

VIŠJA STROKOVNA ŠOLA ACADEMIA,
MARIBOR

DIPLOMSKO DELO

**RAZLIČNI MOŽNI VIRI FINANCIRANJA
INVESTICIJ, KI JIH LAHKO PRIDOBIMO
ČLANI PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV**

Kandidatka: Mojca Rajšelj

Študentka izrednega študija

Št. indeksa: 11190122564

Program: računovodja

Mentorica: dr. Vlasta Črčinovič - Krofič

Maribor, november 2010

IZJAVA O AVTORSTVU DIPLOMSKEGA DELA

Študentka Mojca Rajšelj izjavljam, da sem (v skladu z Zakonom o avtorskih in sorodnih pravicah – UL št. 16/2007) avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Vlaste Črčinovič - Krofič.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predložena diplomska naloga izključno rezultat mojega dela;
- sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev, ki jih uporabljam v predloženi nalogi, navedena oziroma citirana skladno s pravili Višje strokovne šole Academia;
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del oz. misli, kot mojih lastnih – kaznivo po Zakonu o avtorskih in sorodnih pravicah; UL št. 16/2007; (v nadaljevanju ZASP), prekršek pa podleže tudi ukrepom VSŠ Academia skladno z njenimi pravili;
- skladno z 32. členom ZASP dovoljujem VSŠ Academia objavo diplomske naloge na spletnem portalu šole.

V Mariboru, dne 30. november 2010

(podpis)

ZAHVALA

Zahvaljujem se dr. Vlasti Črčinovič Krofič za sprejeto mentorstvo in strokovno pomoč ter dobrodošle nasvete pri pripravi naloge. Zahvala gre celotnemu kolektivu Višje strokovne šole Academia, predvsem ravnateljici mag. Mirjani Ivanuša Bezjak za vzpodbudo in pomoč med študijem.

Zahvaljujem se tudi Andreji Blažič Klemenc za lektoriranje diplomske naloge.

Največja zahvala pa gre moji družini, predvsem za podporo, potrpežljivost in za to, da so verjeli vame.

POVZETEK

V diplomski nalogi smo predstavili vire financiranja, ki jih na slovenskem finančnem trgu lahko pridobijo novoustanovljena oziroma mlada podjetja, predvsem tista, ki glede na dejavnost ustrezajo pogojem za vključitev v eno izmed podpornih institucij za mala in srednje velika podjetja, to je podjetniški inkubator.

Za financiranje malih podjetij je značilno pretežno dolžniško financiranje. Na prvem mestu je financiranje s posojili bank, vendar se za malega podjetnika z malim premoženjem pri tem velikokrat pojavi problem zavarovanja financiranja. Glede na to ima prednost financiranje naložb z lizingom, ker ima finančna institucija, ki ponuja lizing, lastniško pravico nad kupljenim sredstvom do takrat, ko lizingojemalec poravna zadnji obrok.

Država ima s svojimi številnimi programi za promocijo in razvoj podjetništva pomembno vlogo v sektorju malega gospodarstva. Zavedamo se, da so mala podjetja z vidika razvoja gospodarstva izredno pomembna, zato so instrumenti financiranja in pospeševanja zaposlovanja usmerjeni prav v to. Zato upamo, da bodo mala in srednja podjetja v bodoče lažje prišla do finančnih sredstev.

KLJUČNE BESEDE:

mala in srednje velika podjetja, podporne institucije, podjetniški inkubator, viri financiranja, bančno posojilo, subvencija, tvegani kapital, faktoring, zakup

ABSTRACT

In this diploma thesis we represented financial sources that are available on the Slovenian financial market for the start of young small enterprises, especially those that are qualified to be included in one of the supportive institutions, namely the business incubator.

We can say that the most typical for small enterprises is obligation financing. In the first place, there is absolutely financing with banks. However, assurance for loans seems to be a big problem, because small enterprises do not have enough assets. The advantage of lease as financial source for financial institution is ownership right until lessee pays all the loan.

The government with its many programs for promotion and development of enterprises has a very important role in the sector of small economy. We are aware that small enterprises are very important for economy development and because of that the financing instruments are pointed that way. Owing to this, this we hope that in future small and medium enterprises will have easier way to get the financial sources they need.

KEY WORDS:

small and medium enterprises, supportive institutions, business incubator, financial sources, bank loan, subsidy, venture capital, factoring, leasing

KAZALO VSEBINE

1 UVOD	8
1.1 OPIS PROBLEMA	8
1.2 NAMEN, CILJI IN OSNOVNE TRDITVE.....	8
1.3 PREDPOSTAVKE IN OMEJITVE RAZISKAVE	9
1.4 UPORABLJENE METODE RAZISKOVANJA	10
2 PODJETNIŠKI INKUBATORJI IN NJIHOVI ČLANI	11
2.1 ZGODOVINSKI RAZVOJ INKUBATORJEV	11
2.2 PODJETNIŠKI INKUBATORJI V SLOVENIJI	11
2.3 OPREDELITEV POJMA INKUBIRANO PODJETJE	13
3 RAZLIČNI MOŽNI VIRI FINANCIRANJA INVESTICIJ INKUBIRANCEV	15
3.1 VIRI FINANCIRANJA GLEDE NA ŽIVLJENJSKI CIKEL PODJETJA	15
3.2 LASTNIŠKO IN DOLŽNIŠKO FINANCIRANJE	17
3.3 VIRI FINANCIRANJA INVESTICIJ INKUBIRANCEV V SLOVENIJI	17
3.3.1 Bančni viri	18
3.3.2 Državni viri.....	19
3.3.3 Tvegani kapital	21
3.3.4 Faktoring	23
3.3.5 Zakup (lizing).....	25
3.3.6 Drugi viri in načini financiranja	27
4 PRIMERJAVA RAZLIČNIH VIROV FINANCIRANJA NA KONKRETNIH IZRAČUNIH.....	28
4.1 FINANČNI VIDIK IN KONKRETNI IZRAČUN BANČNEGA VIRA FINANCIRANJA INVESTICIJ.....	30
4.2 FINANČNI VIDIK IN KONKRETNI IZRAČUN DRŽAVNEGA VIRA FINANCIRANJA INVESTICIJ ..	35
4.3 FINANČNI VIDIK IN KONKRETNI IZRAČUN VIRA FINANCIRANJA INVESTICIJ PREKO FAKTORINGA .	37
4.4 FINANČNI VIDIK IN KONKRETNI IZRAČUN VIRA FINANCIRANJA INVESTICIJ PREKO LIZINGA ...	38
4.6 KONČNE UGOTOVITVE RAZISKAVE	42
5 ZAKLJUČEK	44
6 UPORABLJENA LITERATURA IN VIRI	46

KAZALO SLIK

SLIKA 1: PRIKAZ PROCESA INKUBACIJE	14
SLIKA 2: FINANČNI ŽIVLJENJSKI CIKEL PODJETJA	15
SLIKA 3: SHEMATSKI PRIKAZ FAKTORINGA	23
SLIKA 4: POTEK FAKTORINGA.....	24
SLIKA 5: INFORMATIVNI IZRAČUN FINANČNEGA LIZINGA ZA PRAVNE OSEBE	39

KAZALO TABEL

TABELA 1: TRENUTNO DOSEGLJIVI AKTIVNI SKLADI TVEGANEGA KAPITALA V SLOVENIJI.....	21
TABELA 2: PREDRAČUNSKI STROŠKI INVESTICIJE	28
TABELA 3: VIRI FINANCIRANJA STROŠKOV INVESTICIJE.....	29
TABELA 4: KAZALNIKI POSLOVANJA ZA PROJEKT	29
TABELA 5: VIRI FINANCIRANJA STROŠKOV INVESTICIJE.....	31
TABELA 6: INFORMATIVNI AMORTIZACIJSKI NAČRT ZA ODPLAČILO KREDITA	33
TABELA 7: PREDRAČUNSKI STROŠKI INVESTICIJE	34
TABELA 8: VIRI FINANCIRANJA STROŠKOV INVESTICIJE.....	35
TABELA 9: INFORMATIVNI AMORTIZACIJSKI NAČRT	36
TABELA 10: PREDRAČUNSKI STROŠKI INVESTICIJE	36
TABELA 11: VIRI FINANCIRANJA STROŠKOV INVESTICIJE.....	37
TABELA 12: PREDRAČUNSKI STROŠKI INVESTICIJE	38
TABELA 13: ANUITETNI NAČRT	40
TABELA 14: VIRI FINANCIRANJA STROŠKOV INVESTICIJE.....	41
TABELA 15: PREDRAČUNSKI STROŠKI INVESTICIJE	41
TABELA 16: PREGLED DODATNIH STROŠKOV	42

1 UVOD

1.1 Opis problema

Gospodarstvo se sooča s številnimi izzivi, povezanimi z razvojem, konkurenčnostjo, sposobnostjo prilagajanja hitrim spremembam v gospodarstvu, družbenem in političnem okolju, zahtevami, povezanimi z okoljevarstvom, racionalizacijo poslovanja na vseh področjih, sledenjem zahtevam potrošnikov in podobno. Za uspešno poslovanje, rast in razvoj imajo podjetja na razpolago različne vire financiranja ter različne podporne institucije.

Podjetja, ki so šele na začetku svoje poti, se pri dostopu do finančnih sredstev soočajo s številnimi omejitvami. Tista izmed mladih podjetij, ki razvijajo proizvodne procese in storitve ter se na inovativen način odzivajo na zahteve trga, imajo možnost postati člani podjetniških inkubatorjev. To so organizacije, ki nudijo pomoč prav mladim podjetjem in jim pomagajo pri njihovem nastajanju ter premagovanju začetnih ovir. Inkubirancem (podjetnikom) nudijo prostor, svetovanje s področij marketinga, menedžmenta, financ in tehničnega know-howa ter druge storitve. Pomoč podjetniku se praviloma nudi do tistega trenutka, ko si podjetje pridobi ugled zanesljivega poslovnega partnerja in začne popolnoma samostojno delovati (od enega do pet let). Podjetniški inkubatorji pa podjetnikom zagotavljajo tudi možnosti za dodatne vire financiranja.

V Sloveniji je finančni trg dokaj razvit, glede na velikost države, če ga primerjamo z gospodarstvi drugih, večjih, razvitejših držav. Kljub temu so mala in srednja podjetja, med katera spadajo tudi inkubirana podjetja, pri izbiri virov financiranja dokaj omejena, predvsem zaradi togosti bank pri presojanju bonitete podjetja. Tako se mlada podjetja lahko znajdejo v začaranem krogu in so prisiljena obstati na mestu, čeprav imajo potencial, znanje in kapacitete za rast. Neuspeh pri pridobivanju virov financiranja je za novoustanovljena podjetja lahko usoden.

1.2 Namen, cilji in osnovne trditve

Namen diplomske naloge je predstaviti eno izmed podpornih institucij za mlada podjetja, to je podjetniški inkubator in ugodnosti, ki jih ta nudi podjetnikom, predvsem glede možnosti pridobitve finančnih sredstev za investicije, kar je za novoustanovljena podjetja precej

težavno. Podjetniki naj ne bi posegali le po utečenih virih financiranja, ampak naj bi se seznanili z vsemi razpoložljivimi viri in se racionalno odločili.

Na osnovi teoretičnih podlag bomo opisali strukturo in vire financiranja ter opredelili različne možne vire financiranja investicij, ki jih lahko pridobijo člani podjetniških inkubatorjev. Teoretična izhodišča, proučena v prvem delu naloge, bomo v drugem delu povezali na štirih konkretnih izračunih. Analizirali in primerjali bomo pridobitev finančnih sredstev z razpisa dolgoročnih investicijskih posojil (na lokalni ravni), pridobitev subvencije z javnega razpisa za sofinanciranje zagona podjetij v subjektih inovativnega okolja, ki ga izvaja Slovenski podjetniški sklad, pridobitev finančnih sredstev na podlagi faktoringa in na podlagi finančnega lizinga.

Cilj diplomskega dela je opredeliti in predstaviti možne vire financiranja investicij za inkubirana podjetja v Sloveniji, kakšni so osnovni pogoji za njihovo pridobitev in predstaviti najpogostejše vire financiranja, ki se jih poslužujejo omenjena podjetja.

V diplomski nalogi bomo poizkušali preveriti, nato pa potrditi naslednje trditve:

- v Sloveniji obstaja veliko podpornih institucij za mlada podjetja;
- pridobitev bančnega posojila v Sloveniji je za mlada podjetja težka;
- podjetja, ki so vključena v podjetniški inkubator, v enakem časovnem obdobju dosežejo večjo rast in zaposlijo več novega kadra kot podjetja, ki delujejo na enakem poslovnem področju, vendar niso vključena v podjetniški inkubator.

1.3 Predpostavke in omejitve raziskave

Predpostavljamo, da se bodo problemi pri financiranju novoustanovljenih oziroma mladih podjetij pojavljali tudi v bodoče. Vedno pa bodo na voljo tudi novi, sveži viri financiranja, ki jih bodo uporabljala podjetja. Mlada podjetja težje dostopajo do virov financiranja zaradi neustrezne možnosti zavarovanja najetih virov. Zaradi tega je finančni trg manj prilagodljiv potrebam mladih podjetij. Predpostavljamo tudi, da se bo v prihajajočem obdobju kar nekaj stvari spremenilo, in sicer v prid vseh malih in srednjih podjetij, kot je opredeljeno v Programu ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2007–2013.

