



# COVID-19 pandemija

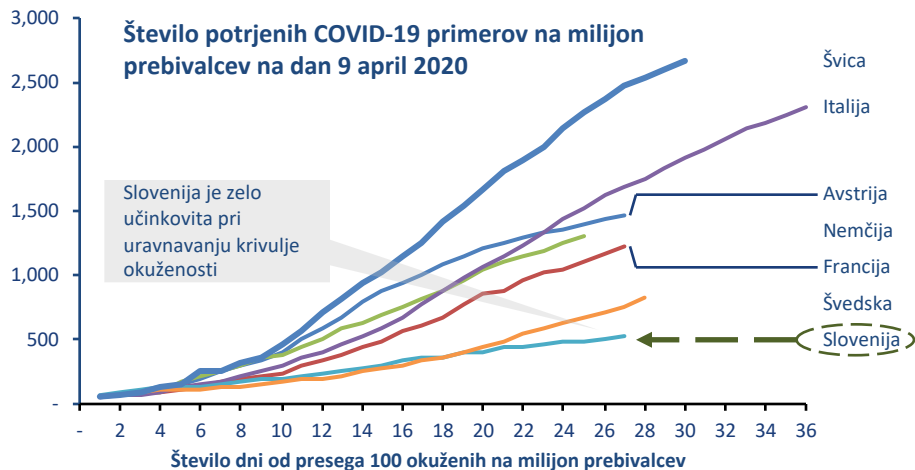
Analiza situacije in predstavitev naših storitev

20 april 2020

# COVID-19 v Sloveniji

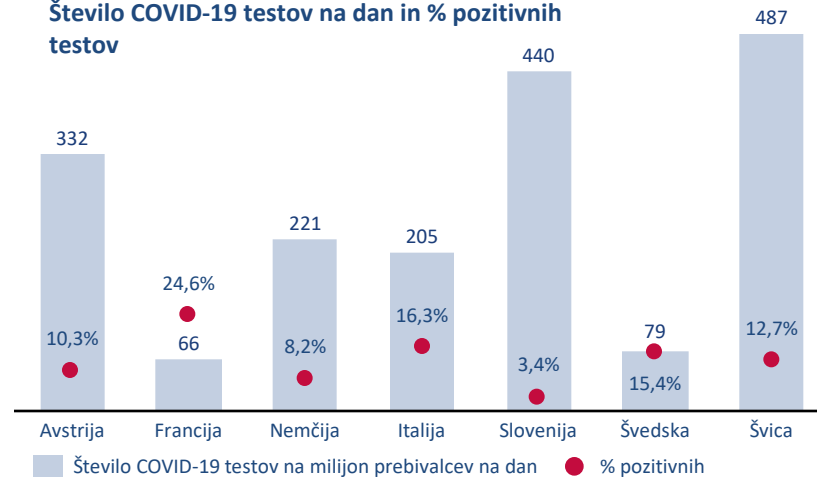


Na osnovi javno dosegljivih podatkov izgleda, da je Slovenija ena izmed bolj uspešnih držav, pri boju proti novemu COVID-19 virusu v Evropi, kar je moč pripisati uspešnim ukrepom socialnega distanciranja. Z umirjanjem širjenja okužb se bo fokus obrnil na lajšanje ekonomskih posledic in ukrepov za spodbujanje okrevanja.



- Pri analiziranju potrjenih primerov okužbe z COVID-19 v izbranih evropskih državah, smo želeli predstaviti primerljive podatke, tako da smo prikazali gibanje števila okuženih na milijon prebivalcev, od dne, ko je število okužb v državi preseglo 100 primerov na milijon prebivalcev.
- V kolikor ne bi bili sprejeti nikakršni ukrepi bi se število okužb širilo eksponentno dokler ne bi bilo okuženo celotno prebivalstvo. Kot je razvidno iz zgornjega grafa so vse države do neke mere uspele zajeziti širitev virusa in eksponentno rast pretvoriti v linearno.
- V analizo smo vključili vse države, ki mejijo na Italijo, saj je to bila prva evropska država, ki je doživela velik porast okužb. Prav tako smo vključili Nemčijo, ker je največja gospodarska partnerica Slovenije ter Švedsko, ki je ena izmed redkih držav, ki ni vzpostavila strogih pravil glede javnega zbiranja
- Trenutno izgleda, da je Slovenija pri omejevanju širitve virusa izredno uspešna vendar bo sedaj morala pravilno uravnati zdravstvene pomisleke z svojo ekonomsko prihodnostjo.

