolgove drugih podjetij, države ali drugih izdajateljev so naložbe v dana dolgoročna posojila, naložbe v kupljene obveznice drugih podjetij ali države in naložbe v izpeljane finančne instrumente, ki jih namerava imeti podjetje naložbenik v posesti v obdobju, daljšem od leta dni, in ne v posesti za trgovanje.

povezane s finančnimi prihodki, ki izhajajo iz njih. Usredstvene (aktivne) časovne razmejitev¹⁵ spadajo med poslovne terjatve le v širšem pomenu besede.

Terjatve se pojavljajo večinoma do kupcev ali drugih financerjev prodanih proizvodov in opravljenih storitev, lahko pa tudi do dobaviteljev prvin poslovnega procesa, do zaposlencev, do udeležencev pri razporejanju poslovnega izida, do financerjev in do uporabnikov finančnih naložb.

Dolgoročne naložbe v odkupljene lastne delnice, ki se štejejo kot trezorske delnice, se le formalno obravnavajo kot posebna vrsta dolgoročnih finančnih naložb, ker zmanjšujejo vpisani kapital. To velja tudi za neplačane vpisane delnice, ki zapadejo v plačilo v dolgem roku in se formalno štejejo kot terjatve do vpisnikov.

Finančne naložbe v naložbene nepremičnine, ki so v posesti za trgovanje ali dane v finančni najem, da bi se z njimi dolgoročno dosegali donosi, se štejejo kot posebna vrsta dolgoročnih finančnih naložb. Obravnavajo se ločeno od drugih dolgoročnih finančnih naložb pa tudi od opredmetenih osnovnih sredstev.

Naložbe v plemenite kovine, drage kamne, umetniška dela in podobno tržljivo blago, ki naj bi se posedovali v dolgem obdobju, se štejejo kot posebna vrsta dolgoročnih finančnih naložb. Obravnavajo se ločeno od drugih dolgoročnih finančnih naložb pa tudi od denarnih sredstev.

¹⁴ *Kratkoročne finančne naložbe so sredstva, ki jih ima podjetje naložbenik, da bi z donosi, ki izhajajo iz njih, kratkoročno povečevalo svoje finančne prihodke; ti se razlikujejo od poslovnih prihodkov, ki izhajajo iz prodaje proizvodov in opravljanja storitev v okviru njegovega rednega delovanja.*

Kratkoročne finančne naložbe so večinoma naložbe v finančne dolgove drugih podjetij, države ali drugih izdajateljev, lahko tudi v kapital drugih podjetij, pojavljajo pa se tudi kot finančna sredstva drugačne kratkoročne narave, ki niso vezana na proizvodnjo in opravljanje storitev v podjetju naložbeniku. Kratkoročne poslovne terjatve niso kratkoročne finančne naložbe. Kot kratkoročne finančne naložbe se izkazujejo tudi terjatve, ki jih ima podjetje v posesti za trgovanje.

Kratkoročne finančne naložbe v kapital drugih podjetij so naložbe v kapitalske deleže pri njih, ki jih namerava imeti podjetje naložbenik v posesti za trgovanje.

Kratkoročne finančne naložbe v finančne dolgove drugih podjetij, države ali drugih izdajateljev so naložbe v dana dolgoročna posojila, naložbe v kupljene menice ali druge kratkoročne dolžniške vrednostne papirje drugih podjetij ali države ter naložbe v izpeljane finančne instrumente, ki jih podjetje naložbenik namerava imeti v posesti za trgovanje.

Kratkoročne naložbe v odkupljene lastne delnice, s katerimi namerava podjetje trgovati, se štejejo kot trezorske delnice in se lahko obravnavajo le formalno kot posebna vrsta kratkoročnih finančnih naložb, ker zmanjšujejo vpisani kapital. To velja tudi za neplačane vpisane delnice, ki zapadejo v plačilo v kratkem roku in so formalno terjatve do vpisnikov.

¹⁵ *Kratkoročne aktivne časovne razmejitve so terjatve in druga sredstva, ki se bodo po predvidevanjih pojavili v letu dni in katerih nastanek je verjeten, velikost pa zanesljivo ocenjena; terjatve se nanašajo na znane ali še ne znane pravne oziroma fizične osebe, do katerih bodo tedaj nastale prave terjatve, s sredstvi pa so mišljeni proizvodi ali storitve, ki jih bodo bremenile. Aktivne kratkoročne časovne razmejitve je mogoče obravnavati kot terjatve v širšem pomenu, saj se razlikujejo tako od denarnih sredstev kakor od stvari. Usredstvene (aktivne) kratkoročne časovne razmejitve zajemajo kratkoročno odložene stroške oziroma kratkoročno odložene odhodke ter kratkoročno nezaračunane prihodke, ki se izkazujejo posebej in razčlenjujejo na pomembnejše vrste. Kratkoročno odloženi stroški oziroma kratkoročno odloženi odhodki so ob svojem nastanku zneski, ki še ne bremenijo dejavnosti in še ne vplivajo na poslovni izid; prav tako še niso vračunani v nabavno vrednost opredmetenih osnovnih sredstev ali zalog, temveč bodo šele kasneje vračunani kot stroški in tudi razporejeni na ustrezne stroškovne nosilce ali pa bodo kasneje kot odhodki vplivali na poslovni izid oziroma bodo vračunani v nabavno vrednost opredmetenih osnovnih sredstev ali zalog. Kratkoročno odloženi stroški oziroma kratkoročno odloženi odhodki nastajajo tudi ob nabavi nekaterih storitev, ob zmanjšanju zalog zaradi okvar, razsipa, kala in loma ali v drugih primerih. Njihova posebna vrsta so vrednotnice, kot so poštne znamke, koleki in tako naprej, ki se sicer hranijo v blagajni.*

Terjatve do kupcev so terjatve v zvezi s prodanimi proizvodi, trgovskim blagom in opravljenimi storitvami pa tudi v zvezi s prodanimi opredmetenimi osnovnimi sredstvi; terjatve do drugih financerjev prodanih proizvodov in opravljenih storitev so predvsem terjatve do države v zvezi z zasluženimi državnimi podporami pri prodaji.

Terjatve do dobaviteljev prvin poslovnega procesa so njim dani predujmi za opredmetena osnovna sredstva, neopredmetena dolgoročna sredstva, zaloge materiala in še ne opravljene storitve pa tudi njim dana preplačila in varščine; terjatve do zaposlencev so njim dani predujmi in odškodninske obremenitve.

Terjatve do udeležencev pri razporejanju poslovnega izida so terjatve do države iz naslova plačanih davkov ali do tistih, ki so dolžni prispevati k poravnavi izgube. Terjatve do financerjev se pojavljajo v glavnem v zvezi z nevplačanim v plačilo zapadlim vpisanim kapitalom, terjatve do uporabnikov finančnih naložb pa v zvezi z njim obračunanimi obrestmi in deleži v njihovem čistem dobičku. Posebna vrsta terjatev so terjatve do države v zvezi z vstopnim davkom na dodano vrednost.

Dani predujmi se v bilanci stanja izkazujejo v zvezi s stvarmi, na katere se nanašajo¹⁶.

Terjatve se glede na zapadlost v plačilo razčlenjujejo na dolgoročne in kratkoročne. Tako dolgoročne kakor kratkoročne terjatve so sestavine gibljivih sredstev. Dolgoročne terjatve se pojavljajo v zvezi s prodajo na up (kredit) z dolgoročnim odplačevanjem, lahko pa tudi kot odložene terjatve za davek ali kot dolgoročne varščine. Vse druge terjatve se štejejo kot kratkoročne.

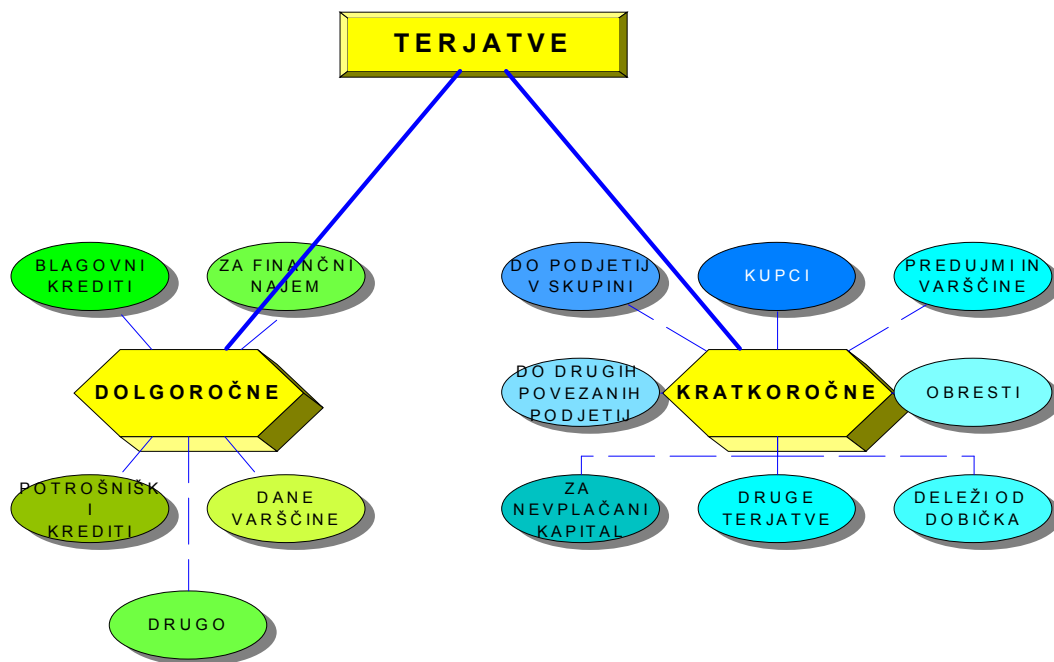
Terjatve se lahko razvrščajo še po vrsti različnih sodil:

- glede na zapadlost (zapadle in nezapadle),
- glede na subjekt:
 - terjatve do povezanih oseb (terjatve, ki se nanašajo na uskupinjena odvisna podjetja, neuskupinjena odvisna podjetja, pridružena podjetja, skupaj obvladovana sredstva, skupaj obvladovana podjetja in druge)
 - glede na domicil dolžnika (na stranke v državi, in na tiste, ki se nanašajo na stranke v tujini)

Prejeti vrednostni papirji za poravnavo terjatev niso sestavni del terjatev. Prejeti čeki in takoj udenarljivi vrednostni papirji so sestavni del denarnih sredstev, prejete menice in vrednostni papirji s kasnejšo zapadlostjo v plačilo pa sestavni del kratkoročnih finančnih naložb. Terjatve v posesti za trgovanje so sestavni del kratkoročnih finančnih naložb. Skratka, vrst terjatev je veliko. Nekaj jih prikazujemo v spodnji sliki:

¹⁶ Dani predujmi za opredmetena osnovna sredstva se izkazujejo med opredmetenimi osnovnimi sredstvi, dani predujmi za neopredmetena dolgoročna sredstva so sestavni del neopredmetenih dolgoročnih sredstev, dani predujmi za zaloge pa sestavni del zalog.

Slika 14: Vrste terjatev



Vrednost terjatev je mogoče varovati pred tveganjem z ustreznimi izpeljanimi finančnimi inštrumenti, ki spadajo med kratkoročne finančne naložbe ali kratkoročne finančne obveznosti.

Terjatev se v knjigovodskih razvidih in bilanci stanja pripozna kot sredstvo:

- če je verjetno, da bodo pritekale gospodarske koristi, povezane z njo,
- če je mogoče njeno izvirno vrednost zanesljivo izmeriti,
- ko se začnejo obvladovati nanjo vezane pogodbene pravice.

Odložene terjatve za davek so zneski davka iz dobička, ki bodo povrnjeni v prihodnjih obdobjih glede na:

- odbitnečasne razlike;
- prenos neizrabljenih davčnih izgub v naslednja obdobja in
- prenos neizrabljenih davčnih dobropisov v naslednja obdobja.

Pripoznajo se, če je verjetno, da bodočasne razlike odpravljene v predvidljivi prihodnosti in da bo v prihodnje na razpolago obdavčljivi dobiček, s katerim bo mogoče izrabitičasne razlike ter uporabiti neizrabljene davčne izgube in neizrabljene davčne dobropise. Sprotne terjatve za davek se pojavijo, če v obravnavanem in prejšnjih obračunskih obdobjih plačani davek preseže odmerjeni davek.

Pripoznanje terjatve kot sredstva se odpravi, če se ne obvladujejo več nanjo vezane pogodbene pravice, ne obvladujejo pa se, če se pravice do koristi, podrobno določene v pogodbi, izrabijo, če ugasnejo ali če se odstopijo.

Upravljanje s terjatvami in njihovo financiranje

V tem delu smo obravnavali terjatve, ki nastanejo v zvezi s poslovanjem podjetja, v zvezi s prodajo poslovnih učinkov. Kot kaže Slika 3: Poslovni tok in finančne naložbe povezano s SRS na strani 17 tega dela s prodajo učinkov praviloma nastanejo terjatve iz poslovanja. Njihova vrednost je sestavljena iz ovrednotenega potroška porabljenih prvin poslovnega procesa in rezultata (praviloma dobiček). Podjetja običajno v terjatvah angažirajo velika finančna sredstva. Predmet prodaje na osnovi katerega je nastala terjatev je praviloma že izročen kupcu. Podjetje ne razpolaga več z materialnimi dobrinami. Ima zgolj obljubo, da bo kupec svojo obveznost poravnal. Ta obljuba se imenuje terjatev.

Stalen problem je zagotovitev izpolnitve obljube. Podjetja se poslužujejo različnih metod. Najobičajnejše so najrazličnejše oblike zavarovanja terjatve (garancija, akreditiv, menica, ček, akceptni nalog ipd.). Pogosto pa prodajamo, ne da bi prejeli instrument zavarovanja plačila terjatve. Poslovne odločitve o taki prodaji so tvegane. Temeljiti morajo na kvalitetnih osnovah. Med njimi so tudi računovodska poročila. O njih je več govora v poglavju Metode ugotavljanja kreditne sposobnosti na strani 76 tega dela. Ne glede na to pa tukaj poudarjamo, da so odločitve o prodaji na odloženo plačilo po svoji vsebini odločitve o kreditiranju kupcev. Oblikovanje take odločitve terja veliko osnov. Med njimi izpostavimo vprašanja:

- komu prodati na posojilo,
- kakšne pogoje nuditi,
- kako bo z izterjavo,
- kakšno je tveganje in
- podobna.

Iz navedenega jasno izhaja, da je potrebna natančna analiza kupcev. Cilj je ugotoviti njihovo boniteto – pod boniteto smo razumeli sposobnost plačila obveznosti. Nekaj dejavnikov je odločilnih. Med njimi izpostavljam naslednje dejavnike kreditne odločitve:

- Kreditojemalec in njegova finančna moč,
- Sposobnost plačila,
- Zavarovanje,
- Gospodarske razmere.

Vprašanje kreditnih pogojev je povezano s prejšnjimi vprašanji in njihovimi odgovori. Izbiramo lahko med naslednjimi ključnimi lastnostmi:

- Nezavarovano posojilo,
- Zavarovano posojilo,
- Donosnost merjena v obrestni meri ali ugodni ceni.

Prav posebno vprašanje je vezano na financiranje nakupa s strani potrošnikov. Kreditiranje takih nakupov urejamo s potrošniškimi krediti. Osnovne značilnosti potrošniških kreditov so:

- Obrestovanje
- Zmanjševanje glavnice zaradi odplačil
- Plačevanje obresti od stanja dolgov

Osnovna metoda izračuna obresti je prikazana v spodnji formuli:

Formula 9: Osnovna metoda izračuna obresti pri potrošniških posojilih

$$o = \frac{C}{100} * K$$

$$o = \text{obresti}$$

$$C = \text{os tan ek _ do lg a}$$

$$K = \text{obrestni _ koeficient}$$

$$K = \frac{(m + 1) * p}{24}$$

$$m = \text{stevilo _ mesec nih _ obrokov}$$

$$p = \text{obrestna _ mera}$$

Potrošniška posojila so običajno zavarovana. O posojilu se sestavi posebna pogodba.

Kreditiranje nepotrošnikov je običajno urejeno s pogodbami, kjer so opredeljene osnove obračuna obresti, plačilo in njegovo zavarovanje. Možno je, da kreditni odnos nastane zgolj na osnovi listin izdobeve učinkov in listin obračuna izdobljenih učinkov – račun.

Terjatev se običajno poravnava z denarjem, gotovino ali plačilom preko žiro računa. Pogosto pa so prisotne tudi druge oblike poravnave terjatev/obveznosti. Med njimi izpistavimo factoring¹⁷, asignacijo in cesijo.

Glavne značilnosti Asignacije so:

- Naročilo dolžniku, da namesto naročitelja nekaj plača naročiteljevemu upniku
- Potrebno je soglasje upnika
- Stranke:
 - Assignant = dolžnik
 - Assignat = dolžnikov dolžnik
 - Assignatar = upnik

Glavne značilnosti cesije so:

¹⁷ Factoring je prodaja terjatve drugemu. Pri tem se glede na kvaliteto terjatve obračuna neki diskont.

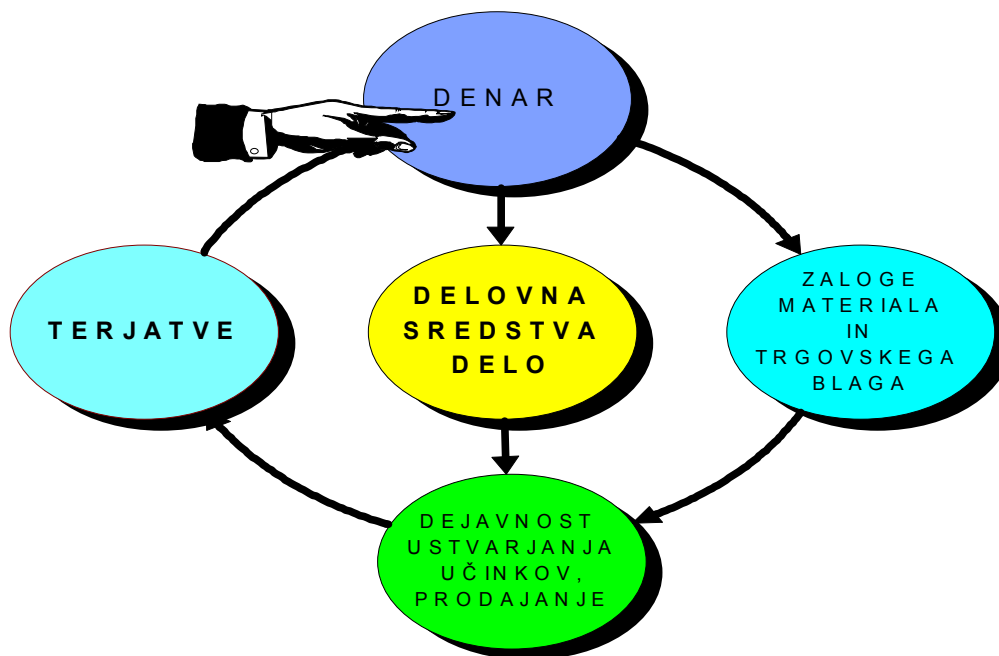
- Plačilo z odstopom terjatve do dolžnika
- Odstopljene terjatve morajo obstajati
- S terjatvijo preidejo na novega upnika tudi stranske pravice (zastava, hipoteka....)
- Stranke:
 - Cedent = odstopnik terjatve
 - Cesus = dolžnik
 - Cesionar = prevzemnik terjatve
- Soglasje dolžnika (cesusa) ne potrebujemo

3.5.1.2.3. Denar

Pojem in vrste

Denar sveta vladar. Če ga je veliko je malo vreden in obratno. Takih in podobnih rekov je veliko. V vsakem podjetju je ključno, da ga je toliko, kot je nujno za zagotavljanje likvidnosti (ne preveč, ne premalo). Zato je načrtovanje potrebnega denarja zelo zahtevno opravilo. Prvotno se zagotavlja z viri financiranja. S poslovanjem se posamezne oblike premoženja spet preoblikujejo v denar. Čas od vložitve denarja v posamezne premoženjske postavke do njihovega udenarjenja je zelo pomemben. Mora biti čim krajši. Vlogo denarja v poslovnem procesu prikazujemo v spodnji sliki:

Slika 15: Denar v poslovnem procesu

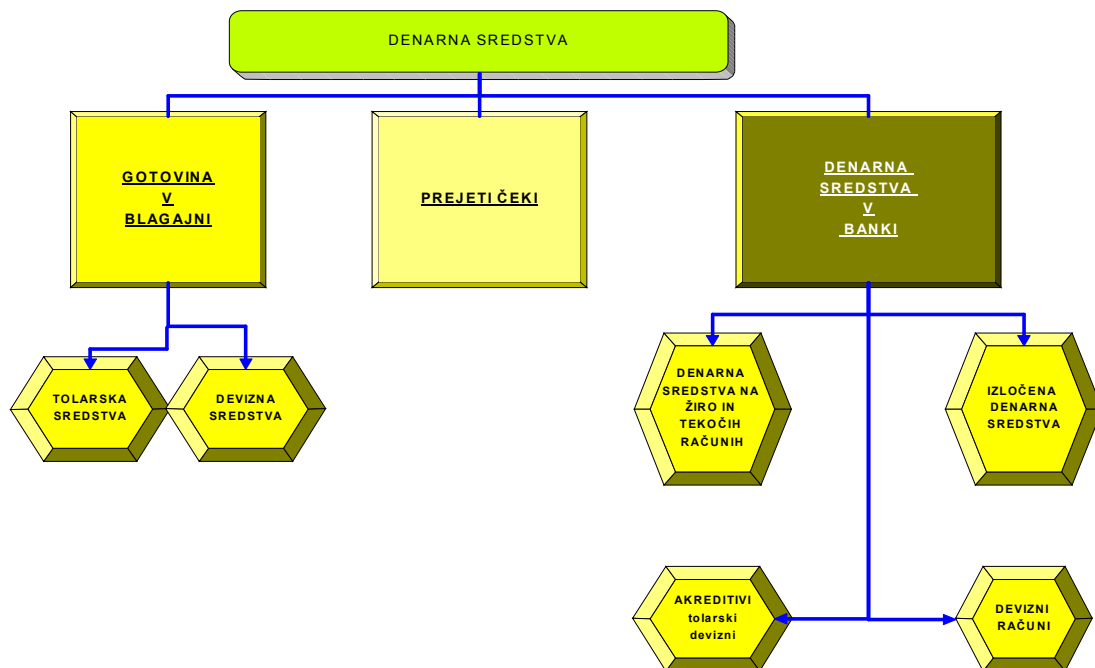


Vidimo, da ga najprej namenimo za nakup prvin poslovnega procesa (delo, storitve, predmeti dela in delovna sredstva). S poslovanje ga s prodajo učinkov in vnovčitvijo terjatev ponovno

pridobimo. Pomembno je, da ga imamo na koncu več, kakor na začetku. Poenostavljeno lahko trdimo, da to povečanje predstavlja dobiček.