Glede na to, da je izbrana tema zelo široka, se bomo v diplomski nalogi omejili na podrobnejši opis štirih finančnih virov. Mnogokrat se namreč zgodi, da podjetja raznih oblik pomoči države pri financiranju enostavno ne znajo poiskati ali pa se jim v naprej zdi, da je pri tem potrebnih preveč administrativnih postopkov, in se zadev sploh ne lotijo.

1.4 Uporabljene metode raziskovanja

V diplomski nalogi bomo uporabili metodo raziskovanja z zbiranjem in analizo podatkov. V teoretičnem delu bomo uporabili deskriptivni pristop. Proučili bomo obstoječo literaturo, ki to področje obravnava. Pri tem se bomo poglobili v spoznavanje zakonodaje in predpisov, ki veljajo na tem področju.

V praktičnem delu diplomske naloge bomo uporabili analitični pristop. Pri raziskavi in primerjavi različnih virov financiranja investicij bomo podatke proučili na podlagi aktualnih podatkov, ki jih bomo našli v določenih razpisih in na raznih institucijah.

Vse potrebne podatke bomo pridobili z uporabo strokovne literature in iz internetnih virov. Nekateri podatki v diplomski nalogi bodo tudi iz podjetja, ki je redni član podjetniškega inkubatorja.

2 PODJETNIŠKI INKUBATORJI IN NJIHOVI ČLANI

Podjetniški inkubatorji so podporne ustanove, ki pomagajo pri ustanovitvi, pospešitvi in dolgoročni uspešnosti delovanja podjetij s tem, da jim nudijo prostor za delovanje, svetovalne storitve in možnosti povezovanja ter sodelovanja z drugimi podjetji.

2.1 Zgodovinski razvoj inkubatorjev

V šestdesetih letih prejšnjega stoletja je z inkubatorji začel Frank Mancuso, tedanji župan mesteca Watertown blizu New Yorka v Združenih državah Amerike, danes znan kot oče podjetniških inkubatorjev. V tistem času se je močno povečala brezposelnost in so se med drugim izpraznili tudi prostori lokalnih rejcev perutnine, katere je g. Mancuso prenovil in jih dal v uporabo lokalnim podjetnikom, ki so začeli s poslovanjem. Zaračunaval je zelo nizko najemnino, saj je bil njegov primarni razlog stimuliranje ekonomskih aktivnosti. Kljub omejenim sredstvom je v tistih prostorih nastalo mnogo novih podjetij, kar je pritegnilo pozornost lokalnih medijev. V enem izmed intervjujev je novinar g. Mancusa vprašal, kaj pravzaprav počne, ta pa je odgovoril: »Pravzaprav ne vem, kako bi to poimenoval. Prej smo inkubirali piščance, zdaj pa najbrž inkubiramo podjetja.« (Brilej, 2006, 2).

V 80-ih letih prejšnjega stoletja so se inkubatorji začeli uporabljati kot pospeševalci inovacij in tehnološkega transferja. Takratna prva generacija inkubatorjev je ponujala le ugoden delovni prostor in skupne prostore previdno izbranim podjetniškim skupinam. V 90-ih letih pa se je ponudba prostora dopolnila s storitvami podjetniškega svetovanja, s podporo podjetjem zunaj inkubatorja, nudili so pomoč pri pridobitvi semenskega kapitala itd. V zadnjih letih se pojavlja nov tip inkubatorja, kateremu je prioriteta mobilizirati informacijsko-komunikacijsko tehnologijo z namenom nastanka novih, hitro rastočih in na tehnologiji temelječih podjetij (povz. po Brilej, 2006, 2).

2.2 Podjetniški inkubatorji v Sloveniji

Slovenska vlada je že po osamosvojitvi v začetku 90-ih let postavila izgradnjo infrastrukture podpornih inštitucij malega gospodarstva med svoje prednostne naloge, saj je želela podpreti nastajanje novih podjetij. Nastala je vrsta inkubatorjev, zavodov in drugih oblik podpornega okolja za ustanavljanje in pospešitev rasti MSP, ki so jih večinoma ustanovljale občine in

večja podjetja. Po začetnih uspehih so inkubatorji dosegli manj, kot je bilo od njih pričakovano. Razlogi so bili v nezadostni promociji njihovega delovanja, premalo je bilo povezovanja med državo, lokalnim okoljem in drugimi institucijami, ki bi jim morale zagotavljati ustrezno, predvsem finančno podporo (Brilej, 2006, 16).

V sledečih letih so se poudarjali in podpirali predvsem inkubatorji »brez zidov«, zato ni bilo prave finančne podpore za izgradnjo infrastrukture. Šele v zadnjih nekaj letih se ponovno govori o koristnosti inkubatorjev, velik del pozitivnih lastnosti pa naj bi imela skupna infrastruktura, v kateri naj bi nastalo okolje, primerno za mreženje. Država je znova začela vlagati sredstva v izgradnjo inkubatorjev in tehnoloških parkov ter tudi tehnoloških središč, podjetniških središč in razvojnih agencij.

Izkušnje drugih držav so pokazale, da ni preprostega univerzalnega koncepta za ustanavljanje in delovanje inkubatorjev, ki bi zagotavljal izrazito uspešnost. Obstajajo pa neke splošne smernice delovanja, na podlagi katerih lahko predvidevamo, da bo imel inkubator več možnosti za uspeh. Eden takšnih ključnih dejavnikov je podpora inkubatorjem od države in drugih institucij iz okolja, v katerem inkubator deluje. Prva generacija slovenskih inkubatorjev je večinoma prenehala z delovanjem zaradi premajhne podpore in navzkrižnih interesov javnih ustanov, ki se je sicer delno izboljšala v preteklih letih, predvsem v inkubatorjih, kjer imajo te ustanove v njih lastne deleže (Brilej, 2006, 42). Naslednja težava je izrazita vrzel med univerzami, znanstveno-raziskovalnim področjem in učinkovitostjo uporabe ustvarjenega znanja oziroma njegova aplikacija v prakso. Prav tako nimamo celovitega, učinkovitega pristopa in instrumenta za tehnološki razvoj. V preteklih letih je bila napisana vrsta programov, ki pa jih država ni v zaželeni meri implementirala v delovanje gospodarstva. Zgrajenih je bilo sicer mnogo objektov, katerih funkcija je bila spodbujanje MSP, vendar je njihovo delovanje nenadzorovano (povz. po Brilejevi, 2006, 42).

Na drugi strani stanje ni tako zelo kritično, saj mnogi inkubatorji izkazujejo dobre poslovne uspehe. Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI) koordinira, usmerja, vrednoti in sofinancira delovanje številnih podjetniških ter univerzitetnih inkubatorjev in tehnoloških parkov. V skladu z Zakonom o podpornem okolju za podjetništvo JAPTI vodi Evidenco subjektov inovativnega okolja, ki je sestavljena iz evidence A in evidence B. V

evidenco A spadajo na primer Pomurski tehnološki park, Primorski tehnološki park, Tehnološki park Ljubljana, Tovarna podjetmov – podjetniški inkubator Univerze v Mariboru, Ljubljanski univerzitetni inkubator itd. V evidenco B spadajo Inovatorski center ASI, zavod za spodbujanje inovativnosti, GEA College Poslovnoizobraževalni center, Razvojni center Novo mesto – Podjetniški inkubator Podbreznik, in drugi.

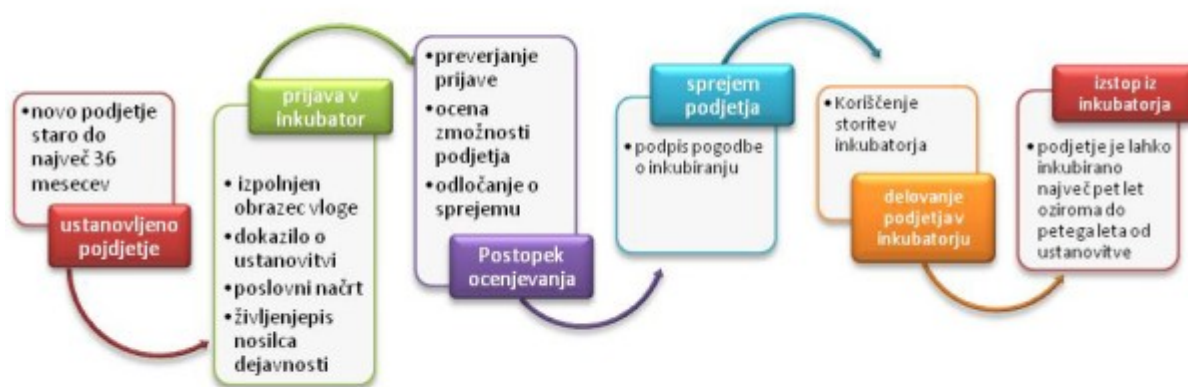
Subjekti inovativnega okolja iz evidence A izvajajo naloge promocije celovitega podpornega okolja in še posebej storitev inovativnega okolja, promocije komercializacije znanja, iščejo nove podjetniške zamisli, posredujejo informacije končnim upravičencem (o ukrepih države na področju konkurenčnosti in podjetništva, ter druge informacije), svetujejo glede razvoja poslovnih idej in jih preizkušajo v praksi.

(Vir: <http://www.imamidejo.si/storitve/subvencionirano-okolje>, dne 22. 7. 2010)

2.3 Opredelitev pojma inkubirano podjetje

Inkubirana podjetja oziroma podjetniki so tisti, ki so člani in fizično prisotni v subjektih inovativnega okolja.

Inkubacija je proces, skozi katerega inkubator nudi inkubiranim podjetjem vse, kar potrebujejo za uspeh v prvih letih poslovanja. Inkubacija se izvaja za že ustanovljena podjetja, ki so bila ustanovljena praviloma do enega leta (vendar ne več kot 36 mesecev) pred vključitvijo v inkubator. Namen inkubacije oziroma inkubacijske faze je razvoj podjetniške priložnosti z izpolnitvijo in realizacijo poslovnega načrta ali njegovo nadgradnjo, oblikovanje celotnega podjetniškega tima ter povezovanje s prvimi odjemalci ali strateškimi ter finančnimi partnerji. Cilji inkubacije so olajšanje prvih korakov novega gospodarskega subjekta, njegov uspešen prodor na trg ter izhod iz inkubatorja in vključitev v druga okolja, običajno v tehnološke parke ali poslovno-industrijske cone, ki zagotavljajo pogoje za hitro rastoča podjetja. V inkubacijski fazi naj bi se posamezno podjetje nahajalo od enega do petih let oziroma do največ petega leta od ustanovitve podjetja.



Slika 1: Prikaz procesa inkubacije

Vir: <http://www.inkubator-rs.si/storitve/inkubacija/>, 22. 7. 2010

V pogovoru z direktorjem enega izmed inkubiranih podjetij smo ugotovili, da je prisotnost podjetja v subjektih inovativnega okolja pripomogla k večji rasti podjetja in tudi možnosti večjega zaposlovanja:

»Z vključitvijo podjetja v podjetniški inkubator imamo na voljo zadostno veliko ter urejeno delovno okolje s sodobno infrastrukturo, kar prav gotovo poveča naše možnosti, da nam uspe pridobiti tudi najboljše strokovnjake z različnih področij naravoslovnih ved. Kot člani podjetniškega inkubatorja se lahko lažje in verodostojneje pogovarjamo s potencialnimi strankami. Na lastni koži smo že dodobra občutili, kako se mlado, na začetku neznano podjetje težko uveljavi na trgu. Nemaokrat se namreč zgodi, da moraš za to, da si sploh zagotoviš delo, delati pod ceno in na koncu ugotoviš, da so še najboljše zaslužili dobavitelji opreme. Kljub visoki strokovni izobrazbi, bogatim strokovnim izkušnjam in inovativnim idejam smo se pretežno ukvarjali s projekti, ki so nam na trgu zagotovili preživetje. Žal v takih pogojih za razvojne aktivnosti, kar je vsekakor bil in ostaja naš primarni cilj, ostane premalo časa in energije« (Vir: Poslovni načrt inkubiranega podjetja XY, 2010).

3 RAZLIČNI MOŽNI VIRI FINANCIRANJA INVESTICIJSKUBIRANCEV

Eden najpomembnejših aspektov podjetništva je tudi zagotovitev virov financiranja za ustanovitev, zagon, rast in ekspanzijo podjetja. Mladi podjetniki se vse bolj zavedajo, da v visokotehnoloških panogah tako rekoč ni možnosti za uspeh brez finančno močno podprtega razvoja. Prednosti mladih podjetnikov, ki so vključeni v podjetniške inkubatorje in druge subjekte inovativnega okolja, so v tem, da so že oblikovani ključni strateški izzivi za rast inovativnega in visokotehnološkega podjetništva, predvsem s fokusiranimi, ciljnim skupinam prilagojenimi programi. Glavna posebnost za podjetja v subjektih inovativnega okolja je razpis oziroma t. i. Produkt P2, ki omogoča sofinanciranje zagona podjetij, preko katerega je bilo v letu 2010 možno prejeti do 30.000 EUR subvencij.

