

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**BANČNO-PODJETNIŠKO SODELOVANJE V SLOVENIJI S POUDARKOM NA
BANČNEM FINANCIRANJU MALIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETIJ PRED
IN PO VSTOPU SLOVENIJE V EVROPSKO UNIJO**

Ljubljana, junij 2007

MARTA REBOLJ ZUPANČIČ

IZJAVA

Študentka MARTA REBOLJ ZUPANČIČ izjavljam, da sem avtorica tega magistrskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom prof. dr. IVAN-a RIBNIKAR-ja, in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 26. 6. 2007

Podpis: _____

VSEBINA

1	UVOD	1
2	FINANCIRANJE PODJETIJ	3
2.1	Pojem in oblike virov financiranja podjetij	3
2.2	Dejavniki financiranja podjetij	6
2.3	Financiranje podjetij z vidika posojilojemalca	6
2.3.1	Investicijsko načrtovanje	6
2.3.2	Struktura virov financiranja	8
2.3.3	Politika dividend	8
2.4	Financiranje z vidika posojilodajalca	9
2.4.1	Boniteta oziroma kakovost podjetja kot komitenta poslovne banke	11
2.4.2	Določitev zgornje meje zadolževanja	12
2.4.3	Instrumenti zavarovanja vračila kredita	13
3	SLOVENSKO BANČNIŠTVO, EVROPSKA UNIJA (EU), EVRO TER RAZMERJA MED BANKAMI IN MSP	15
3.1	Opredelitev malih in srednje velikih podjetij (MSP) v Sloveniji in njihov pomen za gospodarstvo	15
3.2	Bančni sistem v Sloveniji	17
3.3	Novi baselski sporazum (Basel II) in MSP	24
3.3.1	Glavni cilji in kratka predstavitev novega baselskega sporazuma	24
3.3.2	Obravnava MSP po Baslu II	27
3.4	Nekateri novi pogoji delovanja bančno-finančnega sektorja po prevzemu evra	31
3.5	Ponudba novih bančnih storitev	35
4	IZSLEDKI NEKATERIH ANALIZ IN RAZISKAV O BANČNO-PODJETNIŠKEM SODELOVANJU V SLOVENIJI	36
4.1	Problemi financiranja MSP	37
4.1.1	Informacijski tok med podjetji in bankami ter asimetričnost informacij	39
4.1.2	Upniško financiranje MSP kot ovira pri njihovem razvoju	41
4.2	Bančno-podjetniško sodelovanje z vidika MSP	44
5	POLITIKA EU, VLOGA DRŽAVE IN BANK PRI ZMANJŠEVANJU FINANČNIH OMEJITEV MSP	46
5.1	Kohezijska politika EU	46
5.2	Finančni instrumenti v okviru podjetniške politike EU	47
5.3	Država in banke ter njihova vloga pri financiranju MSP	48
5.3.1	Ministrstva	51
5.3.2	Slovenski podjetniški sklad, ostali skladi in občinski viri	53
5.3.3	Državna garancijska shema	57
5.3.4	Regionalne garancijske sheme	59
5.4	Primer regionalne garancijske sheme: Garancijska shema za Zasavje (GSZ)	61
5.4.1	Predstavitev in cilji GSZ	61
5.4.2	Delovanje GSZ	64
5.4.3	Rezultati garancijske sheme po letih	65
6	NEKATERE ZNAČILNOSTI POSLOVANJA MSP V SLOVENIJI Z BANKAMI PRED VSTOPOM SLOVENIJE V EU IN PO NJEM	66
6.1	Bančno financiranje MSP	66

6. 2	Uporaba bančnih poslov (razen bančnega financiranja) pri MSP	71
6. 3	Dejavniki vrednotenja kakovosti ponudbe bank s strani MSP.....	78
6. 4	Glavna banka MSP.....	79
6. 5	Mnenja MSP o kakovosti storitev bank, pridobivanju virov iz tujine in investiranju na tuje trge.....	84
7	SKLEP.....	88
	LITERATURA	91
	VIRI.....	93
	PRILOGE	1

KAZALO SLIK

Slika 1: Viri financiranja podjetja	3
Slika 2: Načini lastniškega in dolžniškega financiranja.....	5
Slika 3: Proces finančnega posredovanja	9
Slika 4: Število bank v Sloveniji od leta 1997 do 31. 3. 2007	20
Slika 5: Rast nominalne bilančne vsote vseh bank v Republiki Sloveniji od leta 1991 do 2006 (v milijardah tolarjev).....	20
Slika 6: Izhodiščne obrestne mere za prvovrstne komitente za kratkoročne kredite za tekoče poslovanje v Sloveniji za obdobje od decembra 1997 do novembra 2006	22
Slika 7: Zmanjševanje asimetrije informacij skozi posojilni proces.....	39
Slika 8: Obrestna mera pridobljenih kreditov kot ovira pri financiranju podjetništva v Sloveniji v letih 2002, 2003 in 2005.....	42
Slika 9: Odobreni znesek kredita kot ovira pri financiranju podjetništva v Sloveniji v letih 2002, 2003 in 2005.....	42
Slika 10: Kratka odplačilna doba kredita kot ovira pri financiranju podjetništva v Sloveniji v letih 2002, 2003 in 2005.....	43
Slika 11: Zavrnitev kreditnega zahtevka kot ovira financiranja podjetništva v Sloveniji v letih 2002, 2003 in 2005.....	43
Slika 12: Sodelovanje z bankami kot ovira financiranja podjetništva v Sloveniji v letih 2002, 2003 in 2005.....	44
Slika 13: Zmanjševanje finančnih omejitev MSP	48
Slika 14: Postopek izvajanja državne garancijske sheme za mala in srednje velika podjetja za obdobje 2003–2006	58
Slika 15: Model učinkovitega financiranja podjetniških projektov, ki temelji na treh virih	60
Slika 16: Model regionalne garancijske sheme in sovlagateljstva	60
Slika 17: Prikaz postopka dodeljevanja garancij, posojil v okviru GSZ.....	63
Slika 18: Prikaz delovanja GSZ	64
Slika 19: Povpraševanje podjetij v Sloveniji po kratkoročnih tolarskih kreditih do 1 leta (KK) in dolgoročnih tolarskih kreditih nad 1 letom (DK) v letih 2001, 2003 in 2005.....	66
Slika 20: Povpraševanje podjetij v Sloveniji po refinanciranju (REF.) in faktoringu (FAKT.) v letih 2001, 2003 in 2005.....	67
Slika 21: Povpraševanje podjetij v Sloveniji po forfeiranju (FORF.) in odpiranju kreditnih linij (KL) v letih 2001, 2003 in 2005.....	68
Slika 22: Povpraševanje podjetij v Sloveniji po posebnih poslih (PP) v letih 2001, 2003 in 2005 ter po financiranju projektov (FP) v letih 2003 in 2005.....	69
Slika 23: Povpraševanje podjetij v Sloveniji po lizingu (LIZ.) in limitu (LIM.) v letih 2001, 2003 in 2005.....	69
Slika 24: Povpraševanje podjetij v Sloveniji po financiranju nepremičnin (FN) in izvoza (FI) v letih 2001, 2003 in 2005.....	70
Slika 25: Povpraševanje podjetij v Sloveniji po deviznih kreditih (KD) in najemanju kreditov iz tujine (KT) v letih 2001, 2003 in 2005.....	71

Slika 26: Uporaba bančnih poslov iz skupine računov in plačil pri malih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005.....	71
Slika 27: Uporaba bančnih poslov iz skupine depozitov, varčevanja in naložb pri malih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005	73
Slika 28: Uporaba bančnih poslov iz skupine dokumentarnih poslov in svetovanja pri malih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005	73
Slika 29: Uporaba bančnih poslov iz skupine drugih storitev pri malih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005.....	74
Slika 30: Uporaba bančnih poslov iz skupine računov in plačil pri srednje velikih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005	75
Slika 31: Uporaba bančnih poslov iz skupine depozitov, varčevanja in naložb pri srednje velikih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005	76
Slika 32: Uporaba bančnih poslov iz skupine dokumentarnih poslov in svetovanja pri srednje velikih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005.....	76
Slika 33: Uporaba bančnih poslov iz skupine drugih storitev pri srednje velikih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005	77
Slika 34: Dejavniki vrednotenja kakovosti ponudbe bank s strani malih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005.....	78
Slika 35: Dejavniki vrednotenja kakovosti ponudbe bank s strani srednjih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005.....	79
Slika 36: Glavna banka in MSP v Sloveniji v letih 2001, 2003, 2005.....	80
Slika 37: Pogostost zamenjave glavne banke pri malih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003, 2005.....	80
Slika 38: Pogostost zamenjave glavne banke pri srednje velikih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003, 2005	81
Slika 39: Razlogi zamenjave glavne banke pri malih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003, 2005.....	81
Slika 40: Razlogi zamenjave glavne banke pri srednje velikih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003, 2005	82
Slika 41: Mnenja malih podjetij v Sloveniji v letih 2001 in 2005 o motečih dejavnikih pri njihovi glavni banki.....	83
Slika 42: Mnenja srednje velikih podjetij v Sloveniji v letih 2001 in 2005 o motečih dejavnikih pri njihovi glavni banki	83
Slika 43: Mnenja malih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o kakovosti storitev bank	84
Slika 44: Mnenja srednje velikih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o kakovosti storitev bank	84
Slika 45: Mnenja malih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o pridobivanju virov iz tujine.....	85
Slika 46: Mnenja srednje velikih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o pridobivanju virov iz tujine	86
Slika 47: Mnenja malih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o investiranju na tuje trge	86

Slika 48: Mnenja srednje velikih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o investiranju na tuje trge.....	87
---	----

KAZALO TABEL

Tabela 1: Viri lastniškega financiranja glede na fazo razvoja podjetja.....	5
Tabela 2: Zakonska merila za mala in srednje velika podjetja v Sloveniji	16
Tabela 3: Razdelitev bank po sedežu v Sloveniji dne 31. 3. 2007	19
Tabela 4: Bilančna vsota in tržni deleži največjih bank v Sloveniji v letih 2000 in 2005	21
Tabela 5: Primerjava glavnih značilnosti starega in novega kapitalskega sporazuma.....	25
Tabela 6: Uteži podjetniške izpostavljenosti.....	30
Tabela 7: Nekateri novosti v ponudbi navedenih bank za leto 2004.....	35
Tabela 8: Temeljne povezave med spremenljivkami, ko posredno merijo stopnjo asimetrije informacij in sestavo kapitala.....	41
Tabela 9: Ocene slovenskih MSP v letu 2002 o tem, kaj naj poslovne banke spremenijo pri poslovanju z njimi (v %)	45
Tabela 10: Realizacija Sklada v letih 2003 in 2005 (v tisoč SIT).....	54
Tabela 11: Analiza odobrenih posrednih kreditov po bankah v letih 2003 in 2005	54
Tabela 12: Rezultati razpisov GSZ od leta 1997 do 2006 (zneski so v SIT)	65

1 UVOD

Slovensko gospodarstvo se z vstopom v Evropsko unijo (EU) sooča s problemi prilagajanja novim razmeram. Mala in srednje velika podjetja (MSP) so priznana kot potencialno najbolj dinamičen del gospodarstva, zlasti tisti del MSP, ki je konkurenčno sposoben za nastop na razvitih trgih in dosega visoko dodano vrednost. Na drugi strani pa se MSP soočajo s številnimi ovirami in problemi. Splošno sprejeta ocena je, da so težave na področju financiranja glavna ovira MSP, saj so le ta, v primerjavi z velikimi podjetji, bolj odvisna od neposrednih institucionalnih denarnih sredstev, kot so bančni limiti, kratkoročna in dolgoročna posojila.

Financiranje je ena temeljnih poslovnih funkcij podjetja za nemoten potek poslovanja in razvoj podjetja. Na odločitev podjetja o virih financiranja vplivajo številni dejavniki, ki imajo neposredne ali posredne učinke na dostopnost in ceno posameznih virov. Odločiti se morajo predvsem med lastnimi in zunanjimi viri. Pri tem si predvsem prizadevajo oblikovati optimalno finančno in kapitalsko strukturo, ki se odraža v boljših poslovnih rezultatih in tudi v povečanju vrednosti podjetja. Za večino podjetij je bančno financiranje najpomembnejši vir zunanjega financiranja. Če pogledamo na financiranje podjetij z vidika banke (oziroma finančne institucije), mora le-ta za preživetje v konkurenčnem boju finančnih posrednikov oblikovati svoje naložbe (kredite) v takšni obliki, da bo privlačna za posojilojemalce, in takšno ponudbo storitev, da bo zadovoljila tudi varčevalce.

Za razvoj slovenskega bančništva so posebej pomembni trendi v evropskem bančništvu. Slovenija kot članica Evropske monetarne in gospodarske unije (EMU) prevzema skupno denarno politiko, ki jo vodi Evropska centralna banka (ECB). Vpliv enotne denarne politike na gospodarstvo je v Sloveniji razmeroma hiter, saj je struktura finančnega trga predvsem kratkoročna, vloga nebančnega financiranja gospodarstva pa majhna. Poleg tega potekajo v bančništvu tudi nekatere druge strukturne spremembe, povezane z globalizacijo in razvojem informacijske tehnologije.

Gonilo gospodarskega razvoja v Sloveniji so pred osamosvojitvijo predstavljala velika podjetja, vendar se je že na koncu 80-ih let v strukturi slovenskega gospodarstva začel povečevati pomen MSP. S sprejetjem Zakona o podjetjih v letu 1988 in razpadom velikih državnih podjetij po letu 1990 se je struktura podjetij v gospodarstvu začela spreminjati v prid MSP. Reforme poslovnega sektorja po osamosvojitvi, podprte s spremembami zakonodaje in ukrepi ekonomske politike, so bile usmerjene v spodbujanje razvoja zasebnega sektorja, preoblikovanje organizacij združenega dela v gospodarske družbe in v izgradnjo tržnega poslovnega okolja. V Sloveniji se je s tem začelo novo obdobje v razvoju MSP. Njihova vloga postaja čedalje pomembnejša tako z vidika zagotavljanja novih delovnih mest, inovativnosti in razvoja ter ustvarjanja velikega deleža dodane vrednosti, kakor tudi z vidika krepitve konkurenčnega okolja. Velikostna struktura

podjetij v slovenskem gospodarstvu je v 90-ih letih postala primerljiva s strukturo ostalih razvitih gospodarstev (Žakelj, 2004, str. 31).

Zaradi prilagajanja slovenskega gospodarstva in bančništva razmeram v EU, čedalje pomembnejše vloge MSP v slovenskem gospodarstvu ter težav MSP na področju financiranja želim predstaviti bančno-podjetniško sodelovanje v Sloveniji, še posebej na področju bančnega financiranja pred vstopom Slovenije v EU in po njem. Predstavljam tudi druge zunanje vire financiranja (ministrstva, občine, skladi, garancijske sheme), ki se vključujejo v razvoj MSP – pogosto tudi v sodelovanju z bankami. S predstavitvijo konkretnega primera delovanja garancijske sheme omogočam razumevanje povezovanja države in bank pri financiranju MSP. Z izsledki raziskav o bančno-podjetniškem sodelovanju v Sloveniji omogočam razumevanje omenjenih razmerij z različnih vidikov. Z raziskavo nekaterih značilnosti poslovanja MSP z bankami (v Sloveniji pred vstopom v EU in po njem – po mnenju podjetij) podajam izsledke o uporabi in kakovosti storitev bank pred vstopom Slovenije v EU in po njem.

Cilj magistrskega dela je:

1. Opredeliti ključne značilnosti financiranja podjetij, raziskati nekatere nove pogoje delovanja v slovenskem bančništvu po vstopu Slovenije v EU in pojasniti vlogo države in bank pri financiranju MSP.
2. Raziskati določene značilnosti sodelovanja slovenskih MSP z bankami pred vstopom Slovenije v EU in po njem.

Hipotezi sta naslednji:

1. Tudi po vstopu Slovenije v EU in ob nekaterih drugih strukturnih spremembah v bančništvu so banke za MSP v Sloveniji najpomembnejše finančne institucije.
2. Z vstopom Slovenije v EU so državi, bankam in MSP odprte nove možnosti pri zmanjševanju finančnih omejitev MSP.

V delu uporabljam naslednji metodi raziskovanja:

- Raziskovanje sekundarnih virov podatkov: študij strokovne literature domačih in tujih avtorjev, prispevki, viri in članki s področij bančništva, financiranja podjetij in kohezijske politike EU, študij raziskav o izzivih bančnega financiranja MSP v Sloveniji in EU, o (ne)zadovoljstvu podjetnikov in ostalih strokovnjakov na temo sodelovanja z bankami in ostalimi institucijami, o stanju podjetništva v Sloveniji ter o finančni podpori MSP v Sloveniji.
- Analiza primarnih podatkov o garancijski shemi in o značilnostih poslovanja slovenskih MSP z bankami v letih 2001, 2003 in 2005.

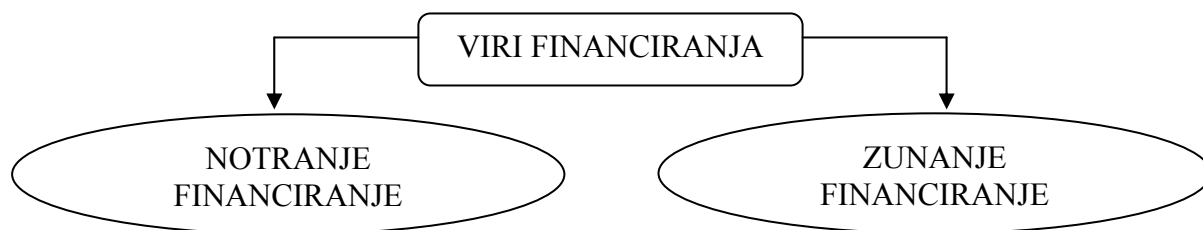
V magistrskem delu obravnavam problematiko najprej teoretično, nato še na podlagi empiričnih podatkov, kjer navajam konkreten primer delovanja garancijske sheme in rezultate raziskave o značilnostih sodelovanja slovenskih MSP z bankami v letih 2001, 2003 in 2005.

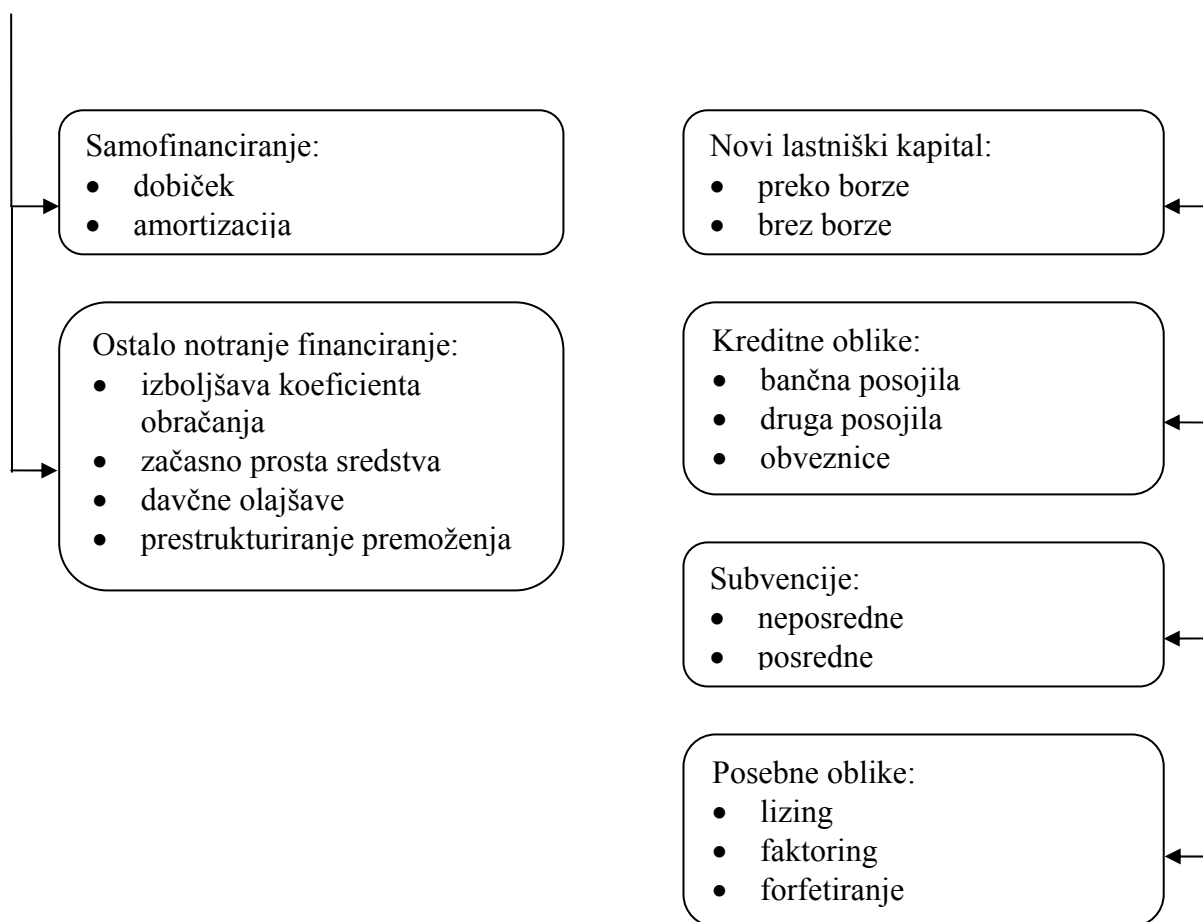
2 FINANCIRANJE PODJETIJ

2.1 *Pojem in oblike virov financiranja podjetij*

Proces odločanja o priskrbi raznih virov financiranja imenujemo financiranje in obsega aktivnosti ugotavljanja potrebnih sredstev in pridobivanja virov financiranja (Gregorec, 2002, str. 16). Finančno funkcijo v podjetju obravnava večina avtorjev kot eno osnovnih poslovnih funkcij, vendar so opredelitve njenih nalog različne. Najširše sprejeta opredelitev nalog finančne funkcije omenja različne vidike funkcije financiranja, kot so: priskrbovanje in uporaba sredstev, vračanje sredstev in preoblikovanje obveznosti do virov sredstev. Finančne posledice vsake poslovne odločitve se kažejo v velikosti in sestavi premoženja in kapitala ter v finančnih tokovih. Tudi če ima podjetje dober proizvod, trženje in razvoj, lahko slabo vodeno financiranje pripelje do zloma podjetja (Kramar, 2005, str. 9–10).

Slika 1: Viri financiranja podjetja





Vir: Rebernik in Repovž, 2000, str. 88

Slika (glej Sliko 1, na str. 3) prikazuje vire financiranja podjetja na zunanje in notranje, kot jih delita Rebernik in Repovž. V skladu s tem spadajo med notranje vire nerazdeljeni dobiček, amortizacija ter drugi notranji viri (ki jih dobimo s postopki prestrukturiranja premoženja, z davčnimi olajšavami). Med zunanje vire financiranja štejemo kapitalske vloške, kreditne oblike financiranja, subvencije ter posebne oblike financiranja, kot so lizing (zakup) (Rebernik, Repovž, 2000, str. 88), faktoring (način zunanjega (re)financiranja na podlagi globalnega ali skupinskega odstopa še nedospelih in/ali bodočih kratkoročnih trgovinskih terjatev, običajno z okvirno dolgoročno oziroma »trajno« (»pred«)pogodbo) (Jus, 2005a, str. 18, 20) in forfeťiranje (poseben instrument srednjeročnega financiranja mednarodne trgovine, z uporabo katerega prodajalec posamezne dane srednjeročne kredite svojim kupcem »spremeni v posle s takojšnjim plačilom« in ki izvoznike hkrati učinkovito štiti tudi pred riziki plačil njihovih kupcev (dolžnikov) (Jus, 2005b, str. 19, 20).

Z vidika lastništva razlikujemo lastniški in dolžniški kapital. Med lastniški kapital štejemo vse notranje vire ter nekatere zunanje vire. Med dolžniški kapital pa štejemo kreditne oblike kapitala ter posebne oblike financiranja podjetja (Rebernik, Repovž, 2000, str. 88).

Lastniški kapital predstavlja dolgoročni vir financiranja poslovanja podjetja in njegove rasti (Tajnikar, 2000, str. 209). Lastniški kapital je neto vrednost, saj je razlika med vrednostjo premoženja (sestavljajo ga lastninske pravice in terjatve, ki ga podjetje izkazuje v aktivih svoje

premoženjske bilance) in dolgovi, ki so izkazani v pasivi, in skupaj z lastniškim kapitalom sestavljata celotni kapital podjetja (Lončar, 1995, str. 110).

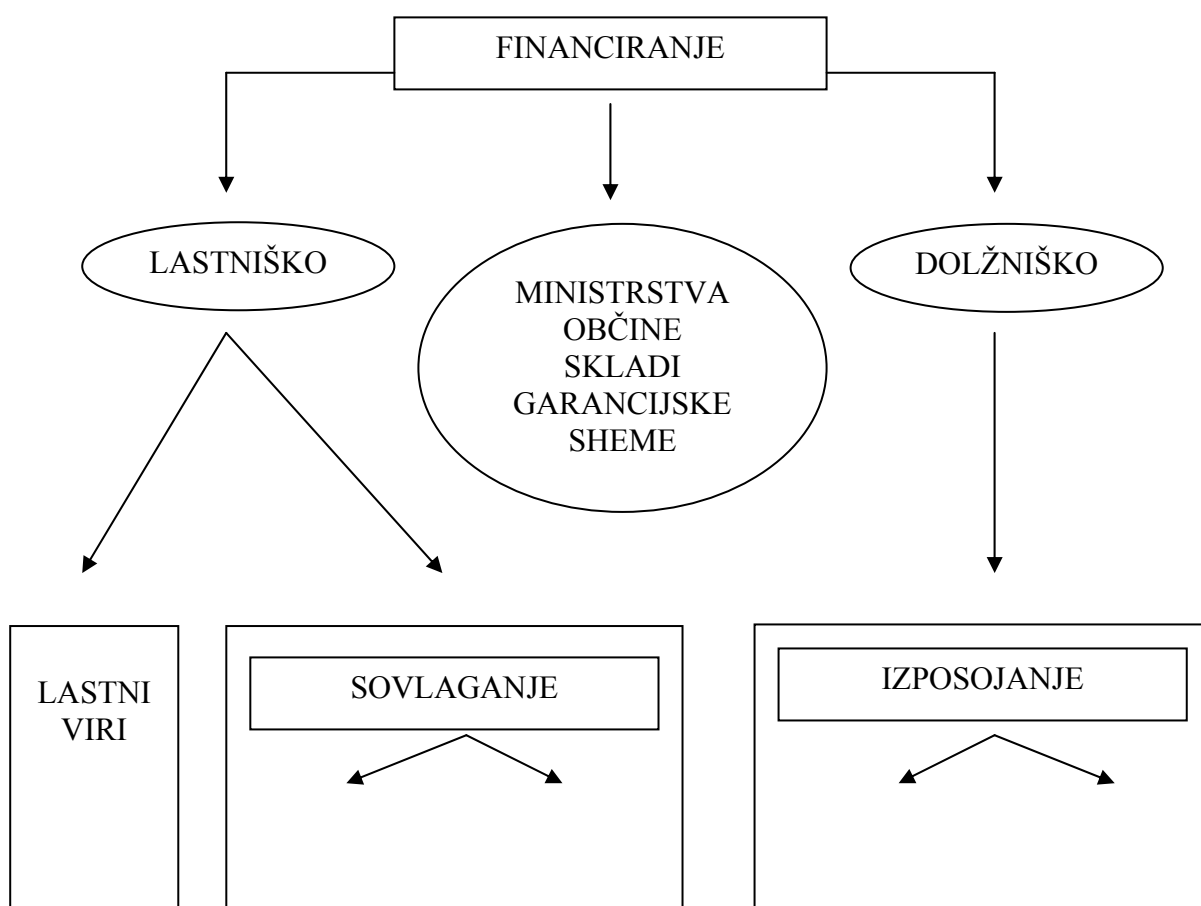
Pri dolžniškem kapitalu gre v celoti za zunanje financiranje. V nasprotju z lastniškim kapitalom predstavlja dolžniški kapital začasne vire sredstev. S strani upnika so to terjatve do podjetja. Dolžniški kapital se naprej deli, glede na ročnost, na kratkoročni dolžniški kapital, ki ga predstavljajo obveznosti, ki zapadejo v plačilo znotraj enega leta, in dolgoročni dolžniški kapital, katerega obveznosti imajo rok dospelosti daljši od enega leta (Lončar, 1995, str. 114).

Tabela 1: Viri lastniškega financiranja glede na fazo razvoja podjetja

Faza razvoja podjetja	Najpomembnejši viri lastniškega financiranja
0. organiziranje in načrtovanje	lastniki in neformalni viri
1. podjetje je ustanovljeno, proizvodi ali storitve pripravljeni za proizvodnjo	finančne institucije rizičnega kapitala in neformalni viri
2. pretekli podatki o poslovanju obstajajo: finančna analiza je možna	tudi nekatere druge finančne institucije
3. faza bistvene širitve	možnost odprte prodaje lastniških vrednostnih papirjev
4. zrelo in trdno podjetje	zadržani dobički in odprte prodaje

Vir: Mramor, 1993, str. 81

Slika 2: Načini lastniškega in dolžniškega financiranja





Vir: Urh, 2001, str. 70

Razlikovanje med lastniškim in dolžniškim financiranjem je uporabno, saj omenjena načina financiranja različno vplivata na denarni tok podjetja. V veliki meri je vir financiranja določen s tem, koliko sredstev potrebuje podjetje, kdaj jih potrebuje in ali zahteva lastniška ali dolžniška sredstva (Kramar, 2005, str. 14).

2.2 Dejavniki financiranja podjetij

Na odločitev podjetja o virih financiranja vplivajo številni dejavniki, ki imajo neposredne ali posredne učinke na ceno in dostopnost posameznih virov. Razdelimo jih lahko na naslednje sklope (Groznič et al., 2003, str. 98):

- ekonomski dejavniki: sem spadajo npr. davki, stroški stečaja, obrestne mere in stroški izdaje vrednostnih papirjev, ki pomenijo neposredno merljive stroške oziroma korist posameznih virov financiranja,
- institucionalni dejavniki: z njimi razumemo institucionalno ureditev okolja, v katerem se podjetje financira, npr. regulacijo finančnega sistema, stopnjo zaščite vlagateljev (lastnikov in upnikov), zahteve po preglednosti poslovanja in razkritju informacij, ki posredno vplivajo na razvitost posameznih segmentov finančnega sistema v državi in s tem na dostopnost posameznih virov financiranja,
- psihološki dejavniki: mednje spada predvsem nagnjenost k tveganju, ki posredno vpliva na stopnjo asimetrije informacij na trgu in institucionalno ureditev okolja.

2.3 Financiranje podjetij z vidika posojilojemalca

Vsako podjetje poskuša maksimirati vrednost premoženja lastnikov kapitala, saj naj bi bil to cilj njegovega poslovanja. Pri tem odgovarja na tri vprašanja (Rudež, 2002, str. 20):

- Kakšno naložbeno možnost naj izbere?
- Kako naj izbrano naložbo financira?
- Kako naj razporeja finančni izid, ki se oblikuje z realizacijo izbrane naložbe?

Za kriterij ocenjevanja vpliva finančne politike podjetja na njegovo poslovanje lahko uporabimo tržno vrednost podjetja, kot cilj pa njegovo maksimalno tržno vrednost.

2.3.1 Investicijsko načrtovanje

Poslovanje podjetja lahko usmerja vrsta različnih ciljev. Najpogosteje navedeni cilji poslovanja podjetja so maksimiranje dobička, maksimiranje prodaje, maksimiranje tržnega deleža, preživetje ali doseganje zadovoljive ravni dobička. Vzemimo, da je cilj poslovanja podjetja v razmerah negotovosti na popolnem trgu kapitala maksimiranje tržne vrednosti podjetja. Ko podjetje sledi temu cilju, tudi ustrezno kombinira tako donosnost kot tudi tveganje svojih naložb in omogoča imetnikom lastniških vrednostnih papirjev, da maksimirajo koristnost svoje potrošnje (Mramor, 1991, str. 34).

Investicijsko načrtovanje pomeni načrtovanje izdatkov za sredstva, katerih denarni toki bodo trajali dlje od enega leta. V podjetjih se neprestano odvija proces analiziranja potencialnih projektov. Za medsebojno primerljivost projektov je treba bodoče donose projektov, ki nastopajo v različnih časovnih trenutkih, preoblikovati na skupen imenovalec. V pomoč investicijskemu načrtovanju v podjetju je bilo razvitih več različnih metod za primerjanje projektov ter odločitve o njihovi ekonomičnosti. V praksi sta se najbolj uveljavili metoda izračuna neto sedanje vrednosti ter metoda interne stopnje donosa (Brigham, Gapenski, 1996, str. 211–244).

- Neto sedanja vrednost projekta je seštevek vseh pričakovanih denarnih tokov projekta (vložkov ter donosov), diskontiranih s stroški financiranja projekta. Pove nam, koliko denarja bi morali imeti danes, da bi z njegovo naložbo z določeno donosnostjo v določenem času dosegli določeno prihodnjo vrednost. Projekt je upravičen, če je neto sedanja vrednost večja od nič.
- Interna stopnja donosa je tista diskontna stopnja, pri kateri je neto sedanja vrednost nič in tako izenači sedanjo vrednost bodočih donosov projekta s sedanjo vrednostjo vložkov v projekt. Projekt je upravičen, če je interna stopnja donosa projekta višja od stroškov kapitala.

Metoda neto sedanje vrednosti velja za najboljšo metodo ocenjevanja naložb, saj pokaže, za koliko se bo z izvedbo projekta povečala vrednost podjetja. Izvaja se v štirih fazah. Najprej je potrebno oceniti potrebne vloške v projekt, nato pričakovane donose projekta ter pri tem upoštevati stopnjo tveganja, nadalje določiti stroške virov financiranja projekta ter na koncu izračunati neto sedanjo vrednost projekta. Sam izračun neto sedanje vrednosti je relativno enostaven. Najprej je potrebno za vsak pričakovan donos projekta v različnih časovnih trenutkih izračunati sedanjo vrednost, te vrednosti pa nato sešteti. Enačba za izračun neto sedanje vrednosti je (Brigham, Gapenski, 1996, str. 211–244):

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t}$$

CF_t pričakovan donos v času t

k strošek virov sredstev projekta

2. 3. 2 Struktura virov financiranja

Podjetja si predvsem prizadevajo oblikovati optimalno finančno in kapitalsko strukturo, ki se odraža v boljših poslovnih rezultatih in tudi v povečanju vrednosti podjetja. Finančna struktura pomeni desno stran premoženjske bilance stanja in nam pove, kako se financirajo aktiva, ki jih ima podjetje, ter pri tem upošteva vse dolgove, tudi kratkoročne. Kapitalska struktura pomeni prav tako desno stran bilance stanja, vendar samo tisti del, kjer naj bi šlo za kapital, kratkoročni dolgovi pa se ne upoštevajo. Čeprav tuji avtorji pogosto ne razlikujejo med obema pojmom, Ribnikar pravi, da je to razlikovanje pomembno v tranzicijskih državah, kjer se podjetja v veliki meri financirajo s kratkoročnimi dolgovi (Ribnikar, 2000, str. 54). Najpomembnejši dejavniki sestave kapitala, kot jih našteva Duhovnik, so (1995, str. 135–151): poslovno tveganje (ki ga vsebuje dejavnost podjetja – čim večje je, tem nižja je optimalna stopnja zadolženosti), finančno tveganje (kot dodano tveganje za navadne delničarje, če se podjetje odloči za uporabo dolga), obdavčitev podjetja (če obresti niso obdavčene, to zmanjšuje stroške dolga), finančna prilagodljivost (ki pomeni predvsem sposobnost pridobivanja dodatnega kapitala pod spremenljivimi pogoji v neugodnih razmerah, saj je pridobivanje kapitala potrebno za stabilno poslovanje), stabilnost prihodkov od prodaje in stroškov (podjetja z razmeroma ustaljeno prodajo se lahko bolj zadolžijo), struktura sredstev (podjetja, ki imajo primerna sredstva: likvidna sredstva za odplačilo dolga v primeru zmanjšanja prihodkov in/ali zvišanja stroškov ter stalna sredstva za cenejši zavarovani dolg se lahko bolj zadolžijo), stopnja rasti (hitro rastoča se pri enakih ostalih okoliščinah močneje opirajo na dolžniški kapital, ker so stroški le-tega manjši od stroškov izdaje navadnih delnic), dobičkonosnost (visoke stopnje donosov omogočajo podjetjem financiranje z zadržanim dobičkom, zato uporabljajo razmeroma malo dolga), nadzor (učinek, ki bi ga lahko imela izdaja obveznic, v primerjavi z izdajo delnic, na kontrolni položaj posloводства podjetja, pogosto vpliva na sestavo kapitala), stališče posloводства (posloводство se lahko samo odloči za primerno sestavo kapitala), stališča kreditodajalcev in agencij za razvrščanje tveganja obveznic (podjetja se z njimi posvetujejo in upoštevajo njihove nasvete) ter tržne razmere (razmere na trgih vrednostnih papirjev se spreminjajo, kar lahko pomembno vpliva na optimalno sestavo kapitala podjetja).

2. 3. 3 Politika dividend

Politika dividend vsebuje odločitve o izplačilu dividend v primerjavi z zadržanim dobičkom, ki je podlaga za reinvestiranje v poslovanje podjetja in vsebuje dve glavni področji (Rudež, 2002, str. 24):

- Kolikšen delež donosov naj bo v povprečju izplačan v obliki dividend.
- Ali naj podjetje izplačuje stabilne, predvidljive dividende ali naj izplačilo dividend, v odvisnosti od notranjih potreb po virih in denarnem toku, po letih močno niha.

Teoretiki so v svoje modele za analizo vključevali poleg izplačanih dividend tudi kapitalske dobičke (ali izgube), ki pomenijo doseženo razliko med prodajno in nakupno ceno naložb. Z vidika potencialnega investitorja so tako analizirali, ali preferira donos za vloženi lastniški delež

izplačan delno v obliki dividend ali le na koncu kot kapitalski dobiček. O optimalni politiki dividend so razvite tri teorije (Brigham, Gapenski, 1996, str. 437–475):

- Teorija nevtralnega vpliva, ki pravi, da politika dividend podjetja ne vpliva ne na vrednost ne na stroške kapitala.
- Teorija pozitivnega vpliva, ki pravi, da se vrednost podjetja maksimira z visokim deležem izplačanih dividend v čistem dobičku, saj investitorji ocenjujejo izplačane dividende kot manj tvegane v primerjavi s potencialnimi kapitalskimi dobički.
- Teorija negativnega vpliva, po kateri vrednost podjetja pada z višanjem deleža izplačanih dividend v čistem dobičku, saj predpostavlja, da je osebna davčna stopnja za dividende višja od osebne davčne stopnje za kapitalske dobičke.

2. 4 *Financiranje z vidika posojilodajalca*

Podjetja imajo lahko v svoji finančni sestavi kapitala poleg izdanih vrednostnih papirjev tudi prejeta posojila, tako kratkoročna kot dolgoročna¹. Pri posojilih gre za neposredno povezavo med posojilojemalcem, to je podjetjem, ki želi investirati in ima za to premalo lastnih finančnih prihrankov, in posojilodajalcem, ki je v večini primerov banka (Lončar, 1995, str. 38).

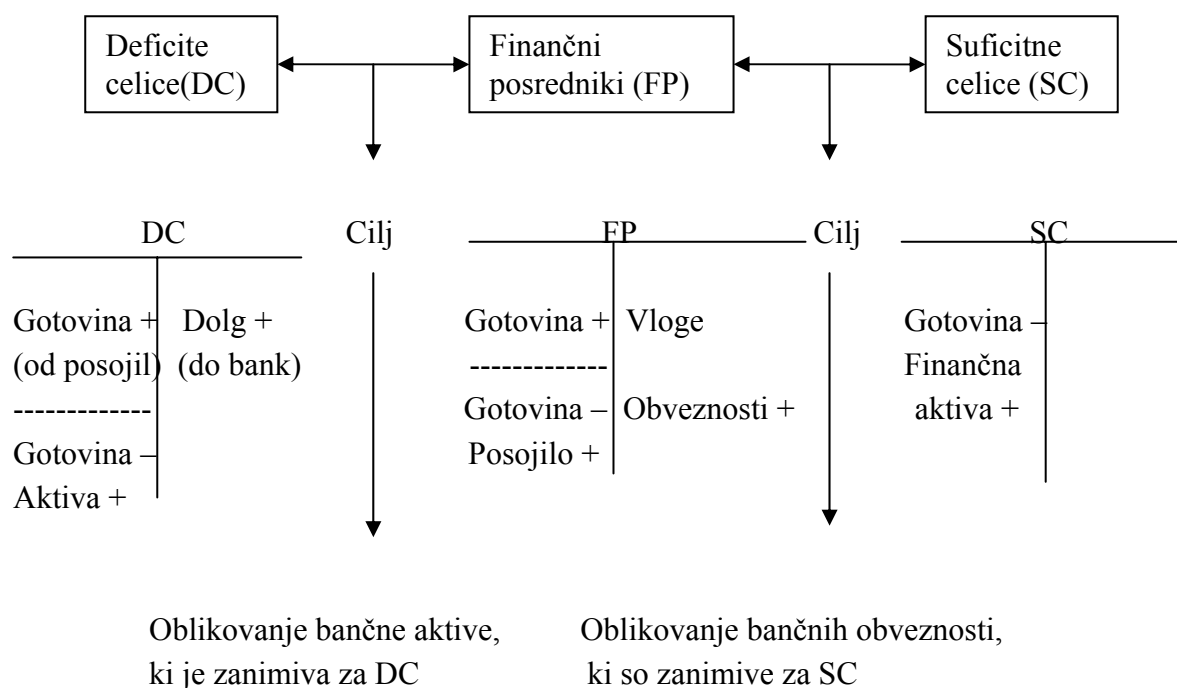
Po Ribnikarjevi razporeditvi finančnih posrednikov poznamo depozitne finančne posrednike, med katere spadajo poslovne banke, hranilnice in podobno, ter nedepozitne finančne posrednike, h katerim prištevamo zavarovalnice, pokojninske sklade, investicijske sklade in ostalo. Za poslovne banke velja, da so depozitne finančne institucije, ki sprejemajo ali zbirajo vloge in dajejo posojila (Ribnikar, 2003, str. 229, 241).

