



B&B  
VIŠJA STROKOVNA ŠOLA

Diplomsko delo višješolskega strokovnega študija  
Program: Logistično inženirstvo  
Modul: Poslovna logistika

## **VPLIV SVETOVNE GOSPODARSKE KRIZE NA MALA PODJETJA**

Mentorica: mag. Vesna Vodopivec  
Lektorica: Ana Manojlovič

Kandidatka: Mojca Slatnar

Kranj, junij 2010

## **ZAHVALA**

Zahvaljujem se mentorici mag. Vesni Vodopivec za vso pomoč pri pisanju moje diplomske naloge ter mojemu možu Bojanu za vso podporo v času mojega študija.

Zahvaljujem se tudi lektorici Ani Manojlovič, ki je lektorirala mojo diplomsko nalogo.

## **IZJAVA**

»Študentka Mojca Slatnar izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom mag. Vesne Vodopivec.«

»Skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorski in sorodnih pravicah dovoljujem objavo tega diplomskega dela na spletni strani šole.«

Dne: 21.06.2010

Podpis: \_\_\_\_\_

## **POVZETEK**

Slovenija se srečuje z gospodarsko krizo od leta 2008, katera se kaže na vseh ravneh življenja. Trenutno gospodarsko stanje vpliva na vse okrog nas. Podjetja se vsak dan spopadajo z novimi izzivi in vprašanjem, kako preživeti oz. kako zadržati svoj položaj. S takšnimi izzivi se soočajo tako svetovna kot tudi slovenska podjetja.

Prvi del diplomske naloge je posvečen pomenu besede »kriza«, njenem začetku v svetu in pri nas, ter njen vpliv na delovanje in obstoj malih podjetij.

V drugem delu diplomske naloge se dotaknem podjetništva v Sloveniji na splošno. V enem izmed poglavij bom podrobneje opisala podjetje Pika d.o.o., v katerem sem zaposlena. Gospodarska kriza v Sloveniji vpliva na poslovanje podjetij, zato bom opisala prednosti in slabosti podjetja, ter prilagoditev na okolje in potrebe kupcev.

## **KLJUČNE BESEDE**

- gospodarska kriza
- recesija
- podjetništvo
- mala podjetja

## **ABSTRACT**

Slovenia is meeting with crisis since 2008, which influence in every parts of life. At the moment economy influence to business in every country at the world. Small business have a challenge of surviving. That is the one of the most important challenge every world country as Slovenian business too.

At the first part of my diploma work is intent to interperate words as a crisis and recession. I will describe beginings of the crisis at the word and in Slovenia, and also it influence to existence and viabilliti of small business.

At the second part of my diploma work is intend to present entrepreneuriship in Slovenia. At the one of the chapter in my diploma work will be describe in detail firm Pika d.o.o., wich I am employed. Economy crisis is an influence to operate and conducts business abroad. That is the reason for describing the action firm, priority and weakness and adaptation to study the sitation and needs of customers.

## **KEYWORDS**

- crisis
- recession
- entrepreneuriship
- small business

## KAZALO

|          |   |           |
|----------|---|-----------|
| <b>1</b> | <b>UVOD</b>                                 | <b>1</b>  |
| 1.1      | PREDSTAVITEV PROBLEMA                       | 1         |
| 1.2      | NAMEN IN CILJ RAZISKAVE                     | 2         |
| 1.3      | METODE DELA                                 | 2         |
| <b>2</b> | <b>SVETOVNA GOSPODARSKA KRIZA</b>           | <b>3</b>  |
| 2.1      | POJEM KRIZA                                 | 3         |
| 2.1.1    | ZNAČILNOSTI GOSPODARSKE KRIZE               | 3         |
| 2.2      | RECESIJA                                    | 4         |
| 2.2.1    | RECESIJA KOT DEL EKONOMSKEGA CIKLA          | 5         |
| 2.3      | SVETOVNA KRIZA                              | 6         |
| 2.3.1    | ZDA   | 6         |
| 2.3.2    | JAPONSKA                                    | 7         |
| 2.3.3    | EVROPA                                      | 8         |
| <b>3</b> | <b>PODJETNIŠTVO V SLOVENIJI</b>             | <b>11</b> |
| 3.1      | POJEM PODJETNIŠTVA                          | 11        |
| 3.2      | PODJETJE KOT GOSPODARSKA DEJAVNOST          | 11        |
| 3.2.1    | VELIKOST PODJETIJ                           | 13        |
| 3.2.2    | VRSTE PODJETIJ GLEDE NA LASTNIŠTVO          | 14        |
| 3.2.3    | SAMOSTOJNI PODJETNIK – S.P.                 | 16        |
| 3.3      | PODJETJE KOT NEGOSPODARSKA DEJAVNOST        | 16        |
| <b>4</b> | <b>MALA PODJETJA V SLOVENIJI</b>            | <b>17</b> |
| 4.1      | VPLIV GOSPODARSKE KRIZE V SLOVENIJI         | 18        |
| 4.2      | GOSPODARSKA KRIZA IN MALA PODJETJA          | 19        |
| 4.3      | PODATKI PO REGIJAH                          | 21        |
| 4.3.1    | ŠTAJERSKA                                   | 21        |
| 4.3.2    | GORENJSKA                                   | 22        |
| 4.3.3    | DOLENJSKA                                   | 22        |
| 4.3.4    | PRIMORSKA                                   | 22        |
| 4.3.5    | POMURSKA                                    | 22        |
| 4.4      | NAGRAJEVANJE USPEŠNIH PODJETIJ              | 24        |
| 4.4.1    | GAZELE PO REGIJAH                           | 24        |
| 4.5      | VPLIV BDP NA MALA PODJETJA                  | 26        |
| 4.6      | STATISTIČNI PODATKI                         | 26        |
| <b>5</b> | <b>PODJETJE PIKA</b>                        | <b>29</b> |
| 5.1      | PREDSTAVITEV PODJETJA                       | 29        |
| 5.2      | ORGANIZACIJA IN NALOGE PODJETJA             | 29        |
| 5.3      | POSTOPEK PRODAJE                            | 32        |
| 5.4      | ANALIZA SWOT                                | 35        |
| <b>6</b> | <b>REŠITEV ZA MALA PODJETJA</b>             | <b>38</b> |
| 6.1      | UKREPI VLADE RS                             | 38        |
| 6.2      | BANČNA POSOJILA                             | 38        |
| 6.3      | KREPITEV PREDLOGOV ZA RAZVOJ MALIH PODJETIJ | 39        |
| <b>7</b> | <b>ZAKLJUČEK</b>                            | <b>41</b> |
|          | LITERATURA IN VIRI                          | 42        |
|          | KAZALO SLIK                                 | 45        |
|          | KAZALO TABEL                                | 45        |
|          | KRATICE IN AKRONIMI                         | 45        |

# 1 UVOD

Gospodarska kriza je tema, ki je zelo aktualna. Beseda kriza je širok pojem, ki zaznamuje kratkotrajno, nezaželeno in kritično stanje v podjetju, nastalo zaradi zunanjih kakor tudi notranjih vzrokov. Zaradi krize je neposredno ogrožen nadaljnji obstoj in razvoj podjetja. S takšnim stanjem se trenutno soočajo številna podjetja v Sloveniji, kot tudi v svetu (Dubrovski, 2004).

Gospodarske razmere se iz dneva v dan spreminjajo in niti največji strokovnjaki ne upajo napovedati končnega izida. Ko se je Slovenija osamosvojila je prevzela tudi nekatera tveganja. Na začetku je izgubila je velik del jugoslovanskega trga. Kot mlada država se je preusmerila na zahodne trge, pozneje pa se je ponovno uveljavljala na ozemljih nekdanje Jugoslavije.

Vsaka država skuša omiliti krizo oz. jo prestati s čim manjšimi posledicami za gospodarstvo. Pri neuspešnem reševanju krize sta prisotna predvsem dva razloga:

- prepozno zaznavanje krize ali
- pomanjkanje znanja na tem področju.

Pomembno vlogo pri reševanju krize imajo tudi udeleženci, ki se nanjo različno odzovejo.

Poudarek diplomskega dela bo na poslovanju podjetij s primerom študija, kjer bom ugotavljala dejansko stanje. Pri tem bom uporabila izkaze uspeha, poslovna poročila in pogovore z nadrejenimi, v podjetju Pika d.o.o. V diplomsko nalogo bom vključila tudi poslovne procese, ki se v opisovanem podjetju odvijajo, ter formalno organizacijsko strukturo.

V zadnjem delu diplomske naloge bom predstavila svoje vidike na podjetje in krizo, ter podala predloge in mnenja za zmanjšanje vpliva krize. V tem delu bom podala konkretne rešitve za izboljšanje stanja tako v opisovanem podjetju kot tudi v državi.

## 1.1 PREDSTAVITEV PROBLEMA

Svetovna gospodarska kriza je prinesla velike spremembe v posameznih državah, kot tudi v sistem, znotraj katerega deluje posamična država. Spremembe se najbolj odražajo v delovanju majhnih podjetij, saj se ta srečujejo z likvidnostnimi težavami. Tudi slovensko gospodarstvo je zašlo v krizo. Strokovnjaki in analitiki z ekonomskega področja poizkušajo vsakodnevno poiskati najboljše rešitve za izhod iz krize.

Dejstvo je, da zaradi krize stečajni obremenjujejo slovenska sodišča. V zadnjem letu je bilo največ osebnih stečajev (700), kateremu sledijo stečajni podjetij (450). Po mnenju analitikov iz Banke Slovenije, se naši državi obeta zmerna gospodarska rast. Obseg BDP (bruto domačega proizvoda) se bo v letošnjem letu povečal za 1,3 %, v letu 2011 pa za 1,8 %. Stopnja inflacije bo letos dosegla 1,6 %, v prihodnjem letu pa 1,4 %. Po predvidevanjih bosta letos osebna potrošnja in javna poraba stagnirali, pri čemer se lahko osebna potrošnja celo zmanjša, javna poraba pa nekoliko poveča.

Na dolgi rok bo imelo slovensko gospodarstvo resne težave, če se bo razkorak med rastjo stroškov dela (na proizvod v Sloveniji), v primerjavi z glavnimi trgovinskimi partnerji, še naprej povečeval. Stroškovna konkurenčnost Slovenije se slabša zaradi padca produktivnosti predelovalnih dejavnosti v prvem trimesečju in uskladitvi plač v javnem sektorju. V prihodnih dveh letih se bo Slovenija soočala z zahtevnimi gospodarskimi razmerami. Domače povpraševanje bo še naprej precej skromno, medtem ko bo izvoz odvisen od razmer v svetovnem gospodarstvu. To bo privedlo v situacijo, kateri bi lahko grozilo novo nazadovanje. Analitiki že za letošnje leto napovedujejo zaostrene pogoje, predvsem na področju trga dela.

Zaradi krize in njenih vplivov sem izbrala podjetje PIKA d.o.o., v katerem sem tudi zaposlena. Predstavila bom organizacijo in poslovne procese podjetja ter pri tem izpostavila problematiko podjetij. V enem izmed poglavij bom natančno opisala en delovni proces od začetka do konca, ter pri tem izpostavila prednosti in slabosti v omenjenem podjetju.

## **1.2 NAMEN IN CILJ RAZISKAVE**

Namen diplomskega dela je predvsem poglobiti znanje o nevarnostih in tveganjih zaradi svetovne gospodarske krize, ter vpliv le-te na mala podjetja v Sloveniji. V ta namen bom podala predloge za reševanje malih podjetij ter konkretne rešitve, ki bodo malim podjetjem pomagale preživeti najtežje obdobje gospodarske krize.

Cilj diplomske naloge je ugotoviti slabosti v podjetju, ki so nastale kot posledica krize. Zaradi tega bom v opisovanem primeru analizirala poslovne funkcije in poiskala področje in vzroke vpliva krize.

## **1.3 METODE DELA**

Pri izdelavi diplomskega dela se bom posluževala različnih metod in virov, ki temeljijo na preučevanju teoretičnih prispevkov različnih avtorjev knjig, zapiskov in člankov.

Z metodo deskripcije bom opisovala dejstva o vplivu svetovne krize na države in poslovanje malih podjetij. Uporabila bom tudi metodo raziskovanja, saj bom poskušala prikazati dejansko stanje malih podjetij v Sloveniji. Pri tem bom podala konkretne rešitve tistim podjetjem, ki so se zaradi vpliva recesije znašli v krizni situaciji.

V svoje diplomsko delo bom vključila primerjalno metodo sekundarnega tipa, saj bom s pomočjo raziskav (trga dela, brezposelnosti, delovanja podjetij, idr.), ki so že bile opravljene, predstavila problematiko na opisovanem področju.



## 2 SVETOVNA GOSPODARSKA KRIZA

### 2.1 POJEM KRIZA

Beseda kriza izhaja iz grške besede »krisis«, kar pomeni prepir, presojo. Grški glagol »krinein« (soditi, odločiti), pa pomeni hudo nevarno stopnjo ali težaven položaj (Vrečko, 2002).

V Slovenskem knjižnem slovarju je beseda kriza definirana kot stanje v gospodarstvu, ko se ugodne razmere za razvoj začnejo hitro slabšati. Kriza je časovno omejen proces, zato se po vrhuncu le-te, ob uporabi ustreznih ukrepov prične vračanje v sistem oz. novo stanje. Tako se proces krize zaključí.

Po mnenju Dubrovskega (2004), je kriza pogosto uporabljena oznaka za težke in za prihodnost negotove, a odločilne položaje. Kriza se nanaša na številna področja naravnih, družbenih, ekonomskih in duševnih procesov, ki ima zelo različne razsežnosti. V svetovnem merilu so znani primeri, ko je bilo ogroženo premoženje ljudi in je kriza vplivala na ustaljene in družbene tokove (zalivska in balkanska vojna, azijska in ruska finančna kriza, itd.).

Krystek (1987) opredeli besedo krizo iz različnih pogledov. S stališča medicine beseda »kriza« predstavlja vrh težko ozdravljive bolezni in predstavlja stanje kot prelomno točko med ozdravitvijo in smrtjo pacienta.

Na podlagi napisanega lahko trdimo, da ima beseda kriza več pomenov, največkrat pa v slabem tolmačenju. Kriza je preobrat, prelom in velika sprememba v utečenem načinu poslovanja in ravnanja zaposlenih, kar pa predstavlja poleg grožnje in nevarnosti tudi priložnosti za izvedbo nujnih sprememb, mobilizacijo resursov ali samo za streznitev in realno ocenjevanje njegovih zmožnosti (Kovač, 1993).

Nekateri podjetniško krizo definirajo kot kratkotrajno, neugodno, nezaželeno in kritično stanje v podjetju, ki običajno nastane zaradi zunanjih in tudi notranjih vzrokov. Kriza neposredno ogroža obstoj in razvoj podjetja, zato morajo vodilni v podjetju dobro razmisliti, katero tehniko poslovanja bodo pri tem uporabili.

#### 2.1.1 ZNAČILNOSTI GOSPODARSKE KRIZE

Gospodarska kriza je prelom in velika sprememba v celotnem ekonomskem sistemu. Kriza se odvija v procesih, kot so: začetek, vzpon, vrhunec in konec. Značilnosti gospodarske krize po procesih so:

- Močno upadejo potrošniški nakupi, medtem ko se zaloge avtomobilov in drugih trajnih dobrin nepričakovano povečajo. Ko se podjetja odzovejo z zmanjšanjem proizvodnje, pade realni BDP (bruto domači proizvod). Kmalu zatem močno upadejo tudi naložbe podjetij v tovarne in opremo;
- Povpraševanje po delu se zmanjša. To je opaziti kot skrajšanje povprečnega delovnega tedna, kateremu sledita odpuščanje in višja brezposelnost;

- Ko se zniža povpraševanje po surovinah, hitro upadejo tudi njihove cene;
- V recesiji močno upadejo tudi njihovi poslovni dobički. Ko vlagatelji začutijo poslovni zastoj, se znižajo tudi cene delnic;
- V recesiji običajno upadejo tudi obrestne mere, saj se zmanjša povpraševanje po kreditih (Samuelson & Northaus, 2002).

Nihanja outputa, obrestnih mer, inflacije in zaposlenost prebivalstva, sestavljajo poslovni cikel, ki zaznamuje vsa tržna gospodarstva. Pri tem se lahko pojavijo t.i. neugodna stanja v gospodarstvu, ki jih opredelimo kot:

- stagnacija je obdobje, ko gospodarstvo ne narašča (pomeni da output v gospodarstvu ostaja isti glede na preteklo obdobje);
- recesija je obdobje, v katerem BDP upade v vsaj dveh zaporednih kvartalih;
- depresija pa je daljše obdobje, ki ga označuje visoka bresposelnost, padajoče cene, poslabšan poslovni optimizem in pogosti stečaji.

Lahko bi se reklo, da so Evropske države vključno s Slovenijo trenutno v stanju depresije. V Sloveniji je bilo tako zaskrbljujoče stanje (število stečajev in brezposelnih delavcev) po osamosvojitvi, leta 1991.

