

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**KREDITIRANJE MALEGA GOSPODARSTVA V ČASU GOSPODARSKE  
IN FINANČNE KRIZE**

LJUBLJANA, APRIL 2011

MANCA TJAŠA HOSTNIK

## **IZJAVA**

Študent/ka Manca Tjaša Hostnik izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom dr. Maje Zaman Groff, in da v skladu s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_

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

# KAZALO

KAZALO SLIK IN GRAFOV .....	ii
UVOD .....	1
1 KREDITIRANJE MALEGA GOSPODARSTVA .....	1
1.1 Pomen financiranja malih in srednjih podjetij za celotno gospodarstvo.....	2
1.2 Viri financiranja podjetij glede na razvojno stopnjo podjetij v Sloveniji .....	5
1.3 Prednosti in slabosti poslovanja podjetij z bankami .....	10
2 VPLIV FINANČNE IN GOSPODARSKE KRIZE V PODJETJIH.....	12
2.1 Poglobitev stanja recesije .....	12
2.2 Padeč vrednosti finančnih inštrumentov .....	13
2.3 Padeč rasti (novih) dejavnosti v razvoju podjetij .....	14
2.4 Rast nelikvidnosti podjetij.....	16
2.5 Problem pridobivanja bančnih posojil za mala podjetja v slovenskih bankah.....	17
2.6 Problematika stalnih dolžnikov .....	18
2.7 Tveganje prevar.....	18
2.7.1 Razlogi in znaki za nastanek prevar .....	19
2.7.2 Preprečevanje in upravljanje tveganja prevar .....	20
3 TVEGANJE BANKE PRI ODOBRAVANJU POSOJIL RAZLIČNIM SKUPINAM POSOJILOJEMALCEV.....	21
3.1 Tveganje pri kreditiranju prebivalstva – fizičnih oseb.....	21
3.2 Tveganje pri kreditiranju podjetij.....	22
3.3 Oblika in vrsta zavarovanja financiranja poslovanja .....	23
4 KREDITIRANJE MALEGA GOSPODARSTVA V ČASU GOSPODARSKE IN FINANČNE KRIZE NA PRIMERU ABANKE.....	24
4.1 Poslovanje Abanke z malim gospodarstvom .....	25
4.2 Priprava bonitetne ocene podjetja .....	28
4.3 Postopek odobranja kreditov .....	30
4.4 Spremembe na področju politike kreditiranja po začetku krize.....	30
SKLEP.....	34
LITERATURA IN VIRI .....	36

## KAZALO SLIK IN GRAFOV

Tabela 1: Zakonski kriteriji za mikro, mala in srednja podjetja v EU .....	3
Tabela 2: Poslovni subjekti v poslovnem registru Slovenije po skupinah .....	4
Tabela 3: Različni kazalniki poslovanja družb v Sloveniji glede na velikost za leto 2009 .....	4
Tabela 4: Izbrani podatki strukture statistike podjetij po dejavnosti (SKD 2008), Slovenija... ..	15
Slika 1: Potek faktoringa .....	8
Slika 2: Struktura prihodka od prodaje po skupini dejavnosti v Sloveniji 2009 .....	15
Slika 3: Krediti Abanke pravnim osebam .....	26
Slika 4: Garancije Abanke pravnim osebam .....	27
Slika 5: Depoziti pravnih oseb v Abanki .....	28

## **UVOD**

Mala in srednja podjetja imajo kot vir novih in obstoječih delovnih mest, vir inovacij in razvijanja podjetniških idej v obstoječem gospodarstvu na trgu pomembno vlogo. Pomen malih in srednjih podjetij se tako v Sloveniji kot v ostali Evropi vedno bolj povečuje.

Dejstvo je, da so podjetniki, zaposleni v malih podjetjih, nemalokrat kvalificirani le za opravljanje svoje primarne dejavnosti, niso pa finančni strokovnjaki. Bistvenega pomena za mala podjetja je poznavanje financ, posledično koristi in stroškov posameznih virov financiranja. Pomembno je, da podjetniki pravočasno zaznajo potrebo po novem viru financiranja in znajo izbrati najprimernejšo vrsto vira financiranja podjetja v določenem trenutku. Prav zato je vloga banke na področju malega gospodarstva zelo pomembna tako z vidika svetovanja podjetniku kot tudi pomoči pri financiranju poslovanja, ki posledično pripomore k rasti podjetja. Ob tem pa je s strani banke pomembno tudi razumevanje pogleda na trenutno finančno in gospodarsko krizo in njeno prilagajanje politiki financiranja podjetij.

Cilj naloge je predstaviti sistem kreditiranja malega gospodarstva, začenši od poznavanja pomena malih in srednjih podjetij, iskanja virov financiranja, upoštevanja tveganj pri financiranju ter preučiti trenutne vplive finančne in gospodarske krize na pogoje kreditiranja malega gospodarstva v Sloveniji.

Glavni namen diplomske naloge je torej preučiti vplive finančne in gospodarske krize na politiko kreditiranja malega gospodarstva v bankah, saj se podjetniki v času krize soočajo s slabšimi poslovnimi uspehi, povečevanjem zadolženosti, povečevanjem tveganj in slabim poslovnim sodelovanjem z bankami. Podjetja, ki jih je kriza najbolj prizadela, si morajo zagotoviti čim boljše vire financiranja, da njihovega poslovanja ne uniči finančna in gospodarska kriza na trgu. Banka je podjetnikom trenutno najbolj dostopen vir financiranja, vendar so pogoji financiranja vedno strožji.

Diplomsko delo je razdeljeno na štiri večja poglavja: v prvem poglavju opredelim glavni namen, vire ter prednosti in slabosti financiranja in skupnega sodelovanja podjetij z bankami. Drugo poglavje je namenjeno predstavitvi vplivov finančne in gospodarske krize na malo gospodarstvo, kateri vplivajo predvsem na kvaliteto in učinkovitost poslovanja podjetij. V tretjem poglavju so opisana tveganja bank pri odobravanju posojil različnim skupinam kreditojemalcev. V zadnjem, četrtem razdelku pa povzamem, kakšne so spremembe, ukrepi in poostritve pogojev na področju kreditiranja malega gospodarstva na primeru Abanke v času finančne in gospodarske krize.

## **1 KREDITIRANJE MALEGA GOSPODARSTVA**

Kreditno poslovanje malega gospodarstva vključuje poslovanje bank s pravnimi osebami, poslovanje z gospodarstvom, z negospodarstvom, s tujimi pravnimi osebami in s samostojnimi podjetniki.

Globalni učinek finančne krize, ki se je začel kazati v letu 2007, se je vedno bolj stopnjeval in se v večji meri pokazal navzven v letu 2009. Gospodarstvo je zajela kriza in težave so se začele stopnjevati. Upad poslovnih aktivnosti in veliko zmanjšanje obsega investicij sta dva pomembna dejavnika, ki sta vplivala na umirjeno raven rasti kreditiranja pravnih oseb. Povpraševanje strank se je usmerilo predvsem v težnjo po reprogramiranju obstoječih kratkoročnih kreditov v kredite daljše ročnosti, medtem ko na drugi strani povpraševanja po kreditih, namenjenih investicijam, ni bilo. Z večjimi težavami se soočajo tudi podjetja, ki so bila pred nastopom krize že zelo zadolžena in kjer so bili poslovni rezultati predvsem zaradi zmanjšanja obsega poslov in nezmožnosti hitrega prilagajanja slabši kot pred nastopom krize.

Mala in srednja podjetja se šibijo predvsem pod vedno večjimi pritiski, ki izvirajo iz finančne krize. Pojavlja se stagniranje rasti malega podjetja. To je posledica odvisnosti sodelovanja malih podjetij z velikimi gospodarskimi družbami, katere so zaradi manjših obsegov poslovanja in zmanjševanja zalog začele vedno bolj zniževati naročila.

Eden večjih pritiskov, s katerimi so se in se še danes soočajo mala in srednja podjetja, pa so likvidnostne težave. Plačilni roki se pri velikih podjetjih podaljšujejo, mala in srednja podjetja pa posledično ne uspejo ali vedno težje podaljšujejo plačilne roke pri svojih dobaviteljih.

V času finančne krize se tako pojavi vedno večje povpraševanje po virih financiranja in iskanje najbolj ugodnih ponudb za posojila pri bankah. Po primerjavi vseh prednosti in slabosti, ugodnosti in dodatnih stroškov poslovanja z bankami je za podjetja s slabimi poslovnimi rezultati na koncu edina rešitev, da se odločijo za eno banko, kamor pošljejo vlogo za najetje posojila.

## **1.1 Pomen financiranja malih in srednjih podjetij za celotno gospodarstvo**

Letnica 1990 zaznamuje začetek prehoda oziroma preporod slovenskega gospodarstva. Pojavljajo se začetki razvijanja pravega tržnega gospodarstva, liberalizma, družbeno lastnino počasi zamenjuje privatna lastnina in zato se začne vedno bolj razvijati malo gospodarstvo. Hkrati pa v tem obdobju izguba jugoslovanskih trgov in medsebojna konkurenca na trgu zelo prizadene velika podjetja, kar sproži odpuščanje delavcev, manjšo rast podjetij, povečanje zadolževanja in na koncu porast slabo likvidnih podjetij. Posledično so se takrat povzpeli posamezniki s svojimi željami po uspehu in videli rešitev v ustanavljanju malih podjetij. Tako se je začel vedno bolj razvijati sektor malega gospodarstva. Mala podjetja so dosti bolj kot velika podjetja sposobna za prilagajanje razvoju in specializacijam, ki jih zahteva trg. To je pomembna prednost, ki jo morajo mala in srednja podjetja znati s pridom tudi izkoristiti. Nove priložnosti ter izzive v malih in srednjih podjetjih omogočata prav hitro se spreminjajoče okolje ter globalizacija trgov (Tomanovič, 1999, str. 1).

Velikost podjetij v skladu s 55. členom Zakona o gospodarskih družbah (Ur.l., RS št., 65/2009-UPB3, 83/2009 Odl. US: U-I-165/08, Up-1772/08-14, Up-379/09-8, v nadaljevanju

ZGD-1) in zakonskimi kriteriji za mikro, mala in srednja podjetja ocenjujemo na podlagi upoštevanja naslednjih kriterijev:

- povprečno število zaposlenih,
- čisti prihodki od prodaje v zadnjem poslovnem letu in
- vrednost aktive ob koncu poslovnega leta.

V Tabeli 1 so opisani kriteriji po ZGD-1 (Ur. l. RS, št. 65/2009-UPB3, 83/2009 Odl. US: U-I-165/08, Up-1772/08-14, Up-379/09-8) o delitvi podjetij glede na njihovo velikost:

*Tabela 1: Zakonski kriteriji za mikro, mala in srednja podjetja v EU*

<b>Velikost podjetja</b>	<b>Povprečno število zaposlenih</b>	<b>Čisti letni prihodki od prodaje (v mio. EUR)</b>	<b>Bilančna vsota aktive (v mio. EUR)</b>
MIKRO*	Manj kot 10	do 2	do 2
MAJHNA*	Manj kot 50	do 8,8	do 4,4
SREDNJA*	Manj kot 250	do 35	do 17,5

**Legenda:** \* Ne pripada skupini povezanih podjetij, razen če ta skupina sama ne zadošča pogojem za mikro podjetje

*Vir: Zakon o gospodarskih družbah, Uradni list RS, št. 65/2009-UPB3, 83/2009 Odl. US: U-I-165/08, Up-1772/08-14, Up-379/09-8.*

Značilnost malih in srednjih podjetij je v tem, da z lastniškim kapitalom ne trgujejo javno. Mala podjetja zato nimajo dostopa do anonimnega trga lastniškega kapitala, bistveno težji pa je tudi dostop do dolžniškega kapitala, predvsem v začetni fazi (Kragelj, 2006, str. 4).

Mala podjetja so vir strokovnosti, inovacij, delovnih mest in vir pospeševanja konkurenčnosti industrije ter celotnega gospodarstva. Glavni pomen imajo tu banke, ki omogočajo financiranje malih in srednjih podjetij na slovenskem trgu. Poslovne banke poleg kratkoročnih in dolgoročnih posojil podjetjem nudijo še veliko drugih možnosti, ki jim omogočajo financiranje primanjkljaja sredstev za tekoče poslovanje.

Tabela 2 prikazuje število poslovnih subjektov, razdeljenih v skupine po skupnih značilnostih, ki so vpisane v poslovni register Slovenije. Iz Tabele 2 je razvidno, da je pomembnost segmenta malega gospodarstva zelo velika, zato imata tako vlada kot banka pomembno vlogo pri zagotavljanju denarnih sredstev, saj so prav banke tiste, ki pospešujejo razvoj malega gospodarstva in s tem celotnega gospodarstva v Sloveniji.

Tabela 2: Poslovni subjekti v poslovnem registru Slovenije po skupinah

Stanje na dan	Skupno število poslovnih subjektov	Gosp. družbe in zadruga	Samost. podjetnik	Pravne osebe javnega prava	Nepridobitne organizacije - pravne osebe zasebnega prava	Društva	Fiz. osebe*
31.12.2008	171.126	56.768	70.903	2.803	7.405	21.479	11.768
31.12.2009	177.281	60.138	73.892	2.847	7.510	21.583	11.311
30.09.2010	180.841	61.974	75.376	2.846	7.580	21.849	11.216

**Legenda:** \* Druge fizične osebe, ki opravljajo registrirane oz. s predpisom določene dejavnosti

*Vir: Informacija o poslovanju gospodarskih družb po skupinah v Republiki Sloveniji v letu 2009, 2010.*

Po načinu financiranja lahko malo podjetje opredelimo kot podjetje, ki je v družinski lasti, ki nima dostopa na anonimni trg kapitala, zato so možnosti financiranja takega podjetja omejene. Poleg tega pa družinsko podjetje v stiski ne more računati na splošno državno pomoč. Velika podjetja pa imajo praviloma široko razpršeno lastnino, neoviran dostop na anonimni trg kapitala ter so v stiski deležna neposredne državne podpore (Belak, 1993, str. 300).

Definicije za mala in srednja podjetja so torej različne. V svojem diplomskem delu se bom osredotočila na definicijo malega in srednjega podjetja po ZGD-1 z dne 14.08.2009 ter na definicijo malih in srednjih podjetij, ki se upravljajo v Evropski uniji (v nadaljevanju EU).

V Tabeli 3 so prikazani deleži podjetij v letu 2009 v Sloveniji glede na velikost z upoštevanjem njihovih kazalnikov:

Tabela 3: Različni kazalniki poslovanja družb v Sloveniji glede na velikost za leto 2009

Kazalniki / velikost podjetja	MIKRO (v%)	MAJHNA (v %)	SREDNJA (v %)	VELIKA (v %)
DELEŽ	92,5	4,6	1,5	1,4
ZAPOSLENIH	27,1	15,7	16,0	41,2
SREDSTVA	19,5	13,6	11,1	57,2
PRIHODKI OD PRODAJE	17,3	12,3	14,9	54,3 (67,2 % prih. od prodaje na tujem trgu)

*Vir: Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2009, 2010.*

Iz Tabele 3 lahko razberemo, da je segment malega gospodarstva v strukturi celotnega gospodarstva zelo pomemben, saj je praviloma ravno ta segment največji generator novih podjetniških idej in inovacij, kar je ključno za rast slovenskega gospodarstva.



V letu 2009 je bila večina družb (92,5 %) uvrščenih med mikro družbe, ki so skupaj zaposlovale 27,1 % vseh zaposlenih in s 19,5 % sredstev dosegle 17,3 % celotnih prihodkov od prodaje. Ob tem je treba poudariti, da 16.028 mikro družb ni zaposlovalo nobenega delavca. Na drugem mestu so majhne družbe, ki jih je bilo v letu 2009 samo 2.475 (4,6 %), ki so v primerjavi z mikro družbami zaposlovale 5,9 % manj delavcev kot mikro družbe in so dosegle tudi 5 % manj prihodkov od prodaje kot mikro družbe. Zanimivost nam prikazuje 1,5 % srednjih družb, ki jih je že po samem številu bistveno manj kot mikro ali majhnih družb in imajo kar 0,3 % več zaposlenih delavcev kot majhne družbe, dosegle pa so 2,6 % več prihodkov od prodaje v primerjavi z majhnimi družbami.