Poslovna banka kot depozitna finančna institucija opravlja finančne storitve tako za suficitne kot tudi za deficitne celice (Lončar, 1995, str. 39). Gospodarske celice, ki svojih prihrankov ne porabijo za financiranje investicij in obdržijo prihranke v finančni obliki, imenujemo suficitne gospodarske celice. Gospodarske celice, ki svoje prihranke porabijo za financiranje investicij in jim za financiranje celotne investicije zmanjka finančnih prihrankov, imenujemo deficitne gospodarske celice (Ribnikar, 2003, str. 164–165).

Pretok finančnih sredstev preko finančnih posrednikov prikazuje naslednja slika.

Slika 3: Proces finančnega posredovanja

¹ Bančna posojila delimo glede na ročnost na kratkoročna in dolgoročna. V teoriji in praksi praviloma velja, da je kratkoročni dolg tisti, ki zapade v plačilo prej kot v enem letu, medtem ko je dolgoročni dolg potrebno vrniti čez več kot eno leto.



Vir: Sinkey, 1992, str. 49

Iz slike sta razvidna dva temeljna cilja, ki jih mora zasledovati finančna institucija oziroma banka, če želi preživeti v konkurenčnem boju finančnih posrednikov oziroma uspešno poslovati. Najprej mora pridobiti finančna sredstva oziroma finančne prihranke od suficitnih celic, zato mora oblikovati takšno ponudbo bančnih storitev, da bo privlačna za varčevalce ter da bo zadovoljila njihovim zahtevam, predvsem likvidnosti, višini obrestne mere in višini vloženega zneska. Nadalje mora banka kot finančni posrednik oblikovati svojo aktivo v takšni obliki, da bo privlačna za deficitne celice. Pri doseganju teh dveh ciljev se banka srečuje z dvema različnima zahtevama, ki jih mora s svojim poslovanjem izpolniti. Suficitne celice vlagajo predvsem manjše zneske in zanje zahtevajo visoko stopnjo likvidnosti, medtem ko deficitne celice iščejo predvsem večje zneske posojila, katerih dospelost naj bi imela značaj dolgoročnega financiranja. Poslovne banke morajo svoje depozitne in posojilne storitve ustrezno prilagoditi suficitnim in deficitnim celicam, hkrati pa morajo upoštevati še konkurenčne finančne posrednike.

Ena izmed osnovnih funkcij poslovne banke je odobravanje naložb, denimo kreditov, garancij in podobno. Banka kot kreditodajalec poskuša v primeru financiranja podjetij odgovoriti na štiri ključna vprašanja (Koch, 2000, str. 646–652):

- Kaj je vzrok za potrebo po dodatnih denarnih sredstvih? Podjetje se lahko odloči za investicijo v osnovna sredstva, ki je preobsežna, da bi jo lahko financiralo s trenutno razpoložljivimi denarnimi sredstvi. Do potreb po dodatnih virih prihaja tudi v primeru povečanja gibljivega premoženja zaradi povečanega obsega poslovanja ali sezonskega oziroma projektnega poslovanja.
- Kaj bo primaren vir poplačila kredita? Podjetje mora ob zapadlosti zagotoviti ustrezna denarna sredstva za poplačilo kredita. Za poplačilo investicijskih kreditov naj bi služil dodatno ustvarjen denarni pritok pri poslovni dejavnosti, ki ga lahko podjetje ustvari

zaradi izvedbe investicije (zaradi pozitivnega učinka na prihodke ali preko znižanja stroškov poslovanja). Vir poplačila kratkoročnega kredita pa naj bi bil zagotovljen kratkoročno.

- Kdaj bo podjetje sposobno odplačati kredit? V skladu s težnjo k uravnoteženi strukturi virov in sredstev, ki je pogoj za likvidnost podjetja, je potrebno ročnost kredita prilagoditi času vezave sredstev, ki jih financiramo.
- Kaj gre lahko narobe? Pred financiranjem podjetja je potrebno analizirati tveganja, ki so povezana z neizpolnitvijo obveznosti iz naslova zaprosene naložbe, in tveganju prilagoditi boniteto podjetja, višino kredita ter potrebna zavarovanja.

Temeljni elementi politike upravljanja kreditnega tveganja v bankah so ocena bonitete podjetja kot potencialnega dolžnika, določitev zgornje meje zadolževanja, spremljanje črpanja kredita, vračanja glavnice in obresti kredita ter določitev ustreznega zavarovanja kredita. Dimovski in Gregorič (2000, str. 73) definirata kreditno tveganje kot tveganje, da terjatev v celoti ali delno ne bo poravnana oziroma ne bo poravnana v določenih rokih in pod določenimi pogoji zaradi plačilne nesposobnosti dolžnika.

2. 4. 1 Boniteta oziroma kakovost podjetja kot komitenta poslovne banke

Ocenjevanje bonitete podjetja kot komitenta poslovne banke je ključna komponenta upravljanja kreditnega tveganja. Bančniki že od nekdaj vedo, da je poznavanje komitenta prva in najbolj kritična točka zaščite pred kreditnimi izgubami (Rudež, 2002, str. 25).

Pojmovanja bonitete podjetja so različna. V tradicionalno ožjem pojmovanju bonitete gre za plačilno zanesljivost, za njegovo plačilno in/ali kreditno sposobnost in pri tem upošteva le nekatere lastnosti podjetja (predvsem likvidnost, finančno varnost, donosnost). Sodobno pojmovanje bonitete podjetja poudarja sposobnost obstanka in razvoja, pri čemer upošteva še druge lastnosti podjetja ter povezave z okoljem. V sodobnem pomenu odraža boniteta podjetja kakovost njegovega poslovanja, ki se kaže v zanesljivosti, solidnosti, uspešnosti in perspektivnosti podjetja. Med pomembne dejavnike uvrščamo tudi pričakovane bodoče donose, ki so pomembna determinanta tržne vrednosti podjetja. Bistvena razlika med tradicionalnim in sodobnim gledanjem na boniteto podjetja je, da tradicionalno pojmovanje upošteva tiste lastnosti podjetja, ki so pogoj oziroma sredstvo za doseganje bonitete podjetja v sodobnem smislu (Knez - Riedel, 1993, str. 248).

Merila, po katerih poslovna banka razvršča podjetja v bonitetne skupine in bonitetne razrede, se lahko delijo na objektivna in subjektivna. Objektivna merila se ločijo od subjektivnih predvsem v interpretaciji le-teh. Medtem ko so pri objektivnih merilih kriteriji znani in za vse enaki, je pri ovrednotenju podatkov, ki so podlaga za subjektivna merila, prisotna subjektivna nota presojevalca (Rudež, 2002, str. 26).

2. 4. 2 Določitev zgornje meje zadolževanja

Poslovne banke določijo za vsako podjetje poleg bonitete tudi zgornjo mejo zadolževanja (poglavje je povzeto po Rudež, 2002, str. 30, 31), ki pomeni tisti obseg naložb, za katerega se ocenjuje, da ga je podjetje, glede na njegove denarne toke, še sposobno vrniti. Možnost zadolževanja pomeni zmožnost ustvarjanja zadostnega denarnega toka za vračilo obresti in plačila glavnice kredita.

Banke na podlagi preteklega poslovanja podjetja določijo višino skupnih naložb, za katero ocenjujejo, da jo bo podjetje sposobno odplačati oziroma da naložbe ne bodo povzročile večjega poslabšanja njegovega finančnega položaja. Zavarovanje naložb z ustreznim zavarovanjem ne vpliva na višino zgornje meje zadolževanja. Pri njeni določitvi se upošteva predvsem:

- obseg in stalnost ustvarjenih prihodkov podjetja,
- ekonomičnost poslovanja in celotna ekonomičnost,
- letno ustvarjen denarni tok iz poslovne dejavnosti,
- delež lastniškega kapitala v strukturi virov,
- obseg neto zadolženosti podjetja.

Med primarne vire vračila posojila lahko uvrstimo spremembo posamezne oblike manj likvidnih sredstev v denar, refinanciranje ali oblikovanje čistega popravljenega pritoka pri poslovni dejavnosti. V prvem primeru govorimo o spremembi premoženja iz manj likvidnega v denar, pri kateri lahko podjetje s prodajo osnovnih sredstev ali sprostitvijo finančnih naložb ustvari pritek iz naslova dezinvestiranja. Lahko pa s povečanjem prodaje znatno zniža vrednost zalog ali s krajšimi plačilnimi roki doseže nižji obseg kratkoročnih terjatev iz poslovanja, kar pomeni pritek iz naslova poslovnega dezinvestiranja. Pri odplačilu posojila z refinanciranjem lahko pride do najetja novega posojila ali pa se na primer podjetje dokapitalizira (poveča osnovni kapital ali presežek kapitala). V obeh primerih je vir poplačila kredita pritek znotraj dejavnosti financiranja. Tretji vir poplačila posojila je čisti popravljen pritek pri poslovni dejavnosti, na oblikovanje katerega vplivajo čisti dobiček, povečan za odhodke, ki niso izdatki (amortizacija, oblikovanje rezervacij), spremembe sredstev (zalog, terjatev, aktivnih časovnih razmejitev) ter obveznosti, kot so obveznosti iz poslovanja in pasivne časovne razmejitve.

Banka določi najvišjo zgornjo mejo zadolževanja podjetja ločeno za kratkoročno in dolgoročno področje. Razlikovanje zgornje meje zadolževanja glede na ročnost je posledica različnih namenov porabe in različnih virov poplačila. Za stabilno poslovanje podjetja je dobro upoštevati skladnost ročnosti virov in sredstev. Banka mora oceniti ustreznost načina poplačila posojila, torej, kateri del finančnega toka bo podjetje lahko usmerilo v vračilo najetega posojila. Za določitev kratkoročne zgornje meje zadolževanja pomembna analiza kratkoročne plačilne sposobnosti, za določitev dolgoročne meje pa je potrebna analiza finančnih tokov za celoten čas odplačila kredita.

2. 4. 3 Instrumenti zavarovanja vračila kredita

Banka mora računati z možnostjo izpada kredita in plačila obresti pri vsakem kreditiranju. Zato se pri sklepanju kreditnih pogodb s podjetjem dogovori za ustrezen instrument zavarovanja kredita. Zavarovanje je vedno sekundarni vir poplačila. Od ugotovitve kreditne sposobnosti podjetja, namena in ročnosti kredita je odvisno, kakšno zavarovanje bo banka sprejela. Izbere takšno obliko zavarovanja, ki je najprimernejša glede na ročnost naložbe in ki za banko pomeni največjo stopnjo varnosti. Ko je potrebno, lahko izbere tudi več oblik zavarovanja. Vrednost zavarovanja naj bi pokrila vrednost in obresti kredita, sodne stroške in obresti v času pravnega postopka unovčitve zavarovanja (Rudež, 2002, str. 31).

V nadaljevanju sta prikazani dve osnovni skupini instrumentov zavarovanja vračila kredita: instrumenti osebnega zavarovanja in instrumenti stvarnega zavarovanja.

A) Instrumenti osebnega zavarovanja

Nekateri instrumenti te skupine zavarovanj so bančna garancija, poroštvo, menica, nakazilo ali asignacija in zavarovanje pri zavarovalnici

1. Bančna garancija

Bančna garancija je obveza banke, da bo prejemniku garancije, ob garanciji izpolnjenih pogojih, poravnala obveze, če jih ob zapadlosti tretja oseba ne bi poravnala. Garancijska izjava banke se v praksi pogosto oblikuje za vsak primer posebej, zaradi česar je bančna garancija posebej primerno sredstvo za zavarovanje plačil iz netipiziranih posojilnih razmerij. Bančne garancije lahko delimo na pogojne in brezpogojne. Za upnika pomeni zelo kakovostno zavarovanje ter hitro in lahko pot do plačila. Za dolžnika pa predstavlja tudi nevarnost, da bi upravičenec iz garancije neupravičeno zahteval plačilo od banke. Bančna garancija je zelo drag način zavarovanja, saj banka za izdajo garancije zaračuna bančne stroške v obliki provizije, poleg tega pa zahteva od naročnika tudi kritje za garantirani znesek (Hočevár, 2001b, str. 40).

2. Poroštvo

Poroštveno pogodbo skleneta upnik in porok. Porok se zaveže, da bo izpolnil veljavno in zapadlo obveznost dolžnika, če dolžnik tega ne bi storil sam. Porok je lahko fizična oseba, samostojni podjetnik ali pravna oseba. Porok s posebno izjavo (obvezno v pisni obliki) pristopa kot porok in kot plačnik ter solidarno jamči za vračilo obresti in kredita, ki ga je najel kreditojemalec, če slednji tega ne bi storil. Učinkovitost poročstva je odvisna od plačilne sposobnosti poroka. Prednost je predvsem v preprostosti in nizkih stroških sklenitve pogodbe ter dejstvu, da ima upnik dva dolžnika namesto enega. Korist poročstva se pokaže tudi v primeru, ko gre dolžnik v stečaj, saj mora porok obveznost kljub temu v celoti plačati (Hočevár, 2001b, str. 40). Kot porok se lahko pojavlja tudi država; ta daje banki poročstvo za kreditojemalca, ki najema kredite večjih zneskov (ponavadi za investicije, ki so pomembne za državo, kot so gradnja elektrarn, avtocest in podobno) (Rudež, 2002, str. 32).

3. Menica

Kot poseben instrument zavarovanja se v slovenski bančni praksi pogosto pojavlja *bianco menica*. O njej govorimo, ko določena menica v trenutku izdaje še nima vseh z zakonom določenih sestavin in jo izdajatelj upniku izroči s pooblastilom. V skladu z njunim sporazumom upnik kasneje vanjo vnese potrebne manjkajoče sestavine. Kreditojemalec se banki z izdajo *bianco menice* zaveže, da bo plačal sam ali pa bo po njegovem nalogu upravičenemu imetniku menice določeno vsoto denarja v določenem času in na določenem kraju plačala tretja oseba, saj ob sklenitvi pogodbe ni gotovo, kdaj in sploh če bo kreditojemalec padel v zamudo (Hočevar, 2001a, str. 47).

4. Nakazilo ali asignacija

Pri asignaciji gre za razmerje med tremi strankami: nakazovalcem (asignantom), nakazancem (asignatom) in prejemnikom (asignatarjem) nakazila. Stranka, ki izda nakazilo (asignant), pooblasti dve drugi stranki. Eno stranko (asignata) pooblasti, da drugi plača, drugo stranko (asignatarja) pa pooblasti, da to plačilo sprejme. Razlog, da asignat sprejme pooblastilo, da plača asignatarju, je v kritnem razmerju. Ponavadi je asignat asignantov dolžnik na podlagi nekega pravnega posla (npr. prodajne pogodbe), lahko pa gre tudi za vračilo kakšnega kredita. Hkrati asignant želi, da asignat namesto njemu plača asignatarju. Razlog je bodisi v tem, da je asignant asignatarju nekaj dolžan in želi na ta način poravnati svoj dolg, bodisi želi asignatarja kreditirati ali pa mu hoče nekaj podariti. Pomen asignacije je, da se s plačilom enega dolga poplačata kar dva dolga. Namesto, da bi dolžnik plačal svojemu upniku, plača upniku tega upnika (Hočevar, 2001, str. 51).

5. Zavarovanje pri zavarovalnici

Ko so med banko in zavarovalnico sklenjene pogodbe o zavarovanju posamičnih kreditov za posamezne vrste kreditojemalcev, banka prioritetno upošteva predvsem to obliko zavarovanja. Kreditojemalec lahko odobreni kredit zavaruje pri zavarovalnici, ki bo odplačala kredit namesto njega, če ga dolžnik (kreditojemalec) ne bo mogel ali hotel odplačati. Zavarovalnica se s podpisom pogodbe zaveže, da bo banki kot zavarovancu izplačala odškodnino, če bi prišlo do odškodninskega zahtevka v primeru neplačila kredita. Banka mora v ta namen plačati zavarovalnici zavarovalno premijo, ki jo zaračuna kreditojemalcu. Pri tej vrsti zavarovanja banka ne nosi velikega tveganja, saj zavarovalno premijo plača kreditojemalec, zavarovalnica pa krije stroške plačila kredita, če ga ob zapadlosti ne bi poravnal kreditojemalec (Rudež, 2002, str. 33).

B) Instrumenti stvarnega zavarovanja

Temeljna značilnost stvarnih zavarovanj je zastavna pravica na določeni stvari, torej stvarna pravica na tuji stvari, iz vrednosti katere se upnik lahko poplača, če dolžnik v pogodbeno dogovorjenem roku ne izpolni svoje obveznosti. Upnik se poplača iz izkupička na dražbi prodane stvari. Zastavijo se lahko nepremičnine, premičnine, terjatve, denarni depozit ali vrednostni papirji.

1. Hipoteka ali zastavna pravica na nepremičninah

Hipoteka je stvarna pravica na tuji stvari, s katero je zavarovana terjatev upnika (Juhart et al., 1995, str. 77). Odplačilo kredita je zavarovano z zastavo nepremičnine, kar daje upniku prednostno poplačilo neporavnane obveznosti iz vrednosti zastavljene nepremičnine. Višina kredita je vedno nižja od vrednosti zastavljenih nepremičnin. Za nastanek hipoteke je potrebno, da se upnik vpiše v zemljiško knjigo kot hipotekarni upnik na zastavljeni nepremičnini. Tako je nastanek hipoteke povezan z določenimi formalnostmi in stroški, sicer pa je hipoteka ena najučinkovitejših stvarnih zavarovanj (Hočevár, 2001b, str. 40).

2. Zastavna pravica na premičninah

Kadar se kredit zavaruje z zastavo premičnin, dobi banka pred vsemi drugimi upniki pravico do poplačila iz vrednosti zastavljene premičnine, če kreditojemalec ne poravnava svoje obveznosti iz kreditne pogodbe. Z ekonomskega vidika je pomembno, da ima stvar premoženjsko vrednost. Za kreditojemalca je glavna slabost neposredovanje zastavljene premičnine za čas trajanja zavarovanja (Hočevár, 2001b, str. 40).

3. Zastavna pravica na denarnem depozitu

Kreditojemalec lahko za zavarovanje odplačil obveznosti iz kredita zastavi tudi sredstva na računih pri banki, ki mu odobrava kredit. Omenjenih sredstev za čas trajanja kredita ne more dvigniti. Slabost tega instrumenta je omejena likvidnost kreditojemalca (Rudež, 2002, str. 34).

4. Zastava terjatev iz vrednostnih papirjev

Za zavarovanje kredita lahko banka sprejme v zastavo vse vrste vrednostnih papirjev, ki pripadajo kreditojemalcu ali tretji osebi, ki na to pristane, ter jih banka oceni kot ustrezne. Glavna prednost pred zavarovanjem terjatve z zastavno pravico na stvareh je predvsem v tem, da je poplačilo terjatev, v primeru neplačila dolžnika ob roku dospelosti, hitrejše in enostavnejše, saj se poplačilo izpelje brez sodnega postopka in posebnega zavlačevanja, s pobotanjem dolga in poplačilom s prodajo na borzi (Rudež, 2002, str. 34).

3 SLOVENSKO BANČNIŠTVO, EVROPSKA UNIJA (EU), EVRO TER RAZMERJA MED BANKAMI IN MSP

3.1 Opredelitev malih in srednje velikih podjetij (MSP) v Sloveniji in njihov pomen za gospodarstvo

Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1) določa v 55. členu (Ur. list RS, št. 42/2006) pogoje za razvrstitev družb na mala in srednje velika podjetja. Gospodarske družbe se lahko organizirajo v eni izmed naslednjih oblik:

- kot osebne družbe: družba z neomejeno odgovornostjo, komanditna družba in tiha družba, ali
- kot kapitalske družbe: družba z omejeno odgovornostjo, delniška družba, komanditna delniška družba in evropska delniška družba.

Tabela 2: Zakonska merila za mala in srednje velika podjetja v Sloveniji

Merilo	Mikro podjetje	Malo podjetje	Srednje podjetje
Povpr. št. delavcev v poslovnem letu	do 10	do 50	do 250
Čisti prihodki od prodaje	do 2 mio EUR	do 7,3 mio EUR	do 29,2 mio EUR
Vrednost aktive	do 2 mio EUR	do 3,65 mio EUR	do 14,6 mio EUR

Vir: Zakon o gospodarskih družbah (Ur. list RS, št. 42, 2006)

Široka opredelitev podjetništva vključuje kakršenkoli poizkus posameznika, skupine posameznikov ali že delujočega podjetja, da bi ustvarili novo podjetje ali poslovno dejavnost; sem sodijo samozaposlitev, ustanovitev novega podjetja in razširitev že obstoječega podjetja (Žakelj, 2006, str. 12). MSP predstavljajo eno izmed oblik podjetništva.

V današnjem globalnem poslovnem okolju sta sposobnost hitre reakcije na nove poslovne priložnosti in pravočasno preoblikovanje inovativnih idej ter rezultatov raziskovalno-razvojne in inovacijske dejavnosti v nove tržne produkte ključna elementa uspešnega in dinamičnega gospodarstva. Ker so MSP v svojem delovanju pogosto prilagodljivejša od velikih podjetij, od slednjih postopoma prevzemajo vlogo hrbtenice uspešnih nacionalnih gospodarstev. Pri tem postajajo čedalje bolj internacionalizirana neposredno ali posredno kot poslovni partnerji velikih mednarodnih podjetij, saj domači trg v mnogih primerih ne zadošča več (Žakelj, 2004, str. 13).

Na drugi strani pa se MSP srečujejo s številnimi ovirami in problemi. Medtem ko vsako peto MSP v starih članicah Evropske unije navaja dostop do financ kot problem za rast, je pomanjkanje kapitala največkrat izražen problem za države v tranziciji (Glas et al., 2003, str. 5).

Podjetništvo je bistvenega pomena za delovanje tržnega gospodarstva, še posebej ob strukturnih spremembah, značilnih za obdobje prehoda na višjo raven razvoja ali iz enega družbenega sistema v drugega. V obdobjih strukturnih sprememb gospodarska rast, ki temelji na obstoječi industriji in trgih, praviloma stagnira, rast pa postane še bolj odvisna od ustvarjanja novih trgov in dejavnosti, kar pa je ravno značilnost delovanja podjetnikov (Žakelj, 2006, str. 11).

Pred osamosvojitvijo so gonilo gospodarskega razvoja v Sloveniji predstavljala velika podjetja, vendar se je že na koncu 80-ih let v strukturi slovenskega gospodarstva začel povečevati pomen

MSP. S sprejetjem Zakona o podjetjih v letu 1988 in razpadom velikih državnih podjetij po letu 1990 se je struktura podjetij v gospodarstvu začela spreminjati v prid MSP. Reforme poslovnega sektorja po osamosvojitvi, podprte z ukrepi ekonomske politike in s spremembami zakonodaje, so bile usmerjene v spodbujanje razvoja zasebnega sektorja, preoblikovanje organizacij združenega dela v gospodarske družbe in v izgradnjo tržnega poslovnega okolja. S tem se je v Sloveniji začelo novo obdobje v razvoju MSP. Danes njihova vloga postaja čedalje pomembnejša tako z vidika zagotavljanja novih delovnih mest, inovativnosti in razvoja ter ustvarjanja velikega deleža dodane vrednosti, kakor tudi z vidika krepitve konkurenčnega okolja. Velikostna struktura podjetij v slovenskem gospodarstvu je v 90-ih letih z razvojem MSP postala primerljiva s strukturo ostalih razvitih gospodarstev (Žakelj, 2004, str. 31).

V sedanji Strategiji razvoja Slovenije, ki je bila sprejeta junija 2005, naj bi država v okviru prve prednostne naloge »konkurenčno gospodarstvo in hitrejša gospodarska rast« (med drugim) prispevala k izboljšanju dostopa MSP do virov financiranja (npr. lažji dostop do začetnega in tveganega kapitala, enostavnejši in cenejši bančni postopki kreditiranja, sistem podeljevanja državnih pomoči podjetjem po načelu »vse na enem mestu«) in razvila podjetništvu prijaznejše podporno okolje z na primer boljšim dostopom in kakovostjo podpornih storitev ter njihovo povezanostjo v enotno mrežo (Strategija razvoja Slovenije, 2005, str. 25, 27).

3. 2 *Bančni sistem v Sloveniji*

Pri financiranju podjetij imajo banke v svetu pomembno vlogo in so lahko pomemben partner predvsem malim in srednjim podjetjem. Zaradi raznovrstnih izkušenj in široke mreže odnosov lahko podjetnikom pomagajo pri reševanju njihovih finančnih ter informacijskih in svetovalnih problemov, kot so presojanje alternativ, tehtanje tveganja in možnosti, ter s tem pripomorejo k podjetniškim odločitvam (Kos, 1996, str. 33–34). Bančno financiranje je najpomembnejši način zunanjega financiranja za večino podjetij v Sloveniji in Evropski uniji (EU) (Zorko, 2003, str. 15). Empirične raziskave kažejo, da so bančni krediti najpomembnejši zunanji vir financiranja evropskih in slovenskih podjetij (Dajčman, 2003, str. 33).

Zakon o bančništvu (ZBan-1) predstavlja zakonodajni okvir poslovanja bank v Sloveniji (Ur. list RS, št. 131/2006), ki ureja pogoje za ustanovitev, poslovanje, nadzor in prenehanje kreditnih institucij s sedežem v RS in pogoje, pod katerimi lahko osebe s sedežem zunaj RS opravljajo bančne storitve, vzajemno priznane finančne storitve in storitve izdaje elektronskega denarja na območju RS. Banka je pravna oseba, ki opravlja bančne storitve na podlagi dovoljenja pristojnega nadzornega organa za opravljanje teh storitev. Banka mora biti organizirana v pravnoorganizacijski obliki delniške družbe ali evropske delniške družbe.

Banka opravlja bančne storitve, ki so sprejemanje depozitov od javnosti ter dajanje kreditov za svoj račun. Banka sme poleg bančnih storitev opravljati (Ur. list RS, št. 131/2006):

1. vzajemno priznane finančne storitve (npr. finančni zakup (lizing), storitve plačilnega prometa, izdajanje in upravljanje plačilnih instrumentov, izdajanje garancij in drugih

jamstev, trgovanje za svoj račun ali za račun strank, sodelovanje pri izdaji vrednostnih papirjev in storitve, povezane s tem, svetovanje podjetjem, denarno posredništvo na medbančnih trgih, upravljanje z naložbami, hramba vrednostnih papirjev, kreditne bonitetne storitve, oddajanje sefov),

2. dodatne finančne storitve (npr. posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic, upravljanje pokojninskih skladov, skrbniške storitve, kreditno posredništvo pri potrošniških in drugih kreditih),
3. pomožne storitve (npr. upravljanje z nepremičninami, upravljanje ali vodenje sistema za obdelavo podatkov).

Banka mora zaradi zavarovanja obveznosti svojih upnikov in zaupanega premoženja razpolagati s kapitalom, ki ne sme biti nikoli nižji od najnižjega zneska osnovnega kapitala (ki znaša 5 milijonov evrov). Poleg tega mora biti kapital banke zaradi ugotavljanja izpolnjevanja njenih obveznosti glede upravljanja s tveganji vedno najmanj enak seštevku naslednjih kapitalskih zahtev (Ur. list RS, št. 131/2006):

1. kapitalska zahteva za kreditno tveganje (pri vseh poslih, ki jih opravlja banka, razen postavk trgovalne knjige),
2. kapitalske zahteve za določena tržna tveganja, npr. za tveganje poravnave in kreditno tveganje nasprotne stranke (pri postavkah trgovalne knjige),
3. kapitalske zahteve za tržna tveganja, kot so: valutna tveganja in tveganja spremembe cen blaga (pri vseh poslih, ki jih opravlja banka),
4. kapitalske zahteve za operativno tveganje (pri vseh poslih, ki jih opravlja banka).

Janevska (2004, str.1) definira kreditno tveganje kot tveganje finančne izgube, ki bi jo banka utrpela zaradi neizpolnitve obveznosti nasprotne stranke v poslu. Tržno tveganje je tveganje nastanka izgube, ki nastane zaradi neugodne spremembe tržnih spremenljivk (cena, obrestna mera, devizni tečaj) (Banka Slovenije, 2007, str. 26). Operativno tveganje je tveganje izgube zaradi neustreznih ali neuspešnih notranjih postopkov ljudi in sistemov ali zaradi zunanjih dogodkov (Banka Slovenije, 2007, str. 32).

Pri izračunu temeljnega kapitala banke se upoštevajo naslednje sestavine (Ur. list RS, št. 131/2006):

1. vplačani osnovni kapital in kapitalske rezerve razen osnovnega kapitala, vplačanega na podlagi prednostnih kumulativnih delnic in kapitalskih rezerv, oblikovanih v zvezi s temi delnicami,
2. rezerve iz dobička,
3. preneseni čisti poslovni izid,
4. druge postavke, ki so po svojih lastnostih podobne prvi in tretji postavki.

V nadaljevanju navajam razdelitev bank, hranilnic in predstavništev tujih bank po sedežu v Sloveniji.

Tabela 3: Razdelitev bank po sedežu v Sloveniji dne 31. 3. 2007

REGIJA	BANKA
Ljubljanska	ABanka Vipa d.d., Ljubljana Bank Austria Creditanstalt d.d. Ljubljana Banka Sparkasse d.d., Ljubljana Bawag banka d.d., Ljubljana Deželna banka Slovenije d.d., Ljubljana Factor banka d.d., Ljubljana Hypo Alpe-Adria-Bank d.d., Ljubljana NLB Banka Domžale d.d., Domžale Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana SKB Banka d.d., Ljubljana Slovenska investicijska banka, d.d. – v likvidaciji, Ljubljana SID – Slovenska izvozna in razvojna banka, d.d., Ljubljana Volksbank – Ljudska banka d.d., Ljubljana
Mariborska	Nova kreditna banka Maribor d.d., Maribor Poštna banka Slovenije d.d., Maribor Probanka d.d., Maribor Raiffeisen Krekova banka d.d., Maribor
Celjska	Banka Celje d.d., Celje
Koroška	NLB Koroška banka d.d., Slovenj Gradec
Gorenjska	Gorenjska banka, d.d., Kranj
Primorska	Banka Koper d.d., Koper
Zasavska	NLB Banka Zasavje d.d., Trbovlje

Vir: Bilten Banke Slovenije, april 2007, str. I–III

Hranilnice dne 31. 3. 2007 (Bilten Banke Slovenije, april 2007, str. 8–III):

- Delavska hranilnica d.d. Ljubljana,
- Hranilnica Lon d.d., Kranj,
- Hranilnica in posojilnica Vipava d.d., Vipava.

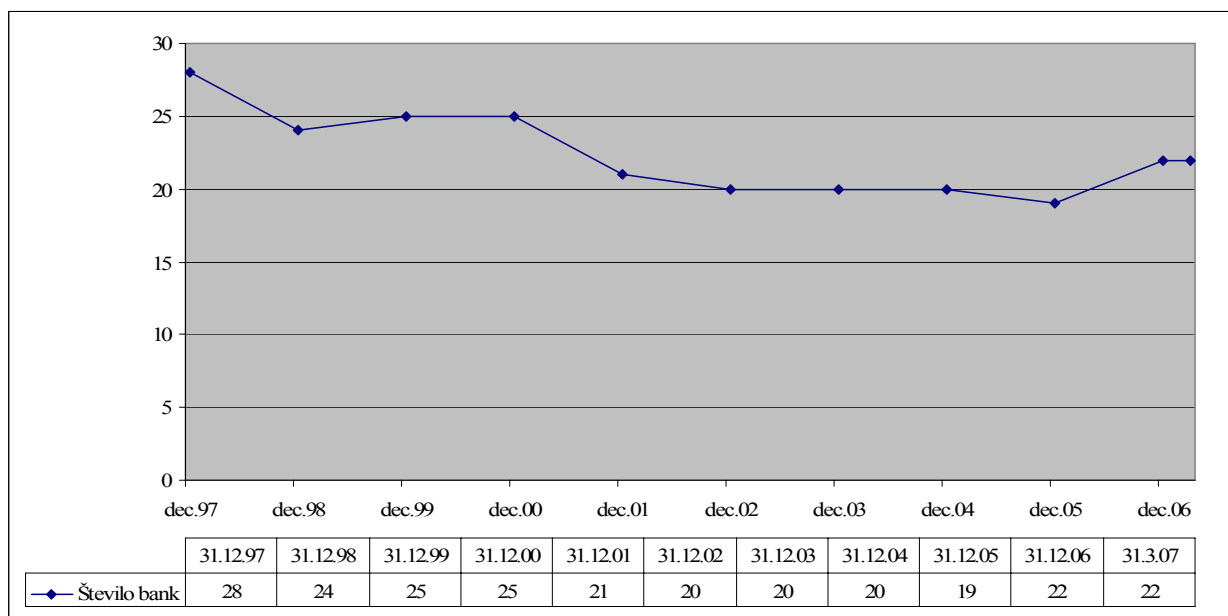
Predstavništva tujih bank v Sloveniji dne 31. 3. 2007 (Bilten Banke Slovenije, april 2007, str. 9–III):

- Die Kaerntner Sparkasse AG Predstavništvo Ljubljana,
- European Bank for Reconstruction and Development, Ljubljana,
- BKS – Predstavništvo v Republiki Sloveniji, Ljubljana.

Sodelovanje z banko ima pri večini podjetnikov pomembno mesto na poti k uspešnosti njihovih podjetij. Podjetniki, ki potrebujejo denarna sredstva, gredo najpogosteje v banko, pri čemer morajo preučiti pogoje sodelovanja, saj se pri posameznih bankah le-ti razlikujejo. Zavedati se morajo konkurence med bankami in izbrati tisto, ki ponuja največ. Ni vedno najboljša tista banka, ki ima najnižjo obrestno mero. Pomembno je tudi, da se izbere banka, ki ima posluh za

komitenta. Podjetja, ki imajo pri banki odprt poslovni račun, banki zaupajo vodenje sredstev na vpogled v celoti. S tem postane podjetje komitent banke. Nekatera podjetja poslovno sodelujejo z več bankami. Banka si prizadeva, da s svojimi komitenti ne bi sklepala le aktivnih poslov (kreditov), pač pa tudi pasivne (npr. vezani depoziti) (Kramar, 2005, str. 16).

Slika 4: Število bank v Sloveniji od leta 1997 do 31. 3. 2007

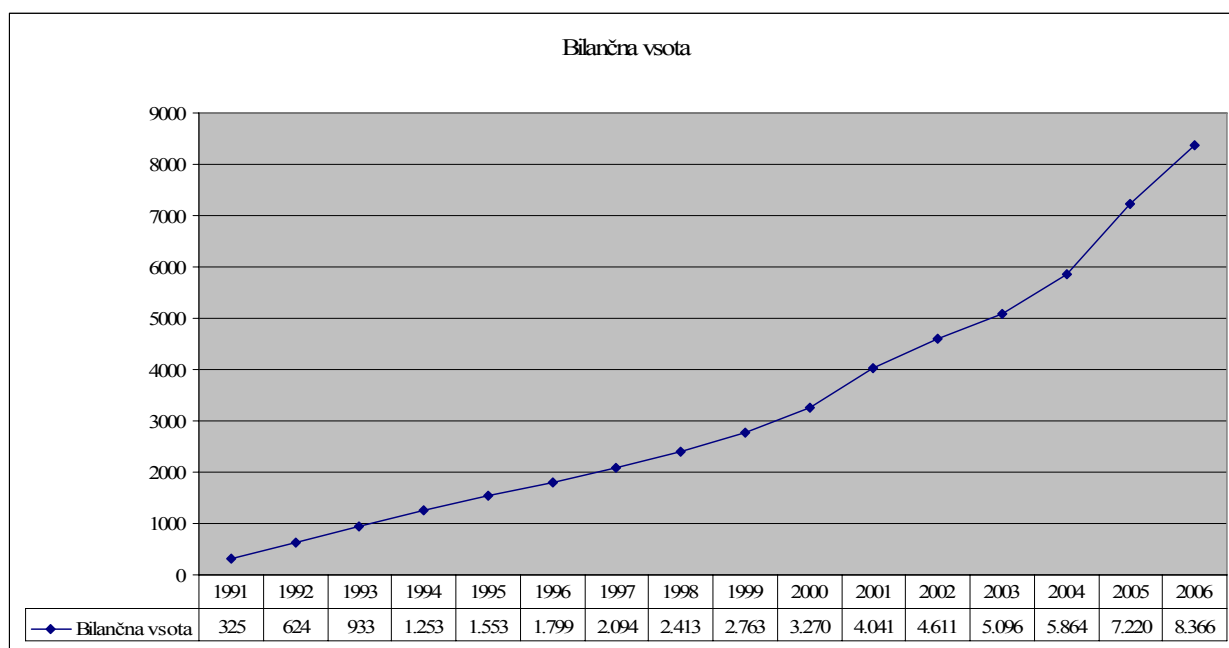


Vir: Finančni trgi, januar 2006, str. 3, Bilten Banke Slovenije, december 2005, december 2006, april 2007, str. I–III

V Sloveniji se je število bank od leta 1997 do 2005 v glavnem zmanjševalo, v letu 2006 pa opazimo povečanje števila bank.

Skupna bilančna vsota izkazuje velikost bančnega sistema in iz leta v leto narašča. Hitra rast bilančne vsote slovenskih bank, ki smo ji bili priča v letih 1992–1995, se je v naslednjih letih malo umirila in naraščala letno za 11 do 18 odstotkov, razen v obdobjih 2001/2000 in 2005/2004, ko je narasla za 23 do 24 odstotkov.

Slika 5: Rast nominalne bilančne vsote vseh bank v Republiki Sloveniji od leta 1991 do 2006 (v milijardah tolarjev)



Vir: Bilten Banke Slovenije, december 1997, str. 27, december 2003, januar 2007, str. 9–II

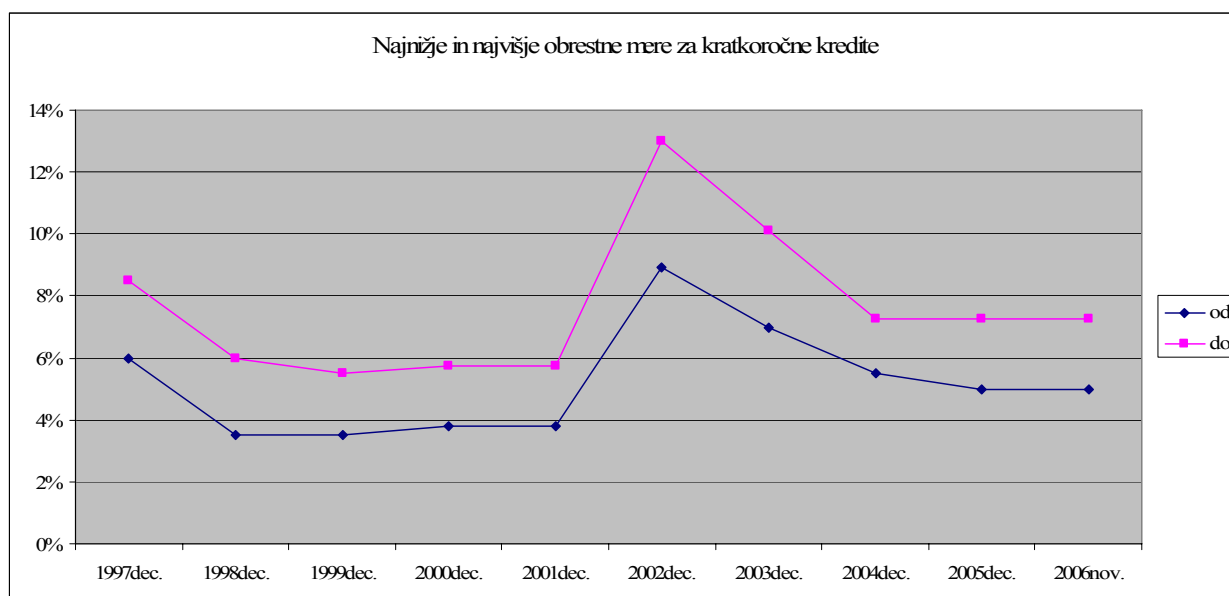
Tabela 4: Bilančna vsota in tržni deleži največjih bank v Sloveniji v letih 2000 in 2005

Banka	Bilančna vsota 31. 12. 00 v mio SIT	Tržni delež 31. 12. 00 v %	Bilančna vsota 31. 12. 05 v mio SIT	Tržni delež 31. 12. 05 v %	Indeks 05/00
NLB Ljubljana	916.451	29,3	2.197.268	31,5	240
NKBM Maribor	354.707	11,3	715.868	10,3	202
Abanka Vipra Ljubljana	186.984	6,0	598.259	8,6	320
SKB Ljubljana	306.678	9,8	463.545	6,6	151
Bank Austria CA Lj.	95.164	3,0	451.276	6,5	474
Banka Koper	189.452	6,1	433.144	6,2	229
Banka Celje	183.543	5,9	409.524	5,9	223
Gorenjska banka Kranj	146.190	4,7	320.236	4,6	219
Skupaj največjih 8 bank	2.379.169	76,1	5.589.120	80,0	235

Vir: Banka Slovenije, Poročilo o nadzoru bančnega poslovanja v letu 2000 in prvi polovici leta 2001, 2001, str. 19, Poročilo o nadzoru bančnega poslovanja v letu 2005, 2006, str. 19

Za slovenski bančni trg je značilna visoka koncentracija (glej Tab. 4, na str. 20). Delež bilančne vsote največje banke v bilančni vsoti vseh bank je konec leta 2005 pomenil 31,5 odstotkov, medtem ko je bil konec leta 2000 le ta 29,3 odstotkov. Tri največje banke so imele tako 31. 12. 2005 kot tudi 31. 12. 2000 50,4-odstotni tržni delež, merjeno po bilančni vsoti. Po tem velikostnem merilu so razlike med bankami zelo velike, saj ima bilančna vsota največje banke (podobno na oba obravnavana dneva) za dobrih 26 odstotnih točk večji tržni delež od banke, ki je na osmem mestu.

Slika 6: Izhodiščne obrestne mere za prvovrstne komitente za kratkoročne kredite za tekoče poslovanje v Sloveniji za obdobje od decembra 1997 do novembra 2006



Vir: SKEP GZS – Ocena konjunktornih gibanj, september 2003, str. 13, december 2006, str. 16

Banke ponavadi izhodiščnim obrestnim meram dodajo pribitke, katerih višina je odvisna od različnih dejavnikov, kot so npr.: boniteta podjetja (kreditojemalca), ponujeni instrument zavarovanja vračila kredita, ročnost posojila ipd. Banke pogosto večje kreditno tveganje pri MSP pokrivajo z višjim pribitkom.