## 2.2 RECESIJA

Recesija je zmanjševanje gospodarske aktivnosti znotraj ekonomije, ki ponavadi traja nekaj mesecev. Indikator oz. pokazatelj recesije je negativna gospodarska rast, merjena z zmanjševanjem celotnega bruto domačega proizvoda v državi (BDP) dve četrtletji zapored. Torej, če je rast BDP-ja v primerjavi s prejšnjim četrtletjem negativna dvakrat zapored, potem je ekonomija v recesiji.

Učinki recesije se lahko opazijo v proizvodnji, stopnji nezaposlenosti, višini realnih prihodkov, ter zmanjšani trgovski aktivnosti (prodaja na veliko in drobno). Čeprav neprijetna, je recesija ponavadi del normalnega ekonomskega cikla. Zgodi se, da jo povzročijo tudi enkratni dogodki. Recesije so v povprečju trajale 6 do 18 mesecev.

Posledice recesijskih ekonomskih učinkov, so za podjetja in gospodarstvo lahko zelo škodljive, ali celo pogubne. Nekatera podjetja so v takšnem okolju močno prizadeta, druga pa manj. V recesiji se, zaradi zmanjšane obsega trgovske aktivnosti in manjše kupne moči podjetij in posameznikov, prihodki podjetja iz naslova prodaje znižajo. Prodaja podjetja upade, s tem pa tudi dobiček podjetja (<http://www.financnislovar.com/definicije/recesija.html>, 8.5.2010).

## 2.2.1 RECESIJA KOT DEL EKONOMSKEGA CIKLA

Ekonomski (gospodarski) cikel je fluktuacija oz. gibanje gospodarske aktivnosti med obdobjem rasti (ekspanzije), in obdobjem stagnacije oz. kontrakcije. Torej so obdobja, v katerih ekonomija raste in so obdobja, v katerih se zmanjšuje. Ekonomski (gospodarski) cikel je sestavljen iz:

- ekspanzije (boom),
- upočasnitve (slowdown),
- recesije (recession) in
- okrevanja (recovery).

So obdobja rasti (ekspanzije) in obdobja, v katerem se ekonomija zmanjšuje (stagnacije). Ob koncu recesije se začne obdobje okrevanja ekonomije, po katerem se cikel zaključi, in se začne novi z novo ekspanzijo. Da bi vedeli, v kateri fazi se gospodarstvo nahaja, nam pomagajo ekonomski kazalci, kot so BDP, obrestne mere, stopnja nezaposlenosti, višina zadolženosti ter obseg potrošniške porabe. Te spremembe nakazujejo na začetek naslednje faze v ekonomskem ciklu.

Obdobje ekspanzije v povprečju traja med tri do pet let. Lahko traja tudi dlje, vendar so učinki visoke rasti na dolgi rok za ekonomijo škodljivi. Centralne banke (npr. Banka Slovenije) s svojo monetarno politiko preprečujejo pregrevanje ekonomije. V obdobju ekspanzije so vlagatelji na kapitalskih trgih pripravljene sprejemati večja tveganja kot ponavadi. Kupujejo podjetja, ki so v panogah tehnologije, energije in surovine.

V času kontrakcije se vlagatelji izogibajo tveganju z investiranjem v neciklične panoge, kot so javna storitvena podjetja (elektrika, vodovod), zdravstvene storitve, idr. Taka podjetja najlažje preživijo zmanjševanje gospodarske aktivnosti. Trendi pri cenah delnic na kapitalskih trgih tudi nakazujejo spremembo faze ekonomskega cikla. Premiki pri vrednotenju kapitalskih trgov, so predhodnica spremembe faze ekonomskega (gospodarskega) cikla.

Da bi inflacija, ob bistveno večji brezposelnosti ostala nizka, dejansko pomeni, da bo okrevanje gospodarstva v prihodnjih petih letih šibko. Ko gospodarstva okrevajo po recesiji, običajno rastejo hitreje od dolgoletnega trenda, kar pomeni, da tudi cene rastejo bolj od dolgoletnih trendov. Prihodnje leto bomo vstopili v tretje leto gospodarske in finančne krize. Analitiki napovedujejo začetek okrevanja gospodarstva, ki pa bo po vsej verjetnosti dolgotrajno in boleče. To še zlasti velja za trg dela, kjer se ob nadaljevanju težav v podjetjih in naraščanju brezposelnosti pričakuje oster spopad med delodajalci in sindikati. Vlada Republike Slovenije bo potrebovala veliko politične modrosti, saj namerava poleg kratkoročnih ukrepov v naslednjem letu izvesti tudi korenite strukturne reforme – pokojninsko reformo, reformo trga dela in reformo socialnih pomoči.

Tako kot človeško telo rabi počitek po daljšem obdobju aktivnosti, tako tudi ekonomija rabi ohladitev po nekajletni visoki rasti. Tako kot letalo vzleti in pristane tako tudi ekonomija podoživlja obdobje vzleta (ekspanzije) in pristanka (kontrakcije) (<http://www.financnislovar.com/definicije/ekonomski-cikel.html-21.5.10>).

Gospodarska kriza je razkrila strukturne slabosti, zato je gospodarska rast letos upadla bolj kot v večini državi EU. Kriza je opozorila tudi na nekatere pomanjkljivosti sistemske ureditve socialne varnosti in je tudi priložnost, da se ob sprejemu t. i. »protikriznih« ukrepov izvedejo tudi strukturne spremembe.

## 2.3 SVETOVNA KRIZA

### 2.3.1 ZDA

Kriza, ki se je začela v ZDA, se je prenesla v vse države sveta. Največji vpliv ima na finančno in gospodarsko področje. Začetki svetovne gospodarske krize segajo v obdobje pred pokom nepremičninskega balona, leta 2006-2007. Namesto, da bi posojilodajalec neposredno posodil denar posojilojemalcu, pri čemer bi se osebno domenila za pogoje posojila in bila seznanjena s ceno in tveganji posla, se med njiju vrine kar sedem različnih posrednikov. To so: hipotekarni posrednik, banka, upravljavec novega vrednostnega papirja, upravljavec terjatve do začetnega posojilojemalca, podjemnik, zavarovalnica in agencija za ocenjevanje njene bonitete. Naloga slednjih je prispevati k razpršitvi tveganja.

S finančnimi inovacijami, kot so hipotekarne obveznice, zadolžnice in zavarovanja, tveganje zapakirajo do neprepoznavnosti. Vsak posrednik pridobi za svojo storitev provizijo, ki pa je smiselna le, če zmanjšujejo omejitve pri prenosu prihrankov od končnih varčevalcev do končnih uporabnikov kreditov. Tega osnovnega cilja ne izpolnijo. Ravno nasprotno- celoten osnovni posel in tveganje zakrijejo, k rasti dodane vrednosti pa ne prispevajo. Evropske banke in finančne institucije ponudijo ustvarjene finančne instrumente (zaradi tveganj) po ugodnih cenah naivnim kupcem. Ti jih kupijo ne da bi se zavedali tveganja neplačila prvotnega hipotekarnega posojilojemalca, ki je v paketu. Banke s prodajo danih kreditov tveganja izločijo iz svoje aktive, ter poljubno nadaljujejo s kreacijo kreditov (Štiblar, 2008).

Pretvarjanje osnovnega posojila denarja v vrednostne papirje, samo razprši tveganje, ki se prenaša med nosilci, saj ga ni mogoče odpraviti z nikakršnim finančnim instrumentom. Prodaja tveganj iz osnovnega posla povečuje likvidnost v sistemu, zato nadzor bank postane nepomemben in nemočen (ukrepi monetarne politike). Finančni in monetarni balon se napihuje zunaj sektorja poslovnih bank ter v finančnih ustanovah, ki v svojem emitiranju niso dovolj nadzorovane.

Po piramidni shemi se je predpostavljalo, da bodo kupci hiš odplačevali hipotekarno posojilo, saj bodo cene nepremičnin še naprej rasle. Po prvem poku hipotekarnega balona, se je shema podrla in to je povzročilo tudi pok finančnega balona. Hipotekarni posojilojemalci so kaj kmalu ugotovili, da ne morejo plačevati anuitet posojil. Hipotekarne obveznice niso bile servisirane in tako tudi tranše novih izvedenih finančnih instrumentov CDO (collateralized debt obligation), v katere so bila zapakirana in razpršena drugorazredna hipotekarna posojila, niso vračale obljubljenega. Imetniki hipotekarnih obveznic niso vedeli kakšno je tveganje pri tem, zato so jih začeli hitro prodajati, kar jim je znižalo vrednost, saj jih nihče ni hotel kupiti. Finančne ustanove so začele izplačevati depozite.

Finančne ustanove niso likvidne, če je obseg danih posojil in kupljenih obveznic večji od obsega pridobljenih depozitov. Če finančne ustanove nimajo dovolj sredstev za pokritje te razlike, jih kupijo druge finančne ustanove in jih dokapitalizirajo (lahko jih dokapitalizirajo lastniki, ali pa vstopi država in jih z dokapitaliziranjem nacionalizira).

V krizi je pogosto, da država prispeva kapital za obnovitev bank, da se vrnejo k normalnem poslovanju. S tem, ko vstopi država v finančni sistem, postane lastnica bank posredno ali skozi menjavo dolgov za kapital. V krizi banke niso pripravljene posojati sredstva, ker so skeptične glede vračila. Dodatno likvidnost bank v tem primeru nudijo centralne banke iz primarne emisije. S tem dejanjem se prepreči zlom celotnega bančnega sistema (Štiblar, 2008).

Rešitev krizne situacije je v tem, da hipotekarne obveznice in zadolžnice postanejo ponovno na prodajo. Ker ni povpraševanja, tudi ni prave cene. Prva naj bi jih odkupovala država. Banke in druge finančne ustanove naj bi neprodane obveznice na trgu prodale državi in preko trgovanja dobile zanje gotovino. Trgovanje z državo naj bi se ponovno vzpostavilo ceno obveznic.

Zaradi globalizacije so investitorji iz ene države močno prisotni v drugi državi. ZDA so leta 2007 imele v tujini naložb za 128 odstotkov svojega BDP - ja, ter obveznosti v višini 145 odstotkov BDP. Ko se je v Ameriki stanje slabšalo, so te naložbe delovale kot »prenosni mehanizem«, ter omogočili krizi, da dobi nov zagon v tujini (Krugman, 2009). Posebno t. i. »Ahilovo peto« so imeli hitro rastoči trgi, imenovani kot »carry trade«. To je način trgovanja, ko se izposojena sredstva v državah z nizko obrestno mero (Japonska), posodijo državam z visoko obrestno mero (Brazilija, Rusija).

Omenjeno trgovanje je bilo donosno dokler poti niso presekale države z nizko obrestno mero. Kapital ni več odtekal iz Japonske, zato je vrednost jena poskočila. Ker kapital ni več pritekal v države z hitro rastočimi trgi, je vrednost njihovih valut zelo padla. Tisti, ki so si izposojali v eni valuti in posojali v drugi, jih je privedlo do največje valutne krize in nove katastrofe za svetovni finančni sistem. Ameriška centralna banka je centralnim bankam s hitro rastočimi gospodarstvi, ponudila valutne zamenjave (Štiblar, 2008).

### 2.3.2 JAPONSKA

Japonska je ena najrazvitejših držav na tehnološkem področju. V zadnjem desetletju so opazne globoke gospodarske težave. Po drugi svetovni vojni je postala ena najhitrejših rastočih držav. Postala je svetovna gospodarska velesila in zgled hitre gospodarske rasti. Globoka recesija se je začela v poznih osemdesetih letih, ter trajala celotna devetdeseta leta. Leta 1996 je bila prekinjena in vse je kazalo, da se bo Japonska vrnila na pota visoke gospodarske rasti. Leta 1997 pa je gospodarstvo Japonske zapadlo v še večjo recesijo.

Azijska finančna kriza in lastne napake so zatrli upanje za oživitev gospodarske rasti. Japonska je otoška država in ima zelo malo lastnih virov, zato je odvisna predvsem od uvoza. Pomembno vlogo za razvoj gospodarstva na Japonskem je

imela Amerika. Japonski je prinesla korenite reforme ustave in zakonov, kar je pomenilo osnovo za nadaljnji razvoj. Najboljši rezultat so bile energetske krize, ki jih je Japonska uspešno prebrodila.

### 2.3.3 EVROPA

Povezanost in odvisnost finančnih trgov je veliko večja, kot je bila včasih. Finančne institucije so razširile poslovanje daleč izven svojih državnih meja. Z vključitvijo Slovenije v Evropsko Unijo, se je odprtost slovenskega gospodarstva povečala. Globalizaciji in njenim učinkom težko sledijo celo velika evropska gospodarstva. Za razvoj finančnega trga v Evropi je bilo izrednega pomena sprejem enotne valute (Euro), kar je ustvarilo drugi največji finančni trg na svetu.

Ko je leta 2008 na svetovnih finančnih trgih prišlo do krize, je EU takoj sprejela "Evropski načrt za oživitev gospodarstva in odziv na finančno krizo". Kot najpomembnejši cilj si je zadala obnovitev zaupanja na finančnih trgih in omejitev posledic finančne krize v gospodarstvu. Evropska Unija je oblikovala niz ukrepov v podporo aktivnostim držav članic.

Zadnji dve leti smo dobili zagotovo potrdilo, da je sistemsko tveganje sovražnik številka ena svetovnih kapitalskih trgov. Če so se, ob prisotnosti sistemskega tveganja, v tem obdobju preteklih dveh let rezultati podjetij drastično poslabševali, nevarnosti sistemskega tveganja nismo tako eksplicitno občutili. Tega pa ne moremo reči za obdobje zadnjih treh mesecev. Večina rezultatov podjetij je nad pričakovanji analitikov, nekatera podjetja pa delujejo celo bolje (<http://www.finance.si/blog.php?id=31&post=638,25.5.2010>).

Največje sistemsko tveganje trenutno predstavlja Evropa. Zaradi držav z nakopičenimi javnofinančnimi težavami, se posledično pod vprašaj postavlja tudi obstoj skupne valute. Za to je potrebno iskati razloge v preteklosti, in sicer v spodbujanju hitre rasti nekaterih držav, kar bomo občutili na različnih področjih.

Zaradi težav v državah Evropske unije bi pristojni organi lahko uvedli sledeče ukrepe:

- zmanjšali izvoz iz ZDA, zaradi močnejšega dolarja in slabšega evropskega povpraševanja;
- pocenili delnice potrošnih in investicijskih dobrin;
- zaostri in zmanjšali kreditno aktivnost.

To zadnje bi bil razlog predvsem zaradi ponovnega bistvenega poslabšanja kvalitete naložbenih portfeljev (posojil in ostalih plasmajev) v ameriških bankah. Vsi trije naštetih dejavniki ne vplivajo povsem negativno, saj je posledično močnejšeja dolarja prišlo do pocenitev surovin (npr. nafta se je pocenila iz 80 na zdajšnjih 70 dolarjev za sod). V drobnogledu lahko opazimo, da je izvozna izpostavljenost ZDA do Evrope majhna (celotni izvoz okrog 2 % ameriškega BDP), kar posledično pomeni, da zmanjšano evropsko povpraševanje praktično ne prizadene rasti ameriškega BDP. Bolj problematičen vpliv pa predstavljajo pocenitve na delniških trgih, saj je precejšen delež sredstev ravno v delniških naložbah.

Pri zaostritvi likvidnosti in kreditne aktivnosti, je potrebno poudariti, da je po podatkih nekaterih investicijskih bank, skupna izpostavljenost ameriških bank do Grškega, Španskega in Portugalskega dolga samo okrog 90 milijard dolarjev. V to številko je zajet tako javni in privatni sektor, kot imetniki dolga. Števila je majhna, če jo primerjamo z izgubami, ki so jo utrpeli evropske banke pri nepremičninski krizi.

Verjetno se lahko strinjamo s splošno tezo, da se težave ZDA v vseh svojih razsežnostih s časovno zakasnelostjo močneje odrazijo v Evropi, kot obratno. Zaradi nakopičenih težav se bo morala Evropa soočiti s rigoroznimi spremembami in reformami. Edino spremembe bodo omogočile, da skupna evropska valuta ne bo pod vprašajem obstoja. Prve napovedi resnosti situacije smo zaznali ravno zdaj, ko je vodilna članica EU Nemčija naznanila varčevalni načrt do leta 2016, začeni z letom 2011. Vsako leto nameravajo privarčevati 10 milijard evrov. Pričakovati je, da se bodo podobno odzvale vse države članice, saj se je z začetimi ukrepi proračunske sanacije oglasila tudi Italija (z zmanjševanjem zaposlovanja in zmanjševanjem transferjev regijam). Reforme se bodo morale nujno zgoditi, ki pa bodo po občutku, dolgotrajnejše, predvsem zaradi močne vloge sindikatov v posameznih državah, kakor tudi politične (ne)volje. Varčevalni ukrepi držav imajo nujno posledico znižanje potrošnje in posledično gospodarske rasti. Tega si na kapitalskih trgih ne želimo (<http://www.finance.si/blog.php?id=31&post=638>, 25. 5. 2010).