## Število COVID-19 testov na dan in % pozitivnih testov



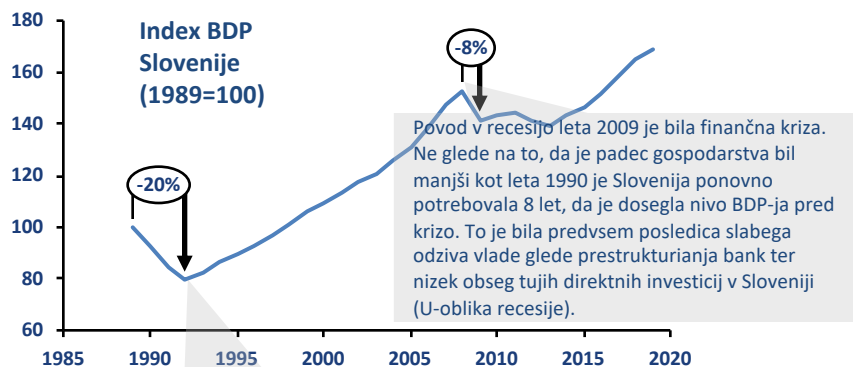
- Države k testiranju pristopajo različno, v nekaterih, na primer prebivalcem z blažjimi simptomi odredijo samoizolacijo, jih ne testirajo in ne zabeležijo v evidenco okuženih.
- Resnične stopnje okuženosti bodo na voljo komaj, ko bo zanesljiv COVID-19 test uporabljen na statistično reprezentativnih vzorcih za celotno prebivalstvo.
- Zgornji graf potrjuje, da je Slovenija k testiranju pristopila celovito in so posledično izmerjene stopnje okuženosti bolj zanesljive kot v drugih državah.
- Zaključek iz zgornjega je, da imajo države z nižjim številom testiranj stopnje okuženosti, ki so verjetno veliko višje kot poročajo.



# Pretekli ekonomski šoki v Sloveniji

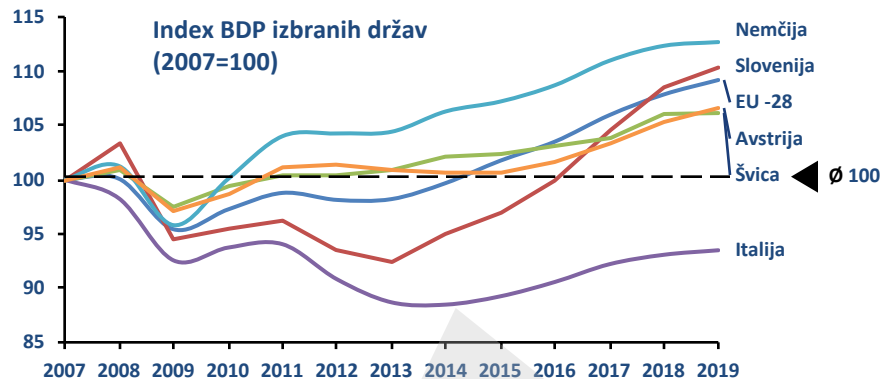


Slovenija je v zadnjih letih doživela dve hujši recesiji. Prva, na začetku 90-ih let prejšnjega stoletja, je imela podobne osnovne karakteristike, kot jih ima trenutna COVID-19 kriza, saj je zunanji šok vplival na ponudbo in povpraševanje. Druga recesija je bila posledica finančne krize. Menimo, da je bil odziv na drugo krizo zaradi neizkušenosti relativno slab medtem, ko so ukrepi za spopadanje s trenutno situacijo primerni.



Leta 1990 je bila kriza posledica enkratnega zunanjega šoka, ko je večino podjetij izgubilo dostop do svojih tradicionalnih tržišč ter so hkrati bila poslovno popolnoma neučinkovita gledano iz vidika mednarodnih standardov. Takrat smo za vrnitev na nivo pred krizo potrebovali približno 8 let, ker država ni imela denarja, na koncu pa je pomagal povečanje konkurenčnosti s sproščanjem monetarne politike.

- 1) Definicija recesije je enostavna. Zgodi se, ko je rast BDP negativna dva zaporedna kvartala.
- 2) Večje vprašanje se vrta okoli oblike šoka in vpliva na strukturo gospodarstva. Kaj torej vpliva na smer poteka ekonomskega šoka in kam tukaj umestiti COVID-19?
- 3) Glavni faktor je možnost šoka vplivati na formacijo kapitala v ekonomiji. Če je omejeno posredovanje posojil in obseg kapital ne raste, je posledica počasno okrevanje, zmanjšanje števila delovnih mest, izguba znanj ter padec produktivnosti. Z drugimi besedami, šok postane strukturen.
- 4) Večina držav je trenutno izbrala podobne ukrepe, torej direktno razporejanje sredstev podjetjem in posameznikom z namenom omogočanja preživetja (nižanje intenzitete šoka). Hkrati so bankam naložile odobritev moratorijev na odplačilo glavnin in v nekaterih državah celo obresti.
- 5) Na tej točki še vedno ni pravega soglasja kako najbolje ponovno zagnati gospodarstvo, prav to pa bo vplivalo na obliko okrevanja.