3.1 Viri financiranja glede na življenjski cikel podjetja

Delitev financiranja malega podjetja glede na življenjski cikel je pomembna predvsem v fazi rasti podjetja, ko podjetje potrebuje dodatne vire financiranja. Obstaja sedem investicijskih stopenj, ki se vsaj delno skladajo z življenjskim ciklom podjetja, saj kažejo, kakšen kapital potrebuje podjetje v posamezni fazi življenjskega cikla.



Slika 2: Finančni življenjski cikel podjetja

Vir: <http://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-pomoci/Zivljenjski-cikel-podjetja>, 24. 7. 2010

Semenski kapital je povezan z nastankom in proučevanjem smiselnosti podjetniškega projekta. Investicije v semenski fazi so tvegane in vsakdo, ki vlaga denar v to fazo, mora pričakovati, da se mu morebiti nikoli ne bo povrnil. Semenski kapital je v glavnem kapital samega podjetnika, njegovih prijateljev, družine, poslovnih angelov in pogosto tudi države.

Zagonski kapital je potreben za fazo razvoja proizvoda, izdelave prototipa in zagona poskusne proizvodnje ter začetnega marketinga. Viri financ so zelo podobni kot pri semenskem kapitalu. Tako še vedno največ zagonskega kapitala prihaja iz zasebnih virov, v tipični obliki podjetniškega kapitala. Zagonski kapital vstopa v podjetja tudi v obliki daril večjih podjetij in zlasti države.

Razširitveni kapital je potreben za normalno rastoča podjetja. Investicije v tem obdobju ne pomenijo zgolj investicij v proizvodne zmogljivosti, pač pa tudi v nove trge, v dodatni kapital, izboljšave proizvodov, v zaposlovanje nove specializirane delovne sile in v novo organizacijo podjetja. Zato v to fazo vstopajo vse oblike kapitala, pri čemer je najbolj aktiven tvegan kapital, saj so cilji, ki jih ta oblika zasleduje, to so visoki kapitalski dobički, z investiranjem v tej fazi najbolj zagotovljeni.

Odkupi so del obdobja rasti podjetja, kjer se podjetje pripravlja na premostitveno financiranje z javno ponudbo delnic na trgu kapitala. Običajno so ta sredstva porabljena za pospeševanje rasti podjetja v obdobju, ko se pripravlja javna ponudba delnic. V tej fazi življenjskega cikla podjetja gre običajno za eno od treh oblik odkupa podjetja, in sicer: menedžerski odkup, zunanji nakup s strani zunanjih kupcev ali odkup podjetja s strani prvotnega lastnika.

Vmesne finance so povezane z odstopom lastnikov iz podjetja, ko »stari« lastniki niso zainteresirani za vlaganje svežega kapitala, novi pa še niso vstopili v podjetje in ga zato ne morejo financirati. Vmesne finance so običajno bolj podobne dolžniškemu viromu financiranja, na primer bančnemu kapitalu, kot pa tveganemu kapitalu, ki ima pomembno vlogo do te faze. Bančna posojila tako omogočajo podjetju normalno poslovanje, zagotavljajo likvidnost in izkoriščanje novih poslovnih priložnosti, dokler v podjetje ne vstopijo novi lastniki in na ta način omogočijo novo vmesno financiranje podjetja.

3.2 Lastniško in dolžniško financiranje

Največji problem, ki se pojavlja v sklopu financiranja podjetij, je, da najpogostejši viri dolžniškega financiranja (dolgoročni in kratkoročni krediti) podjetniku niso na voljo oziroma obstaja zelo majhna verjetnost, da jih pridobi, dokler nima ustreznih bonitet, zgodovine poslovanja oziroma če ni sposoben zavarovati posojila s svojim lastnim premoženjem. Razlog za to se skriva v statistiki, ki pravi, da 90 % podjetij v petih letih propade. Vlagati v teh fazah rasti podjetja je torej zelo tvegano. To težavo rešujejo lastniški viri financiranja, vendar so pri tem pravila igre povsem drugačna.

Če pogledamo osnovni koncept dolžniškega financiranja, bi lahko rekli, da si pri tovrstnem financiranju sposodimo vrečo denarja, ki jo mesečno vračamo skupaj z vnaprej dogovorjenimi obrestmi. Pri tem posojilo bremeni mesečni denarni tok, delitev tveganja je majhna, saj je banka zavarovana do zadnjega centa (menica na osebno premoženje ...), prav tako je dodana vrednost tega denarja nizka, saj dobimo zgolj denar in nobenih drugih dodanih vrednosti.

Pri lastniških virih financiranja je zgodba povsem drugačna. S prejetjem vreče denarja prejmemo v podjetje tudi solastnika, partnerja, ki nam aktivno pomaga pri gradnji in rasti podjetja. Poleg denarja vloži tudi druge dodane vrednosti in tako je vrednost tega denarja mnogo večja. Z lastniško investicijo se denarni tok ne bremeni, vendar je filozofija ta, da se vse vlaga v čim hitrejšo rast podjetja, saj se s tem večja tudi njegova vrednost. Tveganje je v tem primeru za investitorja veliko, saj ob propadu podjetja izgubi celotno ali večino svoje investicije. Dodane vrednosti pa so, kot omenjeno, veliko večje. Najpogostejše oblike lastniškega financiranja so poslovni angeli in skladi tveganega kapitala

(Vir: <http://www.blazkos.com/viri-financiranja-podjetij.php>, 24. 7. 2010).

3.3 Viri financiranja investicij inkubirancev v Sloveniji

Pomemben zaviralec podjetniškega razvoja tako slovenskih kot tujih malih podjetij je pomanjkanje ugodnih finančnih virov za investicije. Izvedenci menijo, da je kapitalski trg v Sloveniji nerazvit, skladi tveganega kapitala redki ter da bančni instrumenti niso prilagojeni financiranju začetnih podjetniških faz.

V Sloveniji se nova mala podjetja običajno financirajo z lastniškimi viri ustanoviteljev in v poznejših fazah z zadržanim dobičkom ali krediti komercialnih bank. Za tehnološka podjetja s potencialom hitre rasti takšen način financiranja ni primeren oziroma ni zadosten. Takšna podjetja potrebujejo financiranje z lastniškimi viri oziroma tveganim kapitalom, ki ga v Sloveniji tako na ponudbeni kot na povpraševalni strani ni dovolj.

3.3.1 Bančni viri

Za malo podjetje je odnos z banko ključnega pomena. Za malega, neizkušenega podjetnika je bančni svetovalec pomemben vir finančnih nasvetov, saj od banke lahko pridobi potrebni kapital za obratna sredstva, ki so nujno potrebna za ohranjanje tekočega poslovanja. Osnovni namen banke je vračilo posojenega denarja, vključno z obrestmi, ki jih lahko imenujemo cena bančnega posojila. Zato bi bilo smiselno, da bi se banka zanimala za poslovanje podjetja, kateremu je odobrila bančno posojilo in mu tudi pomagala z določenimi nasveti pri poslovanju (Račel, 2008,24).

Praksa danes pa kaže, da se banke v osnovi zanimajo le za to, da bo posojilo vrnjeno v celoti in pravočasno. Denar, ki ga banke posojajo, ni njihov lastni denar, ampak denar imetnikov depozitov in transakcijskih računov, zato je strah pred nezmožnostjo vračila še toliko večji. Za mlada podjetja je tako smiselno proučiti več bank, in se odločiti za tisto, ki ima posluh za malega podjetnika, saj bo tako poslovanje enostavnejše. Banka mora biti fleksibilna in se mora znati hitro odločati, saj je hitro reševanje težav za mlado podjetje bistveno. Večina bank, ki se deklarirajo kot banke prijazne malemu gospodarstvu, ima zaposlene bančne strokovnjake, ki jih imenujejo tudi skrbniki komitentov in le-te spremljajo od njihovega prihoda v banko.

Bančna posojila glede na ročnost delimo na kratkoročna in dolgoročna posojila, pri čemer ročnost pomeni rok zapadlosti dolga v plačilo oziroma vračilo. Med kratkoročna posojila uvrščamo npr. limit na transakcijskem računu, financiranje obratnih sredstev, okvirni kredit ipd., med dolgoročna pa investicijsko financiranje, dolgoročno financiranje obratnih sredstev, nepremičninsko financiranje ipd.

Merila in pogoji za odobritev kreditov so za nova nastajajoča mala podjetja zelo strogi. Banke najprej preverijo poslovno zamisel, nato ocenijo kreditno sposobnost, potem pa določijo obseg kapitala, ki bi ga lahko posodile podjetju. Pri tem sta zelo pomembna premoženjsko stanje podjetja (na primer z vidika nepremičnin, ki bi jih podjetja ponudila v zastavo banki kot hipoteko) ter predvidena plačilna sposobnost podjetja. V primeru, ko gre za financiranje naložb za začetek poslovanja malega podjetja, banke pravilomaodobrijo le do 50 % celotne predračunske vrednosti naložbe, kredit pa je še manjši, če ima podjetje na voljo več lastnega kapitala. Visoka stopnja tveganja je razlog, da banka zavaruje dani kredit z več instrumenti, kot bi to storila pri že uveljavljenem podjetju (Svetko, 2006, 27).

3.3.2 Državni viri

Državna pomoč je najpogostejše oblikovana v skladih, ki imajo razvojni in raziskovalni značaj. Ti skladi so organizirani na regionalni in lokalni ravni.

Slovenski podjetniški sklad je osrednja javna finančna institucija Republike Slovenije, ustanovljena kot izvajalska institucija Ministrstva za gospodarstvo z namenom izboljšanja dostopa do finančnih sredstev za razvojne investicije mikro, malih in srednje velikih podjetij v Republiki Sloveniji. Njihovo poslanstvo je zagotavljanje tistih državnih pomoči za razvojne investicije v Sloveniji, po katerih je izraženo največje povpraševanje s strani MSP, zagotavljanje državnih pomoči v vseh razvojnih fazah življenjskega ciklusa podjetij, ustvarjanje vidnih učinkov državnih pomoči: ustvarjanje višje dodane vrednosti na zaposlenega in zagotavljanje uspešnega prenosa razvojnih zamisli v tržno uspešne projekte, izvajanje javnih razpisov po načelih enostavnosti, preglednosti in transparentnosti.

Državne pomoči odobrava Sklad v obliki treh finančnih linij:

1. Garancijsko-kreditna linija:

P1 – Garancije Sklada za zavarovanje bančnih kreditov (od 60- do 80-odstotna garancija) s subvencijo obrestne mere;

P3 – Pogarancije za regionalne garancijske sheme.

2. Nepovratna sredstva:

P2 – Subvencije za zagon inovativnih in inkubiranih podjetij v tehnoloških parkih in inkubatorjih;

P4 – Subvencije za nakup nove tehnološke opreme v MSP;

P5 – Subvencije za turistične projekte.

3. Tvegan kapital:

Lastniško vstopanje v mlada in hitro rastoča podjetja, preko Prve, družbe tveganega kapitala.

(Vir: <http://www.podjetniskisklad.si/>, 27. 7. 2010)

Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI) je izvajalska institucija Ministrstva za gospodarstvo. Agencija deluje z namenom ustvarjanja konkurenčnega gospodarstva in inovativnega okolja, delovanja na področju podjetništva in podjetniškega okolja, privabljanja tujih neposrednih investicij, pospeševanja internacionalizacije slovenskih podjetij, razvoja in pospeševanje finančnega okolja, partnerstva med akademsko in gospodarsko sfero, znanja za gospodarstvo ter zagotavljanja informacij, znanja in virov financiranja za podjetja.

Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve glavne aktivnosti spodbujanja in financiranja malega gospodarstva izvaja preko Zavoda RS za zaposlovanje. Zavod nudi sredstva podjetnikom preko aktivne politike zaposlovanja, kot tudi posameznikom, ki se odločijo za samostojno podjetniško pot in se tako samozaposlijo. Aktivno politiko zaposlovanja izvaja preko javnih razpisov, na katerih podjetja lahko kandidirajo za sredstva ali sofinanciranja na različnih programih.

Garancijska shema predstavlja instrument finančne vzpodbude za malo gospodarstvo, ki ga je država prenesla na raven regije. Deluje na osnovi zelo enostavnega mehanizma; s svojim premoženjem nudi garancijo za posojila, ki jih člani garancijske sheme (samostojni podjetniki, mala in srednje velika podjetja, kmetje, obrtniki) najamejo pri izbrani banki, ki sodeluje z organizacijo, ki garancijske sheme izvaja (Golmajer, 2006, 27). Prednost take oblike financiranja predstavljajo tudi ugodne obrestne mere in manjši stroški najema posojila.