Tabela 1: Nekatero vzhodnoevropske države obljublajo visoke rasti BDP-ja

| DRŽAVE    | BDP 2009 | BDP 2010 | BDP 2011 | Proračunski primanjkljaj % BDP 2009 | Proračunski primanjkljaj % BDP 2010 | Proračunski primanjkljaj % BDP 2011 |
|-----------|----------|----------|----------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Bolgarija | -5,0     | -1,0     | 2,2      | -0,8                                | -3,1                                | -3,4                                |
| Hrvaška   | -5,8     | -1,0     | 1,3      | -3,9                                | -4,9                                | -4,2                                |
| Češka     | -4,2     | 1,6      | 2,4      | -6,6                                | -5,5                                | -5,0                                |
| Poljska   | 1,7      | 2,6      | 2,7      | -7,2                                | -7,1                                | -6,6                                |
| Turčija   | -4,7     | 4,5      | 4,5      | -5,5                                | -4,8                                | -3,9                                |
| Ukrajina  | -15,1    | 3,0      | 4,0      | -11,3                               | -5,2                                | -3,9                                |
| Madžarska | -6,3     | -0,1     | 2,8      | -3,9                                | -5,0                                | -4,0                                |
| Slovenija | -7,8     | 0,6      | 1,5      | -5,6                                | -6,6                                | -6,5                                |

Vir: <http://www.finance.si/blog.php?id=31&post=638>, 25.05.2010

Tabela 1 prikazuje, da znaša proračunski primanjkljaj v teh držav pri oceni za 2010 -5,6 % BDP, kar je veliko bolje kot pri razvitih evropskih državah, ki znaša v povprečju -6,7% BDP-ja. Torej so države emerging europe precej v boljšem fiskalnem stanju. Prav tako niso pretirani kazalci deleža javnega dolga v BDP-ju. Ravno problematična Madžarski je v treh letih pred začetkom krize uspelo znižati rekorden proračunski primanjkljaj z 9,4 % na 4 % BDP-ja. V času krize so prejeli tudi pomoč s strani IMF, Svetovne banke in EU v višini 20 mrd EUR ravno za krpanje proračunske luknje in zniževanje zunanje dolga.

Skupno je Evropska unija, da bi ublažila posledice krize namenila 133 milijard ameriških dolarjev za vzhodnoevropske države. Prejemnice pomoči so bile poleg Madžarske še Romunija, Latvija in Srbija. Poljska je zaradi ugodnih makroekonomskih kazalcev (ta sploh ni imela recesije oz negativne gospodarske rasti) uspela pridobiti fleksibilno kreditno linijo. Navkljub fiskalni disciplini Madžarske v zadnjih letih pa vseeno ostaja ena izmed držav, ki je ranljiva zaradi visokega zunanjega dolga (ta presega 80 % BDP-ja). Tudi bančnemu sektorju je uspelo znižati izdajanje kreditov v tujih valutah z več kot 60 % vseh izdanih kreditov na 50 %.

Ravno izpostavljenost tujim kreditom je bil velik problem v regiji, saj so domače valute devalvirale oziroma deprecirale, kar je povečevalo stroške kreditojemalcem. Tako so krediti postali pretirano dragi in marsikdo ni mogel odplačevati kredita. Zaradi omenjenega efekta in posledično krize je prišlo do porasta deleža slabih kreditov v bilancah bank. Kar je po eni strani zniževalo profitabilnost bank po drugi strani pa močno zniževalo kapitalsko ustreznost bank zaradi velikih izgub, ki so bile poiskati nove vire financiranja kreditov tudi z večjimi dokapitalizacijami. Glede na pričakovane ocene gospodarske rasti in pa izboljšanja bančnega sektorja (nekaterih držav so že dosegle vrh deleža slabih kreditov, kar bo v zniževanju slabih kreditov privedlo do večjega sproščanja rezervacij in posledično do večjega porasta dobičkov bank) ter nadaljnega zniževanja obrestnih mer bodo vzhodnoevropske države še bolj v fokusu investorjev (<http://www.finance.si/blog.php?id=31&post=638>, 25. 05. 2010).

V kolikor se bodo še pojavljale negativne novice o grškem fiskalnem položaju ter drugih držav (Portugalska, Italija, Irska in Španija), zna kapitalski trg zelo negativno odreagirati in tega se je treba pri investiranju na teh trgih zavedati. Torej regija ostaja zanimiva še posebej za tiste države katerih likvidnost na borzah ni problem. To so predvsem Rusija, Poljska in Turčija, ki bodo tudi beležile največje gospodarske rasti v naslednjih dveh letih.



## 3 PODJETNIŠTVO V SLOVENIJI

### 3.1 POJEM PODJETNIŠTVA

Podjetništvo opredelimo kot proces, v katerem podjetniki (posamezniki), ali skupine ljudi (podjetniški timi), odkrivajo poslovne priložnosti in jih kasneje tudi uresničujejo. Za uresničitev poslovnih priložnosti podjetniki ustanovijo podjetje, ki je pod njihovim nadzorom. Stopnjo podjetništva merimo z novo ustanovljenimi podjetij na tisoče prebivalcev (Vodopivec, 2008).

Del podjetništva se imenuje dinamično podjetništvo. To je disciplina, ki se ukvarja z malimi in srednjimi podjetji, katerih pomen je v samozaposlovanju. Del podjetništva se ukvarja tudi s hitro rastočimi podjetji. To so podjetja, ki v kratkem času iz majhnih zrastejo v velika, v svetovni trg usmerjena podjetja. Gospodarstvo mora imeti taka podjetja oz. ustvarjati ugodno okolje za nastajanje teh, če želi uspešno rasti. Vloga države je izrednega pomena, saj ima visoko razvito podjetniško kulturo, ki dosega rast BDP med 5 in 8 %.

Podjetništvo je torej proces ustvarjanja vrednosti, v katerem podjetnik na enem mestu zbere vsa potrebna sredstva, ki so potrebna za realiziranje poslovnih priložnosti. Ekonomsko to pomeni, da se ustvarjajo čim večje razlike med vrednostjo uporabljenih sredstev in med vrednostjo proizvodov in storitev, ki so proizvedeni s temi sredstvi. Največji del nove vrednosti nastane v podjetjih. Nova vrednost nastaja tudi v netržnih institucijah, kot so šole, bolnišnice, ipd. Pojem podjetništva se nanaša na povečanje vrednosti kot rezultat novih proizvodov, proizvodnih postopkov, uporabe cenejših virov in širitve na nova področja (Vodopivec, 2008).

Proces nastajanja nove vrednosti oz. podjetniški proces sestavljajo sledeči dejavniki:

- **podjetnik** – ustanovitelj, ki ustvarja vrednost in prevzame tveganje v denarju, času ali pa v obliki nekega proizvoda ali storitve;
- **poslovna priložnost** je glavna privlačna sila, ki privede do podjetniškega delovanja, zato je potrebna tudi poslovna zamisel o novem proizvodu, ki pa še ni poslovno preverjena. Ko pa postane poslovno preverjena, postane poslovna priložnost;
- **potrebna sredstva** so sredstva, ki jih mora imeti podjetnik za izpeljavo poslovne priložnosti.

### 3.2 PODJETJE KOT GOSPODARSKA DEJAVNOST

Podjetja se glede na naravo poslovnih učinkov ločijo na: proizvodjalna, trgovinska in storitvena podjetja.

Podjetja kot **gospodarske dejavnosti** so tista podjetja, katerih pretežni predmet poslovanja je proizvodjanje in prodajanje proizvodov. To so materialne dobrine, ki služijo osebnim, skupnim, splošnim ali proizvodjalnim (po)rabi. Delimo jih na:

- rudarska podjetja so tista, ki raziskujejo, pridobivajo in plemenitijo snovi rudninskega izvora v trdem, tekočem ali plinastem stanju. Delimo jih na tista, katerih proizvodi so goriva, kovinske rude ali nekovine;
- Industrijska podjetja so tista, ki se ukvarjajo s predelovalno dejavnostjo in imajo nekaj podobnosti z obrtnimi podjetij. Od njih se ločijo po tem, da z velikimi delovnimi sredstvi proizvajajo velike količine proizvodov. Zaposlujejo veliko število ljudi in omogočajo podrobno delitev dela;
- Kmetijska in ribiška podjetja;
- Gozdarska podjetja;

Pri kmetijskih in gozdarskih podjetjih je pomemben dejavnik zemlja. To pomeni, da se proizvodna sredstva obnavljajo v naravi, snov proizvoda pa se nekoliko ustvarja šele pri proizvodnji. Čas proizvodnje se bistveno razlikuje od časa dela.

- Gradbena podjetja so podjetja, pri katerih so proizvodi negiblivi in ostanejo tam, kjer so bili proizvedeni. Premeščajo se delovna sredstva in delavci od gradbišča do gradbišča. Proizvajanje traja dlje časa kot pri industriji, vendar imajo ti proizvodi tudi daljšo življenjsko dobo;
- obratna proizvodna podjetja;
- trgovinska podjetja so tista, ki kupujejo blago (proizvode in storitve) zato, da bi ga prodajala. Lahko bi se reklo, da so neke vrste posredniki med proizvodnjo in porabo. Po obsegu in načinu poslovanja delimo trgovinska podjetja na:
  - trgovinska podjetja, ki poslujejo na veliko. Posredujejo pri prometu z blagom v večjih količinah med proizvajalci in trgovino na malo ali drugimi proizvajalci;
  - trgovinska podjetja, ki poslujejo na malo. Ti posredujejo pri prometu z blagom v manjših količinah, med proizvajalcem in trgovino na veliko in končnimi porabniki. Trgovinska podjetja prodajajo za gotovino, kupec pa je pri prodaji velikokrat neznan, razvidna sta le količina prodanega blaga in zato prejeti izkupiček (Vodopivec, 2008).

#### Storitvena podjetja:

Pri storitvenih podjetjih je predmet poslovanja pretežno opravljena storitev. Storitve, ki so poslovni učinek nekega procesa v gospodarstvu, se razlikujejo od prvin, ki ta proces omogočajo. Storitvena podjetja spadajo v skupino **negospodarskih dejavnosti**, ki pa jih delimo na:

- podjetja za promet in zveze,
- vodnogospodarska podjetja,
- gostinska podjetja,
- trgovinska podjetja,
- obrtno-storitvena podjetja,
- stanovanjsko-komunalna podjetja,
- podjetja za finančne, tehnične in poslovne storitve.

Med storitvena podjetja štejemo družbe, ki se ukvarjajo z negospodarskimi dejavnostmi, in za katere pričakujemo, da imajo naravo zavoda in ne podjetja. Pred ustanovitvijo nove družbe oz. pred statusnimi spremembami v že obstoječi družbi, bi moral vsak podjetnik najprej preveriti, če obstoječa oz. izbrana oblika družbe, v

največji meri zagotavlja uresničitev njegovih podjetniških ciljev. Cilje družbe je potrebno preveriti tako z vidika lastnih ambicij, kot tudi z vidika zahtev in pričakovanj drugih partnerjev.

Posamezna oblika družbe je lahko za določene namene veliko primernejša kot druga, zato je izbira najbolj optimalne rešitve zelo pomembna. Šele po skrbnem premisleku in proučitvi vseh možnosti, bo sprejeta odločitev dobra (Vodopivec, 2008).

Širše lahko rečemo, da je podjetje institucija za vsakršne poslovne podjeme, ne glede na njihovo pravno in lastniško obliko, in ne glede na to, katerim primarnim ciljem sledi. V ožjem pomenu so podjetja tiste gospodarske družbe, katerih delovanje je usmerjeno v ustvarjanje dobičkov. Poleg navedenih skupnih značilnosti, ki veljajo za vse poslovne subjekte, imajo profitno usmerjena podjetja še naslednje značilnosti:

- zunanja avtonomija, ki dopušča podjetju tržno svobodo ponudbe in tveganj, brez posega države;
- privatno lastništvo, razumljeno kot notranja avtonomija podjetja;
- pridobitniško načelo oplajanja v podjetje vloženega premoženja z dobičkom.

Podjetje je torej institucija za uresničitev podjetniške ideje in zamisli. Obravnavano je kot odprt, dinamičen, kibernetičen (ciljno naravnan) poslovni in interesni sistem. Podjetje je sestavni del življenjskega okolja, tako naravnega kot umetnega, in se vključuje v vse razsežnosti tega okolja.

Podjetja razvrstimo po sledečih kriterijih: velikost, dejavnost, tehnično-ekonomska struktura, pravna oblika, lokacija, stopnja kooperativnosti, stopnja internacionalizacije podjetja ter oblika podjetniške povezave. Skladno s širokim pojmovanjem, podjetja razvrstimo še na: privatna in javna ter neprofitne organizacije.

### 3.2.1 VELIKOST PODJETIJ

Podjetje je pravna oseba, ki na trgu svojo pridobitno dejavnost opravlja samostojno, kot svojo izključno dejavnost. Ustanovitelj zaradi svojega vložka nastopa kot njegov začetni lastnik.

Podjetje se ukvarja s poslovnim procesom (določeni dejavnosti), na določenem območju. Velikost podjetja je odvisna od velikosti poslovnega procesa s katerim se ukvarja. Na velikost podjetja vpliva: višina kapitala, število zaposlenih in znesek letnega prihodka. Glede na našeto ločimo velika, srednja in mala podjetja (Vodopivec, 2008).

Mikro podjetje je tisto podjetje, v katerem je zaposlenih do 10 delavcev, čisti prihodki od prodaje ne presegajo 2,000.000 EUR in vrednost aktive ne presega 2,000.000 EUR.

Kot malo podjetje opredelimo tisto podjetje, v katerem je zaposleno do 50 delavcev, čigar čisti prihodki od prodaje ne presegajo 7,300.000 EUR in vrednost aktive ne presega 3.650.000 EUR.

Srednje veliko podjetje opredelimo kot podjetje s povprečnim številom delavcev (ne presega 250), čigar čisti prihodki od prodaje ne presegajo 29,200.000 EUR in vrednost aktive ne presega 14,600.000 EUR.

Veliko podjetje oz. družba je tisto, ki se ne uvršča v nobeno od zgoraj naštetih skupin. V to skupino sodijo: banke, zavarovalnice, borze vrednostih papirjev ipd. ([http://www.zakonodaja.com/zakoni/vi/1/1/zgd\\_1/cleni/55.clen/55.clen,17.5.2010](http://www.zakonodaja.com/zakoni/vi/1/1/zgd_1/cleni/55.clen/55.clen,17.5.2010)).

Tabela 2: Kategorizacija podjetij

| Kriterij razmejitve | povprečno število delavcev v poslovnem letu | čisti prihodki od prodaje v EUR | vrednost aktive v EUR |
|---------------------|---|---------------------------------|-----------------------|
| Velikost podjetij   |   |                                 |                       |
| MIKRO               | do 10                                       | do 2,000.000                    | 2,000.000             |
| MAJHNA              | do 50                                       | do 7,300.000                    | 3,650.000             |
| SREDNJA             | do 250                                      | do 29,200.000                   | 14,600.000            |
| VELIKA              | presega 250                                 | presega 29,200.000              | presega 14,600.000    |

Vir: Zakon o gospodarskih družbah (ZGD), 2008

Pojmu podjetništva se pridružuje še pojem podjetnik. Podjetnik je inovator, ki združuje zemljo, kapital in delo. Podjetnik v proces vključi še znanje, z namenom izdelave novo ustvarjene vrednosti proizvodov ali storitev, ki so namenjeni prodaji na bolj ali manj konkurenčnem trgu.

### 3.2.2 VRSTE PODJETIJ GLEDE NA LASTNIŠTVO

Lastništvo povezujemo s kapitalom. Vlagatelji kapitala so hkrati lastniki podjetja (družbe) in njegovi upravljalci (ali vsaj soupravljalci), ki s svojim kapitalom prevzamejo tveganje pri poslovanju. Lastništvo družbe se lahko prenaša, lahko pa država z ukrepi poseže v poslovanje le-tega. Kapital podjetja pomeni neko obveznost, kot posebne pravno-ekonomsko celote do lastnikov. Taka obveznost se kaže z gospodarjenjem in poslovanjem podjetja, lastnikom pa omogoča še udeležbo pri dobičku (Vodopivec, 2008).

Glede na lastništvo ločimo sledeča podjetja (oblike družb):

- Državna podjetja (družbe) so tista, katerih kapital je oskrbela država sama. V nekaterih primerih je manjša zahteva po oplojevanju kapitala kot v nedržavnih podjetjih, upravljajo se lahko na različne načine.
- Zasebna podjetja so tista podjetja, katerih kapital so priskrbele različne pravne ali fizične osebe. Praviloma imajo zasebna podjetja večje število lastnikov in se kot najpogostejša oblika pojavljajo v gospodarstvu.

Gospodarske družbe se po Zakonu o gospodarskih družbah (ZGD), klasično delijo v kapitalske in osebne družbe. Pri kapitalski družbi je združevanje kapitala pomembnejše od osebnega sodelovanja družbenikov.

Kapitalske družbe so:

- **Družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.)** – je družba, katere osnovni kapital sestavljajo osnovni vložki družbenikov. Vrednost vložkov je lahko različna. Osnovni kapital mora znašati vsaj 7.500 evrov, vsak osnovni vložek pa najmanj 50 evrov. Družbo lahko ustanovi ena ali več fizičnih oziroma pravnih oseb, ki postanejo z ustanovitvijo družbe družbeniki. Družba ima lahko največ 50 družbenikov.
- **Delniška družba (d. d.)** – je družba, kjer je osnovni kapital razdeljen na delnice. Najnižji znesek osnovnega kapitala je 25.000 evrov, najnižji nominalni znesek delnice je 1 evro. Delniško družbo lahko ustanovi ena ali več fizičnih ali pravnih oseb, ki sprejmejo statut, izdelan v obliki notarskega zapisa.
- **Komanditna delniška družba (k. d. d.)** – je družba, pri kateri najmanj en družbenik odgovarja za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem (komplementar). Komanditni delničarji, ki imajo delež v osnovnem kapitalu, za obveznosti družbe do upnikov ne odgovarjajo (Vodopivec, 2008).