Obrestne mere za kratkoročne kredite (in kratkoročne depozite) so bile do 1. 7. 2002 določene na podlagi realne obrestne mere in TOM – temeljne obrestne mere ($r + TOM$). V skladu z Zakonom o predpisani obrestni meri zamudnih obresti je s 1. 7. 2002 ukinjena revalorizacija za denarne obveznosti do 1 leta, zato je obrestna mera določena nominalno (Kramar, 2005, str. 33). To se vidi pri podatku za december 2002. V decembru 2003 so se izhodiščne obrestne mere za prvovrstne komitente (v sedmih bankah) za kratkoročne kredite za tekoče poslovanje gibale od 7 do 10,1 %, kasneje pa so se še zniževale do razpona od 5 do 7,25 %.

Po Voljču in Šegi (2001, str. 115) vplivajo na razvoj slovenskega bančništva trendi v svetovnem bančništvu, za Slovenijo kot članico EU je še posebej pomemben razvoj evropskega bančništva. Za svet, Evropo in Slovenijo so značilne vedno večje tendence po združevanju, usmerjanje v investicijsko bančništvo, hkrati pa banke tudi vedno bolj razvijajo elektronske distribucijske poti. Vse banke so pod pritiskom, da dosegajo ustrezno visok donos na kapital, zaradi česar so na eni strani prisiljene v zniževanje stroškov, na drugi strani pa v rast prihodkov. Na prihodkovni strani bodo v prihodnosti usmerjene predvsem v domači plačilni promet, širjenje elektronskih distribucijskih poti in kartično poslovanje, nove priložnosti pa bodo iskale tudi v upravljanju pokojninskih skladov in opravljanju ostalih finančnih storitev, kot je svetovanje pomembnim klientom. Tako postaja investicijsko bančništvo v Sloveniji vedno pomembnejši del ponudbe bank. Večina večjih bank je v preteklosti ustanovila svojo borzno hišo ali pa opravlja naloge

borznega posredništva preko sektorja investicijskega bančništva, ki je tako sestavni del organizacijske strukture banke.

Med najpomembnejšimi dejavniki, ki bi lahko poslabšali dostop MSP do bančnih kreditov, so naslednji (Dajčman, 2003, str. 44):

- Zaradi procesa konsolidacij finančnih trgov ter bančništva v EU je moč pričakovati zmanjšanje števila bančnih enot oziroma zmanjšano fizično prisotnost bank, zaradi česar bodo lahko podjetja na lokalni ravni zaznavala manjšo konkurenco med bankami. Koncentracija v bančništvu (merjena z deležem vodilnih bank (Festić, 2006, str. 20)), kot kažejo empirične študije za ZDA, Švico in Nemčijo, lahko v prehodnem obdobju vodi do povečane tržne moči obstoječih bank ter poslabšanja financiranja MSP z bančnimi krediti, vendar dolgoročno prevladajo racionalizacijski učinki (povečana učinkovitost večjih bank). Tako konsolidacija najverjetneje vodi do specializacije bančnih institucij, kjer so velike banke z informacijsko tehnologijo, ki omogoča zanesljivo oceno kreditnega tveganja, sposobne ponuditi kredite podjetjem z daljšo kreditno zgodovino po nižji ceni kakor male banke, slednje pa se osredotočajo predvsem na kreditiranje MSP s kratko zgodovino na osnovi »mehkih« informacij in osebnih stikov.
- S povečevanjem razdalje med banko ter MSP se bo zmanjševala pogajalska moč MSP.
- Ker so manjše banke pogostejše usmerjene na posojanje denarja majhnim podjetjem, lahko združevanje bank zmanjša kreditiranje MSP.
- Trg kapitala in drugi finančni posredniki postajajo vse bolj konkurenčni bankam na področju zbiranja prihrankov, a veliko redkeje financirajo podjetja.
- Kot posledica združevanj in racionalizacijskih procesov bodo MSP verjetno soočena s pogostejšim menjavanjem kontaktne osebe v bankah, in ker zaupanje temelji do določene mere tudi na medsebojnem osebnem poznavanju, lahko to vpliva na razpoložljivost bančnih kreditov.
- Večje organizacije imajo običajno bolj formalno organizacijsko strukturo, zaradi česar je tudi postopek sprejemanja odločitev običajno daljši; kontakt med bankami in MSP lahko zaradi tega postane manj pogost.

K možnim dejavnikom, ki bi lahko pozitivno vplivali na financiranje MSP (bančno kreditiranje MSP), lahko štejemo naslednje (Dajčman, 2003, str. 43):

- Vstop Slovenije v EU ter uveljavitev druge bančne regulative in kasneje prevzem določil Akcijskega programa finančnih storitev in evra bodo povečali razpoložljivost finančnih sredstev za MSP in okrepili konkurenčni boj med ponudniki finančnih storitev v Sloveniji.
- Konkurenca tujih bank se bo ob vstopu v EU povečala, relevanten trg pridobivanja bančnih kreditov pa ne bo več Slovenija, temveč EU.
- Izkušnje iz drugih držav EU kažejo, da vstop v EU oziroma integracija finančnih trgov v EU doslej ni povečala konkurence na bančnih trgih EU v segmentu poslovanja s prebivalstvom ter MSP, temveč zgolj na medbančnem trgu in segmentu bančnih storitev za velika podjetja; tuje banke tudi na nove trge ne vstopajo z izgradnjo novih fizičnih

enot, ampak prevzamejo raje obstoječe banke v državah, kamor vstopajo. Koncentracija v slovenskem bančništvu, ki se je začela po letu 1997, se bo tako verjetno nadaljevala tudi po vstopu v EU. Vpliv na konkurenco (in s tem na tržno moč bank, kar določa razpoložljivost in ceno kredita) pa je odvisen od tega, kako bodo tržni deleži bank v prihodnosti porazdeljeni. Večja enakomernost porazdelitve tržnih deležev bo zagotavljala intenzivnejšo konkurenco na bančnem trgu.

- Z naraščajočo uporabo elektronskega bančništva se bodo lahko bančni uslužbenci bolj posvetili posameznim komitentom (sprememba tržne strategije od naravnosti na produkte k naravnosti na komitente).
- Uporaba novih informacijskih in komunikacijskih tehnologij v bančništvu zagotavlja, ob nižjih stroških, večjo informiranost bank (zmanjšuje asimetričnost informacij) ter sprejemanje kakovostnejših odločitev.
- Uporaba novih finančnih instrumentov v bančništvu (npr. listinjenje kreditov) omogoča bankam, da kreditirajo tudi bolj tvegane projekte. Listinjenje (Janevska, 2004, str. 2) je vse bolj uporabljana tehnika, s katero banke kreditno tveganje iz naslova odobrenih posojil prenašajo na tretje osebe. V procesu listinjenja banka namreč del svojega premoženja v obliki posojil združi v pakete, ki jih nato proda posebnemu specializiranemu podjetju. Slednji nakup financira z izdajo vrednostnih papirjev, ki so kriti oziroma zavarovani s paketom kupljenih posojil.
- Nadaljnja informatizacija bančnih procesov ter izboljševanje strokovnega znanja bančnih uslužbencev bo odločitve o nižjih zneskih kreditov prenesla na nižje ravni odločanja.
- Novi baselski sporazum določa bankam, da kredite MSP krijejo z nižjo stopnjo kapitalskega kritja.

3.3 Novi baselski sporazum (Basel II) in MSP

V letu 2001 je Baselska komisija sklenila oblikovati nove standarde za obravnavo tveganj v bankah. Vzvod za to odločitev je bilo spoznanje, da obstoječi kapitalski predpisi ne ustrezajo več praksi bančnega poslovanja. V letih po sprejetju baselskega kapitalskega sporazuma (po letu 1988) so se na finančnih trgih pojavili številni novi produkti in storitve, s tem pa tudi nova oziroma spremenjena bančna tveganja. Če je kapitalski sporazum iz leta 1988 še primeren za banke, katerih glavnino poslov predstavlja enostavno odobravanje kreditov, pa zagotovo ne ustreza več bolj sofisticiranim bankam s kompleksnejšim poslovanjem (Sušnik, 2001, str. 15–16).

3.3.1 Glavni cilji in kratka predstavitev novega baselskega sporazuma

Nova pravila za ugotavljanje kapitalске ustreznosti bank naj bi bolj povezala regulativne kapitalске zahteve, ki jih določajo nadzorniki, z dejanskim ekonomskim kapitalom, ki ga izračunavajo in potrebujejo banke glede na obseg in tveganost svojih poslov. Osrednji poudarek novega kapitalskega sporazuma je na učinkovitejši obravnavi kreditnega tveganja, kapitalskim

zahtevam za kreditno tveganje pa so dodane tudi zahteve za operativno tveganje. Novost v novi kapitalski ureditvi sta dva kvalitativna stebra, regulativni nadzor in tržna disciplina, ki dopolnjujeta količinsko ugotavljanje kapitalskih zahtev v prvem stebru (Banka Slovenije, 2003, str. 1).

Tabela 5: Primerjava glavnih značilnosti starega in novega kapitalskega sporazuma

Obstoječi kapitalski sporazum iz leta 1988	Basel II – novi kapitalski sporazum (po letu 2006)
• Enotna mera za tveganost terjatev (predpisana shema za izračun tehtane tvegane aktive).	• Večje priznavanje internih sistemov bank za oceno tveganj. • Selitev poudarka z regulative na nadzor. • Večja vloga tržnih udeležencev.
• Eno pravilo ustreza vsem.	• Fleksibilnost pravil. • Spodbude za boljše upravljanje s tveganji.
• Majhna diferenciacija tveganja.	• Večja občutljivost na tveganja (kompleksnejša pravila).

Vir: Slak, 2005, str. 30

Določanje kapitalске ustreznosti po novem sporazumu temelji na treh komplementarnih stebrih, ki so med seboj tesno povezani. Regulativni nadzor (drugi steber) poskuša zagotoviti, da je proces alokacije kapitala v okviru določanja minimalnih kapitalskih zahtev (prvi steber) učinkovit, zanesljiv, pošten in pravilen, medtem ko tržna disciplina (tretji steber) predstavlja vzpodbudo za banke in njihova vodstva k transparentnemu poslovanju in skrbnemu obvladovanju tveganj, nadzornike pa k izvajanju nadzora, ki uživa zaupanje javnosti (Banka Slovenije, 2003, str. 1).

A) Prvi steber novega sporazuma – minimalne kapitalске zahteve

Ugotavljanje minimalnih kapitalskih zahtev predstavlja osrednji del Basla II. To ugotavljanje naj bi bilo po zaslugi spremenjene metodologije merjenja občutljivejše na različne stopnje kreditnega tveganja v bankah in bolj prilagojeno realnosti na finančnih trgih, ki so jo zaznamovale številne finančne inovacije in kompleksnejši finančni posli med tržnimi udeleženci (Sušnik, 2001, str. 2).

Poleg že obstoječih kapitalskih zahtev za kreditno in tržna tveganja novi kapitalski sporazum uvaja še izračun za operativno tveganje. Koefficient kapitalске ustreznosti se po novem izračuna kot kvocient med kapitalom in vsoto kapitalskih zahtev za kreditno, tržno in operativno tveganje (Banka Slovenije, 2003, str. 1). Novi pristop ohranja obstoječe definicije kapitala in minimalno kapitalsko zahtevo, ki mora znašati 8 % tveganju prilagojene aktive. Spodaj zapisana enačba prikazuje, kako naj bi kapital kril tri vrste tveganj (Šturm, 2002, str. 57):

celotni kapital

$$\frac{\text{celotni kapital}}{\text{kreditno tveganje} + \text{tržno tveganje} + \text{operativno tveganje}} = \text{kapitalski koeficient (8 \%)}$$

B) Drugi steber novega sporazuma – regulativni nadzor

Drugi steber je treba razumeti kot kritičen, kvalitativen dodatek k prvemu, kvantitativnemu stebru določanja zadostnosti kapitala bank. Cilj nadzornikov pri preverjanju kapitalske moči bank in njihove strategije na tem področju je zagotoviti, da je obseg kapitala skladen s tveganostjo njihovega celotnega poslovanja. 8-odstotni koeficient kapitalske ustreznosti je namreč potreben, ne pa tudi vedno zadostni pogoj za zagotovitev varnega poslovanja banke (Sušnik, 2000, str. 6–7).

Vsebina drugega stebra je strnjena v štirih osnovnih načelih, ki se medsebojno dopolnjujejo (Sušnik, 2000, str. 7):

- banke naj bi absolutni znesek svojega kapitala prilagajale tveganosti svojega poslovanja tako, da bi ves čas poslovale nad predpisanim minimumom, v nasprotnem primeru morajo nadzorniki imeti moč zahtevati povečanje kapitala nad omenjeni minimalni nivo,
- v bankah morajo biti vzpostavljeni interni sistemi za celovito oceno njihove kapitalske ustreznosti, izdelane morajo biti strategije za doseganje in vzdrževanje njihove želene oziroma ustrezne kapitalske moči,
- nadzorniki morajo preverjati in vrednotiti interne ocene kapitalske ustreznosti bank ter njihove strategije, pa tudi izpolnjevanje predpisanega minimuma,
- nadzorniki morajo ukrepati takoj, ko obstaja nevarnost padca kapitala banke pod nivo, ki ga označujemo za varnega.

Ne glede na odgovornost nadzornikov v zvezi s presojanjem kapitalske ustreznosti bank je zagotavljanje kapitala v prvi vrsti naloga in odgovornost vodstva banke (Sušnik, 2000, str. 7).

C) Tretji steber novega sporazuma – tržna disciplina

Vse pomembnejšo vlogo pri vzpodbujanju stabilnega in varnega finančnega sistema igra tudi tržna disciplina. Eden izmed vzvodov za njeno doseganje je večja transparentnost poslovanja bank, ki pomeni večji obseg javnega razkritja ter objave podatkov in informacij, povezanih z bančnim poslovanjem. Večja tržna disciplina zahteva aktivno vlogo tržnih udeležencev, ki preko svojih poslovnih odločitev nagrajujejo banke, katerih poslovanje je transparentno in kaznujejo »nedisciplinirane« banke (Sušnik, 2000, str. 7–8).

Vključitev tržnih udeležencev kot opazovalcev upravljanja s tveganji in procesa interne alokacije kapitala v bankah naj bi bilo pomembno dopolnilo k regulativnemu nadzoru. Pomembna je tudi vloga tržnih udeležencev v smislu »nadzornikov« nadzornikov (Slak, 2005, str. 37).

D) Operativna tveganja

Zaradi globalizacije finančnih storitev ob sočasni vse bolj sofisticirani tehnologiji finančnega poslovanja postaja dejavnost bank (s tem tudi pojavne oblike njihovih tveganj) vedno bolj raznolika in zapletena. Z razvijanjem bančne prakse in različnih postopkov v bankah se poleg kreditnega in tržnega tveganja pojavljajo tudi operativna tveganja. Operativno tveganje je tveganje, ki v zadnjem času pridobiva na pomenu, z njegovo problematiko pa se ukvarja večina institucij s področja bančne regulative in banke same (Majič, 2002, str. 2–3).

Dogodki, iz katerih izhaja operativno tveganje, so lahko (Banka Slovenije, 2003, str. 1):

- notranje goljufije (kraje, namerno poročanje napačnih pozicij trgovanja, notranje trgovanje za »dealerjev« zasebni račun in podobno),
- kriminal od zunaj (ropi, vdor »hackerjev« v sistem bank),
- delovni postopki zaposlenih in varovanje delovnih mest (na primer zaposleni ob odhodu ne zaklene svojega računalnika, zaupno gradivo ni pod ključem).

To tveganje ni zanemarljivo, saj je finančni sektor od leta 1980 zaradi uresničenega operativnega tveganja izgubil dvesto milijard ameriških dolarjev. Prav tako je zgovoren podatek raziskave Baselskega odbora za bančni nadzor, da so izgube tridesetih anketiranih bank v obdobju 1998–2000 zaradi uresničenega operativnega tveganja znašale 2,6 milijarde evrov (Stevčevska, 2002, str. 17).

3.3.2 Obravnava MSP po Baslu II

Posledice implementacije novega sporazuma na MSP izhajajo predvsem iz regulacij za kreditna tveganja. Operativna tveganja, ki so tudi pomembna z vidika bančnega poslovanja, pa na bančne posle z MSP vplivajo posredno (Ade et al., 2003, str. 5).

Basel II definira srednja in mala podjetja kot podjetja, ki imajo lastno prodajo v vrednosti manj kot petdeset milijonov evrov. Ob diskrecijski pravici nacionalnega nadzornika lahko prodajo zamenja bilančna vsota. Novi sporazum uvršča terjatve do MSP med podjetniške izpostavljenosti, izpostavljenosti do malih dolžnikov in izpostavljenosti v obliki kapitalskih naložb (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 2004, str. 60).

A) Kreditno tveganje

Basel II ponuja za merjenje kreditnega tveganja standardizirani pristop, osnovni pristop, ki temelji na internih bonitetah, in napredni pristop, ki tudi temelji na internih bonitetah. Ne glede na novosti, ki jih prinaša sporazum, ostaja minimalni kapitalski koeficient za kreditno tveganje enak. Iz enačbe, zapisane na strani 27, dobimo minimalno kapitalsko zahtevo za kritje kreditnega tveganja (Filipič, 2005, str. 4, 5):

kapitalska ustreznost = kapital /TPA = min 8 %

TPA = nominalna vrednost naložbe x utež

Novi sporazum določa glede na obstoječega bistveno drugačen izračun imenovalca gornje enačbe oziroma tveganju prilagojene aktive (TPA).

Novost pri izračunu TPA-ja je utež. Različni pristopi omogočajo različne načine izračunavanja uteži, vendar je v vseh primerih višina uteži odvisna od bonitete komitenta (razen pri standardiziranemu pristopu, če ni zunanje ocene). Boljša kot je boniteta komitenta, manjše je ocenjeno tveganje, iz česar sledi nižja utež. To nadalje pomeni nižjo TPA in posledično nižje kapitalske zahteve za kritje kreditnega tveganja določenega komitenta (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 2004, str. 12).

Potem ko banke izberejo pristop za izračun kapitalske ustreznosti, razvrstijo naložbe glede na tip izpostavljenosti v različne skupine. Posamezni faktorji tveganja so pri različnih vrstah komitentov različni in imajo različen vpliv. Pristop mora biti občutljiv za takšne razlike, saj je le tako mogoče dovolj natančno določiti kapitalske zahteve za pokrivanje tveganj, katerim je kapital namenjen. Standardizirani pristop je do teh razlik manj občutljiv kot pristopa, ki temeljita na internih ocenah. Izpostavljenosti zaradi kreditnega tveganja uvrščajo banke na osnovi lastnosti tveganja in kriterijev, ki jih določa Basel II, v pet osnovnih razredov (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 2004, str. 48):

- podjetniške izpostavljenosti (znotraj razreda je poleg temeljnega določenih še pet podrazredov),
- bančne izpostavljenosti (znotraj tega razreda so določeni še trije posebni razredi),
- državne izpostavljenosti,
- izpostavljenosti do malih dolžnikov (prebivalstvo in del MSP),
- kapitalske izpostavljenosti.

B) Standardizirani pristop k merjenju kreditnega tveganja

Standardizirani pristop predstavlja najenostavnejšega izmed pristopov za uporabo bank pri določitvi kapitalskih zahtev za kreditno tveganje v okviru novega sporazuma (Rubin, 2002, str. 1). Bistvo pristopa je, da banka pridobi bonitetno oceno komitenta od zunanje bonitetne hiše (Standard & Poor's, Moody's ipd.). Po novem sporazumu ima posamezna naložba določeno utež glede na skupino, v katero je razvrščena, ter glede na zunanjo boniteto komitenta. Banka mora pri izračunu zahtevanega kapitala za kritje kreditnega tveganja pomnožiti izpostavljenost do komitenta z utežjo, ki jo določi zunanja bonitetna hiša. S tem izračuna tveganju prilagojeno aktivo, ki mora biti najmanj 8-odstotno pokrita s kapitalom (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 2004, str. 12). Po standardiziranem pristopu so MSP uvrščena med podjetniške izpostavljenosti, izpostavljenosti do malih dolžnikov in kapitalske naložbe.

Basel II priznava različne oblike zavarovanj, ki znižajo utež za izračun kapitalske zahteve za kreditno tveganje, kot so (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 2004, str. 31):

- stanovanjske hipoteke,
- komercialne hipoteke,
- denar, zlato,
- dolžniški vrednostni papirji, ki so ocenjeni s strani priznane agencije in pri katerih boniteta ne sme biti nižja od BB-, če so izdani s strani države, oziroma BBB-, če so izdani s strani koga drugega,
- obveznice,
- vrednostni papirji, ki niso ocenjeni, ampak so izdani s strani banke, ki ima oceno priznane ocenjevalne agencije vsaj BBB-, in je nadzornik prepričan, da je vrednostni papir likviden,
- drugo.

Pogoji za uvrstitev MSP v razred **izpostavljenosti do malih dolžnikov** so hkrati tudi kriteriji za uvrstitev terjatev v ta razred (Zavodnik, 2004, str. 47):

- Kriterij klienta – terjatev mora predstavljati izpostavljenost do posameznika ali majhnega podjetja.
- Kriterij posojilnega produkta – izpostavljenost mora biti v eni izmed naslednjih oblik: revolving krediti in kreditne linije (kartične izpostave in dovoljene prekoračitve), posojila in lizing posli ter posojila in zaveza do malih podjetij².
- Kriterij razdrobljenosti – regulatorni portfelj prebivalstva je diverzificiran do stopnje, ki zmanjšuje tveganje v portfelju in zagotavlja 75-odstotno utež. Za zagotovitev tega kriterija skupna izpostavljenost do posameznega komitenta ne sme presegati 0,2 % celotnega portfelja za male dolžnike. Iz ugotavljanj razdrobljenosti portfelja malih dolžnikov so izvzete vse zapadle neplačane terjatve do malih dolžnikov.
- Kriterij velikosti izpostavljenosti – maksimalna skupna izpostavljenost do enega komitenta ne sme presegati enega milijona evrov.

Vse terjatve, ki izpolnjujejo zgoraj našteje kriterije, se uvrščajo med izpostavljenosti do malih dolžnikov, za katere velja 75-odstotna stopnja tveganja. Izjema so zapadle neplačane terjatve³, ki so deležne 150-odstotne uteži, če je delež oblikovanih posebnih rezervacij nižji od 20 % posojila oziroma 100-odstotne, če je delež višji od 20 %. Nacionalni zakonodajalec ima diskrecijsko pravico, da odstotek uteži poveča glede na njegovo oceno o splošni ravni tveganja malih dolžnikov v državi (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 2004, str. 19–21).

² Iz te kategorije so izključeni vrednostni papirji (delnice in obveznice) ter hipotekarna posojila do ravni, v kateri se upoštevajo kot terjatve, zavarovane s stanovanjsko hipoteko.

³ Nezavarovano posojilo, ki je zapadlo pred več kot devetdesetimi dnevi.

Podjetniška izpostavljenost pomeni terjatev banke do podjetja, partnerstva ali solastništva. Za ta razred je značilno, da odplačilo dolga temelji na potekajočih operacijah posojilojemalca in ne na prilivih od projekta ali lastnine (Filiplič, 2005, str. 7).

Tabela 6: Uteži podjetniške izpostavljenosti

Bonitetna ocena ⁴	AAA do AA-	A+ do A-	BBB+ do BB-	Pod BB-	Brez ocene
Utež za podjetje	20 %	50 %	100 %	150 %	100 %

Vir: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 2004, str. 19

Podjetje, ki nima ocene, ne sme dobiti ugodnejše uteži tveganja kot jo ima država, v kateri deluje. Nadzorni organi imajo pravico, da zvišajo standardno utež tveganja za neocenjene terjatve, če na osnovi preteklih izkušenj ocenijo, da je to potrebno (Filiplič, 2005, str. 7).

Po diskrecijski pravici nacionalnih nadzornikov lahko nadzorni organi dovolijo bankam, da za vse podjetniške izpostavljenosti uporabijo utež 100 %, ne glede na zunanje ocene. Kadar nadzorniki uporabijo to pravico, morajo zagotoviti, da banke uporabljajo vedno isti pristop, kar pomeni, da sploh ne uporabljajo bonitetnih ocen ali pa jih uporabljajo, kjer so razpoložljive. Da banka ne bi izbirala boljših zunanjih bonitetnih ocen, mora pred uporabo pristopa, ki dovoljuje uporabo 100-odstotne uteži za vse izpostavljenosti, pridobiti soglasje nadzornikov (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 2004, str. 19).

Za financiranje MSP s strani bank se lahko uporabljajo tudi **kapitalske naložbe**. V tem primeru banka kupi del lastniškega kapitala podjetja. Po novem kapitalskem sporazumu se ta izpostavljenost uvrsti med naložbe v lastniški kapital in je deležna 100-odstotne uteži. Nadzorni organ lahko ob diskrecijski pravici določi 150-odstotno utež (Ade et al., 2003, str. 14).

C) Pristop, temelječ na internih ratingih⁵ oziroma bonitetah – IRB pristop

Gre za kompleksnejši pristop k merjenju kreditnega tveganja, ki naj bi odpravljal pomanjkljivosti standardiziranega pristopa, saj omogoča večjo diferenciacijo tveganja in posledično natančnejši izračun kapitalskih zahtev za kreditno tveganje. Primeren je za banke z razvitimi sistemi za merjenje in upravljanje kreditnega tveganja, ki stroške uvajanja IRB pristopa lahko nadomestijo s kapitalskimi olajšavami, ki naj bi bile rezultat uporabe tega pristopa. Banka mora za uporabo IRB pristopa pridobiti soglasje nadzorne institucije na podlagi izpolnjenih kriterijev, s katerimi dokaže svojo usposobljenost za uporabo bolj sofisticiranega pristopa. Tri komponente tveganja, ki jih banka kasneje uporabi za določitev kapitalske potrebe za posamezno izpostavljenost, so (Banka Slovenije, 2003, str. 1):

- PD – ocena verjetnosti, da dolžnik ne bo poravnal svoje obveznosti (interni rating).

⁴ Metodologija bonitetne hiše Standard & Poor's.

⁵ Interni rating je celovit indikator tveganja, ki se nanaša na posameznega komitenta banke.

- LGD – izguba v primeru neplačila dolga.
- EAD – izpostavljenost v trenutku neplačila dolga.

Banke morajo pri osnovnem IRB pristopu same oceniti verjetnost neplačila dolga (PD) posameznega posojila⁶, medtem ko morajo za ostale ustrezne komponente tveganja uporabiti nadzornikove ocene. Pri naprednem IRB pristopu pa morajo banke same oceniti vse komponente tveganja (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 2004, str. 68, 92–93).

Basel II določa način izračuna zgoraj naštetih komponent tveganja za vsak razred izpostavljenosti. Te komponente služijo kot vhodne informacije za funkcije uteži tveganja, ki so razvite za posamezne razrede izpostavljenosti. Na podlagi uteži se nato izračuna tveganju prilagojeno aktivo in nadalje kapitalske zahteve. MSP se obravnavajo v razredih izpostavljenosti do podjetij in izpostavljenosti do malih dolžnikov (Filiplič, 2005, str. 8).

Basel II uvaja posebno novost pri izračunavanju kapitalske zahteve za kreditno tveganje z IRB pristopom. Gre za to, da mora zahtevani kapital kriti samo nepričakovane izgube, medtem ko rezervacije krijejo pričakovane izgube (Šturm, 2002, str. 65–70).

Pri IRB pristopu veljajo podobna zavarovanja kot pri standardiziranem pristopu. Vrednost komponente LGD, ki vpliva na vrednost uteži in velikost kapitalske zahteve, se izračuna glede na obliko zavarovanja. Za nezavarovano terjatev je LGD enak 45 %, medtem ko imajo zavarovane terjatve nižji LGD in nižje kapitalske zahteve. V primeru zavarovanja je lahko LGD znižana tudi na 0 %, kar pomeni kapitalsko utež 0 % in posledično nobenih kapitalskih zahtev (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 2004, str. 62).

3. 4 *Nekateri novi pogoji delovanja bančno-finančnega sektorja po prevzemu evra*

Z vključitvijo v Evropsko monetarno in gospodarsko unijo (EMU) in prevzemom evra prevzemajo države članice (med njimi tudi Slovenija) skupno denarno politiko, za katero je zadolžena Evropska centralna banka (ECB). V skladu z dejavniki hitrosti vplivanja enotne denarne politike na gospodarstvo lahko sklepamo, da je v Sloveniji ta vpliv dokaj hiter zaradi majhne vloge nebančnega financiranja gospodarstva in predvsem kratkoročne strukture finančnega trga. Vključitev v EMU je najpomembnejši dejavnik finančne integracije, saj se bodo domače finančne institucije spopadle s konkurenco enotnega denarnega območja (Jazbec, 2006, str. 14).

⁶ Baselski odbor definira neplačilo, ko nastopi eden izmed dogodkov:

- ugotovljeno je, da komitent ne bo zmožen plačati svoje obveznosti (glavnice in obresti) do banke,
- pri posamezni obveznosti komitenta do banke je prišlo do odpisa terjatev ali prisilne poravnave, zaradi česar bo banka utrpela izgubo ali podaljšanje roka odplačila glavnice in obresti.

Za slovenski finančni sistem nedvomno velja, da banke še vedno ohranjajo prevladujočo vlogo v finančnem posredništvu, čeprav se je njihov relativni pomen v zadnjih letih zmanjšal. Še leta 2003 je bilančna vsota bank in hranilnic predstavljala skoraj 73 % sredstev finančnega sistema, do konca 2004 pa se je omenjeni delež znižal na 70,6 %, predvsem na račun povečanja pomena pokojninskih skladov, zavarovalnic in liziških podjetij v finančnem posredništvu (Košak T., 2006, str. 32).

Uvedba ene same valute, tj. evra, je pravzaprav nekakšen potreben pogoj za uresničevanje ideje o enotnem trgu bančnih storitev, ne pa tudi zadosten pogoj, kar dokazuje praksa razmeroma počasnega uresničevanja te ideje. Poleg tega je bila uvedba evra kot ene, skupne valute na območju 12 članic EMU pomembna še vsaj iz dveh razlogov (Košak M., 2006, str. 24):

1. Euro kot skupna valuta je deloval kot nekakšen katalizator, ki je spodbujal procese konsolidacije in prestrukturiranja, ki so v evropskem bančništvu potekali že od 90-ih let naprej, uvedba evra pa jih je samo še okrepila. Konsolidacija bančnih sistemov (Tomaž, Košak, 2004, str. 61) poteka predvsem preko združevanja in prevzemanja manjših bank.
2. Euro kot skupna valuta je bil tudi simbol enotne denarne politike in hkrati viden dokaz delovanja te politike in obstoja Evropske centralne banke.

Oba razloga bosta izjemno pomembna tudi v prihodnje, tako v obstoječih članicah EMU kot še posebej v državah, ki bodo na novo sprejele evro. Nove članice EMU bodo s sprejemom evra svoje nacionalne denarne politike prenesle v pristojnost ECB, kar predstavlja konkreten korak v smeri integracije. V teh novih članicah EMU bo tudi integracija bančništva v enotni bančni trg EU predstavljala poseben izziv za te države. Razlike med bančnimi sektorji novih članic v razmerju do bančnih sistemov starih članic so namreč bistveno večje, kot so bile (in so še) razlike med samimi starimi članicami, ko so se te vključevale v EMU. Ko govorimo o evru kot katalizatorju konsolidacije in prestrukturiranja v evropskem bančništvu, imamo v mislih predvsem dejstvo, da je oblikovanje EMU in s tem povezana uvedba evra okrepila (spodbudila) učinke liberalizacije in deregulacije ter tehnološkega napredka v bančništvu. Deregulacija se je v evropskem bančništvu pričela že v 80-ih letih, ko je bilo bankam omogočeno širjenje dejavnosti na področje investicijskega bančništva, upravljanja naložb in zavarovalništva, kar je omogočilo tudi medsektorsko konsolidacijo. Vzporedno s tem je potekal tudi proces liberalizacije, ki je na območju EU dobil zagon predvsem s samo idejo o oblikovanju enotnega trga finančnih storitev. Ob uvedbi evra leta 1999 je bilo poprejšnje bolj normativno zavzemanje za enotni trg podprto tudi s posebnim načrtom, katerega ambicija je bila vzpostavitev dejanskih pogojev za enotni evropski finančni trg, ki naj bi zaživel do leta 2005. Nezadovoljiv uspeh prvotnega načrta tudi dokazuje, kako samo obstoj skupne valute ni dovolj za resnično delovanje enotnega trga, kar so jasno pokazale tudi raziskave o integraciji evropskih finančnih trgov, ki so bile opravljene po uvedbi evra. Raziskave so si enotne glede ugotovitve, da je tudi po preteku več let od uvedbe evra integriranost po različnih segmentih finančnih trgov zelo različna. Praviloma ugotavljajo, da je bila popolna integracija dosežena samo na denarnem trgu za medbančne kratkoročne depozite. Na drugih segmentih finančnih trgov pa kažejo cenovni indikatorji, tj. obrestne mere, pomembne razlike. Tako je v primeru podjetniških posojil in podjetniških obveznic, kjer je bilo že znotraj tega segmenta opaziti večjo stopnjo segmentacije trga kratkoročnih posojil kot pa trga srednje- in

dolgoročnih posojil. Poročilo ECB iz leta 2005 ravno trg podjetniških obveznic označi kot trg, na katerem so se razlike med državami vse od uvedbe evra naprej najhitreje zmanjševale. Določeno konvergenco posojilnih obrestnih mer so raziskave zaznale pri hipotekarnih posojilih. Nasploh so si vse analize enotne v ugotovitvi, da integracija najpočasneje napreduje na področju detajlističnega bančništva, kar pomeni, da so manjša nefinančna podjetja in gospodinjstva pretežno vezana na poslovanje z domačimi lokalnimi bankami (Košak M., 2006, str. 24–25).

Izrazito nacionalna oz. regionalna usmerjenost bank v evroobmočju pri poslovanju z manjšimi komitenti in izjemno počasno napredovanje integracije na področju detajlističnega bančništva imata v ozadju številne in praviloma tudi dokaj kompleksne vzroke. Neposreden vzrok seveda lahko iščemo v samem obnašanju na eni strani bank kot ponudnikov bančnih storitev ter na drugi bančnih komitentov kot povpraševalcev po bančnih storitvah. Posredni vzroki, ki vplivajo na obnašanje bank in komitentov, se največkrat skrivajo v konkretnih rešitvah nacionalnih zakonodaj in regulativ posameznih držav članic evroobmočja (Košak M, 2006, str. 25).

Banke kot ponudniki bančnih storitev imajo načeloma na voljo tri strategije (Košak M, 2006, str. 25):

- a) storitve v drugih državah ponudijo preko svoje lastne mreže podružnic in predstavništev;
- b) storitve v drugih državah ponudijo preko lokalnih finančnih posrednikov;
- c) storitve v drugih državah ponujajo »na daljavo« (preko medmrežja, telefonskega bančništva, bančnih avtomatov, kreditne kartice).

Analogno lahko tudi pri povpraševalcih oz. uporabnikih storitev najdemo tri možne strategije (Košak M, 2006, str. 25):

- a) nakup storitev od tujega ponudnika preko njegove prodajne mreže v državi komitenta;
- b) nakup storitev, ki jih ponujajo tuji finančni posredniki preko mreže lokalnih ponudnikov v posamezni državi;
- c) neposreden nakup storitev pri finančnih posrednikih v drugih državah, kar je možno bodisi preko sodobnih prodajnih poti (npr. spletno bančništvo) bodisi neposredno pri finančnih posrednikih v drugih državah.

Nadaljnja integracija bančne dejavnosti bo torej med drugim zelo odvisna tudi od samih bančnih komitentov in njihove fleksibilnosti. Pri tem praktično vse raziskave opažajo zelo visoko stopnjo navezanosti bančnih komitentov na posamezno banko (gre za neke vrste lojalnost) in nizko stopnjo prehajanja komitentov med bankami že znotraj nacionalnih bančnih sistemov (Košak M, 2006, str. 25).

Z vidika slovenskega bančnega sistema, ob uvedbi evra januarja 2007, ni verjetno pričakovati večjih posebnosti niti v obnašanju bank niti v obnašanju bančnih komitentov. Reakcije obojih bodo zelo podobne reakcijam v drugih državah, ki so evro že uvedle v preteklosti, s tem da imajo tako banke kot tudi bančni komitenti v Sloveniji precejšnjo prednost v tem, da je uporaba evra bodisi zgolj v obračunske namene bodisi za dejansko opravljanje transakcij že uveljavljena. Na samo integracijo bank bo pozitivno vplivalo tudi dejstvo, da so v Sloveniji že sedaj močno

prisotne banke iz držav evroobmočja. Obseg tovrstne prepletenosti ponudnikov bančnih storitev je bil (in je relativno gledano še vedno) bistveno večji kot v starih članicah evroobmočja, tako da gre za nov dejavnik pri povezovanju bančnih trgov v evroobmočju (Košak M., 2006, str. 26).

Cilj integracije bančnega sektorja je zagotoviti boljše storitve oziroma doseči izenačitev cen identičnih finančnih storitev v vseh članicah EU. Integracija bančnega sektorja in harmonizacija bančne zakonodaje ter načel delovanja sta potekali po različnih fazah (deregulacijski ukrepi, harmonizacija regulacije ipd.) že od leta 1957 dalje. Tuje banke naj bi (po prihodu na domače trge) prevzemale boljše kreditojemalce domačim bankam in se osredotočale na večja podjetja, medtem ko ostane financiranje MSP in drugih manjših kreditojemalcev na voljo domačim bankam. Nekateri drugi avtorji pa trdijo, da ni empirične evidence, ki bi dokazovala zgoraj omenjeno, saj je dejstvo, da domače banke bolje poznajo razmere na lokalnih kreditnih trgih (Festić, 2006, str. 20–21).

Učinki integracije bančnih trgov so (Festić, 2006, str. 21):

1. Tržna integracija omogoča učinkovitejšim bankam povečanje tržnega deleža na račun bank, ki so bile zaščitene pred konkurenco, kar prinaša koristi celotnemu gospodarstvu, ker se znižajo stroški kreditiranja.
2. Večja stopnja koncentracije bančnega sektorja in ekonomija obsega povečujeta bančne profite, saj se znižajo fiksni stroški⁷.
3. Integracija dopušča diverzifikacijo posojilnega portfelja in izboljša se profil tveganja.
4. Prihod tujih bank na trge tranzicijskih držav ne vodi nujno v cenovno konvergenco; če so razlike med obrestnimi maržami določene z značilnostmi lokalnih trgov, je prisotnost tujih bank nebitvena, kar dokazuje, da so trgi še vedno segmentirani in ob tem dejstvu so eksplicitne možnosti za nadaljnjo konsolidacijo⁸.

V tranzicijskih državah (med njimi tudi v Sloveniji) je bila dosežena dokajšnja konvergenca k strukturi bančnega sektorja držav EU. Stopnja koncentracije bančnega sektorja je relativno visoka, kar pa ne pomeni manjše konkurenčnosti. Tuje banke so povečale svojo profitabilnost v novih državah članicah ob večji rasti posojil, saj so komercialne banke v državah novih članicah EU še vedno najpomembnejši vir financiranja prebivalstva in gospodarstva, hkrati pa transfer znanja povečuje razvoj bančnega sistema držav novih članic (Festić, 2006, str. 23).

Poleg procesa integracije bančnega sektorja poteka od sredine leta 2003 tudi intenziven proces konvergence obrestnih mer na raven obrestnih mer evroobmočja, ki skupaj s fiksnim tečajem tolarja do evra od vključitve Slovenije v ERM2 junija 2004 ter z naraščanjem gospodarske rasti in domače potrošnje ustvarja razmere za hitro povečevanje medletnih rasti bančnih posojil. Proces hitre konvergence slovenskih obrestnih mer na relativno nizko raven obrestnih mer evroobmočja je spodbudil povečano konkurenco med bankami in visoko kreditno rast (Košak T., 2006, str.32–33).

⁷ Korelacija med profitabilnostjo nacionalnih bančnih sistemov in koncentracijo bančnega trga je v EU šibka.

⁸ Variabilnost v obrestnih maržah celo zmanjšuje obseg posojil prebivalstvu in gospodarstvu.

3. 5 Ponudba novih bančnih storitev

Prilagajanja vrsti in kakovosti ponudbe poslovnih bank območja Evropske (ekonomske in monetarne) unije že dalj časa nepretrgoma spreminjajo slovensko bančno podobo. Harmonizacija bančnega poslovanja z razvitejšimi evropskimi bančnimi sistemi še ni končana. Na prihodnjo ponudbo storitev zgolj prevzem evra kot nacionalne slovenske valute še zdaleč ne bo imel prevladujočega vpliva. V ozadju so namreč precej globlji vplivi, ki segajo še iz časov priprav na vključitev v Evropsko (ekonomsko in monetarno) unijo, in se bodo s korenitimi spremembami vzpostavitve enotnega evroobmočja plačevanja izdatno okrepili (Mejač Krassnig, 2006, str. 34).

Tabela 7: Nekatere novosti v ponudbi navedenih bank za leto 2004

Novosti v bančni ponudbi	NK BM	S K B	Banka Koper	Bank Austria- Creditanstalt	Poštna banka	Raiffeisen banka
Razvijanje elektronskega bančništva	X	X	X	X	X	X
Uvajanje projekta »evro«	X	X	X			
Nadgradnja kartičnega poslovanja	X	X			X	
Širitev ponudbe storitvene tržne niše (mladina)	X	X	X		X	X
Uvedba poslovnega računa	X	X	X	X	X	X
Trženje izvedenih finančnih instrumentov			X			
Poenostavitev postopka kreditiranja			X			
Uvajanje zavarovalniških storitev			X	X		
Razvijanje informacijske tehnologije			X	X		X
Izboljšanje in dopolnitev osebnega bančništva				X		
Širitev poslovne mreže – podružnic po Sloveniji		X	X	X		
Storitve v zvezi s prevzemi podjetij						X

Vir: Kramar, 2005, str. 43

Slovenska bančna ponudba že pred vključitvijo v EMU vključuje devizno različico, v kateri valuta evro močno prevladuje, saj jo trg zahteva že zaradi svoje majhnosti ter potrebe po mednarodnem sodelovanju. Prav tako so zakonska sprostitev deviznega kreditiranja v letu 2003 in obrestni pogoji vse bolj spreminjali tolarsko najemanje kreditov v evrsko, pri čemer pa bodo nekatera prilagajanja ter predvsem razširitev ponudbe v prihodnje potrebna na področju hipotekarnega kreditiranja. Z razširitvijo možnosti poslovanja na območje Evrope in s

sprostitutvijo regulativ se je povečala konkurenca v bančnem in finančnem sektorju, kar pomeni za stranke poenostavitev opravljanja enostavnejših bančnih poslov, za banke pa standardizacijo in racionalizacijo zagotavljanja bančnih storitev velikega obsega. Širjenje ponudbe na druge zahtevnejše finančne storitve, kot so ponudba bančno-zavarovalniških storitev, poglobljanje lizinga in faktoringa (kot alternative klasičnim storitvam podjetniškega financiranja) ter mednarodnega upravljanja denarnih sredstev, je za slovenski bančni prostor že realnost. V Sloveniji smo od leta 2004 upravičeni do črpanja nepovratnih sredstev iz evropskih strukturnih skladov, kohezijskega sklada ter pobud skupnosti Interreg in Equal. Zato so nekatere slovenske banke izkoristile priložnost in ponudile strankam možnost svetovanja o postopkih prijave na razpis za nepovratna sredstva iz evropskih skladov ter postopkih prijave za povračilo sredstev. Navedeno dokazuje, da sedanja bančna ponudba presega okvire tradicionalnega bančništva, saj postaja kompleksnejša, predvsem pa pridobiva na pomenu svetovalna vloga bank (Mejač Krassnig, 2006, str. 34).