Razne ustanove in gospodarske družbe na različne načine objavljajo aktualne javne razpise, na katere se lahko prijavljajo podjetniki. Po ugotovitvi, ali so prava ciljna skupina ter ali ustrezajo razpisnim pogojem, pripravijo prijavno dokumentacijo, ki je običajno zelo obsežna. Po določenem roku, ki je razpisan za oddajo vlog na razpis, razpisna komisija določi vloge, ki

ustrezajo vsem razpisanim pogojem, in odobri razpoložljiva sredstva, ki so v skupni višini za vse vloge tudi navedena v razpisu.

3.3.3 Tvegani kapital

V začetni fazi razvoja projekta, od zamisli do komercializacije, ko je tveganje uspeha največje, nam klasični viri niso dosegljivi. V tej fazi moramo poiskati tako imenovane alternativne finančne vire na trgu tveganega kapitala. Osredotočimo se torej na trenutno stanje slovenskega trga tveganega kapitala ter na to, kje iskati alternativne vire financiranja za posamezne stopnje razvoja podjetja in kakšne možnosti imamo. Slovenija se, kljub temu da je članica Evropske unije in da je prevzela skupno valuto na posameznih finančnih področjih, razvija počasneje, kot bi si želeli. Eno takšnih področij je prav gotovo področje tveganega kapitala (povz. po Hočevarju, 2004, 39).

Družba / sklad	Ustanov.	Vrednost kapitala	Fokus	Investicija po projektu	Projekti v teku	Zaključeni projekti
Horizonte Venture Management: Alpe Adria Venture Fund	2001	63 milijonov EUR	panožno neomejeno, geografsko pretežno na nekđ. YU	0,5 do 2 milijona EUR	20	11
Horizonte Venture Management: Slovene Enterprise Fund (v likvidaciji)	1995	8,4 milijona EUR	neomejeno	0,5 do 2 milijona EUR	1	Bofex, Keko-Varicon, Kosevska Hills, Fabrika Cementa Lukavac, MKT Print
Poteza Innovation and Growth Fund	2007	40 milijonov EUR	panožno in geografsko neomejeni	0,5 do 6 milijonov EUR	Genera Lynks, Pravi klik	NP
KD Private Equity Fund B.V.	2006	31 milijonov EUR	panožno neomejeno, geografsko omejeno na nekđ. YU	1 do 6 milijonov EUR	poslovna skrivnost	še nima zaključenih projektov
Podjetniški sklad Slovenije: Javna družba tveganega kapitala	2008	35 milijonov EUR	Slovenija	NP	NP	NP
PROPHETES, d.d.	1999	1 milijon EUR lastnih sredstev	Slovenija	od 10.000 EUR naprej	My Cycle, Ogledalo za mrtvi kot v vozilu	NP
RSG Kapital	2006	10 milijonov EUR	panožno neomejeni, kapital in strokovna pomoč, geografsko Slovenija	0,5 do 1,5 milijona EUR	Bia Separations, Tikev, Elti, Novitim komunikacijska skupina, Pravi klik	Bioenerg., Ocean Tec
SIVENT, d.d.	2002	17,5 milijona EUR	panožno neomejeno, geografsko pretežno Slovenija	odvisno od projekta	več kot 10	NP
Sklad tveganega kapitala NLB, d.d.	1997	ca. 10 milijonov EUR	panožno predvsem IT in farmacija	100.000 do 1 milijon EUR	poslovna skrivnost	Contraco – Špesov dom Vojnik, d.o.o., GA-gospodinjski aparati, d.d.

Tabela 1: Trenutno dosegljivi aktivni skladi tveganega kapitala v Sloveniji

Vir: <http://www.donos.net/client/index.php?table=articles&ID=569>, 5. 7. 2010

Tvegani kapital je oblika financiranja podjetij, katere posebna lastnost je ta, da gre za lastniško obliko financiranja, prav tako pa to financiranje spremljajo veliko tveganje in posledično tudi veliki potencialni donosi. Najpogostejši obliki tveganega kapitala sta poslovni angeli ter skladi tveganega kapitala.

V angleščini se tvegani kapital imenuje »venture capital«. Prevod v slovenščino je nekoliko neroden, saj bi bolj lahko govorili o drznem kapitalu, partnerstvu oziroma kapitalu, ki financira najbolj ambiciozne podjetniške projekte – torej bi lahko govorili o podjetnem kapitalu.

S tveganim kapitalom se financirajo podjetniški projekti z dobro zamisljivo na pravem trgu, odličnim in ambicioznim menedžmentom ter potencialno strategijo izhoda. Primeri podjetij, ki so bila financirana s tveganim kapitalom, so: Google, Yahoo, Starbucks, Youtube itn. (Vir: <http://www.poslovniangeli.si/domov/tvegani-kapital.aspx>, 5. 7. 2010).

Tvegani kapitalist ne more zahtevati zavarovanja za svojo naložbo. Zato se ta največkrat sooča z negotovostjo ter tveganjem propada podjetja in deli svojo usodo z drugimi lastniki podjetja. Tvegani kapitalist je lastniški partner podjetja, ki je nagrajen za svojo naložbo in tveganje z visokim kapitalskim dobičkom (Žugelj, 2001, 73).

Investiranje v skladih tveganega kapitala se razlikuje od investiranja bank ter drugih pravnih subjektov v tem, da so menedžerji skladov tveganega kapitala bolj naklonjeni tveganju. Seveda to ne pomeni, da so odločitve menedžerjev skladov sprejete brez tehtnega premisleka in da si želijo tveganja za vsako ceno. Menedžerji zavestno in premišljeno sprejemajo odločitve o investiranju ter stremijo k zmanjševanju tveganosti investicije.

Odločitve tako temeljijo na štirih glavnih dejavnikih, katerim menedžerji skladov tveganega kapitala pri investiranju dajejo posebno težo. To so tehnologija, faza, v kateri se podjetje nahaja, časovno obdobje ter namen investicije.

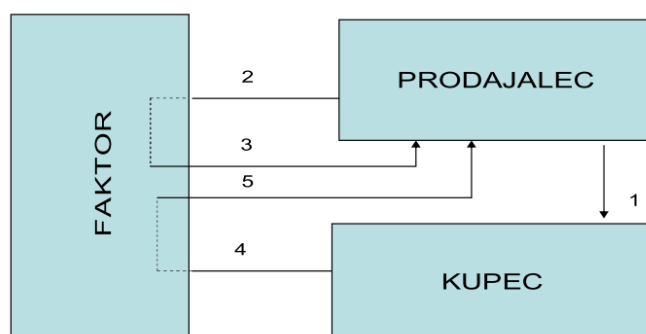
Investiranje skladov tveganega kapitala ne temelji zgolj na preverjanju posameznih sklopov poslovnega načrta, temveč tudi na telefonskih pogovorih, srečanjih podjetnikov z menedžerji

skladov tveganega kapitala, predstavitvi in ogledu podjetja, analizi podjetja, reviziji podjetja in dogovoru o financiranju (Žugelj, 2001, 85).

Izračun vira financiranja investicij iz tveganega kapitala smo iz raziskave izločili, ker podjetje težko pride do tovrstnih sredstev, predvsem tisto, ki se ustanavlja na novo. Financiranje iz tveganega kapitala je za mlada podjetja tudi zelo drago.

3.3.4 Faktoring

Faktoring je poslovna operacija, s katero se zagotovijo denarna sredstva tako, da se prodajo terjatve posebni finančni organizaciji, ki se imenuje faktor, oziroma banki, ki se ukvarja s takšnimi posli. Opredelimo ga kot prodajo terjatev faktorju, ki terjatve odkupuje in nosi celoten riziko morebitne neizterljivosti. Faktorji organizacije v večini primerov poslujejo kot samostojna podjetja z združenim kapitalom večjega števila podjetij, ki imajo za takšne posle interes. Kapitalsko sodelujejo tudi banke (Črčinovič - Krofič, Bukovnik, 2009, 98).



Slika 3: Shematski prikaz faktoringa

Vir: Črčinovič - Krofič, Bukovnik, 2009, 98

V Sloveniji je kar nekaj družb, ki se ukvarjajo s faktoringom. Večje faktoring družbe so večinoma v lasti bank oziroma drugih finančnih institucij. So članice mednarodnih faktoring zvez, kar jim omogoča delovanje izven meja Slovenije, s tem pa so svojim strankam sposobne nuditi širšo paleto storitev (poleg klasičnega odkupa terjatev tudi izvozni oziroma uvozni faktoring). Svoj prostor pod soncem pa na tem segmentu iščejo tudi manjša podjetja, ki so povečini prilagodljivejša, njihova slabost je v tem, da imajo omejena likvidnostna sredstva in s tem tudi obseg poslovanja. Večji igralci na področju faktoringa »izkoriščajo« konkurenčno prednost strateške povezave tudi na področju pridobivanja ugodnejših in zadostnih finančnih

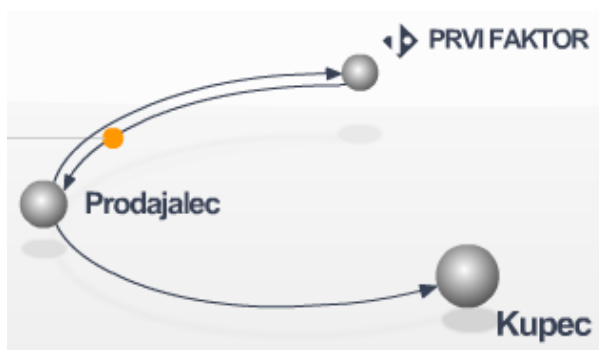
virov, kar za uporabnike teh storitev pomeni zanesljiv (seveda ob zagotovljenih drugih pogojih) odkup in relativno ugodno ceno denarja (Stupica, 2005, 200).

Bistvo faktoringa z vidika prodajalca terjatev (podjetja) je, da takoj po odpremi blaga oziroma storitve dobi denarna sredstva, ki jih lahko vloži v nadaljnji proizvodni cikel ali za druge namene. Faktoring tako omogoča kreditiranje prodaje in povečevanje likvidnosti podjetja, zaradi enostavnosti dokumentacije pa je zelo razširjena oblika kratkoročnega financiranja (Golmajer, 2006, 37).

Za opravljanje poslov faktoringa faktor in njegova stranka skleneta okvirno faktorinško pogodbo, ki navadno velja do odpovedi ene izmed strank. S pogodbo se stranki dogovorita, katere storitve v zvezi z odstopom terjatev bo opravljal faktor. Predmet faktoringa so najpogostejše nedospele terjatve, ki imajo rok dospelosti od 30 do 120 dni.

Prodajalec terjatev prinese faktorju v odkup nedospele terjatve, le-ta pa oceni vsa tveganja, opredeli stroške in diskont. O namenu prodaje terjatve se obvesti dolžnika, to je tistega, ki je ob zapadlosti dolžan terjatev poplačati. Dolžnik mora potrditi obstoj terjatve in z odstopno izjavo privoliti, da bo sredstva na dogovorjeni datum nakazal na transakcijski račun faktorja, ne pa na transakcijski račun prodajalca (kot je napisano na izstavljenem računu).

Predstavljamo potek faktoringa v petih korakih pri podjetju Prvi faktor, d.o.o., skupno podjetje NLB, d.d., in SID banke, d.d., Ljubljana:



Slika 4: Potek faktoringa

Vir: <http://www.prvifaktor.si/>, 26. 7. 2010

1. korak: Ob dobavi blaga ali po opravljeni storitvi kupec prejme račun, ki ga zavezuje k poravnavi svojih dolgov do prodajalca.
 2. korak: Takoj po dobavi oziroma opravljeni storitvi prodajalec svojo terjatev lahko odstopi faktorju, za kar potrebuje kopijo računa in odstopno izjavo, ki sta jo podpisala prodajalec (odstopnik terjatve) ter kupec.
 3. korak: Faktor lahko odstopniku za terjatve že naslednji dan izplača predujem, ki običajno znaša 80 % vrednosti fakture, zmanjšanih za faktorinško provizijo (od 0,5 do 2 %).
 4. korak: Ob dospelosti terjatve je kupec svoje obveznosti dolžan poravnati z nakazilom na faktorjev račun.
 5. korak: Faktor pripravi poračun in odstopniku terjatve izplača razliko do polne vrednosti računa, zmanjšano za obresti na uporabljeno financiranje oziroma predujem.
- (Vir: <http://www.prvifaktor.si/>, 26. 7. 2010)

3.3.5 Zakup (lizing)

Lizing je oblika financiranja, ko lizingodajalec kupi ali proizvede predmet lizinga in ga da lizingojemalcu v uporabo, ta pa zanj plačuje najemnino, skladno s pogodbo o lizingu. S stališča Mednarodnih računovodskih standardov in Slovenskih računovodskih standardov poznamo dve vrsti lizinga, in sicer finančnega ter operativnega.

Pri finančnem lizingu lizingodajalec po naročilu kupca kupi predmet financiranja in mu ga izroči v uporabo. Med trajanjem pogodbe je kupec uporabnik in ekonomski lastnik predmeta, medtem ko lizingodajalec ostane pravni lastnik predmeta. Po kupčevem plačilu zadnjega obroka postane predmet financiranja njegova last (povz po Zagoršku, 2009, 44). Če je lizingojemalec pravna oseba, vodi predmet financiranja v svojih poslovnih knjigah kot osnovno sredstvo.