Rast BDP Slovenije po letu 2008 smo primerjali z državami, ki se velikokrat uporabljajo za primerjavo z Slovenijo ter z Italijo, ki jo je COVID-19 najhujše prizadel. Nemčija, Avstrija in Švica so vse imele V-obliko krivulje okrevanja, saj so imele nizek % javnega dolga v primerjavi z BDP ter zadosti kapitalsko močna podjetja in banke, ki so po državni pomoči hitro okrevale. Na drugi strani, Italija nikoli ni resnično okrevala, saj ni vpeljala nobenih strukturnih sprememb pri državni potrošnji, banke se niso dovolj prestrukturirale in so samo podaljševale dogovore s kreditorejmalci v nedogled (L-oblika recesije). Danes je javni dolg v Sloveniji pod povprečjem EU, imamo zdrav bančni sektor ter nižje zadolžena podjetja, kar pomeni trdno osnova za hitro okrevanje po krizi.



# Ekonomski vpliv pandemije v Sloveniji

Začetni padec je možno predvideti, učinkovitost in obseg državne pomoči pa bosta določala pot okrevanja gospodarstva.



## Intenziteta začetnega šoka

- Oxford Economics (eden izmed vodilnih svetovnih centrov za preučevanje ekonomskih vplivov) je kvantificiral začetni padec v razvitih gospodarstvih kot je slovensko na podlagi zasebne potrošnje. Približno 40% povpraševanja potrošnikov je diskrecijskega in ravno to povpraševanje je v takšnih časih močno prizadeto.
- Njihove ocene se razlikujejo glede na število ljudi in podjetij, ki so bili prizadeti zaradi ukrepov (približno 90%) ter glede na dolžino ukrepov (6-12 tednov). Na tej osnovi v kvartalu ukrepov predvidevajo padec potrošnje med 16-32%.
- Po ukrepih bo ponovna rast povpraševanja potrebovala nekaj časa, predvideva se, da bo do vzpostavitve normale minilo 4 do 8 kvartalov.
- Model predvideva letni padec potrošnje med 7-12%, če bo začetni padec znašal 16% in 17-24%, če bo začetni padec znašal 32%.
- Pripravili smo enostaven BDP scenarij s €3 milijardami državne pomoči v obliki javne potrošnje in 40% znižanjem investicij zaradi zamikanja projektov podjetij v leto 2021
- V takšnem scenariju bi padec slovenskega BDP v letu 2020 znašal približno 11%.

€m	2019	% spremb.	2020	19/20 Indeks
	€m		€m	
Izvoz blaga in storitev	40,535	-15%	34,455	85
Uvoz blaga in storitev	(36,149)	-20%	(28,919)	80
	4,387		5,536	126
Zasebna potrošnja	24,823	-20%	19,858	80
Državna potrošnja	8,846	30%	11,500	130
Bruto investicije	9,951	-40%	5,970	60
Domača potrošnja	43,620		37,329	86
BDP	48,007		42,865	89

## Razumevanje mehanizmov

- Raziskave časnika Harvard Business Review in Boston Consulting Group povezujejo intenziteto padca gospodarstva z osnovnimi karakteristikami virusa, odzivi držav ter vedenjem posameznikov in družbe v takšnih časih. Vendar je oblika krize določena z zmoglostjo virusa vplivati na ponudbo, predvsem ponudbo kapitala. Na tej točki sta možni tako V-oblika kot U-oblika recesije.
  - COVID-19 lahko vpliva na ponudbo na dva načina:
- Šok za finančni sistem:** Vpliv COVID-19 se je že pričel kazati na kapitalskih trgih. Ne glede na poskuse zniževanja vpliva, se zdi, da bodo dolgotrajne likvidnostne težave pripeljale do odpisov dolgov in posledičnih kapitalskih težav podjetij.

## Razumevanje mehanizmov

- Šok za finančni sistem (nadaljevanje)** – S stališča oblikovanja odziva na tovrstna krizo, se bodo najverjetneje uveljavili ukrepi za financiranje podjetij s pomočjo bank, ne glede na dejstvo, da znajo biti tovrstni ukrepi politično vprašljivi. To bo potrebno za preprečitev dolgotrajnega padca, ki bi pripeljal tudi do znižanja zaposlenosti in produktivnosti.
- Podaljšana "zamrznitev" ekonomije** Najslabši rezultat bi se zgodil v primeru dolgotrajnih ukrepov, ki bi zmotili ponudbo kapitala in posledično imeli negativen vpliv na trg dela in produktivnost. Za razliko od preteklih kriz bi tovrstni šok predstavljal neznano za države in vlade širom sveta saj bi imel znatne vplive na ponudbeno stran ekonomije.
  - Tveganja za finančni in "realni" del ekonomije so povezana na dva načina: Podaljšan izpad zaradi COVID-19 bi pripeljal do številnih insolvenčnih postopkov podjetij, hkrati pa bi podaljšana finančna kriza pripeljala do pomanjkanja kapitala za zagon "realne" ekonomije.
  - Največje tveganje COVID-19 krize se tako skriva v podaljšanih ukrepih oziroma zamrznitvi, saj so si države že izoblikovale načrte v primerih finančnih kriz, vendar zaenkrat še niso izkusile zamrznitve ekonomije na tovrstnem nivoju