Denar je zakonsko plačilno sredstvo, ki je posrednik pri menjavi poslovnih učinkov v razmerah blagovnega gospodarstva, trga in delitve dela. Ključne vrste denarja so gotovina, knjižni denar in denar na poti. Prikazujemo jih v spodnji sliki:

Slika 16: Vrste denarja



- Gotovina je denar v blagajni, in sicer v obliki bankovcev (papirnatega denarja), novcev (kovancev) in prejetih čekov oziroma takoj udenarljivih vrednostnih papirjev.
- Knjižni denar je denar na računih pri banki ali drugi finančni instituciji, ki se lahko uporablja za plačevanje. Knjižni denar kot dobroimetje na računih v bankah in drugih finančnih institucijah se razčlenjuje na takoj razpoložljiva denarna sredstva in na denarna sredstva, vezana na odpoklic.
- Denar na poti je denar, ki se prenaša iz blagajne na ustrezni račun pri banki ali drugi finančni instituciji in se istega dne še ne vpiše kot dobroimetje pri njej.

Denar niso niti izdani čeki niti denar na poti, ki se prenaša z računa pri banki na druge ustrezne račune in se istega dne še ne vpiše kot dobroimetje pri njej.

Vrednotnice (znamke, koleki in podobno) v blagajni se ne izkazujejo med denarnimi sredstvi, temveč se obravnavajo kot kratkoročno odloženi stroški (med usredstvenimi kratkoročnimi časovnimi razmejitvami).

Denarna sredstva so upravičena v obsegu, ki zagotavlja pritekanje gospodarskih koristi.

Upravljanje z denarjem in njegova priskrba

Denar ima v poslovnem procesu nekakšno vlogo krvnega obtoka. Potreben obseg denarja je v povezan z:

- *LIKVIDNOSTJO*
- *TRANSAKCIJSKI RAZLOGI*
- *VARNOSTNIMI RAZLOGI*
- *ŠPEKULATIVNIMI RAZLOGI*
- *RAZLOGI VEZANIMI NA RAZLIČNE POSLOVNE PRILOŽNOSTI.*

Ključni razlogi za čim manjši obseg denarja so:

- Obresti (cena)
- Inflacija
- Pogoji restriktivne monetarne politike

Potreben obseg denarja uravnavamo s pomočjo:

- Napovedovanja
- Hitrosti prejemanja plačil
- Počasnosti plačevanja
- Učinkovitega nalaganja presežkov
- Poceni financiranja primanjkljajev

Podjetja imajo občasne presežke denarja. Slabo je, če jih pustijo na računih. Boljša različica je njihovo nalaganje v kratkoročne finančne naložbe. Pri tem pa je treba paziti na njihovo likvidnost in varnost. Izbira naložb je pestra. Odločajo se lahko med vsaj naslednjimi vrstami naložb:

- Blagajniški zapisi Banke Slovenije
- Zakladne menice RS
- Blagajniški zapisi bank
- Komercialni zapisi velikih podjetij
- Razne vloge pri bankah
- Kratkoročna posojila drugim podjetjem

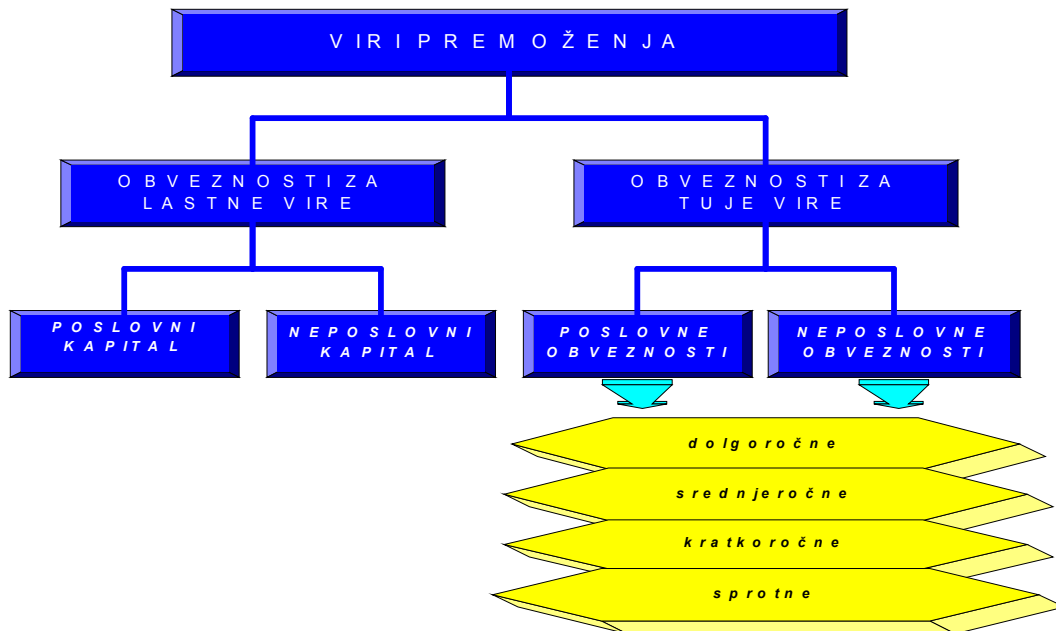
O priskrbi denarja bomo govorili v poglavjih o pridobivanju virov financiranja, zato tega tukaj ne ponavljamo.

3.5.1.3. Viri financiranja premoženja podjetja

Ko govorimo o virih financiranja ima v mislih tiste finančne vire, ki zagotavljajo obseg premoženja. V osnovi so lahko lastni (kapital) in/ali dolžniški. Nekateri jih delijo na kvalitetne in nekvalitetne. Pri tem se pod kvalitetnimi pojmujejo dolgoročni viri financiranja. Velja splošno načelo, da so kvalitetni viri dražji od nekvalitetnih. Njihova cena je povezana s tveganjem. Po tej opredelitvi je najdražji vir financiranja kapital (tveganje je največje).

Glede na njihovo vlogo v poslovnem procesu jih delimo na:

Slika 17: Viri premoženja



Poslovno upravičeni so le poslovni viri. Neposlovni viri služijo za financiranje poslovno nepotrebne premoženja. Z odprodajo tega premoženja pridobimo potrebna sredstva za poplačilo neposlovnih virov. S tem pa zmanjšamo stroške financiranja, ki so jih povzročili ti viri.

Dolgovi! Običajno jih pojmujeemo z negativnim predznakom. V podjetništvu pa so nekaj povsem normalnega, lahko rečemo, nekaj dobrega, nekaj neizbežnega.... Zanje velja, da so najcenejši vir financiranja podjetja.

V zvezi z viri financiranja se pojavlja vrsta pojmov. Med njimi omenimo:

Dolgoročni dolg je dolg, ki se v skladu s pogodbo ali drugim pravnim aktom odplačuje več kot leto dni.

Kratkoročni dolg je dolg, ki se v skladu s pogodbo ali drugim pravnim aktom odplača v letu dni.

Prodaja na up (kredit) je prodaja blaga ali storitve, ki ga (je) kupec v trenutku prenosa nanj še ne plača.

Kreditiranje je dajanje na upanje, ki omogoča dolžniku prejetje blaga ali storitve ob odloženem plačilu ali odloženi nasprotni dajatvi.

Posojanje je dajanje denarja ali drugih nadomestnih stvari, pri čemer se dolžnik obveže, da bo po določenem roku vrnil enake zneske denarja ali enake količine drugih nadomestnih stvari.

Varščina je zastavljena nadomestna stvar, ki jo dá dolžnik upniku v zagotovilo, da bo izpolnil svoje obveznosti. Pri dolžniku je dana varščina izkazana kot terjatev, pri upniku pa dobljena varščina kot obveznost, ki zapade v plačilo ob poravnavi terjatve. Če je upnik pri prodaji ali ponovni zastavitvi varščine omejen, ker ima dolžnik pravico in zmožnost zastavljeno varščino odkupiti v kratkem roku, upnik izkazuje varščino ne v svoji bilanci stanja, temveč le v zunajbilančnem razvidu. **Dobljena varščina** je sredstvo, ki ga dobi upnik kot zagotovilo, da bo njegov dolžnik izpolnil svoje obveznosti.

Dobljeni predujem je znesek denarja, s katerim kupec plača dobavitelju prihodnje dobave proizvodov, blaga ali storitev. Pri dobavitelju je obveznost do kupca.

Finančni dolg v posesti za trgovanje je finančni dolg, pridobljen oziroma prevzet predvsem z namenom ustvarjati dobiček iz kratkoročnih nihanj cen. Izpeljane finančne obveznosti so domnevno vedno v posesti za trgovanje.

Finančni inštrument je pogodba, na podlagi katere nastane finančno sredstvo enega podjetja in hkrati finančna obveznost ali kapitalski finančni inštrument drugega podjetja. Pri tem je:

- finančno sredstvo vsako sredstvo, ki je:
 - denar;
 - pogodbeno pravica prejeti denar ali drugo finančno sredstvo;
 - pogodbeno pravica zamenjati finančne inštrumente z drugimi pod pogoji, ki utegnejo biti ugodni; ali
 - kapitalski finančni inštrument drugega podjetja.
- Finančna obveznost je vsaka obveznost, ki je pogodbeno obveza
 - izročiti denar ali drugo finančno sredstvo ali
 - zamenjati finančne inštrumente z drugimi pod pogoji, ki utegnejo biti neugodni.
- Kapitalski finančni inštrument pa je vsaka pogodba, ki dokazuje preostali delež v sredstvih po odštetju dolgov.

Vrednostni papir (vrednostnica) je prenosljiva listina, s katero se izdajatelj zaveže izpolniti na njej zapisano obveznost do njenega zakonitega imetnika. Lastniški vrednostni papir izda podjetje v zvezi s svojim kapitalom, dolžniški vrednostni papir pa v zvezi s svojim dolgom.

Izpeljani finančni inštrument (izvedeni finančni inštrument) je finančni inštrument, a) katerega vrednost se spremeni zaradi spremembe določene obrestne mere, tečaja vrednostnih papirjev, cene blaga, valutnega tečaja, indeksa cen, zaupanja (kreditne) sposobnosti ali podobnih spremenljivk; b) ki ne zahteva začetne čiste finančne naložbe ali ki zahteva le majhno čisto začetno finančno naložbo; in c) ki se poravna v prihodnosti. Izpeljani finančni inštrumenti so na primer blagovna ali finančna rokovna pogodba, pogodba o finančni zamenjavi in pogodba o opcijah. Tak inštrument se lahko uporablja tudi kot inštrument za varovanje pred tveganjem.

Inštrument za varovanje pred tveganjem je za obračunavanje varovanja pred tveganjem določen izpeljani finančni inštrument oziroma finančno sredstvo ali finančna obveznost, katere(ga) sprememba poštene vrednosti ali prihodnjih denarnih tokov bo po pričakovanju pobotala spremembo poštene vrednosti ali prihodnjih denarnih tokov pred tveganjem varovane postavke.

Pred tveganjem varovana postavka je sredstvo, dolg, trdna obveza ali predviden prihodnji posel, ki a) izpostavlja podjetje tveganju spremembe poštene vrednosti ali prihodnjih denarnih tokov in b) je za obračunavanje varovanja pred tveganjem določena kot varovana pred tveganjem.

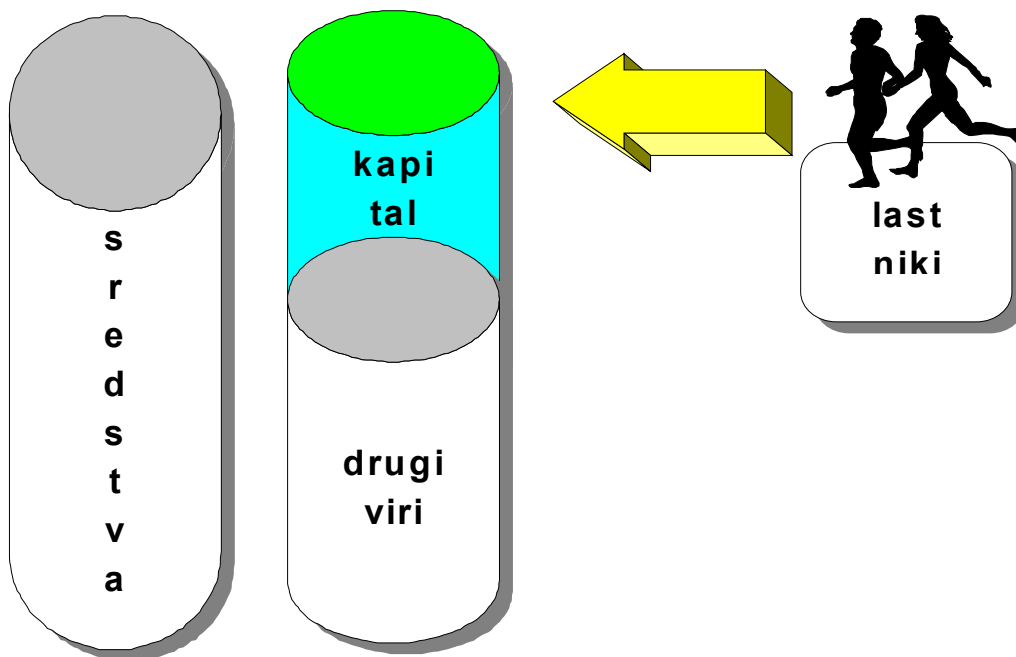
Varovanje pred tveganjem je določitev enega ali več instrumentov za varovanje pred tveganjem, tako da se sprememba njegove (njihove) poštene vrednosti ali prihodnjih denarnih tokov v celoti ali delno pobota s spremembo poštene vrednosti ali prihodnjih denarnih tokov pred tveganjem varovane postavke.

3.5.1.3.1. Lastniški viri financiranja (kapital)

Vrste in pojem

Za poslovanje podjetja so potrebna sredstva. Financiramo jih z viri. Med njimi velja prav posebno mesto lastniškemu viromu financiranja. Imenujemo jih tudi kapital podjetja¹⁸. Njihovo mesto v premoženjski bilanci prikazujemo v spodnji sliki:

Slika 18: Lastniški viri (kapital)



¹⁸ Pojem kapital se različno pojmuje v finančni teoriji in praksi, pravni teoriji in praksi in računovodski teoriji in praksi. V tem delu smo ga opredelili v vsebini, ki se uporablja v pravnem prometu in računovodstvu.

V sliki pod kapitalom zajamemo celotni kapital podjetja. Celotni kapital podjetja je njegova obveznost do lastnikov, ki zapade v plačilo, če podjetje preneha delovati, pri čemer se velikost kapitala popravi glede na tedaj dosegljivo ceno čistega premoženja. Opredeljen je z zneski, ki so jih vložili lastniki, ter z zneski, ki so se pojavili pri poslovanju in pripadajo lastnikom. Zmanjšujejo ga izguba pri poslovanju in dvigi (izplačila).

Celotni kapital sestavljajo:

- Osnovni kapital

Osnovni kapital se pojavlja glede na vrsto podjetja kot:

- Delniški kapital,
- kapital z deleži ali
- kapitalska vloga.

Deli se na vpoklicani osnovni kapital in nevpoklicani osnovni kapital. Nevpoklicani kapital je odbitna postavka od osnovnega kapitala. Delniški kapital se pojavlja pri delniških družbah, kapital z deleži pri drugih gospodarskih družbah, kapitalska vloga pa pri podjetjih posamičnih lastnikov. Delniški kapital se razčlenjuje na tistega iz navadnih delnic in na tistega iz prednostnih delnic pa tudi na tistega iz posameznih izdaj delnic.

Osnovni kapital se pripozna ob pojavitvi denarnih in stvarnih vložkov v podjetje in prehodno še ob pojavitvi terjatev do vpisnikov kapitala. Za pripoznanje ni odločilen znesek odobrenega kapitala, vplačanega kapitala ali kapitala v obtoku, temveč je odločilen vpisani kapital.

Vpisane, a še ne vplačane delnice in kapitalski deleži so sestavni del osnovnega kapitala, izraženega tudi v ustreznih terjativah do delničarjev oziroma vpisnikov kapitalskih deležev. Od prejšnjih lastnikov odkupljene lastne delnice in kapitalski deleži so sestavni del osnovnega kapitala, izraženega tudi v ustreznih finančnih naložbah. Pri finančnih analizah se tako še ne vplačani vpisani kapital kot tudi odkupljene lastne delnice in kapitalski deleži upoštevajo le kot popravki osnovnega kapitala in se tako odštevajo od njega.

- kapitalske rezerve,

Kapitalske rezerve sestavljajo zneski, ki jih podjetje pridobi iz vplačil, ki presegajo nominalne zneske deležev, zneski, ki presegajo knjigovodske vrednosti pri odtujitvi začasno odkupljenih lastnih delnic oziroma deležev (vplačani presežek kapitala), zneski, ki jih podjetje pridobi pri izdaji zamenljivih obveznic ali obveznic z delniško nakupno opcijo nad nominalnim zneskom obveznic, zneski, ki jih dodatno vplačajo družbeniki za pridobitev dodatnih pravic iz deležev, zneski drugih vplačil družbenikov na podlagi statuta (na primer poznejša vplačila družbenikov) in zneski na podlagi poenostavljenega zmanjšanja osnovnega kapitala z umikom deležev.

Vplačani presežek kapitala kot del kapitalskih rezerv se pripozna ob prvi prodaji delnic oziroma vpisu kapitala ne glede na to, ali se tedaj prehodno pojavijo še terjatev do vpisnikov. Vplačani presežek kapitala nastane tudi pri ponovni prodaji odkupljenih lastnih delnic kot presežek prodajne vrednosti nad nominalno vrednostjo delnic.

Kapitalska rezerva (vplačani presežek kapitala) nastane tudi v družbi z omejeno odgovornostjo, kadar družbeniki pri njeni ustanovitvi ali pri povečanju osnovnega kapitala vplačajo denarne oziroma stvarne osnovne vloške, katerih vrednosti presegajo njihove nominalne vrednosti.

- rezerve iz dobička,

Rezerve iz dobička so namensko zadržan del čistega dobička iz prejšnjih let, predvsem za poravnavanje možnih izgub v prihodnosti. Obvezno se razčlenjujejo na zakonske rezerve, rezerve za lastne deleže, statutarne rezerve in druge rezerve iz dobička. Rezerve iz dobička se pripoznajo, ko jih oblikuje organ, ki sestavi letno poročilo oziroma s sklepom pristojnega organa.

- preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let ali prenesena čista izguba iz prejšnjih let,

Preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let je ostanek tedanjega čistega dobička, ki ni bil v obliki dividend ali drugih deležev razdeljen prinašalcem kapitala pa tudi ne namensko opredeljen kot rezerva. Prenesena čista izguba iz prejšnjih let je izguba, ki ni bila poravnana z nabranimi drugimi sestavinami kapitala, predvsem z rezervami, ali z dobičkom kasnejših let; kot takšna zmanjšuje celotni kapital. Preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let se pripozna, ko je sprejet sklep o razdelitvi dobička posameznega poslovnega leta ter so iz njega izločeni zneski za poravnavo preteklih izgub, zneski za rezerve in deleži prinašalcev kapitala. Prenesena čista izguba iz prejšnjih let se pripozna, ko je z rezervami in po sklepu o njeni poravnavi z nabranimi drugimi sestavinami kapitala, predvsem z dobičkom kasnejših poslovnih let, ni mogoče v celoti poravnati.

- prevrednotovalni popravek kapitala

Prevrednotovalni popravek kapitala se razčlenjuje na splošni prevrednotovalni popravek kapitala in posebne prevrednotovalne popravke kapitala. Pri uskupinjevanju se kot njegova posebna vrsta pojavlja uskupinjevalni popravek kapitala.