Pri osebnih družbah je pomembnejše sodelovanje družbenikov kot združevanje kapitala. Osebne družbe so:

- **Družba z neomejeno odgovornostjo (d. n. o.)** – je družba dveh ali več oseb, ki odgovarjajo za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem. Družba se ustanovi s pogodbo med družbeniki (družbena pogodba). Za ustanovitev ni predpisan osnovni kapital.
- **Komanditna družba (k. d.)** – je družba dveh ali več oseb, v kateri najmanj en družbenik odgovarja za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem (komplementar), medtem ko najmanj en družbenik za obveznosti družbe ne odgovarja (komanditist). Družba se ustanovi z družbeno pogodbo. Za ustanovitev ni predpisan osnovni kapital. Družbo zastopa komplementar. Komandist je iz zastopanja izključen, lahko pa se mu podeli prokura ali posebno pooblastilo.
- **Tiha družba (t. d.)** – je obligacijsko pravno razmerje, ki nastane s sklenitvijo pogodbe med obstoječo osebno ali kapitalsko družbo (nosilcem tihe družbe) in drugim subjektom, ki je lahko fizična ali pravna oseba (tihi družbenik). Na podlagi pogodbe tihi družbenik prispeva denar, sredstva ali storitve, v zamenjavo pa dobi pravico do udeležbe pri kasnejšem dobičku.

### **3.2.3 SAMOSTOJNI PODJETNIK – S.P.**

Samostojni podjetnik ni pravna oseba, saj v svoji pridobitni dejavnosti nastopa kot fizična oseba. Za obveznosti odgovarja z vsem svojim premoženjem. Kapital ni jasno opredeljen, saj se nenehno lahko spreminja. Samostojni podjetnik je hkrati izvajalec poslovnega procesa, v katerem je največkrat zaposlenih več delavcev. Skrajna možnost je, da lastnik, ki je prispeval kapital v tem podjetju sploh več ne dela. Takšna podjetja so: obrtna, gostinska, kmetijska, prevozna in manjša trgovinska. Imenujejo se: zasebni obrtniki, zasebni gostilničarji, zasebni kmetje, zasebni prevozniki, ipd. (Vodopivec, 2008).

### **3.3 PODJETJE KOT NEGOSPODARSKA DEJAVNOST**

Podjetje, ki opravlja negospodarsko dejavnost, je opredeljeno kot zavod. Zavod je pravno ekonomska celota z drugimi (ne pridobitnimi) cilji, zato delovanje ni tvegano. Zavodi so lahko le storitveni, zato se v zvezi s svojimi storitvami velikokrat dogovarja z uporabniki. Zavod ni zavezan k doseganju dobička in širitvi poslovanja.

Negospodarske dejavnosti ločimo na tri večje skupine, in sicer:

- izobraževanje, znanost, kultura in informacije,
- zdravstvo in socialno varstvo,
- dejavnosti družbeno-političnih skupnosti in organizacij,

## 4 MALA PODJETJA V SLOVENIJI

Mala in srednja podjetja predstavljajo v razvitem svetu kar 90 % vseh gospodarskih subjektov. Mala podjetja močno vplivajo na višino BDP-ja in zagotavljajo veliko število delovnih mest. Tudi v Sloveniji predstavljajo mala in srednje velika podjetja najbolj dinamični del gospodarstva. Mala podjetja so temelj zdravega gospodarstva. So pomemben vir novih delovnih mest, saj zagotavljajo konkurenčno strukturo, ustrezno prilagodljivost in učinkovitost gospodarstva.

Pomen malih podjetij se kaže na področju zaposlovanja, saj mala podjetja ustvarijo največ novih delovnih mest kar še posebej velja za novo ustvarjena in rastoča mala podjetja. Ta podjetja vplivajo tudi na učinkovitost gospodarstva saj nastajanje (propadanje) malih podjetij v gospodarstvu omogoča ustrezno prilagodljivost ponudbe naglim spremembam na strani povpraševanja. Mala podjetja so geografsko zelo razpršena kar pomeni, da so tudi v manj razvitih regijah, kjer je visoka stopnja brezposelnosti. Mala podjetja so tudi zelo inovativna, kar jim omogoča konkurenčen položaj, večjo prilagodljivost in dinamičnost (Osterman, 2008).

Mala podjetja se močno razlikujejo od velikih. Imajo slabe in dobre lastnosti. Dobre lastnosti malih podjetij so: prilagodljivost, hitrost, centraliziranost odločanja, bližina porabnikov, ipd. Tovrstna podjetja običajno poslujejo na lokalnih trgih, kjer ni velikih podjetij.

Ceno proizvodov malih podjetij določa trg, na katerega podjetja nimajo vpliva, saj so premajhna. Tudi na dobavitelje običajno nimajo vpliva (npr.: določena minimalna velikost naročila, plačila v naprej, težko dosegljivi količinski popusti, idr.). Mala podjetja se od velikih razlikujejo tudi po tem, da so običajno mala podjetja v lasti lastnika, ki sam vodi in upravlja podjetje. Tako lastnik združuje lastniško in menedžersko funkcijo. Njegovi pogledi in vrednote vplivajo na vse dejavnosti podjetja, kar pomeni, da odločitve podjetja postanejo osebne. Navadno so osebni cilji lastnika usklajeni s cilji podjetja, kar zagotavlja, da se tudi zaposleni zavedajo poslanstva podjetja.

Organizacijska struktura je enostavna, linijska in prilagodljiva. Zaradi vseh teh značilnosti, so mala podjetja vse bolj podvržena poslovnemu tveganju in pomanjkanju finančnih virov. Bančna posojila so težko dosegljiva zaradi večjega tveganja. Za večino malih podjetij je iskanje finančnih virov glavno strateško vprašanje. Združena funkcija, neučinkovita izraba časa, pomanjkanje znanja na področju vodenja in strateških odločitev, nezadosten vir finančnih sredstev ter premalo strokovnega kadra so značilnosti, ki so za mala podjetja največkrat tudi razlog za propad (Vodopivec, 2008).

Ob začetku svetovne finančne krize smo se v Sloveniji dolgo tolažili, da učinki pri nas ne bodo tako izraziti, kot smo to lahko opazovali v tujini. Gospodarsko krizo čuti vse več slovenskih podjetij, tudi nekatera najuspešnejša.

## 4.1 VPLIV GOSPODARSKE KRIZE V SLOVENIJI

Gospodarska kriza v Sloveniji, je nastala kot posledica hipotekarne krize v ZDA, katera je močno vplivala na vse države v svetu. Za Slovenijo je pomembno, da se je nanjo pripravljala že nekaj časa, vladni ukrepi pa se vedno bolj zaostrojujejo.

Vlada RS se je na izzive finančne in gospodarske krize odzvala in v ta namen sprejela že dva t. i. »protikrizna« ukrepa. Sprejeti ukrepi so naravnani predvsem k ohranjanju delovnih mest in stabilizaciji finančnega sistema (primer: subvencije polnega delovnega časa, uvedba instituta začasnega čakanja na delo, spodbujanje razvojnih vlaganj, ki bi prinesla nova delovna mesta, z višjo dodano vrednostjo ipd.) (Štiblar, 2008).

V razmerah svetovne gospodarske krize je krčenje gospodarske aktivnosti razmeroma veliko. To Slovenijo uvršča med države EU in kaže na neprilagojenost oz. premajhno fleksibilnost slovenske ekonomije. Posledice prepočasnega izvajanja strukturnih sprememb na ključnih področjih, so:

- fleksibilnost delovnih razmerij;
- strukturna brezposelnost;
- zavarovanje za primer brezposelnosti;
- stabilnost pokojninskega sistema.

Pri pripravi strukturnih sprememb je treba upoštevati načelo dolgoročnosti, premišljenosti in izkušeni odzivnosti sistema med krizo. Strukturne spremembe je treba pripravljati v luči iskanja odgovora na izziv starajočega se prebivalstva. Potrebno je upoštevati prepletenost podsistemov socialne varnosti, pokojninskega in invalidskega zavarovanja, sistem socialnega varstva in trg dela.

Izhodišče za prilagoditev sistemov socialne varnosti morajo biti minimalni življenjski stroški, ki jih država mora zagotavljati za vse prebivalce. Znaki finančne krize se kažejo v:

- počasnejši gospodarski rasti,
- počasnejši rasti trgovine,
- padcu cen surovin,
- posojilni suši in obrnjeni tokovi kapitala (od revnih k bogatim državam),
- padcu indeksa transportnih cen,
- padcu pomoči najrevnejšim državam,
- padcu indeksa potrošniške klime,
- padcu prodaje avtomobilov in nepremičnin.

Vse to je pokazatelj, da velike države v takih časih niso sposobne ustvarjati dovolj trošenja, da bi tovarne in delavci imeli delo. Zaradi strahu pred negotovimi razmerami v prihodnosti, se zmanjšuje potrošnja in povečuje varčevanje, kar negativno vpliva na gospodarsko rast (Štiblar, 2008).

Gospodarska kriza vpliva na vse ravni življenja, pri tem tudi delovna mesta niso izjema. Po pričanju podatkov Zavoda Republike Slovenije, se je raven brezposelnosti spustila pod tisto, ki smo jo imeli po letu 1991, po osamosvojitvi Slovenije.



Tabela 3: Aktivno prebivalstvo v Sloveniji (marec, 2010)

|               | Aktivno prebivalstvo | Delovno aktivno prebivalstvo |                 |                     | Registrirane brezposelne osebe |
|---------------|----------------------|------------------------------|-----------------|---------------------|--------------------------------|
|               |                      | skupaj                       | zaposlene osebe | samozaposlene osebe |                                |
| Moški         | 521.174              | <b>468.906</b>               | 407.129         | 61.777              | 52.268                         |
| Ženske        | 414.621              | <b>367.996</b>               | 343.818         | 24.178              | 46.625                         |
| <b>Skupaj</b> | <b>935.795</b>       | <b>836.902</b>               | <b>750.947</b>  | <b>85.955</b>       | <b>98.893</b>                  |

Vir: SURS

Podatki in zgornje tabele pričajo, da brezposelnost v Sloveniji narašča, saj če primerjamo podatke iz enakega obdobja v lanskem letu, lahko ugotovimo, da je razlika očitna. Ne samo, da se zmanjšuje delovno aktivno prebivalstvo, temveč se povečuje tudi število registriranih brezposelnih oseb, ki pa v letošnjem letu znaša rekordnih 98.893 brezposelnih, in še narašča.

Tabela 4: Stopnja registrirane brezposelnosti v Sloveniji (marec, 2010)

|               | II 10       | III 10      |
|---------------|-------------|-------------|
|               | %           |             |
| Moški         | 10,1        | 10,0        |
| Ženske        | 11,3        | 11,2        |
| <b>Skupaj</b> | <b>10,7</b> | <b>10,6</b> |

Vir: SURS

Marca letos, je bilo tako skupaj 10,7 % brezposelnih oseb, od tega 10,1 % moških in 11,3 žensk. Po pričajočih podatkih, je bilo število brezposelnih žensk za 1,2 % višje od števila brezposelnih moških.

## 4.2 GOSPODARSKA KRIZA IN MALA PODJETJA

Vzroki za slabe rezultate so bili predvsem v neučinkovitosti monetarne in fiskalne politike. Monetarna politika je politika centralne banke. Funkcija monetarne politike opravlja nadzor nad poslovanjem bank v smislu, preudarnega, varnega ter smotrnega poslovanja.

Politika centralne banke je temeljila na znižanju diskontnih obrestnih mer. Znižanju teh naj bi sledile obrestne mere poslovnih bank, kar naj bi povečalo povpraševanje po kreditih iz strani investitorjev. Povečanje investicij bi pripeljalo do večjega povpraševanja in višje gospodarske rasti.

Zaradi oslabiljenega stanja bank, mala in srednja velika podjetja niso mogla dobiti kreditov, čeprav so jih najbolj potrebovali. Fiskalna politika pa se nanaša na davke,

vladne izdatke in transferna plačila ter neposredni nadzor. Pomanjkanje pravne strateške naravnosti, je vplivalo na neučinkovitost fiskalne politike, kar se je pokazalo v povsem neustreznem delovanju vlade na trgu vrednostnih papirjev (Kos, 2004).

Gospodarska kriza je najbolj prizadela podjetja s področja gradbeništva, saj so se lansko leto na vseh segmentih zmanjševala naročila in se bodo po vsej verjetnosti tudi v letošnjem letu. Hkrati je prišlo do upada prodaje nepremičnin, zgrajenih za trg. Posledično vse to vpliva na nelikvidnost v celotnem sistemu. So pa lahko predvsem bolj prizadeti tisti, ki so na koncu verige, predvsem manjša podjetja.

Po podatkih Agencije RS za javnopravne evidence in storitve (AJPES), je bilo v Sloveniji letos v maju 4761 pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi, od teh skoraj ena četrtnina v gradbeništvu, kažejo. S tem se je število pravnih oseb, ki so imele račun blokiran vsaj pet dni, v primerjavi z lanskim majem povečalo za 18,9 odstotka. Izmed vseh pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi jih je maja v dejavnosti gradbeništva delovalo 1113 oz. 23,4 odstotka. V letu dni se je število gradbenih podjetij z dospelimi neporavnanimi obveznostmi povečalo za 20,3 odstotka, od začetka tega leta pa zmanjšalo za 13,6 odstotka (<http://www.delo.si/clanek/109407>, 12. 6. 2010).

Zmanjšanje števila zaposlenih v Sloveniji je predvsem na račun tujcev. Po zadnjih zbranih podatkih za panogo je bilo novembra lani v gradbeništvu zaposlenih 85.000 delavcev, zmanjšanje v primerjavi z oktobrom 2008 pa gre večinoma na račun delavcev iz tujine, ki so jim potekle pogodbe in začasna delovna dovoljenja. Sicer pa je med gradbenimi delavci v Sloveniji okoli polovica tujih, trenutno okoli 45.000.

Glede vloge države na GZS (Gospodarska zbornica Slovenije) menijo, da bi lahko celotnemu sektorju na pomoč priskočila med drugim tako, da pospeši postopke priprave investicij v prometno, energetska in okoljsko infrastrukturo, za kar so na voljo tudi sredstva EU. Prav tako lahko spodbuja pospešitev energetska učinkovite obnove javnih stavb (bolnišnic, delno šol in drugih javnih stavb), za kar so prav tako na voljo sredstva za sofinanciranja iz EU.

Država bi po mnenju GZS lahko tudi spremenila zakonodajo, ki ureja najemna razmerja in najemnine v precej bolj fleksibilne oblike določanja najemnin in zagotavljanja večje pravne varnosti tako najemodajalcev kot najemnikov. Prav tako bi država lahko pomagala s spremembo davčne politike na tem področju, meni Gržinič, predsednik Gospodarske zbornice.

Med panogami po višini dospelih neporavnanih obveznosti gradbeništvu sledijo finančne in zavarovalniške dejavnosti, predelovalne dejavnosti ter trgovina. Na podjetja iz vseh štirih panog skupaj je v maju odpadlo skupaj slabe tri četrtine vseh neporavnanih računov (<http://www.delo.si/clanek/109407>, 12. 6. 2010).

## 4.3 PODATKI PO REGIJAH

Slovenija je močno vpeta v vse mednarodne tokove in zato je zelo občutljiva za dogajanje na tujih trgih. To so tisti trgi, ki so domači najpomembnejši zunanji trgovinski partnerji. Dogajanje na svetovnih trgih in v Evropi, močno vplivajo na slovensko gospodarstvo.

V Sloveniji gospodarstvo zastaja, kar potrjujejo statistični podatki. Če se bodo naročila še naprej zmanjševala, se bodo ne samo slovenska podjetja, temveč tudi država, znašla v resnih poslovnih težavah. Zmanjšani proizvodnji posledično sledi množično odpuščanje delavcev. Podjetja, ki bodo poslovne procese analizirala jih racionalizirala in razmišljala o spremembah bodo prežvela.

Dejstvo je, da je največ malih podjetij v Sloveniji v osrednjeslovenski regiji (32.014), najmanj v zasavski (1.598). Po številu podjetij na tisoč prebivalcev, je na prvem mestu in visoko nad slovenskim povprečjem (52) obalno-kraška regija z 68 podjetji na tisoč prebivalcev, na zadnjem mestu pa je zasavska regija s 35 podjetji na tisoč prebivalcev.