Poseben poudarek pri prihodnji podobi klasičnih bančnih poslov, kot so na primer storitve, vezane na transakcijske račune, in storitve poslovanja s plačilnimi karticami, bo v načinu njihovega zagotavljanja. S prilagajanjem poslovanja standardom enotnega območja gotovinskega in negotovinskega poslovanja bodo tehnološki in informacijski procesni sistemi doživeli korenite spremembe. Standard čipnih kartic, možnost čezmejnega procesiranja, prihod novih tujih ponudnikov plačilnih kartic ter storitev njihovega sprejemanja pri trgovcih za plačilo blaga in storitev, izdvajanje opravljanja enostavnih storitev pri stroškovno ugodnejših zunanjih izvajalcih spadajo med bistvene dejavnike, ki bodo vplivali na razvoj novih storitev. Razvoj novih bančnih storitev bo nedvomno potekal po načelu povečevanja profitabilnosti, zato bodo storitve, ki prinašajo višje neobrestne prihodke, imele prednost. Pomemben pa bo tudi način trženja storitev. Razvoj novih bančnih storitev bodo narekovale predvsem naslednje komponente (Mejač Krassnig, 2006, str. 34):

- Tehnološka, pri čemer se bodo nove storitve uvajale na podlagi novih tehnoloških rešitev, ki bodo vplivale na procesni vidik njihovega zagotavljanja. Pri tem moramo upoštevati, da bodo nove, bolj dovršene tehnološke rešitve pogojene predvsem z regulatornimi in varnostnimi zahtevami.
- Individualni model razvijanja novih storitev poslovnih bank, ki je pogojen s strateškimi posebnostmi posamezne banke. Lahko bo uvajanje novih storitev potekalo po načelu posnemanja obstoječe konkurenčne bančne ponudbe ali pa z uvajanjem novih na trgu še neobstoječih storitev, kar je sicer zahtevnejše in bolj negotovo.

Na kakršenkoli način bo razvoj novih bančnih storitev v prihodnje potekal, bo vsekakor najpomembnejši cilj razvoja doseganje in ohranjanje vzdržne konkurenčne prednosti, za kar pa ni enoznačnega recepta (Mejač Krassnig, 2006, str. 34).

4 IZSLEDKI NEKATERIH ANALIZ IN RAZISKAV O BANČNO- PODJETNIŠKEM SODELOVANJU V SLOVENIJI

Na osnovi časovne analize Kramar (2005, str. 34–35) navaja naslednja spoznanja o poslovanju večine slovenskih bank (izmed sedmih preučevanih) z MSP:

- večina bank za odobritev kredita več ne zahteva, da ima podjetje pri njih odprt poslovni račun,
- obseg dokumentacije za odobritev kredita se je povečal, ker so banke začele uporabljati dodatne vire informacij (IBON, podatki o višini zadolžitve in (ne)odplačevanju kreditov pri drugih bankah, podatki o povezanosti oseb),
- pri spremembah dolžine postopka ni splošnega pravila, nekatere banke so ga skrajšale, druge pa podaljšale,
- ponudba bank na področju financiranja malih podjetij se je razširila (specializirana posojila, posojila v sodelovanju s Slovenskim podjetniškim skladom, posojila v sodelovanju s Slovensko izvozno družbo),
- mala podjetja še vedno največ povprašujejo po kratkoročnih kreditih za premostitev likvidnostnih težav in za nakup obratnih sredstev,
- izhodiščne obrestne mere so se znižale,
- povečala se je raznolikost oblik zavarovanj (garancije Slovenskega podjetniškega sklada, državni in drugi vrednostni papirji),
- banke ocenjujejo, da se delež neplačanih terjatev do malih podjetij v zadnjih petih letih ni bistveno spremenil,
- število kreditnih referentov, ki se ukvarjajo z malimi podjetji, je v veliki meri povezano z velikostjo banke oz. njenim obsegom poslovanja. Banke v glavnem nimajo ločenega oddelka za poslovanje z malimi podjetji, razen nekaterih izjem (SKB banka).

4.1 Problemi financiranja MSP

Zagotavljanje finančnih virov za nemoten potek poslovanja in rast podjetja je ena od bistvenih nalog podjetnika. S financiranjem podjetja se podjetnik sooči že med ustanovitvijo podjetja, njegovim razvojem in širitvijo (Justin, 2000, str. 12).

MSP se srečujejo z različnimi ekonomskimi, institucionalnimi in upravnimi ovirami, zlasti pa s pomanjkanjem finančnih sredstev (vrzel v kapitalu). Skoraj v vsaki strategiji za MSP najdemo problem izboljšanja dostopa do finančnih virov kot strateško usmeritev. Finančni viri so bistveni element delovanja vse podjetniške podporne mreže in vseh pomembnejših sestavin poslovne infrastrukture, kot so inkubatorji ali tehnološki parki (Kramar, 2005, str. 10).

Financiranje je problem za MSP najprej v začetni fazi, saj imajo zasebni investitorji redko isto vizijo kot podjetniki. Veliki problemi s financiranjem MSP so ponovno pri rastočih podjetjih, ki potrebujejo znatna finančna sredstva za rast. Razvojne potrebe podjetij običajno daleč presegajo kapital lastnikov in zadržane dobičke. MSP so pri pridobivanju posojil vezana na svoje premoženje, ki ga lahko uporabijo kot jamstvo, lastniki sami pa se dokaj neradi odločajo za lastniška vlaganja iz zunanjih virov, saj želijo ohraniti neodvisnost in kontrolo nad podjetjem. Premajhen kapital lastnikov, ki povzroča značilno »podkapitaliziranost« MSP, nadalje pomeni

njihovo manjšo zmožnost, da dobijo posojila. Delno je problem financiranja MSP tudi v pomanjkanju dobrih informacij o možnostih dolžniškega ali lastniškega kapitala, saj informacije podjetje stanejo (Kramar, 2005, str. 10–11).

Najpomembneje je, ali je podjetnik zmožen zbrati vsa potrebna finančna sredstva za začetek delovanja podjetja. Pri pridobivanju finančnih sredstev je ključnega pomena tudi časovna usklajenost. Pomembno je, da podjetje ne odlašajo z iskanjem finančnih sredstev, dokler nima resnega primanjkljaja denarnih sredstev, in da ne išče lastniškega kapitala, dokler ga res ne potrebuje. Problemi z denarnim tokom v podjetju slabo vplivajo na kredibilnost menedžmenta in na zmožnost pogajanja z investitorji. Če pa podjetje poskuša pridobiti lastniški kapital prezgodaj, lahko pride do nepotrebne oslabitve lastniškega deleža ustanoviteljev (Kramar, 2005, str. 12).

Ko se podjetja odločijo za financiranje z dolgom, in sicer z zasebnimi viri dolga, ki vključujejo banke in zadolževanje pri dobaviteljih, so banke osnovni vir financiranja te oblike, pri čemer so MSP v slabšem položaju, saj so kot posledica ekonomij obsega ta podjetja za banke manj donosna kot velika (stroški zbiranja informacij so večinoma fiksni, medtem ko so koristi odvisne od obsega posojil). Poleg tega pomenita večji problem tudi asimetrija informacij in manjša razpoložljivost zavarovanja (Groznič et al., 2003, str. 107). V primerjavi z velikimi podjetji finančna javnost (banke) v primeru MSP pogosto ne razpolaga zadostno z informacijami o podjetju, na osnovi česar bi lahko oblikovala takšne finančne instrumente, s katerimi bi zmanjšala tveganje financiranja (Dajčman, 2003, str. 38). Javni vir dolga vključuje izdajo obveznic, ki pa je praviloma dostopna samo velikim podjetjem. Če podjetja želijo, da njihov življenjski cikel teče nemoteno, morajo uporabiti tudi financiranje z lastniškim kapitalom, pri čemer se bodo zaradi asimetrije informacij na trgu zanj odločila šele, ko preostali viri ne bodo več dostopni. Javni vir zunanjega lastniškega kapitala je izdaja novih delnic. Največje težave, ki se tu pojavljajo, so nezmožnost prenašanja tveganja, negotovost, visoki stroški izdaje in stroga regulativa. MSP so v slabšem položaju tudi pri tej obliki (Groznič et al., 2003, str. 107).

MSP pogosto nimajo daljše zgodovine ali uspešnega ozadja, na katerega bi se morebitni vlagatelji lahko zanesli, zato jim javni trg kapitala praviloma ni dostopen. Ohlapnejše zahteve po razkritju informacij za podjetja, ki se ne financirajo preko javnega trga kapitala, še zaostrejujejo asimetrijo informacij. S tem povzročajo, da so tudi banke previdnejše do teh podjetij, kar izhaja iz prepričanja, da pomenijo za banke večje kreditno tveganje. Vse to pomeni, da so MSP prisiljena razkriti informacije o sebi, ko iščejo vire financiranja. MSP imajo dodaten problem pri obsegu zadolževanja, saj so banke praviloma pripravljene povečati obseg posojila le s povečanjem zavarovanja, ki ga lastniki MSP ali niso zmožni ali pa niso pripravljeni dati. Omejenost virov financiranja tako omejuje potencialno rast MSP (Groznič et al., 2003, str. 107).

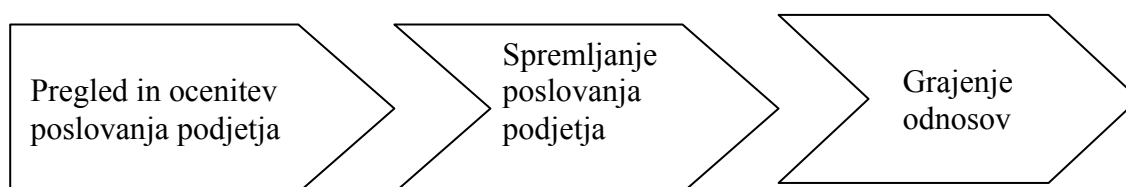
Bančna literatura izpostavlja asimetričnost informacij kot temeljni problem pridobivanja finančnih sredstev malih in srednjih podjetij (Dajčman, 2003, str. 38).

4. 1. 1 Informacijski tok med podjetji in bankami ter asimetričnost informacij

Na finančnem trgu se trguje z obljubami, zato naj bi kupec obljub vedel, kolikšno je zanj tveganje, če obljubo kupi. Na podlagi tveganja namreč lahko določi ceno vrednosti obljube. Pri tem je prvi ali osnovni problem v tistem, kar se označuje kot asimetrična ali nesimetrična informacija. Tisti, ki ponuja obljube na primer v obliki dolžniških vrednostnih papirjev ali brez vrednostnega papirja in bi rad prišel do posojila, ve mnogo več o potencialni donosnosti in tveganju tistega, kamor bi šel z denarjem. Kupec obljub, vrednostnega papirja ali posojilodajalec bi sicer lahko prišel do podobnih informacij, vendar samo s precejšnjimi stroški. Toda problem ni samo v precejšnjih stroških. Če nekdo kupuje vrednostni papir, ne more svoje odločitve, do katere je prišel na primer po spustitvi v precejšnje stroške, da bi prišel do prave informacije, skriti pred drugimi potencialnimi kupci teh vrednostnih papirjev. Tega ne more obdržati zase. Na njegovo odločitev čakajo »padalci« ali »prosti strelci«. Ker pa on to ve vnaprej, se sploh ne spušča v te stroške, da bi prišel do pravih informacij. Prednost banke je v tem, da posojilo ni javna zadeva in ima banka le sama korist od informacij, do katerih pride s stroški in zato gre v to (Ribnikar, 2003, str. 185).

Na finančnem trgu plačujejo zaradi asimetričnih informacij višje obrestne mere, kot bi jih sicer plačevali, če ne bi bilo asimetričnih informacij, boljši dolžniki. Korist imajo slabi dolžniki. M. Gartler pravi, da gredo pri višji obrestni meri s trga najprej dobri dolžniki. To povzroči nadaljnji dvig obrestne mere, manj je tistih, ki bi plačevali premijo za tveganje za slabe dolžnike (Ribnikar, 2003, str. 186).

Slika 7: Zmanjševanje asimetrije informacij skozi posojilni proces



Vir: Groznik et al., 2003, str. 102

Obstoj finančnih posrednikov, med katere štejemo tudi banke, je povezan z asimetrijo informacij na trgu. Banke se specializirajo za zbiranje informacij o svojih komitentih, s čimer zmanjšujejo asimetrije in omogočajo podjetjem dostop do cenejšega financiranja. Vloga bank je še posebno pomembna za srednja in mala podjetja, saj so informacije o njihovem poslovanju bolj skope. Banke zmanjšujejo asimetrijo informacij v vseh korakih posojilnega procesa (Groznik et al., 2003, str. 102).

V fazi odobritve posojila so banke sposobne pregledati in oceniti podjetje veliko učinkovitejše kot posamezen vlagatelj na kapitalskem trgu, saj jim boljše znanje in pretekle izkušnje omogočajo vnaprejšnje razlikovanje med posojilojemalci različne tveganosti. V fazi spremljanja

posojila banke pozorno sledijo aktivnostim podjetja, kar zmanjšuje moralno tveganje, ki se lahko pojavi, ko se vzpostavi pogodbeno razmerje med banko in podjetjem (Groznič et al., 2003, str. 102). Ribnikar (2003, str. 186) ugotavlja, da ko posojilodajalec pride do denarja v zameno za svojo obljubo, lahko z denarjem ne napravi, kar je obljubljal. Lahko gre v posle z manjšo pričakovano donosnostjo, z večjim tveganjem in ne glede na vse to ne plačuje, ne vrača glavnice in ne plačuje obresti.

Banka lahko ob težavah izkoristi pravico do pravočasnega posredovanja ter se odloči na primer za likvidacijo podjetja in poplačilo iz zastavljenih sredstev. Skozi fazo obnavljanja posojilnega procesa se med banko in podjetjem navadno vzpostavijo dolgoročne vezi, ki so koristne tako za banko, saj se lažje odloča za bolj tvegane posle, kot tudi za podjetje, ker banka poleg donosnosti in tveganja posameznega posojilnega odnosa upošteva tudi dolgoročno donosnost podjetja skozi življenjski cikel (Groznič et al., 2003, str. 102).

A) Dejavniki, ki z vidika podjetja vplivajo na asimetrijo informacij.

Če se osredotočimo na podjetja sama ter ukrepe ekonomske politike, je moč zagotoviti konkurenčno kreditiranje MSP predvsem z ukrepi, ki zmanjšujejo problem asimetričnosti informacij, ki spremljajo MSP pri pridobivanju finančnih sredstev pri bankah (Dajčman, 2003, str. 45):

1. Izboljšati transparentnost poslovanja podjetij do bank, kar lahko MSP storijo z rednim obveščanjem bank o svojem poslovanju in ne zgolj takrat, ko potrebujejo kredit.
2. Zmanjševati stroške zamenjave banke, pri čemer lahko odigra pomembno vlogo Banka Slovenije.
3. Gospodarska združenja, ki zastopajo interese malih in srednjih podjetij, lahko med svojimi članicami izvajajo ankete o izkušnjah pri poslovanju z bankami, objavljajo brošure o postopkih in dobrih praksah sodelovanja MSP z bankami, opravljajo in objavljajo izbor malim in srednjim podjetjem najprijaznejše banke ipd.
4. Asimetričnost informacij med bankami ter MSP je moč zmanjšati tudi z večjo razpoznavnostjo oziroma javnim pristopom informacij o MSP (npr. z bazami podatkov o podjetjih, razvrščanju po uspešnosti poslovanja, nagrajevanju najboljših podjetij in njihovo promocijo), pri čemer so lahko anktivnejše predvsem Gospodarska zbornica ter agencije, ki že javno zastopajo interese malih in srednjih podjetij.

Empirične raziskave so podprle teoretične ugotovitve, da se MSP od velikih podjetij razlikujejo po sestavi kapitala predvsem zaradi različne stopnje asimetrije informacij. Načeloma večja asimetričnost informacij vodi v večji delež notranjih virov in bolj kratkoročno zadolževanje, manjša asimetrija informacij pa omogoča izkoriščanje dolgoročnega dolga (Groznič et al., 2003, str. 102).

B) Dejavniki, ki z vidika bank vplivajo na asimetrijo informacij.

Glavni problem, ki omejuje razvoj bančnih odnosov s srednjimi podjetji, je tveganje. Banke v vlogi posojilodajalca ciljajo predvsem na segment manj in srednje tveganih podjetij, medtem ko se visoko tveganim podjetjem izogibajo, kar pomeni, da niso sposobne ali pripravljene zmanjšati

asimetrije informacij v vseh tržnih segmentih. Po Marshu obstajata dva razloga za manj tvegano tržno usmeritev bank (Groznik et al., 2003, str. 105–106):

- Ugled. Banke poskušajo ohraniti svoj sloves fleksibilnosti pri presestavljanju dolga, ki je ena izmed glavnih prednosti bančnega dolga, a imajo po drugi strani zagotovljeno možnost pravočasnega posredovanja in odločitve o likvidaciji ob nerešljivi finančni stiski podjetja. Ker bi se banke morale pri visoko tveganih podjetjih pogosto odločiti za likvidacijo podjetja, bi s tem upadel njihov ugled fleksibilnega posojilodajalca, zato se raje odločajo za manj tvegana podjetja, katerim lahko ponudijo fleksibilnost.
- Regulacija. Bančni regulatorji omejujejo možnosti bank, da ugodijo visoko tveganim posojilojemalcem, saj zahteve o kapitalski ustreznosti omejujejo kreditiranje tveganih segmentov podjetij.

Tabela 8: Temeljne povezave med spremenljivkami, ko posredno merijo stopnjo asimetrije informacij in sestavo kapitala

Spremenljivka	Temeljne povezave
Likvidnost podjetja	Manjša likvidnost → kratkoročno zadolževanje, manj zadržanih dobičkov in dolgoročnega financiranja
Dobičkonosnost ter spremenljivost denarnega toka in dobička	Večja spremenljivost denarnega toka in dobičkov → kratkoročno zadolževanje
Velikost podjetja	Večji delež celotnega dolga v sredstvih → visoki stroški zunanjega lastniškega financiranja; večja velikost podjetja → dolgoročno zadolževanje
Sestava sredstev podjetja	Večja diverzifikacija sredstev in večji delež stalnih sredstev → dolgoročno financiranje; podjetja z več priložnostmi za rast → manjša zadolženost (financiranje preko notranjih virov)
Dostop do trga kapitala	Udeležba na borznem trgu → dolgoročno zadolževanje
Strateška politika	Strategija velikih vložkov v inovacije je negativno povezana z dolgom.
Davčne stopnje	Efektivne davčne stopnje so pozitivno povezane z dolgom.
Tveganje in kreditiranje pri dobaviteljih	Tveganje je negativno povezano z dolgom; srednja podjetja uporabljajo več kreditiranja pri dobaviteljih za financiranje gibljivih sredstev.

Vir: Groznik et al., 2003, str. 105

4. 1. 2 Upniško financiranje MSP kot ovira pri njihovem razvoju

Zelo pomemben dejavnik razvoja malih podjetij je njegovo financiranje. V ta sklop vštujemo tudi najrazličnejše vzpodbude (subvencije, ugodna kreditiranja, sofinanciranje razvoja ipd.). Mayr (2003, str. 1) na osnovi analize virov financiranja ugotavlja, da je financiranje malih podjetij specifično. Na to vpliva dejstvo, da je poslovanje malih podjetij tvegano. Zato imajo

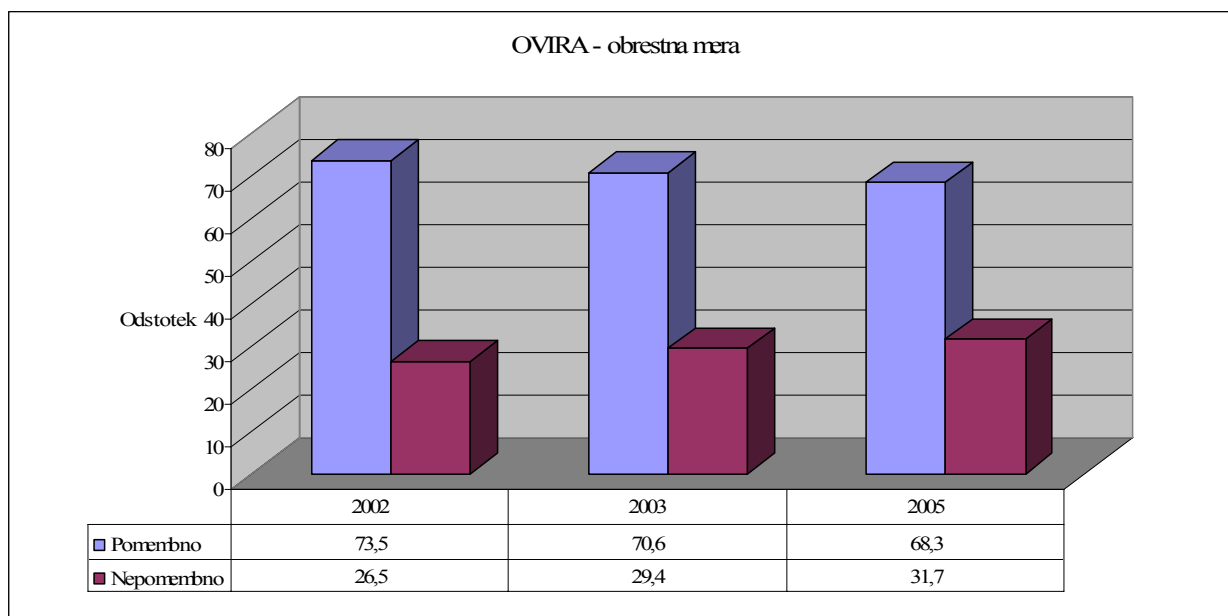
mala podjetja omejene sposobnosti pridobivanja tujih virov financiranja. Banke pogosto omejujejo financiranje na obseg neto premoženja podjetij in njihovih lastnikov (jamstvo za plasirana sredstva). Včasih pa je problem tudi komunikacijski. Tako podjetniki težko sporočajo svoje ideje financerjem.

V nadaljevanju nas zanima, če je upniško financiranje ovira pri razvoju malih delujočih slovenskih podjetij. V raziskavo, ki jo je izvedel Mayr (2005, str. 24, 66), so bila vključena mala in srednje velika delujoča slovenska podjetja. Kot delujoče podjetje je obravnavano podjetje, ki je v preteklem letu ustvarilo milijon tolarjev ali več prihodkov iz poslovanja. V letih 2002, 2003 in 2005 so jim bila postavljena naslednja vprašanja:

- ali je visoka obrestna mera pridobljenih kreditov ovira pri financiranju podjetništva,
- ali je odobreni znesek kredita ovira pri financiranju podjetništva,
- ali je kratka odplačilna doba ovira pri financiranju podjetništva,
- ali je zavrnitev kreditnega zahtevka ovira pri financiranju podjetništva.

Obrestna mera je pomembna ovira razvoja podjetništva. Kot tako jo je opredelilo okoli 70 % vprašanih, vendar njen pomen v opazovanih letih pada.

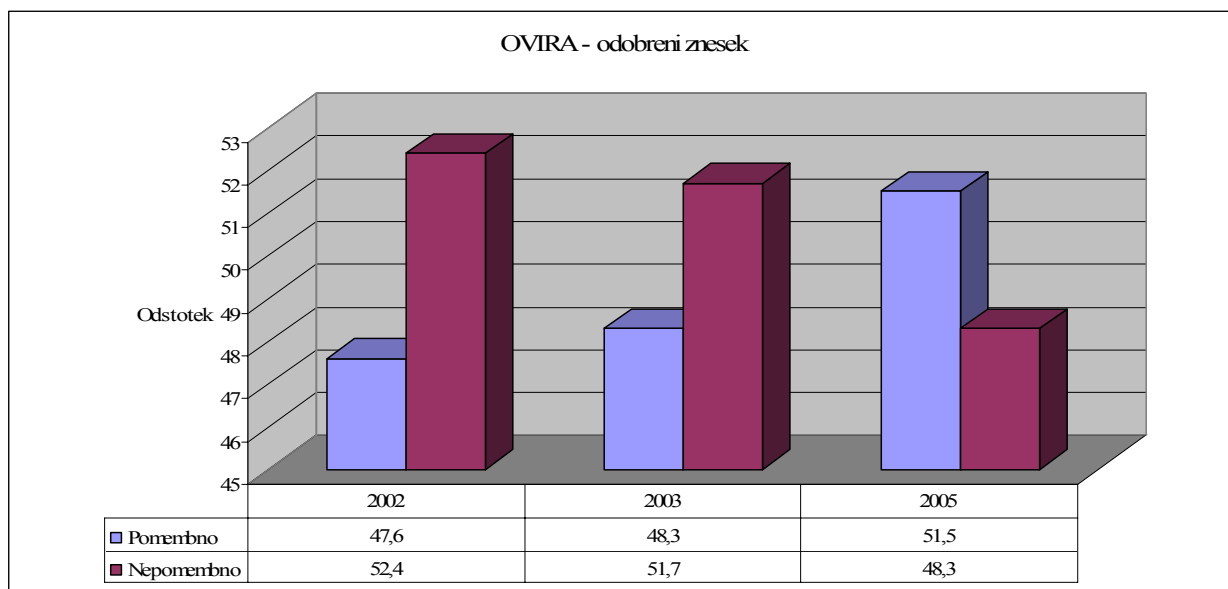
Slika 8: Obrestna mera pridobljenih kreditov kot ovira pri financiranju podjetništva v Sloveniji v letih 2002, 2003 in 2005



Vir: Mayr, 2005, str. 68

Okoli polovica v raziskavo vključenih podjetij zneska kredita ne ocenjuje kot pomembno oviro, njegov pomen pa v navedenih letih narašča.

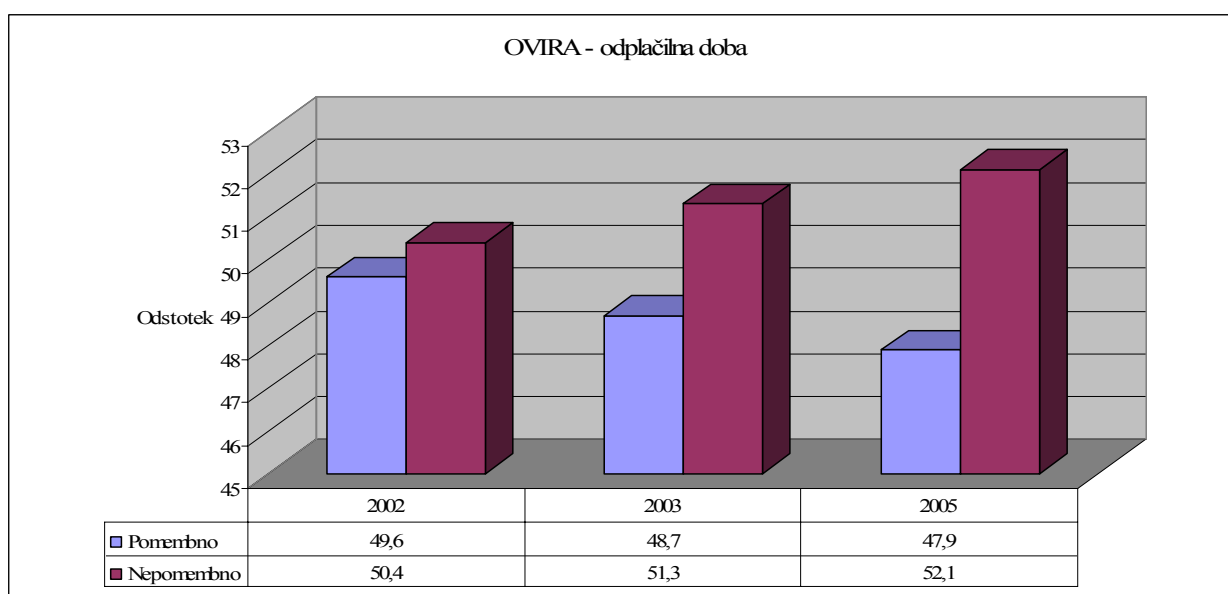
Slika 9: Odobreni znesek kredita kot ovira pri financiranju podjetništva v Sloveniji v letih 2002, 2003 in 2005



Vir: Mayr, 2005, str. 69

Malo manj kot polovica v raziskavo vključenih podjetij navaja odplačilno dobo kredita kot pomembno oviro. Skozi čas njen pomen rahlo pada.

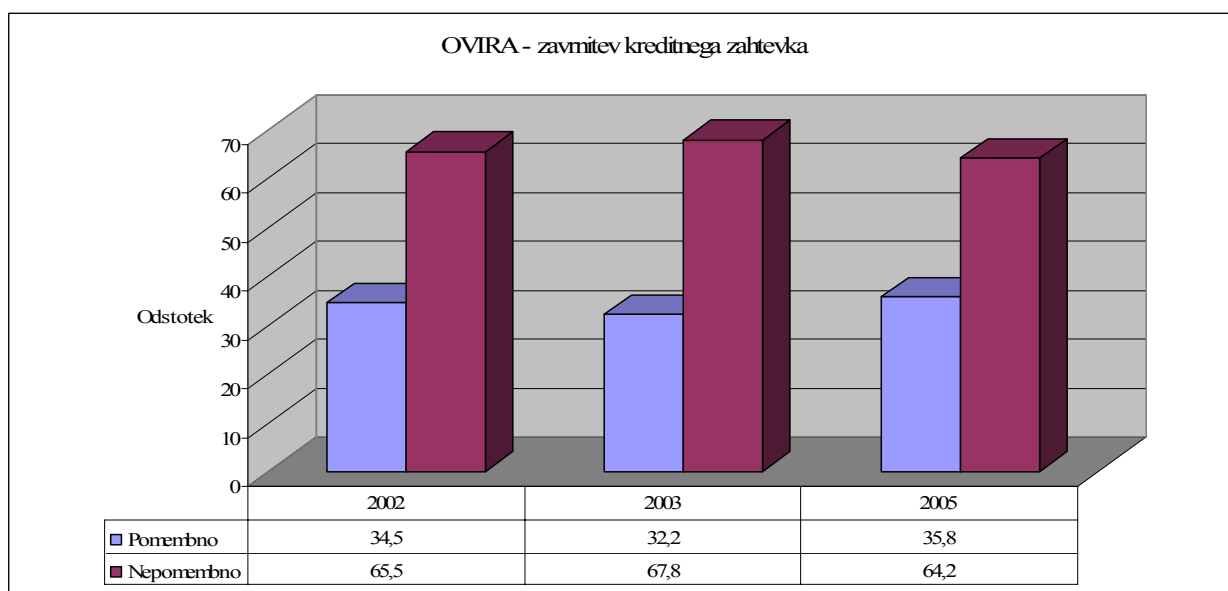
Slika 10: Kratka odplačilna doba kredita kot ovira pri financiranju podjetništva v Sloveniji v letih 2002, 2003 in 2005



Vir: Mayr, 2005, str. 71

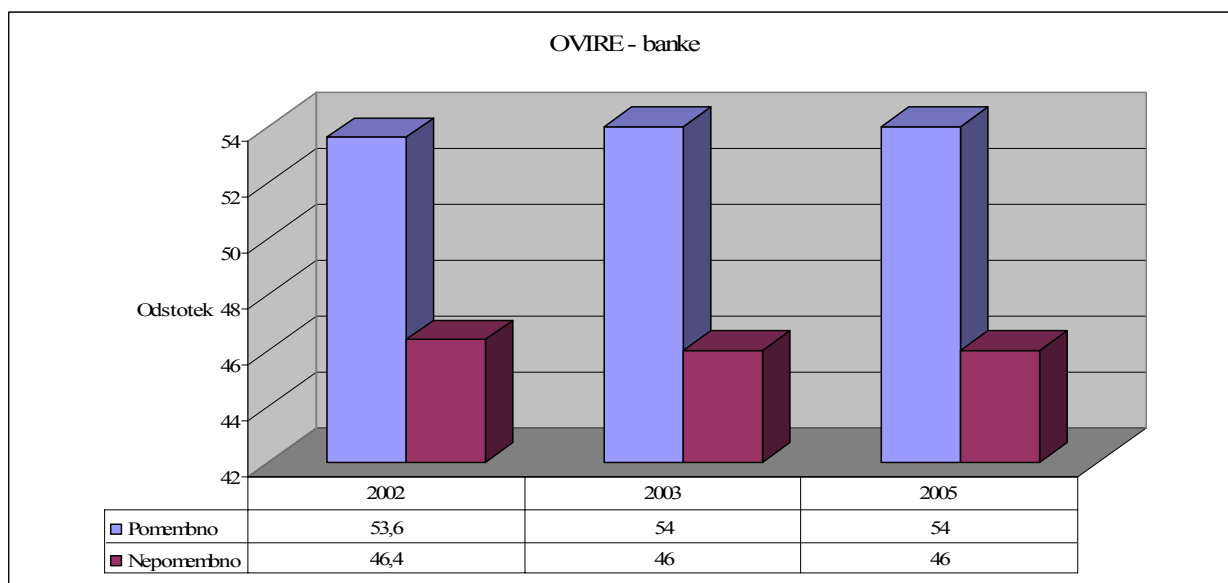
Zavrnitev kreditnega zahtevka ni pomembna ovira razvoja podjetništva, njen pomen pa je v letu 2005 (glede na leti 2003 in 2002) nekoliko večji.

Slika 11: Zavrnitev kreditnega zahtevka kot ovira financiranja podjetništva v Sloveniji v letih 2002, 2003 in 2005



Vir: Mayr, 2005, str. 72

Slika 12: Sodelovanje z bankami kot ovira financiranja podjetništva v Sloveniji v letih 2002, 2003 in 2005



Vir: Mayr, 2005, str. 79

Malo manj kot polovica vprašanih obravnava sodelovanje z bankami kot pomembno oviro; rezultat se v navedenih letih skoraj ne spreminja in ni vzpodbuden. Banke naj bi bile podporne institucije podjetij.

4.2 Bančno-podjetniško sodelovanje z vidika MSP

Za uspešno sodelovanje med banko in MSP je potrebno usklajevanje dveh nasprotujočih si interesov. Banke stremijo k doseganju čim večjega dobička, medtem ko je v interesu MSP

pridobivanje najcenejšega vira financiranja. V Sloveniji je bilo v preteklosti opravljenih več raziskav, ki so opozorile na problematiko bančno-podjetniškega sodelovanja. Stališča nekaterih podjetnikov o bankah iz leta 1999 so (Kaučič, 1999, str. 45): banke postajajo bolj prilagodljive, še vedno so toge in drage, a se z njimi lažje komunicira, vse bolj se trudijo konkurirati in prilagajati podjetnikovim potrebam ter še vedno obravnavajo vsa podjetja preveč enako.

Tabela 9: Ocene slovenskih MSP v letu 2002 o tem, kaj naj poslovne banke spremenijo pri poslovanju z njimi (v %)

	Nikakor se ne strinjam	Ne strinjam se	Nevtralen	Strinjam se	Popolnoma se strinjam
Znižati obrestno mero za kredite	0,0	0,0	7,8	28,9	63,3
Znižati stroške zavarovanj in druge stroške kredita	0,0	0,9	6,5	34,0	58,6
Dajati investicijske kredite z daljšo dobo odplačila	0,0	0,5	13,0	38,0	48,6
Zmanjšati zahteve po dokumentaciji	0,5	2,8	15,7	35,0	46,1
Izboljšati svetovalno pomoč podjetjem	0,0	0,5	19,9	39,8	39,8
Omogočiti eno- ali dvoletni odlog začetka odplačila	0,0	1,4	18,5	40,7	39,4
Izboljšati informiranje o možnostih kreditov	0,0	0,9	17,2	45,1	36,7
Skrajšati čas obdelave vlog za kredite	0,0	1,4	21,5	36,9	40,2
Zmanjšati zahteve po garancijah za kredite	0,5	4,2	20,8	37,0	37,5
Izboljšati strokovnost osebja za oceno poslovanja	0,0	0,9	29,6	34,7	34,7
Zagotoviti prijaznejše osebje	3,7	9,4	47,2	17,8	22,0

Vir: Kramar, 2005, str. 37

Po mnenju slovenskih MSP v letu 2002 so največji problem dejavniki, ki so povezani s ceno kreditov, saj se kar dobrih 63 % anketiranih MSP popolnoma strinja s predlogom po znižanju obrestnih mer za posojila, v 58,6 % deležu pa podjetniki želijo, da banke znižajo stroške zavarovanj in druge stroške posojila. To pomeni, da želijo MSP kot prvo pridobiti cenejše zunanje vire financiranja in nižje stroške v povezavi s posojilom. Najmanjši problem pri poslovanju MSP s poslovnimi bankami pa po mnenju podjetnikov predstavlja zagotovitev prijaznejšega osebja v bankah.

5 POLITIKA EU, VLOGA DRŽAVE IN BANK PRI ZMANJŠEVANJU FINANČNIH OMEJITEV MSP

5.1 Kohezijska politika⁹ EU

Kohezijska politika pomeni skupek razvojnih aktivnosti, programov in ukrepov države, lokalnih skupnosti in drugih nosilcev organiziranih interesov na regionalni ravni, koordiniranih in sofinanciranih s strani Evropske unije in namenjenih doseganju razvojnih ciljev ob upoštevanju skladnega regionalnega razvoja. Osnovana je na finančni solidarnosti med državami, njen osnovni cilj pa je zmanjševanje gospodarskih in socialnih neenakosti med različnimi regijami v EU (Mrak et al., 2004, str. 29, 34).

Evropska solidarnost se je (do leta 2006) v največji meri izražala skozi štiri Strukturne sklade: Evropski sklad za regionalni razvoj (ESRR), Evropski socialni sklad (ESS), Evropski kmetijski usmerjevalni in jamstveni sklad (EKUJS) in Finančni instrument za usmerjanje ribištva (FIUR) (Mrak et al., 2004, str. 37). V obdobju 2007–2013 delujeta dva strukturna sklada, in sicer ESRR in ESS.

Sredstva iz naslova strukturnih skladov so z vidika malih in srednje velikih podjetij najrelevantnejša nepovratna sredstva. (Vesnauer, 2004, str. 3).

Kohezijski sklad je poseben sklad, ki je oblikovan za financiranje projektov, namenjenih izboljšanju okolja ter razvoju prometne infrastrukture. Medtem ko so strukturni skladi regionalno usmerjeni, daje Kohezijski sklad prednost nacionalnim in nadnacionalnim projektom. Pomoč Kohezijskega sklada se v nasprotju s strukturnimi skladi dodeljuje od projekta do projekta (Mrak et al., 2004, str. 34, 43).

Poleg že omenjenih instrumentov izvajanja kohezijske politike (skladov) ima pomembno mesto tudi Evropska investicijska banka (EIB). EIB je finančna institucija, ki s kreditiranjem spodbuja ekonomsko in socialno kohezijo ter trajnostni razvoj. Finančno pomoč daje v obliki posojil in delnega financiranja investicijskih projektov, globalnih posojil, garancij in delnega financiranja tehnične pomoči ter študij za pripravo projektov. Njena posojila so namenjena različnim področjem, kot so na primer varovanje okolja, izgradnja telekomunikacijskih omrežij, pomoč malim in srednje velikim podjetjem, izgradnja energetske infrastrukture, investicije v zdravstvo, izobraževanje, storitve in industrija. Podobno kot EIB tudi Evropski investicijski sklad (ki ga uvrščamo med druge finančne instrumente) spodbuja ekonomsko in socialno kohezijo preko posojil in jamstev (Mrak et al., 2004, str. 35).

⁹ Poleg izraza kohezijska politika v praksi pogosto zasledimo tudi termina regionalna politika ali strukturna politika. Izraz strukturna politika EU, ki se je sčasoma udomačil pri nas, se po vsebini in pomenu ne razlikuje od izraza kohezijska politika EU. Še več, ko govorimo o evropski kohezijski politiki ali o evropski strukturni politiki ali o evropski regionalni politiki, govorimo v bistvu o evropski politiki, ki zasleduje iste cilje, a različni avtorji zanj uporabljajo različne izraze. Vsi trije izrazi so se v različnih obdobjih različno uporabljali, v zadnjem času pa so se večinoma poenotili v izrazu kohezijska politika EU.

Bistvena razlika med strukturnimi skladi in Kohezijskim skladom na eni strani ter EIB in ostalimi finančnimi instrumenti na drugi je v tem, da skladi delujejo po načelu solidarnosti in manj razvitim regijam oziroma državam nudijo nepovratna sredstva, medtem ko EIB in ostali finančni instrumenti regijam in državam nudijo pomoč zlasti v obliki ugodnih posojil (Mrak, et al., 2004, str. 35).

5.2 *Finančni instrumenti v okviru podjetniške politike EU*

Politika spodbujanja MSP in podjetništva ima v EU razmeroma dolgo tradicijo in je zelo široko razvejana. Sestavljena je iz številnih spodbud, programov, smernic, strategij in različnih oblik finančnih pomoči. Mejniki v razumevanju pomena MSP ter podpora podjetništvu v EU predstavlja sprejetje Lizbonske strategije v letu 2000, po kateri naj bi EU do leta 2010 postala najbolj konkurenčno, na znanju temelječe gospodarstvo na svetu. V Lizbonski strategiji je prepoznana potreba po radikalnem preoblikovanju evropskega gospodarstva, če želi EU do leta 2010 doseči cilje te strategije, med katerimi je tudi dvig povprečne stopnje zaposlenosti od 63,3 % v letu 2000 na 70 % v letu 2010. Odločilno vlogo pri doseganju tega cilja naj bi odigrala ravno MSP, zato večina politik in programov na ravni EU vključuje komponento spodbujanja MSP in ustvarjanja prijaznega okolja za ustanavljanje in razvoj poslovanja podjetij (Žakelj, 2004, str. 22).