Splošni prevrednotovalni popravek kapitala omogoča izražanje vrednosti osnovnega kapitala, kapitalskih rezerv, rezerv iz dobička in prenesenega čistega dobička iz prejšnjih let ali prenesene čiste izgube iz prejšnjih let v spremenjeni kupni moči, merjeni na podlagi spremembe vrednosti evra, v kateri so te sestavine kapitala izražene.

Posebni prevrednotovalni popravek kapitala se nanaša na prehodno knjigovodsko razvidovanje posledkov okrepitve sredstev in oslabilve dolgov, bodisi celotnih bodisi pobotanih s kasnejšimi vplivi oslabilve sredstev in okrepitve dolgov, preden jih je ob iztrženju mogoče upoštevati pri prihodkih in s tem pri oblikovanju poslovnega izida za posamezno obračunsko obdobje. Glede na njegov prehodni nastanek ga je treba razčleniti na prevrednotovalni popravek kapitala v zvezi z opredmetenimi osnovnimi sredstvi, dolgoročnimi finančnimi naložbami, kratkoročnimi finančnimi naložbami, dolgoročnimi dolgovi in kratkoročnimi dolgovi.

Prevrednotovalni popravek kapitala se pripozna na podlagi ustreznih preračunov na koncu poslovnega leta ali med njim.

- prehodno še ne razdeljeni čisti dobiček ali še ne poravnana čista izguba poslovnega leta.

Prehodno nerazdeljeni čisti dobiček ali prehodno neporavnana čista izguba poslovnega leta se pripozna na podlagi potrebnih izračunov za poslovno leto.

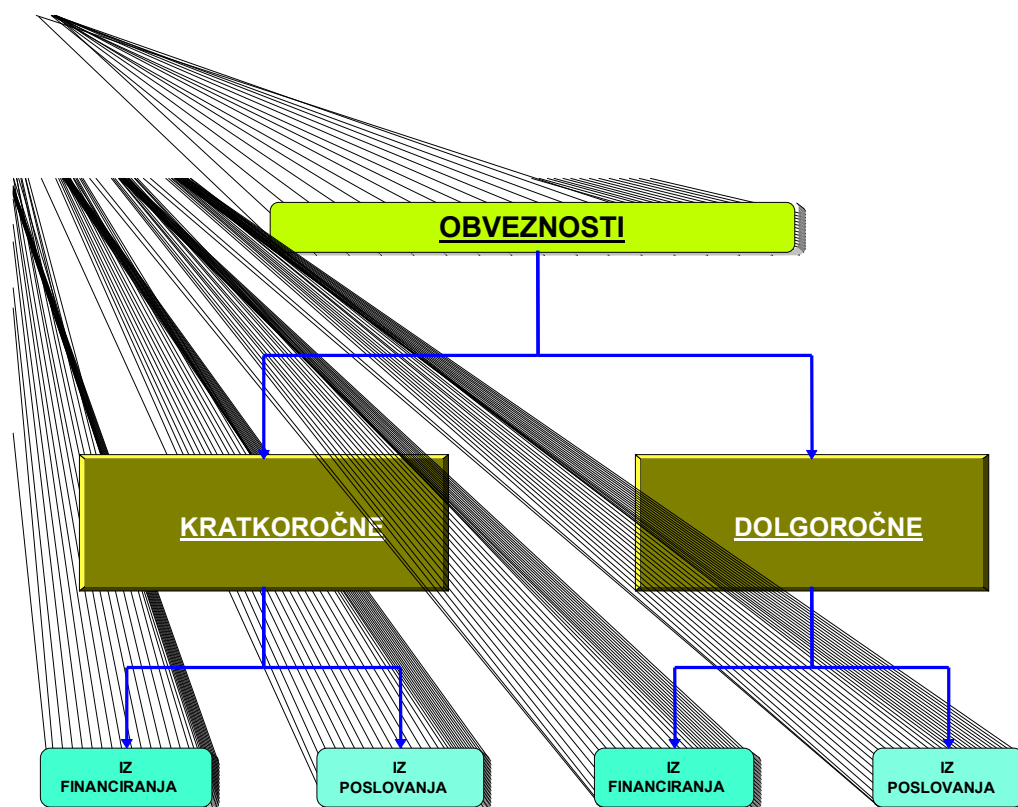
Računovodsko pripoznavanje posameznih sestavin kapitala je treba razlikovati od dejanskega pripoznavanja kapitala kot ostanka sredstev po odštetju vseh dolgov. Običajno je celotni znesek kapitala le naključno enak celotni tržni vrednosti delnic ali znesku, za katerega bi bilo mogoče prodati bodisi čisto premoženje po delih bodisi podjetje kot celoto po načelu delujočega podjetja.

Pripoznanje posamezne sestavine celotnega kapitala v knjigovodskih razvidih in bilanci stanja se odpravi, kadar je utemeljeno porabljena.

3.5.1.3.2. Dolžniški viri financiranja

Dolžniških virov financiranja je veliko. Njihovo osnovno zazdelitev prikazujemo v spodnji sliki:

Slika 19: Dolžniški viri financiranja (obveznosti)



3.5.1.3.2.1. Dolgoročni dolžniški viri financiranja

Pojem in vrste

Dolgoročni dolgovi

Dolgoročni dolgovi so pomemben vir financiranja poslovanja. Opredelimo jih lahko kot pripoznane obveznosti v zvezi s financiranjem lastnih sredstev, ki jih je treba v obdobju, daljšem od leta dni, vrniti oziroma poravnati, zlasti v denarju. V finančni praksi poznamo še srednjeročne dolgove. Ti so za obdobje od enega do petih let. Dolgoročni dolgovi so lahko finančni ali poslovni. Finančni dolgovi se pojavljajo, ker posojilodajalci vnašajo v podjetje denarna sredstva ali ker z denarjem poplačujejo njegove poslovne dolgove, poslovni dolgovi pa se pojavljajo, ker dobavitelji vnašajo v podjetje prvine, potrebne pri proizvodnji in opravljanju storitev. Obstajajo tudi od drugih oseb prevzeti dolgoročni dolgovi. Dolgoročni finančni dolgovi so dobljena dolgoročna posojila na podlagi posojilnih pogodb in izdani dolgoročni vrednostni papirji. Podvrsta dobljenih dolgoročnih posojil so tudi dobljene vloge, katerih roki zapadlosti v plačilo so daljši od leta dni, pa tudi dolgovi do najemodajalcev v primeru finančnega najema.

Dolgoročni poslovni dolgovi so dolgoročni dobaviteljski krediti za kupljeno blago ali kupljene storitve. Podvrsta dolgoročnih dobaviteljskih kreditov so tudi dolgovi do najemodajalcev v primeru finančnega najema in obveznosti za odložene davke. Podvrsta dolgoročnih poslovnih dolgov so obveznosti do kupcev iz naslova prejetih dolgoročnih varščin.

Dolgoročne dolgove lahko členimo na vrsto načinov. Tako je mogoče, da jih ločimo glede na kreditodajalca (dolgovi pri katerih se kot financerji pojavljajo banke ter druge pravne in fizične osebe v državi, in na tiste, pri katerih se kot financerji pojavljajo banke ter druge pravne in fizične osebe v tujini) itd.

Vrednost dolgov je mogoče varovati pred tveganjem z ustreznimi izpeljanimi finančnimi inštrumenti, ki spadajo med kratkoročne finančne naložbe ali kratkoročne finančne obveznosti, z zastavami (hipoteke itd.) in poroštvi (garancije).

Dolgoročni dolg se v knjigovodskih razvidih in bilanci stanja pripozna kot obveznost:

- če je verjetno, da se bodo zaradi njegove poravnave zmanjšali dejavniki, ki omogočajo gospodarske koristi,
- če je znesek za njegovo poravnavo mogoče zanesljivo izmeriti.

Finančni oziroma poslovni dolgoročni dolg se pripozna kot obveznost, ko ob upoštevanju pogodbenega datuma ali datuma prejemkov oziroma prejemov in z njimi povezanih obračunov nastane obveznost, določena v pogodbi ali drugem pravnem aktu.

Pripoznanja dolgoročnih dolgov se odpravijo, če je obveznost, določena v pogodbi ali drugem pravnem aktu, izpolnjena, razveljavljena ali zastarana.

Zamenjava med posojilojemalcem in posojilodajalcem na podlagi dolgovnih inštrumentov z bistveno različnimi določbami je izbris starega dolga, katerega posledica je odprava pripoznanja

tega dolga, in pripoznanje novega dolgovnega inštrumenta. Tudi pomembno spremembo določb obstoječega dolgovnega inštrumenta (zaradi finančnih težav dolžnika) je treba obravnavati kot spremembo starega dolga.

Dolgoročne rezervacije

Druga pomembna oblika financiranja sredstev so dolgoročne rezervacije. Dolgoročne rezervacije se oblikujejo za obveznosti, ki se bodo po predvidevanjih na podlagi obvezujočih preteklih dogodkov pojavile v obdobju, daljšem od leta dni, in katerih velikost je zanesljivo ocenjena. Obveznosti se nanašajo na pravne ali fizične osebe, do katerih bo tedaj nastal dolg. Obravnavati jih je mogoče kot dolgove v širšem pomenu, ker se razlikujejo od kapitala kot obveznosti do lastnikov. Dolgoročne rezervacije so lahko:

- dolgoročne rezervacije na račun dolgoročno odloženih prihodkov

Dolgoročno odloženi prihodki bodo v obdobju, daljšem od leta dni, pokrili predvidene odhodke. Zato se ob nastanku zaračunane prodaje proizvodov oziroma storitev ne upoštevajo pri oblikovanju poslovnega izida, ker takrat še ni potrebe po pokrivanju takšnih odhodkov. Med dolgoročne rezervacije na račun dolgoročno odloženih prihodkov spadajo med drugim dolgoročne rezervacije za dana jamstva ob prodaji proizvodov ali opravitvi storitev, dolgoročne rezervacije v zvezi z državnimi podporami, prejetimi za pridobitev osnovnih sredstev ali za pokrivanje določenih stroškov, dolgoročne rezervacije iz namenskih donacij, prejetih za pridobitev osnovnih sredstev ali pokrivanje določenih stroškov, in dolgoročne rezervacije na račun slabega imena.

- dolgoročne rezervacije na račun dolgoročno vnaprej vračunanih stroškov oziroma odhodkov.

Namen dolgoročno vnaprej vračunanih stroškov oziroma odhodkov je v obdobju, daljšem od leta dni, zbrati zneske, ki bodo omogočili pokritje kasneje nastalih stroškov oziroma odhodkov, ali v letu dni zbrati zneske, ki bodo omogočili pokritje nastalih stroškov oziroma odhodkov v obdobju, daljšem od leta dni, ali v obdobju, daljšem od leta dni, zbrati zneske, ki bodo omogočili pokritje nastalih stroškov oziroma odhodkov v obdobju, daljšem od leta dni. Med takšne dolgoročne rezervacije spadajo na primer dolgoročne rezervacije za reorganizacijo, za pričakovane izgube iz kočljivih pogodb, za pokojnine in za druge namene.

Dolgoročne rezervacije za pokrivanje prihodnjih stroškov oziroma odhodkov, ki se bodo po pričakovanju pojavili v obdobju, daljšem od leta dni, se oblikujejo z enkratnim ali večkratnim odštetjem od prodajnih vrednosti kot prihodkov oziroma z enkratno ali večkratno obremenitvijo ustreznih stroškov ali odhodkov.

Prav posebna oblika dolgoročnih rezervacij je slabo ime. Slabo ime se izvirno pojavi pri nakupu podjetja, ki preneha obstajati kot samostojno podjetje, naložba kupca v pridobitev kapitala tega podjetja pa je manjša od njegove knjigovodske vrednosti; tega primanjkljaja ni utemeljeno razporediti med pripoznana pridobljena sredstva in dolgove. Dodatno se pojavlja pri uskupinjevanju vseh tistih podjetij, v katerih so bili pridobljeni kapitalski deleži z naložbami, manjšimi od vrednosti pripoznanih pridobljenih sredstev in dolgov, čeprav takšna podjetja ne

prenehajo obstajati kot samostojne pravne osebe. Dolgoročne rezervacije v zvezi s slabim imenom se oblikujejo ob nakupu in pripojitvi drugega podjetja, da bi bilo z njimi mogoče v prehodnem obdobju izboljšati poslovni izid podjetja kupca.

3.5.1.3.2.2. Kratkoročni dolžniški viri financiranja

Pojem in vrste

Kratkoročni dolgovi so pripoznane obveznosti v zvezi s financiranjem lastnih sredstev, ki jih je treba najkasneje v letu dni vrniti oziroma poravnati, zlasti v denarju. Kratkoročni dolgovi so finančni ali poslovni. Finančni dolgovi se pojavljajo, ker posojilodajalci vnašajo v podjetje denarna sredstva ali ker z denarjem poplačujejo njegove poslovne dolgove, poslovni dolgovi pa se pojavljajo, ker dobavitelji vnašajo v podjetje prvine, potrebne pri proizvodnji in opravljanju storitev. Obstajajo tudi kratkoročni dolgovi, prevzeti od drugih oseb.

Kratkoročni finančni dolgovi so dobljena kratkoročna posojila na podlagi posojilnih pogodb in izdani kratkoročni vrednostni papirji razen čekov, ki se štejejo kot odbitna postavka pri denarnih sredstvih.

Kratkoročni poslovni dolgovi so kratkoročni dobaviteljski krediti za kupljeno blago ali kupljene storitve, kratkoročne obveznosti do zaposlencev za opravljeno delo, kratkoročne obveznosti do financerjev v zvezi z obrestmi in podobnimi postavkami, kratkoročne obveznosti do države iz naslova davkov, tudi obračunanega davka na dodano vrednost, ter kratkoročne obveznosti v zvezi z razdelitvijo poslovnega izida. Posebna vrsta kratkoročnih poslovnih dolgov so obveznosti do kupcev za dobljene predujme pa tudi za prejete kratkoročne varščine.

Slika 20: Kratkoročne obveznosti iz poslovanja



Opređeljena delitev kratkoročnih obveznosti ni edina možna. Mogoče jih je deliti še po številnih drugih merilih.

Vrednost kratkoročnih dolgov je mogoče varovati pred tveganjem z ustreznimi izpeljanimi finančnimi instrumenti, ki spadajo med kratkoročne finančne naložbe ali kratkoročne finančne obveznosti.

Kratkoročni dolg se pripozna kot obveznost:

- če je verjetno, da se bodo zaradi njegove poravnave zmanjšali dejavniki, ki omogočajo gospodarske koristi,
- če je znesek za njegovo poravnavo mogoče zanesljivo izmeriti.

Finančni oziroma poslovni kratkoročni dolg se pripozna kot obveznost, ko ob upoštevanju pogodbenega datuma ali datuma prejemkov oziroma prejemov in z njimi povezanih obračunov nastane obveznost, določena v pogodbi ali drugem pravnem aktu.

Viri kratkoročnega dolga

Prikazali smo jih v zgornji sliki. Glavne značilnosti takih virov so:

- Rok vračila – do enega leta
- Namenjen začasnim povečanjem potreb po virih
- Nezavarovan, pri bankah pa ustrezno zavarovan

Glavni ponudniki takih virov so:

- Poslovne banke
- Komercialni zapisi
- Podjetja
 - Dobavitelji
 - Odložena plačila

Glavne finančne značilnosti kratkoročnega dolga so:

- Prilagodljivost potrebnega obsega
- Razpoložljivost
- Dva vidika poslovanja podjetja
 - Tržni
 - Finančni
- Stroški kratkoročnega dolga do dobaviteljev
 - Navidezno brezplačno
 - Vpliv na cene predmetov, ki so povezane z dolgom

Kratkoročni dolg pri banki

Kratkoročni kredit pri banki je mogoče pridobiti na osnovi prošnje, zahtevka. Bistvene sestavine takega zahtevka so:

- Namen uporabe
- Načrt odplačila
- Ekonomska upravičenost
- Dodatne informacije
 - Strokovne sposobnosti vodilnih
 - Računovodski izkazi
 - Načrti poslovanja
- Nobenih presenečenj

Banka odobri kredit po načelu »nobenih presenečenj«. Zato pogosto zahteva vrsto dopolnilnih informacij in izvede vrsto preračunov. Zahteva kvalitetna zavarovanja, ki preprečujejo izgube.

Glavne značilnosti kratkoročnega bančnega kredita so:

- Dospelost

Rok dospelosti je praviloma znotraj enega leta. Banke pogosto omogočajo podaljšanje roka, včasih so taki krediti odobreni po načelih zimzelenega kredita.

- Sezonski kredit

Potreba po sredstvih je včasih sezonskega značaja. V času proizvodnje je potrebno proizvodnjo financirati. Po končani sezoni se proizvedeni učinki prodajo, z izkupičkom se poravnajo obveznosti do kreditodajalcev.

- Kredit za terjatve, zaloge

Njihova vsebina je podobna kot pri sezonskih kreditih. Razlika je v obdobju. Medtem, ko so sezonska nihanja stanovitna pa so lahko potrebe po finančnih virih, ki izvirajo iz obsega terjatev in zalog nestanovitne. Odvisne so od obsegov prodaje, značilnosti proizvodnje in obsega zalog.

- Ročnost

Ročnost kreditov je običajno prilagojena značilnostim proizvodnje in prodaje. Namen kreditov je financiranje obratnih sredstev, torej morajo biti roki usklajeni s sposobnostjo zalog in terjatev, da se spremenijo v denar (čas obračanja teh oblik obratnih sredstev).

- Reprogramiranje kreditov

V primeru motenj pri odplačevanju kreditov se lahko s kreditodajalcem dogovorimo o novih pogojih vračanja kredita. Govora je o reprogramu kredita.

- Zavarovanje

V osnovi poznamo nezavarovani bančni kredit in zavarovani bančni kredit. Zavarovanje se lahko opravi z zalogami, terjatvami in podobno. Vendar v slovenski praksi težko pridobimo kredite zavarovane z zalogami. Običajno so zahtevana kvalitetnejša zavarovanja (hipoteke, garancije in podobno). Nekatere banke nudijo kredite po sistemu tako imenovanega factoringa – odkup terjatev.

Bančni krediti so povezani s stroški. Sestavljajo jih stroški obresti in stroški odobritve posojila. Višina je odvisna tudi od načina obrestovanja. V osnovi sta v uporabi dekurzivni (obresti se plačajo ob dospelosti kredita) in anticipativni način obrestovanja (obresti se plačajo ob odobritvi kredita). Glavnica se lahko odplačuje v enem znesku ali v obrokih¹⁹.

Komercialni zapisi

Ta oblika zadolževanja je primernejša za velika podjetja, saj je povezana z visokimi stroški. Komercialne zapise lahko izdajatelj izdaja samostojno ali preko posrednika. Kupci teh papirjev

¹⁹ Več o metodah obrestovanja je prikazano v poglavju Pogoji črpanja virov financiranja.

so običajno finančne institucije. Zapisi se praviloma prodajajo po diskontirani (razobresteni) vrednosti.

Komercialni zapis je po svoji vsebini nezavarovana obljuba plačila, zato je potrebna velika kreditna sposobnost podjetja. Možno pa je dodatno zavarovanje preko banke.

Dobavitelji

Za ta vir financiranja je značilna njegova raznolikost. Praviloma gre za nezavarovani način plačila²⁰. V praksi prevladuje mnenje, da je ta vir brezplačen. V resnici ni tako. Njegovo ceno ugotovimo z razliko v nakupnih vrednostih (cenah), ki je odvisna od plačilnih pogojev. Najbolj običajno koristimo razne ugodnosti za predčasná plačila (cassasconti ipd.).

4. Pogoji črpanja virov financiranja

Spoznali smo sredstva in njihove vire. Vemo, da moramo uporabljati le poslovno potrebna sredstva. Na ta način smo razbremenili vire financiranja. Kakšne vire oblikovati? V kakih odnosih? To je stalno vprašanje. Odgovor je preprost: Takšno strukturo, ki bo omogočala najnižje stroške financiranja sredstev.

4.1. Vrste virov financiranja

V osnovi lahko naložbe financiramo iz lastniških ali upniških virov financiranja. Lastniške vire zagotavljajo lastniki podjetja (deleži, delnice). Njihova glavna značilnost je, da kot obveznost do lastnikov na zapadejo pred prenehanjem podjetja (likvidacija). Izjema je zmanjšanje njihovega obsega (dekapitalizacija), ki pa mora biti izvedena strogo oblično (preko sodnega registra).

Druga oblika virov sredstev so upniški (dolžniski) viri. Njihova značilnost je, da zapadejo v določenem roku. Glede na rok jih delimo na dolgoročne in kratkoročne vire financiranja (ponekod se pojavljajo tudi srednjeročni – obdobje od enega do petih let). Podjetja jih zagotavljajo na različne načine. Najprimernejši je na finančnem trgu. Vendar je pri malih podjetjih pogost pojav, da na tem finančnem trgu ne pridobijo zadovoljivega obsega upniških virov. Zato so prisotne različne oblike nesistemskih virov (kreditni lastnikov, kreditni sorodnikov, prijateljev itd.). Prav krediti, ki jih plasirajo v podjetje lastniki so s stališča njihove dospelosti tvegani. Tako se v primeru, da podjetje zaide v težave, stečaj, poravnava zadnji. Zato jih lahko vsebinsko enačimo s kapitalom.

Pomembna značilnost kreditov, ki jih zagotavljajo lastniki je obrestna mera. Ta je regulirana v davčnih predpisih in je običajno nizka (predpisana obrestna mera). V primeru, da posojanje lastnikov ni pogodbeno urejeno pa se dogaja, da je ta vir celo neobrestovan. Iz povedanega izhaja, da je poslovni izid podjetja, ki uporablja predvsem kredite lastnikov ali druge neobrestovane kredite nerealen.