Vsa slovenska zasebna podjetja so predlani zaposlovala 594.030 ljudi, pri čemer je v to število vključenih tudi 43.811 davčnih zavezancev, ki uradno nimajo nobenega zaposlenega delavca. Po velikostnih razredih so mikro podjetja v povprečju zaposlovala 28,5 odstotka vseh delavcev, mala podjetja 14,4, srednja 21,5 in velika podjetja 35,6 odstotka vseh zaposlenih. Iz tega je razvidno, da so ravno mala podjetja s skupno 64,4 odstotka vseh zaposlenih največji zaposlovalci v slovenskem gospodarstvu. Sicer pa je v povprečju slovensko podjetje predlani zaposlovalo 5,8 delavca, pri čemer je mikro podjetje z enim do devet zaposlenih zaposlovalo 1,9, malo podjetje, ki ima od deset do 49 zaposlenih, 19,4, srednje veliko podjetje, ki zaposluje od 50 do 249 ljudi, pa 109,3 in veliko podjetje z 250 in več zaposlenimi v povprečju 668,4 delavca (<http://www.delo.si/clanek/109407>, 12. 6. 2010).

### 4.3.1 ŠTAJERSKA

Vpliv recesije je najbolj viden na področju Celja, v storitvenih dejavnostih in industriji, še posebej pa v gradbeništvu. Podjetja v celjski regiji ustvarijo 7,5 odstotka prihodkov vseh družb v Sloveniji. V industriji in gradbeništvu je bilo lansko leto zaposlenih tri petine vseh zaposlenih v regiji. Podjetja so ustvarila polovico celotnega prihodka. Dobre tri četrtine prihodka so podjetja ustvarila na tujih trgih, hkrati pa za trikrat povečala obseg čiste izgube. Dobri dve tretjine podjetij, se na področju Celja ukvarja s storitvenimi dejavnostmi ([www.finance.si](http://www.finance.si): Celje z okolico, 29. 10. 2009).

Podjetja se na gospodarsko krizo spopadajo na različne načine. Večjih odpuščanj in stečajev ni bilo, so pa podjetja izkoristila subvencijo za krajši delovni čas. Največja težava je likvidnost malih podjetij in pomanjkanje naročil. Banke so postale zelo previdne pri podeljevanju kreditov. Največji zunanji trgovinski partner celjskega gospodarstva je Nemčija.

Kljub rasti brezposelnosti, se za drugo leto napovedujejo konjunkturna gibanja. Napovedi so ugodne, saj je celotno slovensko kot celjsko gospodarstvo, življenjsko odvisno od uvoza. Mala podjetja čedalje bolj spoznavajo ključno vlogo inovacij, ki edine omogočajo več od samega preživetja. Za gospodarstvo celjske regije je pomembno, da poveča razvojne aktivnosti. Več dejavnikov vpliva na strukturo gospodarstva, ki pa ni ugodna. Primanjkuje predvsem tehničnih strokovnjakov v podjetju, inovacij in patentov, premalo razvojno raziskovalnih enot idr. (www.finance.si: Celje z okolico, 29. 10. 2009).

Gospodarstvo celjske regije prav tako kot druge regije v Sloveniji, potrebuje pomoč države. Na eni strani gospodarstvo dobiva subvencije, po drugi strani pa se takim podjetjem vzame nazaj (npr.: s previsoko ceno električne energije, davki, prispevki, ipd.).

#### **4.3.2. GORENJSKA**

Posledice recesije na glavnih izvoznih trgih so se že odrazile tudi v gorenjskem gospodarstvu. Močno se je povečalo število brezposelnih, ki je začelo naraščati septembra 2009 in se v šestih mesecih dvignilo kar za polovico. V februarju se je brezposelnost s tedanjih 3644 povečala na 5221, v marcu pa je ta številka krepko presegla 5840 brezposelnih delavcev. S tem se je presegla 6-odstotna stopnja brezposelnosti (www.finance.si: Celje z okolico, 29.10. 2009).

#### **4.3.3 DOLENJSKA**

Brezposelnost je po zadnjih podatkih Zavoda za zaposlovanje, najbolj udarila Dolenjsko in Belo krajino. Primerjalni podatki glede na brezposelnost kažejo, da je v decembru 2008 na Dolenjskem in v Beli krajini, kar za 16 odstotkov (3599 oseb) več brezposelnih oseb. Na območju Novega mesta je sicer 12,9 odstotkov večja brezposelnost, veliko slabše pa je na območju Metlike, kjer je registrirana brezposelnost še večja (<http://www.park.si/tag/recesija/>, 25.5.2010).

#### **4.3.4 PRIMORSKA**

Severnoprimorska podjetja so lani ustvarila 140 milijonov evrov dobička, kar je za četrtno manj kot leta 2007. Zaradi krize se je stanje primorskega gospodarstva tudi v prvem polletju letošnjega leta slabšalo, saj se je povečalo število brezposelnih. Obseg proizvodnje je padel zlasti v predelovalnih dejavnostih in gradbeništvu, kar kaže na slabe rezultate.

#### **4.3.5 POMURSKA**

Stopnja registrirane brezposelnosti se je v marcu 2010 prvič po avgustu 2009 znova nekoliko znižala, in sicer za 0,1 odstotka. Število registriranih brezposelnih oseb se je namreč znižalo za skoraj 900, število delovno aktivnih oseb pa se je hkrati za okrog 850 povečalo (<http://www.stat.si/>, 25.5.2010).

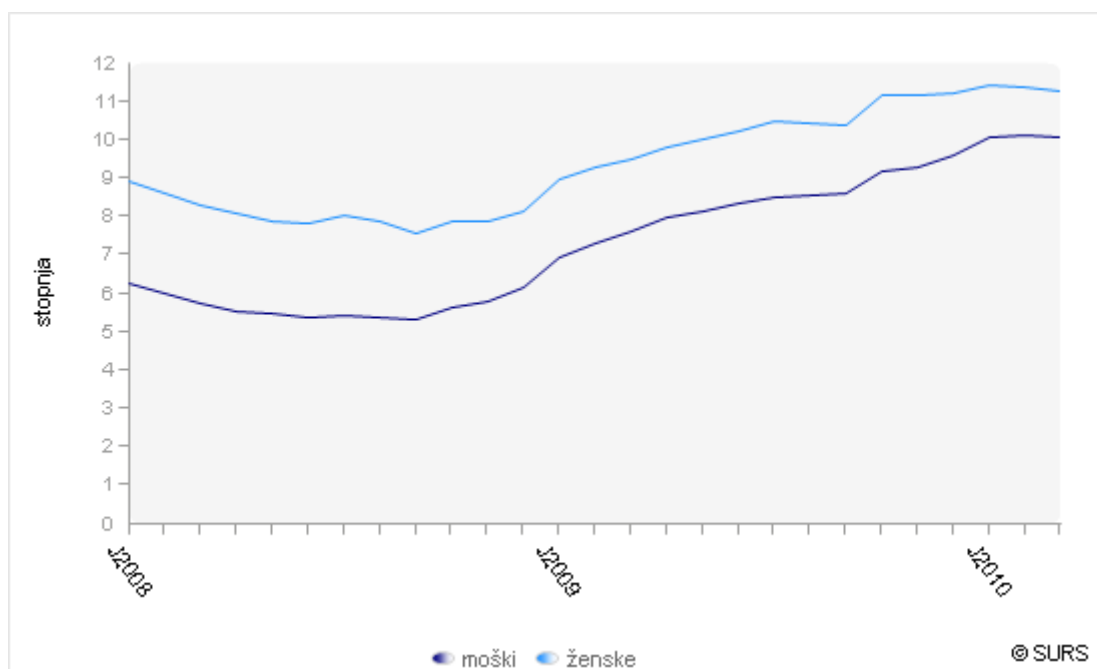
Spodbudno je, da se je stopnja registrirane brezposelnosti znižala tudi v pomurski statistični regiji, to je v regiji, v kateri je ta stopnja sicer najvišja že drugi mesec

zapored. Pričakovati je, da se bo tako tudi nadaljevalo, saj se je število registriranih brezposelnih oseb tam znižalo tudi v aprilu.

Število oseb, zaposlenih pri pravnih osebah, se je v marcu letos zvišalo za 1350, a hkrati za skoraj 200 znižalo število oseb, zaposlenih pri fizičnih osebah. Že četrty mesec zaporedoma se je znižalo tudi število samozaposlenih oseb, in sicer za okrog 300 (<http://www.stat.si/>, 25. 5. 2010).

V grobem bi se lahko reklo, da se je struktura brezposelnosti spremenila zaradi množičnih odpuščanj preseženih delavcev in večjega števila prenehanj zaposlitev za določen čas. Medletna primerjava kaže, da je med brezposelnimi osebami več moških kot žensk.

Slika 1: Stopnje registrirane brezposelnosti po spolu v Sloveniji (januar 2008–marec 2010)



Vir: SURS

Slika zgoraj prikazuje stopnjo registrirane brezposelnosti po spolu, v obdobju od januarja 2008, do marca letos. Iz grafa je mogoče razbrati, da je brezposelnost žensk v vseh zajetih letih višja kot brezposelnost moških. Pred letom 2009, se je brezposelnost tako moških, kot žensk nekoliko znižala, a se je po letu 2009 ponovno zvišala in presegla brezposelnost iz leta 2008.

## 4.4 NAGRAJEVANJE USPEŠNIH PODJETIJ

Nagrajevanje podjetij deluje kot motivacija za še bolj uspešno in učinkovito delo majhnih in srednje velikih podjetij v Sloveniji. Podelitev Gazele poteka že devet let in se v tem času uveljavila kot največji poslovni dogodek v Sloveniji. Namen projekta je izbrati in nagraditi podjetja, ki v celoti izkazujejo lastnosti gazel (dinamičnost, hitra rast, uravnotežen razvoj in intenzivno zaposlovanje), ob tem pa so odgovorna do zaposlenih in do okolja, v katerem delujejo. Na dogodku vsako leto sodeluje in ga podpira tudi JAPTI (Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije), v okviru programa za promocijo podjetništva in konkurenčnosti (<http://www.gazela.com/arhiv/arhiv-2008/o-projektu/kdo-so-gazele/>, 25.05.2010).

Gazele, hitro rastoča in inovativna podjetja, so gonilna sila razvoja celotne družbe, ki se bliskovito razvijajo, intenzivno zaposlujejo in vedno so korak pred konkurenco. Cilj majhnih podjetij ni preživeti ampak uspeti. Majhna podjetja požrtvovalno gradijo in izbirajo prve sodelavce dokler ne začnejo rasti. Ko pa začnejo rasti morajo zagotavljati sredstva za bliskovito rast in hitro izbrati prave ljudi za nove naloge.

Projekt izbora najboljšega hitro rastočega podjetja izhaja iz uredništva Gospodarskega vestnika. Na lestvico najhitreje rastočih podjetij se uvrstijo podjetja zaradi rasti prihodkov od prodaje v petletnem obdobju. Tako dobimo lestvico 500 najhitreje rastočih podjetij v Sloveniji in šest regijskih lestvic s 100 najhitreje rastočimi podjetji v regiji.

Vstopni pogoji za uvrstitev na lestvico so bilančni dobiček v zadnjem bilančnem letu, vsaj 220.500 EUR prihodkov od prodaje v izhodiščnem letu, podjetje pa je moralo v obeh indeksnih letih poslovati vseh 12 mesecev in imeti v zadnjem letu dobiček. Za zlato, srebrno in bronasto gazelo se poteguje šest regijskih zmagovalcev, ki se izberejo na podlagi:

- razvrstitve finalistov na lestvici 500 najhitreje rastočih podjetij v Sloveniji,
- glasovanja uredniške komisije in
- glasovanja članov Sveta gazel.

Zlata gazela postane tista družba oz. podjetje, ki v omenjenih kategorijah doseže najboljšo povprečno uvrstitev. V primeru, da imata dva ali več finalistov enako povprečno uvrstitev, je višje uvrščen tisti, ki je višje na lestvici sveta gazel (<http://www.gazela.com/arhiv/arhiv-2008/o-projektu/kdo-so-gazele/>, 25.05.2010).

### 4.4.1 GAZELE PO REGIJAH

V letu 2008 je 100 najhitreje rastočih gazel v osrednje-slovenski regiji skupaj ustvarilo 1.690,337.488 evrov prihodkov, od tega 83,5 odstotkov s prodajo. Ista podjetja so leta 2003 skupaj ustvarila 162.997.216 evrov prihodkov, kar pomeni, da so v petih letih prihodke povečala za 10,37-krat.

**- Primorsko-notranjske gazele**

Sto najhitreje rastočih gazel je v letu 2008 skupaj ustvarilo 1.967 delovnih mest in 453.033.880 evrov skupnih prihodkov, katerih je bilo kar 99 odstotkov prihodkov od prodaje. Pri tem so ustvarile 18.813.302 evrov čistega dobička. Gazele so prihodke v primerjavi z letom 2003 povečale za 5,3-krat, dobiček pa za 5,7-krat. Top 100 gazel skupaj v povprečju izkazuje indeks rasti prihodkov 530 v obdobju od 2003 do 2008, povprečni indeks rasti celotne regije v istem obdobju pa je 164.

**- Dravsko-pomurske gazele**

V letu 2008 je 100 najhitreje rastočih gazel dravsko-pomurske regije skupaj ustvarilo 939.805.175 evrov skupnih prihodkov, od tega je bilo 93,6 odstotkov prihodkov od prodaje. V letu 2008 so ustvarile 34.357.008 evrov čistega dobička. V celotni regiji so se prihodki v istem obdobju povečali za 1,63-krat, čisti dobiček pa za 1,23-krat. Število zaposlenih se je v istem obdobju povečalo za 2,6-krat. V letu 2003 je top 100 podravsko-pomurskih gazel zaposlovalo 2.048 zaposlenih, leta 2008 pa 5.239.

**- Gorenjske gazele**

Sto najhitreje rastočih gazel Gorenjske je v letu 2008 skupaj ustvarilo 520.516.685 evrov skupnih prihodkov, od tega je bilo 96,85 odstotka ustvarjenih s prodajo. Top 100 gazel te regije je svoje prihodke v obdobju med leti 2003 in 2008 povečalo za 3,7-krat. Čisti dobiček se je med letoma 2003 in 2008 povečal za 2,8-krat in za top 100 gazel v letu 2008 dosega 21.138.160 evrov. V celotni regiji so se prihodki v istem obdobju povečali za 1,33-krat, čisti dobiček pa za 1,82-krat.

**- Dolenjske in posavske gazele**

V petih letih, od leta 2003 do 2008, je sto najbolj dinamično rastočih dolensko-posavskih podjetij ustvarilo 972 delovnih mest. Pri tem je vsak zaposleni v povprečju prejemal 1.226 evrov plače in prispeval k ustvarjeni dodani vrednosti v višini 44.387 evrov. Sto najhitreje rastočih dolensko-posavskih gazel je v obdobju med leti 2003 in 2008 prihodke povečalo za 4,23-krat (v letu 2008 so prihodki znašali 384.602.821 evrov).

**- Savinjsko-zasavske gazele**

Od leta 2003 do 2008, je sto najbolj dinamično rastočih savinjsko-zasavskih podjetij ustvarilo 1.473 delovnih mest. Pri tem je vsak zaposleni v povprečju prejemal 1.271 evrov plače in prispeval k ustvarjeni dodani vrednosti v višini 55.728 evrov. Sto najhitreje rastočih dolensko-posavskih gazel je v obdobju med leti 2003 in 2008 prihodke povečalo za 4,86-krat (v letu 2008 so prihodki znašali 506.981.662 evrov).

Petsto najhitreje rastočih slovenskih podjetij je v petih letih, od leta 2003 do 2008, ustvarilo kar 8.682 novih delovnih mest (<http://www.gazela.com/gazela-2009/lestvice/>).

## 4.5 VPLIV BDP NA MALA PODJETJA

Bruto domači proizvod (BDP) je vrednost vseh dokončanih proizvodov in storitev, ki so bili ustvarjeni znotraj ene države v določenem obdobju, običajno letno. Upoštevajo se le proizvodi in storitve, ki so dokončani in pripravljeni za takojšnjo uporabo. Namen izračunavanja bruto domačega proizvoda je dobiti vpogled v gospodarsko aktivnost znotraj države, njen razvoj in stopnjo njene rasti.

BDP je pravzaprav indikator zdravja ekonomije znotraj ene države. Posledično se z BDP-jem ocenjuje kakovost oziroma standard življenja v posamezni državi. Bruto domači proizvod vključuje celotno potrošnjo privatnega sektorja (zasebna potrošnja), državno potrošnjo, naložbe, ter neto izvoz (izvoz minus uvoz), zato lahko močno vpliva na mala podjetja in obratno: mala podjetja s svojim delovanjem lahko prispevajo k domačem BDP.

V času krize se je stanje v Sloveniji precej spremenilo. V začetku leta 2009, je bila rast odhodkov, v primerjavi z istim obdobjem v letu 2008, kar 10 odstotna. To pomeni, da je ob 6,5-odstotnem padcu prihodkov povzročilo rekordni javno finančni primanjkljaj. V letu 2009 smo tako zabeležili prekomeren padec BDP-ja (več kot 9 % padec, v primerjavi z enakim obdobjem v letu 2008). To je posledica drastičnega padca investicij in izvoza. Za Slovenijo je bilo pred leti značilno, da je BDP rasel za 3 odstotne točke hitreje od držav evro območja, samo v letu 2009 pa je za več kot toliko hitreje padal. To je imelo za posledico visoko porast brezposelnosti ([http://www.SDS.si/Boj proti krizi je boj za delovna mesta](http://www.SDS.si/Boj%20proti%20krizi%20je%20boj%20za%20delovna%20mesta), 8. 1. 2010).