Na skupno poslovanje gospodarskih družb v celotnem gospodarstvu pa je v letu 2009 odločilno vplivalo predvsem 757 velikih družb, ki so zaposlovale 41,2 % vseh delavcev s 57,2 % sredstev in dosegle kar 54,3 % vseh čistih prihodkov od prodaje (od tega 67,2 % vseh čistih prihodkov od prodaje na tujem trgu). Hkrati so analize zbranih podatkov tudi pokazale, da so velike družbe dosegle največjo vrednost na zaposlenega, kar 49.988,00 EUR (Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2009, 2010).

Pomemben vpliv na skupno poslovanje pa so imele mikro družbe, ki so ustvarile 19,9 % neto dodane vrednosti in edine izkazale neto čisto izgubo. Skupni prihodki so se zmanjšali za 8 %, skupni odhodki pa le za 5 %. Mikro družbe so edine povečale število zaposlenih za 4 % in s tem imele višje stroške dela za 6 %. Neto dodana vrednost je bila pri mikro družbah tako 25.083,00 EUR, pri majhnih družbah 32.090,00 EUR in pri srednji družbah 34.009,00 EUR (Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2009, 2010).

## **1.2 Viri financiranja podjetij glede na razvojno stopnjo podjetij v Sloveniji**

Zagon malega podjetja je v začetku zelo tvegana aktivnost, saj ustanovitelj podjetja največkrat tvega svoj kapital za zagon podjetja in še to največkrat na podlagi lastnih prihrankov in prihrankov ožjih sorodnikov – družine. Zelo težko je dobiti tujega investitorja, ki bo vložil denar za zagon novega podjetja (Glas et al., 2002, str. 34).

Zelo zanimiv vir financiranja za mala in srednja podjetja je v zadnjem času tvegan kapital. Splošni pogoji za vstop tveganega kapitala v malo ali srednje podjetje so: sposoben management podjetja, produkti z jasnimi konkurenčnimi prednostmi, privlačni pogoji za investitorja ter dobre izstopne možnosti (Žugelj, Penca, Slavnič, Žunec & Vadnjal, 2001, str. 34). Podjetja si pri krajšem poslovanju največkrat pomagajo z reinvestiranjem ustvarjenega dobička. To pa pomeni le skromno rast podjetja, zato postanejo v tem obdobju banke edini vir financiranja malih in srednjih podjetij (Glas et al., 2002 str. 6).

Pojavijo pa se tudi problemi pri sodelovanju z bankami. Velikokrat se v banki pojavi problem v zagotavljanju jamstev za kredite in pomanjkanju razumevanja delovanja in razvoja malega gospodarstva s strani bank (Zorko, 2003, str. 15). Pri mikro in malih podjetjih se pogosto pojavi problem, da so sicer prihodnji projekti podjetja ocenjeni pozitivno, vendar podjetje ne

more zagotoviti dovolj kvalitetnih jamstev, da bi se lahko banka lažje in hitreje odločila za financiranje z dolgoročnimi posojili.

Iz zgoraj navedenega je razvidno, da se mala podjetja zelo težko financirajo z lastniškim kapitalom. Ostane jim le še možnost financiranja z dolgom. Ker pa so mala in srednja podjetja v primerjavi z velikimi na področju bančnega financiranja zaradi asimetričnosti informacij in manjše razpoložljivosti zavarovanja ravno tako v slabšem položaju, se ta podjetja tudi pogosto zatekajo k financiranju preko dobaviteljev (Kragelj, 2006, str. 8).

Mednarodna dejavnost malih in srednjih podjetij je po ugotovitvah komisije sicer usmerjena predvsem na trg v EU, samo 13 % pa jih je dejavnih zunaj meje (STA, 2010b). Za Slovenijo tudi velja, da je država z najvišjim deležem nefinančne javne podpore malim in srednjim podjetjem za spodbujanje mednarodne dejavnosti. Nefinančno podporo je po podatkih komisije v letu 2009 prejelo 23 % mednarodno dejavnih malih in srednjih podjetij.

Izbira vira financiranja je odvisna od tega, v kateri fazi razvoja se podjetje nahaja, kako veliko je podjetje in na kakšen način se želi financirati: z lastniškim ali dolžniškim kapitalom. Za lastniški kapital je značilno, da vlagatelj pridobi lastniški delež v podjetju. Podjetnik za pridobljena sredstva ne jamči s sredstvi podjetja, temveč je izplačilo odvisno od uspešnosti podjetja. Med lastniški kapital spadajo vsi notranji viri, od zunanjih virov pa kapitalski vložki in subvencije, in sicer: lastna sredstva ustanoviteljev, družine, prijateljev, zadržani dobički, tvegani kapital, vložki poslovnih angelov, zaprta prodaja, sredstva od drugega podjetja, prva javna prodaja in podobno. Dolžniško financiranje pa pomeni, da si podjetje izposodi potrebna sredstva na trgu. Med vire dolžniškega kapitala pa spadajo vsi drugi zunanji viri financiranja, kot so: banke, hranilnice, faktoring, zakup, mednarodni in drugi (neformalni) viri, proračunska sredstva, državna sredstva in občinski ter podobni skladi. Ena od prednosti dolžniškega financiranja je v tem, da podjetnik ne prepušča lastništva in nadzora nad podjetjem, druga prednost pa je v tem, da mu sredstev ni potrebno vrniti takoj, ampak jih postopno vrača v prihodnosti (Urh, 2001, str. 70).

V nadaljevanju bom opisala nekaj glavnih virov financiranja malih in srednjih podjetij v Sloveniji (Zorko, 2003, str. 16):

#### – DOLŽNIŠKO FINANCIRANJE

- **Bančno posojilo.** Bančno posojilo velja za najbolj priljubljeno obliko dolžniškega financiranja podjetij v vseh obdobjih poslovanja, saj še vedno velja, da so banke pomemben dejavnik pri zagotavljanju finančnih virov ne samo v Sloveniji, ampak tudi v Evropi. Splošni podatki večine bank v Sloveniji kažejo, da mala in srednja podjetja (v nadaljevanju MSP) najpogosteje uporabljajo storitve plačilnega prometa in kratkoročna posojila, mnogo manj pa dolgoročna posojila in bančne garancije. Bančna garancija je pravni posel, s katerim banka prevzema obveznost do prejemnika (upravičenca) garancije, da bo poravnala denarno obveznost, če tretja oseba ne bo

izpolnila obveznosti, določenih v garanciji pod določenimi pogoji (Kamhi, 2003, str. 13).

Banka lahko pri financiranju razpolaga z različnimi viri. Samo nekaj bank uporablja tuj, mednarodni vir Evropske investicijske banke (v nadaljevanju EIB) za posojila malemu gospodarstvu, vse pa uporabljajo domače vire za posojila malih in srednjih podjetij iz proračunskih sredstev, republiških in občinskih skladov. Sicer pa je financiranje preko bank najpomembnejši vir zunanjega financiranja za večino podjetij (za nekatera celo edini vir) tako v Sloveniji kot v EU (Zorko, 2003, str. 15).

Obstaja nekaj ključnih ukrepov za izboljšanje financiranja podjetja, kot so npr: prilagajanje bančnih provizij sorazmerno z višino odobrenega posojila, poenostavljeni postopki financiranja podjetja ter natančnejša in celostna obravnava malih in srednjih podjetij (Zorko, 2003, str. 15).

- **Državni viri financiranja.** Pomembnejši vir zlasti za rastoče podjetje so tudi državne oblike pomoči, ki v grobi konkurenčni borbi na trgu pomagajo ohraniti obstoj malega podjetništva. Z državno pomočjo poizkušajo države zagotoviti učinkovit gospodarski razvoj in utrditi svoje mednarodne konkurenčne prednosti (Glas et al., 2002, str. 347). V Sloveniji se kot državne pomoči štejejo sredstva, ki jih država namenja podjetniškemu sektorju preko državnega proračuna, regionalnih in občinskih proračunov, preko drugih javnih skladov ali agencij. Državne pomoči so pogosto v obliki skladov razvojnega in raziskovalnega značaja. Učinkovita državna pomoč mora biti čim bližje podjetnikom in ostalim možnim prejemnikom pomoči. Z ustanavljanjem skladov tveganega kapitala ali posredno z denarno pomočjo država pomaga malim in rastočim podjetjem pri uresničevanju programov zaposlovanja in usposabljanja (Glas et al., 2002, str. 347).

Institucije, ki pomagajo malim in srednjim podjetjem v Sloveniji:

- Ministrstvo za gospodarstvo – nudi različne programe za spodbujanje podjetništva: znanje za razvoj, izboljšanje konkurenčne prednosti spodbujanje podjetništva in izkoriščanja podjetniških priložnosti ter drugi, dodatni programi. Ministrstvo za gospodarstvo je dne 06.05.2010 sprejelo tudi Akcijski načrt za izvajanje Akta za mala podjetja v letu 2011, s katerim bo pripomoglo k izboljšanju okolja delovanja malih in srednjih podjetij in izboljšalo splošen pristop politike do podjetništva. Primarni cilj Ministrstva za gospodarstvo je oblikovanje vizije mednarodno konkurenčnega gospodarstva na podlagi razvijanja konkurenčne prednosti, visokih dodanih vrednosti blaga in storitev, kvaliteti, inovativnosti in podjetništvu (Akcijski načrt za izvajanje Akta za mala podjetja, 2011).
- Ministrstvo za delo – spodbuja in financira malo gospodarstvo preko Zavoda za zaposlovanje. Zavod Republike Slovenije malim in srednjim podjetjem omogoča

sredstva preko aktivnosti zaposlovanja in strokovno podporo pri usposabljanju oseb za zaposlitev (Trg dela in zaposlovanje, 2011).

- Občine – namenjajo sredstva iz lastnega proračuna za pospeševanje razvoja malega gospodarstva. Sredstva občine se največkrat razdeljujejo preko bank, občinskih oddelkov za gospodarstvo in finance, preko lokalnih in regionalnih agencij ter obrtne ali gospodarske zbornice (Razpisi, 2011).
- **Factoring.** Factoring oziroma odkup terjatev je sodobna in prilagodljiva finančna storitev, ki podjetju omogoča z eno pogodbo reševati težave pri prodaji z odloženim rokom plačila, brez dodatnih varščin. Podjetju omogoča tudi predčasno financiranje na podlagi odstopa kratkoročnih, nespornih in nezapadlih terjatev v korist banke (glej Sliko 1). Z uporabo storitve faktoringa je poslovanje podjetja preglednejše in tako bolj prilagodljivo. Factoring je cenovno ugoden vir financiranja, ki ne bremeni limitov samega podjetja pri bankah in omogoča na enem mestu zavarovanje, financiranje in upravljanje terjatev. Njegova velika prednost je takojšnja zagotovitev likvidnostnih sredstev in hitrost izvedbe, prilagodljivost in celovitost storitve (Financiranje s podjetji: Factoring, 2011).

Slika 1: Potek faktoringa



Vir: *Financiranje s podjetji: Factoring, 2011.*

Osnova posla pri dejavnosti factoring temelji na odstopu terjatev (ki izhajajo iz posamičnih računov), ki niso sporne in se ne nanašajo na fizične osebe (Filipič & Mlinarič 1999, str. 126). Te terjatve podjetje izda drugemu podjetju, ki je njegov stalni kupec za dobavo blaga ali opravljanje storitev na odloženo plačilo največ za 90 dni. Factoring je oblika kratkoročnega financiranja, ki dejansko omogoča kreditiranje prodaje in povečevanje same likvidnosti podjetja.

- **Zakup (leasing).** Bistvo finančnega zakupa (leasinga) je, da je uporaba in ne lastnina nad osnovnim sredstvom tisto, kar podjetjem omogoča ustvarjanje dodane vrednosti. Leasing pomeni dajanje sredstev v zakup. Trajanje najema je približno enako pričakovani življenjski dobi sredstva, ki je predmet zakupa in pri katerem zakupnik pridobi večino koristi od uporabe sredstva ter prevzame celotno tveganje. Ekonomska pravica do uporabe je bolj pomembna kot pravni naslov oziroma lastninska pravica nad sredstvom (Kamhi, 2003, str. 17).

Ena izmed prednosti zakupa je olajšana dostopnost do virov financiranja, še zlasti za nova, hitro rastoča mala podjetja, ki težje zagotovijo večvrednostna zavarovanja pri posojilu (Kamhi, 2003, str. 17).

- **Forfaiting.** Pri tej obliki gre za odkup dolgoročnih terjatev od proizvajalca izvoznika investicijske opreme. Pri faktoringu gre za prenos terjatev v kratkem roku, pri forfaitingu pa gre za daljše obdobje (1–5 let) in za prvovrstne terjatve (Filipič & Mlinarič, 1999, str. 126).

#### – LASTNIŠKO FINANCIRANJE

- **Tvegani kapital.** Tvegani kapital je poseben vir financiranja, ki je navadno uradno oblikovan kot sklad. Tvegani kapital lahko nadomešča, lahko pa tudi dopolnjuje bančni kapital, lastniški trajni kapital in tudi državne podpore pri nastajanju novih proizvodov, uvajanju novih tehnologij, visoke tehnologije in nastajanju nove zaposlenosti (Glas et al., 2002, str. 346). V sklad združujejo sredstva različni investitorji, ki so sredstva pripravljene vlagati dolgoročno, vendar le pod pogojem, da dobijo za svoj vložek v podjetje donose, ki so nad njihovimi pričakovanji. Sklad lahko nastane s strani institucionalnih investitorjev, bank, pokojninskih skladov, zavarovalnic in države. Investitorji v sklad pričakujejo, da se bo njihova naložba v dolgoročnem obdobju povečala. Povprečna doba posameznega sklada je približno 10 let (Glas et al., 2002, str. 346).

Značilnosti tveganega kapitala (Tajnikar, 1993, str. 126):

- Formalno tvegani kapital je trajen – vlagatelj vложи denar v podjetje, ne da bi želel povračilo glavnice v obdobjih. Vlagatelj špekulira, da bo svoj delež v prihodnosti prodal z dobičkom.
- Tvegani kapital nudi pomoč pri upravljanju – vlagatelji tveganega kapitala pogosto želijo s svojim znanjem in izkušnjami aktivno sodelovati pri upravljanju podjetja.
- Donos, ki ga pričakujejo vlagatelji – mora biti višji kot pri posojanju.
- Visoka stopnja potrpežljivosti – vlagatelji ne pričakujejo takojšnjih rezultatov in donosov, ampak računajo na uspeh v daljšem roku.

Sklad tveganega kapitala so skupna sredstva institucionalnih investitorjev in velikih podjetij, ki jih zbirajo specializirana podjetja, ki upravljajo sklad. Upravljalci sklada tveganega kapitala kupujejo delnice novega podjetja z namenom podpore novemu podjetju pri njegovi rasti (Sklad tveganega kapitala, 2011).

Trenutno delujoči skladi tveganega kapitala v Sloveniji so: Horizonte venture management – družba za razvoj (v večinski tuji lasti), ki vlaga v obetavna storitvena podjetja in podjetja visoke tehnologije. Aktiva Ventures Group d.o.o. (v večinski tuji lasti) vlaga svoja sredstva v visokotehnološka podjetja. Slovensko združenje tveganega kapitala – SLEVCA pa je samostojna sekcija v okviru Pospeševalnega centra za malo gospodarstvo in je član Evropskega združenja kapitala. Ti skladi so osredotočeni predvsem v naložbe v proizvodnji zasebnega sektorja, ki financirajo projekte, ki imajo potencial za doseganje vsaj 25 % donosa na leto (Pinterič, 2004, str. 27).