Veliko majhnih in srednje velikih v EU podjetij se sooča s težavami na področju financiranja. V primerjavi z velikimi podjetji so MSP bolj odvisna od neposrednih institucionalnih denarnih sredstev, kot so bančni limiti, kratkoročna in dolgoročna posojila (Kraljič, 2003, str. 31). Vzroki za težave s financiranjem v EU so lahko na strani ponudbe (virov financiranja ni, so za MSP neprilagojeni oz. nepriljubljeni) in/ali na strani podjetij, ki možnih virov ne izkoristijo zaradi slabe informiranosti, pomanjkanja garancij (Winterlaitner, 2003, str. 26).

Spoznanje, da je na finančnih trgih premalo dostopnih sredstev za nova in naglo rastoča podjetja, vodi do odločitve večine držav članic, da je treba manjšim podjetjem olajšati dostop do srednjeročnih in dolgoročnih posojil (Kraljič, 2003, str. 29). Zato razvijajo EU, posamezne članice in kandidatke jamstvene (garancijske) kreditne sheme posebej za MSP, spodbujajo dostop do investicijskega kapitala z davčnimi spodbudami, razvijajo sekundarni trg za investicijski kapital in povečujejo transparentnost lastnikov MSP za vlagatelje (Kramar, 2005, str. 18).

EU je za zmanjševanje finančnih omejitev MSP razvila različne finančne instrumente, programe, kot so na primer:

1. Evropska investicijska banka (EIB). Zagotovitev dostopa do virov financiranja je eden izmed najpomembnejših ciljev podjetniške politike. V skladu z omenjenim ciljem deluje EIB. Večje investicije (nad 25 milijonov evrov) se lahko financirajo neposredno ali preko posrednikov, medtem ko so manjša posojila (pod 25 milijonov evrov) namenjena

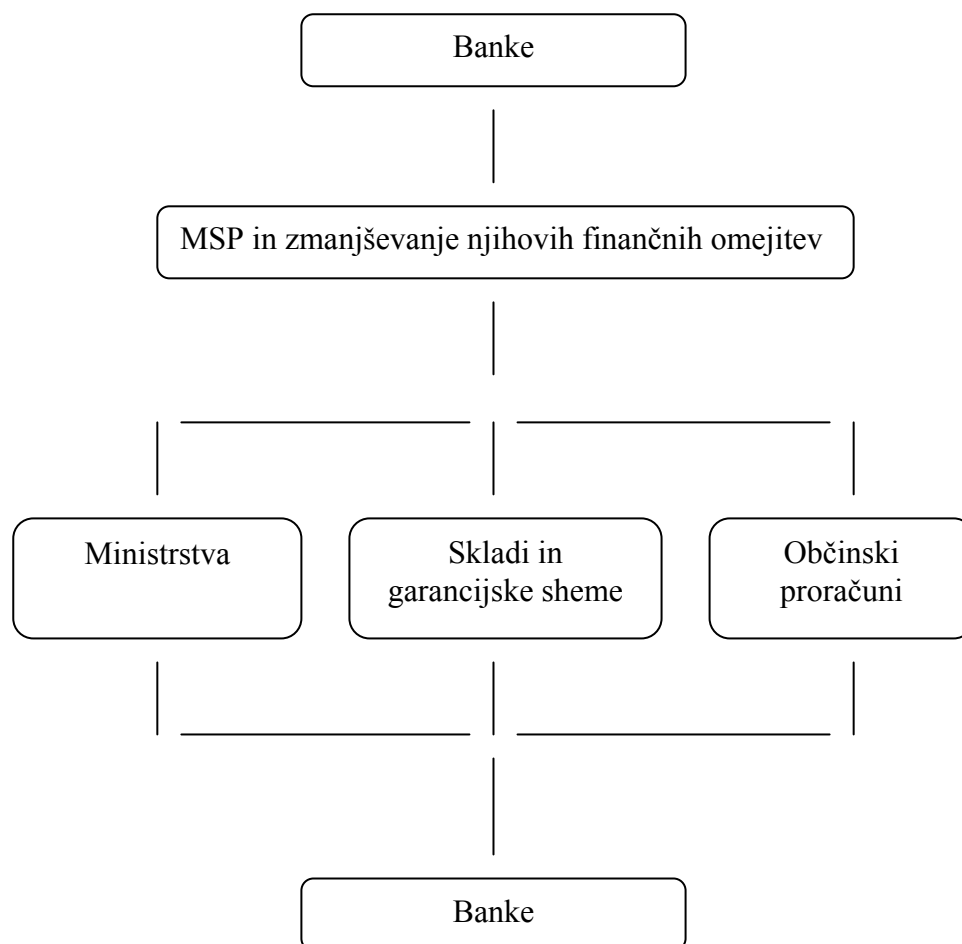
predvsem MSP in se praviloma financirajo s posredništvom izbranih bank v obliki posojil. Ta posojila so srednjeročna in dolgoročna. Poleg tega nudi EIB posojila za MSP, ki odpirajo nova delovna mesta, po ugodnejši obrestni meri, ki je sofinancirana s strani EU. Glavna prednost posojil EIB je njihova dolgoročnost, saj majhna podjetja na odprtem trgu težko pridobijo posojila za daljši rok. EIB je poleg EU ter zasebnih in javnih finančnih institucij ustanovitelj Evropskega investicijskega sklada (Kraljič, 2003, str. 31–32).

2. Evropski investicijski sklad (EIS) je bil ustanovljen leta 1994 za podporo majhnim podjetjem. EIS zagotavlja tvegani kapital za MSP, predvsem za nova podjetja in tehnološko usmerjena podjetja. Finančnim institucijam nudi tudi jamstva za pokrivanje posojil MSP. Deluje preko bank in drugih finančnih posrednikov (http://europa.eu/institutions/financial/eif/index_sl.htm).
3. Sklad tveganega kapitala zbira sredstva različnih vlagateljev in jih kot lastniške deleže vlaga v perspektivne podjetniške projekte, kjer pričakuje visoke dobičke. To so ponavadi nova perspektivna podjetja, visokotehnološka podjetja ali podjetja, ki delujejo na področju inovacij (Kraljič, 2003, str. 32). Iščejo se torej naložbe z visokim pričakovanim donosom, kar pa je povezano z zelo visoko stopnjo tveganja. Za zmanjšanje tveganja morajo upravljavci sklada zgraditi portfelj naložb tako, da uspešna vlaganja pokrijejo izgube neuspešnih vlaganj, pri tem pa je pričakovani donos še vedno zelo velik (Vahčič, 2001, str. 17).
4. Konec leta 2004 so v Bruslju vzpostavili mrežo za financiranje MSP, ki je financirana s strani Evropske komisije in v kateri sodelujejo partnerji s področja regionalnega financiranja za malo gospodarstvo iz nekaterih evropskih držav. Glavni namen te mreže je vzpostaviti sodelovanje in izmenjava izkušenj o tem, kako izboljšati dostop do finančnih sredstev za MSP (Kramar, 2005, str. 20).
5. Na področju financiranja malega gospodarstva je Evropska komisija razvila večletni program za podjetja in podjetništvo. Program je med drugim namenjen tudi izboljšanju dostopa do finančnih sredstev, predvsem na evropski ravni. V okviru tega programa je Evropska komisija ustanovila tudi Euro.Info Centre in različne projekte za izmenjavo prakse (Kramar, 2005, str. 20).

5.3 Država in banke ter njihova vloga pri financiranju MSP

V državah, ki poudarjajo razvojno vlogo MSP, so vladne politike oblikovane in vodene tako, da omogočajo in spodbujajo nastajanje velikega števila novih podjetij ter podpirajo razvoj najuspešnejših med njimi. V začetni fazi razvoja so za podjetja pomembne spodbude predvsem v čim bolj poenostavljeni regulativi, v fazi rasti pa zlasti davčne spodbude (Žakelj, 2004, str. 20).

Slika 13: Zmanjševanje finančnih omejitev MSP



Vir: Lastna zasnova, 2007

Pri zmanjševanju finančnih omejitev podjetij imajo lahko pomembno vlogo tudi banke, saj lahko pomagajo na različne načine, npr. pri pridobivanju sredstev evropske kohezijske politike: s svetovanjem MSP v zvezi s postopkom prijave na razpis in postopkom prijave za povračilo sredstev, z izdelavo mnenja o ekonomski upravičenosti projekta, dokazila o bančni udeležbi v financiranju in dokumentacijo o bančnem medfinanciranju. Poleg tega pa lahko banke zmanjšujejo finančne omejitve podjetij tudi posredno, npr. s sodelovanjem z lokalnimi in državnimi institucijami.

Z vstopom v Evropsko unijo je Slovenija postala upravičena do črpanja nepovratnih sredstev kohezijske politike EU. Vlada RS je konec leta 2003 potrdila Enotni programski dokument za obdobje 2004–2006 (v nadaljevanju EPD), konec leta 2006 pa je potrdila še njegove spremembe in dopolnitve. EPD je pogodba, ki jo je sklenila Slovenija z EU in brez katere ne bi mogli črpati virov evropskih strukturnih skladov in kohezijskega sklada v obdobju 2004–2006. Ima štiri prednostne naloge, izmed katerih je na prvo mesto postavljeno spodbujanje podjetniškega sektorja in konkurenčnosti. Skupaj naj bi javna sredstva za izvrševanje ukrepov¹⁰ prve

¹⁰ Štirje ukrepi v okviru omenjene prednostne naloge so: pospeševanje razvoja inovacijskega okolja, spodbujanje razvoja turističnih krajev, izboljšanje podpornega okolja za podjetništvo, izboljšanje gospodarske infrastrukture in javnih storitev.

prednostne naloge znašala 174 milijonov evrov, od katerih naj bi EU (iz ESRR) namenila 129 milijonov evrov, preostali del – v višini 45 milijonov evrov – pa naj bi bil zagotovljen iz nacionalnih javnih sredstev (38 milijonov evrov iz državnega proračuna in 7 milijonov evrov od občin) (http://www.svlr.gov.si/si/delovna_podrocja/podrocje_evropske_kohezijske_politike).

V EPD za obdobje 2004–2006 je poleg že omenjenih ukrepov krepitvi podjetništva neposredno namenjen tudi ukrep spodbujanja podjetništva in prilagodljivosti, ki sodi v okvir druge prednostne naloge »znanje, razvoj človeških virov in zaposlovanje«. Aktivnosti v okviru tega ukrepa naj bi EU sofinancirala preko ESS (Žakelj, 2004, str. 36).

V letu 2007 Slovenija že drugič vstopa na pot črpanja evropskih strukturnih sredstev. S sprejetjem Finančne perspektive 2007–2013 na ravni Evropske unije poleti 2006 je med drugim dana tudi podlaga za razdelitev evropskih finančnih sredstev kohezijske politike za upravičene države. Da do teh sredstev Slovenija res pride, mora poleg drugih obveznosti pripraviti tudi tako imenovane operativne sporazume za posamezne strukturne sklade. V omenjenih operativnih sporazumih so začrtane vsebinske prioritete, ki jih država želi financirati z evropskim denarjem. Osnutki operativnih sporazumov nakazujejo, za katere prioritete se je slovenska država odločila. Za podjetja, ki želijo pridobiti nepovratna ali povratna finančna sredstva, je najpomembnejši Operativni program za krepitev regionalnih razvojnih potencialov za obdobje 2007–2013, ki se financira iz ESRR in v okviru katerega so finančna sredstva namenjena trem vsebinsko zaokroženim razvojnim prioritetam: razvojni mreži Slovenije, povezovanju naravnih in kulturnih potencialov ter razvoju regij, in pri katerih se pričakuje tudi aktivno vlogo MSP. Vsaka od teh prioritet je vsebinsko razčlenjena na še ožje sklope (podprioritete). Gospodarskim subjektom ter podjetniškemu in inovativnemu podpornemu okolju so namenjeni predvsem naslednji sklopi: Izboljšanje konkurenčne sposobnosti podjetij in raziskovalna odličnost, Spodbujanje podjetništva in Dvig konkurenčnosti turističnega gospodarstva. Skupna sredstva EU za obdobje 2007–2013, ki so namenjena konkurenčnosti in podjetništvu, so ocenjena na 450 milijonov evrov, kar znaša približno 30 % vseh finančnih sredstev ESRR (Vodeb, 2006, str. 54–55).

Tudi v Operativnem programu za razvoj človeških virov, ki se financira iz ESS, so med končnimi upravičenci zajeta podjetja, predvsem v njihovi funkciji delodajalca (Vodeb, 2006, str. 55).

Izzivi za črpanje evropskih finančnih sredstev so tako na strani države kakor tudi na strani podjetij in širšega podjetniškega podpornega okolja. Način pridobivanja finančnih spodbud v oblikah nepovratnih sredstev in povratnih oziroma jamstvenih sredstev je prijavljanje na razpise, ki jih pripravljajo pristojne ustanove in institucije.

Državni viri financiranja za mala in srednje velika podjetja so:

1. Nekatera ministrstva kot na primer: Ministrstvo za gospodarstvo, Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve, Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano.

2. Skladi in garancijske sheme: Slovenski podjetniški sklad, Garancijske sheme, Javni sklad Republike Slovenije za regionalni razvoj in ohranjanje poseljenosti slovenskega podeželja, Ekološki sklad Republike Slovenije, Razvojni sklad.
3. Občinski proračuni.

Za učinkovitejši postopek kandidature za prejem nepovratnih sredstev EU ter za zadostitev strogim evropskim in slovenskim kriterijem ponuja na primer Nova Ljubljanska banka (NLB) paket svetovanja in financiranja podjetjem. Svetovanje vključuje naslednje aktivnosti (<http://www.nlb.si/cgi-bin/nlbweb.exe?doc=11268>):

- v NLB sledijo vsem razpisom in svoje stranke, ki jih za to pooblastijo, obveščajo o možnih razpisih in jim svetujejo o najboljši možni poslovni strategiji za prijavo in izvedbo projekta,
- strankam predstavijo spremljajoče poslovne vsebine programov, ki v objavah niso posebej definirane, vendar jih je za uspešno prijavo potrebno pridobiti,
- organizirajo izdelavo dokumentacije, ki jo je potrebno priložiti na razpise,
- oblikujejo optimalno financiranje projektov,
- odobravajo ustrezne finančne naložbe in
- organizirajo vse aktivnosti v zvezi s prijavo na razpis in vodijo potrebno komunikacijo z organom, ki dodeljuje sredstva Evropske unije.

Poleg svetovanja v NLB pomagajo tudi pri izdelavi finančne konstrukcije projekta. Upoštevati je treba, da se nepovratna sredstva EU dodeljujejo po načelu povračil, tj. po izvedbi projekta na podlagi prikazanih upravičenih stroškov oziroma izdatkov. Zato mora prijavitelj na razpis ob prijavi predložiti dokazilo, da ima zadostne finančne vire za izvedbo celotnega projekta. Pri tem banka ponuja različne oblike (so)financiranja projektov in izdajo ustreznih dokazil, ki jih je potrebno priložiti ob prijavi projekta (bančna garancija, izjava o finančni pokritosti investicije). Za sofinanciranje projektov nudijo vrsto finančnih storitev, kot so (<http://www.nlb.si/cgi-bin/nlbweb.exe?doc=11272>):

- kratkoročna likvidnostna posojila,
- dolgoročna posojila,
- financiranje v obliki kapitalskih naložb preko sklada tveganega kapitala in
- kreditne linije v okviru Evropske investicijske banke.

5. 3. 1 Ministrstva

Vlada RS je julija 2006 potrdila Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2007–2013, ki je osnova za usmerjanje dejavnosti in porabo proračunskih sredstev Ministrstva za gospodarstvo (MG) in je usmerjen v štiri glavna področja za podjetništvo (http://www.mg.gov.si/si/delovna_podrocja/podjetnistvo_in_konkurencnost):

1. Spodbujanje podjetništva in podjetništvu prijaznega okolja, kamor so uvrščeni ukrepi promocije podjetništva in izobraževanja za podjetništvo, spodbujanja podjetništva mladih na vseh nivojih izobraževanja, podpore mreži Euro.Info Centrov v Sloveniji, spodbujanja

podjetništva med posebnimi ciljnim skupinami. Pri vzpostavljanju ugodnega podpornega okolja bo MG nadaljevalo projekt podpore vstopnim točkam Vse na enem mestu – VEM – ter vavčersko svetovanje in usposabljanje, ki zagotavlja subvencionirane storitve svetovanja za potencialne podjetnike in tudi že delujoča podjetja. Ministrstvo izvaja ukrepe tega področja preko agencije JAPTI (Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije).

2. Znanje za gospodarstvo – namen ukrepov znotraj tega področja je krepitev notranjih sposobnosti podjetij, še posebej MSP, za intenzivnejši tehnološki razvoj in inovativnost kot ključnih dejavnikov za obvladovanje vse hitrejšega tehnološkega napredka kot glavnega vira za povečevanje nacionalne konkurenčnosti v globalnem prostoru.
3. Razvoj in inovacije v gospodarstvu, kamor se uvrščajo ukrepi gospodarsko-razvojno-logistične platforme (infrastruktura), razvoja v gospodarstvu (spodbujanje raziskovalno razvojne dejavnosti v podjetjih, tehnoloških investicij, procesnih in organizacijskih inovacij) in inovacij.
4. Spodbujanje MSP z lastniškimi in dolžniškimi viri, kamor so uvrščeni ukrepi za izboljšanje razpoložljivosti in dostopa do finančnih virov za MSP. Ministrstvo dodeljuje ugodne finančne vire preko Slovenskega podjetniškega sklada, ki se pri izvajanju določenih programov povezuje tako z evropskimi finančnimi institucijami kot tudi s slovenskimi bankami. MG želi zagotoviti ugodne lastniške finančne vire, to je tvegani kapital. Slovenski podjetniški sklad bo spodbujal investicijska vlaganja MSP tudi z dolžniškimi viri. Omogočal bo finančne instrumente (oblike državnih pomoči), kot so (Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in podjetniške konkurenčnosti 2007–2013, 2006, str. 62–63): posredni investicijski krediti z bankami (zniževanje obrestne mere za dolgoročne investicijske kredite), posredovanje pri oblikovanju obrestnih mer in subvencioniranje obrestne mere oziroma stroškov financiranja pri bankah, neposredne kredite novim podjetjem, ki zaradi začetka poslovanja ne morejo pridobiti finančnih virov pri bankah, mikrokrediti, zniževanje obrestne mere in drugih stroškov pri leasingu za nakup strojev in opreme, garancije in mikrogarancije.

Osnova za dodeljevanje proračunskih sredstev MG za spodbujanje investicij in krepitev konkurenčnih sposobnosti v obdobju 2002–2006 je bil Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2002–2006.

Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve izvaja glavne aktivnosti spodbujanja in financiranja malega gospodarstva preko Zavoda Republike Slovenije za zaposlovanje. Zavod nudi sredstva posameznikom, ki se želijo samozaposliti, in podjetjem preko aktivne politike zaposlovanja.

Z vstopom Slovenije v EU leta 2004 je Evropski socialni sklad postal sestavni del rednih dejavnosti Zavoda RS za zaposlovanje. ESS zagotavlja dodatna evropska sredstva, ki omogočajo, da se v Sloveniji v programe zaposlovanja, izobraževanja in usposabljanja vključi več brezposelnih oseb, pa tudi zaposleni v podjetjih (<http://www.ess.gov.si/slo/ESS/ess.htm>). V okviru druge prednostne naloge EPD Znanje, razvoj človeških virov in zaposlovanje, ki se

sofinancira iz ESS, je Zavod v letih 2004 in 2005 izvajal tudi ukrep Spodbujanje podjetništva in prilagodljivosti. Programi v okviru tega ukrepa so bili osredotočeni na povečanje prilagodljivosti zaposlenih in podjetij ter na vzpodbude pri ustvarjanju novih delovnih mest. Med ciljnim skupinami so bila tudi mala in srednje velika podjetja ter potencialni podjetniki (<http://www.ess.gov.si/slo/ESS/RezultatiIzvajanja.htm>).

Zavod RS za zaposlovanje omogoča MSP tudi možnost pridobivanja mikrokreditov. Kredit se odobri na osnovi depozita v višini 50 % zaprosenega kredita. Depozit se prispeva z udeležbo podjetnika in iz sredstev Zavoda (Kramar, 2005, str. 49).

Vstop Slovenije v EU predstavlja poseben izziv tudi za slovensko kmetijstvo, saj na zahtevnem in visoko razvitem evropskem trgu uspešno delujejo samo napredna in konkurenčna kmetijska gospodarstva ter živilsko predelovalna podjetja. Hkrati pa pomeni tudi priložnost za slovenski kmetijski in živilski sektor, da izkoristi sredstva EU za njegov razvoj in Evropi ponudi njegovo bogastvo. V ta namen je Slovenija že pred vstopom v EU koristila sredstva EU preko programa SAPARD. Od 1. maja 2004 (do leta 2006) je lahko Slovenija za prestrukturiranje in razvoj kmetijstva in gozdarstva koristila finančna sredstva Evropskega kmetijskega usmerjevalnega in jamstvenega sklada (EKUJS). Jamstveni oddelek sklada je podpiral okolju prijaznejše načine kmetovanja in spodbujal k trajnostnemu gospodarjenju s podeželskimi območji ter naravnimi viri na osnovi Načrta razvoja podeželja 2004–2006. Usmerjevalni oddelek (ki je imel programsko osnovo za črpanje sredstev v EPD) pa je zagotavljal sredstva za izboljšanje konkurenčnosti kmetijskega in živilskega sektorja (http://www.gov.si/euskladi/skladi/strukt_ekuj.html). Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano je opravljalo funkcijo posredniškega telesa in nosilca proračunske postavke za 3. prednostno nalogo Prestrukturiranje kmetijstva, gozdarstva in ribištva v okviru EPD 2004–2006 (http://www.mkgp.gov.si/si/o_ministrstvu/direktorati).

5. 3. 2 Slovenski podjetniški sklad, ostali skladi in občinski viri

Slovenski podjetniški sklad (SPS) je bil ustanovljen leta 2000 na osnovi Zakona o javnih skladih (<http://www.gzs.si/Nivo3.asp?ID=7583>). Je nacionalna finančna institucija, ki zagotavlja ugodna finančna sredstva za investicijska vlaganja malih in srednje velikih podjetij s sedežem v Republiki Sloveniji (<http://www.podjetniskisklad.si>).

V letu 2005 je Sklad ponujal naslednje produkte (<http://www.podjetniskisklad.si/Poslovno.html>): posredni dolgoročni investicijski krediti s subvencijami (premijami), posredni dolgoročni investicijski krediti v regijah, neposredni dolgoročni investicijski krediti za nova podjetja, mikrokrediti za mala podjetja, garancije za dolgoročne investicijske kredite s subvencijami, garancije za novo tehnološko opremo in subvencije za novo tehnološko opremo.

Odobrovanje kreditov v sodelovanju s slovenskimi bankami je najbolj poznana aktivnost, ki jo Sklad izvaja že deset let. Posredni ugodni kredit ima nižjo obrestno mero od tržne. V letu 2005 je bila na odobreni kredit vezana tudi subvencija v višini 12 % od kredita. Rezultati za obdobje

1996–2005 skupaj so sledeči (<http://www.podjetniskisklad.si/Poslovno.html>): 1321 podprtih projektov, 27,2 milijard SIT odobrenih kreditov, 55,6 milijard SIT vloženih v investicije MSP, 4388 ustvarjenih novih delovnih mest v obdobju 1996–2005 v MSP, ki so prejela kredit, in v povprečju 3,3 novo ustvarjenih delovnih mest v podjetju, ki je prejelo ugoden kredit.

Tabela 10: Realizacija Sklada v letih 2003 in 2005 (v tisoč SIT)

Aktivnosti	Realizacija 2003	Realizacija 2005	Indeks 2005/2003
Posredni krediti preko bank s premijami na materialne in nematerialne investicije:			
• krediti	2.420.000	2.248.648	92,9
• premije		268.143	-
Posredni krediti v regijah	177.963	0	-
Neposredni krediti za nova podjetja	321.540	66.050	20,5
Mikrokrediti za mala podjetja	0	100.000	-
Garancije – državna garancijska shema – v kombinaciji s premijami:			
• garancije	0	2.600.000	-
• premije	0	454.979	-
Subvencije za tehnološko opremo	0	2.580.000	-
Skupaj	2.919.503	8.317.820	284,9

Vir: <http://www.podjetniskisklad.si/Poslovno.html>

Zaradi vedno večjega povpraševanja s strani podjetnikov in zaradi dejstva, da začetniki in nova podjetja težko pridobijo banko, ki bi finančno podprla njihov investicijski projekt, je Sklad v letu 2001 začel izvajati aktivnost odobravanja neposrednih kreditov za mlada podjetja – začetnike, v letu 2003 pa tudi neposredne kredite s štiriletnim moratorijem za tehnološko-inovativna podjetja. V letu 2005 je Sklad začel izvajati produkt mikrokrediti za mala podjetja (<http://www.podjetniskisklad.si/Poslovno.html>).

V letu 2004 je Sklad pristopil k izvajanju državne garancijske sheme s poslovnimi bankami v Republiki Sloveniji. Garancije so zavarovane s pogarancijo, ki jo je izdal Evropski investicijski sklad v okviru večletnega programa za podjetja in podjetništvo, ki ga je razvila Evropska komisija. V letu 2005 je bila na odobreno investicijo vezana tudi subvencija v višini 35,5 % od izdane garancije. Skupni rezultati za obdobje 2004–2005 so: 75 podprtih projektov, 1,521 milijard SIT odobrenih garancij, 4,869 milijard SIT, vloženih v investicije MSP, 259 ustvarjenih novih delovnih mest v obdobju 2004–2005 v MSP, ki so prejela kredit, in v povprečju 3,4 novo ustvarjenih delovnih mest v podjetju, ki je prejelo kredit z garancijo Sklada. (<http://www.podjetniskisklad.si/Poslovno.html>).

Tabela 11: Analiza odobrenih posrednih kreditov po bankah v letih 2003 in 2005

	2003		2005		
1	2	3	4	5	6
Banka	Odobreni znesek kreditov v 000 SIT	Delež v %	Odobreni znesek kreditov v 000 SIT	Delež v %	Indeks 2005/2003 (100*4/2)
NLB d.d.	850.772	35	736.766	33	86,6
Nova KBM d.d.	541.740	22	314.579	14	58,1
Banka Koper d.d.	60.000	2	252.500	11	420,8
Abanka Vipava d.d.	301.893	12	207.274	9	68,7
SKB banka d.d.	79.997	3	231.492	10	289,4
PBS d.d.	0	0	117.573	5	-
Banka Celje d.d.	321.598	13	176.106	8	54,8
Probanka d.d.			45.068	2	-
Banka Domžale d.d.	122.000	5	49.958	2	40,9
Gorenjska banka d.d.	55.000	2	52.413	2	95,3
Deželna banka d.d.			44.919	2	-
Banka Zasavje d.d.	79.000	3	20.000	1	25,3
Koroška banka d.d.	8.000	0	0	0	-
Raiffeisen banka d.d.	0	0	0	0	-
Skupaj	2.420.000		2.248.648		92,9

Vir: <http://www.podjetniskisklad.si/Poslovno.html>

V prihodnje se bodo ob obstoječih oblikah dolžniškega financiranja izvajale garancije za podporo investicijam MSP, mikrograncije in mikrokrediti. Pričeli bodo z razvojem instrumentov lastniškega financiranja. Ob tem bodo izobraževalne, informativne in druge aktivnosti pripomogle k širjenju uporabe novih finančnih instrumentov in kakovostnemu vključevanju MSP v programe. Slovenski podjetniški sklad bo sodeloval tudi s tehnološkimi parki, inkubatorji in ostalimi institucijami za spodbujanje podjetništva na lokalni/regionalni ravni z namenom doseganja sinergijskih učinkov dodeljevanja državnih pomoči (http://www.mg.gov.si/si/delovna_podrocja/podjetnistvo_in_konkurencnost).

Sklad pri odobravanju kreditov sodeluje z bankami tako, kot ureja depozitna pogodba med njim in bankami. Pri banki investitorja Sklad deponira sredstva za kredit, potem ko prejme kreditno pogodbo, ko je urejeno zavarovanje depozita in ko je podpisana depozitna pogodba.

Pri bankah, ki so sodelovale na razpisih, je v obeh letih največ odobrenih vlog iz NLB s 35-odstotnim deležem v letu 2003 in s 33-odstotnim deležem v letu 2005, sledi Nova KBM z 22-odstotnim deležem v letu 2003 in s 14-odstotnim deležem v letu 2005. Komitentom prvih dveh bank je bilo v letu 2003 skupaj odobrenih 57 odstotkov, v letu 2005 pa 47 odstotkov razpoložljivih kreditnih sredstev. V letu 2005 se je glede na leto 2003 je odobreni znesek

kreditov povečal največ pri Banki Koper (približno štirikrat), sledi SKB banka s skoraj trikratnim povečanjem odobrenega zneska kreditov.

Sklad za regionalni razvoj in ohranjanje poseljenosti slovenskega podeželja je bil ustanovljen leta 1995 z Zakonom o uporabi sredstev, pridobljenih iz naslova kupnine na podlagi zakona o lastninskem preoblikovanju podjetij kot družba z omejeno odgovornostjo, z Republiko Slovenijo kot edinim družbenikom. Na podlagi Zakona o javnih skladih se je leta 2000 preoblikoval v Javni sklad Republike Slovenije za regionalni razvoj in ohranjanje poseljenosti slovenskega podeželja. Je finančna organizacija, ki je namenjena za trajnejše doseganje javnih ciljev Republike Slovenije na področju regionalnega razvoja in razvoja podeželja. Dejavnosti sklada so: urejanje gospodarskih področij za učinkovitejše poslovanje, kreditiranje, finančno posredništvo, podjetniško in poslovno svetovanje ter drugo. Pri dodeljevanju razvojnih spodbud (nepovratnih in povratnih) javni sklad sodeluje z Zavodom Republike Slovenije za zaposlovanje, Slovenskim podjetniškim skladom, Javno agencijo za podjetništvo in tuje investicije, Ekološko razvojnim skladom, Ministrstvom za gospodarstvo, Agencijo RS za okolje, Agencijo Republike Slovenije za kmetijske trge in razvoj podeželja ter z izbranimi bankami (http://www.rdf-sklad.si/o_nas.html).

Ekološki sklad Republike Slovenije, javni sklad je pravni naslednik Ekološko razvojnega sklada Republike Slovenije, javnega sklada, in je največja finančna ustanova, namenjena spodbujanju okoljskih naložb v RS. Njegova osnovna dejavnost je ugodno kreditiranje naložb varstva okolja po obrestnih merah, nižjih od tržnih. Sklad spodbuja razvoj na področju varstva okolja z dajanjem kreditov oziroma poroštev za okoljske naložbe in z drugimi oblikami pomoči v skladu z nacionalnim programom varstva okolja in z okoljsko politiko EU. Za podjetja je pomemben predvsem program kreditiranja okoljskih naložb pravnih oseb in samostojnih podjetnikov posameznikov. Program so začeli izvajati v letu 1996. Za delovanje sklada je pristojno Ministrstvo za okolje in prostor (<http://www.ekosklad.si/html>).

Razvojni sklad gospodarstva je ustanovila Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) z namenom aktivno prispevati h gospodarski rasti in ustvarjanju novih delovnih mest (<http://www.gzs.si/Nivo1.asp?IDpm=6>). Ustanovljen je kot družba z omejeno odgovornostjo, ki pa deluje po načelu neprofitnosti, kar pomeni, da tako kot vsako podjetje teži k uspešnosti in ustvarjanju dobička, vendar ga vedno in v celoti vlaga v nadaljnji razvoj dejavnosti. Sklad nudi strokovno in finančno podporo slovenskim podjetjem in podjetnikom pri pripravi razvojnih projektov. Prihodki sklada so odvisni od uspešnosti projektov. Če je projekt uspešen, predlagatelj skladu povrne vložena sredstva in dogovorjen odstotek za uspešnost, ki omogoči pokrivanje stroškov in vlaganje v nove projekte (<http://www.razvojnisklad.si/sl/about.cp2?cid=12E08E0F-01E3-115F-EB12-D52A1F2CC0BF&linkid=aboutRSG>).

Sklad je uradno začel delovati junija 2006. GZS je vanj vložila 3,5 milijonov evrov (840 milijonov SIT) začetnega kapitala. Ocena povprečnega vložka v podjetje je od 50.000 do 100.000 evrov (od 12 do 14 milijonov SIT) (Kalacun, 2006, str. 15). Direktorica sklada ga. Mateja Mešl opozarja, da sklad ne deli subvencij, ne daje kreditov, prav tako lastniško ne vstopa

v podjetja. Odnos med skladom in podjetnikom se dogovori s pogodbo in je partnerski. Sklad iz projekta izstopi, ko podjetniku uspe pridobiti vire na trgu. Takrat podjetnik povrne skladu denar. Poleg tega se dogovorijo še za delež (0–3 odstotke) za uspešnost, ki ga podjetnik nameni skladu kot solidarni prispevek do drugih projektov v smislu gospodarstva za gospodarstvo. O izbiri projektov odloča razvojni odbor sklada, ki je strokovni organ sklada in je ločen od vodstva sklada in GZS. Pri tem sklad sledi dvema načeloma: sklad projekta nikoli ne financira v celoti, pač pa mora podjetnik zagotavljati tudi lastna sredstva, poleg tega sklad ne financira tekočega poslovanja podjetnika, ampak neposredno plačuje stroške projekta. Po ocenah naj bi v prvih dveh letih podprli po 20 projektov, od tega 70 % za mala podjetja, ki že vedo, kakšno pomoč potrebujejo, in približno 30 % bolj tveganih projektov. Vodstvo sklada računa tudi na denar iz evropskih skladov. Za področje sklada so na GZS našli podporo tudi pri Ministrstvu za gospodarstvo, ki v tem vidi priložnost za novo partnerstvo. Glede na to, da bo sklad 30 % sredstev namenjal v bolj tvegane naložbe, bo delno deloval tudi kot sklad tveganega kapitala (Grgič, 2006, str. 9).

Občinski viri. V mnogih slovenskih občinah pospešujejo razvoj malega gospodarstva tako, da določen del sredstev iz lastnih proračunov namenijo posojilom MSP. Finančni instrumenti, ki jih občine nudijo MSP, so: ugodnejši dolgoročni krediti, garancije za posojila bank, subvencioniranje obrestne mere, dotacije in subvencije za odpiranje novih delovnih mest. Posojila se realizirajo preko lokalnih bank, kjer morajo podjetniki kredite tudi zavarovati. Pri ugodnejšem financiranju iz občinskih virov je bistvo v tem, da občine iz svojih proračunskih sredstev delno pokrivajo stroške bančnih posojil, ki jih najemajo MSP (<http://www.obcine.net>).

5.3.3 Državna garancijska shema

Ministrstvo za gospodarstvo je v sklopu politike pospeševanja konkurenčnosti slovenskega podjetniškega sektorja v letu 2003 oblikovalo in sprejelo program Državna garancijska shema za mala in srednje velika podjetja za obdobje 2003–2006 (poglavje je povzeto po Internih virih NLB, 2004). Državno garancijsko shemo za MSP¹¹ izvaja Slovenski podjetniški sklad. Instrument garancijske sheme so garancije, ki jih sklad kot samostojna finančna institucija odobri podjetjem za delno zavarovanje bančnega kredita, namenjenega za vlaganja v MSP. Shema temelji na porazdelitvi kreditnega tveganja med tremi finančnimi institucijami:

- Banko, ki odobri dolgoročni investicijski kredit MSP.
- Skladom, ki nosi 50 % delež kreditnega tveganja v primeru nevračila kredita s prevzeto garancijo.
- Evropskim investicijskim skladom, ki je pogarant skladu v višini do 50 % od prevzete garancije Sklada.

Sklad z obliko garancijske sheme, v okviru katere prevzema garancije v višini 50 % od dolgoročnega investicijskega kredita banke, omogoča poslovnim bankam, da bi lažje in hitreje

¹¹ Mala podjetja so podjetja z do 50 zaposlenimi in srednja podjetja z do 100 zaposlenimi.

odobravale dolgoročne investicijske kredite tudi tistim MSP z dobrimi poslovnimi projekti, ki pa nimajo zadostnih jamstev (premičnega ali nepremičnega premoženja) za zavarovanje teh kreditov. Pri majhnih podjetjih se velikokrat pojavlja problem, da podjetniki ne posedujejo dovolj kakovostnih jamstev, da bi se banka lahko odločila za odobritev dolgoročnih kreditov kljub pozitivnim ocenam projektov. Načeloma velja, da banka odobri ciljni skupini (MSP z do 100 zaposlenimi v določenih dejavnostih) dolgoročni investicijski kredit in ga v polovični višini zavaruje s hipoteko na premični oziroma nepremični stvari, ki je predmet kredita. Hkrati pa sklad prevzema garancijo v višini 50 % odobrenega kredita.

Projekt, s katerim prosilec kandidira za sredstva, mora izpolnjevati naslednje pogoje:

- donosnost projekta, za katerega se dodeljujejo sredstva,
- likvidnost za celotno ekonomsko dobo,
- zaprto finančno konstrukcijo med uresničevanjem projekta (med sredstva za zaprtje finančne konstrukcije lahko kreditorejmalci vključijo tudi premije),
- da se realizira v Republiki Sloveniji.

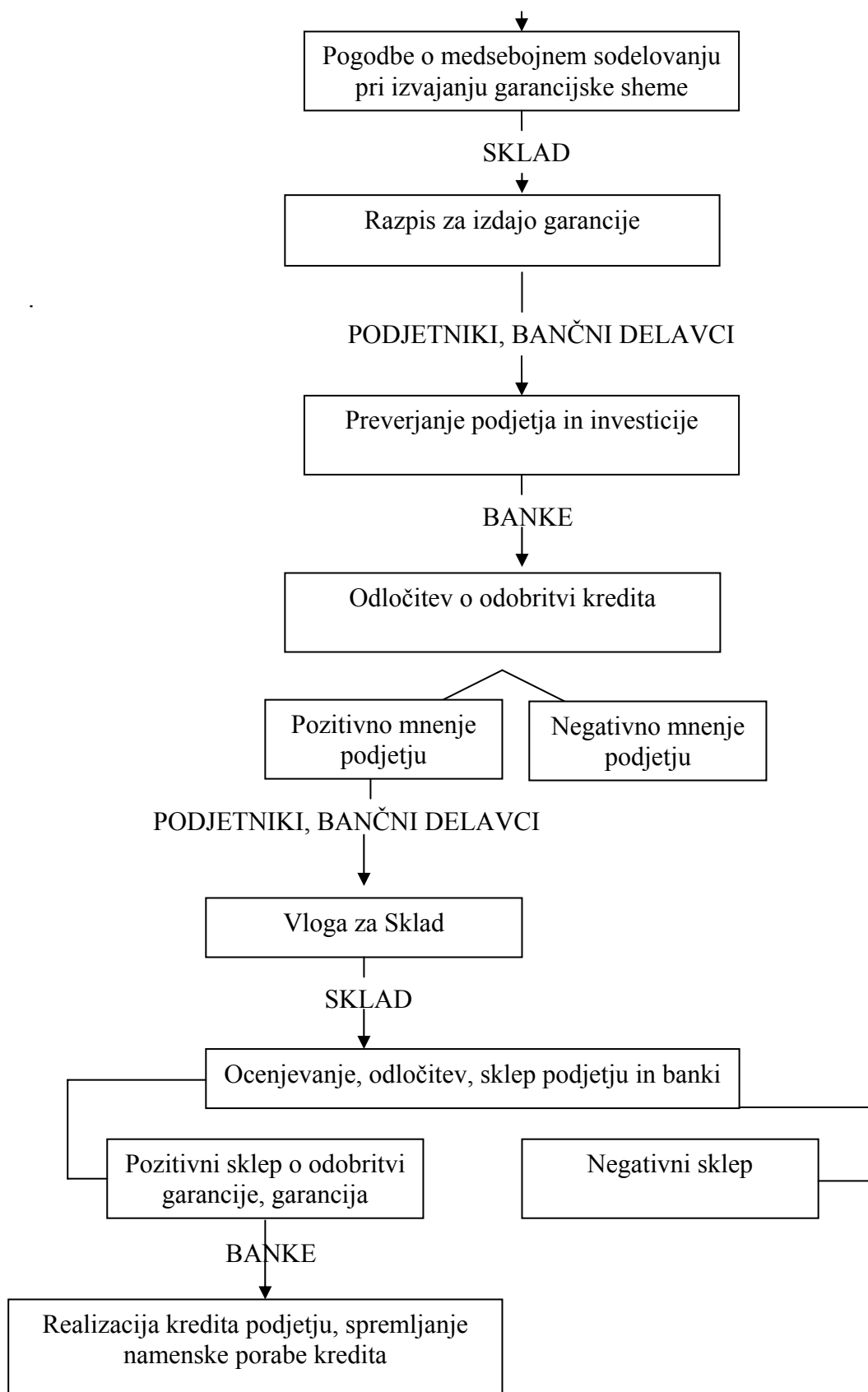
Garancija se izda za kredit, ki je odobren za: materialne investicije (zemljišča, zgradbe in oprema, brez transportnih sredstev in transportne opreme) in nematerialne investicije (npr. nakup patentov, licenc, nepatentiranega tehničnega znanja).

Prednosti garancijske sheme so:

1. Banke lahko na podlagi sodelovanja v shemi ponudijo MSP dolgoročne kredite za materialne in nematerialne investicije, ki za banko predstavljajo manjše tveganje.
2. Banke odobrijo MSP kredite po ugodni obrestni meri v višini, ki velja za prvovrstne komitente, ne glede na dejansko boniteto komitenta.
3. Sklad hkrati s prevzemom garancije podjetju odobri tudi premije (nepovratna sredstva) za materialne in nematerialne investicije MSP. Premije so kot dodatna spodbuda h kreditu izplačane podjetju za delno povračilo stroškov materialnih in nematerialnih investicij v višini 4,83 % od višine odobrenega kredita; premije, nakazane podjetju, tako posredno znižujejo likvidnostno obremenitev podjetja iz naslova najetega kredita, višino obrestne mere ali višino ostalih stroškov odobritve kredita oziroma poročstva.
4. Sodelujoče banke lahko garancijsko shemo vključujejo v svojo poslovno politiko pri poslovanju z MSP in tako povečujejo privlačnost lastne ponudbe omenjenemu segmentu gospodarstva, ki na dolgi rok predstavlja za banke prioriteto ciljno skupino.
5. Uporaba javnih sredstev je v večji meri namenjena za privabljanje in povečevanje obsega bančnih in ostalih zasebnih virov v projekte MSP (krepitev posredniške vloge Sklada in povezovanje z bankami in mednarodnimi finančnimi institucijami).