## 4.6 STATISTIČNI PODATKI

V letu 2008 so po številu prevladovala majhna in srednje velika podjetja, ki o ustvarila večino prihodka v Sloveniji. Velikih podjetij je manj kot 1 %. Med 108.816 podjetji v opazovanih dejavnostih je bilo 270 velikih podjetij (tj. takih, ki so imela 250 ali več oseb, ki delajo).

Tabela 5: Število podjetij po velikosti in po dejavnosti v Sloveniji (2008)

| Dejavnost  | Skupaj | Velikost podjetij glede na število oseb, ki delajo |       |       |        |      |
|--|--------|--|-------|-------|--------|------|
|  | Skupaj | 0–9  | 10–19 | 20–49 | 50–249 | 250+ |
| B Rudarstvo  | 109    | 79   | 12    | 9     | 7      | 2    |
| C Predelovalne dejavnosti  | 17.376 | 14.972   | 977   | 692   | 585    | 150  |
| D Oskrba z električno energijo, plinom in paro                     | 417    | 382  | 10    | 5     | 9      | 11   |
| E Oskrba z vodo, ravnanje z odplakami in odpadki, saniranje okolja | 331    | 220  | 25    | 30    | 50     | 6    |
| F Gradbeništvo   | 19.411 | 17.894   | 878   | 429   | 187    | 23   |
| G Trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil                | 23.112 | 21.510   | 903   | 456   | 215    | 28   |

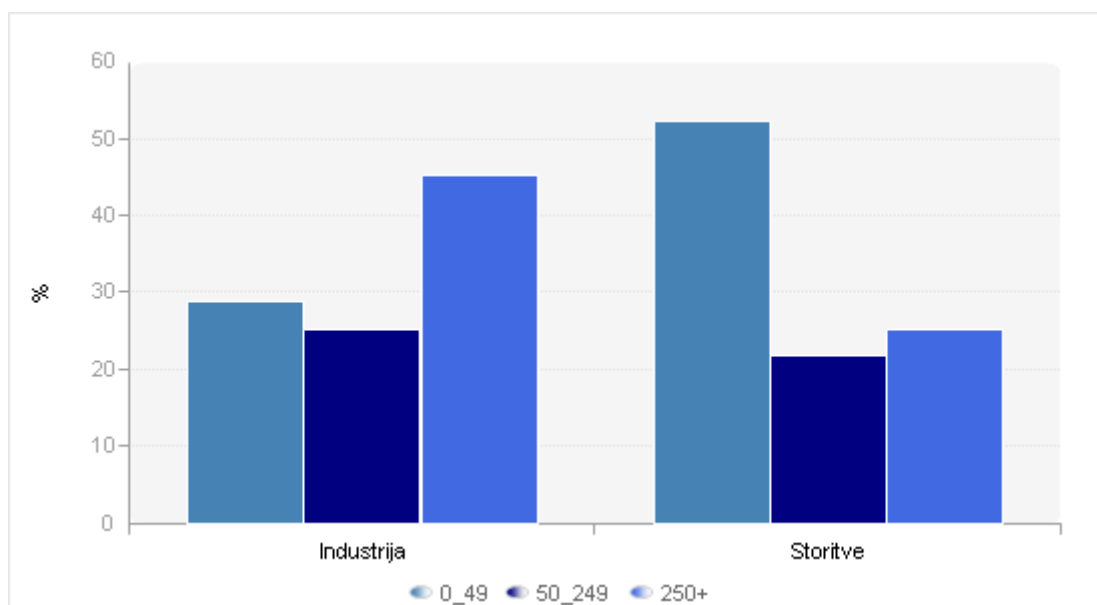


|   |               |        |     |     |    |    |
|---|---------------|--------|-----|-----|----|----|
| H Promet in skladiščenje                              | <b>8.951</b>  | 8.384  | 319 | 163 | 69 | 16 |
| I Gostinstvo  | <b>7.721</b>  | 7.231  | 314 | 117 | 47 | 12 |
| J Informacijske in komunikacijske dejavnosti          | <b>4.751</b>  | 4.445  | 157 | 97  | 44 | 8  |
| L Poslovanje z nepremičninami                         | <b>2.071</b>  | 1.981  | 57  | 27  | 6  | 0  |
| M Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti        | <b>19.767</b> | 19.147 | 394 | 173 | 51 | 2  |
| N Druge raznovrstne poslovne dejavnosti ter oddelek   | <b>3.747</b>  | 3.470  | 112 | 82  | 71 | 12 |
| S95 Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo | <b>1.052</b>  | 1.036  | 11  | 4   | 1  | 0  |

Vir: SURS

SKD (standardna klasifikacija dejavnosti) se uporablja za prikazovanje podatkov strukturne statistike podjetij. Področji dejavnosti, ki ju spremljamo v okviru strukturne statistike podjetij po velikostnih razredih zaposlenosti, sta: področje dejavnosti industrije (področja B – rudarstvo, C – predelovalne dejavnosti, D – oskrba z električno energijo, plinom in paro, E - oskrba z vodo, ravnanje z odpadki in saniranje okolja in F – gradbeništvo) in področje dejavnosti storitev (področja G – trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil, H – promet in skladiščenje, I – gostinstvo, J – informacijske in komunikacijske dejavnosti, L – poslovanje z nepremičninami, M – strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti, N – druge raznovrstne poslovne dejavnosti ter oddelek S95 – popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo).

Slika 2: Delež prihodkov od prodaje po velikosti in po dejavnosti v Sloveniji, 2008

Vir: E-objava ([http://www.stat.si/novica\\_prikazi.aspx?id=2778](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=2778), 26. 11. 2009)

V letu 2008 so med podjetji, ki opravljajo industrijske dejavnosti, dobro polovico prihodka od prodaje (54 %) ustvarila majhna in srednje velika podjetja (imajo do 249 zaposlenih oseb). Med storitvenimi dejavnostmi pa so ustvarila majhna in srednje velika podjetja precej več kot polovico prihodka od prodaje (75 %) (Statistični urad RS).

## 5 PODJETJE PIKA

### 5.1 PREDSTAVITEV PODJETJA

Podjetje, obravnavano v nalogi želi biti neimenovano, vendar bom zaradi lažjega razumevanja uporabila zanj izmišljeno ime PIKA d.o.o. Podjetje opravlja trgovinsko dejavnost na področju pisarniškega materiala in potrebščinami ter različnimi storitvami. Je družba z omejeno odgovornostjo in sodi v skupino malih podjetij.

Osnovno podatki podjetja:

Ime družbe: Pika d.o.o., trgovsko in storitveno podjetje Kranj  
Skrajšana družba: Pika d.o.o.  
Sedež: Kranj  
Osnovni kapital: 876314,5 EUR  
Ustanovitelj: direktor

Podjetje Piko d.o.o. je ustanovil oče sedanjega direktorja, in sicer leta 1985. Začel je s fotokopiranjem v majhnem najetem prostoru. V tistem času je bilo fotokopirnic zelo malo, zato je bilo dela veliko. Tonerje, stroje in različne artikle je več ali manj nabavljal v tujini, ker jih v Sloveniji ni bilo mogoče kupiti. Ko se mu je pridružil sin z ženo, je začela rasti želja po trgovini s pisarniškim materialom in šolskimi potrebščinami.

Oče je prepisal podjetje na sina ter se upokojil. Leta 1996 so se preselili v večje prostore, prav tako v Kranju. Te prostore so odkupili in so tudi njihovi lastniki. Podjetje ima zaposlenih pet ljudi. Ker ima podjetje majhno število zaposlenih, pomeni, da delo poteka timsko. Vizija podjetja je, v čim večji meri zadovoljiti kupca, kajti le tak kupec se bo vedno vračal. Način prodaje je maloprodaja.

Podjetje kupuje blago za nadaljno prodajo končnim kupcem. Za povečanje zadovoljstva kupca, podjetje poleg prodaje pisarniškega materiala, nudi tudi različne storitve, kot so: vezava v špiralo, plastificiranje, vezava diplomskih nalog in fotokopiranje. Tako kot dobavitelji, so tudi kupci domači, saj se od prodaje in storitev ustvarja pomemben del prihodkov.

### 5.2 ORGANIZACIJA IN NALOGE PODJETJA

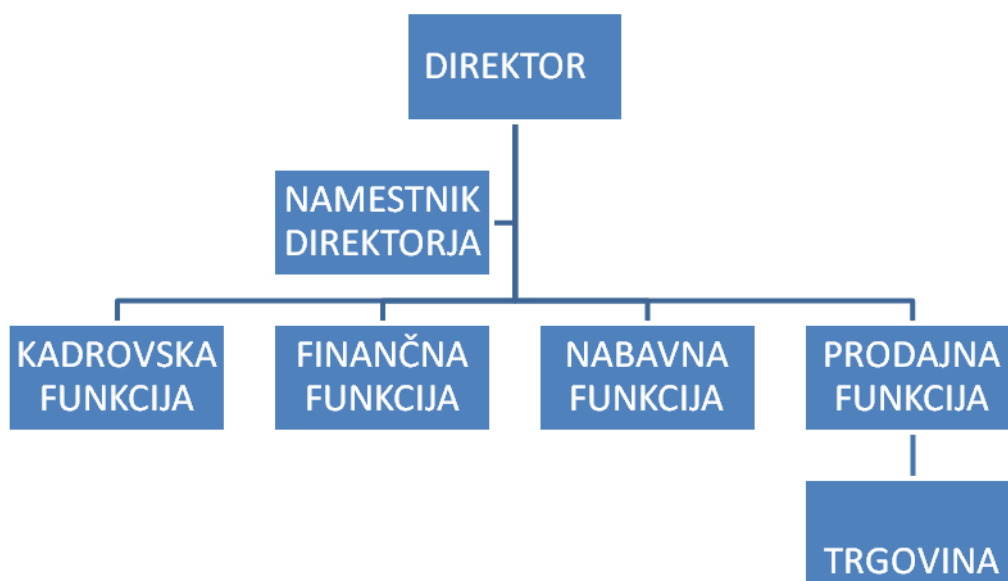
Zaradi svoje majhnosti se v podjetju srečujejo tudi s številnimi prednostmi in slabostmi. V tako majhnem podjetju si le-to ne more privoščiti profesionalnega managementa. Podjetje je s tem omejeno na znanja in sposobnostih zaposlenih v podjetju. Zaposleni v takem podjetju postanejo tudi bolj pogrešljivi. Po drugi strani pa je povezanost med njimi večja, saj se vsi osebno poznajo.

Posledica tega je, da podjetje deluje bolj vzajemno in učinkovito, torej timsko. Delovno okolje je bolj prilagojeno, manj je birokracije. Prednost je tudi enostavna organizacija dela in strukture. Lastnik je tudi glavni menedžer in nosilec novih zamisli.

Podjetje Pika d.o.o. sestavljajo naslednje organizacijske enote:

- direktor in njegova namestnica,
- kadrovska služba,
- nabavna služba,
- finančna služba,
- prodajna služba.

Slika 3: Organigram podjetja Pika d.o.o.



Vir: Lastni izris

**Direktor** v podjetju je lastnik. Odloča o vsem, kar zadeva poslovno stran podjetja. Opravlja vse naloge, ki so povezane z vodenjem. To so: svetovanje, odločanje, odpuščanje, določanje dopusta zaposlenim, določa delovni čas, poleg tega občasno opravlja tudi ostale naloge, kot so prodaja, nabava, dostava, izstavljanje računov, ipd.

**Namestnica direktorja** v podjetju opravlja enaka dela kot direktor, v času njegove odsotnosti.

**Kadrovska služba** je osredotočena na zaposlene v podjetju. Pridobivanje, pripravljane in varovanje zaposlencev. To je v podjetju Pika d.o.o. naloga direktorja in njegove namestnice.

**Tehnična služba** je funkcija, ki se ukvarja s pripravo, vzdrževanju, priskrbo in varovanju delovnih sredstev. Brez delovnih sredstev delavci ne morejo opravljati svojega dela (npr.: fotokopirni stroj).

**Nabavna služba** je zadolžena za nabavo pri dobaviteljih, v primeru znižanju zalog v trgovini. Nabavna služba se dogovarja tudi za cene izdelkov pri dobavitelju in je zadolžena tudi za prodajne cene izdelkov in storitev. Pri nabavi je potrebno paziti, da se ne ustvarjajo prevelike zaloge.

**Prodajna služba** oz. funkcija prodajanja, se ukvarja z razpečevanjem proizvodov ali opravljanjem storitev za plačilo tistim, ki jih to zanima. S prodajanjem izdelkov in storitev, podjetje pridobi sredstva in ugotavlja smotrnost opravljanja storitev. V podjetju se vsi zaposleni srečujejo s to funkcijo.

Poleg naštetih služb oz. funkcij, se v podjetju Pika d.o.o., odvijajo tudi naslednje funkcije, brez katerih bi podjetje težko delovalo:

**Funkcija ustvarjanja poslovnih učinkov** (funkcija proizvodnje in opravljanja storitev) je funkcija, kjer se poslovne prvine pretvarjajo v poslovne učinke. Prvine se obnašajo različno. Lahko se pretvarjajo v proizvode in deloma v predmete dela. Druge prvine lahko pri tem sodelujejo, ter vstopajo v proizvode vrednostno.

**Naloga funkcije financiranja** je predvsem priskrbovanje in vračanje sredstev ter preoblikovanje obveznosti do virov sredstev. Proces financiranja se začne s priskrbo sredstev (gotovina), z vzpostavitvijo določenega obsega sredstev, ki je vedno povezano s kapitalom in dolgovi v podjetju. Nato se nadaljuje s preoblikovanjem denarja v delovna sredstva, predmete dela in kasneje proizvode. Zopet se pojavi denar v izhodiščni obliki in omogoča ponovitev procesa. V tržnem gospodarstvu so procesi nakupovanja, prodajanja in proizvodnje neizvedljivi, če ni financiranja.

Notranjo finančno funkcijo v podjetju opravlja namestnica direktorja. To so plačila dobaviteljem, knjiženje prejetih in izanih računov, izterjave, razna nakazila na TRR, sklepa kompenzacije, pošilja fakture idr. Zunanje računovodstvo pa se ukvarja z obračunom DDV, izdelavo bilance in poslovnega izida ter pripravo plač za zaposlene.

Zaradi premajhnega števila zaposlenih v podjetju Pika d.o.o., se težko določijo natančna dela in naloge posameznika. Ena oseba dela več stvari hkrati. Zaradi tega je komunikacija med zaposlenimi vključno z direktorjem izrednega pomena.

**Upravljalna funkcija** se nanaša na odločanje o dejavnostih zunaj vidnega poslovnega procesa. Znotraj te funkcije se izvajajo še naslednje:

- funkcija načrtovanja- obsega postavljanje ciljev poslovanja in nalog ter postopke za njihovo uresničitev. Sem spada dolgoročno načrtovanje (več kot eno leto) in strateško načrtovanje;
- Funkcija pripravljanja izvajanja- z izvajalnimi načrti so naloge postavljene po posameznih temeljnih osnovnih funkcijah, zato jih je treba razčleniti, da jih lahko opravijo posamezni zaposleni. Funkcija obsega organiziranje izvajanja, usklajevanje in spodbujanje izvajanja;
- Funkcija nadziranja – z njo se presoja pravilnost delovanja in odpravljanje nepravilnosti v podjetju.

Upravljalne funkcije ločimo na dva dela: družbeno- ekonomska stran upravljanja, ki je povezana z lastništvom in poslovno- organizacijska stran upravljanja, ki je povezana s poslovanjem.

- Informacijska funkcija – naloga je predvsem oblikovanje informacij iz pridobljenih podatkov o preteklosti, načrtovanju prihodnosti ter analiziranju in nadziranju obravnavanih podatkov.

**Trženje** je družbeni in vodstveni proces, ki omogoča posameznikom, da dobijo to kar želijo, tako da ustvarijo, ponudijo in z drugimi izmenjujejo izdelke in storitve, ki imajo vrednost (Kotler, 1994, stran 6).

### 5.3 POSTOPEK PRODAJE

**Sprejem naročila:** Ko stranka zazna potrebo po nečem se pojavi povpraševanje. Stranka lahko pride osebno v trgovino in naroči blago. Veliko je tudi telefonskega naročanja, naročanje preko telefaksa ali po elektronski pošti.

**Pregled zaloge:** Ko prevzamemo naročilo najprej preverimo kaj iz naročila je na zalogi. Če je izdelek na zalogi, vprašamo stranko za način plačila.

**Način plačila:** Način plačila je lahko gotovina ali kartica. Če je plačilo takojšnje, se izda račun. Po plačilu računa izdamo blago. Če pa se stranka odloči za odložen način plačila, potem stranka podpiše naročilnico. Stranke imajo različne roke za poravnavo obveznosti (npr. nekatera 15, 20, 30 ali pa 60 dni). V osmih dneh od prevzema blaga, se stranki pošlje račun za naročilnico. Odgovorna v podjetju kontrolira zapadle roke plačil.

V primeru nepravočasne poravnave obveznosti, se stranki pošlje prvi opomin. Naknadno se pošlje drugi in tretji opomin. Običajno se ustavi prodaja za to stranko, dokler ne poravnava obveznosti za nazaj. Zadnji ukrep v primeru neplačila obveznosti je postopek izterjave oz. terjatev na sodišču. V kolikor so plačila plačana v roku, se postopek prodaje zaključí.