Operativni lizing, imenovan tudi poslovni najem, je namenjen tistim, ki jih zanima predvsem uporaba, ne pa tudi nakup predmeta lizinga po izteku najemnega razmerja. Predmeti najema so največkrat osebna vozila. V zadnjem času se pojavlja povpraševanje tudi po operativnem lizingu nepremičnin. Če je najemnik pravna oseba, mesečno najemnino knjiži kot strošek najema, sam predmet lizinga pa kot osnovno sredstvo v svojih poslovnih knjigah vodi lizinška

družba. Ob zaključku pogodbe operativnega lizinga lizingojemalec oziroma najemnik predmet najema vrne lizingodajalcu.

V ponudbah bank in raznih lizinških hiš se v zadnjem času pojavlja tudi oblika lizinga »sale and lease back«, kjer jemalec lizinga proda svojo nepremičnino lizinški hiši in jo nato znova vzame v najem. Ob tem lahko v nepremičnini še naprej neovirano opravlja svojo osnovno dejavnost, hkrati pa ima podjetje iz prodaje zagotovljena sveža finančna sredstva za svoje poslovne aktivnosti.

Postopek za pridobitev lizinga je v večini primerov – če ga primerjamo s postopki v bankah – krajši, enostavnejši in manj birokratski, vendar čisto brez dokumentacije vseeno ne bo šlo. Marsikaj je odvisno od posameznega posla in seveda od »hišnih« pravil lizingodajalca, pa vendar lahko na splošno opredelimo, kaj je potrebno pripraviti, ko se podajamo na lov za financiranje s pomočjo lizinga.

Za pripravo pogodbe o lizingu premičnine potrebujemo:

- predračun dobavitelja s specifikacijo, ceno, dobavnim rokom in plačilnimi pogoji, ki veljajo še najmanj 5 dni,
- izpolnjen obrazec oziroma vlogo za pridobitev lizinga,
- potrebno dokumentacijo o lizingojemalcu (o podjetju).

Za pripravo pogodbe o lizingu nepremičnin potrebujemo:

- originalni zemljiškoknjižni izpisek (star največ en teden),
 - zemljiško-knjižni izpisek za zemljišče in pravnomočno gradbeno dovoljenje,
 - mapno kopijo, iz katere je razvidna zemljiška parcela,
 - potrdilo o namembnosti zemljišča,
 - lokacijsko informacijo,
 - cenitev,
 - predlog kupoprodajne pogodbe (predmet in cena),
 - izpolnjen obrazec oziroma vlogo za pridobitev lizinga,
 - potrebno dokumentacijo o lizingojemalcu (o podjetju)
- (Stupica, 2005, 192).

3.3.6 Drugi viri in načini financiranja

Poleg najpogostejših virov financiranja, ki se pojavljajo v slovenskem prostoru, poznamo še druge vire in načine financiranja.

Slovenska izvozna in razvojna banka je bila kot Slovenska izvozna družba, d.d., Ljubljana ustanovljena leta 1992 z namenom zavarovanja in financiranja izvoza slovenskih podjetij (SID). Njihovo poslanstvo se glasi: »Razvijamo, opravljamo in spodbujamo inovativne, finančnemu trgu dopolnilne, javne ter dolgoročne finančne storitve za trajnostni razvoj Slovenije« (<http://www.sid.si>, 8. 8. 2010).

Evropska investicijska banka (EIB) ponuja dolgoročna posojila za kapitalske naložbe (zlasti stalna sredstva). Lastnice EIB so države članice Evropske unije. Skupaj prispevajo k njenemu kapitalu, prispevek posamične države članice pa odraža njeno gospodarsko težo v Uniji. Banka ne prejema nobenih sredstev iz proračuna EU, ampak se financira sama s posojili na finančnih trgih.

Projekti, v katere investira EIB, so skrbno izbrani v skladu z naslednjimi merili:

- pomagati morajo doseči cilje EU;
- biti morajo ekonomsko, finančno, tehnično in okoljsko ustrezni;
- pomagati morajo pritegniti druge vire financiranja.

EIB podpira tudi trajnostni razvoj v državah kandidatkah in državah, ki bodo morda postale kandidatke, v sosednjih državah EU na jugu in vzhodu ter v partnerskih državah drugod po svetu (http://europa.eu/institutions/financial/eib/index_sl.htm, 8. 8. 2010).

Politika spodbujanja MSP in podjetništva ima v EU razmeroma dolgo tradicijo in je zelo široko razvejana. Sestavljena je iz številnih spodbud, programov, smernic, strategij in različnih oblik finančnih pomoči, ki so dostopni tudi slovenskim MSP (Račel, 2008,39).

4 PRIMERJAVA RAZLIČNIH VIROV FINANCIRANJA NA KONKRETNIH IZRAČUNIH

Primerjava in izračuni so narejeni na primeru investiranja 114.353,00 EUR v razvojni projekt podjetja, ki je član podjetniškega inkubatorja. Povrnitev investicije podjetje pričakuje v naslednjih štirih letih.

Predračunski stroški investicije v EUR	Znesek	Delež v %	Načrt porabe sredstev	
			2010	2011
1. Zemljišče				
2. Poslovni prostor/zgradba/objekt	4.551		4.551	
3. Stroji in oprema	2.165		2.165	
4. Transportna vozila in oprema				
5. Računalniki in računalniška oprema	19.615		8.109	11.506
A. STROŠKI MATERIALNIH INVESTICIJ	26.331	23,0%	14.825	11.506
1. Licence in patenti				
2. Tehnološka in nepatentirana tehnična znanja				
3. Računalniški programi/programska oprema	3.532		3.532	
B. STROŠKI NEMATERIALNIH INVESTICIJ	3.532	3,1%	3.532	
C. STROŠKI INVESTICIJ (A+B)	29.863	26,1%	18.357	11.506
1. Nakup blaga in storitev v skladu z dejavnostjo				
2. Nakup materiala za redno opravljanje dejavnosti				
3. Promocijske aktivnosti	2.442		1.442	1.000
4. Drugo	82.048		38.848	43.200
D. STROŠKI OBRATNIH SREDSTEV	84.490	73,9%	40.290	44.200
E. STROŠKI INVESTICIJE (A+B+D)	114.353	100%	58.647	55.706
F. DODATNI PODATKI O INVESTICIJI				
1. Načrtovana ekonomska doba investicije	4,0	let		

Tabela 2: Predračunski stroški investicije

Vir: podatki iz finančnega načrta za razvojni projekt podjetja XY, ki je član podjetniškega inkubatorja, 2010

Viri financiranja stroškov investicije v EUR	Znesek	Delež v %	Načrt zagotavljanja virov	
			2010	2011
1. Lastna denarna sredstva podjetja	37.553		11.847	25.706
2. Dokapitalizacija				
A. SKUPAJ LASTNA SREDSTVA	37.553	32,8%	11.847	25.706
1. Posojila pri bankah in drugih pravnih in fiz.osebah	76.800		46.800	30.000
2. Posojila lastnikov				
B. SKUPAJ POSOJILA	76.800	67,2%	46.800	30.000
C. FINANČNI LIZING, FAKTORING				
D. SUBVENCije				
E. SKUPAJ VIRI FINANCIRANJA (A+B+C)	114.353	100%	58.647	55.706

Tabela 3: Viri financiranja stroškov investicije

Vir: podatki iz finančnega načrta za razvojni projekt podjetja XY, ki je član podjetniškega inkubatorja, 2010

Kazalniki poslovanja za projekt	2010	2011	2012	2013
	plan	plan	plan	plan
1. Število zaposlenih delavcev	2	2	3	3
2. Čisti prihodki od prodaje v EUR		50.000	75.000	150.000
3. Čisti dobiček (+), izguba (-) v EUR	-7.277	17.226	-7.483	62.868
4. Dodana vrednost v EUR	30.000	74.010	68.178	146.059
5. Dodana vrednost na zaposlenca	18.000	37.005	22.726	48.686

Tabela 4: Kazalniki poslovanja za projekt

Vir: podatki iz finančnega načrta za razvojni projekt podjetja XY, ki je član podjetniškega inkubatorja, 2010

Iz Tabele 2 je razvidno, da je podjetje za projekt predvidelo 26.331,00 EUR stroškov materialnih investicij, od katerih namerava 56,3 % porabiti v prvem letu, preostalo pa v letu 2011, to je znesek 11.506,00 EUR, ko načrtuje predvsem investicijo v računalnike in računalniško opremo. Stroške nematerialnih investicij, ki naj bi znašali 3,1 % vseh stroškov, načrtuje porabiti v prvem letu investicije. Gre za stroške nabave računalniških programov oziroma programske opreme. Največji del, to je 73,9 % vseh stroškov, predstavljajo stroški obratnih sredstev, od katerih podjetje načrtuje porabiti nekaj manj kot polovico v prvem letu, gre za znesek 40.290,00 EUR, preostalih 44.200,00 EUR pa v drugem letu. 51,3 % vseh stroškov investicije, to je 58.647,00 EUR, podjetje načrtuje ustvariti v prvem letu, preostalih 55.706,00 EUR pa v naslednjem letu.

Podjetje zagotavlja lastna denarna sredstva kot vir financiranja stroškov investicije v višini 37.553,00 EUR, in sicer razdeljeno na prvo leto 11.847,00 EUR ter 25.706,00 EUR na drugo leto, kar je razvidno iz Tabele 3. 76.800,00 EUR, kar predstavlja 67,2 % skupnih virov financiranja, podjetje načrtuje kot pridobitev posojil pri bankah in drugih pravnih ali fizičnih osebah. Načrt zagotavljanja virov financiranja stroškov kaže, da bo za projekt v prvem letu zagotovljenih 51,3 % virov in preostalih 48,7 % v drugem letu, tako da je finančna konstrukcija zaprta.

Kazalniki poslovanja za projekt v Tabeli 4 kažejo, da se bo število zaposlenih, ki bodo delali na projektu, povišalo z dva na tri zaposlene. Podjetje pričakuje prihodke iz projekta šele v drugem letu, kateri naj bi se v tretjem letu povišali za 0,5-krat, ti pa v četrtem letu še za 1-krat. Zaradi tega podjetje v prvem letu pričakuje čisto izgubo v znesku 7.277,00 EUR. S prvimi prodajami svojega proizvoda v drugem letu pričakujejo 17.226,00 EUR čistega dobička. Z novo zaposlitvijo v tretjem letu in manjšim povečanjem prihodkov spet pričakujejo izgubo v znesku 7.483,00 EUR, medtem ko v zadnjem letu in naslednjih pričakujejo dobre poslovne rezultate in visoke čiste prihodke od prodaje iz naslova tega projekta.

4.1 Finančni vidik in konkretni izračun bančnega vira financiranja investicij

Podjetje prek medijev ugotovi, da je regijski razvojni center razpisal posojila po ugodni obrestni meri z možnostjo pridobitve garancije za mala podjetja te regije. Razpis dolgoročnih investicijskih posojil je odprt pod naslednjimi pogoji:

Na razpis se lahko prijavijo:

- mala podjetja (do 50 zaposlenih) iz določene regije

Upravičeni stroški:

- adaptacije in nakup poslovnih prostorov,
- nakup opreme (tehnološka, računalniška, ostala oprema), gradbenih strojev, vozil,
- nematerialne investicije (patenti, licence)

Znesek posojila:

- od 5.000 EUR do 100.000 EUR; max. 70 % predračunske vrednosti investicije (brez DDV)

Obrestna mera:

- 5,6 % nespremenljivo nominalno na letni ravni (NLB, d.d.);
- 6-mes. EURIBOR + 1,5 % (Probanka, d.d.);
- 6-mes. EURIBOR + 2,1 % (Raiffeisen banka, d.d.);
- 6-mes. EURIBOR + 2,4 % (SKB, d.d.);
- 3-mes. EURIBOR + 2,7 % (Banka Koper, d.d.)

Odplačilna doba posojila:

- od 1 do 5 let; možnost 6-mes. moratorija na odplačilo glavnice

Razpoložljivih sredstev:

- posojil: 1,7 mio EUR; garancij: 1,1 mio EUR

Podjetje ugotovi, da izpolnjuje pogoje za prijavo na razpis, preveri najugodnejšo ponudbo obrestih mer, zato se odloči, da pri Probanci, d.d., za potrebe projekta najame 76.800,00 EUR dolgoročnega bančnega posojila kot manjkajoči vir financiranja investicije. Druge vire financiranja projekta bo podjetje črpalo iz lastnih sredstev, in sicer del v prvem letu po začetku projekta v znesku 11.847,00 EUR, drugi del pa v naslednjem letu v znesku 25.706,00 EUR, torej 68,5 % lastnih sredstev oziroma 22,5 % vseh virov bo podjetje zagotovilo v drugem letu, kar je razvidno v Tabeli 5.