- **Poslovni angeli.** Poslovni angeli imajo nalogo, da zapolnijo razliko pri financiranju rastočih in dobičkonosnih podjetniških projektov. Torej investirajo manj kot skladi. Razlika oziroma vrzel nastane običajno med najvišjimi možnimi zneski posojil s strani bank in zneski, ki so že pod okriljem sklada tvegana.

Poslovni angel je posameznik, ki se odloči, da bo svoje premoženje ali prihranke vložil v novo rastoče podjetje. Denar vlagajo brez posrednikov neposredno v podjetje. Njihov cilj je realizacija kapitalskih dobičkov in umik iz podjetja v določenem daljšem časovnem obdobju (Poslovni angeli Slovenije: Tvegani kapital, 2011).

Poslovni angeli so ponavadi organizirani v združenja, katerih glavni namen je izmenjava informacij o ponudbi in povpraševanju po lastniškem kapitalu, pomoč pri iskanju novih strank, navezovanju stikov in podobno (Žugelj et al., 2001, str. 66). V Sloveniji je bil prvi klub Poslovnih angelov organiziran leta 2001 v okviru projekta ustanovitve mreže poslovnih angelov pod okriljem Pospeševalnega centra za malo gospodarstvo in revije Podjetnik (Žugelj et al., 2001, str. 66).

### **1.3 Prednosti in slabosti poslovanja podjetij z bankami**

Opredelevanje prednosti in slabosti poslovanja z bankami je s strani podjetja velikokrat različno pogledu s strani banke. Podjetnik se lahko za financiranje svojih idej, inovacij in financiranje tekočega poslovanja obrne na katerokoli banko, saj je to njegova izbira. Vendar pa morajo podjetniki pri tem vedeti, da lahko od banke pričakujejo ugodnejše pogoje sodelovanja, na primer na področju kreditiranja, če sodelujejo z banko tudi pri vodenju transakcijskega računa, pri vezanih depozitih, poslovanju s tujino in morda tudi vodenju tekočih računov njihovih uslužbencev.

Večina slovenskih bank stremi k dolgoročnemu odnosu banka – komitent, saj le tak odnos lahko traja več let in tudi za banko prinaša večjo prednost, ki je vidna v končni bilanci banke. Sodelovanje podjetja v večjem deležu poslovanja zgolj z eno banko je zagotovo velika prednost pred drugimi komitenti banke.

Večina malih in srednjih podjetij stremi k temu, da imajo svojo glavno banko. To zagotovo prinaša podjetju tudi določene prednosti, kot so: večje upoštevanje želja komitentov, ugodnejše ponudbe in zaračunavanje obresti ter stroškov, večja pripravljenost za sodelovanje s strani banke, večja fleksibilnost pri urejanju dokumentacije in pri komunikaciji ter podobno. Tako si komitent in banka lažje ustvarita neko vez oziroma poslovni odnos, ki lahko podjetje še naprej veže in do konca skoncentrira poslovanje samo na eno izbrano banko. Podjetje se na ta način tudi zaveda, da lažje pride do sredstev, ki jih potrebuje, in lažje dobi ugodne kreditne pogoje (Stojčevska & Filipan, 2004, str. 55–59). Vzrok ali prednost je predvsem v sprotnem komuniciranju, spremljanju in konstantnemu toku informacij med podjetjem in banko. Seveda pa se mora tako banka kot podjetje zavedati, da je sprotno plačevanje obveznosti in zahtevanih plačil s strani komitenta ter s strani banke spoštovanje do stranke in prvi pogoj za vzpostavitev dobrega poslovnega odnosa.

Na drugi strani pa nam dolgoletno poslovanje lahko kasneje povzroči tudi nekatere težave. Stranke na nek način poskušajo izkoriščati svojo lojalnost banki in od skrbnikov zahtevajo večjo pozornost, čim več možnih znižanj obrestnih mer ali nižje obračunavanje stroškov (Stojčevska & Filipan, 2004, str. 55–59).

Mala in srednja podjetja porabljajo likvidna denarna sredstva za financiranje izgradnje poslovnih prostorov ali nakupa opreme, namesto da bi to financirala z dolgoročnimi krediti. Pogosto se dogaja, da mala in srednja podjetja nimajo niti danih možnosti financiranja, ker nimajo dovolj informacij, sredstev za jamstva in ker dejansko ne znajo vlagatelja prepričati o svojih poslovnih idejah (Kraljič, 2003, str. 41).

Za mala in srednja podjetja je značilen poseben način vodenja, saj v večini primerov malo podjetje vodi lastnik oziroma podjetnik, ki združuje lastniško in managersko funkcijo. Osebni cilj podjetnika se odraža v ciljih podjetja. Vendar tako velikokrat nastane problem v omejenem znanju podjetnika, kar se pogosto kaže v: pojavu avtoritativnega vodenja, redko se izvajajo terminske odločitve, veliko je improvizacije in same intuicije ter zelo malo je planiranja. Podjetnik postane zaradi kopičenja informacij preobremenjen in je v podjetju samo neposredno udeležen. To pa velikokrat vodi do nastanka posrednih problemov v organizaciji podjetja.

Glavni problem financiranja malih in srednjih podjetij v Sloveniji so predraga finančna sredstva, omejene možnosti dostopa do finančnih sredstev, omejitve pri najemanju posojil v tujini ter pomanjkanje drugih oblik financiranja, kot so na primer skladi tveganega kapitala (Kraljič, 2003, str. 41).

Ob tem naj poudarim, da je problem pomanjkanja kapitala poleg plačilne nediscipline ena izmed največjih težav v Sloveniji. Otežen dostop do kapitala se pojavi predvsem zaradi problemov, kot so visoke obrestne mere za bančna posojila, prevelike zahteve bank po vrednostnih papirjih ali drugih oblikah garancij, pretirano birokratski postopek odobravanja posojil, pomanjkanje informacij o raznih oblikah pomoči v bankah ali pa celo zavrnitev pomoči s strani bančnih uslužbencev (Glas et al., 2002, str. 7). To pa velikokrat vodi do trenutnega nezadovoljstva stranke in kasneje celo do pomislekov o zamenjavi izbrane poslovne banke. Vendar tudi to podjetje stane, saj nastanek novih stroškov in velike porabe časa za urejanje dokumentacije in prenosa računa na novo banko podjetje samo še dodatno bremeni. V primeru, da se podjetje resno odloči za zamenjavo banke, so za to največkrat kakšni večji razlogi, kot so npr.: počasnost odziva banke na potrebe podjetja, zavrnitev poslovnega sodelovanja, nenatančnost in neprijaznost poslovnih skrbnikov, ugodnejša ponudba na drugi banki in podobno.

## **2 VPLIV FINANČNE IN GOSPODARSKE KRIZE V PODJETJIH**

Trenutno je slovensko gospodarstvo v zgodnji fazi sekundarnega kreditnega kolapsa, ki je posledica največjega dolžniškega balona v zgodovini človeštva. Globalno gledano smo še nekaj desetletij nazaj vsi živeli preko svojih zmožnosti in se vse preveč zadolževali, kar nas je pripeljalo do krize. Prva stvar, ki nas je prizadela, je finančna kriza z odpisi slabih hipotekarnih kreditov in stečaji bank, druga stvar pa bo ekonomska kriza z deflacijo in vsemi silami krčenja ekonomije (bruto družbenega proizvoda; v nadaljevanju BDP). Že dandanes smo lahko pozorni na opozorilne znake: zmanjšana potrošnja in povpraševanje po novih kreditih, visoka stopnja nezaposlenosti, številni stečaji, upad zaupanja potrošnikov, zmanjšanje trgov in visoko spreminjanje valutnih tečajev. Nekatera podjetja bodo v tej krizi zelo močno prizadeta (Bohinc, 2010, str. 16–18).

### **2.1 Poglobitev stanja recesije**

Znana definicija opredeljuje recesijo kot dve zaporedni kvartalni obdobji z negativno ekonomsko rastjo (Rajterič, 2009, str. 11). Poglobitev stanja recesije se lahko zgodi iz različnih razlogov; najpogosteje je to upočasnitev rasti gospodarstva. To se lahko zgodi npr. takrat, ko proizvodnja močno preseže potrošnjo. Takrat prevelika zaloga in ponudba dobrin povzročita padec povpraševanja po teh dobrinah in posledično se zmanjša prodaja, zaslužek je slabši in vrednost delnic takrat tudi pade. Seveda pa o poglobljanju recesije govorimo, ko je učinek upočasnjene rasti gospodarstva vedno daljši in se razširja na celotno gospodarstvo.

Recesija ima negativne posledice, katere jo še bolj poglobljajo (Bohinc, 2010, str. 18). To so npr.:

- povečanje brezposelnosti: Ko se potrošnja zmanjša, podjetja zmanjšajo proizvodnjo in število zaposlenih, da bi ohranile pozitiven rezultat,
- obrat gospodarske rasti navzdol,



- strah potrošnikov, da se bodo razmere še poslabšale,
- padec vrednosti premoženja in drugo.

## 2.2 Padec vrednosti finančnih inštrumentov

Finančni instrument je pogodba oziroma pravni dogovor, ki ima denarno vrednost in omogoča denarno transakcijo. S takšno pogodbo pridobi imetnik pogodbe pravico prejeti denar ali kakšen drug finančni instrument po pogojih, ki so določeni v pogodbi (Finančni instrument, 2011). Obstajajo štiri osnovne vrste izvedenih finančnih instrumentov: terminska pogodba (angl. *future contract*), terminski posel (angl. *forward contract*), opcija (angl. *option*) in zamenjava (angl. *swap contract*) (Medvešek, 2008, str. 112–121).

Ena izmed glavnih značilnosti finančnih inštrumentov je njihova dvostranskost poslovanja. Na vsaki strani imamo dve (fizični ali pravni) osebi. Ena stran ima terjatev in druga obveznost, vendar se obe uresničita šele čez čas in prideta v bilanco. Včasih se tudi zgodi, da se terjatev ali obveznost sploh ne uresniči. Takrat govorimo o zunajbilančni aktivni ali pasivi. Posel se ne sklene za danes, ampak za enkrat v prihodnosti. Takrat se tudi plača in izroči tisto, kar je bilo pred časom kupljeno (če je seveda bilo kupljeno nekaj, kar se lahko izroči). Sicer je samo obračun v denarju (Štiblar & Ahtik, 2008).

Izvedeni finančni inštrumenti so lahko vezani na premoženjske oblike, ki jim dajejo vrednost npr. delnice in obveznice, in na različne osnovne instrumente, kot so npr. obrestne mere, surovine in blago, devizni tečaji, delniški borzni indeks in značilnosti bančnih posojil (kreditov) (Medvešek, 2008, str. 112–121).

Za take vrste finančnih instrumentov je tudi značilno, da jim je zelo težko določiti vrednost. Zato zakonodajalci dandanes vedno bolj zahtevajo njihovo prepoved ali vsaj prepoved za banke, če imajo pred seboj vzorec za kakšen specifičen finančni instrument. Kritiki opozarjajo na več nevarnosti pri finančnih inštrumentih (Ribnikar, 2010, str. 9–21):

- Ena izmed njih je nejasnost oziroma nepreglednost informacij, saj se ti finančni inštrumenti ne prikazujejo v premoženjski bilanci, ampak izven nje.
- Z večino finančnih instrumentov se ne trguje na organiziranem trgu. Samo za terminske finančne pogodbe velja, da se z njimi trguje samo preko organiziranih trgov.
- Največja nevarnost pa je, da se da s finančnimi derivati oziroma inštrumenti z malo vložnega denarja ogromno zaslužiti in obratno seveda tudi izgubiti.
- Finančni inštrumenti z velikim finančnim vzvodom so privlačni predvsem za špekulante.

Vzrokov za finančno krizo je več. Med njimi so tudi finančni instrumenti, ki so v obdobju pred krizo olajševali napihovanje kreditov oziroma finančno razvitost. Finančni instrumenti so v začetku nastajali samo zaradi potreb podjetij in posameznikov, da se zavarujejo pred neugodnimi spremembami vrednostnih papirjev, deviznih tečajev, obrestnih mer in predvsem bonitete kreditov v prihodnosti. To je pomenilo dejansko prenos tveganja na koga drugega, ki

je bil pripravljen proti plačilu prevzeti takšno tveganje. Finančni instrumenti so bili za podjetja posebej pomembni pri premagovanju težav pri tveganju in negotovosti v prihodnosti poslovanja (Ribnikar, 2010, str. 9–21).

Kot sem že omenila, je eden izmed vzrokov nastanka finančne krize tudi napihovanje kreditov. Pri tem imajo svojo vlogo finančni instrumenti, ki so npr. pripomogli k izboljšanju kvalitete kreditov. Res je, da je bilo tega napihovanja največ zaradi bank (ki so bile v ozadju) in vseh ostalih finančnih institucij, ki so jih ustanovljale banke. Te institucije pa se niso štejele k bankam in niso bile nadzorovane, čeprav so enako kot banke prek svoje premoženjske bilance transformirale ročnost sredstev.

Takrat, ko so podjetja dokončno zašla v težave, katerih niso mogla rešiti ne z refinanciranjem ne kako drugače, pa se je začel konec napihovanja kreditov ter zmanjševanja kreditov in dolgov. Vrednosti finančnih instrumentov so pričele postopoma padati.

Ribnikar (2010, str. 9–21) je mnenja, da je cilj monetarne politike v prihodnosti, da se s finančnimi instrumenti ne bi več trgovalo zunaj organiziranih trgov, kjer bi morale biti potem pogodbe o finančnih derivativih – instrumentih standardizirane. Seveda bi na ta način trpeli kupci teh finančnih instrumentov, ker bi vedno manj ustrezali njihovim zahtevam. V bankah in tudi globalno gledano je treba vedno upoštevati pravilo, da ne delajo banke samo za to, da bi bile še večje, ampak je pomembno predvsem to, kaj banke delajo. Tukaj je predvsem pomembno tudi trgovanje z (izvedenimi) finančnimi instrumenti (Appelbaum & Lichtblau, 2010).

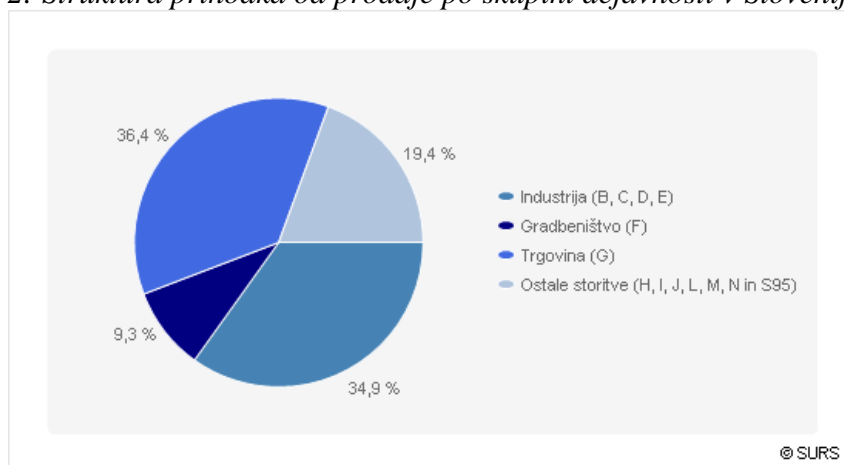
### **2.3 Padec rasti (novih) dejavnosti v razvoju podjetij**

Slovenska podjetja so v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 na splošno slabše poslovala. Iz slike 2 je razvidno, da so največ prihodkov od prodaje ustvarile: trgovina (36,4 %) in predelovalne dejavnosti, vzdrževanje ter popravila motornih vozil (34,9 %). Na drugi strani pa so se v primerjavi z letom 2008 zmanjšali prihodki v vseh ostalih opazovanih dejavnostih, kot sta industrija in gradbeništvo (za 19,5 %). Izjema pa je dejavnost oskrbe z električno energijo, plinom in paro, kjer so se prihodki povečali za 1,3 % (Statistični urad Republike Slovenije, 2010, v nadaljevanju SURS).