V primeru da blago ni na zalogi, se ga naroči pri dobavitelju. Dobavitelji so dolgoletni partnerji, zato naročila temeljijo na prijateljskem odnosu. Ker ima podjetje različne artikole ima tudi različne dobavitelje. Izbere se najbolj ugodnega dobavitelja, ter se odda telefonsko naročilo. Odvisno od tega, kako hitro želi stranka imeti naročeno blago, se le-to dostavi v zahtevanem roku. V primeru, da nihče od dobaviteljev nima blaga na zalogi, se stranko obvesti in pove v kolikem času bo dobavljivo.

**Prevzem blaga:** Dobavitelj blago dostavi osebno ali s hitro pošto, lahko pa naročilo prevzame voznik podjetja Pika d.o.o. Pri prevzemu blaga se preveri naročene izdelke ter količinsko prešteje. Po prevzemu blaga se oblikuje maloprodajna cena. Če stranka naroča blago iz kataloga, je cena že določena.

**Kontakt s stranko:** Po prevzemu blaga se stranko telefonsko obvesti. Pri osebnem prevzemu se izda račun, stranka plača z gotovino ali kartico in prevzame blago. Gotovinskih plačil v podjetju Pika d.o.o. je okrog 30 %, ostalo pa so plačila preko naročilnice oz. z odloženim načinom plačila.

**Izdaja blaga na naročilnico:** Blago se izdaja tudi na naročilnico. Naročilnico stranka podpiše, kar pomeni, da je blago prejela, plačilo zanj pa opisovano podjetje prejme čez nekaj dni.

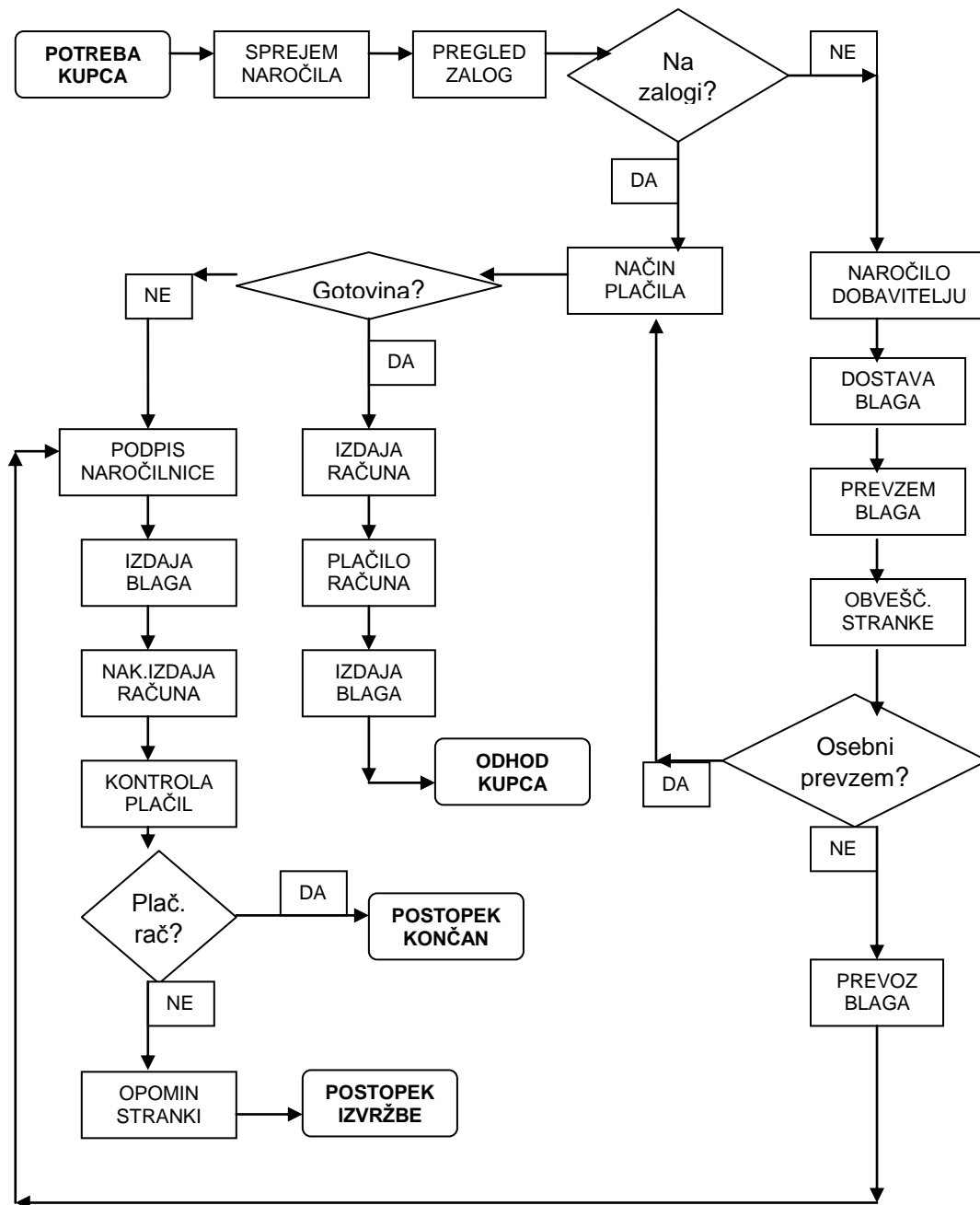
**Dostava blaga:** V podjetju je tudi veliko dostav na naslov naročnika. V tem primeru se posluje vedno preko naročilnice. Voznik podjetja odpelje naročeno blago k

stranki. Stranka preveri oz. prevzame blago in podpiše naročilnico. Včasih odda stranka zopet novo naročilo. Po osmih dneh stranki namestnica direktorja pošlje račun kupcu. Ko so obveznosti poravnane, se proces prodaje zaključi. Blago, izdano na naročilnice ustvari 70 % prometa.

Pri pregledu oz. spremljanju plačil se opravlja nadzor plačila obveznosti. Neplačnikom se pošlje prvi opomin, kateremu v primeru neplačila sledi še drugi opomin. Po neuspelem pošiljanju opominov, se s stranko pogovori še telefonsko. Največkrat je zapadla obveznost poravnana po prvem opominu.

V času krize je opaziti, da končni kupci zaradi plačilne nesposobnosti, sami podaljšujejo rok plačila. Posledično je izdanih več opominov, podjetje pa plačila za izdane izdelke oz. storitve prejme z zamudo.

Slika 4: Proces prodaje v podjetju Pika d.o.o.



Vir: lastni izris



## 5.4 ANALIZA SWOT

Kratice SWOT izhaja iz angleških besed:

- STRENGTHS (moč, prednosti) – notranji dejavniki, ki pripomorejo k izboljševanju in rasti podjetja;
- WEAKNESSES (slabosti) – lastnosti (atributu), ki omejujejo poslovanje podjetja oz. dovolijo priložnost za neuspeh;
- OPPORTUNITIES (priložnosti) – zunanji pogoji, ki onemogočajo nadaljnjo rast podjetja;
- THREATS (nevarnosti) – zunanji dejavniki, ki lahko negativno vplivajo na poslovanje podjetja.

S SWOT-analizo analiziramo notranje in zunanje dejavnike, ki vplivajo na podjetje. Z analizo notranjih dejavnikov podjetje presoja svoje notranje zmogljivosti. To so njegove prednosti ali pa slabosti v primerjavi s konkurenti. Svoje prednosti mora podjetje krepiti in odpravljati svoje slabosti (Kajzer, 2008).

Z analizo zunanjega okolja išče podjetje svoje priložnosti in nevarnosti, ki bi lahko vplivale na njegovo prihodnost. Priložnosti naj bi podjetje izkoristilo, medtem ko mora znati obvladovati svoje nevarnosti iz okolja.

Podjetje Pika je malo podjetje, ki stremi k tem, da čim bolje zadovolji potrebe kupca. Zaradi majhnosti se srečuje z nekaterimi težavami. Ima revnejše vire in manjšo pogajalsko moč kot velika in srednja podjetja. V podjetju je zaposlenih pet ljudi. V podjetju se večkrat postavlja vprašanje, kdo je odgovoren za izpeljavo posamezne naloge. Posamezniki želijo svojo odgovornost zmanjšati ali pa sploh ne prevzeti. Zlasti se to dogaja takrat, ko je podjetje v težavah.

Poznamo več vrst notranjega komuniciranja. Za uspešnost organizacije je potreben formalen in neformalen način komunikacije. Zaposleni so premalo obveščeni o poslovanju podjetja saj je notranjih sestankov premalo. Običajno se sestanek skliče dvakrat letno oz. ob določenih problemih. Posledica tega je običajno nezadovoljen kupec.

V obravnavanem podjetju je problem tudi financiranje saj je financiranje poslovnega procesa odločilnega pomena, ki vpliva na uspešnost podjetja. Pomembno je, da poznajo finančne posledice svojih odločitev. Primanjkljaj prihodkov povzroči krizo financiranja, zaradi česar se ne morejo pokriti stroški.

Pomanjkanje sredstev povzroča plačilno nesposobnost in povečanje kratkoročnih zadolžitvev, kar negativno vpliva na razvoj podjetja. Notranji vzroki zanje so: premajhen dobiček ali celo izguba, neustrezni odpisi drobnega inventarja, obračunana amortizacija in prepočasno preoblikovanje nedenarnih sredstev v denarna. Na daljši rok pomeni poslovanje z izgubo, slabšanje bonitete podjetja in zmanjševanje pridobivanja novih finančnih virov. Povečujejo se finančni stroški zaradi višjih zadolžitvah pri dobaviteljih (Kajzer, 2008).

Eden takih problemov je prav plačilo dobaviteljem. Veliko je predplačil za pridobivanje blaga. To pomeni, da mora podjetje najprej plačati, da lahko dobi blago. Tudi dobavitelji nudijo manjši popust kot velikim ali srednjim podjetjem. Trg narekuje

kaj se prodaja. Konkurenca je vse večja. Včasih so se prodajale šolske potrebščine in pisarniški material izključno samo v knjigarnah ali papirnicah. Danes dobimo vse te stvari že na pošti, živilski trgovini, ipd. Zaradi konkurence so problemi tudi v cenah. Velika podjetja dobijo večji rabat kot mala podjetja.

Da bi podjetje delalo ustvarjalno, uspešno in z veseljem, mora imeti svoje sanje in vizijo. Za doseganje začrtanih ciljev in planov si mora podjetje zadati ustrezno strategijo. Cilj strateškega načrtovanja je, da se oblikujejo izdelki in storitve podjetja tako, da zagotavljajo dobiček. Potrebno je organizirati poslovanje tako, da bo ostalo uspešno tudi, če pride do problemov trga ali samega podjetja. Eden izmed najbolj priljubljenih modelov načrtovanja menedžmenta je t. i. model SWOT (Kajzer, 2008).

S SWOT-analizo kontroliramo poslanstvo in vizijo, popravimo strategijo in izboljšamo (po prednostih) slabosti v podjetju, ter izkoristimo zaznane posebne priložnosti in nevarnosti, ki nam jih nudi okolje.

Slika 5: SWOT-analiza podjetja Pika d.o.o.

### Krepimo

### Odpravljamo

|  |   |
|--|---|
| <p><b>Prednosti</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stalen krog kupcev</li> <li>• Raznovrsten prodajni program</li> <li>• Dobro ime</li> <li>• Kvaliteta</li> <li>• Dostava</li> </ul>            | <p><b>Slabosti</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pomanjkanje likvidnih sredstev</li> <li>• pomanjkanje znanja zaposlenih</li> <li>• ni določena delitev dela</li> <li>• slaba komunikacija</li> <li>• prevelike zaloge</li> <li>• parkirni prostori</li> <li>• dostop do trgovine(trenutno)</li> </ul> |
| <p><b>Priložnosti</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• širjenje prodaje</li> <li>• povečati osredotočenje na kupca</li> <li>• pritek svežih idej</li> <li>• hitrejša izterjava terjatev</li> </ul> | <p><b>Nevarnosti</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• konkurenca</li> <li>• nelikvidnost</li> <li>• nepoznavanje trga</li> <li>• pogajalska moč kupcev je vedno večja</li> </ul>  |

### Izkoriščamo

### Obvladujemo

Vir: lastni izris

Podjetje Pika ima vizijo, da čim bolj zadovolji kupca, saj se bo tak kupec vedno vračal. Posebne strategije pri tem nima, saj je odločitev odvisna od lastnika. Zaradi vedno novih proizvodov na trgu, spremembi zakonov in še bi lahko naštevali, bi bilo potrebno več izobraževanja vseh zaposlenih. Treba bi bilo tudi uvesti sistem nagrajevanja za zaposlene. Sistem bi bilo potrebno prilagoditi tako, da bo spodbujal zaposlene k doseganju in preseganju ciljev.

Zaloge so »denar«. Če so zaloge prevelike, potem ni denarja za tekoče stroške. Stroški so iz dneva v dan večji. Pomembno je, da se zaloge minimalizirajo, da podjetje lahko nemoteno posluje. Velik problem podjetja Pika d.o.o., so parkirni prostori. Žal je tako, da se stranka, če ne more parkirati, odpelje naprej h konkurenci, kjer dobi prosto parkirno mesto. Problem parkiranja rešuje podjetje Pika d.o.o. tako, da sami dostavijo naročilo stranki. Dostavo podjetje Pika d.o.o. opravlja brezplačno, zato se veliko podjetij tega poslužuje.

Prednost podjetja je v tem, da ljudje poznajo njihove izdelke in storitve. Trenutno je zaradi urejanja cestne infrastrukture, moten dostop do trgovine. Pri tem je opaziti upad prometa, saj stranke opravijo nakupe pri konkurenci. Izgube rednih strank, zaradi tega ni opaziti. To so stranke, ki podjetju dolgoletno zaupajo in ne dvomijo o kvaliteti in ceni proizvodov in storitev podjetja Pika d.o.o.

## 6 REŠITEV ZA MALA PODJETJA

### 6.1 UKREPI VLADE RS

Na izzive finančne in gospodarske krize, se je Vlada RS odzvala tako, da je sprejela nekatere t. i. »protikrizne« ukrepe, ki so naravnani predvsem k ohranjanju delovnih mest in stabilizaciji finančnega sistema. Ukrepi, ki jih je Vlada RS sprejela so:

- subvencije polnega delovnega časa,
- uvedbo instituta začasnega čakanja na delo in
- spodbujanje razvojnih vlaganj, ki bi prinesla nova delovna mesta z višjo dodano vrednostjo.

Strukturne spremembe je treba pripravljati v luči iskanja odgovora na izziv starajočega se prebivalstva. Upoštevati je treba prepletenost podsistemov socialne varnosti, pokojninskega in invalidskega zavarovanja, sistem socialnega varstva in trg dela. V času gospodarske krize države niso sposobne ustvarjati dovolj trošenja, da bi tovarne in delavci imeli delo, saj se zaradi strahu pred negotovimi razmerami v prihodnosti, zmanjšuje potrošnja in povečuje varčevanje, kar negativno vpliva na gospodarsko rast (Štiblar, 2008).

Rešitev za mala podjetja pripravlja Vlada RS s primernimi ukrepi, prav tako pa posamično podjetje usklajuje svoje stanje z razmerami na trgu. Pri tem poskuša vsako podjetje racionalizirati izdatke, da si s tem zmanjša stroške. Podjetja, ki so se resnično znašla v likvidnostnih težavah, se poslužujejo tudi bančnih rešitev, ki jih posamezne banke nudijo za »preživetje« v recesiji.

### 6.2 BANČNA POSOJILA

Banke na podlagi metodologije razvrščanja podjetja najprej določijo velikost podjetja, oz. podjetje klasificirajo. S tem, ko banka določi bonitetno oceno podjetja, objektivna merila in poslovanje podjetja, se dogovori tudi za vrsto in višino posojila. V času krize se mala podjetja najbolj poslužujejo kreditov za financiranje različnih projektov na področju industrije, izboljšav infrastrukture, zaščite okolja ter učinkovite izrabe energije in storitev.

V Unicredit Banki, med mala podjetja uvrščajo vsa podjetja, katerih letni prihodki iz prodaje ne presegajo 15.000 EUR in niso zadolžena (pri Unicredit-u) za znesek višji od 1.000.000 EUR. Če sodi podjetje, glede na ekonomske in lastniške povezave, v to skupino podjetij, so kriterij za razvrstitev skupin konsolidarni prihodki iz prodaje, pri čemer mejne vrednosti razvrščanja ostanejo enake, kot za posamezna podjetja.

V ta namen nudijo EIB (evropsko investicijsko bančništvo) linijo kreditov, ki imajo poleg ugodne obrestne mere nudi možnost financiranja skupaj s pridobljenimi sredstvi iz Evropske Unije, do 90 % vrednosti investicije. S tovrstno kreditno linijo želijo v Unicredit-u še aktivneje prispevati k hitrejšemu in uspešnejšemu razvoju

malih podjetij v Sloveniji, ki so glavno vodilo nadaljnjega trajnostnega razvoja slovenske države ([www.unicredit.si/linijaEIB/](http://www.unicredit.si/linijaEIB/), 4. 6. 2010).