## Ekonomska tveganja glede ponudbe v času COVID-19 v Sloveniji

	Šok v finančnem sistemu	Zamrznitev realne ekonomije
Likvidnostni problemi	Likvidnostni problemi zmanjšajo posredovanje kreditov in investicije <b>Odziv Slovenije:</b> SID bank izdaja garancije komercialnim bankam, moratoriji na odplačila glavnih posojil v času krize	Zdrava gospodinjstva in podjetja se soočajo z znižanim denarnim tokom in s tem zmanjšanimi investicijami <b>Odziv Slovenije:</b> Pomoč zaposlenim na čakanju, s.p.-jem, davčne ugodnosti, itd.
Kapitalski problemi	Kapitalski problemi popolnoma ohranjajo dostop do kreditov in s tem rast <b>Odziv Slovenije:</b> Zaenkrat ga ni. Osnovna ideja je uporabiti DUTB in SID banko	Poslabšane bilance stanja gospodinjstev in podjetij, ki onemogočajo investicije in posledično rast <b>Odziv Slovenije</b> Zaenkrat ga ni.

Vir: Harvard Business Review in BCG

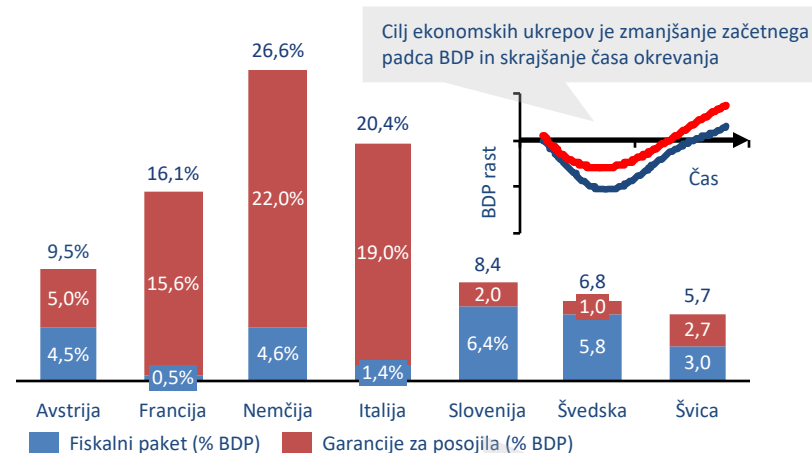


# Ekonomika pandemije in kaj to pomeni za Slovenijo



Enako kot pri uvedbi omejitev za zagotavljanje zdravja, menimo da Slovenija uvaja pravilne ukrepe za minimiziranje ekonomskega učinka krize. Glavni riziko je, da ukrepi ne bi bili dovolj koordinirani in da ne bodo učinkovito razdeljeni / izvedeni.

- V današnjem svetu se države konstantno borijo za izboljšanje bogastva in standardov življenja za svoje prebivalce. V kolikor BDP države raste hitreje kakor BDP drugih držav, ta postaja relativno bogatejša in v kolikor raste počasneje postaja relativno revnejša.
- Od časa osamosvojitve je BDP Slovenije zelo zrasel, vendar smo izgubili nekaj relativnega bogastva zaradi počasne implementacije kriznih ukrepov po recesiji v letu 2008
- Ne glede na zgoraj omenjeno je Slovenija bolj pripravljena za implementacijo ekonomskih pobud od nekaterih drugih držav
  - Slaba banka (DUTB) je še vedno operativna in bi se lahko uporabila kot dodatna organizacijska struktura za razdeljevanje pomoči podjetjem bodisi v obliki dolga ali pa lastniškega kapitala
  - V zadnjih nekaj letih se je ekonomija v Sloveniji nekoliko odprla, saj smo bili priča prodajam podjetij finančno močnim tujim investitorjem.
  - Bančni sistem je bil očiščen slabih dolgov in je večinoma privatiziran
  - Slovenija ima relativno močno insolvenčno zakonodajo
- Kar smo se naučili iz leta 2008 je, da bi se Slovenija morala osredotočiti na uvedbo paketa ukrepov, ki bi bil dovolj obsežen, da bi uspešno saniral zmanjšanje obsega dejavnosti gospodarstva. Aktivnosti morajo biti osredotočene k povečanju zasebne in državne potrošnje na področjih z visokimi multiplikatorji, kot je infrastruktura.
- Pričakujemo povečanje digitalizacije javnih storitev ter potencialno uvedbo nekonvencionalne zakonodaje na področjih kot so pridelava medicinske konoplje (primer Makedonije), regulacija kriptovalut, povečanje davčnih olajšav za investicije, privatizacijo vseh državnih podjetij, ki ne veljajo za strateška, itd.
- Nizke obrestne mere, ki so prisotne na trgu zadnjih nekaj let so državam omogočile, da so lahko imele več dolga. Stara fiskalna pravila v okolju z nizkimi obrestnimi merami postanejo, ko mora država poseči po stimulativnih ukrepih te velikosti, manj pomembna.