²⁰ Primerjaj terjatve.

Obrestno mero za dobljena posojila je potrebno korigirati za davke, ki odpadejo nanjo. Obresti so davčno priznani odhodek. Kot take znižujejo davčno osnovo. Torej lahko rečemo, da del obresti plačuje država s tem, ko dopušča vštavanje obresti med davčno priznane odhodke. Zato pravilno izračunamo obrestno mero tako, da jo zmanjšamo za davčno stopnjo (efektivno). Predpostavimo, da je ta 20 %. V kolikor je znašala dogovorjena obrestna mera 10 % je podjetje dejansko plačalo 20 % nižjo obrestno mero, to je 8 %.

Prav posebno vprašanje se postavlja v zvezi z opredelitvijo obrestne mere. Običajno obresti niso edini strošek pridobitve kredita. Koliko nas dejansko stane kredit? V izračunu moramo upoštevati vse stroške vezane na dobljeni kredit, na samo obresti. Prav tako moramo upoštevati način obrestovanja. V primeru, da se obresti in stroški plačujejo iz kredita ob njegovi odobritvi to pomeni, da dobimo ob enakih stroških manj posojila. Zato se pri izračunu kot osnova na katero računamo stroške upošteva zmanjšana glavnica. Prav tako je treba upoštevati način obračunavanja obresti (dekurzivno ali anticipativno).

Možen upniški vir je tudi izdaja dolžniških vrednostnih papirjev (obveznice, zakladne menice itd.). V malih podjetjih je zaradi visokih stroškov ta vir zanemarljiv, zato ga ne obravnavamo.

4.2. Cena virov financiranja

4.2.1. Časovna vrednost denarja

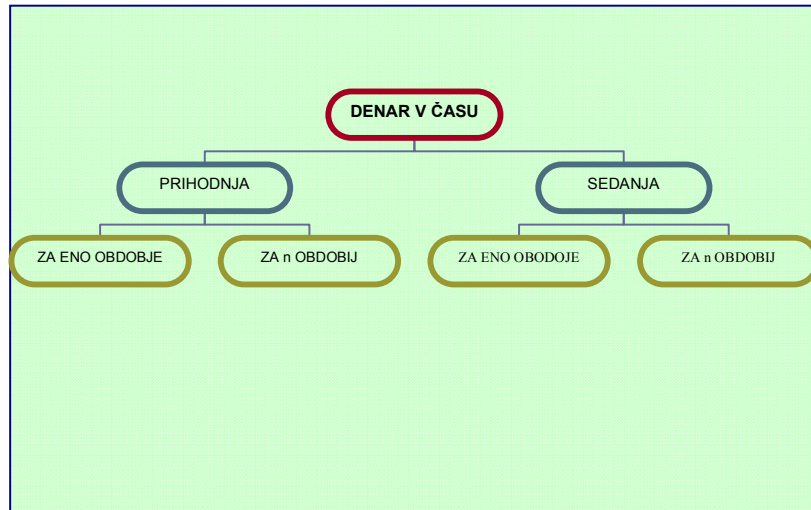
Kaj imamo raje: Denar danes ali denar jutri? Odgovor je preprost. Danes!

Kaj pa v primeru, če dobimo za čas, ko z denarjem ne razpolagamo neko nadomestilo (obresti, dividendo, donos)?

Odgovor ni več preprost. Odvisen je od našega pričakovanja po nekem donosu. To pa je odvisno od tveganja, ki ga sprejmemo. Tako pri bolj tveganih naložbah pričakujemo večjo nagrado in obratno.

Kako izračunamo ustrezne vrednosti? Pomagamo si z izračuni vrednosti denarja v času. Osnove časovne vrednosti prikazujemo v spodnji sliki:

Slika 21: Denar v času



Za vsaki izračun potrebujemo:

- Osnovo (glavnica, vložek ipd.)
- Obrestna mera (dividenda, zahtevana stopnja donosa ipd.)
- Čas (leto, mesec, dan itd.)

Osnova je lahko postavljena v sedanjost ali prihodnost. Govora je o sedanji (S_v) ali prihodnji vrednosti (P_v).

Obrestna mera je ena od mer vrednosti donosa. Lahko jo pojmuje tudi kot zahtevano stopnjo donosa, kot diskontno stopnjo in podobno. Neposredno jo v izračunih težko uporabimo, zato si pomagamo z izračunom, ki je lasten vsem uporabljenim formulam. Zaradi terminološke različnosti od v literaturi uporabljenih faktorjev ga v tem delu opredelimo kot pomožni faktor (pf). Izračunamo s pomočjo spodnje formule:

Formula 10: Pomožni faktor

$$pf = 1 + \frac{o}{100}$$

pri čemer posamezne oznake pomenijo:

pf = pomožni faktor

o = obrestna mera (v drugem primeru lahko tudi zahtevana stopnja donosa ali diskontna stopnja ali ...)

Primer:

Pri 10 % obrestni meri znaša pomožni faktor: $pf = 1 + \frac{o}{100} = 1 + \frac{10}{100} = 1,10$

Rezultate izračuna pojasnimo kot odgovor na vprašanje koliko bomo ob neki osnovi ob dani obrestni meri imeli čez neki čas oziroma obratno, koliko danes potrebujemo, da bomo čez neki čas imeli ciljni znesek. Izračuni se nekoliko razlikujejo, če gre za eno obdobje ali več obdobj. Primeri uporabe različnih formul poenostavljenih izračunov vrednosti denarja v času:

Prihodnja vrednost za eno obdobje

Danes razpolagamo s 1.000 SIT. Obrestna mera na banki je 10 % letno. Znesek smo vložili v banko. Čez eno leto imamo 1.100 SIT.

Pri izračunu si pomagamo s spodnjo formulo:

Formula 11: Formula za izračun sedanje vrednosti - eno obdobje

$$Pv = Sv + \frac{Sv * o}{100} \quad \text{ali} \quad Pv = Sv * pf$$

Pri čemer posamezni izrazi pomenijo:

Pv = prihodnja vrednost

Sv = sedanja vrednost

o = obrestna mera

Primer:

V našem primeru je bila Sv 1.000. Obrestna mera je bila 10 %. Prihodnja vrednost je 1.100 (1.000 glavnica in 100 obresti).

Prihodnja vrednost za več obdobj

Prav lahko si zamislimo primer, da smo znesek iz prejšnje točke vezali na obdobje več let, npr. za 5 let. Koliko bomo imeli čez 5 let?

Do rezultata pridemo lahko tudi s formulo iz primera a) tako, da najprej obrestujemo 1.000 SIT z 10 %. Po enem letu imamo 1.100 SIT. Nato ta znesek obrestujemo z 10 %. Po dveh letih imamo

1.210 SIT, nato ta znesek obrestujemo z 10 %. Po treh letih imamo 1.331 SIT itd vse do petega leta, ko izračunamo, da imam skupaj 1.610,51 SIT.

Izračun:

Tabela 7: Verižni izračun Pv za 5 let

Leto	SV	O	obresti	skupaj PV
1	1000	10	100	1100
2	1100	10	110	1210
3	1210	10	121	1331
4	1331	10	133,1	1464,1
5	1464,1	10	146,41	1610,51

Postopek je zamuden. Enostavneje je, če izvedemo izračun po spodnji formuli:

Formula 12: Formula za izračun prihodnje vrednosti

$$Pv = Sv * pf^n$$

Uporabljeni simboli pomenijo:

Pv = prihodnja vrednost

Sv = sedanja vrednost

n = število obdobj

Primer:

Naš izračun bi imel naslednjo obliko:

$$Pv = Sv * pf^n = 1.000 * 1,1^5 = 1.610,51$$

Rezultat je enak, postopek pa enostavnejši.

Sedanja vrednost za eno obdobje

Izhajamo iz izračuna prihodnje vrednosti za eno obdobje. Ugotovili smo, da bomo pri 10 % obrestni meri imeli čez eno leto 1.100 SIT. Koliko potrebujemo danes?

Pomagamo si s spodnjo formulo izračuna sedanje vrednosti:

Formula 13: Formula za izračun sedanje vrednosti - eno obdobje

$$Sv = Pv * \frac{1}{pf}$$

Vsebina uporabljenih znakov je bila že predstavljena, zato ne ponavljamo.

Primer:

Prihodnja vrednost je 1.100 SIT

Čas je eno leto.

Diskontna stopnja je 10 %, torej je pomožni faktor 1,1.

$$Sv = Pv * \frac{1}{pf} = 1.100 * \frac{1}{1,1} = 1.000$$

Sedanja vrednost za več obdobj

Redko imamo le eno obdobje. Pogost je primer, ko želimo v prihodnosti, npr. čez 5 let nekaj kupiti. Pričakovana cena dobrine je 1.610,51 SIT. Kateri znesek moramo danes vložiti v banko, če nam ta priznava 10 % letne obresti, da bomo čez pet let imeli želeni znesek.

Pomagamo si s spodnjo formulo:

Formula 14: Formula za izračun sedanje vrednosti - več obdobj

$$Sv = Pv * \frac{1}{pf^n}$$

Vsebina uporabljenih znakov je bila že predstavljena, zato ne ponavljamo.

Primer:

Prihodnja vrednost čez 5 let je 1.610,51 SIT. Obrestna mera je 10 % letno (pomožni faktor je 1,1). Koliko potrebujemo danes (Sv)?

$$Sv = Pv * \frac{1}{pf^n} = 1.610,51 * \frac{1}{1,1^5} = \frac{1.610,51}{1,61051} = 1.000$$

Danes potrebujemo 1.000 SIT.

Sedanja vrednost neto denarnih tokov

Sklenimo s kompleksnejšim izračunom, ki ga pogosto uporabljamo pri merjenju vrednosti naložb. Prikazni izračun je tudi ena od osnov sodobne finančne analize – analize, ki je usmerjena v prihodnost. Za njegov izračun potrebujemo:

a) Ndt = neto denarne tokove za neko število obdobj

Pod neto denarnim tokom smo razumeli razliko med prejemki iz poslovanja (Pp) in financiranja (Fp) zmanjšanimi za izdatki iz naslova poslovanja (Pi) in financiranja (Fi).

Iz povedanega sledi, da lahko neto denarne tokove (Ndt) nekega obdobja (n) izračunamo po naslednji formuli:

Formula 15: Izračun neto denarnega toka n -tega obdobja

$$Ndt_n = (Pp_n + Fp_n) - (Pi_n + Fi_n)$$

b) Zd = zahtevana stopnja donosnosti

Pod zahtevano stopnjo donosa pojmuje stopnjo, ki jo zahtevamo za naložbo. Odvisna je od tveganja. Izračunamo jo lahko na več načinov. Sam izračun pa presega okvir tega dela.

Na koncu nekega opazovanega obdobja ne moremo trditi, da ne bomo več dosegali denarnih prejemkov. Predpostavimo, da jih bomo prejeli v enakem obsegu kot zadnje leto opazovanja. Na osnovi ocenjenega zadnjega denarnega toka (Ndt) izračunamo rezidualno vrednost (Rv). Izračunamo jo s pomočjo naslednje poenostavljene formule:

Formula 16: Izračun rezidualne vrednosti

$$Rv = \frac{Ndt_{nz}}{r^{nz}}$$

Pod »r« smo pojmovali zahtevano stopnjo donosa deljeno s 100. Vsi uporabljeni izrazi so pojasnjeni v tekstu, zato ne ponavljamo.

Izračunali smo neto denarne tokove (Ndt) posameznih obdobj (1,2,3,...,n), rezidualno vrednost in opredelili zahtevano stopnjo donosa (Zd). Na osnovi zahtevane stopnje donosa izračunamo

pomožni faktor (pf) na že opredeljeni način. Na osnovi gornjih podatkov izračunamo sedanjo vrednost pričakovanih denarnih tokov po naslednji formuli:

Formula 17: Sedanja vrednost pričakovanih neto denarnih tokov

$$Sv_{ndt} = \frac{Ndt_1}{pf^1} + \frac{Ndt_2}{pf^2} + \frac{Ndt_3}{pf^3} + \frac{Ndt_4}{pf^4} + \dots + \frac{Ndt_n + Rv}{pf^n}$$

Izračunano sedanjo vrednost lahko primerjamo s pričakovanim vložkom. Če je izračunana sedanja vrednost večja od pričakovanega vložka (investicije) (ta rezultat imenujemo neto sedanja vrednost (NSv)) je odločitev za investicijo pravilna.

Ta izračun je uporaben pri medsebojni primerjavi različnih naložb. Izberemo tisto naložbo pri kateri je NSv najvišja.

4.2.2. Cena kreditov – obresti

Cena kredita je v tesni odvisnosti od njegove kvalitete (ročnost) in tveganja (boniteta kreditodajalca). Oblikuje se v pogajanjih med kreditodajalcem in kreditodajalcem.

Povsem razumljivo je, da je cena virov, pri katerih je tveganje visoko najvišja. Najvišje je tveganje pri vlaganju v kapital podjetja. V primeru, če gre kaj narobe in pride do stečaja je vložek izgubljen. Tveganje vlaganja v posamezne vrednostne papirje merimo z različnimi metodami. Vse so bolj ali manj zapletene in v glavnem temeljijo na nihanjih donosov. Tako so papirji, pri katerih je nihanje donosov visoko tvegani in obratno.

Tehnika izračuna obresti je obravnavana v prejšnjem poglavju, zato ne ponavljamo. Pri obravnavi posameznih obrestnih mer je potrebno upoštevati model obrestne mere po davkih. To pomeni, da se obrestna mera korigira za vpliv davkov.

Cena kredita zajema:

- a) Obresti
- b) Stroške odobritve ipd.

Oboji skupaj predstavljajo ceno kredita. Pogosti so primeri, ko banke ponujajo nizke obrestne mere. Zamolčijo pa stroške. Ko se obravnavajo skupaj, pa dejanska cena kredita postane visoka, nekonkurenčna.

Nekateri posojilodajalci obračunavajo obresti po različnih metodah – tudi takih, ki nimajo strokovne podlage. Poznati je potreben način obračuna. Najbolje je, da v vsakem primeru zahtevamo, da nam kreditodajalec izdela izračun v katerem bo prikazal skupni znesek vseh stroškov (obresti, stroški odobritve, zavarovanja) in znesek, ki bo odobren. Pomembno je vedeti kdaj se stroški (obresti itd.) poravnajo. Če se poravnajo ob odobritvi posojila (npr. iz odobrenega posojila) je to treba upoštevati pri izračunu stroškov kredita.

4.2.3. Finančno načrtovanje

Uvod

Osnova vsake naložbe je finančni načrt. V njem moramo opredeliti vse bistvene sestavine nameravane naložbe in njenega financiranja. Takšen načrt mora biti del strateškega poslovnega načrta. Izdelati ga je potrebno vsaj v naslednjih primerih:

1. operativnega poslovanja,
2. ocenjevanja investicijskih projektov,
3. vrednotenja delnic,
4. prestrukturiranja podjetij,
5. prevzemov podjetij
6. določanja optimalne strukture kapitala

Kratkoročno načrtujemo nalaganje denarnih presežkov in financiranje denarnih primanjkljajev. Dolgoročno načrtujemo bodoče finančne potrebe podjetja. Načrtovanje DENARNEGA TOKA ima cilj maksimiranja denarnega toka. Pri načrtovanju pa se srečamo s težavami, ki so povezane z:

1. Vrednotenjem računovodskih kategorij
2. Časovnim obdobjem
3. Opredelitvijo tveganja
4. Stroški kapitala
5. Opredelitvijo investicije
6. Obdavčitvijo
7. Maksimizacijo tržnega deleža
8. Dolgoročnim preživetjem
9. Polno zaposlenostjo itd.

Vsebine načrtovanja so povezane z obdobjem načrtovanja. Tako posamezne vsebine načrtujemo:

★ Dan	denarni tok
★ Teden	denarni tok
★ Mesec	izkaz uspeha
★ Četrtletje	izkaz stanja
★ Leto	investicije
★ 5 do 10 let	poslovni načrt
★ Do 20 let	strategija

Obstajajo številni modeli načrtovanja. Nekateri so zelo oblični, drugi pa manj. Med prve lahko vštevamo računovodska poročila, kot so:

- ★ Izkaz poslovnega izida
- ★ Izkaz (Bilanca) stanja
- ★ Izkaz finančnih tokov

Pri načrtovanju običajno upoštevamo stalne cene. Z njimi skušamo izničiti učinke inflacijskih gibanj.

Dinamično načrtovanje

Poslovna ideja se najprej preverja s pomočjo poslovnega načrta. Ta je sestavljen na osnovi v času načrtovanja znanih informacij. Življenje spreminja izhodišča načrtovanja in s tem predvidevanja, opredeljena v poslovnem načrtu. Primerjava med načrtovanim in uresničenim pogosto terja ukrepanje. Za učinkovito odpravo negativnih odmikov je ključna pravočasna zaznava odmikov. V pogojih klasičnega načrtovanja je bil odziv pozen. Na to je vplival razmeroma zapleten sistem načrtovanja in pogosta nekonsistentnost med modelom načrtovanja in računovodskim sistemom poslujočega podjetja. Poslovni načrti se zato niso uresničili, pogosto je bila poslovna priložnost izgubljena.

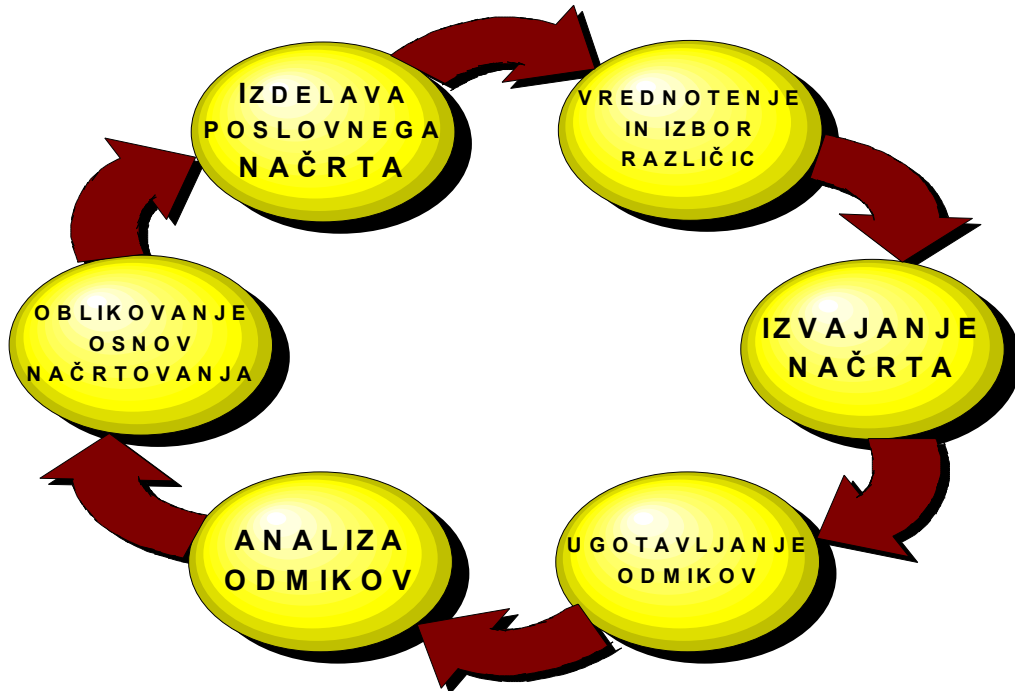
Opredeljene slabosti klasičnega načrtovanja in spremljanja izvajanja so vzpodbudile sestavo modela dinamičnega načrtovanja. Njegova osnovna naloga je omogočiti enostavno:

- sestavo poslovnega načrta,
- izdelavo velikega števila različic in
- medsebojno primerjavo različic, ki naj omogoči izbor optimalne.

Računovodski sistem poslujočega podjetja in zgradba finančnega dela poslovnega načrta morata biti usklajena. V tem delu smo pri obeh uporabili slovenske računovodske standarde. Zato je mogoča stalna primerjava uresničenega z načrtovanim. Časovne točke primerjave so poljubne. Določa jih sestavljavec poslovnega načrta. Kontrolne točke, sidra, so načrtovani rezultati poslovanja (prihodki po analitiki, stroški po vrstah in doseženi rezultati poslovanja), ki se primerjajo z uresničenim rezultatom. Opredeljuje jih načrtovalec. Ugotavljanje odmikov med uresničenim in načrtovanim je samodejno. Rezultat je pisno poročilo o odmikih. Na njegovi osnovi se opravi analiza odmikov, ki je osnova odločanja. Tako načrtovanje smo v tem delu imenovali dinamično načrtovanje. Zaradi obsežnosti obravnavanega smo se omejili na finančni del načrtovanja, ki ga je ob usklajenih metodoloških osnovah načrtovanja in izvajanja mogoče razširiti na katero koli področje načrtovanja.

Obravnavani model smo računalniško zasnovali. Posamezni moduli modela so že računalniško podprti (izdelava finančnega dela poslovnega načrta, evidentiranje prometov delujočega poslovnega sistema) in v praksi dajejo zadovoljive rezultate. Manjkajoči moduli se bodo zaradi velikega potrebnega finančnega vložka v razvoj računalniške podpore modela kot celote izdelali za znanega naročnika. Model grafično predstavljamo na spodnji sliki.