V Abanki Vipa d.d., prav tako nudijo ugodne kredite za mala podjetja, pri čemer se kredit odobri glede na rok črpanja sredstev, rok vračila in zavarovanje kredita. V tabeli podaj je naveden informativen izračun posojila, v vrednosti 100.000 EUR.

Tabela 6: Informativni izračun dolgoročnega posojila Abanke Vipa d.d., za malo podjetje

| <b>POGOJI ODOBRTVE</b> | <b>ZNESEK = 100.000 EUR</b>  |
|------------------------|--|
| Rok črpanja            | 1–3 let  |
| Obrestna mera          | EURIBOR + 3,6 odstotne točke   |
| Zavarovanje            | Bianko menica,<br>Solidarno poroštvo direktorja podjetja,<br>Poroštvo podjetja |
| Stroški                | Stroški obdelave zahtevka (0,15 % od višine kredita), min. 65 EUR              |

Vir: Abanka Vipa, d.d., 13. 5. 2010

### 6.3 KREPITEV PREDLOGOV ZA RAZVOJ MALIH PODJETIJ

V času krize je pomembno, da se krepijo t. i. »protikrizni ukrepi«, saj se bodo na ta način krepila mala in srednje velika podjetja. Prav na takih podjetjih bo temeljila rast BDP v naslednjem ciklu rasti. Podjetjem je bilo v času krize omogočeno, da vedrijo dokler se ne vrne povpraševanje in z njim boljši časi, ne pa, da krepijo lasten razvoj in izdelke pod lastno blagovno znamko, pri katerih ne bi samo čakali, kdaj bodo spet povpraševali po njihovem izdelku, ampak bi imeli usodo v svojih rokah.

Ključ do izhoda iz krize imajo podjetja, saj bolje vedo, kje so priložnosti, trgi in tržne niše in kako se prestrukturirati. Podjetja naj bi v prestrukturiranje silili njihovi lastniki, država pa naj bi to stimulirala. Država mora stimulirati vsako obliko ustvarjanja novih delovnih mest, saj je slednje perspektivnejše od povprečnega starega. Ogromne rezerve se nahajajo prav v malih podjetjih in v samozaposlovanju.

Država bi mogla skozi davčno politiko pomagati malim podjetjem. Tudi zmanjšanje socialnih prispevkov in neposredna pomoč malim podjetjem, bi pomagala »preživeti« krizo in ublažiti njen vpliv. Zdi se, da so bili nekateri predlagani ukrepi Vlade RS napačni, predvsem pa prepozni, saj je bilo upoštevanih zelo malo naštetih priporočil Evropske Unije. Ukrepe, katere je Vlada RS sprejela, slovenskega gospodarstva ni prav v ničemer spodbudilo v investiranje in odpiranje novih delovnih mest.

Kaže se tudi neučinkovitost črpanja EU sredstev, katero čutijo zlasti mala podjetja in podjetja s pripravljenimi razvojnimi projekti. Razpisi za subvencije so vsebinsko neprilagojenim učinkovitim poslovnim povezavam, so birokratsko ozki in administrativno drobnjakarski, saj mala podjetja v sestavi poslovnih sistemov, izpadejo iz razpisov, namenjenih za spodbude strateškim projektom. Projekti malih podjetij ne dosegajo višine naložbe, zato v razpisih ne morejo kandidirati. Za uspešnejše in učinkovitejše črpanje evropskih sredstev, je potrebno združiti razpise na eno mesto, poenostaviti poročanje o porabi sredstev, ter zagotoviti odprte roke za prijavo in posebne razpise, namenjene samo malim podjetjem.

Poleg predlaganih sprememb bi omenila še naslednje novosti oz. spremembe, ki bi lahko pozitivno vplivale na rast in razvoj malih podjetij. To so:

- poenostavitev postopkov javnega naročanja;
- povečati splošne in posebne olajšave pri dohodnini;
- oprostitev dohodkov od inovacij;
- omejiti pokojninsko stopnjo prispevkov;
- priprava državnih projektov za vlaganja;
- oprostiti podjetja plačila prispevkov za novozaposlene in samozaposlene;
- znižati stopnjo amortizacije;
- uvesti pavšalno obdavčitev za s.p. in mala podjetja;
- znižati stopnjo davka od dohodkov pravnih oseb ter
- povečati olajšave za donacije.

## 7 ZAKLJUČEK

Kriza je čas, v katerem je mogoče narediti tudi velike korake naprej. Je čas, v katerem se prerazporejajo tržni deleži, pojavljajo nove tehnologije in rasti perspektivnega. Kriza je čas rojevanja idej, zato je še kako pomembno, da predlagani ukrepi Vlade RS pomagajo razvojno in inovativno aktivnem delu gospodarstva in h krepitvi malih podjetij.

V času krize je bila naloga vsake države članice Evropske Unije, da pripravi nacionalni načrt za odziv na finančno krizo in oživitev gospodarstva. Za oživitev gospodarstva je pomembno, da se nadaljuje izvajanja pakta o stabilnosti in rasti, saj so ukrepi časovno omejeni in usmerjeni v najbolj prizadete, za gospodarstvo najpomembnejše sektorje. Ukrepi se kažejo v obliki znižanj davčnih obremenitev, zmanjšanja socialnih prispevkov ter pomoči najbolj prizadetim kategorijam podjetij.

Socialnost tržnega gospodarstva je preprečila, da bi se kriza izkazovala v večjem povečanju propadu malih podjetij in revščine ljudi. Zahodna podjetja so v času krize bistveno nižala stroške in večala produktivnost. V Sloveniji je produktivnost med tem močno vpadla. Posledica višanja produktivnosti je večja brezposelnost, vendar so vsi tisti, ki so zaposleni, zaposleni bolj produktivno.

V Sloveniji so v letu 2008, po številu prevladovala majhna in srednje velika podjetja, ki so ustvarila večino prihodka v Sloveniji. Velikih podjetij je manj kot 1%. Med 108.816 podjetji v opazovanih dejavnostih je bilo 270 velikih podjetij. Med podjetji, ki opravljajo industrijske dejavnosti, so mala in srednje velika podjetja ustvarila dobro polovico prihodka od prodaje (54 %), med storitvenimi dejavnostmi, pa več kot polovico prihodka od prodaje (75 %). To je pokazatelj, da je v Sloveniji pomembno spodbujati nastanek in razvoj malih podjetij.

V ta namen je v Sloveniji ustanovljen sistem nagrajevanja podjetij oz. podelitev nagrad za najuspešnejša podjetja- Gazela. V letu 2008 je 100 najhitreje rastočih gazel v osrednjeslovenski regiji skupaj ustvarilo 1,690.337.488 evrov prihodkov, od tega 83,5 odstotka s prodajo. Ista podjetja so leta 2003 skupaj ustvarila 162,997.216 evrov prihodkov, kar pomeni, da so v petih letih prihodke povečala za 10,37-krat.

Navkljub tržnim razmeram, so mala podjetja zaradi svojih značilnosti, vse bolj podvržena poslovnemu tveganju in pomanjkanju finančnih virov. Bančna posojila so težko dosegljiva zaradi večjega tveganja. Za večino malih podjetij je iskanje finančnih virov glavno strateško vprašanje. Združena lastniška in menedžerska funkcija, neučinkovita izraba časa, pomanjkanje znanja na področju vodenja in strateških odločitev, nezadosten vir finančnih sredstev, premalo strokovnega kadra so značilnosti, ki so za mala podjetja tudi razlog za propad.

Podjetje mora imeti začrtane cilje in jasno strategijo, če želi biti ustvarjalno in uspešno. Cilj strateškega načrtovanja je, da se oblikujejo izdelki in storitve podjetja tako, da zagotavljajo dobiček. Potrebno je organizirati poslovanje tako, da bo ostalo uspešno tudi, če pride do problemov trga ali samega podjetja. Eden izmed najbolj priljubljenih modelov načrtovanja menedžmenta je t. i. SWOT-model.

## LITERATURA IN VIRI

### Zakon:

Zakon o gospodarskih družbah (ZGD).

### Knjige:

- Atkinson J. (1996). *Strategic marketing: cases, concepts and challenges impresum*. London: Harper Collins.
- Dubrovski D. (2004). *Krizni management in prenova podjetja*. Koper: Visoka šola za management.
- Kajzer V. (2008). *Trženje in kakovost storitev*. Kranj: B&B.
- Kovač J. (1993). *Organizacijski ukrepi pri kriznem managementu*. Ljubljana: Slovenska knjiga.
- Kos S. (2004). *Japonska gospodarska kriza. Diplomaska naloga*. Ljubljana: EF.
- Kotler F. (1994). *Marketing management*. Ljubljana: Slovenska knjiga.
- Krugman P. (2009). *Vrnitev ekonomike depresije in kriza leta 2008*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Krystek U. (1987). *Unternehmenskrisen beschreibung, vermeidung und bewaltigung uberlebenskritisc her prozesse in unternehmung*. Wiesbaden. Zuerich: Gelber Verlag.
- Mrgole A. (2007). *Kvantitativni dejavniki podjetniške krize. Magistrsko delo*. Ljubljana: EF.
- Osterman N. (2008). *Razvoj malih in srednje velikih podjetij v EU in Sloveniji. Diplomsko delo*. Ljubljana.
- Rejc Bukovec, A. (1998). *Priročnik za ekonomiko podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Samuelson & Northaus (2002). *Ekonomija*. Ljubljana: GV založba.
- Sizer, J. (1989). *An insight into management accounting*. London: Penguin books.
- *Slovar slovenskega knjižnega jezika* (2000). Ljubljana: Inštitut za slovenski jezik SAZU.



- Štiblar, F. (2008). *Globalna kriza in Slovenija*. Gospodarska gibanja, št. 406 (sep. 2008), str. 6–17.

- Vodopivec, V. (2008). *Ekonomika podjetja*. Kranj, B&B.

- Zajc, A. (1999). *Poslovanje trgovskega podjetja*. Diplomsko naloga. Ljubljana.

### **Strokovni članki v revijah:**

- Kenda A. (2010). *Nemčija letos pričakuje rekordno število stečajev podjetij*, Finance št. 66, str. 10–15.

- Mramor, D. (2009). *Ob obisku Pavla Krugmana: Svetovna gospodarska kriza in Slovenija*, Delo, 2–3 str.

- Pogačar, P. (2009). *Pregled sprejetih in napovedanih strukturnih ter razvojnih ukrepov vlade za blažitev recesije in odziv delodajalcev: Gospodarska kriza razkrila strukturne slabosti nujne bodo spremembe* (HRM-ISSN 1581-7628-Letnik 7, št. 30, str. 9–12).

- Povšič, S. (1999). *Gospodarstvo zdaj spet pozitivno – minulo leto je bilo za poslovanje podjetij najboljše doslej, čeprav je bilo zaradi naraščajoče nelikvidnosti pričakovati, da bo slabše*. Gospodarski vestnik ISSN 0432-1146, leto 48, št. 16, str. 18–19.

- Vrečko, I. (2002). *Projektni pristop k reševanju kriz v podjetjih*. Projektna mreža Slovenije, Letnik 5, št. 2, str. 4–16.

### **Poročila, interni dokumenti:**

- Interni dokumenti podjetja Pika d.o.o.(2010).

- Bilanca podjetja Pika d.o.o.(2009).

- Poslovni načrt podjetja Pika d.o.o. (2009).

### **Spletne strani:**

- Delo.si

<http://www.delo.si/clanek/109407>, 12. 6. 2010

- Finance.si

<http://www.finance.si>: Celje z okolico – članek, dostopno 29. 10. 2009

<http://www.finance.si/blog.php?id=31&post=638>, 10. 6. 2010

<http://www.finance.si/blog.php?id=31&post=638>, 25. 5. 2010

- Finančni slovar

<http://www.financnislovar.com/definicije/recesija.html>, dostopno 8. 5. 2010

<http://www.financnislovar.com/definicije/ekonomski-cikel.html>, dostopno 21. 5.2010

- Gazela.com

<http://www.gazela.com/arhiv/arhiv-2008/o-projektu/kdo-so-gazele/>, dostopno 25. 5. 2010

<http://www.gazela.com/gazela-2009/lestvice/>, 25. 5. 2010

- Park.si

<http://www.park.si/tag/recesija/>, dostopno 25. 5. 2010

- SDS.si

[http://www.SDS.si/Boj proti krizi je boj za delovna mesta](http://www.SDS.si/Boj%20proti%20krizi%20je%20boj%20za%20delovna%20mesta), 8. 1. 2010

- Statistični urad.si

<http://www.stat.si/>, dostopno 25. 5. 2010

[http://www.stat.si/novica\\_prikazi.aspx?id=2778](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=2778), dostopno 26. 5. 2010

- Unicredit.si

<http://www.unicredit.si/linijaEIB/>, dostopno 4. 6. 2010

- Zakonodaja.com

[http://www.zakonodaja.com/zakoni/vi/1/1/zqd\\_1/cleni/55.clen/55.clen](http://www.zakonodaja.com/zakoni/vi/1/1/zqd_1/cleni/55.clen/55.clen), dostopno 17. 5. 2010

## **PRILOGE**

Priloga 1: Posebna kvota za kreditiranje malega gospodarstva

## **KAZALO SLIK**

Slika 1: Stopnje registrirane brezposelnosti po spolu v Sloveniji (januar 2008 - marec 2010)

Slika 2: Delež prihodkov od prodaje po velikosti in po dejavnosti v Sloveniji, 2008

Slika 3: Organigram podjetja Pika d.o.o.

Slika 4: Proces prodaje v podjetju Pika d.o.o.

Slika 5: SWOT analiza podjetja Pika d.o.o.

## **KAZALO TABEL**

Tabela 1: Nekatero vzhodnoevropske države obljublajo visoke rasti BDP-ja

Tabela 2: Kategorizacija podjetij

Tabela 3: Aktivno prebivalstvo v Sloveniji (marec, 2010)

Tabela 4: Stopnja registrirane brezposelnosti v Sloveniji (marec, 2010)

Tabela 5: Število podjetij po velikosti in po dejavnosti v Sloveniji (2008)

Tabela 6: Informativni izračun posojila Abanke Vipa d.d., za malo podjetje

## **KRATICE IN AKRONIMI**

BDP – bruto družbeni (domači) proizvod;

CDO – collateralized debt obligation);

čl. – člen;

DDV – davek na dodano vrednost;

EU – Evropska unija;

EUR – kratica za nacionalno valuto Evro;

idr. – in drugo;

ipd. – in podobno;

JAPTI – Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije;

min – minimum, minimalno;

oz. – oziroma;

RS – Republika Slovenija;

SKD – standardna klasifikacija dejavnosti;

str. – stran;

SURS – Statistični urad Republike Slovenije;

št. – število;

TRR – transakcijski račun;

t. i. – tako imenovano;

ZDA – Združene države Amerike;

**PRILOGA 1**

ABANKA VIPA, D.D.  
 PODROČJE RAZVOJA  
 Služba za razvoj in bančno tehnologijo  
 Oddelek razvoja bančnih storitev in prodajnih poti

**POSEBNA KVOTA ZA KREDITIRANJE MALEGA GOSPODARSTVA**

Odbor za upravljanje z bilanco stanja je na seji dne 8. 6. 2010 sprejel

**SKLEP**

**Oblikuje se posebna kvota za kratkoročno kreditiranje malega gospodarstva v skupni vrednosti 10 mio EUR, ki se informativno razdeli med glavne podružnice. Pogoji nove kvote so:**

|                                 |                             |                     |
|---------------------------------|-----------------------------|---------------------|
| <b><u>Ročnost:</u></b>          | <b>od 1 do 6 mesecev</b>    |                     |
| <b>Nominalna obrestna mera:</b> | <b>za A komitente</b>       | <b>5,60 % letno</b> |
|                                 | za ostale komitente         | 5,75 % letno        |
| Stroški:                        | skladno s tarifo            |                     |
| Zavarovanje:                    | skladno s poslovno politiko |                     |
| <b><u>Ročnost:</u></b>          | <b>od 6 do 12 mesecev</b>   |                     |
| <b>Nominalna obrestna mera:</b> | <b>za A komitente</b>       | <b>5,85 % letno</b> |
|                                 | za ostale komitente         | 6 % letno           |
| Stroški:                        | skladno s tarifo            |                     |
| Zavarovanje:                    | skladno s poslovno politiko |                     |

**Kreditojemalci:** mala in mikro podjetja, podjetniki in zasebniki; kreditojemalec ne sme biti hčerinsko podjetje velikega ali srednjega podjetja.

**Informativna razdelitev kvote med glavne podružnice (v EUR):**

|               |                   |
|---------------|-------------------|
| GP CE         | 1,600.000         |
| GP KP         | 1,100.000         |
| GP KR         | 1,100.000         |
| GP LJ         | 1,700.000         |
| GP MB         | 1,900.000         |
| GP NM         | 1,000.000         |
| GP NG         | 1,600.000         |
| <b>SKUPAJ</b> | <b>10,000.000</b> |

Posebna kvota **velja od 15.6.2010 do porabe oziroma najdlje do 15. 9. 2010**. Z dnem 15. 6. 2010 preneha veljati prejšnja kvota, odobrena dne 13. 4. 2010.