Viri financiranja stroškov investicije v EUR	Znesek	Načrt zagotavljanja virov		
		2010	2011	2012
A. LASTNA SREDSTVA	37.553	11.847	25.706	
B. POSOJILA	76.800	76.800		
E. SKUPAJ VIRI FINANCIRANJA	114.353	88.647	25.706	

Tabela 5: Viri financiranja stroškov investicije

Vir: lastni prikaz

Po pridobitvi garancij in poročstva podjetje z banko sklene kreditno pogodbo, na podlagi katere prejme naslednji informativni amortizacijski načrt:

INFORMATIVNI AMORTIZACIJSKI NAČRT ZA ODPLAČILO KREDITA								
ZNESEK KREDITA 76.800,00 EUR NOM 2,4980 % (6 m EURIBOR + 1,5) ŠT.OBROK OV 58 OBROK 1.324,14								
	DATUM PLAČILA OBROKA	ZNESEK RAZDOLŽN. V EUR	ZNESEK OBRESTI V EUR	SKUPAJ OBROK V EUR	STANJE DOLGA V EUR	OBDOBJE OD	OBDOBJE DO	št. dni
0		0,00	165,20	165,20	76.800,00	1.1.2010	1.2.2010	31
1	1.3.10	1.324,14	149,21	1.473,35	75.475,86	1.2.2010	1.3.2010	28
2	1.4.10	1.324,14	162,35	1.486,49	74.151,72	1.3.2010	1.4.2010	31
3	1.5.10	1.324,14	154,36	1.478,50	72.827,58	1.4.2010	1.5.2010	30
4	1.6.10	1.324,14	156,66	1.480,80	71.503,44	1.5.2010	1.6.2010	31
5	1.7.10	1.324,14	148,85	1.472,99	70.179,30	1.6.2010	1.7.2010	30
6	1.8.10	1.324,14	150,96	1.475,10	68.855,16	1.7.2010	1.8.2010	31
7	1.9.10	1.324,14	148,11	1.472,25	67.531,02	1.8.2010	1.9.2010	31
8	1.10.10	1.324,14	140,58	1.464,72	66.206,88	1.9.2010	1.10.2010	30
9	1.11.10	1.324,14	142,41	1.466,55	64.882,74	1.10.2010	1.11.2010	31
10	1.12.10	1.324,14	135,06	1.459,20	63.558,60	1.11.2010	1.12.2010	30
11	1.1.11	1.324,14	136,72	1.460,86	62.234,46	1.12.2010	1.1.2011	31
12	1.2.11	1.324,14	133,87	1.458,01	60.910,32	1.1.2011	1.2.2011	31
13	1.3.11	1.324,14	118,34	1.442,48	59.586,18	1.2.2011	1.3.2011	28
14	1.4.11	1.324,14	128,17	1.452,31	58.262,04	1.3.2011	1.4.2011	31
15	1.5.11	1.324,14	121,28	1.445,42	56.937,90	1.4.2011	1.5.2011	30
16	1.6.11	1.324,14	122,48	1.446,62	55.613,76	1.5.2011	1.6.2011	31
17	1.7.11	1.324,14	115,77	1.439,91	54.289,62	1.6.2011	1.7.2011	30
18	1.8.11	1.324,14	116,78	1.440,92	52.965,48	1.7.2011	1.8.2011	31
19	1.9.11	1.324,14	113,93	1.438,07	51.641,34	1.8.2011	1.9.2011	31
20	1.10.11	1.324,14	107,50	1.431,64	50.317,20	1.9.2011	1.10.2011	30
21	1.11.11	1.324,14	108,24	1.432,38	48.993,06	1.10.2011	1.11.2011	31
22	1.12.11	1.324,14	101,99	1.426,13	47.668,92	1.11.2011	1.12.2011	30
23	1.1.12	1.324,14	102,54	1.426,68	46.344,78	1.12.2011	1.1.2012	31
24	1.2.12	1.324,14	99,69	1.423,83	45.020,64	1.1.2012	1.2.2012	31
25	1.3.12	1.324,14	90,59	1.414,73	43.696,50	1.2.2012	1.3.2012	29
26	1.4.12	1.324,14	93,99	1.418,13	42.372,36	1.3.2012	1.4.2012	31
27	1.5.12	1.324,14	88,21	1.412,35	41.048,22	1.4.2012	1.5.2012	30
28	1.6.12	1.324,14	88,30	1.412,44	39.724,08	1.5.2012	1.6.2012	31
29	1.7.12	1.324,14	82,69	1.406,83	38.399,94	1.6.2012	1.7.2012	30
30	1.8.12	1.324,14	82,60	1.406,74	37.075,80	1.7.2012	1.8.2012	31
31	1.9.12	1.324,14	79,75	1.403,89	35.751,66	1.8.2012	1.9.2012	31
32	1.10.12	1.324,14	74,42	1.398,56	34.427,52	1.9.2012	1.10.2012	30
33	1.11.12	1.324,14	74,06	1.398,20	33.103,38	1.10.2012	1.11.2012	31
34	1.12.12	1.324,14	68,91	1.393,05	31.779,24	1.11.2012	1.12.2012	30
35	1.1.13	1.324,14	68,36	1.392,50	30.455,10	1.12.2012	1.1.2013	31
36	1.2.13	1.324,14	65,51	1.389,65	29.130,96	1.1.2013	1.2.2013	31
37	1.3.13	1.324,14	56,60	1.380,74	27.806,82	1.2.2013	1.3.2013	28
38	1.4.13	1.324,14	59,81	1.383,95	26.482,68	1.3.2013	1.4.2013	31
39	1.5.13	1.324,14	55,13	1.379,27	25.158,54	1.4.2013	1.5.2013	30
40	1.6.13	1.324,14	54,12	1.378,26	23.834,40	1.5.2013	1.6.2013	31
41	1.7.13	1.324,14	49,62	1.373,76	22.510,26	1.6.2013	1.7.2013	30
42	1.8.13	1.324,14	48,42	1.372,56	21.186,12	1.7.2013	1.8.2013	31
43	1.9.13	1.324,14	45,57	1.369,71	19.861,98	1.8.2013	1.9.2013	31
44	1.10.13	1.324,14	41,35	1.365,49	18.537,84	1.9.2013	1.10.2013	30

45	1.11.13	1.324,14	39,88	1.364,02	17.213,70	1.10.2013	1.11.2013	31
46	1.12.13	1.324,14	35,83	1.359,97	15.889,56	1.11.2013	1.12.2013	30
47	1.1.14	1.324,14	34,18	1.358,32	14.565,42	1.12.2013	1.1.2014	31
48	1.2.14	1.324,14	31,33	1.355,47	13.241,28	1.1.2014	1.2.2014	31
49	1.3.14	1.324,14	25,73	1.349,87	11.917,14	1.2.2014	1.3.2014	28
50	1.4.14	1.324,14	25,63	1.349,77	10.593,00	1.3.2014	1.4.2014	31
51	1.5.14	1.324,14	22,05	1.346,19	9.268,86	1.4.2014	1.5.2014	30
52	1.6.14	1.324,14	19,94	1.344,08	7.944,72	1.5.2014	1.6.2014	31
53	1.7.14	1.324,14	16,54	1.340,68	6.620,58	1.6.2014	1.7.2014	30
54	1.8.14	1.324,14	14,24	1.338,38	5.296,44	1.7.2014	1.8.2014	31
55	1.9.14	1.324,14	11,39	1.335,53	3.972,30	1.8.2014	1.9.2014	31
56	1.10.14	1.324,14	8,27	1.332,41	2.648,16	1.9.2014	1.10.2014	30
57	1.11.14	1.324,14	5,70	1.329,84	1.324,02	1.10.2014	1.11.2014	31
58	1.12.14	1.324,02	2,76	1.326,78	1.120,67	1.11.2014	1.12.2014	30
Skupaj:		76.800,00	4.942,53	81.742,53				

Tabela 6: Informativni amortizacijski načrt za odplačilo kredita

Vir: lasten prikaz, povzeto po amortizacijskem načrtu Probanke d.d.

Iz amortizacijskega načrta lahko predvidimo, da bi po trenutni obrestni meri pri dolgoročnem posojilu podjetje v petih letih imelo 4.942,53 EUR obresti, kar zanj predstavlja dodaten strošek projekta, ki se porazdeli na naslednjih 5 let. Mesečni obrok, ki zajema 1/58 glavnice in del obresti, ki se spreminjajo, bi znašal pri prvem obroku 1.473,35 EUR ter bi se do zadnjega obroka znižal na 1.326,78 EUR. Začetnih 76.800,00 EUR posojila se tako v petih letih poveča na znesek 81.742,53 EUR oziroma za 6,4 %.

Podjetje je v omenjenem razpisu uspešno in tako pridobi tudi garancijo regionalnega razvojnega centra. V kreditni pogodbi so določeni še bančni stroški za odobritev kredita, ki znašajo 84,00 EUR. Podjetje od regionalnega razvojnega centra prejme še račun za provizijo za garancijo v višini 1 % od odobrene garancije, ki je bila v našem primeru odobrena za zavarovanje 50 % vrednosti posojila, to je še 384,00 EUR dodatnih stroškov projekta.

Predračunski stroški investicije v EUR – z dodatnimi odhodki glede na bančno posojilo	Znesek v EUR
1. Zemljišče	
2. Poslovni prostor/zgradba/objekt	4.551
3. Stroji in oprema	2.165
4. Transportna vozila in oprema	
5. Računalniki in računalniška oprema	19.615
A. STROŠKI MATERIALNIH INVESTICIJ	26.331
1. Licence in patenti	
2. Tehnološka in nepatentirana tehnična znanja	
3. Računalniški programi/programska oprema	3.532
B. STROŠKI NEMATERIALNIH INVESTICIJ	3.532
1. Nakup blaga in storitev v skladu z dejavnostjo	
2. Nakup materiala za redno opravljanje dejavnosti	
3. Promocijske aktivnosti	2.442
4. Drugo	82.048
C. STROŠKI OBRATNIH SREDSTEV	84.490
D. STROŠKI INVESTICIJE (A+B+C)	114.353
1. Obresti od posojil	4.943
2. Bančni stroški	84
3. Provizija za garancijo	384
E. DODATNI STROŠKI	5.411
F. POVIŠANI STROŠKI INVESTICIJE (E+F)	119.764

Tabela 7: Predračunski stroški investicije

Vir: lastni izračun

Dodatni stroški pri bančnem viru financiranja investicije povečajo strošek razvojnega projekta s 114.353,00 EUR na 119.764,00 EUR, kar pomeni, da se povišajo za 4,73 %. Med dodatne stroške smo predvideli obresti od posojila, bančne stroške ter provizijo za garancijo.

Če mlado podjetje uspešno kandidira na podobnih razpisih, ugotavljamo, da lahko pridobi zelo ugodne vire financiranja svojih investicij. V primeru, da bi podjetje na omenjenem razpisu izbralo drugo banko, z drugimi pogoji in višjimi obrestnimi merami, bi se dodatni stroški investicije zagotovo povišali, četudi bi druge banke morebiti ne zaračunale bančnih stroškov glede odobritve posojila, ki so v našem primeru zgolj 84,00 EUR.

4.2 Finančni vidik in konkretni izračun državnega vira financiranja investicij

Kot član podjetniškega inkubatorja ima podjetje možnost kandidirati na razpisu za sofinanciranje zagona podjetij v subjektih inovativnega okolja, ki ga izvaja Slovenski podjetniški sklad. Sredstva po tem razpisu so omejena do višine 30.000,00 EUR letno za prvi dve leti razvojnega projekta ter 10.000,00 EUR za tretje leto razvojnega projekta. Podjetje za svoj razvojni projekt načrtuje 76.800,00 EUR posojil oziroma drugih finančnih sredstev.

Ker pričakuje 100 % uspešnost pri prijavi na omenjeni razpis, pomeni, da prejme v naslednjih teh letih 70.000,00 EUR subvencij. Stroškov v zvezi s pridobitvijo subvencij ni.