Iz Slike 2 je razvidno, da je največji napredek v razvoju in prihodkih resnično v trgovini in industriji, najmanjši pa v gradbeništvu. Ostale storitve, ki predstavljajo 19,4 % prihodkov od prodaje, zajemajo dejavnosti, kot so promet in skladiščenje, gostinstvo, informacijske in komunikacijske dejavnosti, poslovanje z nepremičninami in ostale. Ta delež storitev, ki predstavlja majhen delež prihodkov v celotni strukturi prihodkov slovenskega gospodarstva, ima kljub krizi velik potencial za nadaljnji razvoj, vendar je potrebno razviti novo, popolno in dobro finančno strategijo poslovanja. Novejše dejavnosti, kot so informacijske in druge raznovrstne poslovne dejavnosti, so morda v času finančne krize samo občutile manjše povpraševanje s strani strank, ni pa jih kriza tako prizadela, da bi zaradi tega propadle. V

nekaterih panogah, predvsem bolj izvozno usmerjenih, pa se razmere že izboljšujejo (SURs, 2010).

Slika 2: Struktura prihodka od prodaje po skupini dejavnosti v Sloveniji 2009



Vir: Poslovanje podjetij po dejavnostih in velikostnih razredih v letu 2009, podrobni podatki; Slovenija – začasni podatki.

Iz Tabele 4 je razvidno, da je v slovenskem gospodarsko-ekonomskem okolju največ podjetij, ki se ukvarjajo s trgovino, vzdrževanjem in popravili (motornih vozil). Najmanj podjetij pa je na področju rudarstva. V letu 2009 so podjetja v industrijskih dejavnostih (področja B-E) ustvarila največ prihodkov, 1.841 milijonov EUR investicij, od tega 64,7 % predelovalne dejavnosti (C), 22,8 % dejavnosti predstavlja oskrba z električno energijo, plinom in paro (D), 10 % dejavnosti oskrba z vodo, ravnanje z odplakami in odpadki, saniranje okolja in 2,3 % dejavnosti rudarstva (B). Iz navedenih podatkov lahko sklepamo, da je največ poslovanja s predelovalnimi dejavnostmi ter trgovino in vzdrževanjem, ki so nujno potrebne za normalno življenjsko delovanje in so hkrati tudi osnova za preživetje ostalim podjetjem. V dejavnostih trgovine, vzdrževanja in popravil je zelo veliko delovne sile. Na področju predelovalnih dejavnosti je bilo v letu 2008 sicer največ zaposlenih oseb, a se je število v letu 2009 zmanjšalo za 3,5 %. Zaposlenost pa se je v letu 2009 zmanjšala tudi v dejavnosti rudarstva, in sicer kar za 7,5 %. Področje rudarstva vedno bolj zamenjuje uvoz in črpanje nafte ter ostala oskrba z električno energijo. Posledično to počasi zavira razvoj rudarske dejavnosti, ki pa je bila v zgodovini človeštva zelo pomembna veja oziroma dejavnost za preživetje in zaslužek.

Tabela 4: Izbrani podatki strukture statistike podjetij po dejavnosti (SKD 2008), Slovenija

Dejavnosti <sup>2)</sup>	Število podjetij		Število oseb, ki delajo		Prihodki od prodaje (mio EUR)		Bruto investicije (mio EUR)	
	2008	2009 <sup>1)</sup>	2008	2009 <sup>1)</sup>	2008	2009 <sup>1)</sup>	2008	2009 <sup>1)</sup>
<b>Skupaj</b>	<b>108.744</b>	<b>113.290</b>	<b>649.545</b>	<b>627.072</b>	<b>86.194</b>	<b>73.092</b>	<b>6.906</b>	<b>4.930</b>
B-RUDARSTVO	109	105	3.476	3.215	308	279	54	42
C- PREDLOVAL. DEJ.	17.344	17.262	231.968	207.913	25.829	20.802	1.731	1.191

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

Dejavnosti <sup>2)</sup>	Število podjetij		Število oseb, ki delajo		Prihodki od prodaje (mio EUR)		Bruto investicije (mio EUR)	
	2008	2009 <sup>1)</sup>	2008	2009 <sup>1)</sup>	2008	2009 <sup>1)</sup>	2008	2009 <sup>1)</sup>
	D-OSKRBA Z ELEKTRIČNO ENER.	417	503	7.828	8.042	3.580	3.628	458
E-OSKRBA Z VODO	328	340	9.101	9.302	883	764	167	188
F- GRADBENIŠTVO	19.433	19.693	89.766	86.932	8.440	6.787	506	327
G- TRGOVINA, VZDRŽEVANJE IN POPRAVILA	23.130	23.894	119.792	120.302	31.609	26.626	1.003	630
H- PROMET IN SKALDIŠČENJE	8.941	8.928	53.936	52.807	4.734	4.064	1.485	885
I-GOSTINSTVO	7.728	8.011	33.782	34.442	1.609	1.467	320	316
J- INFORMACIJ. IN KOMUNIKAC. DEJ.	4.746	5.455	21.577	22.455	3.131	2.972	424	217
L- POSLOV. Z NEPREMIČN.	2.075	2.052	5.009	5.111	769	657	370	293
M- STROKOVNE, ZNANTSVEN IN TEHNIČ. DEJ.	19.673	21.510	44.556	48.426	3.975	3.831	284	348
N- DRUGE RAZNOVRSTNE POSL. DEJ.	3.762	4.353	27.004	26.397	1.230	1.128	62	70
S95-POPRAVILA RAČUNALNIKOV IN IZDELKOV ZA ŠIROKO RABO	1.008	1.084	1.750	1.728	97	87	2	3
F- GRADBENIŠTVO	19.433	19.693	89.766	86.932	8.440	6.787	506	327

**Legenda:** 1) Začasni podatki, 2) Oznake za področja dejavnosti po SKD 2008

*Vir: Poslovanje podjetij po dejavnostih in velikostnih razredih v letu 2009 in 2008, podrobni podatki; Slovenija – začasni podatki.*

Iz Tabele 4 je razvidno, da obstaja pomanjkanje podjetij in delovne sile v računalniških podjetjih oziroma podjetjih z informacijsko in komunikacijsko dejavnostjo. Na trgu se na splošno pojavlja pomanjkanje novih dejavnosti.

## 2.4 Rast nelikvidnosti podjetij

Nelikvidnost podjetij je ob postopnem zadolževanju države vse večja in postaja vedno večji problem. Vedno bolj narašča tudi število podjetij, ki poslujejo z izgubo ali so na poti v stečaj. V poslovanju podjetij se prekinjajo blagovni in finančni tokovi. Prisotno je tudi nezaupanje med poslovnimi partnerji. Plačilna nedisciplina in nelikvidnost slovenskih podjetij predstavlja za slovensko gospodarstvo zelo velik problem. Zelo malo slovenskih podjetij ima dovolj velik obseg poslovanja in dobro bonitetno oceno za dostop do virov v širšem evropskem ali svetovnem območju. Zato je še toliko bolj pomembna povezanost in odvisnost od domačih bank (Janša 2010).

Vzrok za porast nelikvidnosti, zadolževanja države je tudi pomanjkanje realnega denarja iz prihrankov podjetij in pomanjkanje ustvarjanja zlate rezerve. Pri tem dodajajo svojo vrednost tudi težave pri neplačilih kupcev ter slabo plačevanje, podpiranje in vodenje s strani države.

Država in sama podjetja na žalost nimajo skupnih resnih ukrepov, ki bi zmanjševali plačilno nedisciplino, zato se podjetja sama raje zadolžujejo in začasno iščejo posojila (Janša, 2010).

Na drugi strani pa je nelikvidnost podjetij eden izmed povodov za večjo zadržanost bank pri kreditiranju, saj se posebej v času krize zamude v plačilih vedno bolj povečujejo.

Panoge, ki so pred krizo cvetele, danes doživljajo veliko stisko in imajo največje dolgove. To so npr.: gradbeništvo, finančno posredovanje in trgovanje z nepremičninami. Slovensko gospodarstvo najbolj bremeni celotna prezadolženost slovenskih podjetij. Razmerje med dolžniškim in lastniškim kapitalom (147 %) je v letu 2009 za 42 % preseгло povprečje v celotnem območju evra. Najbolj izpostavljeni finančni pokazatelj je bil viden v prometu in logistiki, gradbeništvu in trgovanju z nepremičninami (Plestenjak, 2010).

V Agenciji za javnopravne evidence in storitve so iz povzetka do sedaj zbranih podatkov anket in informacij ugotovili, da se skupno zadolževanje slovenskih podjetij od leta 2002 vedno bolj povečuje. Največja razlika in rast zadolženosti podjetij je bila vidna med letoma 2006 in 2008. Takrat je bila jasno vidna tudi velika zadolženost bank, ne samo podjetij. Hkrati pa je v istem obdobju opazno tudi zmanjšanje deležev kapitala v podjetjih. Največje breme podjetij, to je nezmožnost plačila, je v lanskem letu najbolj prizadelo gradbeništvo, trgovine in predelovalne dejavnosti. Najslabša bonitetna ocena poslovanja pa je bila lani ugotovljena v proizvodnji usnja, pohištva, gradnje stavb, oblačil in tekstilne industrije (STA, 2010a).

## **2.5 Problem pridobivanja bančnih posojil za mala podjetja v slovenskih bankah**

Največji problem za nova in mala rastoča podjetja pri pridobivanju bančnih kreditov in garancij je največkrat zagotovitev ustreznega zavarovanja za zaproseno posojilo. Nova podjetja namreč pristopajo do banke z nekim upanjem in veliko željo po uspehu, a velikokrat pozabijo na krizne razmere in nato z velikim tveganjem obljublajo, da bodo lahko kredit zagotovo vrnil.

Zorko (2003, str. 15) ugotavlja, da so velik problem pri pridobivanju posojil v bankah tudi visoke obrestne mere. Razlog je v tem, da je nova podjetja zelo težko oceniti oziroma klasificirati, ker nimajo realne zgodovine poslovanja in likvidnih finančnih izkazov. Zato jih banke uvrščajo v razrede, kjer so višje obrestne mere in strožji pogoji obravnavanja komitentov s strani banke. Banke zelo dobro preučijo predvsem likvidno sposobnost malih podjetij oziroma sposobnost odplačevanja kreditov. Na podlagi tega zahtevajo tudi ustrezno zavarovanje.

Problemi pri pridobivanju bančnih posojil se pojavljajo ravno zaradi tega, ker mala podjetja – začetniki brez ustreznega zavarovanja zelo težko dobijo posojilo pri banki, če ga pa že dobijo, je zagotovo zelo visoka obrestna mera, kar najbolj občutijo ravno mala podjetja. Na splošno je Kraljič (2003, str. 103) mnenja, da težave pri malih in srednjih podjetjih nastajajo zaradi

predragih finančnih sredstev, omejenih možnostih dostopa do finančnih sredstev, omejitev pri najemanju posojil v tujini, nepoznavanja in hkrati pomanjkanja drugih oblik financiranja.

## **2.6 Problematika stalnih dolžnikov**

Največji problem v večini podjetij, še zlasti v času finančne in gospodarske krize v, je plačilna nedisciplina. Neredno plačevanje obveznosti, stroškov in upoštevanja pravil poslovanja z banko vedno bolj slabi bonitetno oceno podjetja. Takrat postane podjetje dolžnik in slab komitent banke, od katerega se najpogosteje banka skuša čim prej posredno oddaljiti in izterjati preostale zapadle obveznosti. Res pa je, da na plačilno nedisciplino lahko vpliva počasen sistem administracije v podjetju, odvajanje davkov na dodano vrednost, reklamacije na že dobavljene izdelke ali storitve ter same pogajalske moči podjetja. Banka mora pri poslovanju s komitenti največkrat gledati predvsem na svoje interese, tudi ko je podjetje v finančni krizi in ko ni več sposobno odplačevati svojega dolga. Špacapan Olenšek in Kacjan (2010, str. 28) trdita, da bo zaradi stečajev in prisilnih poravnav v podjetjih tveganje neplačil v času krize ena od pomembnejših nevarnosti za poslovanje.

Podjetja in dolžniki tudi izkoriščajo dolge sodne postopke in ne spoštujejo zakonodaje. Pogosteje se izmikajo plačilom obveznosti. V letu 2011 se bo ta težava v podjetjih samo še stopnjevala. Podjetja se lahko na nek način rešujejo le še z lastnimi zavarovanji ali prevzemanjem svojih terjatev preko drugih podjetij. Na drugi strani pa utrpijo posledice upniki, ki pa so v našem gospodarstvu tudi premalo zaščiteni. Razlogi za take razmere so po mnenju Špacapan Olenšek in Kacjan (2010, str. 29) med drugimi tudi nezadostno preverjanje bonitete in poslovnih navad partnerja, nezadostna uporaba instrumentov zavarovanja plačil, netržno obnašanje upnikov in med drugim lahko upoštevamo tudi visoko stopnjo medpodjetniške solidarnosti.

V takih primerih je zelo pomemben odnos med bančnim skrbnikom in podjetjem, poznavanje podjetja in iskanje možnih rešitev. Skrbnik lažje razlaga nadrejenim v banki, kaj so pozitivne in negativne lastnosti podjetja, kje so vzroki za oceno slabega komitenta in kako bi se najbolje izoblikovala rešitev za poslano vlogo podjetja. Velikokrat je začasna rešitev podjetja najetje premostitvenega kredita za poplačilo starega (ali vsaj del tega), kar dejansko ni rešitev, ampak se le začasno zagotovijo sredstva za izpolnitev denarne obveznosti. Pri takih primerih si bančniki iz dneva v dan potrjujejo spoznanje, da je bančno svetovanje obojestransko koristno in zelo pomembno, ko se podjetje znajde v težavah.

## **2.7 Tveganje prevar**

Prevara je namerno dejanje dveh oseb znotraj ali zunaj podjetja in lahko pomeni naslednje (Erbida Golob, 1997, str. 243):

- prikrojavanje, ponarejanje ali prikrievanje računovodskih razvidov ali dokumentacije,
- nezakonito prisvajanje sredstev,

- prikrievanje ali opuščanje učinkov poslovnih dogodkov v računovodskih razvidih,
- evidentiranje poslovnih dogodkov, ki se niso zgodili,
- napačna uporaba računovodskih usmeritev.

### 2.7.1 Razlogi in znaki za nastanek prevar

V času naraščanja upočasnjene rasti gospodarstva kot posledica nastale ekonomske recesije se podjetja velikokrat poslužujejo prevar. Prevare se lahko prikažejo v različnih oblikah kaznivih dejanj, lažnivih identifikacij pri pridobivanju kreditov ali pri izdajanju kartic lažnih računov ter v obliki neresničnega poročanja. V zadnjem času so najbolj izpostavljene prevare v zvezi s hipotekarnimi obveznicami in krediti.

Podjetja zaradi zmanjšanja prihodkov in velike zadolženosti lahko pri izdelavi poročil prikažejo ali prikrojijo boljše izide, kot so dejanski. To naredijo namerno in še vedno v upanju, da se bo poslovanje izboljšalo. Vendar pa je to slab način, saj to vedno bolj vodi v izgubo nadzora realne slike poslovanja.

Zagotovo se ne sme zanemariti tudi značilnosti obnašanja prevaranta, ki so običajno znotraj same organizacije. Lastnosti prevarantov so pogosto pretirana prijaznost do sodelavcev, vljudnost in zaupljivost, tako med vodji kot sodelavci.

Obstajajo trije glavni vzroki za nastanek prevar (Rošker, 2009, str. 17):

- **pritiski**: finančni pritiski (pohlep, veliki osebni krediti, finančne izgube in finančne špekulacije ...), slabe razvade posameznika zaposlenega (alkohol, mamila, špekuliranje ...), pritiski; povezani z delovnim okoljem (prezahtevni in nerealni načrti dela, izgubljanje strank, naraščanje števila reklamacij, strah pred izgubo službe ...) in ostali drugi pritiski, kot so npr.: premagovanje sistema, tekmovalnost med zaposlenimi in drugo.
- **priložnosti** za prevare so lahko podane pri zagrešitvi škodljivega ravnanja in pri njegovem prikrievanju ali pri izogibanju kazni, kot so na primer: slabo kontrolno okolje (vloga in slab vzgled vodij, premalo komuniciranja, nejasna delitev dela in drugo), neizvajanje obveznosti nadzora, kontrole in usmerjanja ter podobno.
- **racionalizacija**, ki jo nekateri ponazarjajo z osebno integriteto storilca, saj ta prevaro kot namerno škodljivo ravnanje prepozna kot sprejemljivo dejanje (Nekaj primerov: prevarant ne verjame, da je nameravano ravnanje nezakonito dejanje; prevarant verjame, da bo dobil sredstva v prihodnosti (npr. dediščino) in jih bo vrnil.