Slika 22: Model dinamičnega načrtovanja



Nedvomno je točna trditev »smeti not, smeti ven«. Da se to ne zgodi moramo načrtu posvetiti posebno pozornost. Povzeli smo stališče več avtorjev in prilagodili shemo načrta, kot jo priporoča Timmons (1990, str. 379):

- *Povzetek*

opis novega podjetja, priložnost in strategija, ciljni trgi in tržna napoved, konkurenčne prednosti, ekonomika, profitnost in možnost žetve, managerski team, ponudba investitorjem

Vsak poslovni načrt naj ima povzetek. V njem na kratko povzamemo v posameznih poglavjih obravnavane vsebine. Nujno pa je treba prikazati:

- *opis priložnosti*
- *prikaz trga (ciljni trgi, tržna napoved, konkurenčne prednosti)*
- *sposobnost uresničitve poslovne priložnosti in strategijo uresničevanja*
- *donosnost naložbe in sposobnost vračila vloženih sredstev*
- *ponudbo investitorjem*

- *Dejavnost, podjetje, proizvodi in storitve*

dejavnost, podjetje, proizvodi in storitve, vstop na trg in strategija rast

V tem delu priporočamo, da se zajame:

Predstavitev poslovne ideje (proizvoda ali storitve) in pravno-organizacijske oblike njene uresničitve

Tukaj je podrobna predstavitev poslovne ideje. Ta je lahko po vsebini vezana na proizvodnjo določenega proizvoda ali pa na opravljanje določenih storitev ali več proizvodov in/ali storitev. Pri predstavitvi proizvoda/storitve je treba prikazati vsaj:

- *podrobno predstavitev poslovne priložnosti - proizvoda/storitve -*

Kotler (1994, str. 83) meni, da je pomembno prikazati uporabnost, raznolikost proizvoda, kakovost, dizajn, tehnološke značilnosti, blagovno znamko, pakiranje, velikost, usluge, jamstva in podobno;

- *opredelitev dejavnosti, v katero se proizvod/storitev uvršča s prikazom vstopnih ovir -*

pričakujemo predstavitev dejavnosti in njenih tehnoloških značilnosti; posebno pozornost je treba posvetiti vlogi učinka na trgu in vstopnim oviram;

- *pravno-organizacijsko obliko -*

poslovno idejo je mogoče uresničiti v eni od oblik opravljanja poslovne dejavnosti; najobičajnejša uresničitve je v okviru obrti, podjetnika posameznika ali majhne osebne ali kapitalske družbe - najpogosteje družbe z omejeno odgovornostjo; opredeliti je potrebno pravne značilnosti nameravanega okvira uresničitve poslovne zamisli in razloge za izbor;

- *grobo opredelitev potrebnih sredstev za izvajanje dejavnosti -*

v tem delu bo sestavljavec poslovnega načrta prikazal glavna potrebna sredstva in predmete dela; namen je, da poveže učinek s potrebnimi sredstvi in na ta način prepričljivo utemeljuje poslovno priložnost; podrobneje jih bo prikazal v poglavju Potrebna sredstva;

- *strategijo rasti -*

tukaj bo sestavljavec poslovnega načrta prikazal pričakovanja; podkrepil jih bo z dejstvi, ki vlivajo zaupanje v prikaz prihodnosti; jasno je potrebno opredeliti strategije rasti (širjenje, poslovanje v ustaljenem obsegu, časovna krivulja rasti in nato upadanja in podobno);

- *opredelitev potrebnih kadrov -*

opredelitev kadrov je najpomembnejša; pričakujemo, da bo sestavljavec poslovnega načrta predstavil potrebna znanja za uresničitve poslovnega načrta in ljudi, ki bodo

poslovno priložnost uresničili; podrobnejša predstavitev kadrov in njihovih sposobnosti pa je v poglavju: Opredelitev potrebnih sredstev - delovna sila.

- *Tržne raziskave in analiza*

kupci, velikost trga in tržni trendi, konkurenca, ocena tržnega dela in napoved prodaje, stalne ocene stanja na trgu

V tem delu poslovnega načrta bi bilo dobro predstaviti trg in sposobnosti učinka, da se trži. Prikazali naj bi vsaj naslednje:

- *opredelitev marketinškega spleta (mix)*

če se opremo na Kotlerjevo opredelitev marketinškega mixa (1994, str. 83), »štirje P«, potem je potrebno v tem delu zajeti tri od štirih »P«, in to:

- *tržni položaj - kanali, pokrivanje trga, asortiman, lokacije, zaloge, transport,*
- *prodajne cene - cenik, popusti, bonitete, roki plačila, kreditni pogoji,*
- *pospeševanje prodaje - ekonomska reklama, odnosi z javnostjo, direktni marketing;*
- *opredelitev tržnih strategij in dejavnikov, ki vplivajo na opredelitev tržnega spleta;*
- *prikaz posameznih trgov z opredelitvijo prodajnih možnosti (po proizvodih/storitvah) na teh trgih;*
- *predstavitev konkurence;*
- *opredelitev distribucije;*
- *opredelitev glavnih planskih ciljev, in to po posameznih proizvodih/storitvah in trgih in predstavitev tržnih strategij za dosego teh ciljev;*
- *opredelitev aktivnosti in izvajalcev za dosego planskih ciljev;*
- *opredelitev ciljnih kupcev -*

naj bo čim podrobnejša in to po trgih; tukaj je potrebno natančno opredeliti velikost posameznih trgov, trende gibanja načrtovanega proizvoda, storitve ali substitute na posameznih trgih, tržne deleže, njihovo gibanje in tržni položaj konkurentov na posameznih trgih; pričakujemo prikaz tržnih strategij na posameznih trgih;

- *izdelati je potrebno načrte trženja in povzeti finančne podatke o obsegu prodaje -*

podrobni ovrednoteni načrti so v prilogi; v njih naj bodo prikazane količine, cene in vrednosti prodaje po posameznih kupcih in trgih; spodaj prikazujemo primer take preglednice;

- *prikaz glavnih možnosti, nevarnosti, prednosti in slabosti, vezanih na posamezen proizvod/storitev in trg -*

pri ocenjevanju glavnih možnosti, nevarnosti, prednosti in slabosti je zelo pomembno prepoznavanje priložnosti; Kotler s soavtorji (1992, str. 76) opredeljuje proces japonskega strateškega trženja; ta proces sestavljajo:

- a) razpoznavanje in izkoriščanje tržnih priložnosti
- b) razvijanje in izvajanje strategij vstopa na trg,
- c) razvijanje in izvajanje strategij osvajanja trga in
- d) razvijanje in izvajanje strategij za ohranjanje tržnega deleža;

kot vidimo iz prikaza avtorjev, so Japonci razvili sistem razpoznavanja in izkoriščanja tržnih priložnosti; takega podpornega okolja naš podjetnik nima; lahko pa povzame pomen razpoznavanja priložnosti, ki jih preveri s pomočjo poslovnega načrta.

- *Ekonomika poslovanja podjetja*

bruto dobiček in operativni dobiček, profitni potencial in trajnost profitov, stalni, spremenljivi in delno spremenljivi stroški, število mesecev do točke preloma, število mesecev za dosego pozitivnega denarnega toka

V ekonomiki poslovanja podjetja je treba upoštevati opredeljene vsebine razvidne iz prejšnjih poglavij tega dela.

Vedeti moramo, da je vsebina poslovnega načrta poslovni proces, za katerega Turk (1990, str. 15 in naprej) pravi, da je po svoji vsebini delovni proces. Tega pa si ni mogoče zamisliti brez neizogibno potrebnih prvin (elementov). Z njimi razumemo delovna sredstva, predmete dela, delovno silo in storitve. Delovno silo in storitve smo že obravnavali. V tem delu poslovnega načrta pa obravnavamo potrebna sredstva. Pričakujemo, da bo poslovni načrt obravnaval:

- Delovna sredstva
- Predmete dela

- *Načrt trženja*

okvirna strategija trženja, določanje cen, taktika prodaje, storitve in politika jamstev, oglaševanje in promocija, politika razpečave

- *Razvoj tehnologije in proizvodov*

stanje glede razvoja in prihodnje naloge, težave in tveganja, izboljšave proizvoda in novi proizvodi, stroški, vprašanja industrijske lastnine

- *Načrt izdelave in proizvodnje*

geografska lokacija, stroji in naprave ter izboljšave zmogljivosti, strategija in proizvodni načrt, pravna regulativa ter druge uredbe in dovoljenja

- *Managerski team, organizacija, kadri*

organizacija, ključno vodilno osebje, nagrajevanje managementa, lastništvo podjetja, drugi

deležniki oziroma delničarji, pravice in omejitve, zunanji svetovalci in storitve

Pričakujemo, da bo ta del poslovnega načrta odgovoril vsaj na naslednja vprašanja:

Prikaz kadrovskih sposobnosti, organiziranosti in potrebnih storitev

Poslovne priložnosti lahko uresničijo le ljudje. Zato je predstavitev skupine delavcev, ki bo poslovni načrt uresničila, bistvenega pomena. Potrebno delo in znanja je mogoče pridobiti z najemom delavcev ali z najemom storitev. Pričakujemo, da bo poslovni načrt prikazal:

Stroške zaposlovanja: Strošek dela je odvisen od več dejavnikov (od intenzivnosti dela, kakovosti dela, zahtevnosti dela itd.) in nastaja v obdobju, ko je bilo delo opravljeno. Podrobne predstavitve in izračuni stroškov dela so v prilogah poslovnega načrta.

Če je za uresničitev poslovne priložnosti treba pridobiti kake licence ali druge oblike industrijske lastnine, jih je potrebno posebej prikazati in ovrednotiti. Govorimo o znanju kot storitvi. Ta je čedalje pomembnejši dejavnik razvijanja poslovnega procesa. Take storitve so praviloma dolgoročne (izjema so svetovalne storitve). Njihovi potroški se praviloma pojavljajo kot amortizacija - v daljšem časovnem obdobju.

Pri uresničevanju poslovne priložnosti bo potrebno uporabljati tudi nekatere storitve okolja. Njihovi potroški so praviloma težko merljivi. Take storitve so na primer storitve gospodarske zbornice, storitve zadovoljevanja skupnih potreb na področju izobraževanja, zdravstva in podobno. Njihova značilnost je, da se financirajo po solidarnostnem načelu (prispevki, davki ipd.), zato mora sestavljavec poslovnega načrta te potroške zajeti v višini dogovorjenih prispevnih, davčnih stopenj.

Kot posebno obliko storitev, ki bodo potrebne pri uresničevanju poslovne priložnosti, je potrebno obravnavati finančne storitve (npr. obresti = vrednostni izkaz za posebno finančno storitev, dajanje posojil).

Pri načrtovanju storitev mora načrtovalec ločiti kratkoročne od dolgoročnih storitev. Pri opredeljevanju njihovih potroškov pa mora upoštevati, da: so lahko posamezne storitve neposredno vključene v izvajanje poslovnega procesa (lahko so povezane s kako izmed drugih prvin tega procesa (storitve popravil delovnih sredstev ipd.)); lahko nekatere storitve dopolnjujejo druge prvine (PTT storitve, reprezentanca, reklama in propaganda) in nekatere storitve zamenjujejo del celotnega poslovnega procesa, ki bi ga bilo sicer treba izvesti z delovnimi sredstvi, predmeti dela in delavci kot prvinami (proizvajalne storitve).

Vse takšne storitve so kratkoročne narave in se vključujejo med stroške posameznih obdobj v celotnih nastalih zneskih. Opredeljeni stroški se prikažejo ali v poslovnem načrtu ali v prilogah. Povzamejo se v tabelah stroškov. Primer prikazujemo v nadaljevanju.

Poslovna priložnost se bo uresničila v spredaj opredeljenem pravnem okviru.

Potrebna bo tudi notranja organiziranost (kdo bo kaj delal, kje se bo kaj opravljalo, kakšne so pristojnosti posameznikov in podobno). Ta organiziranost, je tesno povezana z opredelitvijo potrebnih kadrov, izvajalcev posameznih nalog, zato mora biti z njo usklajena. Pri načrtovanju organiziranosti pa priporočamo spoštovanje Parkinsonove (1995, str. 81) misli, ki misli, »da se že ve, da popolnost pri planiranju prostorov (opomba: menim, da enako velja za organiziranost) dosežejo le ustanove, ki so tik pred kolapsom«. Ugotovimo, da težnja po popolni organiziranosti ni najboljša za načrtovanje. Organiziranost naj bo taka, da bo s čim manjšimi stroški zagotavljala delovanje poslovnega sistema. V tem delu poslovnega načrta se pojavljajo stroški.

- *Terminski načrt izvedbe*

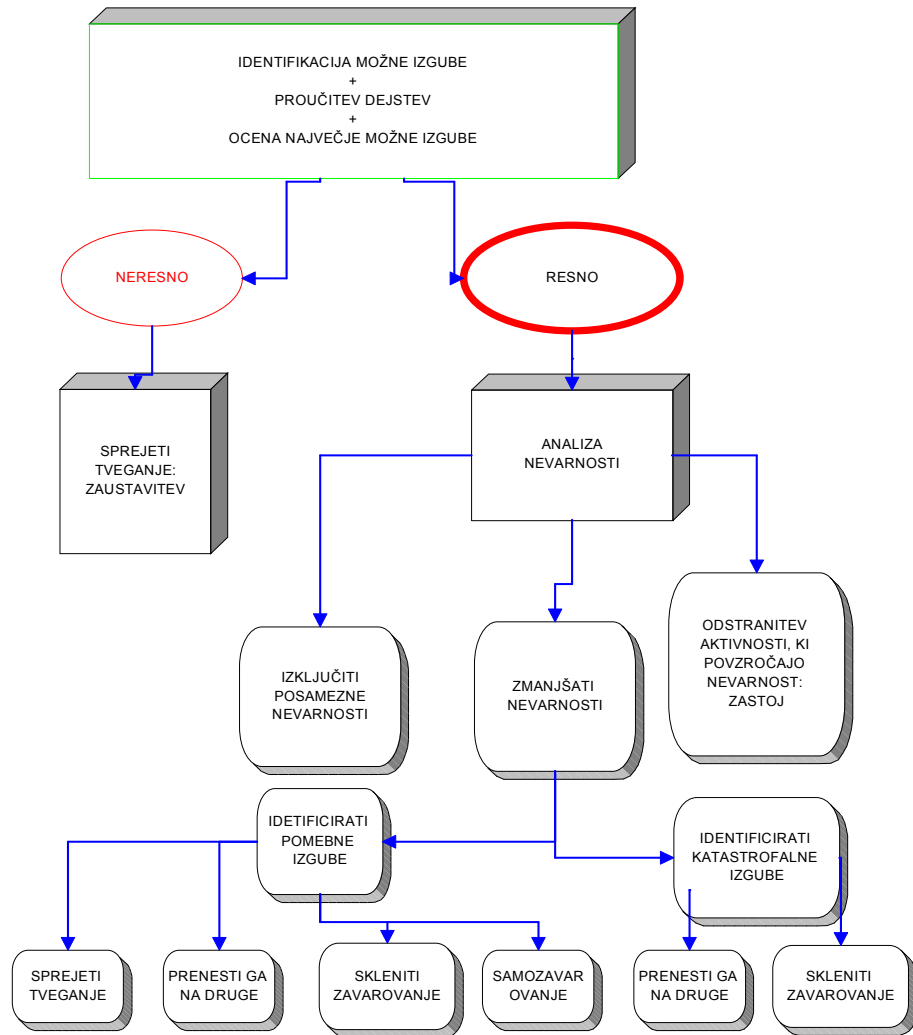
Časovna dimenzija uresničevanja poslovne priložnosti je pogosto kritična sestavina poslovnega načrta. Napačne ocene potrebnega časa so bile usodne za marsikateri projekt. Upoštevati je treba pravilo: »Čas je denar.« Z drugimi besedami, zamuda je lahko usodna, saj spreminja poslovni načrt kot celoto.

Sestavljavec poslovnega načrta mora izdelati natančen pregled časovne uresnitve in odvisnosti aktivnosti, opredeljenih v prejšnjih točkah poslovnega načrta. Tukaj jih mora povzeti in prikazati njihovo časovno dimenzijo in oceniti pomen posledice njihovega nedoseganja. Prav posebej mora izpostaviti vse kritične aktivnosti.

- *Kritična tveganja in problemi*

Pred sestavo finančnega dela poslovnega načrta je treba opredeliti kritična tveganja in probleme. Veliko avtorjev se ukvarja s problemi tveganja. Tako Siropolis (1995, str. 577) meni, da tveganje ni lahko opredeliti. Pravi, da za podjetnika pomeni tveganje možnost izgube finančnega dobička. Ugotavlja, da imajo poslovna tveganja skupno lastnost, in sicer, da jih je težko napovedovati. Tveganja je razdelil v tri skupine. V prvi je zajel čista tveganja. Druga vrsta tveganj so spekulativna tveganja. Pri teh lahko podjetnik dobi ali izgubi. V tretjo skupino pa je uvrstil temeljna tveganja. Za njih je značilno, da so splošna. Siropolis predlaga zmanjšanje tveganja s pomočjo programa, v katerem se točno opredeli tveganja in oceni posledice nastopa posameznih tveganj. Predlagamo, da se pri poslovnem načrtu upošteva njegova shema opredeljevanja tveganja. Prikazujemo jo na spodnji sliki:

Slika 23: SHEMA RAZPOZNAVANJA IN OPREDELITVE TVEGANJ



VIR: PRIKAZ: PREIZKUŠENI POPIS ZA TOČNO OPREDELITEV OGRUŽENOSTI
SIROPOLIS, 1995, STR. 580

Pričakujemo, da bo sestavljavec poslovnega načrta ocenil ključna poslovna tveganja, nevarnosti, ki lahko vplivajo na uresničitev poslovne priložnosti, na sposobnost ustvarjanja dobička. Rangiral jih bo po njihovi pomembnosti in vsebinsko vezal na posamezne dele poslovnega načrta (npr. kritična tveganja pri tehnologiji, kadrih, proizvodnja, trg, roki uresničevanja in podobno). Po identifikaciji kritičnih tveganj in opredelitvi njihovega vpliva se mora do njih

opredeliti in proučiti možnosti, da jih prepreči, da se pred njimi zavaruje in podobno. Priporočamo, da temu delu poslovnega načrta posveti izjemno pozornost.

- *Finančni načrt*

predvideni dobički in izgube, predvideni denarni tok, predvidene bilance stanja, predvideni tok preloma, nadziranje stroškov

Finančni načrt je del poslovnega načrta, ki je tesno povezan z ostalimi njegovimi sestavinami. V bistvu črpa iz njih. Zato lahko trdimo, da v primeru nekakovostnega vsebinskega dela poslovnega načrta ni pričakovati kakovostnega finančnega dela poslovnega načrta. Metode ugotavljanja kreditne sposobnosti

- *Predlagana ponudba podjetja investitorjem*

želena finančna sredstva, ponudba vrednostnih papirjev, kapitalizacija, uporaba sredstev

- *Preglednice in finančni prikazi*

napoved prikazov dobička in izgube, napoved izkazov denarnih tokov, napoved izkazov bilance stanja, grafični prikaz točke preloma,

- *Priloge*

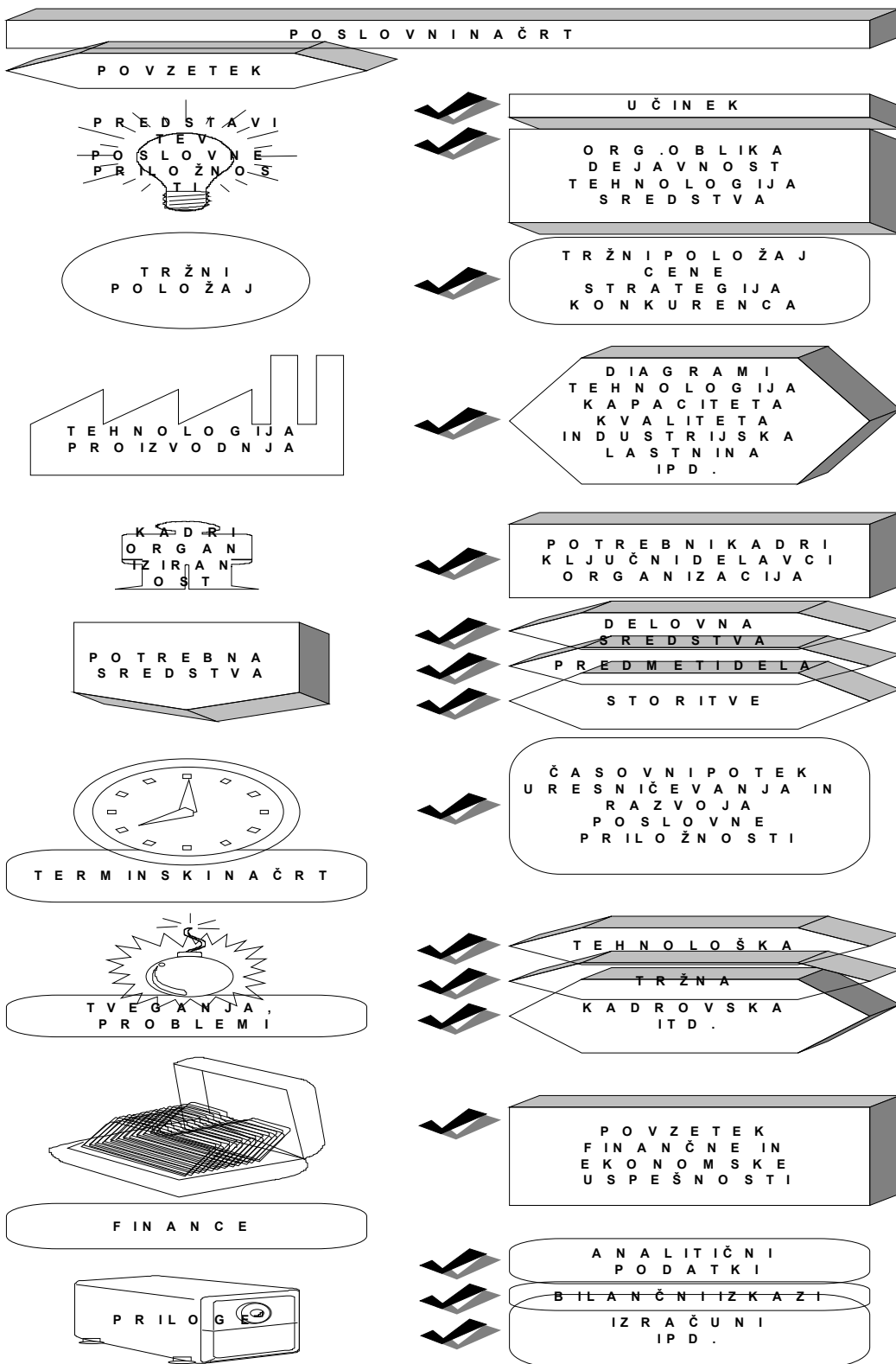
Na primer:

- 1. Sezname, specifikacije in slike proizvodov, sistemov, programov in tako dalje.*
- 2. Sezname odjemalcev, dobaviteljev, reference*
- 3. Lokacijski dejavniki, prostori in naprave, tehnične analize*
- 4. Neodvisna poročila tehničnih izvedencev, svetovalcev*
- 5. Podrobni povzetki življenjepisov ustanoviteljev in ključnih managerjev*
- 6. Kritični predpisi glede okolja in drugi zahtevki*

Vsebino poslovnega načrta smo spoznali. Postavlja pa se vprašanje njegove obličnosti. V praksi je veliko shem poslovnih načrtov. V bistvu je vseeno katero uporabite. Ključno je, da zajamete nujne vsebine.