Viri financiranja stroškov investicije v EUR	Znesek	Načrt zagotavljanja virov		
		2010	2011	2012
A. LASTNA SREDSTVA	37.553	11.847	25.706	
B. POSOJILA	6.800	6.800		
D. SUBVENCIJA	70.000	30.000	30.000	10.000
E. SKUPAJ VIRI FINANCIRANJA	114.353	48.647	55.706	10.000

Tabela 8: Viri financiranja stroškov investicije

Vir: lastni prikaz

Za manjkajočih 6.800,00 EUR kot vir financiranja razvojnega projekta podjetje najame kratkoročni kredit. Iz Tabele 8 je razvidno, da bi podjetje pri prejeti subvenciji v naslednjih treh letih 8,7% vseh virov financiranja zagotovilo šele v tretjem letu, z zadnjim delom subvencije v višini 10.000,00 EUR. Iz lastnih sredstev podjetje načrtuje 11.847,00 EUR v prvem in 25.706,00 EUR v drugem letu. Po pridobljenih ponudbah se podjetje odloči za kratkoročni kredit po letni nominalni obrestni meri 6,9 % in si sestavi naslednji informativni amortizacijski načrt:

ŠT. OBROKA	ZNESEK RAZDOLŽNINE V EUR	ZNESEK OBRESTI V EUR	SKUPAJ OBROK V EUR	STANJE DOLGA V EUR
0	0,00	40,40	40,40	6.800,00
1	566,67	36,49	603,16	6.233,33
2	566,67	37,04	603,70	5.666,67
3	566,67	32,58	599,25	5.100,00
4	566,67	30,30	596,97	4.533,33
5	566,67	26,07	592,73	3.966,67
6	566,67	23,57	590,24	3.400,00

7	566,67	20,20	586,87	2.833,33
8	566,67	16,29	582,96	2.266,67
9	566,67	13,47	580,13	1.700,00
10	566,67	9,77	576,44	1.133,33
11	566,67	6,73	573,40	566,67
12	566,63	3,37	570,03	0,00
Skupaj:	6.800,00	296,28	7.096,28	

Tabela 9: Informativni amortizacijski načrt

Vir: lastni izračun

Iz Tabele 9 razberemo, da bo imelo podjetje v naslednjem letu dodatnih 296,28 EUR odhodkov iz naslova obresti od kratkoročnega kredita. Dodatni bančni stroški znašajo 42,00 EUR za pripravo dokumentacije ter 0,45 % od odobrenega kredita kot stroški odobritve kredita, kar v tem primeru znaša 30,60 EUR. Začetni znesek 6.800,00 EUR posojila se po dvanajstih mesecih poviša na znesek 7.096,28 EUR oziroma se poviša za 4,4 %.

Predračunski stroški investicije v EUR – z dodatnimi odhodki glede na delno bančno posojilo	Znesek v EUR
1. Zemljišče	
2. Poslovni prostor/zgradba/objekt	4.551
3. Stroji in oprema	2.165
4. Transportna vozila in oprema	
5. Računalniki in računalniška oprema	19.615
A. STROŠKI MATERIALNIH INVESTICIJ	26.331
1. Licence in patenti	
2. Tehnološka in nepatentirana tehnična znanja	
3. Računalniški programi/programska oprema	3.532
B. STROŠKI NEMATERIALNIH INVESTICIJ	3.532
1. Nakup blaga in storitev v skladu z dejavnostjo	
2. Nakup materiala za redno opravljanje dejavnosti	
3. Promocijske aktivnosti	2.442
4. Drugo	82.048
C. STROŠKI OBRATNIH SREDSTEV	84.490
D. STROŠKI INVESTICIJE (A+B+C)	114.353
1. Obresti od posojil	296
2. Bančni stroški	73
E. DODATNI STROŠKI	369
F. POVIŠANI STROŠKI INVESTICIJE (E+F)	114.722

Tabela 10: Predračunski stroški investicije

Vir: lastni izračun

Dodatni stroški pri državnem viru financiranja investicije oziroma manjkajočem delu vrednosti investicije, za katerega ni državne subvencije, povečajo strošek razvojnega projekta s 114.353,00 EUR na 114.722,00 EUR, kar pomeni, da se povišajo za 0,32 %. Vsekakor svetujemo vsem podjetjem, ki izpolnjujejo pogoje in so vključena v enega izmed subjektov inovativnega okolja, naj kandidirajo na razpisu za sofinanciranje zagona podjetij, ker je to za mlado podjetje lahko ključni in zagotovo najcenejši vir financiranja investicij.

4.3 Finančni vidik in konkretni izračun vira financiranja investicij preko faktoringa

Factoring hiša, ki ima v Sloveniji prevladujoč tržni delež in je bila tudi prva na tržišču ter je del mednarodne bančne skupine NLB, je Prvi faktor, factoring družba, d.o.o., iz Ljubljane. To je razlog, da je podjetje izbralo prav Prvi faktor, kateremu odstopi del svojih terjatev v vrednosti 85.333,00 EUR, ki zapadejo v plačilo čez eno leto. Podjetje faktorju izroči kopijo računa ter odstopno izjavo, ki sta jo podpisala s kupcem.

Viri financiranja stroškov investicije v EUR	Znesek	Načrt zagotavljanja virov	
		2010	2011
A. LASTNA SREDSTVA	37.553	11.847	25.706
C. FAKTORING	76.800	71.680	5.120
E. SKUPAJ VIRI FINANCIRANJA	114.353	85.537	55.706

Tabela 11: Viri financiranja stroškov investicije

Vir: lastni prikaz

Od Prvega faktorja prejme takojšnje nakazilo na transakcijski račun v višini 85 % odstopljenih terjatev, zmanjšano za faktorinško provizijo, ki znaša 1 %, v našem primeru 853,00 EUR. Tako podjetje takoj pridobi 71.680,00 EUR likvidnih sredstev. Podjetje pri faktoringu prihrani pri času in denarju, predvsem glede unovčevanja in administrativnega spremljanja terjatev, kar prevzame faktor.

Zadnji del nakazila bo podjetje prejelo, ko bo kupec poravnal obveznosti faktorju, to bo predvidoma čez eno leto, in sicer znižan za stroške obresti. Trenutna letna obrestna mera, ki je objavljena na spletni strani Banke Slovenija in bi lahko bila najbližja obrestni meri, ki sestavlja stroške faktoringa, je 9 %. Letna obrestna mera se spreminja in je odvisna od razmer

na trgu. Čez dvanajst mesecev naj bi podjetje tako prejelo še dodatnih 5.120,00 EUR sredstev iz naslova odstopa terjatev.

Predračunski stroški investicije v EUR – z dodatnimi odhodki glede na faktoring	Znesek v EUR
1. Zemljišče	
2. Poslovni prostor/zgradba/objekt	4.551
3. Stroji in oprema	2.165
4. Transportna vozila in oprema	
5. Računalniki in računalniška oprema	19.615
A. STROŠKI MATERIALNIH INVESTICIJ	26.331
1. Licence in patenti	
2. Tehnološka in nepatentirana tehnična znanja	
3. Računalniški programi/programska oprema	3.532
B. STROŠKI NEMATERIALNIH INVESTICIJ	3.532
1. Nakup blaga in storitev v skladu z dejavnostjo	
2. Nakup materiala za redno opravljanje dejavnosti	
3. Promocijske aktivnosti	2.442
4. Drugo	82.048
C. STROŠKI OBRATNIH SREDSTEV	84.490
D. STROŠKI INVESTICIJE (A+B+C)	114.353
1. Stroški faktorjeve provizije	853
2. Stroški obresti iz naslova faktoringa	7.680
E. DODATNI STROŠKI	8.533
F. POVIŠANI STROŠKI INVESTICIJE (E+F)	122.886

Tabela 12: Predračunski stroški investicije

Vir: lastni izračun

Dodatni stroški pri viru financiranja investicije preko faktoringa povečajo strošek razvojnega projekta s 114.353,00 EUR na 122.886,00 EUR, kar pomeni, da se povišajo za 7,5 %. Med te stroške smo upoštevali faktorjevo provizijo v znesku 853,00 EUR ter obresti iz naslova faktoringa, ki znašajo 7.680,00 EUR.

4.4 Finančni vidik in konkretni izračun vira financiranja investicij preko lizinga

Podjetje se odloči za vir financiranja preko lizinga. Že ob sklepu pogodbe se odloči, da želi na koncu odplačilne dobe z odkupom lastniške opcije postati pravni lastnik predmeta pogodbe, to je opreme za razvojni projekt, zato se odloči za finančni lizing. Po pridobljenih ponudbah različnih lizingovskih hiš se odloči, da je zanj najugodnejša naslednja opcija iz Hypo Leasinga:

Predmet lizinga: OPREMANabavna vrednost brez DDV: **76.800,00 EUR**Polog 10,00% od nabav.vred. **7.680,00 EUR**Stroški priprave in odobritve posla brez DDV: **768,00 EUR**

Plačevanje: Mesečno

60 obrokov po

1.368,66 EUR**Slika 5: Informativni izračun finančnega lizinga za pravne osebe**

Vir: informativna ponudba iz Hypo Leasinga, d.o.o.

Za potrebe projekta podjetje podpiše pogodbo za lizing opreme v vrednosti 76.800,00 EUR, kot manjkajoči vir financiranja investicije. Pogoji omenjene lizinške hiše so 10-odstotni polog, kar znaša 7.680,00 EUR ter znesek 1 % od nabavne vrednosti za stroške priprave in odobritve posla, kar znaša 768,00 EUR. Ob podpisu lizinške pogodbe podjetje prejme naslednji anuitetni načrt:

Št.	Davek	Anuiteta	Razdolžnina	Obresti	Novi saldo
0	0,00	7.680,00	7.680,00	0,00	69.888,00
0	15.360,00	0,00	0,00	0,00	69.888,00
0	0,00	768,00	768,00	0,00	69.120,00
1	0,00	1.368,66	965,46	403,20	68.154,54
2	0,00	1.368,66	971,09	397,57	67.183,45
3	0,00	1.368,66	976,76	391,90	66.206,69
4	0,00	1.368,66	982,45	386,21	65.224,24
5	0,00	1.368,66	988,19	380,47	64.236,05
6	0,00	1.368,66	993,95	374,71	63.242,10
7	0,00	1.368,66	999,75	368,91	62.242,35
8	0,00	1.368,66	1.005,58	363,08	61.236,77
9	0,00	1.368,66	1.011,45	357,21	60.225,32
10	0,00	1.368,66	1.017,35	351,31	59.207,97
11	0,00	1.368,66	1.023,28	345,38	58.184,69
12	0,00	1.368,66	1.029,25	339,41	57.155,44
13	0,00	1.368,66	1.035,25	333,41	56.120,19
14	0,00	1.368,66	1.041,29	327,37	55.078,90
15	0,00	1.368,66	1.047,37	321,29	54.031,53
16	0,00	1.368,66	1.053,48	315,18	52.978,05
17	0,00	1.368,66	1.059,62	309,04	51.918,43
18	0,00	1.368,66	1.065,80	302,86	50.852,63
19	0,00	1.368,66	1.072,02	296,64	49.780,61
20	0,00	1.368,66	1.078,27	290,39	48.702,34
21	0,00	1.368,66	1.084,56	284,10	47.617,78
22	0,00	1.368,66	1.090,89	277,77	46.526,89
23	0,00	1.368,66	1.097,25	271,41	45.429,64
24	0,00	1.368,66	1.103,65	265,01	44.325,99
25	0,00	1.368,66	1.110,09	258,57	43.215,90

26	0,00	1.368,66	1.116,57	252,09	42.099,33
27	0,00	1.368,66	1.123,08	245,58	40.976,25
28	0,00	1.368,66	1.129,63	239,03	39.846,62
29	0,00	1.368,66	1.136,22	232,44	38.710,40
30	0,00	1.368,66	1.142,85	225,81	37.567,55
31	0,00	1.368,66	1.149,52	219,14	36.418,03
32	0,00	1.368,66	1.156,22	212,44	35.261,81
33	0,00	1.368,66	1.162,97	205,69	34.098,84
34	0,00	1.368,66	1.169,75	198,91	32.929,09
35	0,00	1.368,66	1.176,57	192,09	31.752,52
36	0,00	1.368,66	1.183,44	185,22	30.569,08
37	0,00	1.368,66	1.190,34	178,32	29.378,74
38	0,00	1.368,66	1.197,28	171,38	28.181,46
39	0,00	1.368,66	1.204,27	164,39	26.977,19
40	0,00	1.368,66	1.211,29	157,37	25.765,90
41	0,00	1.368,66	1.218,36	150,30	24.547,54
42	0,00	1.368,66	1.225,47	143,19	23.322,07
43	0,00	1.368,66	1.232,61	136,05	22.089,46
44	0,00	1.368,66	1.239,80	128,86	20.849,66
45	0,00	1.368,66	1.247,04	121,62	19.602,62
46	0,00	1.368,66	1.254,31	114,35	18.348,31
47	0,00	1.368,66	1.261,63	107,03	17.086,68
48	0,00	1.368,66	1.268,99	99,67	15.817,69
49	0,00	1.368,66	1.276,39	92,27	14.541,30
50	0,00	1.368,66	1.283,84	84,82	13.257,46
51	0,00	1.368,66	1.291,32	77,34	11.966,14
52	0,00	1.368,66	1.298,86	69,80	10.667,28
53	0,00	1.368,66	1.306,43	62,23	9.360,85
54	0,00	1.368,66	1.314,06	54,60	8.046,79
55	0,00	1.368,66	1.321,72	46,94	6.725,07
56	0,00	1.368,66	1.329,43	39,23	5.395,64
57	0,00	1.368,66	1.337,19	31,47	4.058,45
58	0,00	1.368,66	1.344,99	23,67	2.713,46
59	0,00	1.368,66	1.352,83	15,83	1.360,63
60	0,00	1.368,66	1.360,63	8,03	0,00
Skupaj:		90.567,60	77.568,00	12.999,60	

Tabela 13: Anuitetni načrt

Vir: informativna ponudba iz Hypo Leasinga, d.o.o.