V revizijski hiši KPMG so na podlagi zbiranja podatkov o prevarah in nato izdelani analizi ugotovili, da največji delež prevar zavzema kraja denarja in drugih sredstev (približno 40 %). Na drugem mestu je podkupljivost s 25 %. Kmalu zatem sledi prevara pranje denarja in lažno poročanje z 20 %, prevarantsko poročanje, nezakonito prisvajanje sredstev in ostale, ki niso primerljive z naštetimi prevarami (Rošker, 2009, str. 8–10). Prevare v času krize se lahko

seveda različno ocenjuje na podlagi zunanjih vplivov, posamezne panoge, kulturnih in gospodarskih vplivov.

## 2.7.2 Preprečevanje in upravljanje tveganja prevar

Tri strokovne inštitucije v Združenih državah Amerike (Inštitut notranjih revizorjev, Ameriški inštitut pooblaščenih javnih računovodskih strokovnjakov in Združenje preizkušenih raziskovalcev prevar) so sestavile 5 glavnih priporočil za upravljanje tveganja prevar, ki so uporabne v vseh državah sveta. Prevaro so pri sestavljanju načel pojmovali kot namerno dejanje ali opustitev ravnanja, s katerim se prevara druge, ki utrpijo izgubo ali pa storilec pridobi korist.

Priporočila omenjenih treh institucij za upravljanje tveganja prevar v času krize (Rošker, 2009, str. 25–31):

- Pripraviti se mora program **upravljanja** tveganja prevar, ki naj vključuje usmeritve v pisni obliki (pričakovanja lastnikov in najvišjega poslovodstva) – zakonodaja posameznih držav za storjeno kaznivo dejanje, učinkovit sistem upravljanja prevar, opredelitev naloge in odgovornosti nadzornega sveta, poslovodstva, nadzor nad poslovanjem, ...
- Občasno ocenjevanje in **vrednotenje** izpostavljenosti tveganju prevar ter predvidevanje možnih prevar v bližnji prihodnosti. Glavni namen prepoznavanja prevar je ugotoviti, katere prevare grozijo organizaciji danes in za katere obstaja verjetnost, da bodo škodile tudi v prihodnosti. Ob tem se ugotavlja tudi, kje se lahko prevare izvedejo, kdo jih lahko izvede ter oceno verjetnosti nastanka posamezne prevare.
- Uvajanje metode za **preprečevanje** nastajanja prevar, s katero bi ublažili vplive prevar na organizacijo. Največji pomen imajo naslednje kontrolne dejavnosti, ki preprečujejo nastanek prevar, in sicer: ustrezen kadrovski proces, ustrezno omejevanje pooblastil glede na raven odgovornosti in pregledovanje operativnih postopkov (predvsem preprečevanje lažnih dobaviteljev in zaposlencev).
- Uvajanje metode za **odkrivanje** prevar – se uporablja predvsem tam, kjer preprečevalnih metod za nastajanje prevar ni možno izvajati. V okviru te metode je pomembno poznavanje kontrolnih dejavnosti za odkrivanje prevar, ki zajemajo: vroče linije, na katere se lahko tudi anonimno sporočijo sumi o prevarah, procesne kontrolne dejavnosti, ki so oblikovane zato, da odkrivajo poleg napak tudi prevare (usklajevanje, neodvisni in drugi pregledi, analize, revizije, ...).
- Poročanje o **predvidevanju** prevar – je osnova za ustrezno in pravočasno ukrepanje, raziskovanje vzroka za sum o prevari in podobno. Pri tem je zelo pomembno, da se o vseh prevarah in nadaljnjih ukrepih poroča pravočasno, ne glede na to, kaj in kje so nastale ter kdo jih je izvedel. Pomembna je natančna priprava načrta za raziskovanje prevare, kjer se upoštevajo: čas izvedbe, zaupnost informacije raziskave, potrebno pravno svetovanje, skladnost raziskave s predpisi, varovanje dokazov, objektivnosti in drugo.



### **3 TVEGANJE BANKE PRI ODOBRAVANJU POSOJIL RAZLIČNIM SKUPINAM POSOJILOJEMALCEV**

Obvladovanje tveganj je ena od osnovnih nalog poslovnih in nadzornih organov. Izraz **tveganje** po mnenju Avseca (2010, str. 5) pomeni možnost za nedoseganje donosa, ki je predviden v bližnji prihodnosti. Obvladovanje tveganj pa ni le zahteva predpisov in omejitev, temveč je obvladovanje tveganj potrebno, in sicer tako ob pripravi letnega poročila kot v upoštevanih načrtih za prihodnje poslovanje podjetja.

V zadnjem času se ocena tveganosti poslovanja podjetij vedno bolj povečuje, predvsem zaradi neplačevanja terjatev, kar povzroči pojav nelikvidnosti in potrebo po dodatnih likvidnih sredstvih s pomočjo bančnih posojil. Finančna in gospodarska kriza probleme s tveganji samo še poostrujeta. Pri tem ima pomembno vlogo tudi sam kreditojemalec, ki ravno v času krize zaradi nihanja prodaje vsakodnevno tvega tudi nesposobnost poplačila obveznosti do banke. Kreditojemalec obljublja banki redno odplačevanje posojila in predstavi realen plan poslovanja v prihodnosti, čeprav se ne zaveda, da prodaja v času krize vedno bolj pada in se prihodki zmanjšujejo. Banka pa se na drugi strani pri odobritvi kredita zaščiti tako, da prejme od kreditojemalca hipoteko, zavarovalno polico, poroštvo ali delnice (Kunšek, Tovornik & Cigrovski, 2010). Ocene tveganja morajo biti v bankah zelo dobro razvite.

Predpisane zahteve obvladovanja tveganj:

- Osnovni predpis, ki določa poročanje o tveganjih, je Zakon o gospodarskih družbah (Ur. l. RS 65/2009-UPB3, 83/2009 Odl. US: U-I-165/08, Up-1772/08-14, Up-379/09-8), ki v 70. členu določa, da morajo biti v poslovnem poročilu prikazani tudi cilji in ukrepi upravljanja finančnih tveganj družbe, vključno z ukrepi za zavarovanje vseh najpomembnejših vrst načrtovanih transakcij in
- izpostavljenost družbe cenovnim, kreditnim, likvidnostnim tveganjem ter tveganjem v povezavi z denarnim tokom po 30. členu Zakona o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (Ur. l. RS, št. 126/07, št. 40/2009, 59/2009, 52/2010, 106/2010, 26/2011, v nadaljevanju ZFPPIPP) postopki zaradi insolventnosti in prisilnega prenehanja določajo, da mora uprava podjetja zagotoviti, da podjetje redno spremlja tveganja, katerim je izpostavljeno pri svojem poslovanju.

#### **3.1 Tveganje pri kreditiranju prebivalstva – fizičnih oseb**

Tveganost prebivalstva označuje razumevanje razkoraka med željami prebivalstva in tveganja s strani banke. Ob tem je banka tista, ki mora oceniti, katero skupino ljudi označiti kot socialni problem, ki ga zaznamujejo slaba plačilna sposobnost, nizki mesečni prihodki, velika zadolženost in podobno. Sem spadajo največkrat upokojenici, mladi ljudje in mlade družine, odpuščeni delavci in delavci za tekočim trakom (Avsec, 2010, str. 6).

Po mnenju Štiblarja in Ahtikove (november 2008) je finančna kriza in posledično znižana vrednost tečajev na borzi prizadela prebivalstvo, ki je bilo usmerjeno v nakup delnic, obveznic, v varčevanje preko investicijskih in vzajemnih skladov. Enako velja za premičnine in nepremičnine.

### 3.2 Tveganje pri kreditiranju podjetij

Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (Ur.l. RS št. 126/07, št. 40/2009, 59/2009, 52/2010, 106/2010, 26/2011) opredeljuje več vrst tveganj:

- **kreditno** tveganje – razumemo kot tveganje nastanka izgube zaradi neizpolnitve obveznosti dolžnika do banke. Obstaja več vrst kreditnega tveganja, kot npr.: deželno tveganje, tveganje koncentracije, tveganje zmanjšanja vrednosti odkupljenih denarnih terjatev in preostalo tveganje. Oddelek za nadzor kreditnega tveganja ima zgrajen primeren kreditni postopek, ki vključuje proces odobritve kredita, proces spremljanja kredita, proces zgodnjega odkrivanja povečanega kreditnega tveganja in proces razvrščanja dolžnikov in njihovo izpostavljenost. Pri ocenjevanju kreditne izpostavljenosti in tveganja je zelo pomembna postavka tudi višina pričakovanih kreditnih izgub, višina pričakovanih oslabitev in rezervacije. Ukrep za zmanjšanje kreditnega tveganja je zahteva po sprejemanju različnih oblik zavarovanj.
- **tržno** tveganje – nastane zaradi neugodnih sprememb dejavnikov na trgu in njihovih izgub, kot so npr. spremenjene cene blaga, valute, finančni instrumenti ali obrestne mere. V bankah na področju tržnih tveganj sisteme limitov sproti prilagajajo tekočim finančnim razmeram na trgu. Hkrati jih ustrezno dopolnjujejo z uvajanjem novih produktov in posledično uvajajo nove postopke za celovito spremljanje in nadzor tržnih tveganj.
- **operativno** tveganje – pojmuje kot tveganje, ki nastane zaradi izgube skupaj s kreditnim tveganjem. Skupina, ki je odgovorna za ocenjevanje tveganj, redno ugotavlja in kvalitativno ocenjuje tveganja ter pri tem upošteva popis vseh preventivnih in drugih ukrepov v primeru realizacije potencialnih škodnih dogodkov. Vzroki za nastanek so: neustrezno ali nepravilno izvajanje notranjih postopkov, nepravilno ravnanje oseb, ki spadajo v notranje poslovno področje družbe (goljufije, napake, opustitve, neučinkovitosti) in neustrezno ali nepravilno delovanje sistemov (sistemske napake), ki spadajo v notranje poslovno področje ali zunanja dejanja družbe.
- **obrestno** tveganje – predstavlja izpostavljenost finančnega položaja skupine neugodnim spremembam in nihanj tržnih obrestnih mer, ki vplivajo tako na njeno tveganje poštene vrednosti kot na tveganje denarnih tokov. Obrestno tveganje poštene vrednosti je tveganje, da bo vrednost finančnega inštrumenta nihala zaradi sprememb tržnih obrestnih mer. Obrestno tveganje denarnih tokov pa pomeni tveganje, da bodo prihodnji denarni tokovi iz finančnega inštrumenta nihali zaradi sprememb tržnih obrestnih mer. Posledično se zaradi teh sprememb spreminjata obrestna mera in dobiček.

### 3.3 Oblika in vrsta zavarovanja financiranja poslovanja

Mala podjetja se po pomoč za posojilo financiranja tekočega poslovanja največkrat zatekajo k svojim poslovnim bankam. Najpogostejša oblika financiranja v bankah je navaden kratkoročni kredit (za financiranje kratkoročnih sredstev) z možnostjo obročnega odplačevanja. Temu sledi tudi limit na transakcijskem računu (v nadaljevanju TRR), kratkoročni revolving kredit, dolgoročni (največkrat) investicijsko namenski kredit, okvirni kredit za kritje nekritega akreditiva in različne poslovne kartice ter več vrst plačilnih ali storitvenih garancij (Abanka d.d., 2009).

Pomembno vlogo pri pripravi predloga za financiranje podjetja ima poslovni skrbnik, ki v banki skrbi za podjetje. Na podlagi predložene vloge za kredit z zneskom, ročnostjo in predloženimi tekočimi finančnimi podatki se v banki najprej analizirajo finančni podatki in pripravi bonitetna ocena podjetja. Šele nato se lahko pripravi ponudba stranki oziroma pogoji, ki so osnova za odobritev posojila. Pri tem največkrat nastanejo problemi pri zahtevi ustreznega zavarovanja. Načeloma velja, da slabše kot je podjetje bonitetno ocenjeno ali bolj je zadolženo, večje zavarovanje je zahtevano. V nadaljevanju je prikazanih nekaj vrst zavarovanja bančnih naložb, ki si sledijo od najenostavnejše do najkompleksnejše oblike zavarovanja (Drnovšek, 2005):

**Menica** ima dve funkciji: funkcijo zavarovanja plačila (izterjave meničnega zneska) in funkcijo financiranja (prenos meničnega zneska na tretjega in prejem gotovine). Poznamo več vrst menic:

- Trasirana menica – osnovna vrsta menice, s katero trasant (izdajatelj) pozove tretjo osebo – trasanta, da naj v določenem času in v določenem kraju plača določeno vsoto denarja remitentu (upravičencu).
- Lastna menica – izpolni, podpiše in izda jo dolžnik.
- Indosament – izjava o prenosu pravice, ki je napisana na hrbtni strani menice.

Pri menici je pomembno poznavanje zapadlosti menice in plačilo menice.

**Poroštvo** je obveznost, po kateri je porok dolžan poravnati obveznost dolžnika, če je ta sam pravočasno ne izpolni. Poroštvena izjava zavezuje poroka k izpolnitvi obveznosti samo v primeru, če je poroštvo sklenjeno v pisni obliki.

Možne oblike poroštva (Kukec & Mežnar, 2004, str. 489):

- Solidarno poroštvo – je tisto, pri katerem se porok zaveže za poroštvo in plačilo po poroštvu. V tem primeru upnik lahko terjati plačilo dolga od poroka, preden to zahteva od glavnega dolžnika. V primeru, da se upnik odloči terjati svojo terjatev preko sodišča, lahko toži tako glavnega dolžnika kot tudi upnika.

- Subsidirano poroštvo – v tem primeru pa se sme od poroka zahtevati izpolnitev obveznosti šele potem, ko je glavni dolžnik ne izpolni v roku, ki je določen pismeno v poroštveni izjavi. Tu se vedno najprej pozove glavnega dolžnika, nato šele poroka.
- Osebno poroštvo in poroštvo druge pravne osebe, ki je likvidno sposobna – tukaj osebno poroštvo največkrat predstavlja osebno poroštvo lastnika podjetja ali katere druge zaposlene osebe v podjetju. Pri poroštvu drugega likvidno sposobnega podjetja pa je potrebno predložiti tudi finančne podatke poroštvenega podjetja, katero ne sme imeti nobenih spornih poslov, terjatev ali obveznosti.

**Zastava depozita** pomeni zastavo sredstev podjetja ali katerekoli druge fizične osebe. Sredstva, ki se zastavijo, se v banko vežejo v obliki (deviznega ali evrskega) depozita. Največkrat je rok zastave depozita en dan več od roka zapadlosti terjatve, ki jo ima banka do komitenta. Razmerje med terjatvijo in višino zastavljenih sredstev je največkrat 1:1. Pri tem se s stranko podpiše še pogodba o zastavi sredstev (Kukec & Mežnar, 2004, str. 489).

**Odstop terjatev** komitent banki odstopi svojo še nezapadlo terjatev, kar izkaže z računom, pogodbo ali drugim dokumentom. Če zavarovana terjatev ob roku vračila ni poravnana, banka o tem obvesti dolžnika in se z odstopljeno terjatvijo poplača, v primeru redne poravnave pa dolžnik o odstopu terjatve sploh ni obveščen (Kukec & Mežnar, 2004, str. 489).