Objavljen paket ukrepov zgoraj omenjenih držav je precej obsežen in bo imel pozitiven učinek na zmanjšanje intenzitete recesije in časa okrevanja, vendar pa v tem trenutku še ni popolnoma jasno kako so države določile višino potrebnih sredstev za te ukrepe.

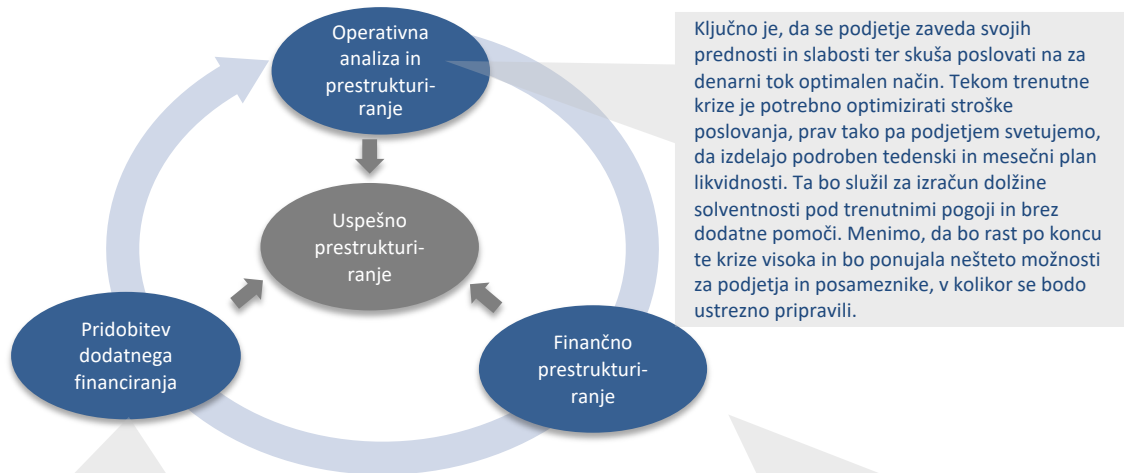
Ukrepi, ki so bili najavljeni v Sloveniji se zdijo podobni, vsaj v obsegu, ukrepom na Švedskem, državi, ki ima največji obseg fiskalnih ukrepov, vendar je ključno pogledati podrobnosti. Na primer, v ZDA je bil primarni fokus na razdeljevanju pomoči direktno ljudem, ki imajo letni prihodek nižji od določenega nivoja. V kontrast, v Evropi so bili ukrepi načeloma namenjeni bolj podjetjem kot posameznikom.

Glede na potrebno hitrost izvedbe ukrepov je potrebno Slovenijo pohvaliti saj smo nemudoma pričeli z izvedbo določenih ukrepov in je potrebno omeniti, da je v tako kratkem času težko strukturirati najprimernejšo obliko pomoči. Veliko prejemnikov podpore je ne bo potrebovalo in obstaja nevarnost, da bo tovrstna podpora zmanjševala konkurenčne prednosti bolj uspešnih podjetij na račun slabših, ki bodo deležna nesorazmernega dela pomoči.

# Kako vam lahko pomagamo premostiti krizo



Albacore je specializiran za prestrukturiranje v posebnih okoliščinah in vam pomaga pri izbiri pravih strateških, operativnih in finančnih potez v pod pritiskom. V večini primerov je potek dogodkov pri prestrukturiranih podoben, tokrat pa smo vsi deležni posledic te zelo specifične krize. Tako kot pri državah, bodo podrobnosti v sprejetih ukrepih tisto kar bo ločilo zmagovalce od poražencev.



Ključno je, da se podjetje zaveda svojih prednosti in slabosti ter skuša poslovati na za denarni tok optimalen način. Tekom trenutne krize je potrebno optimizirati stroške poslovanja, prav tako pa podjetjem svetujemo, da izdelajo podroben tedenski in mesečni plan likvidnosti. Ta bo služil za izračun dolžine solventnosti pod trenutnimi pogoji in brez dodatne pomoči. Menimo, da bo rast po koncu te krize visoka in bo ponujala nešteto možnosti za podjetja in posameznike, v kolikor se bodo ustrezno pripravili.

## Albacorjeve izkušnje pri finančnem modeliranju

Kot omenjeno na levi strani, je kontrola nad denarnim tokom in priprava različnih scenarijev ključnega pomena za zagotavljanje poslovne uspešnosti. Rezultati naših analiz dejavnosti naših strank se uporabijo za pripravo projekcij na mesečni osnovi.