Slika 14: Postopek izvajanja državne garancijske sheme za mala in srednje velika podjetja za obdobje 2003–2006

SKLAD, BANKE

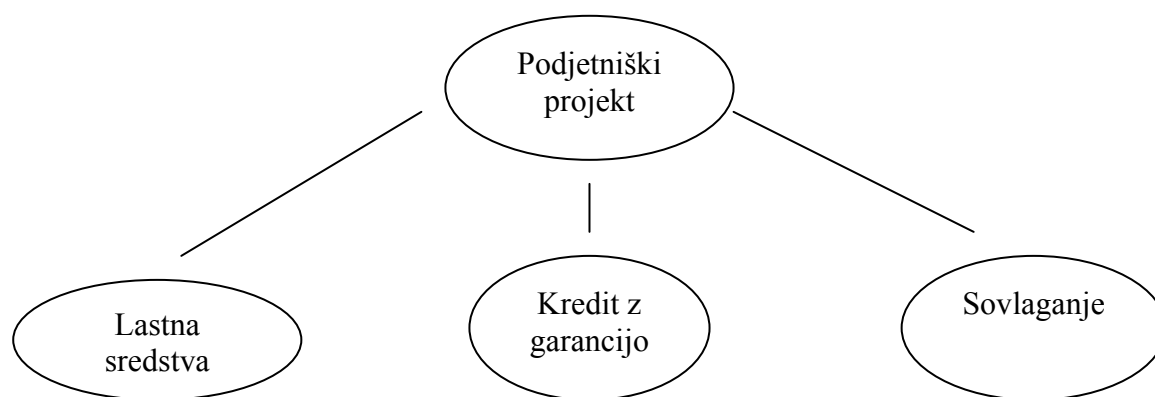


Vir: Interni viri NLB, 2004, lastna zasnova, 2007

5. 3. 4 Regionalne garancijske sheme

Regionalna garancijska shema je instrument finančne vzpodbude za malo gospodarstvo, ki ga je država prenesla na nivo regije. Deluje na osnovi enostavnega mehanizma, s svojim premoženjem nudi garancijo za posojila, ki jih člani garancijske sheme najamejo pri izbrani banki, sodelujoči z organizacijo, ki garancijske sheme izvaja. Z izdajanjem garancij za posojila, ki jih člani sheme najamejo pri izbrani banki, želi garancijska shema povečati dostopnost do posojil MSP, saj je zavarovanje posojila še vedno eden izmed njihovih glavnih problemov. Prednost omenjene oblike financiranja predstavljajo tudi ugodne obrestne mere in manjši stroški najema posojila. Garantini (2005, str. 36) navaja, da so garancijske sheme eden izmed treh učinkovitih virov financiranja podjetniških projektov.

Slika 15: Model učinkovitega financiranja podjetniških projektov, ki temelji na treh virih

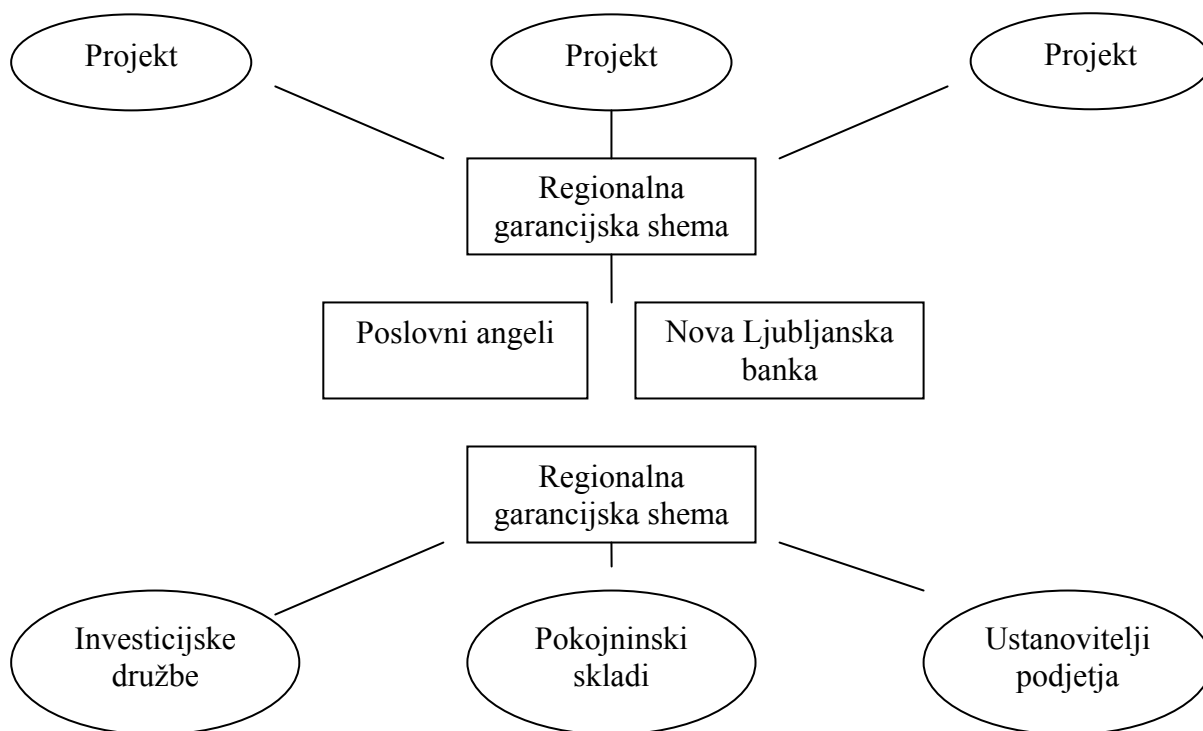


Vir: Garantini, 2005, str. 36

V Sloveniji delujejo garancijske sheme že v desetih regijah. Njihova glavna težava je pomanjkanje kapitala za še učinkovitejše podpiranje novih podjetniških projektov. Garantinijev (2005, str. 36) model predlaga oblikovanje Slovenske regionalne garancijske sheme, v katerem bi regionalne garancijske sheme obdržale sedanjo funkcijo dajanja garancij in spremljanja projektov, na državni ravni pa bi skrbeli za enotno delovanje garancijskih shem ter borzo projektov in kapitalskih deležev. Predlagani model v drugem delu ureja sovlagateljstvo kot pomemben, a še slabo razviti vir financiranja podjetniških projektov. Regionalne razvojne agencije ponudijo podjetniške projekte, za katere menijo, da so obetavni, odgovornim lastnikom kapitala, ki so v njegovem konkretnem modelu poslovni angeli, in Nova ljubljanska banka. V primeru, da projekt uspe, se sovlagateljski delež po določenem času ponudi na borzi investicijskim družbam, pokojninskim skladom in ustanoviteljem podjetja (glej Sliko 16, na str. 60).

Razvite oblike spodbujanja podjetniških projektov in raznovrstnost financiranja njihovega uresničevanja, na čemer temelji predlagani model, ponujajo več možnosti in zagotavljajo večjo učinkovitost. Z razpršitvijo vložkov se zmanjša tveganje nosilca podjetniškega projekta, kar olajša njegovo odločitev ter razširi krog soodgovornih in zainteresiranih za uspešnost projekta (Garantini, 2005, str. 36).

Slika 16: Model regionalne garancijske sheme in sovlagateljstva



Vir: Garantini, 2005, str. 36

5. 4 Primer regionalne garancijske sheme: Garancijska shema za Zasavje (GSZ)

5. 4. 1 Predstavitev in cilji GSZ

Garancijska shema za Zasavje (v nadaljevanju GSZ) je bila ustanovljena leta 1997 kot ena izmed prvih v Sloveniji. GSZ ni samostojna pravna oseba, temveč je notranja organizacijska enota Regionalnega centra za razvoj d.o.o. (v nadaljevanju RCR), ki pa ima ločeno oziroma samostojno računovodstvo (profitni center) ter odgovornost, naloge, cilje in pravila delovanja. Delovanje GSZ nadzira t. i. nadzorni odbor (NO), navzven jo predstavlja direktor RCR, ki nosi odgovornost za njeno poslovanje. GSZ s svojim premoženjem zagotavlja svojim članom garancije za kredite, ki jih najemajo pri sodelujočih bankah. Član GSZ je lahko samostojni podjetnik, gospodarska družba, fizična oseba, ki opravlja samostojni poklic oziroma dejavnost in ima sedež podjetja v občini Litija, Hrastnik, Radeče, Trbovlje, Zagorje ob Savi ali Šmartno, je vplačal enkratno pristopnino in po določbah Zakona o gospodarskih družbah sodi med mala oziroma srednje velika podjetja (Interni viri RCR, 2004).

Glavni cilj GSZ je finančna pomoč oziroma podpora podjetjem¹² s sedežem na območju zasavskih občin. Finančna podpora ima za cilj (Interni viri RCR, 2004):

- spodbujati ustanavljanje novih in razvoj obstoječih podjetij,
- doseči, da bodo podjetja postala s finančno pomočjo GSZ uspešna in učinkovita,

¹² Z izrazom podjetje oz. podjetnik so v nadaljevanju mišljene gospodarske družbe, samostojni podjetniki posamezniki in zasebniki oz. fizične osebe, ki opravljajo dejavnost in so vpisane v ustrezen register.

- spodbujati tok kapitala v kreditno sposobna oziroma potencialno uspešna podjetja,
- povečati in izboljšati kakovost finančnih storitev podjetjem,
- olajšati dostop MSP do posojil z zmanjšanjem bančnih zahtev za zavarovanje posojil perspektivnim podjetjem (delna garancija GSZ),
- zmanjšati razlike v razvitosti med regijami v okviru Republike Slovenije.

Svoje cilje naj bi GSZ dosegala predvsem z dajanjem garancij za bančna posojila ter s subvencioniranjem obrestne mere oziroma z nižanjem stroškov posojil.

RCR vsako leto pošlje ponudbo za sodelovanje v shemi bankam, ki imajo sedež oz. sedež poslovalnice na območju občin, ki jih pokriva GSZ, ter eventualno tudi bankam izven regije, ki predhodno kažejo interes za sodelovanje. V ponudbi GSZ navede osnovne pogoje delovanja sheme, predlog razpisa z vsebinskega vidika, lahko pa že tudi predlog pogodbe oz. dodatka k že obstoječi pogodbi. Izbrane so banke, katerih ponudbe so skladne s cilji, ki jih zasleduje RCR. Posojilni pogoji, ki jih nudijo posamezne banke, so članom na razpolago v pisni obliki na sedežu RCR. Izbrane banke sklenejo z RCR pogodbo o medsebojnem sodelovanju. V pogodbi morajo biti navedene osnovne določbe, kot so multiplikator, obrestna mera za dolgoročne depozite, obrestna mera za posojila, maksimalna višina ostalih bančnih stroškov, doba vračanja posojil, delitev rizika med banko in GSZ, postopek izterjave in vnovčevanja garancij, obveščanje banke o višini zapadlih neplačanih obveznosti, o stanju posojil in podobno (Interni viri RCR, 2004).

RCR vsako leto pripravi razpis za garancije in bančna posojila, ki jih garantira GSZ. Namen posojil, ki jih odobravajo sodelujoče banke podjetnikom (Interni viri RCR, 2004):

- nakup opreme – osnovnih sredstev (stroji, orodja, pisarniška oprema),
- financiranje nakupa, urejanja in opremljanja zemljišč ter pridobivanja projektne dokumentacije za gradnjo poslovnih prostorov,
- financiranje nematerialnih investicij (npr. nakup patentov, licenc, nepatentiranega tehničnega znanja).

Posojila sodelujočih bank niso namenjena pokrivanju obstoječih (manj ugodnih) posojil. Črpanje kredita je namensko oziroma dokumentirano.

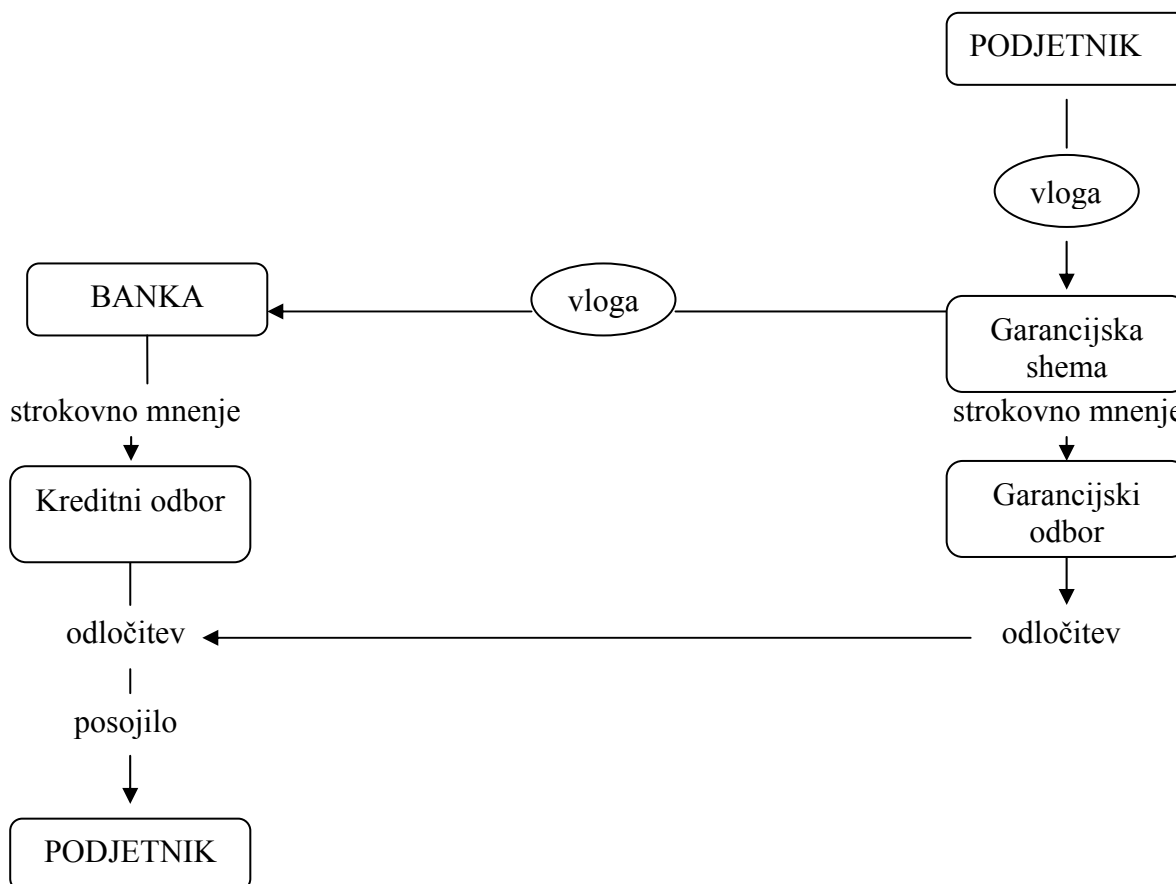
GSZ je v osnovi namenjena podjetjem, ki so kreditno sposobna oziroma potencialno kreditno sposobna, vendar so zaradi svoje velikosti, finančnih potreb ter razpoložljivega zavarovanja, ki večkrat ne ustreza bančnim zahtevam, potrebna posebne obravnave, ki se razlikuje od standardnega načina bančnega financiranja podjetniških projektov. Ko podjetje prvič zaprosi za posojilo oziroma garancijo, mora zadostiti naslednjim kriterijem (Interni viri RCR, 2004):

- biti mora član GSZ,
- pripraviti mora poslovni načrt,
- predložiti mora ustrezno dokumentacijo (ki je navedena kot zahtevana),
- družba mora biti registrirana, samostojni podjetnik vpisan v vpisnik podjetnikov oziroma fizične osebe, ki opravljajo dejavnost, v drug ustrezen register ali pa mora biti iz vloge razvidno, da podjetje izpolnjuje pogoje za registracijo oziroma priglasitev, ki bo izvedena v kratkem,

- garancijo oz. posojilo lahko pridobijo tudi začetniki, če je njihov podjetniški projekt pozitivno ocenjen.

Partnerji garancijske sheme, ki so zagotovili začetna sredstva, so predvsem država oziroma Pospeševalni center za malo gospodarstvo (kasneje Japti) ter občine, z enkratnimi pristopninami pa del sredstev zagotavljajo tudi sami člani. Shema je bila kasneje dokapitalizirana s sredstvi z naslova programa Phare ter države.

Slika 17: Prikaz postopka dodeljevanja garancij, posojil v okviru GSZ



Vir: Interni viri RCR, 2003

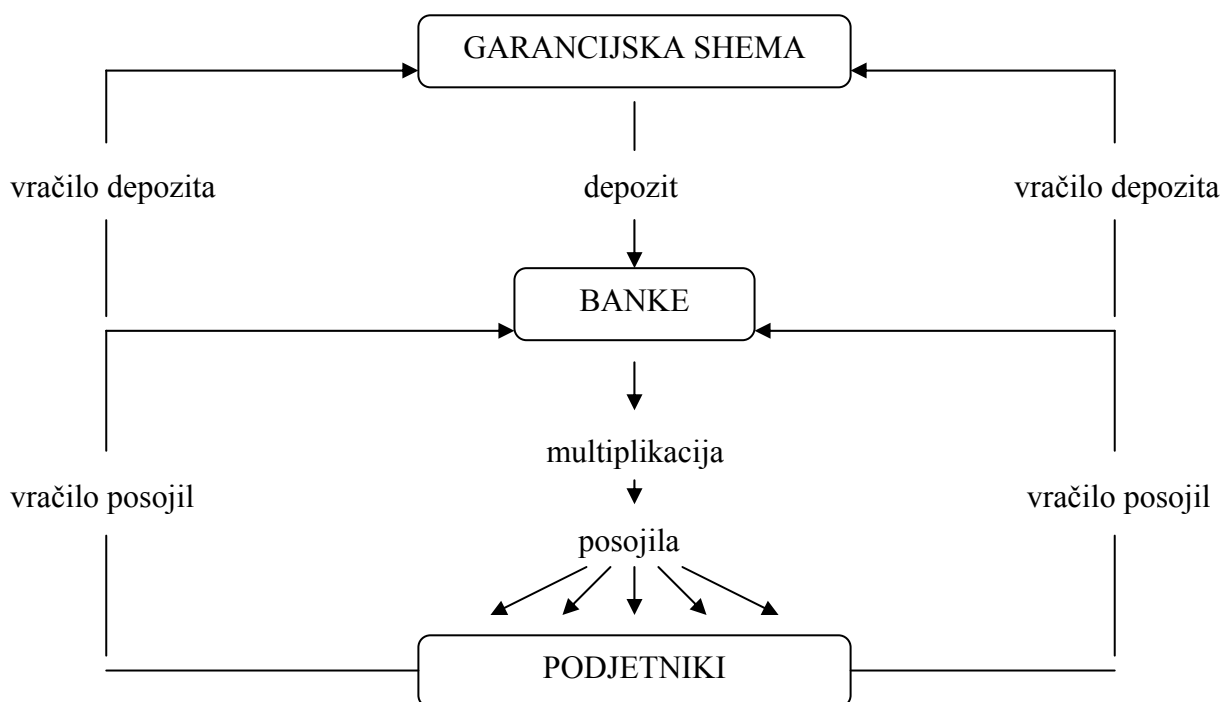
Obrazec oz. vloga je hkrati vloga posojilo in garancijo. GSZ naredi kopijo vloge, ki jo obdrži, original vloge pa pošlje na banko, ki jo je podjetnik izbral. GSZ na osnovi analize vloge odloči le o odobritvi garancije, medtem ko banka odloči o odobritvi posojila. Osnovna načela, ki se zasledujejo pri ocenjevanju vlog, so: načelo donosnosti projekta, ocena možnosti realizacije projekta, ocena bonitete preteklega poslovanja ter kreditne sposobnosti prosilca. Osnovno merilo je pozitivna ocena finančne strani projekta (prihodnjega in predvsem preteklega poslovanja). Pri ocenjevanju vlog se upoštevajo naslednji prednostni kriteriji, ki so vodilo pri odobravanju posojil in garancij (Interni viri RCR, 2004):

- višina lastnih virov financiranja,
- razvojna in ekološka naravnost projekta,

- usmerjenost na nove oz. tuje trge,
- inovativnost oz. konkurenčnost,
- ustvarjanje novih delovnih mest,
- obstoj lokalnega interesa za naložbo ipd.

5. 4. 2 Delovanje GSZ

Slika 18: Prikaz delovanja GSZ



Vir: Interni viri RCR, 2004

GSZ ima določeno premoženje, ki si ga ustvari z vložki različnih institucij in pristopninami. RCR deponira ta sredstva v skladu s prej podpisano pogodbo o sodelovanju v izbrani banki, ki je članom na osnovi njihovih vlog odobrila posojila pod razpisnimi pogoji, ki sta jih objavila GSZ in banka(e). Sredstva RCR deponira v skladu s podpisano depozitno pogodbo v razmerju pogodbeno določenega multiplikatorja. Višina multiplikatorja je odvisna od ciljev, ki jih v določenem letu želi GSZ doseči (primer: multiplikator 2 pomeni en del sredstev GSZ in en del sredstev banke). Depozitna pogodba je osnova za nakazilo z garancijo zavarovanega posojila, hkrati pa je pomembna tudi iz razloga subvencije obrestnih mer za posojila ter povečanja kreditne mase. Pomemben sestavni del depozitne pogodbe je načrt vračanja depozita v skladu z načrtom vračanja posojila. Sklenjena depozitna pogodba je osnova za sklenitev posojilne pogodbe v skladu z razpisnimi pogoji. Depozit ne predstavlja neposrednega jamstva banki, torej se banka v primeru vnovčenja garancije ne more poplačati neposredno iz depozita brez dovoljenja RCR, temveč mora RCR-ju poslati poziv za poplačilo. Postopek izterjave posojilnih

obveznosti oz. vnovčenja garancije je opredeljen s pogodbo med RCR in banko in je tudi sestavni del garancije (Interni viri RCR, 2004).

Eden izmed osnovnih namenov GSZ je delitev tveganja med banko in GSZ, kar omogoča podjetnikom lažji dostop do posojil. Banka in GSZ si delita tveganje slabih naložb v enakem deležu, torej 0,5 : 0,5. GSZ vedno jamči za 50 % stanja obveznosti po posojilni pogodbi na dan odpovedi posojilne pogodbe, vključno z obrestmi.

5. 4. 3 Rezultati garancijske sheme po letih

Kreditni so GZS bili odobreni po naslednjih obrestnih merah (Interni viri RCR, 2007):

1997: TOM + 6 %

1998: TOM + 5,3–6,0 %

1999: TOM + 4,6–5,0 %

2000: TOM + 3,8–4,3 %

2001: TOM + 3,6–4,3 %

2002: TOM + 2,9–3,8 %

2003: TOM + 1,5–3,3 % ali nominalna fiksna: 6,0–6,1 %

2004: TOM + 2,1–2,5 % ali nominalna fiksna: 4,5–5,5 %

2005: TOM + 2,1–2,5 % ali nominalna fiksna: 4,5–5,5 %

2006: 6-mesečni EURIBOR + 0,7–1,2 % ali nominalna fiksna: 4,3–4,4 %

Tabela 12: Rezultati razpisov GSZ od leta 1997 do 2006 (zneski so v SIT)

Leto, razpis, znesek razpisanih kreditov – v mio SIT	Št. vlog	Zaprošeni znesek kreditov s 50-odstotno garancijo	Št. odobr. vlog	Odobreni znesek kreditov s 50-odstotno garancijo	Korišćeni znesek kreditov s 50-odstotno garancijo
97/98-Razpis 1: 300	77	403.275.327	58	246.011.297	246.011.297
1999-Razpis 2: 150	34	207.100.000	22	116.800.000	116.800.000
2000-Razpis 3: 140	23	120.000.000	18	95.600.000	95.600.000
2001-Razpis 4: 170	28	181.600.000	25	157.450.000	137.450.000
2002-Razpis 5: 150	23	226.531.000	19	158.750.000	147.550.000
2003-Razpis 6: 360	50	461.097.424	45	358.877.985	358.877.985
2004-Razpis 7: 416	45	444.550.752	42	414.000.000	414.000.000
2005-Razpis 8: 180	17	182.000.000	17	180.000.000	180.000.000
2006-Razpis 9: 230	15	230.000.000	15	229.674.572	209.630.501
Skupaj: 2.096	297	2.456.154.503	246	1.957.163.854	1.905.919.783

Vir: Interni viri RCR, 2005, 2006, 2007

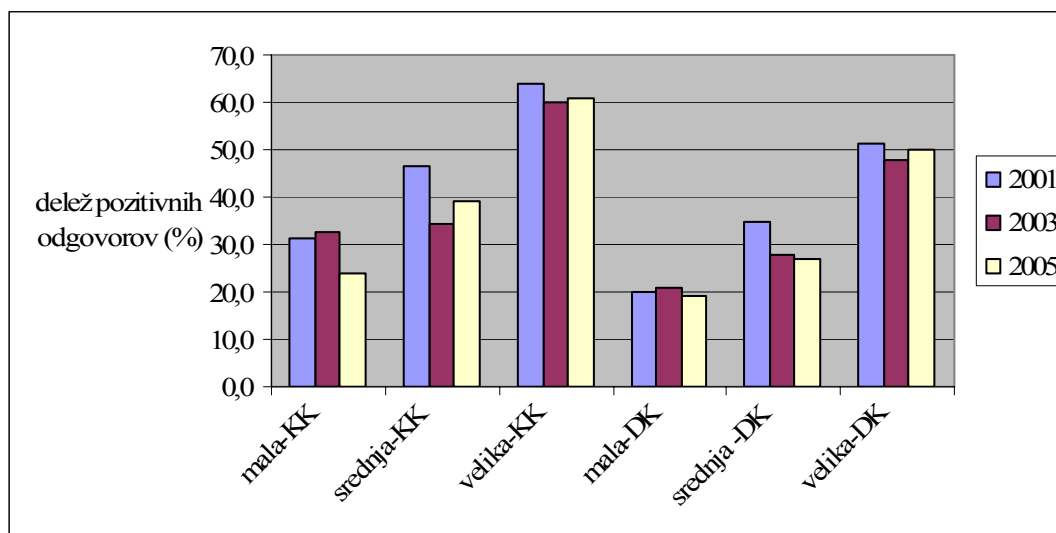
6 NEKATERE ZNAČILNOSTI POSLOVANJA MSP V SLOVENIJI Z BANKAMI PRED VSTOPOM SLOVENIJE V EU IN PO NJEM

Banke so za podjetja v Sloveniji najpomembnejše finančne institucije pred vstopom Slovenije v EU in po njem, saj povprašujejo po številnih bančnih poslih. V nadaljevanju analiziram nekatere rezultate Raziskave o ugledu, kakovosti storitev in tržnem položaju slovenskih bank, ki jo je v letih 2001, 2003 in 2005 izvedla Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus.

6.1 Bančno financiranje MSP

V poglavju predstavljam povpraševanje podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 po nekaterih bančnih poslih, ki so povezani s financiranjem podjetij: kratkoročni tolarski krediti do 1 leta, dolgoročni tolarski krediti nad 1 letom, refinanciranje, faktoring, forfetiranje, posebni posli, lizing, financiranje nepremičnin, limit, devizni krediti, financiranje izvoza, financiranje projektov, najemanje kreditov iz tujine in odpiranje kreditnih linij.

Slika 19: Povpraševanje podjetij v Sloveniji po kratkoročnih tolarskih kreditih do 1 leta (KK) in dolgoročnih tolarskih kreditih nad 1 letom (DK) v letih 2001, 2003 in 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Po vstopu Slovenije v EU (v letu 2005) se je delež malih podjetij¹³, ki so povpraševala po kratkoročnih tolarskih kreditih, zmanjšal za skoraj 9 odstotnih točk glede na leto 2003, medtem ko se je pri srednje velikih podjetjih¹⁴ povečal za skoraj 5 odstotnih točk. Približno 60 odstotkov velikih podjetij¹⁵ je tako v letu 2005 kot tudi v letu 2003 povpraševalo po omenjenih kreditih. V letu 2005 se deleža malih in velikih podjetij, ki so povpraševala po dolgoročnih tolarskih

¹³ Mala podjetja so podjetja z do 50 zaposlenimi.

¹⁴ Srednja podjetja so podjetja z do 125 zaposlenimi.

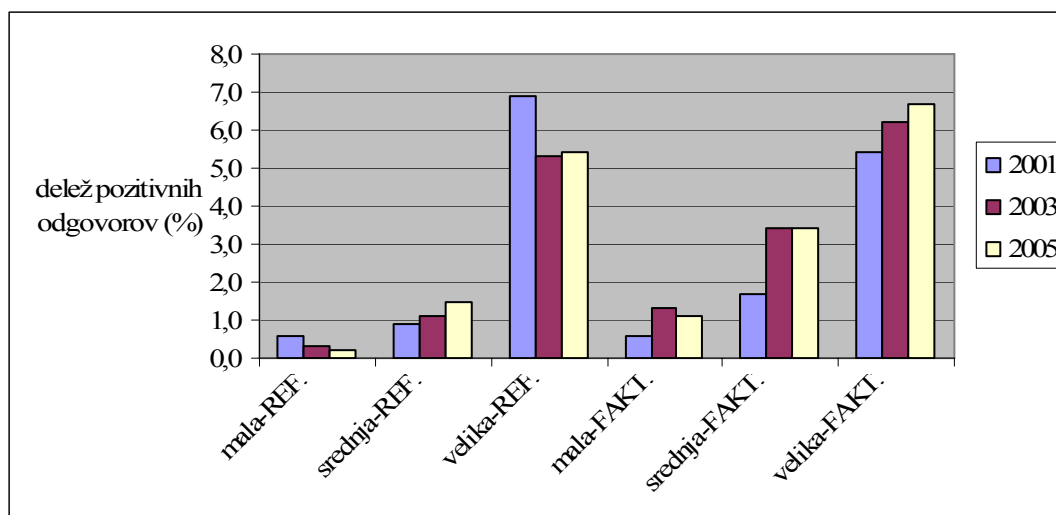
¹⁵ Velika podjetja so podjetja z več kot 125 zaposlenimi.

kreditih, v primerjavi z letoma 2001 in 2003 nista veliko spreminjala, medtem ko se je omenjeni delež pri srednje velikih podjetjih nekoliko zmanjšal.

Odnos podjetij (ki so povpraševala po kratkoročnih in dolgoročnih tolarskih kreditih) do bank se je z vidika razmerja najemanja kreditov in plasiranja viškov lastnih sredstev v letu 2005 (po vstopu Slovenije v EU) glede na leti 2001 in 2003 nekoliko spremenil. Npr. delež podjetij, ki v večji meri plasira viške lastnih sredstev, ter delež podjetij, ki plasira viške in najema kredite v enakem razmerju, sta se povečala, medtem ko se je delež podjetij, ki v večji meri najema kredite, nekoliko zmanjšal (glej Prilogo 1, slike 1 in 3). Pri povpraševanju po kratkoročnih kreditih v obravnavanih letih v veliki večini prevladujejo podjetja z domačim kapitalom, najmanj pa je podjetij s tujim kapitalom. Deleži podjetij z domačim, tujim in mešanim kapitalom se v letu 2005 (v primerjavi z letom 2003) ne razlikujejo veliko (glej Prilogo 1, slika 2). Z vidika porekla kapitala podjetij, ki so povpraševala po dolgoročnih tolarskih kreditih, je po vstopu Slovenije v EU (v letu 2005) prišlo do nekaterih manjših sprememb kot npr.: delež podjetij z domačim kapitalom se je zmanjšal, medtem ko sta se deleža podjetij s tujim in mešanim kapitalom povečala (glej Prilogo 1, slika 4).

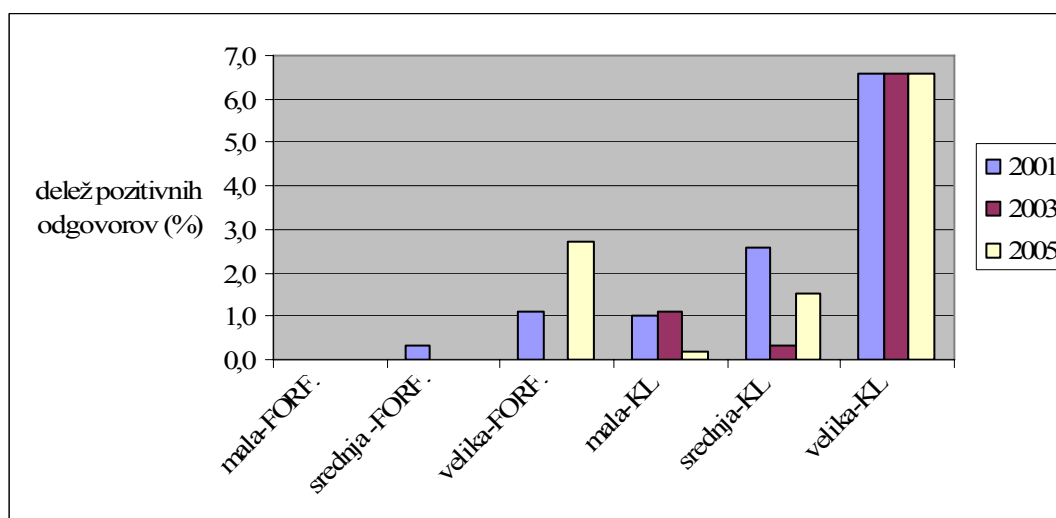
Le 0,2 % malih in 1,5 % srednje velikih podjetij v Sloveniji je v letu 2005 povpraševalo po refinanciranju. Po vstopu Slovenije v EU se je delež malih podjetij, ki so uporabljala refinanciranje, zmanjšal za 0,1 odstotne točke glede na leto 2003, medtem ko se je pri srednje velikih podjetjih povečal za 0,4 odstotne točke. Približno 5 odstotkov velikih podjetij je tako v letu 2005 kot tudi v letu 2003 povpraševalo po refinanciranju. Po vstopu Slovenije v EU (v letu 2005) se je delež malih podjetij, ki so povpraševala po faktoringu, zmanjšal za 0,2 odstotne točke glede na leto 2003, medtem ko je pri srednje velikih podjetjih ostal nespremenjen, pri velikih podjetjih pa se je povečal za 0,5 odstotne točke.

Slika 20: Povpraševanje podjetij v Sloveniji po refinanciranju (REF.) in faktoringu (FAKT.) v letih 2001, 2003 in 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Slika 21: Povpraševanje podjetij v Sloveniji po forfetiranju (FORF.) in odpiranju kreditnih linij (KL) v letih 2001, 2003 in 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

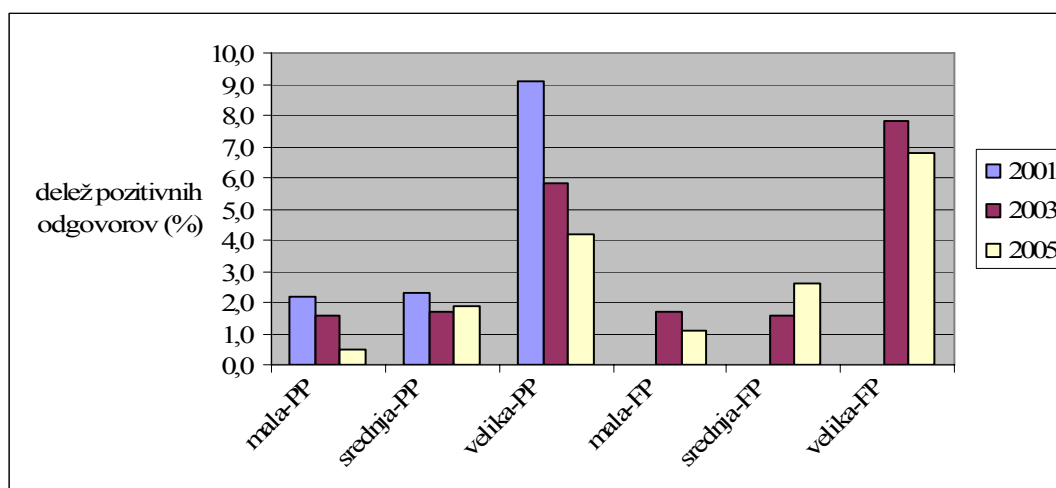
Tako mala kot srednje velika podjetja v letih 2003 in 2005 niso povpraševala po forfetiranju, medtem ko se je povpraševanje s strani velikih podjetij po vstopu Slovenije v EU (v letu 2005) v primerjavi z letom 2003 (ko tudi velika podjetja niso povpraševala po omenjeni storitvi) povečalo za 2,7, v primerjavi z letom 2001 pa za 1,6 odstotne točke.

V letu 2005 je (za 0,9 odstotne točke) manj malih podjetij povpraševalo po odpiranju kreditnih linij kot v letu 2003 in več srednjih podjetij (za 1,2 odstotne točke), medtem ko so velika podjetja povpraševala po navedeni storitvi v enakem deležu.

Deleža malih in velikih podjetij, ki so povpraševala po posebnih poslih (npr.konsignacija, investicijska dela v tujini), sta se v obravnavanem obdobju zmanjševala, delež srednje velikih podjetij pa se je v letu 2005 nekoliko povečal glede na leto 2003 in zmanjšal v primerjavi z letom 2001 (glej Sliko 22, na str. 68).

V letu 2005 je manj malih in velikih podjetij povpraševalo po financiranju projektov kot v letu 2003 (za 0,6 odstotne točke malih in za 1 odstotno točko velikih podjetij), medtem ko je (za 1 odstotno točko) več srednje velikih podjetij povpraševalo po omenjeni storitvi (glej Sliko 22, na str. 68).

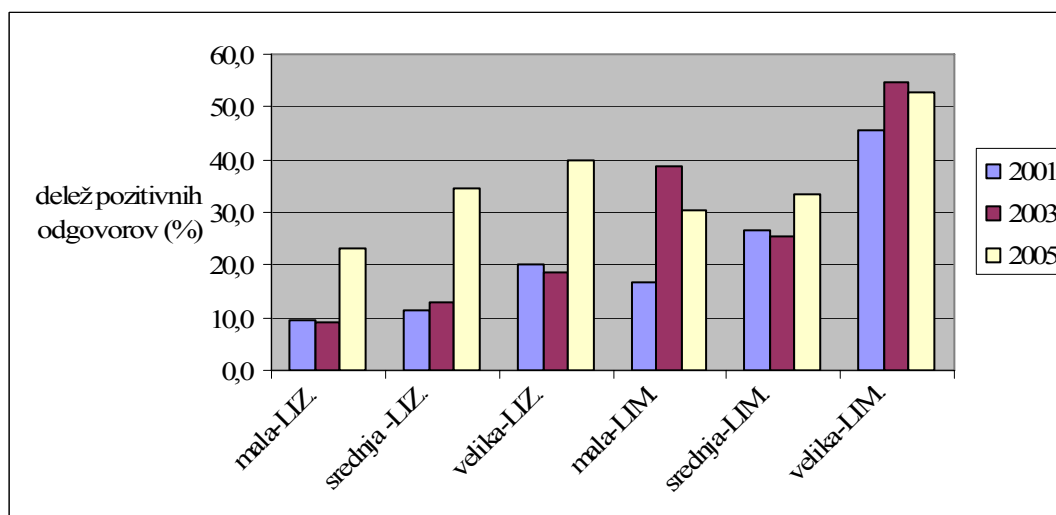
Slika 22: Povpraševanje podjetij v Sloveniji po posebnih poslih (PP) v letih 2001, 2003 in 2005 ter po financiranju projektov (FP) v letih 2003 in 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Po vstopu Slovenije v EU (v letu 2005) so se deleži malih, srednjih in velikih podjetij, ki so povpraševala po lizingu, povečali v primerjavi z letoma 2003 in 2001. Glede na leto 2003 so se povečali, kot sledi: pri malih podjetjih za 14,1 odstotnih točk, pri srednjih za 21,6 in pri velikih podjetjih za 21,3 odstotnih točk.

Slika 23: Povpraševanje podjetij v Sloveniji po lizingu (LIZ.) in limitu (LIM.) v letih 2001, 2003 in 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Odnos podjetij (ki so povpraševala po lizingu) do bank se je z vidika razmerja najemanja kreditov in plasiranja viškov lastnih sredstev po vstopu Slovenije v EU nekoliko spremenil. V letu 2005 se je npr. glede na leto 2003 delež podjetij, ki plasira viške in najema kredite v enakem razmerju, povečal (za 5,3 odstotnih točk), delež podjetij, ki v večji meri najema kredite, zmanjšal (za 5,7 odstotnih točk), medtem ko je delež podjetij, ki v večji meri plasira viške lastnih sredstev, ostal na podobnem nivoju (glej Prilogo 1, slika 5).

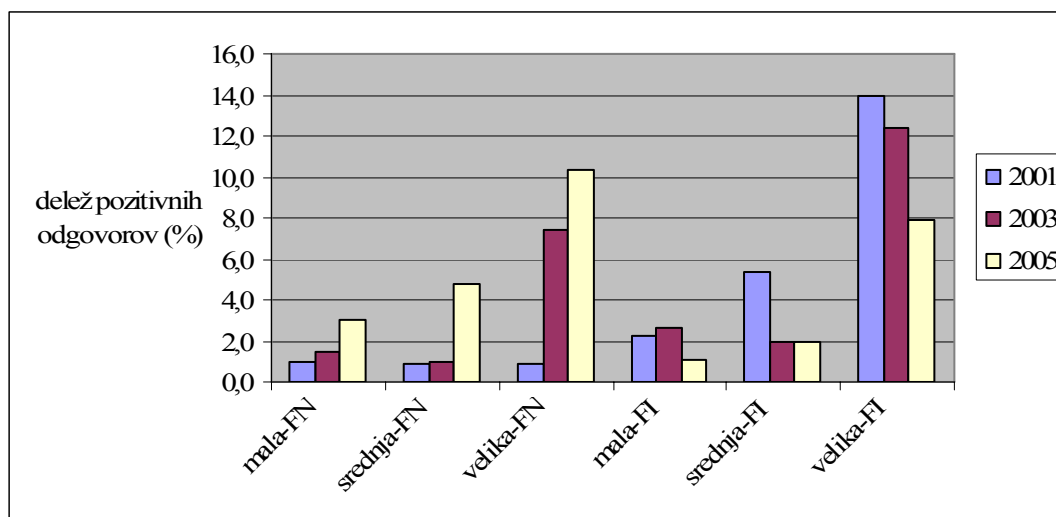
Tudi z vidika porekla kapitala podjetij, ki so povpraševala po lizingu, je po vstopu Slovenije v EU prišlo do nekaterih sprememb, npr.: v letu 2005 sta se glede na leto 2003 povečala deleža podjetij z mešanim (za 1,2 odstotne točke) in s tujim kapitalom (za 5,1 odstotnih točk), delež podjetij z domačim kapitalom pa se zmanjšal za 8,7 odstotnih točk (glej Prilogo 1, slika 6).