**Garancije prvovrstnih bank** dodatna oblika zavarovanja bančne naložbe, ki lahko služi tudi kot posebna vrsta garancije, ki jih izdajo druge prvorazredne banke v korist banke upnice oziroma banke, ki odobrava naložbe (Drnovšek, 2005, str. 13).

**Zastava nepremičnin** zastavna pravica, zastavna pravica na nepremičninah – ročna zastava, obveznosti zastavnega upnika, zastavna pravica na nepremičninah na podlagi sporazuma strank in drugo.

**Zastava vrednostnih papirjev** zastava vrednostnih papirjev na prinosnika ali zastava nematerializiranih vrednostnih papirjev

#### **4 KREDITIRANJE MALEGA GOSPODARSTVA V ČASU GOSPODARSKE IN FINANČNE KRIZE NA PRIMERU ABANKE**

Banke dobijo od komitentov – malih in srednjih podjetij – v večini primerov premalo informacij o njihovem poslovanju, zato pogosto prihaja do asimetričnosti informacij med banko in podjetjem ter posledično do strožjih pogojev zavarovanja za najemanje posojil pri bankah. Realno zmanjšanje BDP za 8,3 % v tretjem četrtletju v letu 2009 je odraz razsežnosti gospodarske krize. V času krize banke pogosto označijo posle kot bolj tvegane in zato zaračunavajo tudi višje obrestne mere (Dajčman, 2003, str. 300).

Vse banke pri kreditiranju podjetja običajno že v začetku zahtevajo podjetniški načrt, poročilo o poslovanju in investicijah. Problem se pojavi pri malih in srednjih podjetjih, kjer pogosto

niti nimajo kadrov za pripravo vse te dokumentacije, zato najemajo zunanje službe za izdelavo vseh poročil in pripravo finančnih podatkov. Seveda pa jim to povzroči tudi dodatne stroške, kar velikokrat dodatno bremeni podjetnike.

#### **4.1 Poslovanje Abanke z malim gospodarstvom**

Svetovna gospodarska kriza je hitro zajela realno gospodarstvo malih podjetnikov. Začetek ter bistvo krize je v preveliki razširjenosti zelo tveganega drugorazrednega hipotekarnega kredita. Njen nastanek se začne s pokom balona nepremičninskih trgov v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA), saj je bilo od leta 2000 do 2007 zelo povečano povpraševanje po nepremičninah (Abanka d.d., 2009).

Analize zbranih podatkov iz poslovanja Abanke za leto 2009 so pokazale, da so se kljub krizi v zadnji četrtini leta 2009 razmere v gospodarstvu in poslovanju banke izboljšale. Kriza je vseeno spodbudila porast naročil in povpraševanja po dodatnih finančnih sredstvih. Potrebe po dodatnih finančnih sredstvih so bile prisotne tudi zaradi vlog komitentov za podaljšanje plačilnih rokov, kar jih je bremenilo vse od začetka finančne krize in jih bremeni še danes.

Zaradi posledic finančne in gospodarske krize v podjetjih pa so zaradi večje previdnosti in ohranjanju strokovnosti v Abanki v letu 2009 (Abanka d.d., 2009) razvili model prav za ocenjevanje verjetnosti neplačila. Na ravni celotne skupine Abanke je velika pozornost namenjena ohranitvi zaostrenosti kreditnih standardov, predvsem skrbni bonitetni presoji in spremljanju strank, vodenju še strožje politike kreditnih zavarovanj, ki je usklajena s kakovostjo in razmerji z obsegom kreditov in samega zavarovanja, ter pomembni in dobri izterjavi terjatev. Prav zaradi takega dela so bili rezultati negativnih učinkov na kakovost kreditnega portfelja v Abanki kljub poslabšanim gospodarskim razmeram manjši kot leto prej.

Tako so v Abanki kljub izrednim razmeram v gospodarstvu nadaljevali svojo politiko intenzivnega pridobivanja novih strank. Pri obstoječih strankah pa se kljub oteženim razmeram vseskozi trudijo povečati obseg trženja na področju posameznih produktov in dejavnosti. Banka poskuša spodbujati tiste nove dejavnosti, ki se razvijajo ali s svojo inovativnostjo kažejo rešitev podjetja iz krize.

Pri tem pa so v Abanki zaradi posledic krize v podjetjih še posebej pozorni pri ocenjevanju tržnega tveganja podjetij. Pripravo ocene za tržno tveganje merijo na več ravneh, in sicer (Abanka d.d., 2009):

- na ravni posameznih transakcij (limiti največje dovoljene izgube, osebni limiti trgovcev),
- na ravni portfeljev (izračuni tvegane vrednosti – VaR, izračun vpliva izjemnih razmer, limiti po vrstah finančnih instrumentov, bonitetnih ocen, panog izdajatelja, ...) in
- na ravni trgovanja (limit).

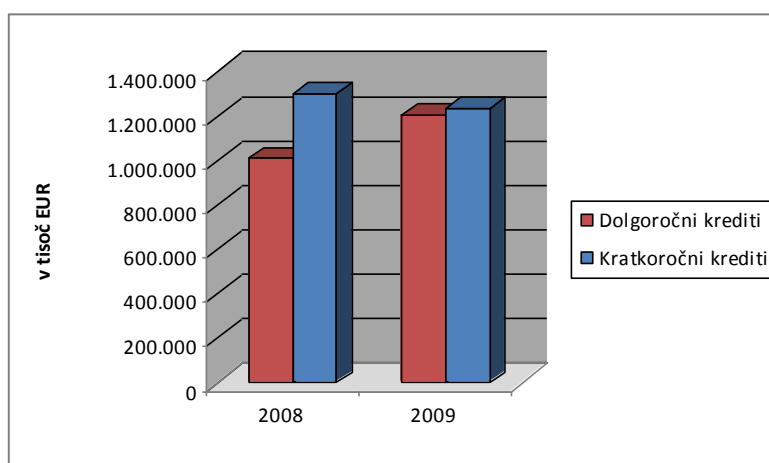
Zagotovo je zlasti v času krize pomembna tudi sama promocija in prepoznavnost banke za segment malih in srednjih podjetij. Abanka je svoje kupce obdržala in si tudi pridobila nove z organizacijo strokovnih srečanj s strankami, z oblikovanjem posebnih ponudb za male podjetnike in z njenim izboljšanjem pristopa k strankam. Tu lahko predvsem izpostavimo kakovost storitev, izboljšanje tehnologije, mesečno spremljanje likvidnostne situacije podjetja ter strokovnost in individualen pristop do obravnavanega podjetja v Abanki (Abanka d.d., 2009).

Kljub vsem likvidnostnim težavam podjetij so bili rezultati kreditnega poslovanja v Abanki na koncu leta 2009 boljši kot v predhodnem letu. Krediti Abanke pravnim osebam so ob koncu leta 2009 znašali 2.412.959 tisoč EUR. Rezultati glede na leto 2008 kažejo, da so se krediti v letu 2009 povečali za 5,6 % oziroma za 128.828 tisoč EUR. Tudi tržni delež kreditov pravnim osebam se je v primerjavi z letom 2008 povečal z 8,7 % na 9,2 % (Abanka d.d., 2009).

Spremenila pa se je struktura ročnosti kreditov. V letu 2009 se je vrednost dolgoročnih kreditov v primerjavi z letom 2008 povečala za 5,8 %. Povečanje deleža dolgoročnih kreditov z daljšo ročnostjo odplačevanja se je povečalo tudi predvsem zaradi možnosti vključitve kreditov v jamstveno shemo Republike Slovenije.

Slika 3 prikazuje povečanje vrednosti kreditov v gospodarstvu v letu 2009 za 6,9 % oziroma za 127.325 tisoč EUR ter povečanje vrednosti kreditov v negospodarstvu v letu 2009 za 1,3 % (3.015 tisoč EUR) in ob tem znižanje deleža kreditov tujim pravnim osebam za 2,1 % (3.930 tisoč EUR).

*Slika 3: Krediti Abanke pravnim osebam*

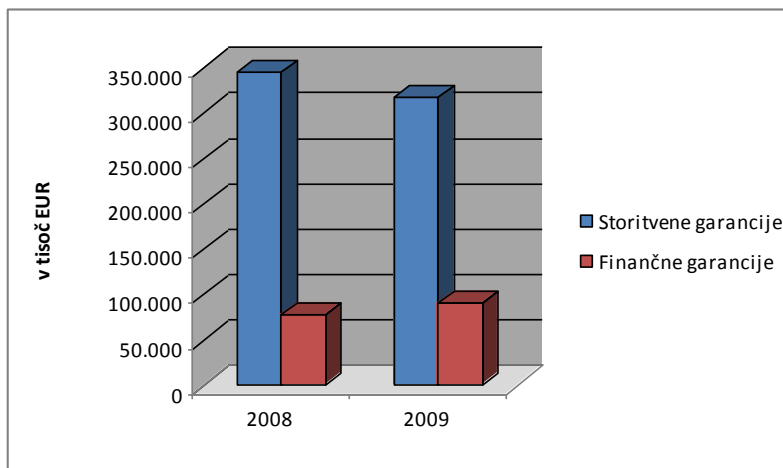


*Vir: Abanka d.d., Letno poročilo podjetja Abanke 2009, 2009.*

V primerjavi s kreditnim poslovanjem se nekoliko drugače kažejo rezultati pri izdajanju garancij. Garancije v Abanki (glej Sliko 4) so bile konec leta 2009 za 3,3 % nižje kot v letu 2008, saj so znašale 408.842 tisoč EUR. Struktura vseh garancij prikazuje, da je bil v letu 2009 delež storitvenih garancij v višini 77,6 %, kar je v primerjavi z letom 2008 nižje za 8 %,

medtem ko so se finančne garancije povečale za kar 17,2 %. Med storitvene garancije uvrščamo garancijo za dobro in pravočasno izvedbo del, garancijo za odpravo pomanjkljivosti v dogovorjenem roku, garancijo za resnost ponudbe in druge. Med finančne garancije pa uvrščamo garancijo za plačilo carine in druge plačilne garancije.

*Slika 4: Garancije Abanke pravnim osebam*

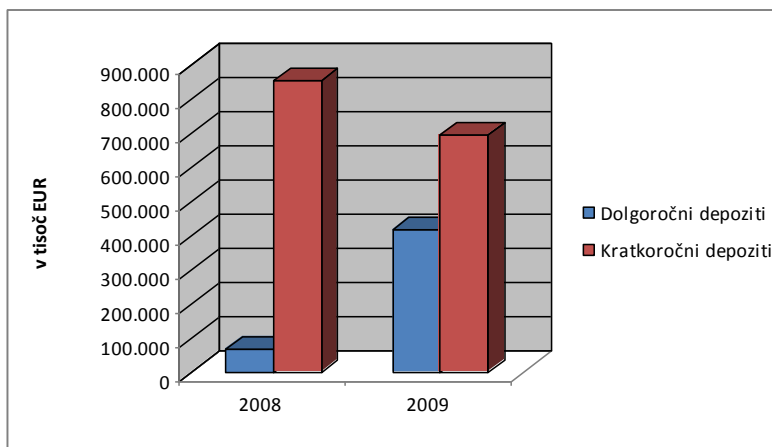


*Vir: Abanka d.d., Letno poročilo podjetja Abanke 2009, 2009.*

Poleg garancij in kreditov pa so pomemben delež pri poslovanju bank s pravnimi osebam v malem gospodarstvu tudi depoziti. Seštevki kratkoročnih in dolgoročnih depozitov pravnih oseb v Abanki so konec leta 2008 znašali 922.007 tisoč EUR, ob koncu leta 2009 pa so znašali 1.112.733 tisoč EUR. Slika 5 kaže, da je bilo v letu 2009 416.260 tisoč EUR dolgoročnih depozitov, kar je za 347.913 tisoč EUR več kot v letu 2008. Medtem pa je bilo v letu 2009 kratkoročnih depozitov višini 696.473 tisoč EUR, kar je manj kot v letu 2008. V letu 2008 je bilo 853.660 tisoč EUR samo kratkoročnih depozitov.

Iz zbranih podatkov lahko na Sliki 5 razberemo, da se je že sama ročnost depozitov v primerjavi med letoma 2008 in 2009 zelo prestrukturirala, saj je v zadnjem času pri kreditih, garancijah in depozitih vedno večje povpraševanje po daljši ročnosti.

Slika 5: Depoziti pravnih oseb v Abanki



Vir: Abanka d.d., Letno poročilo podjetja Abanke 2009, 2009.

Kot zanimivost naj omenim, da je v letu 2009 v Abanki (Abanka d.d., 2009) odbor za operativno tveganje pripravil kar nekaj sprememb in napredkov tudi v razvoju pogleda na operativno tveganje. S pomočjo odbora za operativno tveganje so pripravili bazo podatkov o skupnih škodnih dogodkih za leto 2009 in ocene profilov operativne tveganosti za vse organizacijske enote. Odbor je tudi izdelal dodatne okrevalne načrte za primere večjih izrednih dogodkov.

## 4.2 Priprava bonitetne ocene podjetja

Splošna opredelitev bonitetne ocene je temelj odločitve o možnosti kreditiranja, saj pokaže sposobnost podjetja za poravnavanje svojih obveznosti. Banka razvršča svoje (ne)komitente v ustrezne bonitetne skupine od A do E v skladu z veljavno klasifikacijo Banke Slovenije (Sklep o razvrščanju bilančnih in izvenbilančnih postavk) in v skladu z ustrezno metodologijo posamezne banke (Drnovšek, 2005, str. 8). V mojem primeru se bonitetna ocena komitenta pripravlja v skladu z metodologijo Abanke po Metodologiji razvrščanja podjetij banke in Metodologiji za ugotavljanje bonitetne ocene poslovanja samostojnih podjetnikov.

Ko Abanka prejme od stranke vse potrebne finančne podatke z zahtevanimi obrazložitvami podjetja, se poslovni skrbnik poveže z oddelkom za kreditne analize v Abanki. Tam se pripravi finančna analiza podjetja, ki v glavnem temelji na zaključnem računu za preteklo leto in tekočem poslovanju. Pri analiziranju finančnega stanja podjetja se naredi primerjavo med bilanco stanja in izkazom poslovnega izida za preteklo ter tekoče leto. Na podlagi prvotne analize se nato določi bonitetna ocena podjetja (ali samostojnega podjetnika), ob tem se analizira njegova kratkoročna in dolgoročna zadolženost, sporne terjatve in obveznosti. V primeru, da je podjetje delničar Abanke, se analizira tudi limit delničarja (katerega pa mora potrditi nadzorni svet banke).



Pri analizi **bilance stanja** se obravnavajo in analizirajo kratkoročna in dolgoročna sredstva ter obveznosti v podjetju. Dolgoročni viri pa naj bi v večini primerov pokrivali tako del kratkoročnih kot tudi celotna dolgoročna sredstva.

Podrobno analizo naredimo za naslednje postavke, saj so najbolj specifične in pomembne za pripravo realne ocene podjetja (Drnovšek, 2005, str. 8):

- specifikacija kratkoročnih in dolgoročnih terjatev poslovanja – upoštevajoč, kdo so kupci in njihovi zneski, ali obstajajo sporne terjatve, kdaj so valute plačila, znesek že zapadlih terjatev in kako bodo terjatve odplačane,
- kratkoročne in dolgoročne finančne naložbe – kam so usmerjene naložbe, ocena rizičnosti teh naložb,
- specifikacija kratkoročnih in dolgoročnih obveznosti – kdo so dobavitelji in zneski, kdaj so valute plačila, rizičnosti obveznosti podjetnika,
- kratkoročne aktivne in pasivne časovne razmejitve – kaj predstavljajo in kolikšen znesek,
- zaloge podjetja – na podlagi primerjave s skupnim prometom poslovanja in pomen zalog glede na dejavnost podjetja,
- delež kapitala v podjetju.

Poleg analize bilance stanja in izkaza poslovnega izida pa se naredi tudi izračun nekaterih finančnih kazalcev. Eden izmed najpomembnejših je **limit kratkoročne zadolženosti**, ki izraža priporočljivo zgornjo mejo zadolženosti podjetja, ki jo je le-to še sposobno poravnati.