V tem delu smo razmišljali o naslednji možni shemi poslovnega načrta.

Slika 24: Zgradba poslovnega načrta



Tako opredeljen poslovni načrt mora biti osnova za sprejemanje vseh pomembnih poslovnih odločitev. Med njimi izpostavljamo odločitve o uvajanju novih programov, instaliranju novih kapacitet tako sredstev, kot ljudi.

Izdelali bomo več različic poslovnega načrta. Izbrali bomo najboljšo. Pri tem pa si lahko pomagamo tudi s prikazanim izračunom uspešnosti naložb (na osnovi pričakovanega denarnega toka) v poglavju Sedanja vrednost neto denarnih tokov na strani 65 tega dela.

5. Kreditna sposobnost in boniteta kreditorejmalcev

5.1. Kreditna sposobnost

5.1.1. Uvod

Turk (2000, stran 840) označuje kreditno sposobnost (zaupanja sposobnost) kot lastnost, značilnost posojilojemalca, da je dovolj vreden zaupanja za dodelitev posojila. Ta sposobnost se dokaže zlasti:

- S prepričljivim kratkoročnim finančnim načrtom, ki kaže vire odplačevanja dolga, s proučitvijo možnega tveganja pri tem načrtu
- S komercialnimi listinami s katerimi se dokazuje realnost posameznih poslov
- Z dokazi o zanesljivosti poslovnih strank
- S finančno močjo podjetja
- Z zmožnostmi zavarovanja vračila ter
- Z drugimi informacijami, ki zanimajo posojilojemalca.

Iz povedanega izhaja, da kreditodajalci terjajo vse te listine zlasti zaradi kreditnega tveganja, to je tveganja, da odobreno posojilo ali odlog plačila pri nakupu z odloženim plačilom zaradi poslabšanja finančnega položaja ne bo plačan dolgovan znesek in obresti (primerjaj Turk 2000, stran 840).

Razlogi neplačila so različni. Med njimi je najpogostejši poslabšanje ekonomskega – finančnega položaja dolžnika. Ta razlog smo predpostavili in v tem delu pojem kreditne sposobnosti zožili zgolj ugotavljanje ekonomskih razlogov neplačevanja. Tveganje neplačila si upniki zmanjšajo z izračuni kreditne sposobnosti dolžnika. V teoriji in praksi obstaja veliko metod izračuna kreditne sposobnosti podjetij. Skoraj vsaka banka jo izračunava na njej lastne način. Nekatere obravnavajo metodologije izračuna za zaupne.

Na osnovi analize kreditnih pogojev slovenskih kreditodajalcev smo ugotovili, da ima v večini primerov pomembno vlogo pri oceni kreditne sposobnosti podjetja njegova zgodovina. Ta se med drugim ugotavlja tudi preko računovodskih poročil. Poslovni načrt (njegova ročnost je odvisna od ročnosti kredita) v katerem prikazujemo namero za katero potrebujemo denar je prav tako zelo pomemben dejavnik pri odobritvi posojila. Žal pa še vedno prevladujejo statični dejavniki odobritve posojila, to je sposobnost poroštva za vračilo kredita (garancije, hipoteke itd.). Pogosto

imamo občutek, da je predpogoj odobritve kredita opredelitev stanja s katerim dokazujemo, da ga ne potrebujemo.

Ugotovimo lahko, da tako boniteta kot kreditna sposobno odražata podobne vsebine. S tem, da se pri poslovanju s institucijami denarnega trga pogosteje pojavlja pojem kreditna sposobnost v poslovnih odnosih med podjetji pa pojem boniteta.

5.1.2. Prispevek za kritje fiksnih stroškov in dobička kot metoda določitve sposobnosti plačila dolga

Ko se podjetnik odloča o nakupu na kredit ali najemu kredita mora preveriti svojo sposobnost vračila dolga. Velik je metod te preveritve. V tem delu pa smo predpostavili eno od metod, ki temeljijo na sposobnosti vračila posojila iz rezultata poslovanja. Uporabili smo analizo metode prispevka za pokritje fiksnih stroškov in dobička.

Prispevek lahko izračunamo, če dobro poznamo vsebino stroškov v podjetju. Stroške razdelimo na:

- Spremenljive stroške
- Stalne stroške

5.1.2.1. Izdatki, stroški, odhodki, prihodki in prejemki

5.1.2.1.1. Uvod

Stroški in odhodki se prikazujejo v računovodskem poročilu, ki ga imenujemo izkaz poslovnega izida. To je računovodski izkaz v katerem prikazujemo rezultate poslovanja v nekem časovnem obdobju. Običajno obdobje je leto. V njem zraven stroškov in odhodkov prikazujemo tudi prihodke. Razlika med prihodki in odhodki je rezultat poslovanja v obravnavanem obdobju.

Vsebinsko izkaza uspeha prikazujemo v spodnji shemi:

Slika 25: Shema izkaza poslovnega izida

IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA
PRIHODKI —
ODHODKI (del stroškov)
==
POSLOVNI IZID (DOBIČEK/IZGUBA)
—
DAVKI IZ DOBIČKA
==
ČISTI DOBIČEK/IZGUBA

Podrobna shema je prikazana na stani 21 tega dela.

Predeno se seznanimo z osnovnimi kategorijami moramo poznati ključen princip, ki se glasi:

a)

DOBIČEK POVEČUJE SREDSTVA

IZGUBA ZMANJŠUJE SREDSTVA

Gornjo trditev najlažje prikažemo na primeru: Imamo 10.000 SIT denarja. Za ta denar smo kupili trgovsko blago, ki smo ga prodali za 12.000 SIT. V blagajni imamo 12.000 SIT. Imamo 2.000 SIT več kot na začetku. Povečala so se denarna sredstva. Povečanje sredstev predstavlja dobiček.

Povsem drugačna slika pa nastopi pri izgubi. Takrat imamo na koncu manj denarja kot na začetku. Zmanjšanje predstavlja izgubo. Vidimo, da se dobiček ali izguba neposredno izrazi na povečanju oziroma zmanjšanju sredstev.

b)

DOBIČEK-IZGUBA PRIPADA LASTNIKOM, KAPITALU

Izgubo oziroma dobiček izračunamo v izkazu uspeha. V kolikor izhajamo iz gornje trditve lahko nesporno trdimo, da je izkaz uspeha neposredno povezan s postavko kapitala na pasivi bilance stanja. Lahko trdimo, da je izkaz uspeha izračun prirasta ali zmanjšanja kapitala, ki je posledica delovanja podjetja.

To povezavo prikazujemo v spodnji shemi:

Slika 26: Povezava med bilanco (izkazom) stanja in izkazom poslovnega izida

bilanca stanja AKTIVA	bilanca stanja pasiva	IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA
Sredstva	Obveznosti	PRIHODKI — ODHODKI — DAVKI ==
	Kapital	REZULTAT (čisti dobiček)
Prirast ali zmanjšanje sredstev = rezultat	Povečanje/zmanjšanje kapitala za Rezultat	Ali izguba

Najpomembnejše sestavine izkaza poslovnega izida so najrazličnejše vrste prihodkov in odhodkov. V izkazu uspeha jih združujemo po njihovi vsebini. PRIHODKI se delijo na prihodke iz poslovanja, finančne prihodke in izredne prihodke. Enaka je tudi razdelitev ODHODKOV. Kot razlike med posameznimi vrstami prihodkov in odhodkov nastopajo rezultat iz poslovanja (delovanja, ipd.) rezultat iz financiranja in rezultat iz izrednega delovanja.

Povedano prikazujemo v spodnji sliki:

Slika 27: Vrste prihodkov, odhodkov in poslovnega izida

Postavka	Poslovanje	Financiranje	Izredno	Skupaj
PRIHODKI	<i>PP</i>	<i>PF</i>	<i>PI</i>	<i>PΣ</i>
- ODHODKI	<i>OP</i>	<i>OF</i>	<i>OI</i>	<i>- OΣ</i>
= IZID	<i>IP</i>	<i>IF</i>	<i>II</i>	<i>IΣ</i>
			DAVEK	<i>- T</i>
			ČISTI DOBIČEK	<i>= ČD</i>

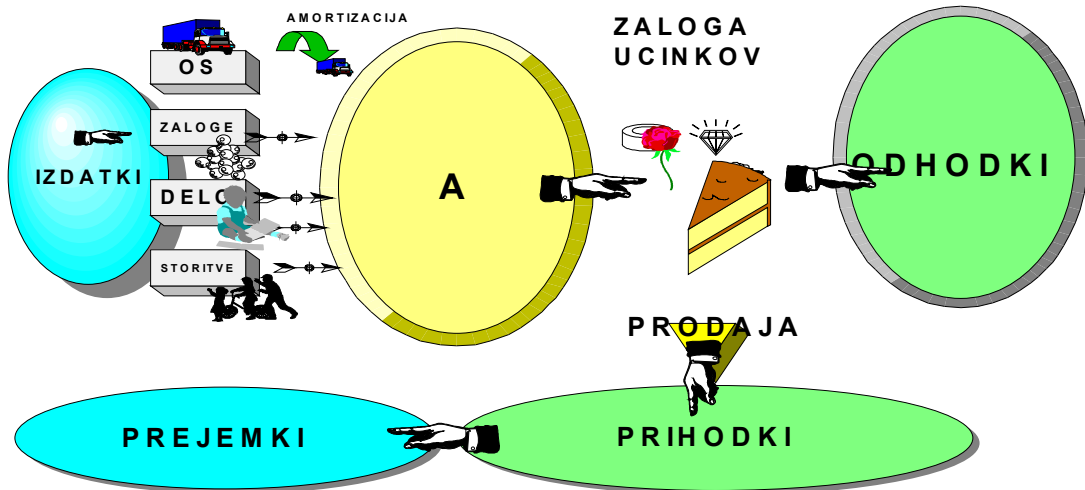
Posamezne oznake pomenijo PP = prihodki iz poslovanja, OP je odhodki iz poslovanja itd.

Med prihodki iz poslovanja so prihodki od prodaje na različnih trgih. Med odhodki od prodaje pa prikazujemo tiste stroške, ki so bili potrebni za uresničitev prodanega. Pri tem igrajo pomembno vlogo tudi izbrane računovodske politike (na primer vrednotenje zalog).

5.1.2.1.2. Od izdatka do prejemka

Govorimo o stroških, odhodkih, prihodkih. Prepričani smo, da podjetniki te kategorije dobro poznajo zato jih ne pojasnjujemo. Naš namen je prikazati pot od izdatka pa do prejemka. Prikazujemo ga v spodnji sliki:

Slika 28: Izdatek, strošek (A), učinek, odhodek, prihodek, prejemek



Slika je idealizirano stanje. V računovodskih poročilih zaradi uporabe pravil vrednotenja premoženjskih postavk ipd. ni vedno tako.

Iz slike izhaja osnovna logika razlike med prikazovanimi kategorijami. Izdatek je povezan s pridobitvijo prvin poslovanja (delovna sredstva, predmeti dela, delo in storitve). Prvine se porabljajo, nastane potrošek. Ovrednoteni potrošek (količina prvine krat cena prvine) je strošek. Stroški se preoblikujejo v učinke. Učinki so načeloma vredni toliko, kolikor so vredni stroški, ki so bili potrebni za njihovo oblikovanje. Učinki se prodajo. Prodajna vrednost, količina krat prodajna cena, je prihodek. Stroški vsebovani v prodanih učinkih pa so odhodki. Razlika med prihodki in odhodki predstavlja poslovni izid iz dejavnosti. Ko so prihodki plačani dobimo denar – nastanejo prejemki.

5.1.2.1.3. STROŠKI

V vsakdanjem življenju mnogokrat govorimo o stroških v zvezi z nečim, kar nas je nekaj stalo. Toda stroški niso isto kot izdatki. Če poslovni sistem kupi material ima izdatke, toda ne stroškov; stroški se pojavijo šele takrat, ko material porabi. Prav tako poslovni sistem še nima stroškov, ko kupi stroj in ga plača. Stroški nastopijo z njegovo amortizacijo.

Stroški v načelu niso nič drugega kot cenovno izraženi potroški delovnih sredstev, predmetov dela in storitev v ožjem pomenu v poslovnem procesu. Izraze potroškov prvin spremenimo v stroške tako, da jih pomnožimo z nabavnimi cenami.

VRSTE STROŠKOV

Stroške lahko delimo po najrazličnejšim osnovah. Tako poznamo:

Naravne vrste stroškov

Stroški delovnih sredstev, stroški predmetov dela, stroški dela in stroški storitev. V računovodskih evidencah se stroški razčlenjujejo po naravnih vrstah najmanj po skupinah, predvidenih v izkazu uspeha, ki prikazuje stroške in ne samo funkcionalno opredeljenih odhodkov poslovanja. Te skupine so:

- stroški materiala,
- stroški storitev (v ožjem pomenu)
- amortizacija,
- odpisi zalog in terjatev,
- stroški dela in
- stroški dajatev.

Stroški obresti se upoštevajo le pri nekaterih kalkulacijah.

Posredni in neposredni stroški

Glede na sposobnost zajemanja po stroškovnih mestih ločimo posredne in neposredne stroške. Stroški materiala, storitev, amortizacije in dela se obravnavajo ločeni na neposredne in posredne stroške. Neposredni stroški nabave povečujejo nabavno vrednost zalog oziroma opredmetenih osnovnih sredstev, zato jih ne obravnavamo kot samostojne v okviru stroškov, odhodkov.

Pri razčlenjevanju stroškov posameznih naravnih vrst si lahko pomagamo z izkustvenimi metodami:

- z metodo ocenjenega razmerja stalnega oziroma spremenljivega dela,
- z metodo ocenjenih stopenj spremenljivosti stroškov in
- z drugimi.

Če razpolagamo z več podatki iz preteklosti, si lahko pomagamo z nekaterimi matematičnimi metodami (metodo izračuna koeficientov odzivljivosti (reagibilnosti) metodo računske interpolacije, metodo dodatnih stroškov, grafično metodo, metodo regresijskih enačb in podobno).

Izvirni in izvedeni stroški

Glede na povezanost stroškov s prvinami poslovnega procesa stroške delimo na:

- izvirne in
- izvedene.

Izvirni stroški so stroški, ki so v podjetju povezani s prvinami poslovnega procesa, vstopajočimi vanjo iz njenega okolja in niso odvisni od notranjih obračunov v njej (stroški materiala, stroški dela, amortizacija). Njihovo nasprotje pa so izvedeni stroški (imenovani tudi izpeljani stroški). Izvedeni stroški so stroški, ki so v dani enoti računovodskega obravnavanja povezani s trošenjem prvin poslovnega procesa iz njenega lastnega okvira in so odvisni od notranjih obračunov v njej.

Dejanski, ocenjeni in standardni stroški

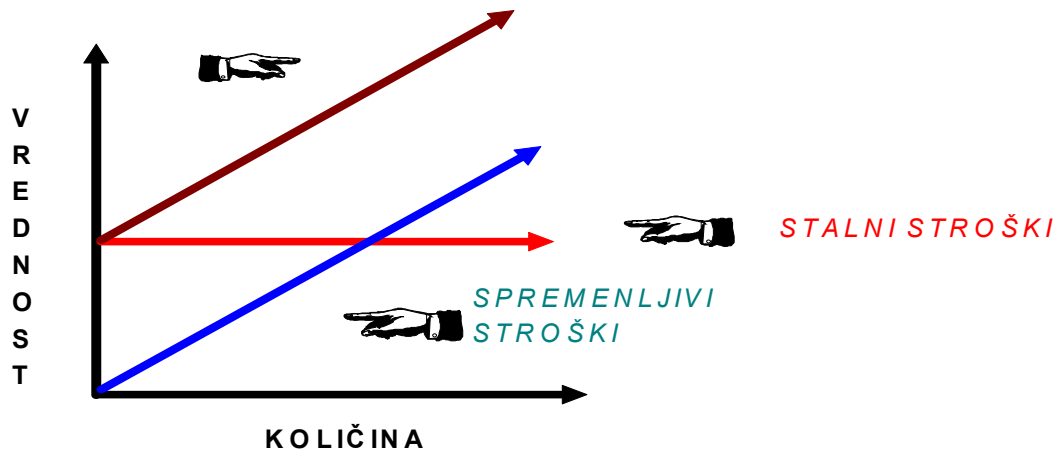
Dejanski stroški so zmnožki dejanskih potroškov in dejanskih cen. Ocenjeni stroški so zmnožki ocenjenih količin in/ali ocenjenih cen. Ocenjene stroške uporablja podjetje tako pri načrtovanju stroškov kot tudi nekaterih primerih vključevanja med uresničene stroške. Standardni stroški so zmnožki teoretično upravičenih potroškov in prav takih cen.

Vrste stroškov z vidika obsega dejavnosti

Vsi stroški se ne vedejo enako, kadar poslovni sistem v kakem obdobju spreminja obseg dejavnosti. Odtod delitev stroškov na STALNE ali fiksne (obseg dejavnosti nanje ne vpliva) in na SPREMENLJIVE ali variabilne (obseg dejavnosti nanje vpliva).

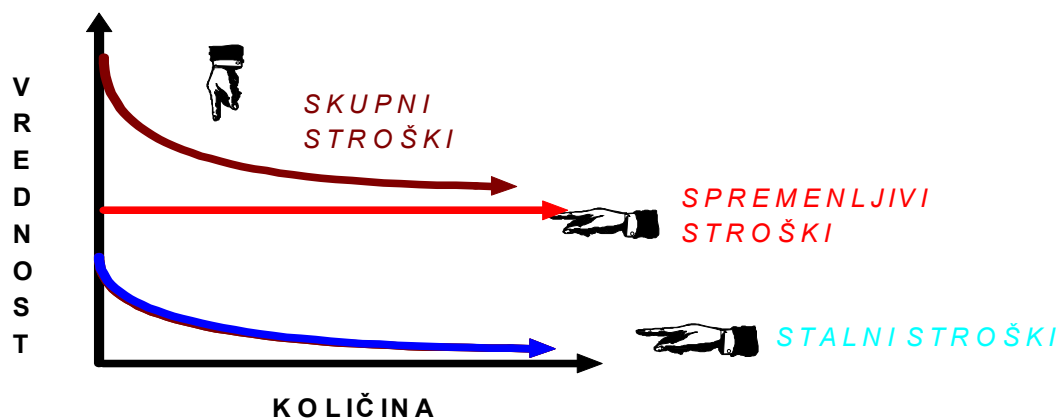
Poznavanje vpliva stalnih oziroma spremenljivih stroškov na skupne stroške (stroški v masi) ali na stroške enote učinka je pomembno. Značilnosti posameznih obravnavanih stroškov so obravnavane pri ekonomiki. Tukaj povzemamo grafični prikaz vpliva:

Slika 29: Stroški v masi



Iz prikazane slike vidimo obnašanje posameznih stroškov v masi (skupnem obsegu). Vidimo, da so stalni stroški enaki (velja samo znotraj oblikovane kapacitete). Spremenljivi stroški z rastjo količine naraščajo. Enako velja za skupne stroške, ki so seštevek stalnih in spremenljivih stroškov.

Slika 30: Stroški po enoti učinka



Stalni stroški so znotraj instalirane kapacitete vedno enaki. Zato z rastjo količine po enoti padajo. Za spremenljive stroške pa velja, da so po enoti proizvoda enaki. Skupni stroški pa pod vplivom gibanja stalnih stroškov po enoti z rastjo količine padajo.