V letu 2005 (po vstopu Slovenije v EU) je manj malih in velikih podjetij povpraševalo po limitu (glej Sliko 23, na str. 68) kot v letu 2003 (za 8,4 odstotnih točk malih in za 2,2 odstotni točki velikih podjetij), medtem ko je več srednje velikih podjetij povpraševalo po omenjeni storitvi (za 8,1 odstotnih točk).

V letu 2005 je bilo v primerjavi z letom 2003 (za 17,9 odstotnih točk) več tistih podjetij (ki so povpraševala po limitu), ki so plasirala viške in najemala kredite v enakem razmerju (za 6,6 odstotnih točk), manj tistih podjetij, ki so v večji najemala kredite, medtem ko so podjetja, ki so v večji meri plasirala viške lastnih sredstev, ostala v enakem deležu (glej Prilogo 1, slika 7).

V letu 2005 je bilo v primerjavi z letom 2003 več podjetij (ki so povpraševala po limitu) z mešanim (za 1,2 odstotne točke) in s tujim kapitalom (za 3,4 odstotne točke), manj pa tistih z domačim kapitalom (za 5,8 odstotnih točk) (glej Prilogo 1, slika 8).

Slika 24: Povpraševanje podjetij v Sloveniji po financiranju nepremičnin (FN) in izvoza (FI) v letih 2001, 2003 in 2005

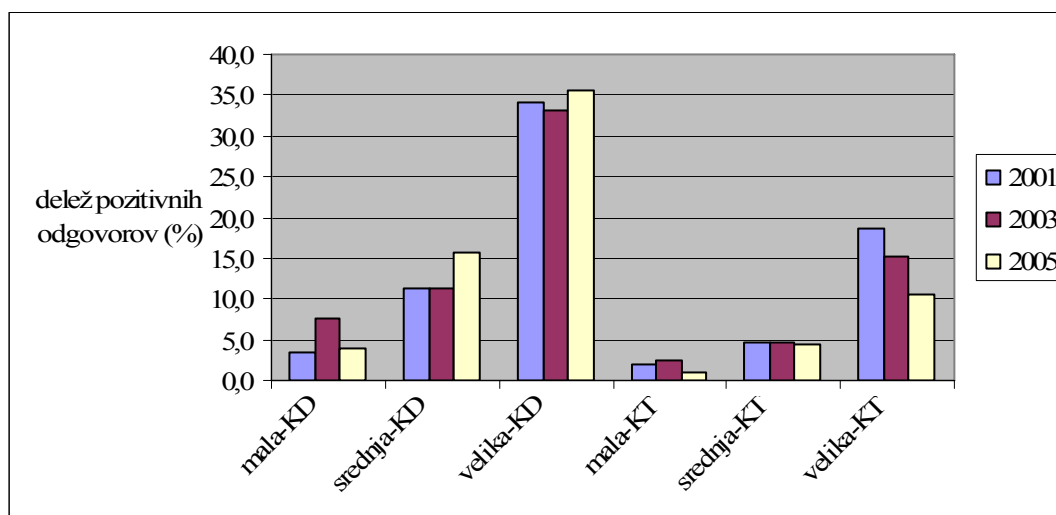


Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

V letu 2005 (po vstopu Slovenije v EU) so se deleži malih, srednjih in velikih podjetij, ki so povpraševala po financiranju nepremičnin, povečali v primerjavi z letoma 2003 in 2001. Glede na leto 2003 so se povečali, kot sledi: pri malih podjetjih za 1,5 odstotne točke, pri srednjih za 3,8 in pri velikih podjetjih za 2,9 odstotni točki. Po vstopu Slovenije v EU (v letu 2005) je manj malih podjetij (za 1,5 odstotne točke) in velikih podjetij (za 4,5 odstotne točke) povpraševalo po financiranju izvoza kot v letu 2003, medtem ko je delež srednjih podjetij ostal nespremenjen.

Po vstopu Slovenije v EU (v letu 2005) je manj malih podjetij povpraševalo po deviznih kreditih kot v letu 2003 (za 3,8 odstotne točke), medtem ko je po omenjeni storitvi povpraševalo več srednjih in velikih podjetij (srednjih za 4,3 odstotne točke, velikih pa za 2,5 odstotni točki).

Slika 25: Povpraševanje podjetij v Sloveniji po deviznih kreditih (KD) in najemanju kreditov iz tujine (KT) v letih 2001, 2003 in 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

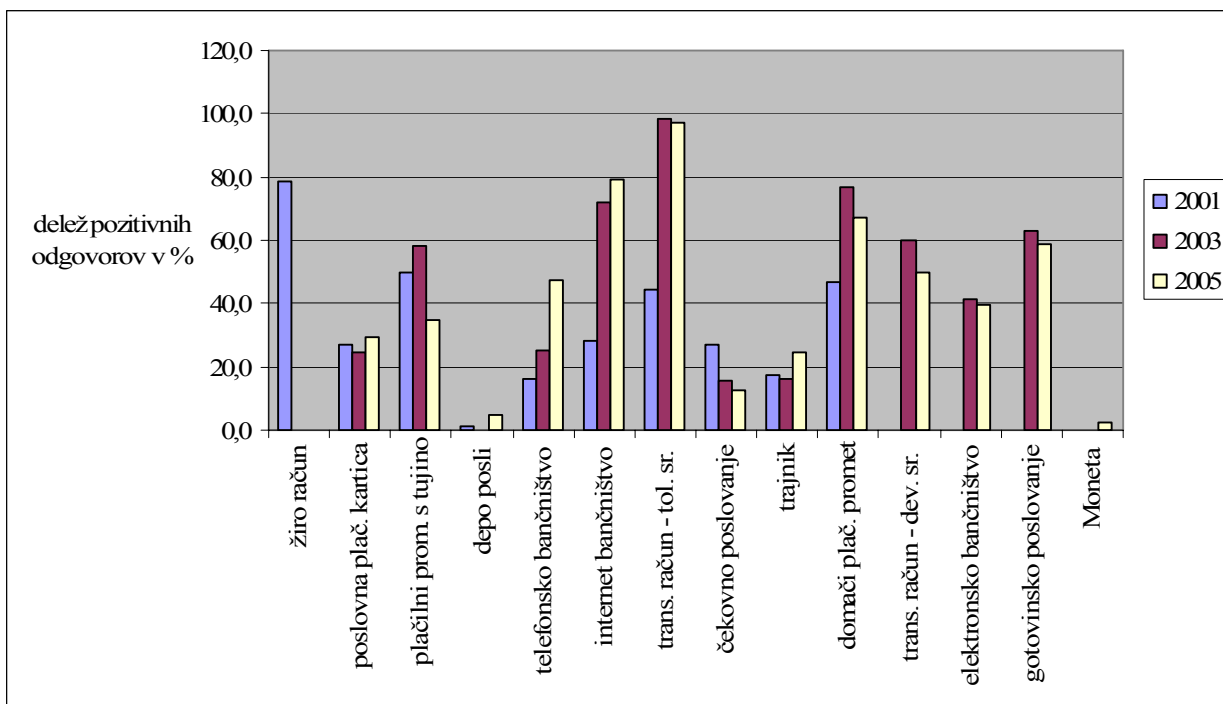
V letu 2005 je v primerjavi z letom 2003 manj malih (za 1,3 odstotne točke), srednjih (za 0,3 odstotne točke) in velikih podjetij (za 4,8 odstotne točke) povpraševalo po najemanju kreditov iz tujine.

6.2 Uporaba bančnih poslov (razen bančnega financiranja) pri MSP

V poglavju predstavljam povpraševanje MSP v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 po nekaterih bančnih poslih, ki jih lahko uvrstimo v naslednje skupine storitev:

- računi in plačila,
- depoziti, varčevanja in naložbe,
- dokumentarni posli in svetovanja,
- drugi bančni posli.

Slika 26: Uporaba bančnih poslov iz skupine računov in plačil pri malih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005



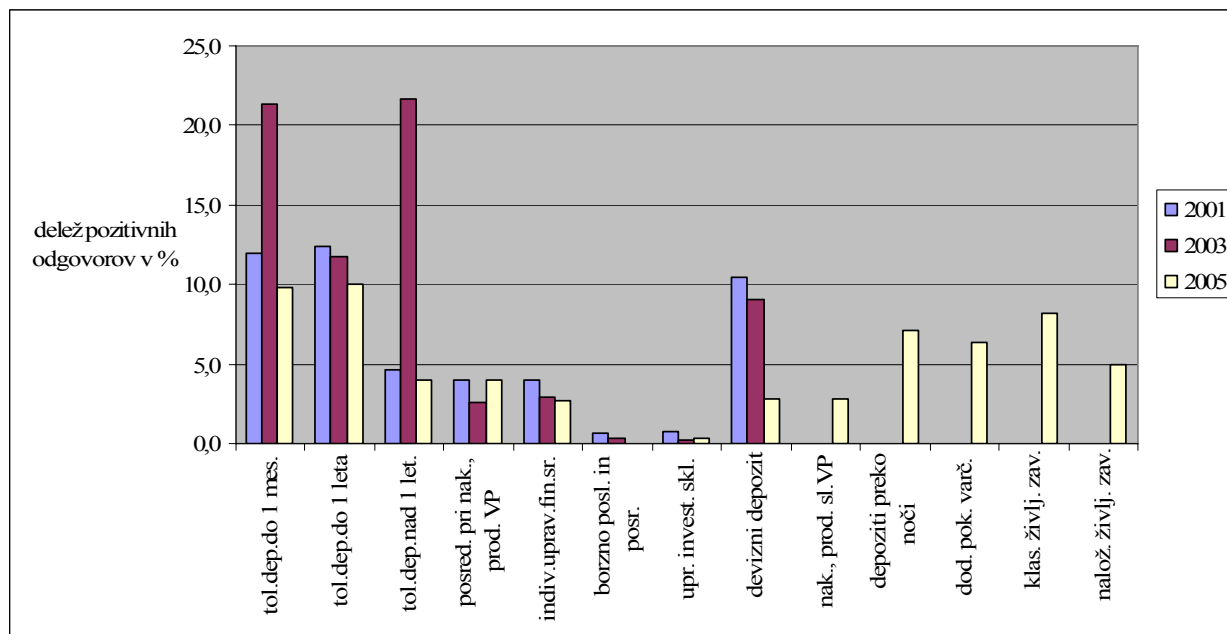
Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Praktično vsa mala podjetja so imela pri domačih bankah odprt transakcijski račun toolarskih sredstev tako v letu 2005 (97,2 % podjetij) kot tudi v letu 2003 (98,5 % podjetij), medtem ko so imela v letu 2001 podjetja večinoma odprt žiro račun (78,8 % podjetij) in nekatera tudi že transakcijski račun (44,6 % podjetij). V letu 2005 je glede na leto 2003 več malih podjetij koristilo naslednje bančne storitve iz skupine računov in plačil: telefonsko bančništvo (za 22,2 odstotnih točk), trajnik (za 8,5 odstotnih točk), internet bančništvo (za 7,2 odstotnih točk), depo posle (za 5 odstotnih točk), poslovno plačilno kartico (za 4,4 odstotne točke) in plačevanje na prodajnem mestu z mobilnim telefonom – Moneta (za 2,2 odstotni točki). V primerjavi z letom 2003 je v letu 2005 manj malih podjetij uporabljalo nekatere bančne storitve (poleg transakcijskega računa toolarskih sredstev), in sicer: plačilni promet s tujino (za 23,5 odstotnih točk), transakcijski račun deviznih sredstev (za 10,3 odstotnih točk), domači plačilni promet (za 9,8 odstotnih točk), gotovinsko poslovanje (za 4,6 odstotne točke), čekovno poslovanje (za 3 odstotne točke) in elektronsko bančništvo (za 1,7 odstotne točke).

V letu 2005 je v primerjavi z letom 2003 manj malih podjetij uporabljalo naslednje bančne posle iz skupine depozitov, varčevanja in naložb (glej Sliko 27, na str. 72): vezavo toolarskih depozitov nad 1 letom (za 17,7 odstotnih točk), vezavo toolarskih depozitov do 1 meseca (za 11,5 odstotnih točk), devizne depozite (za 6,2 odstotnih točk), vezavo toolarskih depozitov do 1 leta (za 1,7 odstotne točke), za manj kot polovico odstotne točke malih podjetij pa še: individualno upravljanje finančnih sredstev, borzno poslovanje in posredovanje ter upravljanje investicijskih skladov. Delež malih podjetij, ki so koristila posredovanje pri nakupu in prodaji vrednostnih papirjev, pa se je (v letu 2005 glede na leto 2003) povečal (za 1,6 odstotne točke). Poleg tega se je v letu 2005 koriščenje pestrosti bančne ponudbe s strani malih podjetij povečalo z uporabo

nekaterih storitev (klasično življenjsko zavarovanje, depoziti preko noči, dodatno pokojninsko varčevanje, naložbeno življenjsko zavarovanje, ipd.).

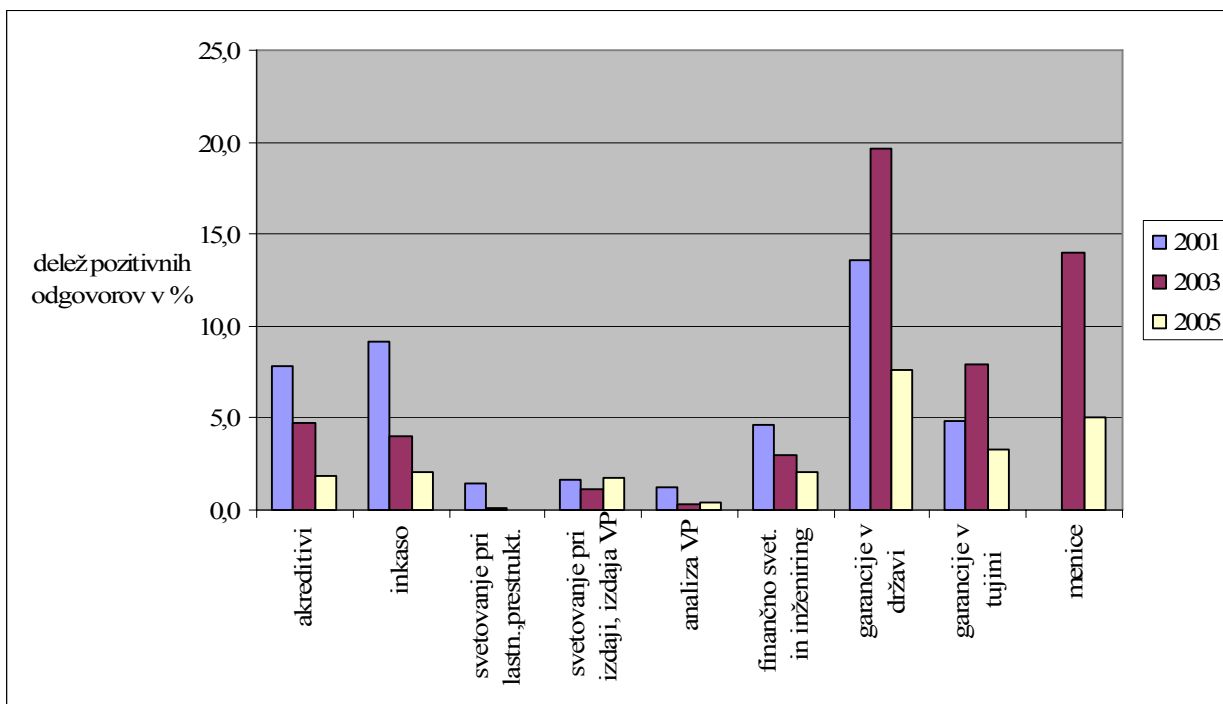
Slika 27: Uporaba bančnih poslov iz skupine depozitov, varčevanja in naložb pri malih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

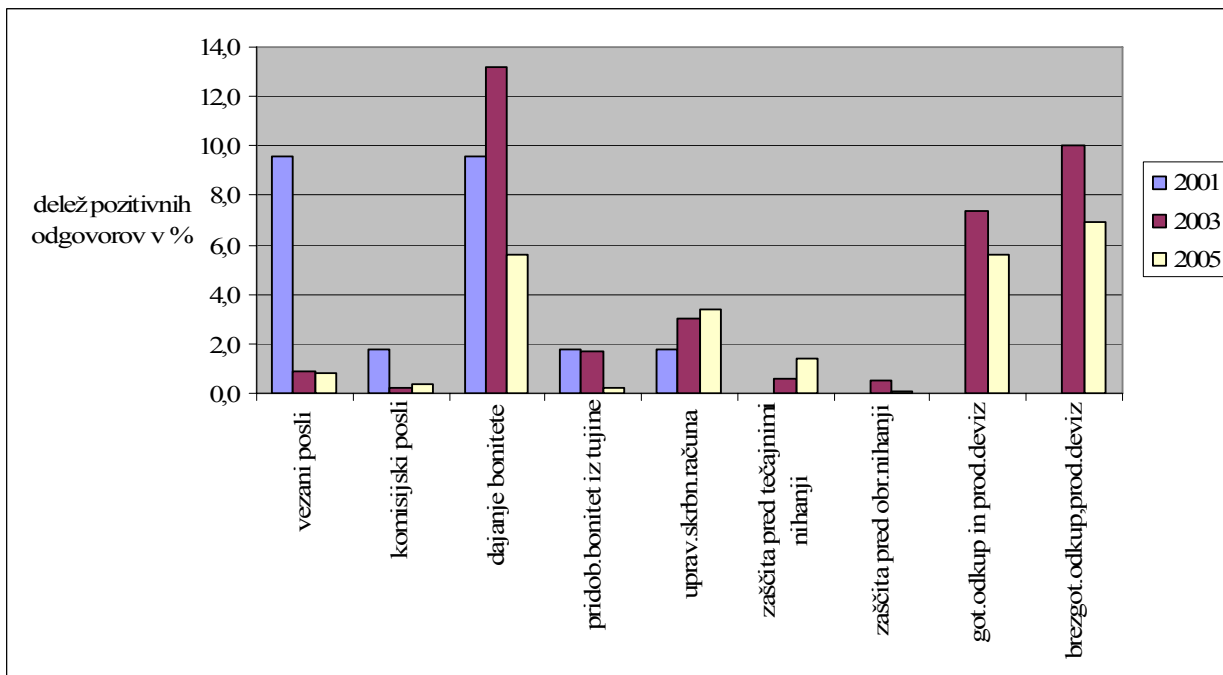
Glede na leto 2003 je po vstopu Slovenije v EU (v letu 2005) manj malih podjetij uporabljalo večino bančnih poslov iz skupine dokumentarnih poslov in svetovanja (glej Sliko 28, na str. 73): garancije v državi (za 12,1 odstotnih točk), menice (za 9 odstotnih točk), garancije v tujini (za 4,6 odstotnih točk), akreditive (za 2,8 odstotnih točk), inkaso posle (za 1,9 odstotne točke), za manj kot eno odstotno točko malih podjetij pa še: finančno svetovanje in inženiring ter svetovanje pri lastninjenju in prestrukturiranju. V letu 2005 pa sta se v primerjavi z letom 2003 povečala deleža malih podjetij, ki so koristila svetovanje pri izdaji in izdajo vrednostnih papirjev (za 0,6 odstotne točke) ter analizo vrednostnih papirjev (za 0,1 odstotne točke).

Slika 28: Uporaba bančnih poslov iz skupine dokumentarnih poslov in svetovanja pri malih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Slika 29: Uporaba bančnih poslov iz skupine drugih storitev pri malih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005



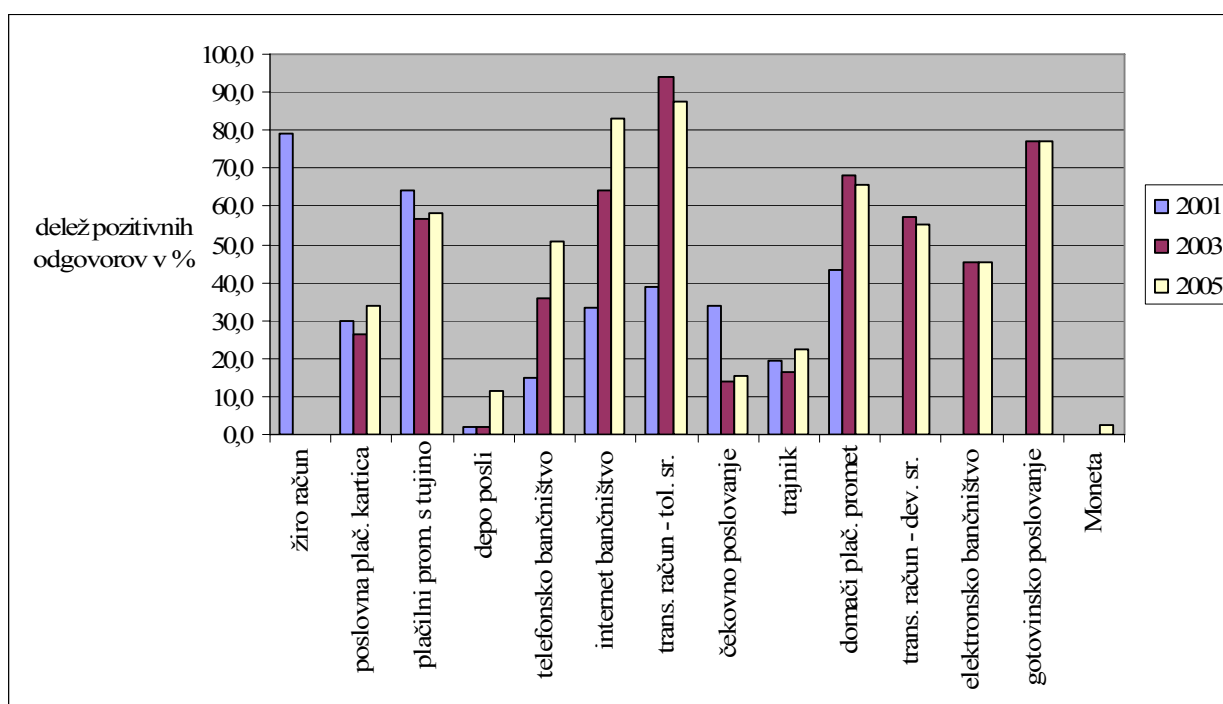
Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

V letu 2005 je glede na leto 2003 manj malih podjetij koristilo večino drugih bančnih poslov: dajanje bonitete (za 7,6 odstotnih točk), brezgotovinski odkup in prodajo deviz (za 3,1 odstotne točke), gotovinski odkup in prodajo deviz (za 1,8 odstotne točke), pridobivanje bonitet iz tujine (za 1,5 odstotne točke), za manj kot polovico odstotne točke malih podjetij pa še: zaščito pred

obrestnimi nihanji in vezane posle (npr. posebni aranžmaji kreditiranja). V letu 2005 pa so se v primerjavi z letom 2003 povečali deleži malih podjetij (za manj kot 1 odstotno točko), ki so koristila: zaščito pred tečajnimi nihanji, upravljanje skrbniškega računa in komisijske posle.

Če primerjamo uporabo bančnih poslov pri malih podjetjih v Sloveniji po skupinah, opazimo, da so mala podjetja (v obravnavanih letih) v največjem deležu povpraševala po storitvah iz skupine računov in plačil.

Slika 30: Uporaba bančnih poslov iz skupine računov in plačil pri srednje velikih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005

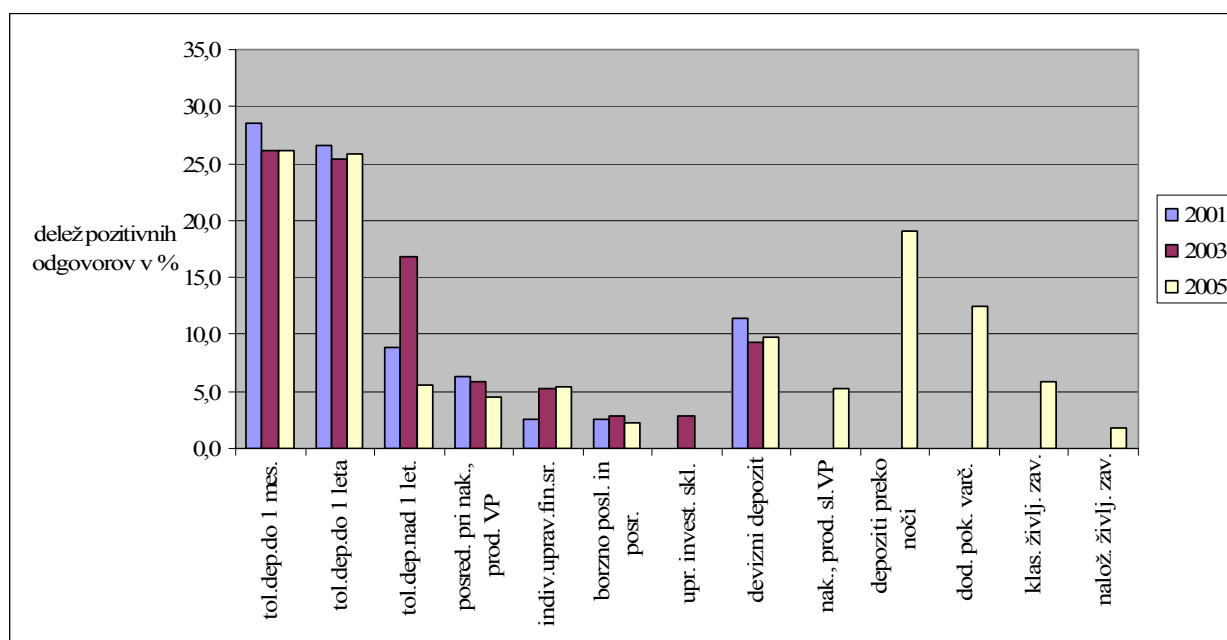


Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Velika večina srednje velikih podjetij je imela pri domačih bankah odprt transakcijski račun tolarskih sredstev tako v letu 2005 (87,5 % podjetij) kot tudi v letu 2003 (93,9 % podjetij), medtem ko so imela v letu 2001 podjetja večinoma odprt žiro račun (78,9 % podjetij) in nekatera tudi že transakcijski račun (38,6 % podjetij). V letu 2005 je glede na leto 2003 več srednjih podjetij koristilo naslednje bančne storitve iz skupine računov in plačil: internet bančništvo (za 18,7 odstotnih točk), telefonsko bančništvo (za 15,2 odstotnih točk), depo posle (za 9,8 odstotnih točk), poslovno plačilno kartico (za 7,4 odstotnih točk), trajnik (za 6,1 odstotnih točk), plačevanje na prodajnem mestu z mobilnim telefonom – Moneta (za 2,6 odstotni točki), plačilni promet s tujino (za 1,7 odstotne točke), čekovno poslovanje (za 1,5 odstotne točke) in gotovinsko poslovanje (za 0,1 odstotne točke). V primerjavi z letom 2003 je v letu 2005 manj srednjih podjetij uporabljalo nekatere bančne storitve (poleg transakcijskega računa tolarskih sredstev), in sicer: domači plačilni promet (za 2,9 odstotni točki) in transakcijski račun deviznih sredstev (za 2 odstotni točki), medtem ko je delež srednjih podjetij, ki so uporabljala elektronsko bančništvo, ostal enak.

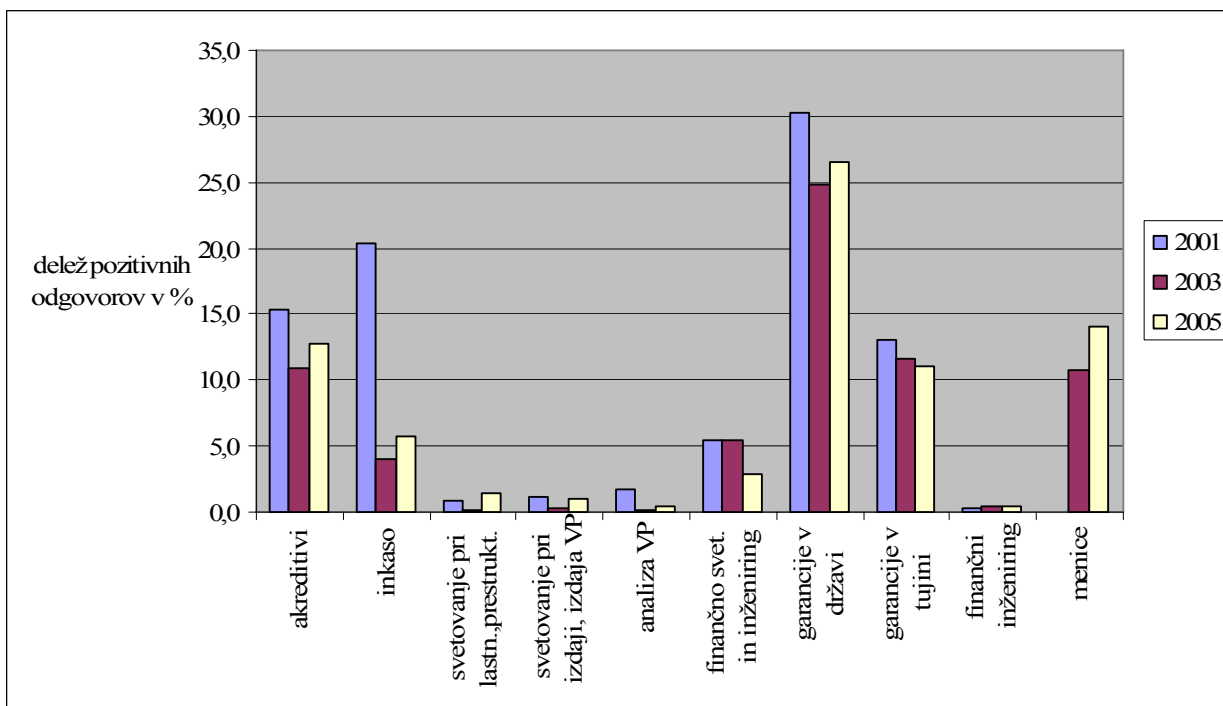
V letu 2005 je v primerjavi z letom 2003 manj srednjih podjetij uporabljalo naslednje bančne posle iz skupine depozitov, varčevanja in naložb: vezavo tolarskih depozitov nad 1 letom (za 11,2 odstotnih točk), upravljanje investicijskih skladov (za 2,8 odstotni točki), posredovanje pri nakupu in prodaji vrednostnih papirjev (za 1,4 odstotne točke) in borzno poslovanje in posredovanje (za 0,6 odstotne točke), medtem ko je (le za približno polovico odstotne točke) več srednjih podjetij uporabljalo sledeče storitve: devizne depozite, vezavo tolarskih depozitov do 1 leta in individualno upravljanje finančnih sredstev. Poleg tega se je v letu 2005 koriščenje pestrosti bančne ponudbe s strani srednjih podjetij povečalo z uporabo nekaterih storitev (depoziti preko noči, dodatno pokojninsko varčevanje, klasično življenjsko zavarovanje, nakup in prodaja slovenskih vrednostnih papirjev, ipd.). Delež srednjih podjetij, ki so koristila vezavo tolarskih depozitov do 1 meseca, pa je v letih 2005 in 2003 ostal enak (26,2 % podjetij).

Slika 31: Uporaba bančnih poslov iz skupine depozitov, varčevanja in naložb pri srednje velikih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Slika 32: Uporaba bančnih poslov iz skupine dokumentarnih poslov in svetovanja pri srednje velikih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005

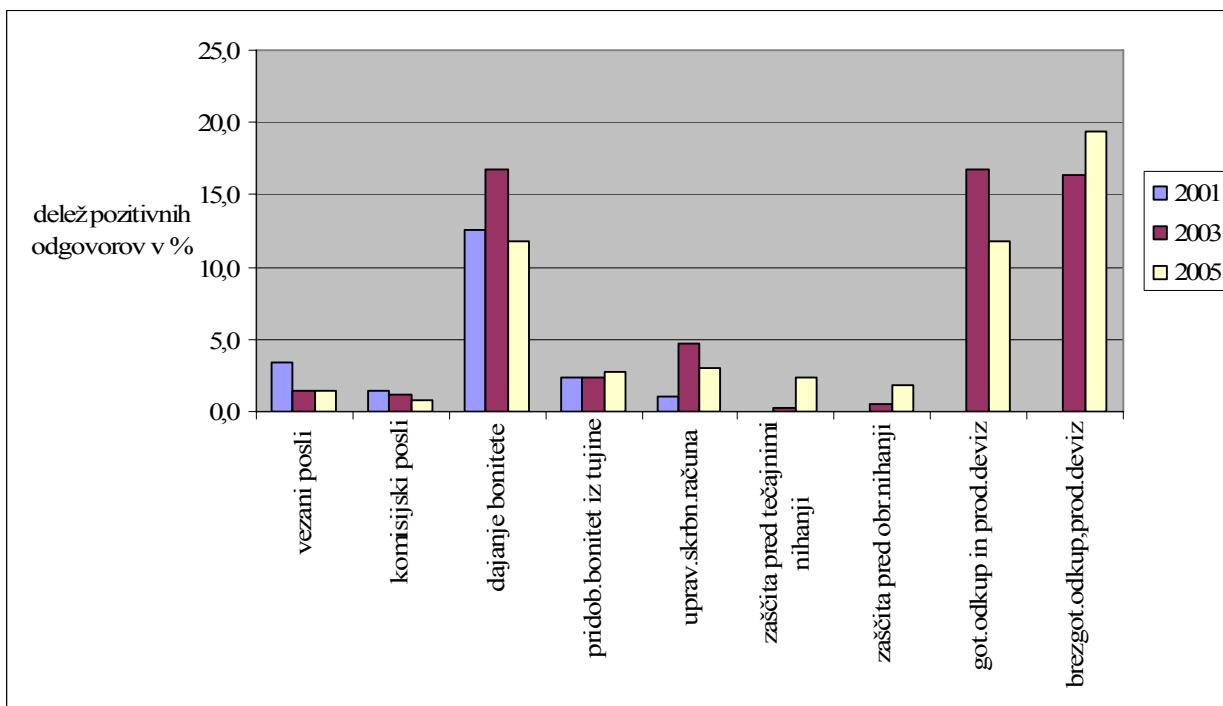


Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Glede na leto 2003 je po vstopu Slovenije v EU (v letu 2005) več srednje velikih podjetij uporabljalo večino bančnih poslov iz skupine dokumentarnih poslov in svetovanja: menice (za 3,2 odstotne točke), garancije v državi (za 1,8 odstotne točke), akreditive (za 1,8 odstotne točke), inkaso posle (za 1,8 odstotne točke), svetovanje pri lastninjenju in prestrukturiranju (za 1,2 odstotne točke), za manj kot eno odstotno točko srednjih podjetij pa še: svetovanje pri izdaji in izdajo vrednostnih papirjev ter analizo vrednostnih papirjev. V letu 2005 pa so se v primerjavi z letom 2003 zmanjšali deleži srednjih podjetij, ki so koristila: finančno svetovanje in inženiring (za 2,6 odstotni točki), garancije v tujini (za 0,5 odstotne točke) in finančni inženiring (za 0,1 odstotno točko).

Glede na leto 2003 je v letu 2005 manj srednje velikih podjetij koristilo naslednje druge bančne posle (glej Sliko 33, na str. 77): gotovinski odkup in prodajo deviz (za 5 odstotnih točk), dajanje bonitete (za 4,9 odstotne točke), upravljanje skrbniškega računa (za 1,7 odstotne točke), za manj kot polovico odstotne točke srednjih podjetij pa še: komisijske posle in vezane posle (npr. posebni aranžmaji kreditiranja). V letu 2005 pa so se v primerjavi z letom 2003 povečali deleži srednjih podjetij, ki so koristila: brezgotovinski odkup in prodajo deviz (za 3,1 odstotne točke), zaščito pred tečajnimi nihanji (za 2,1 odstotni točki), zaščito pred obrestnimi nihanji (za 1,3 odstotne točke) in pridobivanje bonitet iz tujine (za 0,4 odstotne točke).

Slika 33: Uporaba bančnih poslov iz skupine drugih storitev pri srednje velikih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005



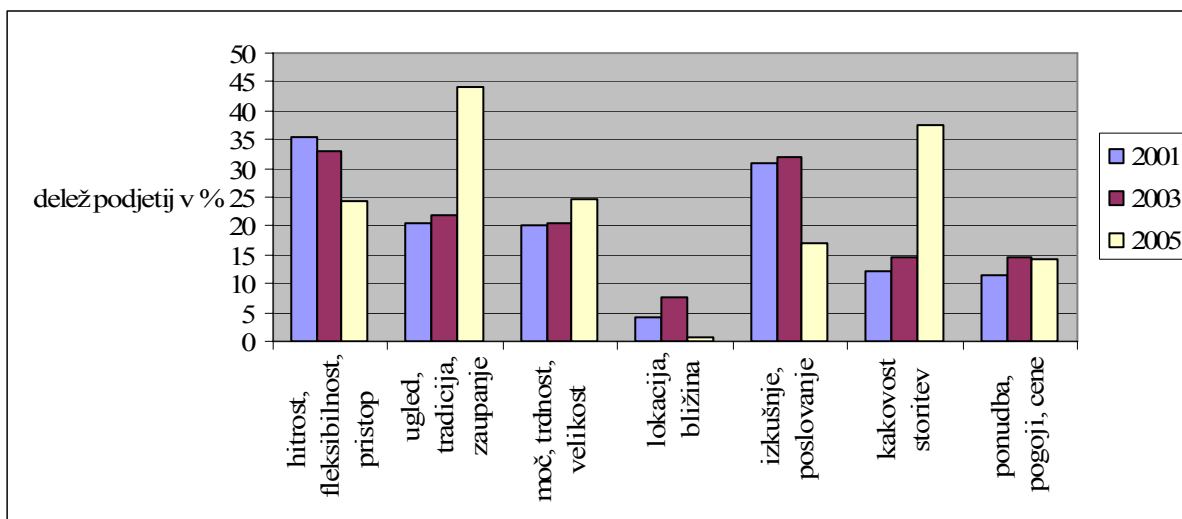
Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Če primerjamo uporabo bančnih poslov pri srednje velikih podjetjih v Sloveniji po skupinah, opazimo, da so srednja (kot tudi mala) podjetja (v obravnavanih letih) v največjem deležu povpraševala po storitvah iz skupine računov in plačil.

6.3 Dejavniki vrednotenja kakovosti ponudbe bank s strani MSP

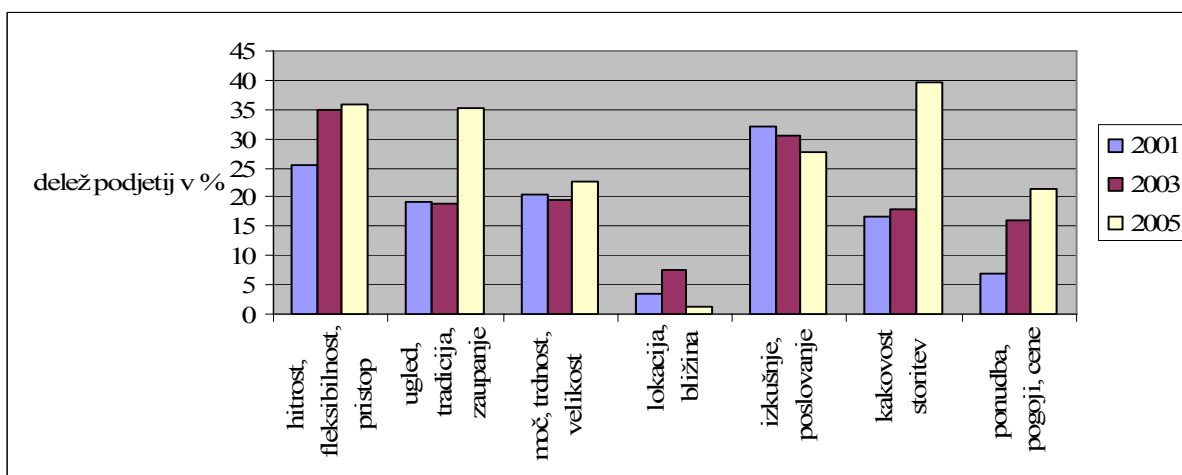
Po vstopu Slovenije v EU (v letu 2005) so mala podjetja ocenjevala kakovost bančnih storitev predvsem na osnovi ugleda banke, zaupanje do nje in tradicije poslovanja med banko in podjetjem, zelo pomembna je bila tudi kakovost opravljanja storitev, medtem ko so bili med najpomembnejšimi dejavniki kakovosti ponudbe bank v letu 2003 hitrost opravljanja storitev, fleksibilnost banke, njen pristop k reševanju potreb in izkušnje poslovanja z njo, na osnovi katerih se podjetja pogosto odločajo za nadaljnje sodelovanje z banko. V manjši meri so bili tako v letu 2005 kot v letu 2003 pomembni cenovni dejavniki ponudbe bank ter lokacija banke (glej Sliko 34, na str. 78).