Ob tem so pri pripravi bonitetne ocene vsekakor pomembne tudi ostale splošne informacije o podjetju, kot so npr.: podatki o lastništvu, načrtih za prihodnost, preteklo poslovanje in dogajanje s podjetjem, povprečno stanje na tekočem računu, poslovanje s tujino, konkurenca in ostale nevarnosti, ki so možne za podjetje, subjektivno sodelovanje podjetja z banko ter ocena rizičnosti določenega sklenjenega posla s podjetjem.

Po celotni analizi podjetja se določi bonitetna ocena, ki zavzema razpon od A do E. Vsaka bonitetna skupina, razen E, se razdeli še na dve podskupini, npr. A1 in A2. V skupino A so razvrščeni najboljši komitenti, v skupino E pa spadajo podjetja s kriznim poslovanjem, izgubo ali podjetja v stečaju, katerih v Abanki zelo redko ali največkrat sploh ne kreditirajo. Bonitetna ocena se praviloma določi minimalno vsaj enkrat na leto. Boniteta komitenta, ki jo enkrat določijo v oddelku kreditnih analiz Abanke, se mora nato uskladiti še z vodjo oddelka kreditiranja, ki pozna poslovanje bolj podrobno (Drnovšek, 2005, str. 10).

### 4.3 Postopek odobravanja kreditov

Pri odobravanju kreditov se v banki splošno vlogo za kredit praviloma obdela v naslednjih korakih:

- prejeta **vloga** s točnimi podatki o ročnosti, višini želenega zneska za posojilo, zavarovanje, ki ga lahko ponudi, ter način vračila kredita in pomembnost zaupanja stranke banki ter prikaz primerne odprtosti s podatki o podjetju,
- prejem zaključnega računa in tekočih finančnih **podatkov** poslovanja,
- priprava **bonitetne ocene** podjetja in priprava ponudbe s pogoji o stroških, obrestnih merah in zahtevanem zavarovanju. Ocena kreditne sposobnosti stranke je izračunana na podlagi finančnih kazalnikov in mehkega dela, o katerem največ ve tudi skrbnik podjetja, saj podjetje spremlja in se z njim tudi pogovarja o poslovanju. Bonitetna ocena nam dejansko pomeni verjetnost, da bo komitent na koncu npr. v roku enega leta lahko redni plačnik ali ne.
- **Zahteve** banke pri odobravanju kreditov in njihov reakcijski čas odzivnosti na prejeto vlogo – na splošno je v Abanki okviren čas za odobritev kredita približno 2–3 tedne, odvisno od pridobljenih podatkov o komitentu. Največja ovira pri pripravi ponudbe in dokončnem črpanju je ureditev zavarovanja, še zlasti kadar gre za zastavo nepremičnin (časovna uskladitev pri notarju za podpis zastavne pogodbe, predložitev cenitve nepremičnin, urejenost dokumentacije v zvezi z lastništvom, urejenost zemljiško knjižnih izpiskov, predloženi vinkulaciji in zavarovalni polici),
- priprava **predlogov** za odobravanje in odobritev s strani nadrejenih,
- **črpanje** kredita, kot je navedeno v pogodbi (odvisno od načina črpanja in načina nakazila – ali na transakciji račun stranke ali preko pobota sredstev v primeru obnovitve kredita na določeno predhodno pogodbo),
- **spremljanje** poslovanja in plačevanja obrokov ali ostalih obveznosti – spremljava poslovanja podjetja preko finančnih podatkov in tudi stik z direktorjem, nadzor nad rednim plačevanjem obrokov ali ostalih obveznosti, da ne prihaja do zapadlih obveznosti,
- **vračilo** ali možnost obnovitve kredita.

### 4.4 Spremembe na področju politike kreditiranja po začetku krize

V Sloveniji je bila v bankah kmalu po začetku krize vidno opazna stagnacija posojilne dejavnosti. Vzroki za to se kažejo tako na strani povpraševanja kot ponudbe predvsem pri zagotavljanju virov financiranja in prilagajanju točnih in resničnih bilanc bank, podjetij in ostalih gospodinjstev. Ravno zaradi tega so odločitve za investiranja dandanes veliko bolj premišljene kot nekaj let nazaj.

Slovenske banke so si še v obdobju visoke gospodarske rasti zaradi povečanega domačega povpraševanja po posojilih zagotovile tuje vire z zadolževanjem v tujini. Z nastankom finančne krize in posledično zaostritvijo pogojev financiranja so se finančni viri bank začeli krčiti. Banke so morale spremeniti način financiranje in v letu 2009 v prvih desetih mesecih

odplačati 3,3 mrd EUR obveznosti do tujih kreditodajalcev. To so storile na tri načine. Prvič, država je v večjem obsegu povečala vloge pri bankah na podlagi sredstev, zbranih z izdajo vrednostnih papirjev. Dodatne vire pa so banke pridobile z enoletnim zadolževanjem pri Evrosistemu. Drug način je, da so banke hkrati tudi povečevale tekmovalnost pri pridobivanju vlog prebivalstva z zvišanjem obrestnih mer, kar pa je bilo v pogojih popolnega državnega jamstva za vloge malih in srednjih depozitarjev tvegano. Na tak način prestrukturiranja virov so si banke zagotovile predvsem kratkoročne vire. Obstaja pa tudi tretji način, kjer so banke zaradi pomanjkanja dolgoročnih virov zaostrovale kreditne standarde, odobravale predvsem kratkoročna posojila, zviševale premije za tveganje in povečevale kreditiranje s fiksno obrestno mero. Tako so banke povzročile posredno umirjanje kreditne rasti (Banka Slovenije Evrosistem, 2009).

Veliko stagnacijo rasti posojil podjetjem je obenem povzročilo tudi zmanjševanje kreditno sposobnega povpraševanja, predvsem zaradi relativno visoke zadolženosti nefinančnih družb. To pa je tudi slabilo kakovost kreditnega portfelja bank. Zato menim, da je finančna kriza le dodatno spodbudila potreben preobrat v kreditnem poslovanju bank, ni ga pa povzročila, saj je za vzdržnejše oživljanje kreditne aktivnosti potrebno prestrukturiranje financiranja podjetij predvsem s povečanjem lastniškega kapitala. Pri bankah pa je potrebno prestrukturiranje ročnosti virov.

V slovenskem bančnem sistemu se je zaostrovanje gospodarskih razmer pokazalo predvsem v močno povišanih stroških oslabitev in rezervacij. Posledično je to v letu 2009 vplivalo predvsem na 40 % zmanjšanje dobička pred obdavčitvijo. Tudi s podaljševanjem stagnacije kreditne aktivnosti bo dohodkovno tveganje bank zagotovo še naraščalo, kar pomeni, da bo dobiček bančnega sistema v letu 2010 še nižji kot v predhodnem letu (Banka Slovenije Evrosistem, 2009).

Vidne spremembe na področju kreditiranja v času finančne in gospodarske krize lahko obravnavamo z dveh strani, s strani bank in s strani podjetja.

V bankah lahko na osnovi nekaterih kazalnikov ugotovimo, da se je zelo hitro povečalo kreditno tveganje.

Kot prvi vidni pokazatelj za povečanje kreditnega tveganja v poslovanju malih in srednjih podjetij je naraščanje zamud pri poravnavanju obveznosti komitentov do bank. Komitenti neredno plačujejo obveznosti predvsem za obroke odplačila kredita in obresti.

Druga opazna sprememba je povečanje deleža (nedonosnih) terjatev in terjatev z oslabitvami, kar posledično pomeni prehajanje podjetij iz najvišjih bonitetnih skupin A in B v slabšo skupino C. Kot zanimivost naj omenim, da se je delež terjatev z zamudami nad 90 dni pri nefinančnih podjetjih od decembra leta 2008 do konca leta 2009 povečal kar za polovico. Hkrati pa se je povečalo kreditno tveganje tudi na podlagi povečane izpostavljenosti tujcem, pri katerih pa je delež zapadlih terjatev nad 90 dni najvišji. Vse to se na koncu odraža v opazni slabi likvidnosti podjetij.

Tretja, zelo pomembna in vplivna sprememba na kreditno tveganje, se je opazila pri dejavnosti gradbeništva, prometa in skladiščenja ter poslovanja z nepremičninami. Kot prvo se je zelo povečal delež podjetij s tovrstnimi dejavnostmi, ki z zamudo nad 90 dni poravnajo svoje obveznosti. Posledično se je povečala tudi njihova finančna zadolženost. Položaj v gradbeništvu dodatno zaostreje kriza na nepremičninskem trgu, saj je po dolgem času povpraševanje manjše od ponudbe. Na splošno so pri tej dejavnosti relativno najbolj izpostavljene majhne domače banke.

V bankah se je zaradi vpliva finančne krize spremenila tudi politika financiranja oziroma se je postopek odobravanja posojil veliko bolj zaostрил. Kot sem že omenila, povečevanje terjatev in obveznosti podjetja povečujejo kreditno tveganje v banki. Prav tako je pri postopku odobravanja posojila sedaj zahtevan veliko bolj skrben in natančen pregled celotne dokumentacije podjetja. Ne zadostujejo samo navedene glavne terjatve komitenta, temveč se pri pregledu vloge komitenta zahteva celotna kartica odprtih terjatev in obveznosti, točen dan valute plačila ter način poplačila terjatev in obveznosti. Zelo pomembna je struktura (kratkoročnih in dolgoročnih) terjatev, na podlagi katerih se lahko oceni verjetnost poslovanja podjetja tudi v prihodnosti.

Poostrena je tudi zahteva ostalih obrazložitev finančnih podatkov. Kratkoročne finančne naložbe mora stranka natančno opredeliti, saj je pomembno, ali gre za depozit ali vrednostne papirje ali kaj podobnega. Tudi pri danih posojilih je pomembno, komu, kdaj in zakaj je bilo dano posojilo. Pri pregledovanju bilance podjetja je večji poudarek tudi na aktivnih časovnih razmejitvah, kjer se skrivajo različni odloženih stroški. Zlasti pri gradbenih podjetjih je potrebno vedeti, ali gre za dana jamstva ali za kakšne garancije za sklenjene posle. Nikoli pa ne smemo pozabiti tudi na spremljanje stanja zalog. Zlasti če gre za povečevanje vrednosti zalog, moramo od komitenta vedno dobiti kratko obrazložitev. Poleg celotne specifikacije in obrazložitev finančnih izkazov pa je ponovno večji poudarek na zahtevi po izdelavi planov poslovanja podjetja. Komitent mora banki predstaviti okvirni finančni plan poslovanja, nove projekte ter ciljne kupce in dobavitelje.

Drugi značilen ukrep bank, ki je opazen po nastanku finančne krize, je podaljšanje postopkov odobravanja posojil. Vzrok je ravno v pridobivanju in pregledovanju celotne in bolj podrobne dokumentacije komitenta. Temu primerno so se v banki tudi spremenila pooblastila za odobravanje. Slabša kot je likvidnost podjetja, višji organi banke odobravajo posojilo.

Kot sem omenila že v začetku poglavja, so si banke v času krize zagotovile predvsem kratkoročne vire, kar je posledično vplivalo tudi na samo ročnost danih posojil. Finančna kriza je spodbudila odobravanje predvsem kratkoročnih posojil zaradi sprotnega spremljanja in pregledovanja poslovanja podjetja. Večkratni finančni pregled podjetja omogoča banki, da ohranja večji nadzor nad podjetjem in nato pripravi okvirno oceno možnih priložnosti in nevarnosti razvoja podjetja. Na ta način se gradi tudi zaupanje med poslovnim skrbnikom v banki in podjetjem, kar posledično vpliva tudi na lažje financiranje podjetja in nudenje drugih ugodnosti.

Poleg same strukture in ročnosti posojil pa je tako za podjetja kot banke v zadnjih dveh letih ena izmed vidnih in najbolj opaznih sprememb namenjena tudi pridobivanju ustreznega zavarovanja pri odobrenih kreditih. Ne glede na trenutno dobro poslovanje podjetja velikokrat ne zadostuje več samo osebno poroštvo, kjer mora porok natančno opredeliti svoje premoženje, ampak je velikokrat zahtevano večje zavarovanje. Največkrat se zahteva zastava nepremičnine, proste bremen, kjer mora biti predložena ustrezna cenitev nepremičnine in zemljiško knjižni izpisek, ki ne sme biti starejši od enega meseca.

Zaradi posledice krize se tudi vedno bolj povečuje število »kriznih podjetij«, ko podjetja ne morejo več redno odplačevati svojih obveznosti do bank. Zato se temu primerno naredijo reprogrami kreditov ter se podaljšujejo ročnosti in način odplačila kredita. Pri tem pa je pogoj predložitev ustreznega dodatnega zavarovanja.

Dolžnost banke je, da mora v situaciji, ko je podjetje v krizi, ustrezno reagirati. Banka s financiranjem na nek način omogoči tekoče poslovanje podjetja ali zagon nove investicije, da vzpodbudi določen posel, ki podjetju v prihodnosti lahko prinese velik doprinos k poslovanju. Pri tem pa si mora seveda predhodno pridobiti vso potrebno dokumentacijo za pripravo okvirne ocene razvoja podjetja, na podlagi katere se banka nato odloči, ali je smiselno financirati ali se podjetje bliža stečajnemu postopku.

S strani podjetja pa je vpliv finančne krize odvisen od same organizacije podjetja. Podjetja so se različno odzvala na krizo. Večina podjetij posledic krize ni znala dobro oceniti in ni predvidevala možnih posledic, zato so jih doleteli problemi v (tekočem) poslovanju. Vplivi krize se v podjetjih odražajo predvsem v nižji realizaciji poslovanja, povečevanju stroškov in podobno. Dolgoročne terjatve in podaljševanje plačilnih rokov kupcev je spodbudilo nastanek plačilne nediscipline in s tem povečanje zadolženosti podjetja. Neredni prilivi sredstev pa so onemogočali tudi tekoče poslovanje, zato se je povečalo povpraševanje po posojilih tako pri domačih kot tudi tujih bankah. Tako so si podjetja v času krize samo še povečevala svojo zadolženost in iskala rešitev v dodatnem financiranju. Podjetja niso bila več sposobna pravočasno uskladiti vseh pomembnih postavk poslovanja podjetja. Banke pa so taka podjetja vedno težje financirale. Podjetja so zaradi neodobravanja financiranja pri svoji banki posledično celo začela z iskanjem možnosti pri drugih bankah, a so si s naredila medvedjo uslugo, saj so izgubila bonitete lojalnosti pri prvi banki. Hkrati pa so nove stranke, ki v času krize iščejo možnost financiranja še pri drugih bankah, ponavadi že dovolj zadolžena.

Na drugi strani pa obstajajo tudi podjetja, ki so možne vplive krize znala dobro oceniti in so na to predčasno ukrepala. Na podlagi ustrezno znižane realizacije so znižala dolgoročne terjatve in obveznosti ter s tem tudi stroške poslovanja. Plačilni roki kupcev so bili kratki in tako je bila vsaj deloma zagotovljena tudi plačilna disciplina. Tak način organizacije in način poslovanja podjetja je krizo lažje preživel in svoje poslovanje ustrezno prilagodil tržnim razmeram.

Ne glede na vplive finančne in gospodarske krize se moramo zavedati, da so banke, ki so v slovenski lasti, odvisne predvsem od slovenskega gospodarstva, zato morajo na podlagi posledic finančne in gospodarske krize zaostri pogoje financiranja tako, da so ugodne tako za banke kot podjetja. Banke, ki pa so v tuji lasti in niso vezane na slovensko gospodarstvo, lahko v določeni situaciji lažje in z manj zahtevane dokumentacije financirajo slovenska podjetja, vendar lahko tudi hitreje zahtevajo vrnitev posojil, ki pa povzroči nepremišljeno zadolževanje podjetij in pritisk na domače banke.