Vsa prikazana razmerja veljajo samo znotraj določene kapacitete. Tako je povsem normalno, da se stalni stroški z rastjo obsega proizvodnje, ko se bližamo gornji meji instalirane kapacitete, rahlo povečujejo. Povečevanje je posledica dodatnih stroškov do katerih pride pri mejnih kapacitetah. Govorimo o relativno stalnih stroških. Podobno velja tudi za spremenljive stroške. Tukaj pa govorimo o relativno spremenljivih stroških.

5.1.2.2. Prispevek za kritje kot pripomoček za ugotavljanje kreditne sposobnosti

Ugotavljamo ga lahko na nivoju podjetja (kontribucijska marža) ali pri količinski enoti. Prispevek za kritje je po svoji vsebini razlika med neto prodajno ceno (prihodki od prodaje) in spremenljivimi stroški. Prodajna cena je dana. Poznati moramo spremenljive stroške. Ti so običajno poznani tako na nivoju izdelka kot na nivoju podjetja (npr. stroški materiala in drugi stroški, ki so neposredno odvisni od proizvedenih količin). Podrobneje bomo prikazali prispevek za kritje po količinski enoti in z njegovo pomočjo izračunali možni obseg zadolžitve.

Prispevek za kritje količinski enoti izračunamo s pomočjo spodnje formule:

Formula 18: Prispevek za kritje po količinski enoti

$$Pk_{FC,P} = pc - vc$$

Posamezni izrazi pomenijo:

$Pk_{FC,P}$ = prispevek za kritje fiksnih stroškov in dobička

pc = prodajna cena po količinski enoti (neto prodajna cena)

vc = spremenljivi stroški po količinski enoti

Primer:

Prodali smo izdelek za katerega smo iztržili 100 SIT. Spremenljivi stroški (stroški materiala itd.) so bili 80 SIT.

Koliko je prispevek za kritje?

$$Pk_{FC,P} = pc - vc = 100 - 80 = 20 \text{ sit}$$

Po enoti nam ostane 20 SIT, ki jih namenimo za kritje fiksnih stroškov na nivoju podjetja in dobička.

Vprašamo se, koliko enot moramo proizvesti, če so fiksni stroški na nivoju podjetja 10.000. Izračunan nam pove količino, pri kateri bodo stroški in prihodki izravnani, dobiček je nič, torej količinsko točko preloma. Izračunamo jo s pomočjo spodnje formule:

Formula 19: Točka preloma - v količini

$$Tp_q = \frac{FC}{Pk_{FC,P}}$$

Primer:

V našem primeru izračunamo:

$$Tp_q = \frac{FC}{Pk_{FC,P}} = \frac{10.000}{20} = 500$$

Proizvesti moramo 500 kosov.

Smo pred odločitvijo o najemu posojila s katerim bomo financirali naložbo, ki bo omogočala dodatno proizvodnjo 400 enot. Ugotovili smo, da bomo dodatne enote prodali po enaki prodajni ceni, kot dosedanjo proizvodnjo (100 SIT). Prav tako vemo, da bodo spremenljivi stroški enaki kot v obstoječi proizvodnji, to je 80 SIT. Zaradi naložbe bodo na nivoju podjetja nastali dodatni fiksni stroški v znesku 6.000 SIT. Za koliko se lahko zadolžimo?

Odgovorov je preprost. Ugotoviti moramo prosti izidni tok (najbolje denarni tok), ki ga bomo dosegali v prihodnjih obdobjih. Ta tok bomo primerjali z obdobjno obveznostjo odplačila glavnice kredita (obresti za posojilo so zajete že v prej opredeljenih fiksnih stroških).

V kolikor želimo izvesti natančen izračun je postopek zapleten, saj moramo vse načrte in odplačilo pozicionirati v čas. Za pomembne poslovne odločitve bomo to izvedli. Pri manj pomembnih pa si pomagamo s standardiziranimi pričakovanimi vrednostmi. Tako pričakujemo, da bomo v obdobju odplačevanja kredita povprečno dosegali

Z dodatno naložbo moramo zraven spremenljivih stroškov pokriti dodane fiksne stroške, ki odpadejo na naložbo. Ugotovili smo, da je prispevek za kritje fiksnih stroškov 20 SIT po enoti. Dodatni fiksni stroški bodo 6.000 SIT. Za njihovo pokritje moramo dodatno proizvesti ($6.000/20=300$ enot) 300 enot. Zaradi naložbe lahko dodatno proizvedemo in prodamo 400 enot. 300 jih je potrebnih za pokritje dodatnih stroškov, 100 pa jih prispeva k prostemu denarnemu toku, ki ga lahko namenimo za obdobjno odplačilo glavnice kredita. V obdobju lahko torej plačamo največ ($20 * 100 = 2.000$ SIT) 2.000 SIT glavnice kredita. V primeru, če se anuitetni načrt ujema oziroma je iz njega izhajajoča obveznost odplačila glavnice manjša od 2.000 SIT se lahko zadolžimo.

Izjemoma lahko v prehodnem obdobju uporabimo za odplačilo tudi prosto amortizacijo.

5.2. Boniteta

5.2.1. Uvod

V praksi in teoriji obstaja veliko tolmačenj pojma boniteta poslovanja. Lahko jih opredelimo tudi kot širše in ožje pojmovanje, pri čemer pojem ožjega pojmovanja bonitete ne moremo enoznačno opredeliti.

Tukaj smo pod pojmom boniteta razumeli v stroki najčeseje uporabljene opredelitvah:

Pojem boniteta poslovanja

a) Boniteta

»Boniteta« je opredeljena kot:

- posebna korist, ugodnost, prednost: uslužbenci podjetja so deležni nekaterih bonitet; denarne, materialne bonitete; bonitete za člane
- (v kmetijstvu) uporabnost, kakovost: travniki različne bonitete

V velikem slovensko angleškem slovarju je beseda »bonitéta« prevedena kot advantage; profit.

Beseda »Advantage« je med drugim opredeljena kot:

- beneficial [benifiš*1]: dobrodejen, koristen; prikladen, ugoden; jur ki ima dohodek iz neke posesti.
- benefit [benifit]: dobro, korist, ugodnost, prednost; podpora; nadarba; beneficij; theat ~ night benefična predstava; to give the ~ of the doubt zaradi pomanjkljivosti dokazov razložiti zadevo komu v prid; pomilostiti, odpustiti; to the ~ of v korist koga, česa; for your (special) ~ (samo) za vas; A to take the ~ objaviti bankrot; unemployment ~ podpora za brezposelne; to derive ~ from okoristiti se s čim.

Beseda »profit« je med drugim opredeljena kot: dobiček, korist; dohodek, skupiček, čisti dohodek; jur donos (od zemlje); korist, prednost; gross ~ bruto dohodek; net ~ neto dohodek; excess ~ izredni dobiček; rate of ~ profitna mera; to leave a ~ prinesiti dobiček; to make a ~ on zaslužiti kaj s čim; to sell at a ~ prodati z dobičkom; ~ and loss account obračun; small ~s quick returns majhen, a takojšen dobiček; to turn s.th. to ~ obrniti kaj sebi v prid; to his ~ v njegovo korist.

Beseda »bonitet« je opredeljena kot formalna in vsebinska lastnost subjekta, ki ga opredeljuje kot sigurnega dolžnika. Pri tem ni bistveno ali gre za banko v katero se vlagajo sredstva ali za podjetje ki jemlje kredite. Boniteta banke je odvisna od ekonomskih lastnosti banke (velikost kapitala, sredstev, rezerv itd.). Boniteta podjetja je odvisna od njegove kreditne sposobnosti in likvidnosti. Kreditna sposobnost podjetja se ugotavlja s pomočjo analize materialnega stanja podjetja. Uporabljajo se bilančni in drugi podatki (knjigovodski podatki, tržne analize, stopnja racionalizacije, metode kalkuliranja itd.).

b) Vrste bonitet

Turk loči:

- boniteto dolžnika (kakovost dolžnika: opredeljuje jo kot lastnost, značilnost dolžnika, da je sposoben poravnati svoj dolg)
- boniteto finančnega partnerja (kakovost finančnega partnerja: opredeljuje jo kot lastnost, značilnost pravne osebe, v katero se namerava naložbiti, da bo omogočala primerno oplojevanje sredstev naložbenika, in pravne osebe, ki naj bi dobila posojilo, da ga bo pravočasno vrnila)
- boniteto pozavarovalnice (kakovost pozavarovalnice: lastnost, značilnost pozavarovalnice, da bo izpolnjevala vse naloge v zvezi z zavarovanjem obveznosti, prevzetih od druge zavarovalnice)
- boniteto zavarovalca (kakovost zavarovalca: lastnost, značilnost tistega, ki z zavarovalnico sklene zavarovalno pogodbo, da bo izpolnjeval svoje pogodbene obveznosti in da pogodbe ni sklenil z okoriščevalskimi nameni)
- boniteto zavarovalnice (kakovost zavarovalnice: lastnost, značilnost zavarovalnice, da bo izpolnjevala svoje pogodbene obveznosti)
- bonitete (ugodnosti poleg plače)
- bonitetna služba (služba ugotavljanja kakovosti strank)
- bonitetni informacijski sistem (ureditev informacij o kakovosti strank)

Pod pojmom »kvaliteta« predmeta ali pojava pa Turk (2000, stran 181) opredeljuje njegovo ugodno vsebino.

c) Poslovanje

Pojem poslovanja je v stroki enoznačen. Najbolje ga opredeljuje Turk, ki pravi, da je poslovanje uresničevanje temeljnih poslovnih področij, nalog skladno s postavljenim predmetom, namenom in cilji poslovanja.

5.2.2. Analiza poslovanja kot osnova za oceno bonitete poslovnega partnerja

Ugotovimo lahko, da za ocenjevanje bonitete poslovnih partnerjev potrebno opraviti analizo njegovega poslovanja. Ta analiza je ena od osnov sprejema odločitve o prodaji na odloženo plačilo, o posojanju itd.

Kakšna naj bo ta analiza? Enoznačnega odgovora ni. Nekateri avtorji dajejo prednost tradicionalni finančni analizi, ki se opira na:

- Analizo absolutnih podatkov, tako, da jih primerja z načrtovanimi vrednostmi, ocenjuje jih v času, primerja jih z okoljem itd.
- Kazalnike (najpogosteje indekse) rasti
- Ugotovljene strukturne deleže
- Sodila vodoravnega finančnega ustroja (primerjava postavk aktive s postavkami pasive)
- Razne finančne kazalnike

Njena slabost je, da ne upošteva pričakovanj. Temelji na preteklosti. S svojimi tehnikami in orodji obdeluje preteklost, zgodovino. To slabost odpravlja sodobna finančna analiza, ki temelji na pričakovanjih, ki izhajajo iz jasno postavljenega cilja poslovanja. Tej metodi daje prednost večina finančnih strokovnjakov, saj temelji na preračunavanju pričakovanih koristi na današnjo vrednost (diskontiranje). Njena aplikativna izvedba so tudi poslovni načrti. Seveda pa ne smemo spregledati njenega prispevka pri analizi strukture virov financiranja in njihovem prispevku k oblikovanju maksimalne vrednosti podjetja. Slabost sodobne finančne analize je, da terja od analitikov veliko finančnega znanja, ki bo omogočilo kvalitetno načrtovanje. Prav tako pa je redko uporabljana pri kratkoročnem finančnem načrtovanju.

V tem delu smo pri ocenjevanju bonitete uporabljali predvsem orodja tradicionalne finančne analize. To pa tudi zato, ker smo predpostavili, da podjetniki ocenjujejo sposobnost svojih poslovnih partnerjev, da bodo svoje obveznosti poravnali. Podatkov, ki jih terja sodobna finančna analiza za večino poslovnih partnerjev nimamo. Zaradi slabosti tradicionalne finančne analize moramo vse izsledke obravnavati z določeno previdnostjo. Drugi pomemben razlog previdnosti so podatki na katerih temelji naša analiza. Najpogosteje razpolagamo z računovodskimi podatki, ki jih razberemo iz računovodskih poročil.

Laž, velika laž, BILANCA! Ta misel v celoti razkriva razloge previdnosti pri uporabi računovodskih podatkov. Računovodska poročila prikazujejo neko stanje v skladu z uporabljenimi računovodskimi standardi in uporabljenimi računovodskimi usmeritvami. Zaradi tega prihaja do napak pri vrednosti premoženja (nepravilno oblikovane amortizacijske stopnje, metode vrednotenja obratnih sredstev, spremembe tržnih cen v preteklosti pridobljenih prvin itd.).

Druga slabost je, da sistem računovodstva ne vsebuje kategorij, ki bi merile vrednost posla (komercialne pogodbe, kvaliteta delavcev, razvojni dosežki itd.). Poznavanje teh slabosti pomaga pri pridobivanju manjkajočih informacij, ki so lahko skupaj z rezultati tradicionalne finančne analize dobra osnova za sprejem ustreznih poslovnih odločitev.

Pri branju računovodskih poročil za potrebe oblikovanja odločitve o prodaji na odloženo plačilo ali o posojilu ali osmo uporabili računovodsko analizo, ki omogoča sodbo o proučevanih računovodskih poročilih. V veliko poročilih so že zajete določene analitične informacije. Nekatere pa je potrebno posebej izračunati. Dobro je, da bralec računovodskih poročil razume in zna uporabljati določene analitične postopke oziroma sodila. To mu omogoča oblikovanje lastne sodbe o proučevanih računovodskih izkazih. Temelje te analize prikazujemo v naslednjem poglavju.

5.2.2.1. Računovodska analiza

5.2.2.1.1. ANALIZIRANJE ODMIKOV

Odmik je razlika med primerjano in primerjalno velikostjo iste ekonomske kategorije. Na podlagi odmika je mogoče presojati učinkovitost in/ali uspešnost delovanja podjetja.

PRI ANALIZI ODMIKOV LAHKO IZRAČUNAVAMO:

ODMIK MED URESNIČENIM IN NAČRTOVANIM
ODMIK MED URESNIČENIM V DVEH ZAPOREDNIH OBDOBJIH
ODMIK MED URESNIČENIMI IN STANDARDNIMI STROŠKI

Podjetje oblikuje metodiko analiziranja odmikov samostojno glede na posebnosti svojega poslovanja in objektivne možnosti merjenja.

5.2.2.1.2. MERJENJE USPEŠNOSTI

Obstaja veliko metod merjenja uspešnosti. Bizjak (1996, str. 156 in naprej) opredeljuje: metodo odplačilne dobe, metodo aktualiziranega dobička na enoto naložb, metodo sedanje vrednosti, metodo interne stopnje donosnosti, metodo interne stopnje prihranka in metodo družbenih stroškov in koristi. Mramor (1993, str. 322 in naprej) izpostavlja notranjo stopnjo donosa in neto sedanjo vrednost. Tudi Gregory (1992, str. 16) obravnava metodo sedanje vrednosti denarnih tokov. Pratt (1986, str. 166) izpostavlja metodo diskontiranih pričakovanih denarnih tokov (sedanja vrednost). Podobna stališča imajo tudi drugi avtorji. Med različnimi možnostmi analiziranja uspešnosti smo izpostavili spodnje metode:

Notranja stopnja donosa

To je pogosta metoda za merjenje uspešnosti naložbe. Njena osnovna značilnost je, kot pravi Mramor (1993, str. 323), da primerja pričakovano stopnjo donosa dolgoročnih naložb s stroški kapitala, ki ga bo treba za izvedbo naložb pridobiti. Iz povedanega vidimo, da moramo poznati stroške kapitala in notranjo stopnjo donosa naložbe. Če je notranja stopnja donosa dolgoročne naložbe višja od stroškov kapitala, se naložba splača in obratno.

Neto sedanja vrednost pričakovanih donosov

To je vejetno najboljša metoda s katero se odločamo o dolgoročnih naložbah. Izračun je podoben izračunu notranje stopnje donosa. Poznati moramo stroške kapitala in oceniti pričakovane neto denarne tokove. Ta metoda primerja vložek v naložbo s sedanjo vrednostjo njegovih pričakovanih koristi. Če so slednje višje od vložka, se naložba splača in obratno.

Druge metode

Obe spredaj predstavljeni metodi sta zapleteni in ju predvsem v malih podjetjih redko uporabljata. Uporabljajo pa se enostavnejše, strokovno manj kvalitetne, druge metode. Med njimi sta pogosto uporabljani:

Računovodska stopnja donosa: Izračuna se kot razmerje med povprečnim letnim čistim dobičkom in vrednostjo naložbe. V končni odločitvi se uporabi enaka logika kot pri predstavljenem merilu notranje stopnje donosa.

Rok povračila: Pove v kakem roku bodo povrnjena vložena sredstva.

5.2.2.1.3. RAČUNOVODSKI KAZALNIKI

Kazalnik je relativno število, dobljeno s primerjavo dveh velikosti, s spoznavno močjo, ki omogoča oblikovati sodbo o poslovanju podjetja. Glede na naravo primerjanih velikosti razlikujemo: indeks, koeficient in stopnjo udeležnosti.

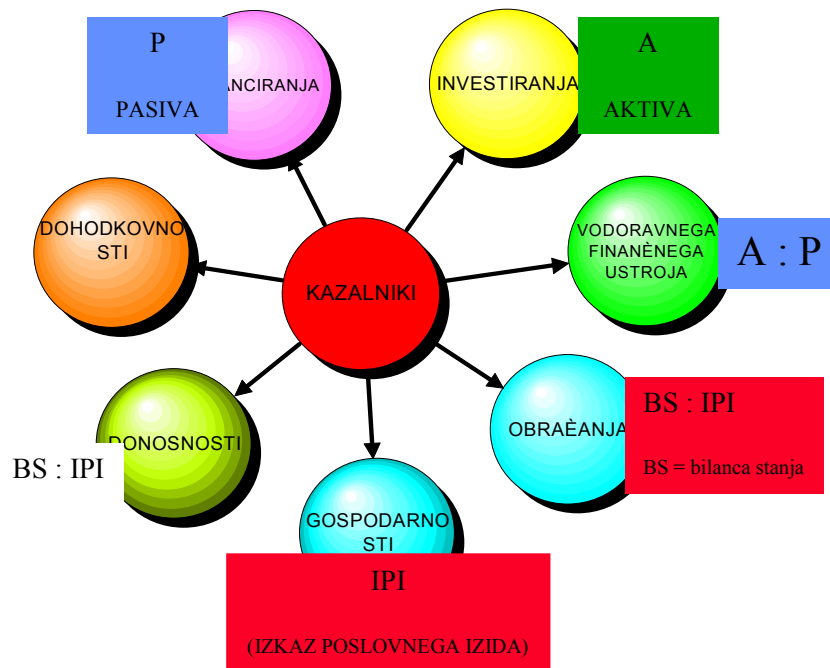
Glede na izhodišče v bilanci stanja in izkazu uspeha ter na potrebe po finančnem in ekonomskem načinu presojanja se kazalniki delijo na več vrst. Medsebojno jih lahko povežemo v sistem kazalnikov. V sistemu medsebojno povezanih kazalnikov je treba posamezni kazalnik pojasnjevati z zmnožkom drugih kazalnikov ali z njihovim seštevkom ali z razliko. Če želimo več kazalnikov povezati s seštevanjem ali odštevanjem, morajo imeti enake imenovalce. Če pa želimo več kazalnikov povezati z množenjem, je treba izhajati iz števca in imenovalca zbirnega kazalnika; prvi v zaporedju podrejenih kazalnikov mora imeti števec enak števcu zbirnega kazalnika, drugi števec enak imenovalcu prvega podrejenega kazalnika, tretji števec enak imenovalcu drugega podrejenega kazalnika in tako naprej, zadnji podrejeni kazalnik pa imenovalce, enak imenovalcu zbirnega kazalnika.

Vsi kazalniki morajo imeti določen pomen, prav tako pa njihovo medsebojno povezovanje.

5.2.2.1.3.1. Možni kazalniki

Računovodska analiza pozna veliko število kazalnikov. Podrobnosti so obravnavane v računovodskih standardih. Tukaj povzemamo le nekatere družine računovodskih kazalnikov in jih prikazujemo v spodnji sliki:

Slika 31: Kazalniki računovodske analize



Kazalniki financiranja in investiranja prikazujejo strukturo pasive oziroma aktive bilance stanja. Ta sodila so pomembna v primeru primerjave posameznih kategorij skozi čas, ko primerjamo različne velikosti, ki se pogosto spreminjajo tudi zaradi inflacije. Prav tako jih uporabljamo v primerjavi podjetij med seboj, ko opazujemo strukturne deleže posamezne postavke v sredstvih ali njihovih virih.

Kazalniki vodoravnega finančnega ustroja se uporabljajo za primerjavo opazovanih kategorij aktive z opazovanimi kategorijami pasive. Tipični predstavniki teh kazalnikov so kazalniki likvidnosti, kjer primerjamo premoženjske postavke razvrščene po zapadlosti s postavkami virov sredstev, ki jih prav tako razvrstimo glede na čas, ko bo potrebno posamezno obveznost poravnati.

Kazalniki obračanja so za financiranje izredno pomembni. Povedo nam kako dolgo moramo financirati posamezne premoženjske postavke in s čem jih lahko financiramo (na primer s kratkoročnimi obveznostmi). V primeru, če so časi vezave kratkoročnih sredstev daljši (koeficient obračanja je manjši) od časov poravnavanja kratkoročnih virov financiranja (kratkoročne obveznosti) bomo morali kratkoročna sredstva financirati s kvalitetnimi dolgoročnimi viri financiranja. Obvladovanje obračanja sredstev in obvladovanje poravnavanja obveznosti je pomemben dejavnik kvalitetnega financiranja premoženja podjetja. Pri izračunavanju kazalnikov obračanja pa moramo biti pozorni na kvaliteto uporabljenih postavk izračuna. Običajno primerjamo promet neke postavke s povprečnim stanjem te postavke (primerjaj primerljivo s primerljivim).