Opažamo, da imajo stranke pogosto svoje lastne projekcije, vendar za večino naših projektov pripravimo svoj model, ki temelji na najboljših, mednarodno uveljavljenih praksah.

Najboljše prakse, ki jih uporabljamo v naših modelih minimizirajo tveganja napak in hkrati maksimizirajo razumevanja ključnih kazalnikov poslovanja. Naši finančni modeli se zaradi zmožnosti natančne ocene denarnega toka uporabljajo tudi kot osnova za vrednotenje podjetij.

Dobra novica je, da obstaja relativno veliko možnost za pridobitev dodatnega financiranja med trenutno krizo. Opcije za financiranje obstajajo preko SID banke, Slovenskega podjetniškega sklada, zasebnih investitorjev, finančnih sklaadov, itd.. Prav tako bi radi poudarili, da so na področju lastniškega kapitala še vedno aktivni zasebni investitorji in finančni skladi s katerimi smo v stalni komunikaciji.

Finančno prestrukturiranje vključuje ustvarjanje različnih scenarijev in mora hkrati poleg kratkoročnega likvidnostnega plana vsebovati tudi dolgoročne načrte denarnega toka. Po modeliranju denarnega toka iz poslovanja je potrebno vključiti nujno potrebne investicije in poplačila ostalih finančnih obveznosti ter hkrati ugotoviti katera vrsta financiranja je najbolj primerna za premostitev likvidnostnih težav. Generalno je lažje vstopiti v pogovore z lastniki in trenutnimi posojilodajalci kot zbirati sredstva od drugih posojilodajalcev ali pa obračanja na dobavitelje. Predvsem poslabšanje odnosov s slednjimi lahko pripelje do poslabšanja plačilnih pogojev in tako resničnega ogrožanja solventnosti.

Enostavne formule

Integrirana vsebina

Logična struktura

Fleksibilnost

Minimiziranje napak

Albacore  
finančni  
modeli

Maksimalna analiza

Jasno označene  
predpostavke

Interne kontrole

Procesi testiranja modelov

Samostojen dokument

# Primer rezultatov finančnega modela



Glavni rezultat naših finančnih modelov so detaljni prikazi izkaza uspeha in denarnega toka. S pomočjo projiciranja na mesečni osnovi lahko naše stranke predvidijo morebitne mesečne primankljaje denarja in se na njih primerno odzovejo.