Vse spremembe na področju politike kreditiranja posojil so spodbuda in ukrep za izhod iz krize tako za banke kot podjetja. Banke z odobravanjem posojil podjetjem rešujejo njihovo trenutno situacijo, katero je povzročila finančna in gospodarska kriza. Lahko rečem, da so banke za podjetja najboljša pomoč oziroma trenutna možna rešitev.

Na drugi strani pa morajo banke zaostrovati pogoje financiranja, zahtevati še več informacij in predstavitev projektov podjetja, saj morajo vsako odobreno financiranje še toliko bolj obravnavati in oceniti možno donosnost in razvijanje podjetja. Seveda pa ima dolgoročen poslovni odnos med komitentom in banko veliko prednost, saj banka lažje zaupa dolgoletnemu komitentu in je pripravljena tvegati s financiranjem posojila, ker podjetje okvirno že pozna.

Obstaja pa tudi nekaj drugih rešitev, ki kot vzporednica sodelujejo z bankami preko Slovenske izvozne družbe (npr. viri Slovensko izvozne družbe, ki upoštevajo družbeno odgovornost in socialne probleme v Sloveniji). Seveda pa obstaja tudi možnost finančne pomoči iz Evropske unije, ECB-virov in drugih virov. Pri tem pa je pogoj, da je rast BDP še vedno primerna in ustreza kriterijem sodelovanja s SID-om (Dajčman, 2010, str. 27).

## **SKLEP**

Mali in srednji podjetnik si mora že takoj ob ustanovitvi podjetja zagotoviti osnovna sredstva za zagon poslovanja, obratni kapital, rast in razširitev obstoječe dejavnosti. Podjetnik se mora seznaniti z možnimi viri financiranja in z različnimi možnostmi zagotavljanja poslovanja sredstev. Pri tem mora podjetnik poznati gospodarsko okolje in oceniti tržne priložnosti ter nevarnosti svoje dejavnosti. Poslovodstvo podjetja mora imeti tudi dobro razvit sistem obvladovanja tveganj. Poznavanje nevarnosti tveganja je eden bistvenih elementov za preživetje in ohranitev likvidnosti v podjetju, še zlasti danes v času gospodarske in finančne krize.

V svoji diplomski nalogi sem ugotovila, da mala in srednja podjetja zaradi nedostopnosti in nepoznavanja določenih virov težko sama izbirajo vire financiranja ter določajo strukturo kapitala, zato se podjetja največkrat odločajo za obliko financiranja, ki jim je najbolj dostopna, to je bančno financiranje. Pri tem pa je zelo pomembno aktivno sodelovanje banke s kreditojemalcem, saj poslovnih skrbnik v banki poskuša podjetjem v težavah čim boljše svetovati in se z njim dogovarjati glede ukrepov za izhod iz težav.

Pojav finančne krize in gospodarske krize je vplival na padec vrednosti finančnih instrumentov, poglobitev recesije in zavrtje razvijanja novih dejavnosti v podjetjih. Finančna kriza je vplivala na podaljševanje plačilnih rokov kupcev in posledično na razcvet plačilne nediscipline. To pa je postalo za podjetja velika težava, ker jim je primanjkovalo sredstev. Zato je začelo prihajati tudi do prevar in prikrojevanja sredstev v bilancah podjetij. V bankah se je veliko bolj povečalo povpraševanje po posojilih. Pomanjkanje prilivov v podjetje je nastalo predvsem zaradi plačilne nediscipline, nižje realizacije, višjih stroškov in na splošno slabšega poslovanja podjetja. Povečanje zapadlih terjatev in obveznosti v podjetju in dosedanjih finančnih obveznosti je tako vplivalo na pospešeno rast zadolženosti podjetij. To pa je v bankah pomenilo povečanje kreditnega tveganja.

Abanka je v čas krize predvsem v začetku leta 2009 zaradi pravih poslovnih odločitev, sprejetih ob pravem času, stopila varno in stabilno. Kljub neugodnim razmeram so se držali dveh glavnih ciljev, in sicer: varnosti in stabilnosti poslovanja. Čeprav današnji poslovni rezultati banke ne dosegajo tistih izpred krize, so v zahtevnih tržnih razmerah dosegli odličen rezultat, saj se jim je dobiček ne glede na gospodarske in finančne razmere povečal za 5,3 % glede na leto prej. Abanka pa si je s podpisom sindiciranega posojila s skupino tujih bank in z izdajo obveznic s poroštvom Republike Slovenije še dodatno pripravila dobro podlago za poslovanje v naslednjih letih. Uspešna izdaja obveznice na mednarodnem trgu s presežnim zanimanjem vlagateljev potrjuje prepoznavnost in ugled Abanke tudi na mednarodnem trgu kapitala. Kljub močnim vplivom finančne in gospodarske krize se v Abanki zavzemajo za ponudbo kakovostnih bančnih storitev, zato se poostrujejo ukrepi financiranja predvsem s podrobnejšo in strokovno obdelavo posameznega podjetja.

Na povečanje kreditnega tveganja v času finančne in gospodarske krize so tudi druge banke pravočasno ukrepale. Odzvale so se na dva načina. Že ob začetku nastajanja krize so močnejše banke zaostriale kreditne standarde, najpogosteje s povečevanjem pribitkov in zahtevanim kakovostnejšim zavarovanjem posojil, predvsem v obliki nepremičnin. Obenem pa so banke močno povečale tudi stroške oslabitev in rezervacij. Ponovno so se zaostriili pogoji tudi pri zbiranju dokumentacije komitenta, kjer se da večji poudarek na podrobni analizi in obrazložitvah finančnih podatkov, oceni trenutno perspektivne dejavnosti in planih poslovanja. Posledično pa se je temu primerno podaljšal tudi čas odobravanja posojil. S takim načinom banka ohranja »vitalnost« in si zagotavlja »zdrave« kredite.

Popolnoma nesmiselno je, da zahteva banka od podjetja vračilo celotnega kredita, če je očitno, da podjetje kredita ni sposobno vrniti. Menim, da na podlagi večletnega sodelovanja med banko in podjetjem lahko poslovni skrbnik in strokovna služba banke najlažje pripravita analizo dobre in slabe strani poslovanja podjetja ter ocenita, ali bi podjetju dodatno financiranje s predloženim ustreznim zavarovanjem pomenilo rešitev iz trenutne krize v gospodarstvu.

## LITERATURA IN VIRI

1. Abanka d.d. (2009). Letno poročilo podjetja Abanka d.d. 2009. Ljubljana: Skupina Abanka.
2. *Akcijski načrt za izvajanje Akta za mala podjetja*. Najdeno dne 1. februar 2011 na spletnem naslovu [http://www.mg.gov.si/si/delovna\\_podrocja/podjetnistvo\\_in\\_konkurencnost/akcijski\\_nacrt\\_za\\_izvajanje\\_akta\\_za\\_mala\\_podjetja/](http://www.mg.gov.si/si/delovna_podrocja/podjetnistvo_in_konkurencnost/akcijski_nacrt_za_izvajanje_akta_za_mala_podjetja/)
3. Avsec, D. (2010, 17. februar). *Premagovanje tveganja prebivalstva, podjetij, države – skupnosti v razvoju družbene odgovornosti*. Sekcija za promocijo Univerzalnega temeljnega dohodka. Najdeno dne 8. januarja 2011 na spletnem naslovu [http://www.zofijini.net/utd\\_premagovanje.html](http://www.zofijini.net/utd_premagovanje.html)
4. Appelbaum, B., & Lichtblau, E. (2010, 9. maj). »Banks Lobbying Against Derivates Trading Ban«, *The New York Times*. Najdeno 22. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.nytimes.com/2010/05/10/business/10lobby.html>
5. Banka Slovenije Evrosistem (2009, december). *Stabilnost slovenskega bančnega sistema*. Finančna stabilnost. Ljubljana: Banka Slovenije Evrosistem, 2009.
6. Belak, J. (1993). *Podjetništvo, politika podjetja in management*. Maribor: Založba Obzorja.
7. Bohinc, A. (2010). Na poti v deflacijsko depresijo. *Kapital*, letnik XX, 502, 16–18.
8. Dajčman, S. (2003). Izzivi bančnega financiranja malih in srednji podjetij v Sloveniji in EU. *Slovenski podjetniški observatorij*, Maribor, str. 17–20.
9. Dajčman, S. (2010, 30. april). Oživitev gospodarske rasti. *Denar*, št. 7, letnik XX, str. 26.
10. Drnovšek, N. (2005). *Oblike in vrste zavarovanja naložb* (pripravniska naloga). Ljubljana: Abanka Vipava d.d.
11. Erbida Golob, M. (1997). Vloga revizorja pri odkrivanju prevar in nezakonitih dejanj. *Zbornik referatov 29. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji* (str. 23–249). Portorož: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
12. Filipič, D., & Mlinarič, F. (1999). *Temelj podjetniškega financiranja*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
13. *Financiranje s podjetji: Factoring*. Najdeno 1. februarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.volksbank.si/podjetja/financiranje/factoring.asp>
14. Finančni instrument. (b.l.) V *Finančni slovar*. Najdeno 18. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.financnislovar.com/definicije/financni-instrument.html>
15. Glas, M., Mramor, D., Drnovšek, M., Mirtič, D., Ivanjko, Š., Knez, R., Pšeničny, V., Penca, P., & Vadnjal, J. (2002). *Projekt izgradnje celovitega sistema ugodnejšega financiranja malih in srednjih podjetij po sistemu držav Evropske unije*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
16. *Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2009*, (2010, 7. januar). Najdeno 14. novembra 2010 na spletnem naslovu: [http://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija\\_LP\\_GD\\_zadruga\\_2009.pdf](http://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija_LP_GD_zadruga_2009.pdf)
17. *Informacija o poslovanju gospodarskih družb po skupinah v Republiki Sloveniji v letu 2009*, (2010, 7. januar). Najdeno 14. novembra 2010 na spletnem naslovu: [http://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija\\_LP\\_GD\\_zadruga\\_2009.pdf](http://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija_LP_GD_zadruga_2009.pdf)



18. Janša, J. (2010, 18. marec). Nelikvidnost ostaja največji problem gospodarstva. *Poslovni dnevnik*. Najdeno dne 20. decembra 2010 na spletnem naslovu [http://www.dnevnik.si/poslovni\\_dnevnik/1042346052](http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/1042346052)
19. Kamhi, B. (2003). *Kaj vemo o bančnih poslih*. Ljubljana: Združenje bank Slovenije, Gospodarsko interesno združenje.
20. Kragelj, M. (2006). *Bančno financiranje podjetij: mala in srednja podjetja v Sloveniji* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
21. Kraljič, J. (2003). *Politika Evropske unije do podjetniškega sektorja s poudarkom na financiranju malih in srednjih podjetij* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
22. Kukec, B., & Mežnar D. (2004). Veliki pravni priročnik za podjetnike. *Arkadija*, Ljubljana, str. 489.
23. Kunšek, M., Tovornik, T., & Cigrovski, J. (2010). Obvladovanje tveganja je ena od osnovnih nalog vodstvenih organov; Gospodarske družbe; Splošni predpisi. *Pravna praksa*, 67, 48/2010.
24. Medvešek, B. (2008). Finančni derivativi in trgi derivativov. *Naše gospodarstvo*, 54 (3/4), 11–121.
25. Petrovič, V. (2004). Neizkoriščena priložnost. *Glas gospodarstva*, februar 2004, str. 25.
26. Pinterič, J. (2004). Skladi tveganega kapitala. *Glas gospodarstva*. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije, št. 2, str. 27–28.
27. Plestenjak, S. (2010). Razsežnosti krize za bančni sistem se še razkrivajo. *Gospodarstvo*. Najdeno 22. decembra 2010 na spletnem naslovu [http://www.siol.net/gospodarstvo/2010/05/kriza\\_bancni\\_sistem.aspx](http://www.siol.net/gospodarstvo/2010/05/kriza_bancni_sistem.aspx)
28. *Poslovni angeli Slovenije: Tvegani kapital*. Najdeno 1. februarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.poslovniangeli.si/domov/tvegani-kapital/viri-financiranja-podjetij.aspx>
29. Rajterič, M. (2009). *Vpliv globalne finančne krize na slovensko avtomobilsko industrijo* (diplomsko delo). Ljubljana: Fakulteta za upravo.
30. *Razpisi*. Najdeno 1. februarja na spletnem naslovu <http://www.obcine.net>
31. Ribnikar, I. (2010). Izvedeni finančni instrumenti ali finančni derivativi in finančna kriza. *Bančni vestnik*, letnik 59, 6, str. 9–21.
32. Rošker, M. (2009). Tveganje prevar pomembnejše v času finančne krize. *Revizor*, 3/09, str. 8–33.
33. *Sklad tveganega kapitala*. Najdeno 1. februarja 2011 na spletnem naslovu [www.pannep.si](http://www.pannep.si)
34. Statistični urad Republike Slovenije. (2010). *Poslovanje podjetij po dejavnostih in velikostnih razredih, podrobni podatki; Slovenija – začasni podatki*. Najdeno 29. novembra 2010 na spletnem naslovu [http://www.stat.si/novica\\_prikazi.aspx?id=3578](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=3578) in [http://www.stat.si/novica\\_prikazi.aspx?id=2778](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=2778)
35. STA (2010a, 2. marec). Posvet GZS: Plačilna nedisciplina in nelikvidnost velika problema slovenskih podjetij. *Poslovni dnevnik*. Najdeno 18. decembra 2010 na spletnem naslovu [http://narocanje.dnevnik.si/poslovni\\_dnevnik/1042341779](http://narocanje.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/1042341779)

36. STA (2010b, 6. julij). Študija Evropske komisije: Slovenska podjetja med najbolj mednarodno dejavnimi v Evropi. *Delo*. Najdeno 20. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.delo.si/clanek/112477>
37. Stojčevska, A., & Filipan, T. (2004). Financing of SME-s in SKB Banka. *Okrogla miza o financiranju malih in srednjih podjetij v Sloveniji*. Laško: Pospeševalni center za malo gospodarstvo.
38. Špacapan Olenšek, B., & Kacjan, J. (2010, 30. avgust). V boju proti neplačnikom. *Kapital*, letnik 59, 10, 26–36.
39. Štiblar, F., & Ahtik, M. (2008). Položaj slovenskega bančništva v EMU. *Bančni vestnik*, 37 (1/2), 25–39.
40. Tajnikar, M. (1993). Tvegano poslovanje. *Knjiga o gazelah in rastočih poslih*. Ljubljana: Gea College.
41. Tomanovič, M. (1999). *Pomen malih in srednjih podjetij v Sloveniji pri vključevanju v Evropsko unijo*, 1(4).
42. *Trg dela in zaposlovanje*. Najdeno dne 1. februarja 2011 na spletnem naslovu [http://www.mdds.gov.si/si/delovna\\_podrocja/trg\\_dela\\_in\\_zaposlovanje/](http://www.mdds.gov.si/si/delovna_podrocja/trg_dela_in_zaposlovanje/)
43. Urh, P. (2001). Naj cveti tisoč agencij. *Gospodarski vestnik*, 43, 70–72.
44. Zakon o trgu finančni instrumentov. *Uradni list RS* št. 67/2007, 100/2007 popr., 69/2008, 40/2009.
45. Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnemu prenehanju (ZFPPIPP). *Uradni list RS* št. 126/2007, 40/2009, 59/2009, 52/20101, 106/2010.
46. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1). *Uradni list RS* št. 42/2006, 60/2006 popr., 27/2007-ZDSU-B, 22/2007-ZSReg-B, 67/2007-ZTFI, 100/2007 popr., 10/2008, 68/2006, 23/2009 Odl. US: U-I-268/06-35, 42/2009, 65/2009-UPB3, 83/2009 Odl. US: U-I-165/08, Up-1772/08-14, Up-379/09-8.
47. Zorko, N. (2003). Bankam bodo kmalu ostala le še mala podjetja. *Gospodarski vestnik*, 16, str. 15–17.
48. Žugelj, D., Penca, P., Slavnič, N., Žunec, B., & Vadnjal, J. (2001), *Tvegani kapital*. Ljubljana: Lisac & Lisac d.o.o.