Kazalniki gospodarnosti nam povedo, kako gospodarno smo poslovali v nekem obdobju. Izračunavamo jih na osnovi podatkov, ki so razvidni iz izkaza poslovnega izida.

Kazalniki donosnosti nam povedo, koliko smo zaslužili z neko postavko. Najpogosteje izračunavamo kazalnike donosnosti kapitala (ROE), donosnosti sredstev (ROA) itd. Paziti moramo na primerljivost postavk zajetih v izračunih.

Dohodek je po vsebini blizu dodani vrednosti. Kazalniki dohodkovnosti prikazujejo razmerje med dohodkom in neko drugo kategorijo.

5.2.2.1.3.2. Izbor kazalnikov

Katere uporabiti? Odgovor je odvisen od namena proučevanja in njene globine. Običajno jih uporabljamo malo, tiste, ki pa jih pa stanovitno, to pomeni iz obdobja v obdobje enake kazalnike.

Podobno velja za tehniko izračuna posameznih kazalnikov. V teoriji in praksi pogosto naletimo na izračune enakih sodil po različnih metodah. Pomembno je vedeti, kako je kazalnik izračunan in ga pojasnjevati v skladu s tehniko izračuna in postavkami, ki so bile zajete v izračunu. Podjetja si lahko za svoje potrebe oblikujejo najrazličnejše kazalnike. Lahko si oblikujejo tudi sisteme povezanih kazalnikov.

Na osnovi izkušenj menimo, da bi bila ustrezna uporaba naslednjih kazalnikov:

ČDK = ČISTI DOBIČEK / KAPITAL

Ta kazalec se v tuji literaturi pojavlja pod imenom ROE. Z njim odgovarjamo na vprašanje, kaj smo naredili s kapitalom, ki smo ga vložili v naložbo. Podobno izraznost ima kazalec, ki kaže, kaj smo ustvarili z vloženimi sredstvi (ROI, ROA).

OPS = REZULTAT IZ POSLOVNE AKTIVNOSTI / vložena sredstva

Kazalnik nam pove, koliko smo zaslužili s poslovanjem (zajamemo samo prihodke od prodaje in odhodke, ki so bili nujno potrebni za uresničitev prodaje). Ta rezultat pripada virom financiranja (dolžniškimi in lastniškimi), zato ne smemo med odhodki prikazati obresti za sposojene vire financiranja.

Primernost strukture sredstev bomo ugotavljali s pomočjo kazalnika:

KPS = kapital / sredstva

Še bi lahko naštevali ta sodila. Vendar izbor in metodo analiziranja prepuščamo bralcu. Mogoče mu bo pri tem pomagal izbor, ki ga je opravil Needles (Needles, 1995, str. 256), ki pri obravnavi uspešnosti predlaga nekaj kazalcev, ki so nedvomno uporabni tudi za majhno podjetje. Njihova odlika je preprost izračun in razumljivost. Ti so:

dobičkovnost (Profit Margin) = PM
povračilo sredstev (Return on Assets) = ROA
obrat sredstev (Asset Turnover) = AT
zadolženost (Debt to Equity) = DE
povračilo kapitala (Return on Equity) = ROE

Vsebina posameznih kazalnikov je razvidna iz njihovega naziva, zato jih posebej ne predstavljamo.

5.2.3. Primer oblikovanja odločitve o zahtevanih instrumentih zavarovanja plačila v primeru prodaje na odloženo plačilo

Ključno vprašanje presoje ali prodamo na odloženo plačilo je sposobnost podjetja, da bo kupljeno tudi plačalo. Naša odločitev ne sme biti »ne bomo prodali« ali kaj podobnega. Odgovor analize je namenjen zgolj oblikovanju odločitve o zahtevanem zavarovanju plačila.

Plačilno sposobno podjetje mora ustrezati nekaj dejavnikom. Ugotovimo jih s pomočjo naslednjih aktivnosti (metodologija je nastala na osnovi izkušenj avtorja pri branju bilanc). Metoda ni celovit prikaz bonitete poslovanja, lahko pa je dober pripomoček za oblikovanje hitrih odločitev. Vsa potrebna znanja za oblikovanje posameznih odgovorov so zajeta v prejšnjih poglavjih tega dela). Odgovore je potrebno obravnavati celovito in ne sklepati zgolj na osnovi enega. Aktivnosti so:

1. VRSTA DOBIČKA

KATEGORIJA	POSLOVNI	FINANČNI	IZREDNI	S K U P A J
PRIHODKI				
-ODHODKI				
=I Z I D				
			-DAVKI	
			ČISTI DOBIČEK	

Odgovor:

- A) KAKŠNA VRSTA DOBIČKA JE USTVARJENA
- B) POJASNITI VPLIV UGOTOVLJENE VRSTE DOBIČKA NA POSLOVNO ODLOČITEV

V primeru, če podjetje ustvarja rezultat pretežno s poslovno dejavnostjo potem je poslovanje s takim podjetjem načeloma netvegano. Težava nastopi pri pridobivanju ustreznih podatkov. V skladu z računovodskimi standardi se med poslovnimi tokovi prikazujejo tudi obresti kot tudi nekatere enkratne postavke (npr. odprodaje premoženja). Za predlagani pogled je potrebno računovodske podatke ustrezno prilagoditi in dobiti čiste vsebine. Tako predpostavljamo, da je pod poslovnimi prihodki izkazovana vrednost neto prodaje učinkov v opazovanem obdobju. Med poslovnimi odhodki so zajeti odhodki, ki so nujen pogoj za oblikovanje poslovnih prihodkov. Med finančnimi tokovi se zajemajo prihodki in odhodki vezani na finančne vire. Med izrednimi prihodki in odhodki pa se prikazujejo prihodki in odhodki od enkratnih dejanj npr. od prodaje premoženja. V primeru tako očiščenih tokov lahko ugotovimo, da poslovni izid zajema rezultat poslovanja, ki je neodvisen od vsebine virov financiranja. Pod finančnim izidom zajamemo rezultat povezan s tujimi viri financiranja (presežek virov je povezan s prihodki, pridobljeni tuji viri pa z odhodki od financiranja). Izredni izid je kategorija na katero smo posebej pozorni. V primeru, da so tukaj zajete večje številke ga je potrebno obvezno pojasniti. To velja še posebej v primeru, če je s poslovanjem ustvarjen negativen izid. V primeru, da je skupni izid oblikovan predvsem z izrednim izidom bomo zahtevali kvalitetno zavarovanje plačila. V primeru, da podjetje ustvarja pozitiven izid v financiranju lahko sklepamo, da ima presežek virov financiranja (proste vire plasira na finančnem trgu in zanje dobiva obresti). V takem primeru lahko sklepamo,

da prodaja na odloženo plačilo ni tvegana. Takih in podobnih sklepov je še veliko. Odvisni so od primera do primera in zahtevajo vsakokratno celovito obravnavo. To sodilo se obravnava v povezavi z ostalimi sodili.

2. FINANCIRANJE SREDSTEV

KATEGORIJA	Analitika	Sintetika	
STALNA SREDSTVA		SSSSSSSSSS	
Opredm. Osn.sred	S1		
Neopr.dolg.sred	S2		
Dolg. Fin. Nal.	S3		
Popr.vred.kap.	S4		
VIRI FIN. SS		VVVVVVVV	
Kapital	V1		
Dolg.obveznosti	V2		
Dolg. Rezervacije	V3		
SSred – viri fin ss		S – V	

CILJ: UGOTOVITI ALI SO STALNA SREDSTVA USTREZNO FINANCIRANA S KVALITETNIMI VIRI?

V primeru, da je rezultat negativen pomeni, da ima več dolgoročnih virov sredstev kot dolgoročnih sredstev. Ob pogoju, da za financiranje kratkoročnih sredstev niso potrebni dolgoročni viri financiranja ima tako podjetje dobro financirana sredstva in sklepamo, da bo sposobno poravnati svoje obveznosti (paziti je potrebno, da sklep ni preuranjen; preveriti je treba ali so obračanja kratkoročnih sredstev in kratkoročnih obveznosti primerna). To sodilo se obravnava v povezavi z ostalimi prikazanimi sodili.

3. GOSPODARJENJE Z OBRATNIMI SREDSTVI

OBRAČANJE

Povezava med sredstvi, potrebnimi viri in hitrostjo njihovega obračanja.

KREDITNA OMEJITEV (glej poglavje 5.1 Kreditna sposobnost)

TOČKA PRELOMA (glej poglavje 5.1 Kreditna sposobnost)

PRISPEVEK ZA POKRITJE (glej poglavje 5.1 Kreditna sposobnost)

Odgovor na gornja vprašanja je povezan s kreditno sposobnostjo dolžnika. Ne obravnava statičnega razmerja med posameznimi sodili ampak obravnava pričakovano kreditno sposobnost. V primeru, da smo s pomočjo gornjih sodil ugotovili, da je pričakovana kreditna nesposobnost vprašljiva je vprašljiva njegova sposobnost vračila sposojenega, tudi plačila obveznosti, ki izvirajo iz prodaje na odloženo plačilo.

4. OSTALA SODILA

a. ROE

- b. DONOS SREDSTEV
- c. GOSPODARNOST
- d. PRIHODEK/ZAPOSLENI
- e. PRIHODEK / SREDSTVA
- f. LIKVIDNOST - KRATKROČNA

Gornja sodila so dopolnilna in v primeru, da se na osnovi prvih treh nismo uspeli odločiti pomagajo pri oblikovanju odločitve. Za primer sposobnosti plačila je izredno pomembno sodilo likvidnosti – kratkoročne.

Odgovore na gornja vprašanja je potrebno obravnavati celovito in v povezavi z ostalimi odločitvenimi dejavniki (neračunovodskimi).

6. Pogovori s kreditodajalci

Sklenemo z razmišljanjem o strategijah, taktikah ipd., ki jih naj uberejo povpraševalci za viri financiranja v pogovorih s ponudniki virov. V svojem razmišljanju smo se omejili na institucionalne tuje vire financiranja. S posebno raziskavo, katere rezultate smo povzeli v poglavju Financiranje malih podjetij smo ugotovili, da je problem predvsem bančno financiranje malih slovenskih podjetij. Razlog je v velikem tveganju, ki je vezano na poslovanje malih slovenskih podjetij. Tveganje je povezano z nezanesljivimi podatki, ki so zajeti v večini kreditnih vlog, nezanesljivih napovedih, nezanesljivih referencah ključnih nosilcev podjetja. Zato banke praviloma zraven pisnih zahtevkov v katerih je potrebno natančno opredeliti namene zaprosenega posojila terjajo tudi kvalitetna poroštva za vračilo kreditov (hipoteke, osebna poroštva podjetnikov in garantov). Prav ta poroštva so pogost razlog, da nekateri menijo, da je možno kredit pridobiti, če banki dokažete, da ne ga ne potrebujete. Prav ta teza kaže nesmisel načina odobranja kreditov. Ta slika pa ni prisotna samo v Sloveniji. Podobno ugotovitve so tudi v razvitih ekonomijah članic OECD. Pri tem je treba primerjati enako z enakim, torej naša mala podjetja z mikro ali družinskimi podjetji članic OECD, saj naša mala podjetja ustrezajo opredeljeni velikosti podjetij v razvitih ekonomijah.

Na osnovi izkušenj pri pogovorih s potencialnimi posojiljemalci ugotavljamo, da je bistvenih nekaj dejavnikov:

- Kvaliteten poslovni načrt s katerim se dokazuje uresničljivost poslovne namere in sposobnost vračila tujih virov financiranja in njegova predstavitev
- Ustrezen delež lastnega financiranja poslovne namere
- Osebna angažiranost odgovornih nosilcev podjetja in njihova osebna poroštva za vračilo sposojenega denarja (običajno so zneski za katere se jamči tako veliki, da osebna poroštva predstavljajo zgolj pripravljenost nosilcev podjetja, da so pripravljeni tvegati tudi z lastnim premoženjem)

Banke imajo praviloma presežek denarnih sredstev. Njihova želja je, da jih plasirajo varno in donosno. Zato mora kreditojemalec poiskati čim več ponudb kreditojemalcev. Te mora med seboj primerjati in se odločiti za najugodnejšo. Izbor pa ne poteka samo med ponudniki ampak tudi med različnimi oblikami možnega pridobivanja virov sredstev. Tako bo pogosto izbiral med:

- Bančnimi krediti
- Obveznicami
- Lombardnimi krediti
- Hipotekarnimi krediti
- Viri pridobljeni na osnovi factoringa
- Viri pridobljeni na osnovi fortfetiranja
- Viri pridobljeni na osnovi leasinga
- Viri pridobljeni na osnovi franšizinga
- Viri pridobljeni z odloženimi plačili (dobavitelji)
- Viri pridobljeni na osnovi kreditnih kartic
- Itd.

Vsebina opredeljenih virov presega okvir tega dela. V bistvu pa je povsem vseeno, kako se vir imenuje in kdo je dejanski ponudnik. Ključna razlika med gornjimi viri je zgolj v zavarovanjih plačila in namenih posameznih virov. Finančniki bodo v cilju čim varnejšega in čim donosnejšega plasiranja kreditov oblikovali nešteto možnih oblik financiranja. Prejemnik (kreditojemalec, povpraševalec) pa mora ne glede na namen ugotoviti ceno posameznega vira in si v pogovorih z institucijami finančnih trgov zagotoviti čim ugodnejše pogoje:

- ustrezen rok vračila
- nizke stroške odobritve vira
- nizko ceno odobritve.

V svoji nameri bo uspel, če bo kreditodajalca prepričal v nizko tveganje. Zato mora v pogovorih poudarjati prav dejavnike tveganja in obvladovanje tveganja.

Literatura in viri:

Barrow Colin, Barrow Paul, Brown Robert: The Business Plan Workbook. Second edition. London : Kogan Page Limited, 1992. 278 str.

Berney, R. in Glover, J.W.: Micro-Business-Friendly Banks in the United States. A Direktory of Small Business Lending Reported by Commercial Banks in June 1999. United States Small Business Administration, Office of Advocacy, Washington 2000. 43 strani.

Bizjak Franc, Petrin Tea: Uspešno vodenje podjetja. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1996. 313 str.

Bizjak Franc: Tehnološki in projektni management. Nova Gorica : Grafika Soča Nova Gorica, 1996. 208 str.

Brigham Eugene F.: Fundamentals of Financial Management. Seventh edition. The Dryden Press Harcourt Brace College Publisher, 1995. 842 strani.

Brigham, F.E., Daves, P.R.: Intermediate Financial Management. South Western Thomson Learning. London,; 2002.

- Cordes, J.J., Hertzfeld, R.H., Vonortas S.N.: A Survey of High Technology Firms. United States Small Business Administration, Office of Chief Counsel for Advocacy, Contract No. SBA-8141-OA94, Washington 1999. 65 strani.*
- Glas Miroslav: Kako razviti dober poslovni načrt. Razvijanje podjetniških idej. Zbornik gradiv za uvodno podjetniško usposabljanje. Tretja dopolnjena izdaja. Ljubljana : Gea College, d.d., 1996, str. 50 do 95.*
- Gregory Alan: Valuing Companies. Analysing Business Worth. New York : Woodhead-Faulkner, 1992. 255 str.*
- Grimš Franc: Priročnik za izdelavo investicijskega programa. Ljubljana : Ljubljanska banka, d.d., 1991. 208 str.*
- Igličar, A, Hočevar, M.: Računovodstvo za managerje. Ljubljana. Gospodarski vestnik, 1997. 423 strani.*
- Ivanjko Šime, Kocbek Marijan: Pravo družb, statusno gospodarsko pravo. Ljubljana : Uradni list Slovenije, 1994. 608 str.*
- Koletnik Franc: Koliko je vredno podjetje. Teoretični in praktični vidiki vrednotenja podjetja. Ljubljana : Zveza računovodskih in finančnih delavcev Slovenije, 1991. 182 strani.*
- Koletnik Franc: Računovodstvo za notranje uporabnike informacije. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1996. 453 str.*
- Kotler Philip et al.: Nova konkurenca: Srečanje z marketinškim izzivom z daljnega vzhoda. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1992. 283 str.*
- Kotler Philip: Marketing Management, Analysis, Planing, Implementation, and Control - prevod: Andrić Vlasta: Upravljanje marketingom, analiza, planiranje, primjena i kontrola. Zagreb : Informator, 1994. 929 str.*
- Mayr, B.: Računovodske informacije. Portorož, Visoka strokovna šola za podjetništvo, 2000. 177 strani*
- Mayr, B.: Kako brati računovodske izkaze?, Ljubljana. Novi forum, 2000. 103 strani.*
- Mihelčič Miran: Upravljanje združb. Zbornik referatov 27. Simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu in poslovnih financah. Portorož : Zveza računovodij, finančnih delavcev in revizorjev Slovenije., 1995. 319 str.*
- Milost Franko: Ustanavljanje in poslovanje mešanih podjetij doma in v svetu. Ljubljana : Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije, 1992. 222 str.*
- Mitra, S.S.. Decision Support System, New York, John Wiley & Sons, Inc. 1986.*
- Možina Stane et al.: Management. Radovljica : Didakta, 1994. 1072 str.*
- Mramor Dušan: Finančna politika podjetja, teoretični prikaz. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1991. 154 str.*
- Mramor Dušan: Uvod v poslovne finance. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1993. 381 str.*
- Needles J. Belverd, Jr.: Financial Accounting. Boston : Houghton Mifflin Company, 1995. 877 str.*
- Parkinson C. Northcote: Parkinsonov zakon ali Na lovu za napredkom. Ljubljana : Mladinska knjiga, 1995. 111 str.*
- Phare ACE programme 1997 (šifra projekta: P97-8089-R) z naslovom »Barriers to Small Business Development in Slovenia, Bosnia and Herzegovina and Former Yugoslav Republic of Macedonia«, avtorjev: Vladimir Bukvič, Andrej Rus, Jože Smole, Dzevad Sehić, Vesna Stojaneva, William Bartlett, Gianluca Colombo, Branko Mayr, Primož Penca, Matjaž Krč, Nenad Brkić, Biljana Acevska in Antonija Josifovska.*

Pratt P. Shannon: Valuing a Business. The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies. Illinois : Business one Irwin Homewood, 1989. 737 str.

Pratt Shannon: Valuing Small Businesses and Professional Practices. Illinois : Dow Jones-Irwin, 1986. 483 str.

Pučko Danijel: Strateško poslovanje in planiranje v podjetju. Ljubljana : Didakta, 1991. 366 str.

Rebernik, M., Repovž, L.: Podjetniški proces OD IDEJE DO DENARJA. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2000. 254 strani.

Sachs, J.: Ko kapitalskim trgov spodrsne. Finance št. 156/1098. Ljubljana 2001. Stran 3.

SBA: The State of Small Business : A Report of the President 1997. Together with the Office of Advocacy's Annual Report on Small Business and Competition. United States Government Printing Office, Washington, 1988. 207 strani.

Schroedel Karl-Hainz: Das Unternehmen und seine Verfassung (eine kritische Auseinandersetzung mit den Unternehmensrechtstheorie (diz). Regensburg : 1984.

Siropolis C. Nikolas: Small Business Management. Boston : Houghton Mifflin Company, 1990. 635 str.

SLOVENSKI računovodski standardi / [izdajatelj] Slovenski inštitut za revizijo. - Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002

Sodin Dana, Škapin Boris in Bonač Križaj Geraldina: Ocenjevanje upravičenosti investicij in spremljava investicije (Navodila - priročnik). Ljubljana : ČGP Delo, TOZD Gospodarski vestnik in Inštitut za ekonomiko investicij Ljubljanske banke - Združene banke, 1985. 180 str.

Steinhoff Dan, Burgess F. John: Small Business Management Fundamentals. Fourth Edition. McGraw-Hill Book Company, 1986.

Timmons, J.A.. New Venture Creation; Entrepreneurship for the 21st Century. Chicago, Bogota, Boston, Buenos Aires itd., IRWIN, 1997. 796 strani.

Timmons, J.A.: New Venture Creation: Entrepreneurship in 1990-s, Third Edition, Homewood : 1990.

Turk Ivan, Melavc Dane: Uvod v računovodstvo. Druga dopolnjena izdaja. Kranj : Moderna organizacija, 1992. 492 str.

Turk Ivan: Uvod v ekonomiko poslovnega sistema. Ljubljana : Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije, 1990. 332 str.

Turk, I., Kavčič, S., Kokotec-Novak, M.: Poslovno računovodstvo. Ljubljana. Slovenski inštitut za revizijo, 1997. 619 strani.

Turk, I., Melavc D.: Uvod v računovodstvo, Kranj, Moderna organizacija, 1994. 491 strani.

Turk, I.: Pojmovnik računovodstva, financ in revizije. Ljubljana : Slovenski inštitut za revizijo, 2000.

United States Small Business Administration, Office of Advocacy: Study Finds Slower Growth in Bank Lending to Small Firms. Advocate, spring 2000, vol. 19 No. 2, stran 1 in 2.

Žager K., Žager L.: Analiza finansijskih izvještaja. Zagreb, Masmedia, 1999. 275 strani.