## Primer prikaza denarnega toka ene izmed naših strank tekom procesa prestrukturiranja

	Jan 18	Feb 18	Mar 18	Apr 18	May 18	Jun 18	Jul 18	Aug 18	Sep 18	Oct 18	Nov 18	Dec 18	Jan 19	Feb 19	Mar 19	Apr 19	May 19	Jun 19	Jul 19	Aug 19	Sep 19	Oct 19	Nov 19	Dec 19
	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000	€ '000
<b>Prilivi iz poslovanja</b>																								
Prilivi od kupcev	3,995	2,276	2,787	2,453	2,681	2,486	2,735	2,367	2,079	2,517	3,037	3,727	3,976	2,296	2,818	2,478	2,711	2,513	2,765	2,393	2,102	2,544	3,070	3,769
	<b>3,995</b>	<b>2,276</b>	<b>2,787</b>	<b>2,453</b>	<b>2,681</b>	<b>2,486</b>	<b>2,735</b>	<b>2,367</b>	<b>2,079</b>	<b>2,517</b>	<b>3,037</b>	<b>3,727</b>	<b>3,976</b>	<b>2,296</b>	<b>2,818</b>	<b>2,478</b>	<b>2,711</b>	<b>2,513</b>	<b>2,765</b>	<b>2,393</b>	<b>2,102</b>	<b>2,544</b>	<b>3,070</b>	<b>3,769</b>
<b>Odlivi iz poslovanja</b>																								
Plačila dobaviteljem	(2,002)	(2,016)	(1,466)	(1,317)	(1,266)	(1,401)	(1,429)	(1,407)	(1,239)	(1,281)	(1,292)	(1,770)	(1,921)	(1,925)	(1,481)	(1,334)	(1,282)	(1,419)	(1,447)	(1,426)	(1,255)	(1,298)	(1,308)	(1,793)
Ostala plačila	(882)	(794)	(964)	(851)	(907)	(851)	(907)	(879)	(851)	(907)	(851)	(907)	(879)	(794)	(964)	(851)	(907)	(851)	(907)	(879)	(851)	(907)	(851)	(907)
Plačila DDV	(275)	(150)	(163)	(189)	(160)	(171)	(165)	(147)	(121)	(173)	(233)	(261)	(289)	(148)	(161)	(187)	(159)	(170)	(163)	(145)	(119)	(172)	(231)	(260)
Plačila davkov	(7)	(7)	(7)	(53)	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)	(284)	(27)	(27)	(27)	(27)	(27)	(27)	(27)	(27)
	<b>(3,166)</b>	<b>(2,966)</b>	<b>(2,599)</b>	<b>(2,409)</b>	<b>(2,344)</b>	<b>(2,432)</b>	<b>(2,511)</b>	<b>(2,443)</b>	<b>(2,220)</b>	<b>(2,371)</b>	<b>(2,385)</b>	<b>(2,948)</b>	<b>(3,099)</b>	<b>(2,877)</b>	<b>(2,615)</b>	<b>(2,655)</b>	<b>(2,375)</b>	<b>(2,466)</b>	<b>(2,544)</b>	<b>(2,477)</b>	<b>(2,251)</b>	<b>(2,403)</b>	<b>(2,417)</b>	<b>(2,987)</b>
<b>Neto denarni tok iz poslovanja</b>	<b>829</b>	<b>(690)</b>	<b>188</b>	<b>44</b>	<b>338</b>	<b>53</b>	<b>224</b>	<b>(77)</b>	<b>(141)</b>	<b>146</b>	<b>652</b>	<b>780</b>	<b>877</b>	<b>(580)</b>	<b>203</b>	<b>(177)</b>	<b>336</b>	<b>47</b>	<b>221</b>	<b>(84)</b>	<b>(149)</b>	<b>141</b>	<b>653</b>	<b>782</b>
<b>Investicije</b>																								
Nakupi osnovnih sredstev	(25)	(23)	(28)	(25)	(26)	(25)	(26)	(25)	(25)	(26)	(25)	(26)	(26)	(41)	(50)	(44)	(47)	(44)	(47)	(46)	(44)	(47)	(44)	(47)
<b>Neto denarni tok iz investiranja</b>	<b>(25)</b>	<b>(23)</b>	<b>(28)</b>	<b>(25)</b>	<b>(26)</b>	<b>(25)</b>	<b>(26)</b>	<b>(25)</b>	<b>(25)</b>	<b>(26)</b>	<b>(25)</b>	<b>(26)</b>	<b>(26)</b>	<b>(41)</b>	<b>(50)</b>	<b>(44)</b>	<b>(47)</b>	<b>(44)</b>	<b>(47)</b>	<b>(46)</b>	<b>(44)</b>	<b>(47)</b>	<b>(44)</b>	<b>(47)</b>
<b>Denarni tok iz financiranja</b>																								
Plačila obresti	(31)	(30)	(31)	(30)	(30)	(30)	(30)	(29)	(29)	(30)	(29)	(28)	(25)	(25)	(24)	(24)	(24)	(24)	(24)	(23)	(24)	(24)	(24)	(22)
Plačila glavnin	(152)	(152)	(152)	(110)	(110)	(60)	(60)	(60)	(60)	(187)	(187)	(377)	(102)	(102)	(102)	(60)	(60)	(60)	(60)	(60)	(60)	(60)	(187)	(187)
<b>Neto denarni tok iz financiranja</b>	<b>(183)</b>	<b>(183)</b>	<b>(183)</b>	<b>(140)</b>	<b>(140)</b>	<b>(90)</b>	<b>(90)</b>	<b>(89)</b>	<b>(89)</b>	<b>(217)</b>	<b>(217)</b>	<b>(405)</b>	<b>(127)</b>	<b>(127)</b>	<b>(127)</b>	<b>(84)</b>	<b>(84)</b>	<b>(84)</b>	<b>(84)</b>	<b>(83)</b>	<b>(83)</b>	<b>(211)</b>	<b>(211)</b>	<b>(209)</b>
<b>Neto denarni tok v obdobju</b>	<b>621</b>	<b>(895)</b>	<b>(23)</b>	<b>(121)</b>	<b>171</b>	<b>(61)</b>	<b>109</b>	<b>(191)</b>	<b>(255)</b>	<b>(97)</b>	<b>411</b>	<b>349</b>	<b>723</b>	<b>(749)</b>	<b>26</b>	<b>(305)</b>	<b>205</b>	<b>(81)</b>	<b>90</b>	<b>(213)</b>	<b>(277)</b>	<b>(117)</b>	<b>398</b>	<b>526</b>
Denarna sredstva na začetku	(46)	574	(321)	(344)	(465)	(294)	(355)	(246)	(437)	(692)	(790)	(379)	(30)	693	(55)	(29)	(334)	(129)	(210)	(120)	(333)	(610)	(727)	(329)
Denarna sredstva na koncu	574	(321)	(344)	(465)	(294)	(355)	(246)	(437)	(692)	(790)	(379)	(30)	693	(55)	(29)	(334)	(129)	(210)	(120)	(333)	(610)	(727)	(329)	197

Kakor lahko opazimo je v tem primeru znašala pričakovana likvidnostna luknja €800k. Podjetju smo pomagali s pridobitvijo dodatnega bančnega limita. Med COVID-19 krizo je zelo pomembno pravilno kvantificirati škodo in potrebo po financiranju zaradi različnih razlogov kot so upad prihodkov, podaljšani plačilni roki pri dobavah kupcem, odpisi terjatev, itd. Sodelovanje z Albacorjem vam bo poglobilo razumevanje vplivov in skrajšalo čas pridobitve ustreznega financiranja.