Iz anuitetnega načrta predvidimo, da bo podjetje v petih letih imelo 12.999,60 EUR obresti, ki se kot strošek porazdelijo na naslednjih 60 mesecev. Začetnih 76.800,00 EUR se po petih letih poviša na 90.567,60 EUR sredstev iz lizinske pogodbe. Mesečni obrok znaša 1.368,66 EUR in je sestavljen iz dela glavnice ter iz obresti, ki se mesečno spreminjajo. Znesek obresti je pri prvem obroku 403,20 EUR, pri zadnjem pa 8,03 EUR. Posledično se del obroka, ki ga sestavlja glavnica, zvišuje in se z 965,46 EUR v prvem obroku poviša na 1.360,63 EUR v zadnjem, 60. obroku. V lizinski pogodbi so določeni stroški priprave in odobritve posla, ki znašajo 1 % nabavne vrednosti opreme, to je 768,00 EUR.

Viri financiranja stroškov investicije v EUR	Znesek	Načrt zagotavljanja virov	
		2010	2011
A. LASTNA SREDSTVA	37.553	11.847	25.706
C. LIZING	76.800	76.800	
E. SKUPAJ VIRI FINANCIRANJA	114.353	88.647	25.706

Tabela 14: Viri financiranja stroškov investicije

Vir: lastni prikaz

Iz Tabele 16 je razvidno, da se bo podjetje za manjkajočih 76.800,00 EUR kot vir financiranja odločilo za lizing, in sicer v prvem letu. Zagotovitev vira financiranja v drugem letu pa bo iz lastnih sredstev v vrednosti 25.706,00 EUR ter bo tako zaprta finančna konstrukcija za investicijo. Podjetje se je odločilo za finančni lizing, ker želi po plačilu zadnjega obroka po lizinški pogodbi postati lastnik sredstev.

Predračunski stroški investicije v EUR – z dodatnimi odhodki glede na finančni lizing	Znesek v EUR
1. Zemljišče	
2. Poslovni prostor/zgradba/objekt	4.551
3. Stroji in oprema	2.165
4. Transportna vozila in oprema	
5. Računalniki in računalniška oprema	19.615
A. STROŠKI MATERIALNIH INVESTICIJ	26.331
1. Licence in patenti	
2. Tehnološka in nepatentirana tehnična znanja	
3. Računalniški programi/programska oprema	3.532
B. STROŠKI NEMATERIALNIH INVESTICIJ	3.532
1. Nakup blaga in storitev v skladu z dejavnostjo	
2. Nakup materiala za redno opravljanje dejavnosti	
3. Promocijske aktivnosti	2.442
4. Drugo	82.048
C. STROŠKI OBRATNIH SREDSTEV	84.490
D. STROŠKI INVESTICIJE (A+B+C)	114.353
1. Obresti od posojil	13.000
2. Manipulativni stroški	768
E. DODATNI STROŠKI	13.768
F. POVIŠANI STROŠKI INVESTICIJE (E+F)	128.121

Tabela 15: Predračunski stroški investicije

Vir: lastni izračun

Dodatni stroški pri viru financiranja investicije z lizingom povečajo strošek razvojnega projekta s 114.353,00 EUR na 128.121,00 EUR, kar pomeni, da se povišajo za 12 %. Med dodatne stroške smo predvideli obresti od posojila oziroma lizinga ter manipulativne stroške, ki jih predstavljajo stroški priprave ter odobritve posla. Ti stroški so običajno vrednoteni 1 % od nabavne vrednosti sredstev, ki jih najame lizingojemalec.

Finančni lizing predstavlja za mlada podjetja razmeroma drag vir financiranja. Je pa v nasprotju z bančnim virom lažje dostopen, predvsem z vidika obsežnosti dokumentacije in zavarovanja.

4.6 Končne ugotovitve raziskave

V raziskavi smo primerjali štiri različne možne pridobitve virov financiranja investicij, s poudarkom na izhodišču, da je podjetje, ki vire pridobiva, član podjetniškega inkubatorja. Prav ta pogoj je glavni razlog za to, da je za mlado podjetje najcenejši vir financiranja investicij v projekte državni vir, kjer bi v primeru 114.353,00 EUR vrednega projekta ter pri tem 32,8 % lastnih sredstev in 6.800,00 EUR kratkoročnega kredita pri banki, ker je višina subvencije omejena na 70.000,00 EUR v treh letih, imeli le 369,00 EUR dodatnih stroškov. Gre za državno subvencijo Slovenskega podjetniškega sklada oziroma za Produkt P2 – Sofinanciranje zagona podjetij v subjektih inovativnega okolja.

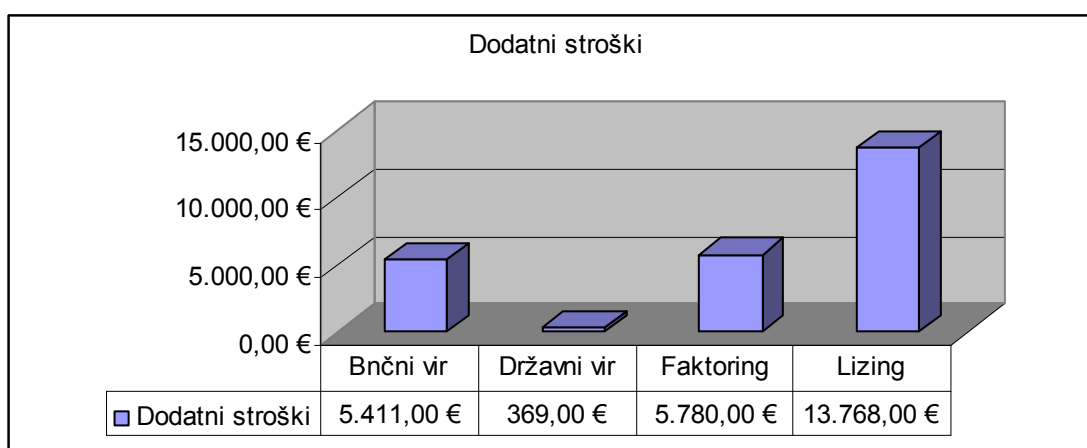


Tabela 16: Pregled dodatnih stroškov

Vir: lastni izračun

Iz Tabele 16 je razvidno, da je izmed štirih obravnavanih možnosti za pridobitev virov financiranja investicij najdražji lizing, pri katerem je kar 37,31-krat več dodatnih stroškov kot pri najcenejšem državnem viru. Med dodatne stroške smo vključili obresti od posojil, bančne stroške ter provizijo za garancijo pri bančnem viru, obresti od posojil ter bančne stroške pri državnem viru. Pri faktoringu so med dodatnimi stroški upoštevani stroški faktorjeve provizije in stroški obresti iz naslova faktoringa, pri lizingu pa obresti od posojil ter manipulativni stroški.

Drugi najcenejši je bančni vir s 5.411,00 EUR dodatnih stroškov, kjer moramo poudariti oziroma izpostaviti precej ugodno obrestno mero, ki je bila ponujena preko razpisa regionalnega razvojnega centra. Pri faktoringu, ki je za 369,00 EUR dražji vir od bančnega, se prav od pridobitve le-tega razlikuje tudi v zagotavljanju vira, ki se porazdeli na dve leti.

5 ZAKLJUČEK

V diplomski nalogi smo podrobneje predstavili štiri najpogostejše vire financiranja investicij za inkubirana podjetja v Sloveniji, to so bančni vir, državni vir, faktoring in lizing. Opredelili smo tudi druge možnosti za pridobitev virov financiranja, ki jih imajo na voljo mlada oziroma novoustanovljena podjetja.

Podjetniki se z vprašanjem, kako financirati podjetje, srečujejo že ob ustanovitvi. Ta problem jih spremlja skozi vse faze razvoja in rasti. Vire financiranja podjetja potrebujejo za začetne stroške, zaloge in človeški kapital, osnovna sredstva, obratni kapital ter za rast in razširitev dejavnosti. Vrsta in obseg virov sta odvisna od finančne politike podjetja, od razpoložljivosti virov na finančnem trgu ter nenazadnje od faze finančnega življenjskega cikla. Podjetja, ki so šele na začetku svoje poti, so pri dostopu do finančnih sredstev običajno soočena s številnimi omejitvami.

Financiranje malih podjetij z bančnimi posojili je v Sloveniji na prvem mestu, čeprav podjetniki menijo, da so zanje predraga in da odnos bank do malih podjetij ni pravi. Financiranje naložb z lizingom ima v Sloveniji močan trend. Pri nas prevladuje lizing avtomobilov, lizing preostale opreme je v primerjavi z evropskimi državami precej nizek. Tudi faktoring, kot vir financiranja malih podjetij, je ena od oblik, ki jih podjetja lahko uporabljajo. Uporaba tveganega kapitala kot vira financiranja v Sloveniji obstaja, vendar v zelo majhnem obsegu in na razvijajočem se trgu. Ko govorimo o financiranju s tveganim kapitalom, mislimo tako na financiranje s strani javnih institucij, kot so skladi tveganega kapitala, kot tudi na poslovne angele, ki predstavljajo neformalni vir tveganega kapitala. Kot državna pomoč se v Sloveniji štejejo sredstva, ki jih država namenja podjetniškemu sektorju preko državnega proračuna, regionalnih ali občinskih proračunov ali preko drugih javnih skladov oziroma agencij. Način pridobivanja teh sredstev je prijavljanje na razpise, ki jih razpisujejo državne in lokalne institucije. Vsi razpisi so objavljeni v Uradnem listu Republike Slovenije, kar pomeni, da je za podjetnike, ki želijo pridobiti najcenejši vir financiranja investicij oziroma sredstva iz proračuna, zelo pomembno, da skrbno spremljajo aktualne razpise in se v primeru, da ustrezajo razpisnim pogojem, nanje prijavijo.

Ob preverjanju izpolnitve postavljenih ciljev ugotovimo, da smo jih v celoti izpolnili, saj smo potrdili, da v Sloveniji obstaja veliko podpornih institucij za mlada podjetja. Nadalje smo ugotovili, da je pridobitev bančnega posojila v Sloveniji za mlada podjetja zapletena in težka. Podjetja, ki so vključena v podjetniški inkubator, dosežejo večjo rast, zato lahko posledično zaposlijo več novega kadra kot podjetja, ki delujejo na enakem poslovnem področju, vendar niso vključena v podjetniški inkubator.

To diplomsko delo naj bi dobilo tudi svojo praktično vrednost kot preprost priročnik z zbranimi in opisanimi različnimi možnimi pridobitvami virov financiranja investicij za člane podjetniških inkubatorjev ter tudi za druga mala in srednje velika podjetja.

6 UPORABLJENA LITERATURA IN VIRI

LITERATURA

1. Brilej, A.: *Podjetniški inkubatorji v Sloveniji*, Diplomsko delo, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 2006.
2. Črčinovič - Krofič, V. in Leva Bukovnik, M.: *Osnove poslovnih financ*, Zavod IRC, Ljubljana, 2009.
3. Golmajer, A.: *Poslovni angeli kot vir financiranja malega podjetja v Sloveniji in svetu*, Magistrsko delo, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 2006.
4. Hočevar, M.: *Tvegan kapital kot vir financiranja malih in srednjih podjetij*, Diplomsko delo, Univerza v Mariboru, Ekonomsko – poslovna fakulteta, Maribor, 2004.
5. Račel V.: *Viri financiranja za mala in srednje velika podjetja v Sloveniji*, Diplomsko delo, Univerza v Mariboru, Ekonomsko – poslovna fakulteta, Maribor, 2008.
6. Stupica, M.: *Denar, denar, denar*, Založba Legat, Lesce, 2005.
7. Svetko, J.: *Problemi pridobivanja virov financiranja za mala podjetja*, Diplomsko delo, Univerza v Mariboru, Ekonomsko – poslovna fakulteta, Maribor, 2006.
8. Zagoršek, N.: *Viri financiranja majhnih in srednje velikih podjetij s poudarkom na Sloveniji*, Diplomaska naloga, Univerza v Mariboru, Ekonomsko – poslovna fakulteta, Maribor, 2009.
9. Žugelj D.: *Tvegani kapital: si upate tvegati?*, Lisac & Lisac, Ljubljana, 2001.

VIRI

1. Poslovni načrt podjetja XY, člana podjetniškega inkubatorja, Novo mesto, 2009.
2. Republika Slovenija, Ministrstvo za gospodarstvo: *Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2007–2013*, Ljubljana, 2006.

INTERNETNI VIRI

1. <http://www.donos.net/client/index.php?table=articles&ID=569>, 5. 7. 2010
2. <http://www.podjetniskisklad.si/>, 27. 7. 2010

3. <http://www.poslovniangeli.si/domov/tvegani-kapital.aspx>, 5. 7. 2010
4. <http://www.imamidejo.si/storitve/subvencionirano-okolje>, 22. 7. 2010
5. <http://www.inkubator-rs.si/storitve/inkubacija/>, 22. 7. 2010
6. <http://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-pomoci/Zivljenjski-cikel-podjetja>, 24. 7. 2010
7. <http://www.blazkos.com/viri-financiranja-podjetij.php>, 24. 7. 2010
8. <http://www.prvifaktor.si/>, 26. 7. 2010
9. <http://www.sid.si>, 8. 8. 2010
10. http://europa.eu/institutions/financial/eib/index_sl.htm, 8. 8. 2010