# Predstavitev Albacorja

Albacore je neodvisno svetovalno podjetje specializirano na nudenje svetovalnih storitev iz področja transakcij in prestrukturiranj. Naš edini cilj je strankam ponuditi najvišji nivo svetovalnih storitev ter jim s tem omogočiti ohranitev in rast vrednosti za lastnike.



## Imamo bogate izkušnje iz veliko različnih sektorjev in kompleksnih situacij

T-2  
  
Telekomunikacije  
Svetovalec podjetju pri izdaji komercialnih zapisov  
2019


Inatel  
  
TELEKOMUNIKACIJE d.o.o.  
Telekomunikacije  
Svetovalec podjetju pri prodaji strateškemu kupcu  
2019

Ensol  
  
Zabavišni centri  
Finančno modeliranje, zbiranje financiranja in analiza strateških možnosti  
2019

Transport Gaj  
  
Logistika  
Svetovalec podjetju pri refinanciranju finančnih obveznosti  
2019

Telesat  
  
Telekomunikacije  
Svetovalec kupcu pri nakupu podjetja  
2019

Biotera  
  
Ravnanje z odpadki  
Svetovalec podjetju pri prodaji strateškemu kupcu  
2018

T-2  
  
Telekomunikacije  
Svetovalec podjetju pri zbiranju premostitvenega financiranja s strani zasebnih vlagateljev  
2018

Diss  
  
Distribucija IT opreme  
Svetovalec podjetju pri prodaji strateškemu kupcu  
2018

Tink  
  
Veleprodaja kovin  
Finančni skrbni pregled narejen za kupcu podjetja  
2018

SRC  
  
IT  
Svetovalec podjetju pri refinanciranju finančnih obveznosti  
2017

Beautique  
  
Maloprodaja kozmetike  
Svetovalec lastniku pri prodaji portfelja trgovin v Srbiji in BiH  
2017

Modiana  
  
Maloprodaja oblačil  
Svetovalec podjetju pri nakupu portfelja trgovin  
2016

Hostel Celica  
  
Hostel  
Svetovalec lastniku pri prodaji podjetja  
2015

Ocean Orchids  
  
Hortikultura  
Neodvisni pregled poslovanja za namene ugotovitve zmožnosti poplačila finančnih obveznosti  
2014

Tušmobil  
  
Telekomunikacije  
Svetovalec podjetju pri zbiranju €30m financiranja za nakup frekvenčnega spektra  
2014

## Kako delujemo

- 1. ugotovimo vaše potrebe in pričakovanja**  
vsaka stranka je drugačna in jo zato, da lahko dosežemo to kar pričakuje, moramo razumeti
- 2. izdelamo načrt prilagojen vašim ciljem**  
ko je cilj določen izdelamo načrt, ki nam ga omogoča uspešno doseči, hkrati pa določimo strukturo provizij, ki uskladi naše cilje z vašimi
- 3. implementacija načrta v sodelovanju z vami**  
zelo tesno sodelujemo s stranko zato, da lahko uskladimo naše storitve z njihovimi cilji

“Dajte mi šest ur da posekati drevo in bom prve štiri porabil za brušenje sekire.”  
— Abraham Lincoln

## Naše vrednote

- **poslušamo**  
jasna in odprta komunikacija je možna samo, če smo pripravljeni na dialog, poslušamo drug drugega in poskušamo razumeti poglede vseh strani
- **naši zaposleni so naše največje sredstvo**  
naš cilj je privabiti ljudi z najboljšimi znanji za delo ter hkrati gojiti delovno okolje, ki vspodbuja najvišji nivo storitev za naše stranke
- **sledimo najvišjim profesionalnim standardom**  
naša korporativna kultura je osredotočena na doseganje visokih standardov razmišljanja, doseganja in komunikacije
- **Naš edini cilj je zadovoljstvo strank**  
ocenjujte nas na podlagi tega kar naredimo, ne na podlagi tistega kar obljubimo, da bomo naredili



# Contact



Greg McPartlin  
Direktor  
Albacore d.o.o.  
Poljanski nasip 8  
1000 Ljubljana  
Slovenija

t +386 59 049 499  
m +386 41 360 714  
[greg.mcpartlin@albacore.si](mailto:greg.mcpartlin@albacore.si)  
[www.albacore.si](http://www.albacore.si)

Matej Reisman  
Direktor  
Albacore d.o.o.  
Poljanski nasip 8  
1000 Ljubljana  
Slovenija

t +386 59 049 498  
m +386 51 673 048  
[matej.reisman@albacore.si](mailto:matej.reisman@albacore.si)  
[www.albacore.si](http://www.albacore.si)