Slika 34: Dejavniki vrednotenja kakovosti ponudbe bank s strani malih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Slika 35: Dejavniki vrednotenja kakovosti ponudbe bank s strani srednjih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005



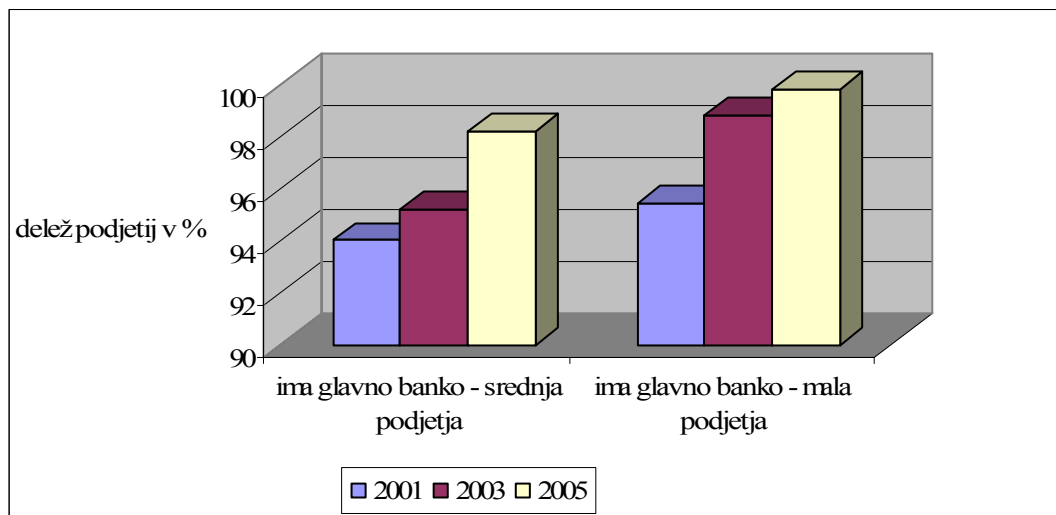
Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Srednje velika podjetja so (v obravnavanih letih) ocenjevala kakovost bančnih storitev podobno kot mala podjetja, le da je bil v letu 2005 najpomembnejši dejavnik kakovost storitev (sledili so: ugled banke, zaupanje do nje in tradicija poslovanja med banko in podjetjem), med zelo pomembni dejavniki kakovosti ponudbe bank pa so bili še: hitrost opravljanja storitev, fleksibilnost banke in njen pristop k reševanju potreb podjetij. Poleg tega je pomembnost hitrosti, fleksibilnosti in pristopa (v obravnavanih letih) po ocenah malih podjetij padala, medtem ko je po ocenah srednjih podjetij le-ta naraščala.

6.4 Glavna banka MSP

V poglavju obravnavam sodelovanje MSP v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 z glavno banko¹⁶, pogostost in razloge zamenjave glavne banke ter mnenja MSP o motečih dejavnikih pri njihovi glavni banki.

Slika 36: Glavna banka in MSP v Sloveniji v letih 2001, 2003, 2005



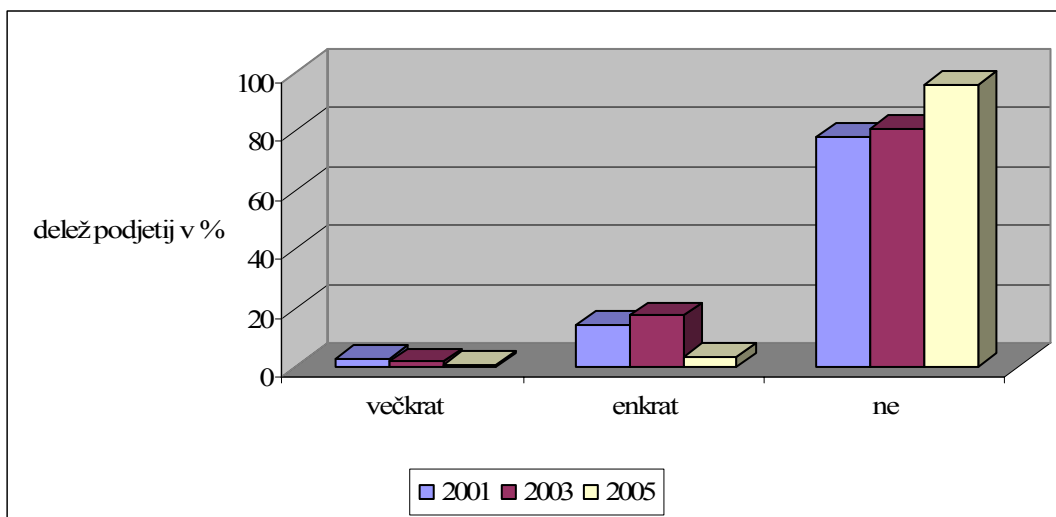
Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

V Sloveniji v obravnavanih letih narašča delež tako malih kot tudi srednje velikih podjetij, ki imajo glavno banko, s tem da je v vseh treh letih delež podjetij, ki navaja, da ima glavno banko, nekoliko večji pri malih podjetjih.

Pogostost zamenjave glavne banke je podobna pri malih in srednje velikih podjetjih v Sloveniji: nobena se ne odločajo pogosto za zamenjavo banke, s katero že dlje časa poslujejo, kar je verjetno povezano s spremembo kontaktne osebe v banki, s stroški izgubljenega časa npr. pri odpiranju računa v drugi banki, s stroški prenosa podatkov o podjetju ipd. Pogostost zamenjave glavne banke se je v letu 2005 (glede na leto 2003) še zmanjšala, saj več malih (za 15 odstotnih točk) in srednjih podjetij (za 13,9 odstotnih točk) navaja, da ni zamenjalo svoje glavne banke (glej Sliki 37 in 38, na str. 80).

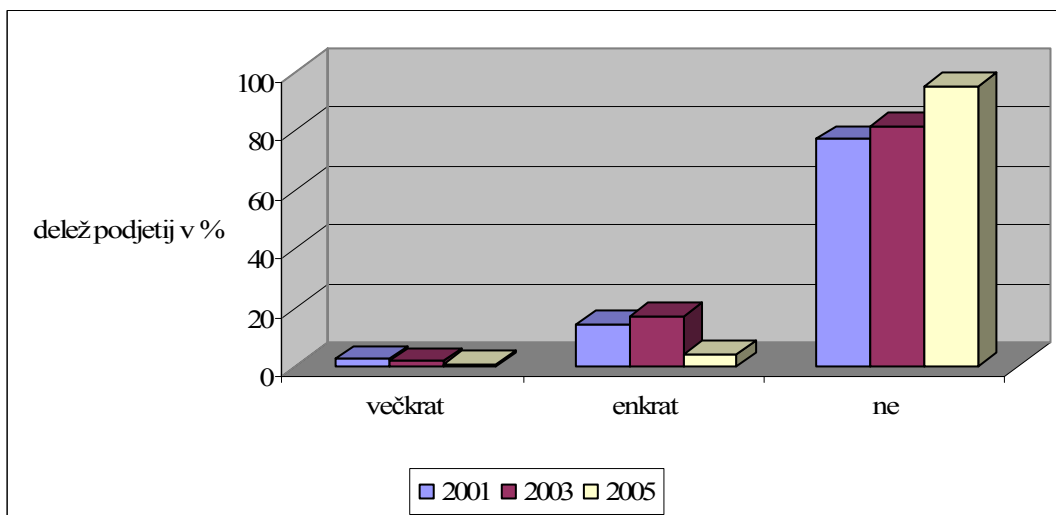
Slika 37: Pogostost zamenjave glavne banke pri malih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003, 2005

¹⁶ Glavna banka je banka, pri kateri podjetje v glavnem uporablja bančne posle, pri drugih bankah pa dopolnjuje zadovoljevanje potreb, ki jih banka lahko zadosti.



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

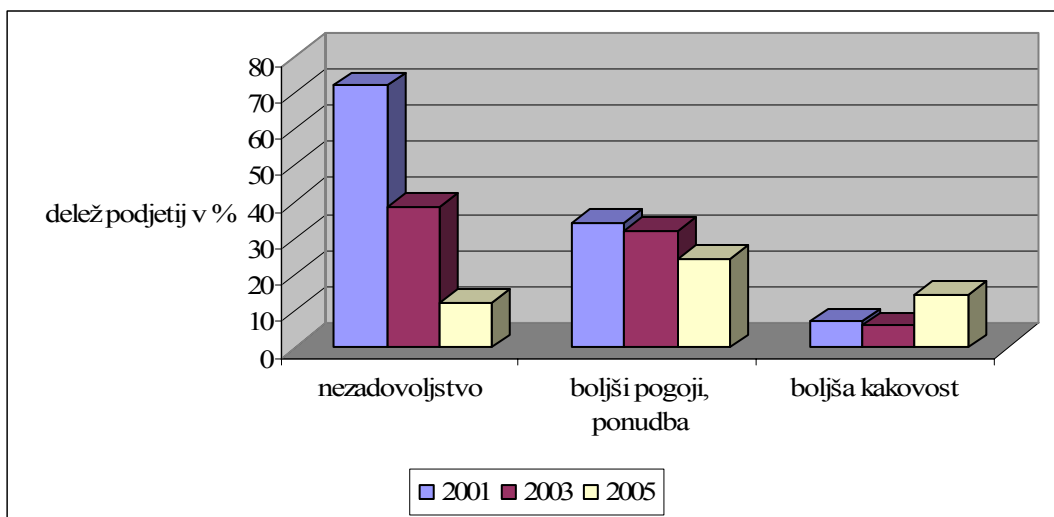
Slika 38: Pogostost zamenjave glavne banke pri srednje velikih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003, 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Po vstopu Slovenije v EU (v letu 2005) so bili kot razlog zamenjave glavne banke s strani malih in srednje velikih podjetij najpogostejše navedeni dejavniki, povezani s pogoji in cenovnimi značilnostmi ponudbe, medtem ko je bilo v letu 2003 v največji meri navedeno nezadovoljstvo s poslovanjem z glavno banko, kamor lahko prištevamo naslednje razloge: napake pri poslovanju, počasnost odziva banke na potrebe podjetja, razloge povezane z uslužbenci ipd. (glej Sliki 39 in 40, na str. 81).

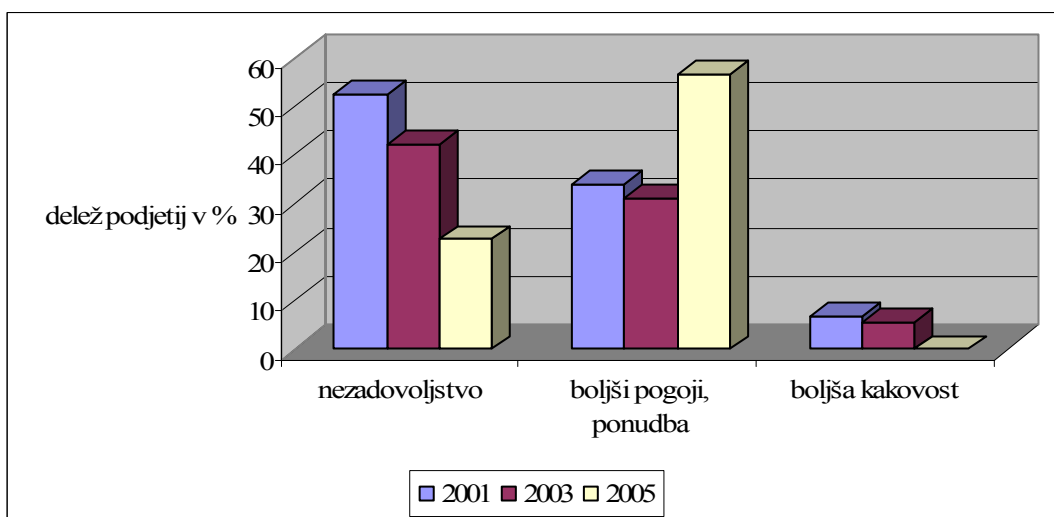
Slika 39: Razlogi zamenjave glavne banke pri malih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003, 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Tako mala kot tudi srednja podjetja so v letu 2005 navajala nezadovoljstvo s poslovanjem z glavno banko kot razlog zamenjave v manjši meri kot v letu 2003, medtem ko so mala podjetja v manjšem, srednja pa v večjem deležu navajala dejavnike, povezane s pogoji in cenovnimi značilnostmi ponudbe, ter srednja v manjši, mala podjetja pa v večji meri navajala kakovost storitev kot razlog zamenjave glavne banke.

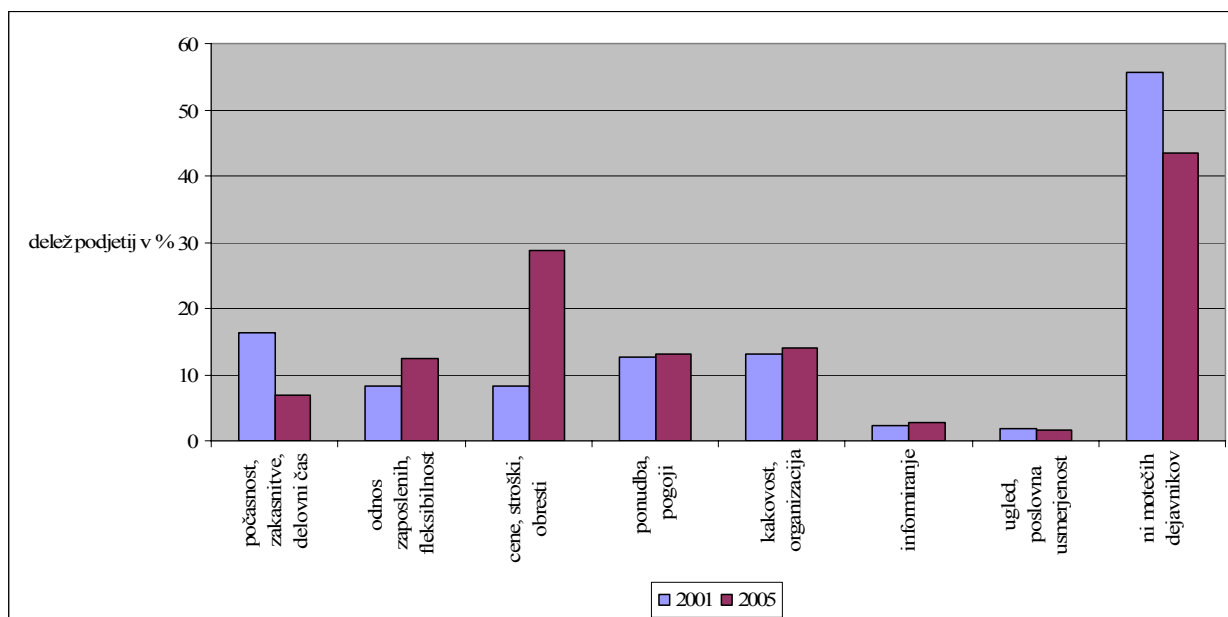
Slika 40: Razlogi zamenjave glavne banke pri srednje velikih podjetjih v Sloveniji v letih 2001, 2003, 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

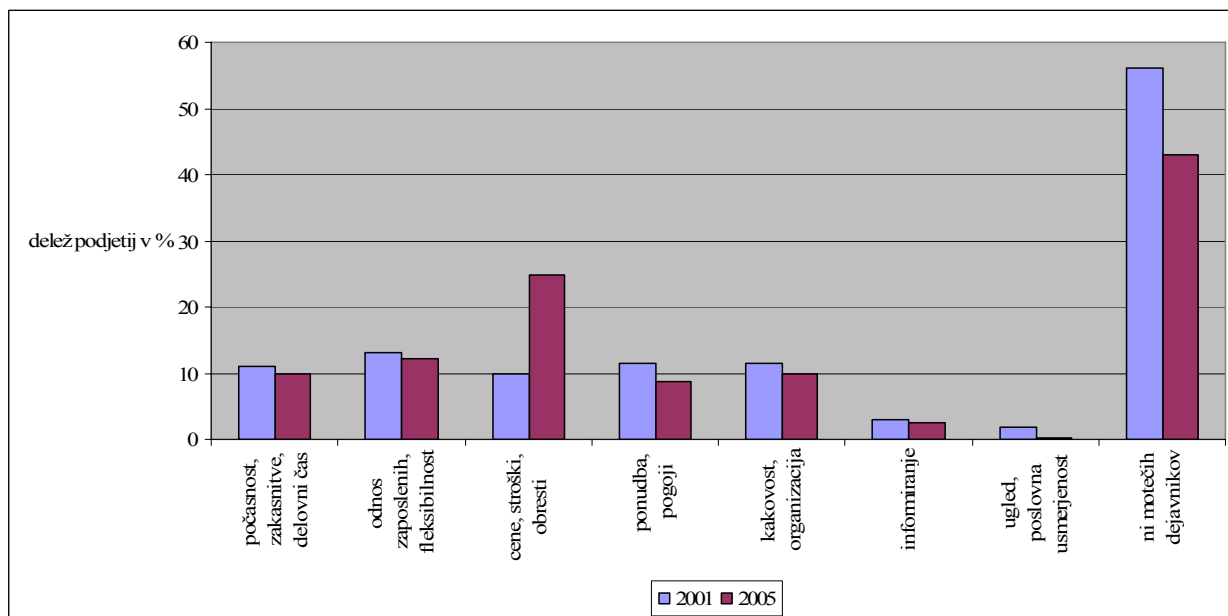
V letu 2005 se je (v primerjavi z letom 2001) v največji meri povečal tako delež malih (za 20,6 odstotnih točk) kot srednjih (za 15,1 odstotnih točk) podjetij, ki so bila mnenja, da so cene in stroški bančnih storitev ter obresti moteči dejavniki pri njihovi glavni banki (glej Sliki 41 in 42, na str. 82), medtem ko se je v največji meri pri obeh velikostnih skupinah podjetij zmanjšal delež podjetij, ki jih pri glavni banki ni nič motilo, in sicer za 12,2 odstotnih točk pri malih in za 13,2 pri srednje velikih podjetjih.

Slika 41: Mnenja malih podjetij v Sloveniji v letih 2001 in 2005 o motečih dejavnikih pri njihovi glavni banki



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2005

Slika 42: Mnenja srednje velikih podjetij v Sloveniji v letih 2001 in 2005 o motečih dejavnikih pri njihovi glavni banki



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2005

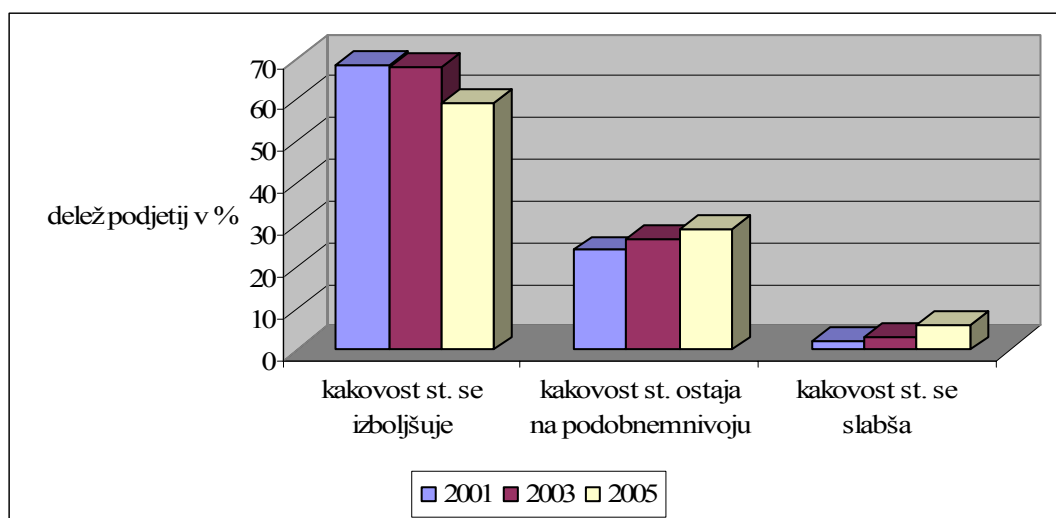
Glede na leto 2001 se je v letu 2005 pomembno zmanjšal delež malih podjetij (za 9,4 odstotnih točk), ki so za moteče dejavnike pri njihovi glavni banki imela počasnost, zakasnitve in delovni čas (glej Sliko 41, na str. 82).

6.5 Mnenja MSP o kakovosti storitev bank, pridobivanju virov iz tujine in investiranju na tuje trge

A) Kakovost storitev bank

Najpogosteje navedeno mnenje tako malih kot srednje velikih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o kakovosti storitev bank je bilo, da se le-ta izboljšuje (glej Sliko 43, na str. 83 in Sliko 44, na str. 84).

Slika 43: Mnenja malih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o kakovosti storitev bank

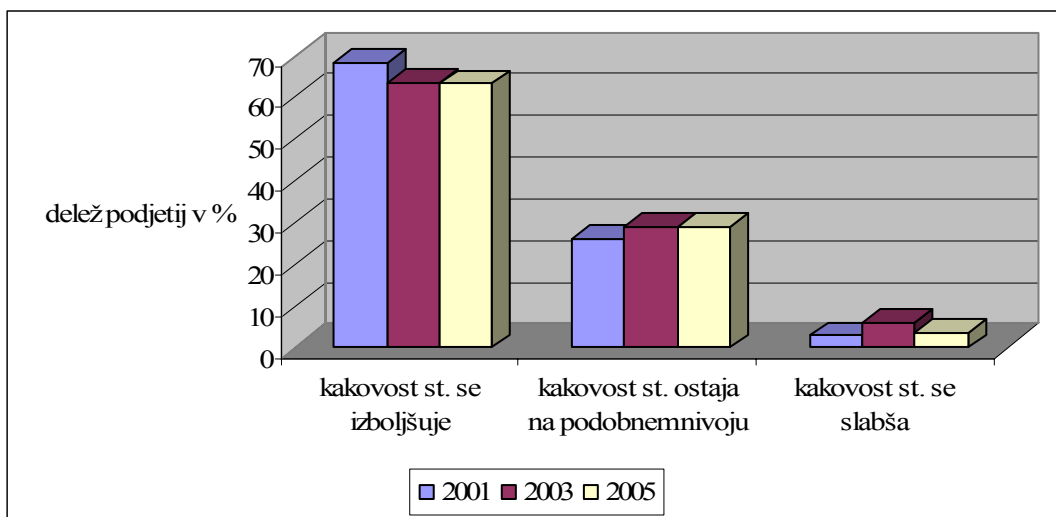


Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Glede na leto 2003 so bila v letu 2005 mala podjetja v manjši meri (za 8,7 odstotnih točk) mnenja, da se kakovost storitev bank izboljšuje, medtem ko je več malih podjetij navajalo, da kakovost storitev ostaja na podobnem nivoju (za 2,5 odstotni točki) in da se kakovost storitev slabša (za 2,6 odstotni točki).

V letu 2005 je v primerjavi z letom 2003 manj srednje velikih podjetij menilo, da se kakovost storitev bank slabša (za 2,3 odstotni točki podjetij), kakor tudi, da se izboljšuje (za 0,2 odstotne točke podjetij), medtem ko so srednja podjetja v enakem deležu navajala, da kakovost storitev ostaja na podobni ravni (glej Sliko 44, na str. 84).

Slika 44: Mnenja srednje velikih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o kakovosti storitev bank

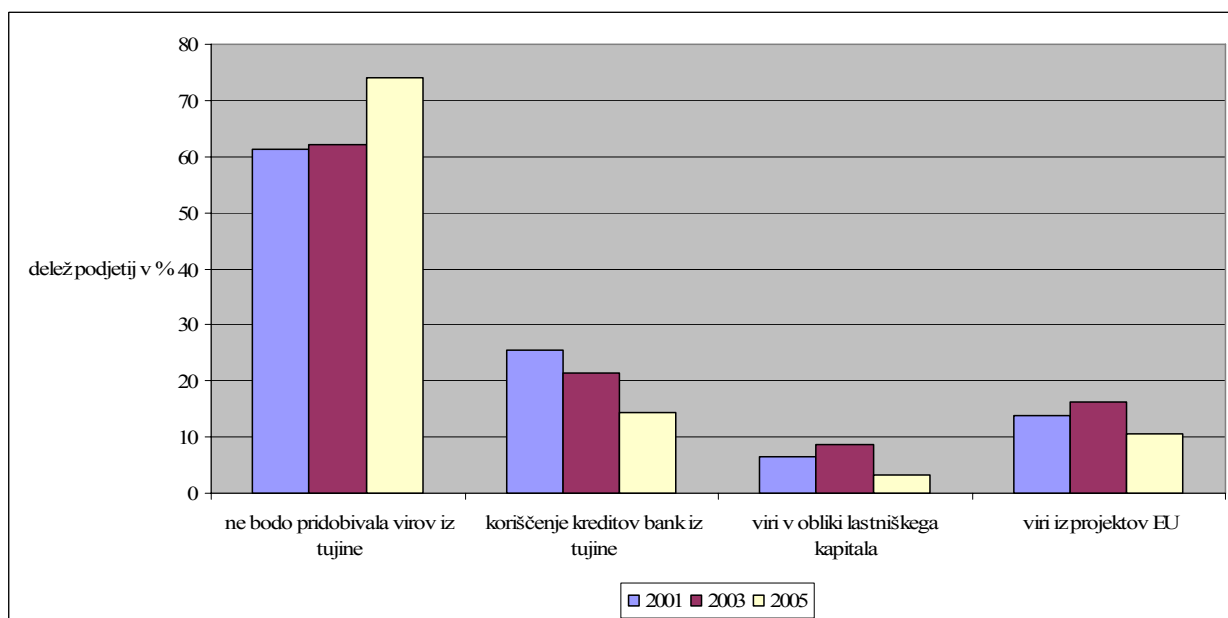


Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

B) Pridobivanje virov iz tujine

Najpogosteje navedeno mnenje tako malih kot srednje velikih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o pridobivanju virov iz tujine je bilo, da podjetja ne bodo pridobivala virov iz tujine (glej Sliko 45, na str. 84 in Sliko 46, na str. 85).

Slika 45: Mnenja malih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o pridobivanju virov iz tujine

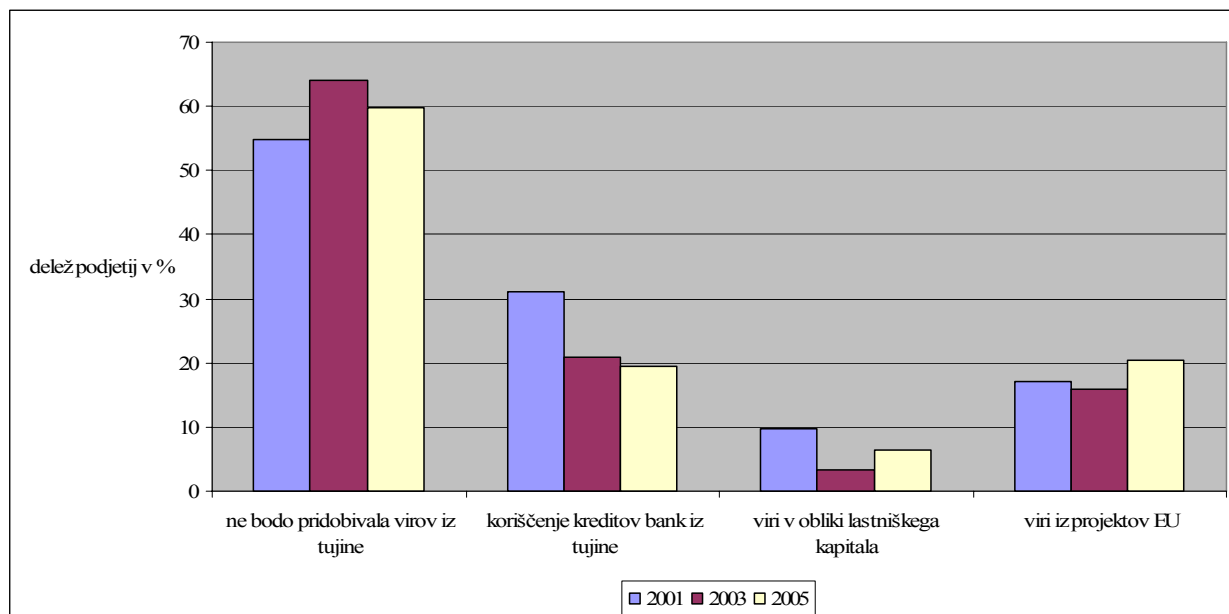


Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Glede na leto 2003 so bila v letu 2005 mala podjetja v večji meri (za 11,7 odstotnih točk) mnenja, da ne bodo pridobivala virov iz tujine, medtem ko je manj malih podjetij navajalo koriščenje kreditov bank iz tujine (za 7,2 odstotnih točk), vire projektov iz EU (za 5,8 odstotnih točk) in vire v obliki lastniškega kapitala iz tujine (za 5,3 odstotnih točk).

V letu 2005 je v primerjavi z letom 2003 manj srednje velikih podjetij menilo, da ne bodo pridobivala virov iz tujine (za 4,3 odstotne točke podjetij), za 1,5 odstotne točke manj srednjih podjetij je navajalo koriščenje kreditov bank iz tujine, medtem ko so srednja podjetja v večji meri navajala vire projektov iz EU (za 4,5 odstotne točke) in vire v obliki tujega lastniškega kapitala (za 3 odstotne točke).

Slika 46: Mnenja srednje velikih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o pridobivanju virov iz tujine



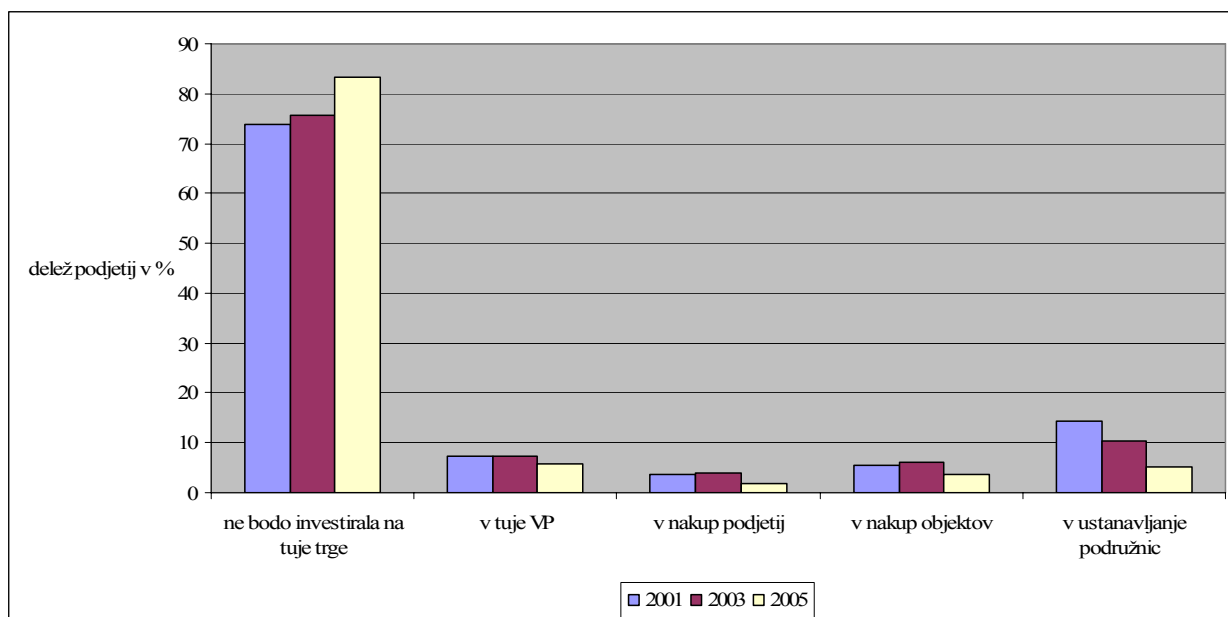
Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

C) Investiranje na tuje trge

Najpogosteje navedeno mnenje tako malih kot srednje velikih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o investiranju na tuje trge je bilo, da podjetja ne bodo investirala na tuje trge (glej Sliki 47 in 48, na str. 86).

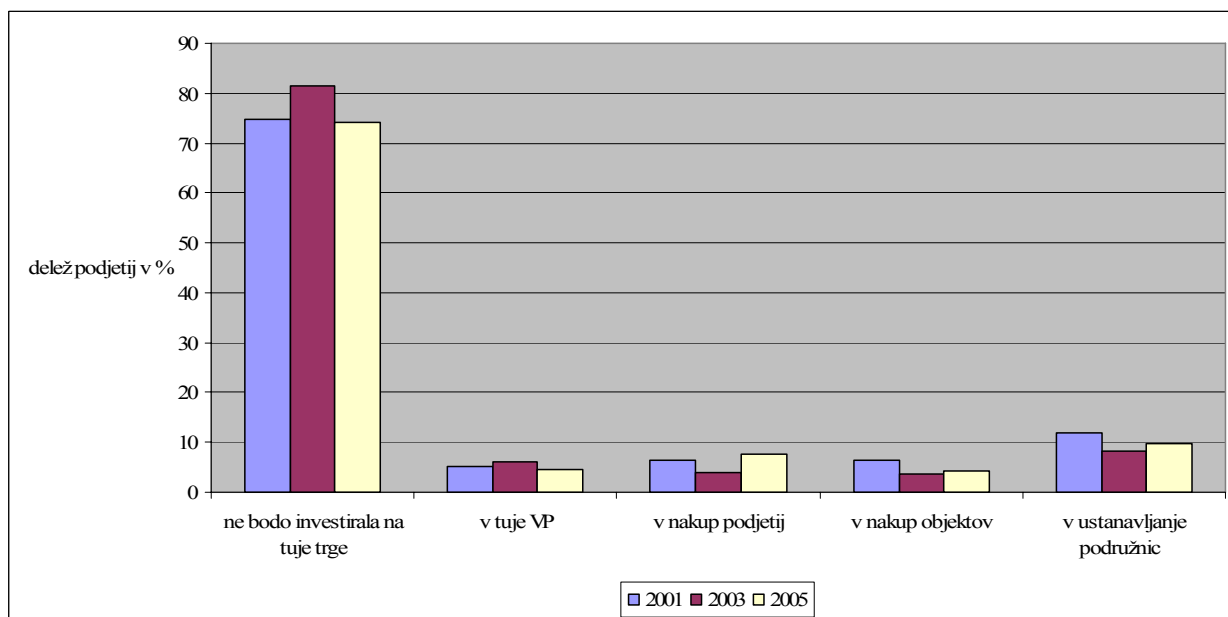
Glede na leto 2003 se je v letu 2005 v največji meri povečal delež malih podjetij (za 7,7 odstotnih točk), ki so bila mnenja, da ne bodo investirala na tuje trge, medtem ko se je v največji meri zmanjšal delež malih podjetij (za 5,1 odstotnih točk), ki so navajala ustanavljanje podružnic v tujini (glej Sliko 47, na str. 86).

Slika 47: Mnenja malih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o investiranju na tuje trge



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Slika 48: Mnenja srednje velikih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o investiranju na tuje trge



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

V letu 2005 se je v primerjavi z letom 2003 v največji meri zmanjšal delež srednjih podjetij (za 7,3 odstotnih točk), ki so bila mnenja, da ne bodo investirala na tuje trge, medtem ko se je v največji meri povečal delež srednjih podjetij (za 3,4 odstotne točke), ki so navajala nakup podjetij v tujini.

V današnjem globalnem poslovnem okolju so mala in srednje velika podjetja temelj uspešnih nacionalnih gospodarstev. Na drugi strani pa se MSP soočajo z mnogimi problemi in ovirami, med katerimi prevladujejo težave s področja financiranja. Z vstopom Slovenije v EU je za enakovreden boj na evropskem trgu ena od glavnih prioritet malih in srednje velikih podjetij enostaven dostop do ugodnih finančnih virov. V magistrskem delu sem najprej skušala pojasniti ključne značilnosti financiranja podjetij (z vidika posojilojemalca in posojilodajalca). Ob dejstvu, da je bančno financiranje najpomembnejši način, bančni krediti pa najpomembnejši vir zunanjega financiranja slovenskih in evropskih podjetij, sem raziskala nekatere nove pogoje delovanja v slovenskem bančništvu po vstopu Slovenije v EU in pojasnila vlogo države in bank pri financiranju MSP. Nato sem se usmerila na nekatere značilnosti sodelovanja slovenskih MSP z bankami pred in po vstopu Slovenije v EU.

Razvoj evropskega bančništva je bistvenega pomena pri razvoju slovenskega bančništva. V bančništvu (evropskem in slovenskem) je prisotna integracija bančnega sektorja in racionalizacija procesov, deregulacija in harmonizacija bančne zakonodaje. Poleg tega so pomembnejše spremembe, ki so povezane z razvojem bančništva, tudi: okrepitev konkurenčnega boja med ponudniki finančnih storitev, uporaba informacijskih in komunikacijskih tehnologij v bančništvu (ki med drugim zmanjšuje asimetričnost informacij – zagotavlja večjo informiranost bank ob nižjih stroških), novi standardi za obravnavo tveganj v bankah (Basel II), proces konvergence obrestnih mer na raven obrestnih mer evroobmočja, širjenje ponudbe bank na druge zahtevnejše finančne storitve: bančno-zavarovalniške storitve, poglobljanje lizinga in faktoringa kot alternative tradicionalnim storitvam podjetniškega financiranja.

Z vstopom Slovenije v EU (leto 2004) smo upravičeni do črpanja nepovratnih sredstev iz evropskih skladov ter raznih pobud skupnosti. Nekatere slovenske banke so izkoristile priložnost in ponudile podjetjem svetovanje o postopkih prijave na razpis za nepovratna sredstva ter o postopkih prijave za povračilo sredstev, kar med drugim pomeni, da pridobiva na pomenu tudi svetovalna vloga bank.

Zaradi enostavnejšega dostopa MSP do ugodnih finančnih virov so se v večini držav članic (tudi v Sloveniji) odločili, da manjšim podjetjem olajšajo dostop do različnih virov financiranja, kot sta na primer Evropska investicijska banka in Evropski investicijski sklad. Eden izmed finančnih instrumentov, s katerim naj bi intervencionizem vlade zmanjšal finančne omejitve MSP, je garancijska shema (na nacionalni ter regionalni ravni), s katero naj bi podjetjem olajšali dostop do srednjeročnih in dolgoročnih posojil, saj banke v postopku odobrevanja posojil običajno zahtevajo jamstvo. Banke pa bi spodbudili, da same razvijejo sistem podjetjem namenjenih posojil.

V Strategiji razvoja Slovenije (sprejeti v letu 2005) naj bi država v okviru prve prednostne naloge »konkurenčno gospodarstvo in hitrejša gospodarska rast« (med drugim) prispevala k

izboljšanju dostopa MSP do virov financiranja z lažjim dostopom do začetnega in tveganega kapitala, enostavnejšimi in cenejšimi bančnimi postopki kreditiranja, s sistemom podeljevanja državnih pomoči podjetjem po načelu »vse na enem mestu«.

V nadaljevanju navajam nekaj bistvenih značilnosti poslovanja MSP v Sloveniji z bankami pred in po vstopu Slovenije v EU:

A) Bančno financiranje MSP. Pri bančnem financiranju MSP prevladujejo krediti (kratkoročni in dolgoročni tolarški krediti, limit, devizni krediti) pred vstopom Slovenije v EU in po njem, vendar se je v letu 2005 njihov pomen za mala podjetja zmanjšal, medtem ko se je za srednja podjetja večinoma povečal (zmanjšal se je le pri dolgoročnih tolarških kreditih). Lizing je čedalje privlačnejši vir financiranja za slovenska MSP. Po ostalih storitvah bank (iz skupine financiranja) povprašujejo MSP v manjši meri; pomen večine od njih se je v letu 2005 za mala podjetja še zmanjšal, medtem ko se je za srednje velika povečal. Med podjetji, ki so povpraševala po kratkoročnih in dolgoročnih tolarških kreditih, se je po vstopu v EU zmanjšal delež tistih, ki so v večji meri najemala kredite, več pa je bilo tistih, ki so v večji meri plasirala viške lastnih sredstev ter plasirala viške in najemala kredite v enakem razmerju. Pri uporabi lizinga in limita je odnos podjetij do bank z vidika razmerja najemanja kreditov in plasiranja viškov lastnih sredstev podoben kot pri tolarških kreditih, le da se po vstopu v EU delež podjetij, ki plasira viške lastnih sredstev, skoraj ni spremenil. Pri uporabi tolarških kreditov, lizinga in limita v obravnavanih letih v veliki večini prevladujejo podjetja z domačim kapitalom, sledijo podjetja z mešanim, najmanj pa je podjetij s tujim kapitalom.

B) Uporaba ostalih storitev bank (razen bančnega financiranja) pri MSP. Mala podjetja so v letu 2005 (po vstopu Slovenije v EU) po storitvah bank iz skupin računov in plačil, depozitov, varčevanja in naložb, dokumentarnih poslov in svetovanja ter drugih storitev povpraševala v manjši meri kot v letu 2003. Pri srednjih podjetjih so storitve iz skupin računov in plačil ter depozitov, varčevanja in naložb pridobile na pomenu, medtem ko so postali dokumentarni posli in svetovanja ter druge storitve manj privlačne. Ugotavljam, da se je v letu 2005 koriščenje pestrosti bančne ponudbe s strani MSP povečalo z uporabo nekaterih storitev iz skupine depozitov, varčevanja in naložb (depoziti preko noči, dodatno pokojninsko varčevanje, klasično življenjsko zavarovanje, nakup in prodaja vrednostnih papirjev ipd.). Če primerjamo uporabo bančnih poslov pri MSP v Sloveniji po skupinah, opazimo, da so mala in srednje velika podjetja (v obravnavanih letih) v največjem deležu povpraševala po storitvah iz skupine računov in plačil.

C) Dejavniki vrednotenja kakovosti ponudbe bank s strani MSP. Po vstopu Slovenije v EU (v letu 2005) so mala podjetja ocenjevala kakovost bančnih storitev predvsem na osnovi ugleda banke, zaupanje do nje in tradicije poslovanja med banko in podjetjem, zelo pomembna je bila tudi kakovost opravljanja storitev, medtem ko so bili med najpomembnejšimi dejavniki kakovosti ponudbe bank v letu 2003 hitrost opravljanja storitev, fleksibilnost banke, njen pristop k reševanju potreb in izkušnje poslovanja z njo, na osnovi katerih se podjetja pogosto odločajo za nadaljnje sodelovanje z banko. V manjši meri so bili tako v letu 2005 kot v letu 2003 pomembni cenovni dejavniki ponudbe bank ter lokacija banke. Srednje velika podjetja so (v obravnavanih

letih) ocenjevala kakovost bančnih storitev podobno kot mala podjetja, le da je bil v letu 2005 najpomembnejši dejavnik kakovost storitev (sledili so: ugled banke, zaupanje do nje in tradicija poslovanja med banko in podjetjem), med zelo pomembni dejavniki kakovosti ponudbe bank pa so bili še: hitrost opravljanja storitev, fleksibilnost banke in njen pristop k reševanju potreb podjetij. Poleg tega je pomembnost hitrosti, fleksibilnosti in pristopa (v obravnavanih letih) po ocenah malih podjetij padala, medtem ko je po ocenah srednjih podjetij naraščala.

D) Glavna banka MSP. V Sloveniji v obravnavanih letih narašča delež tako malih kot tudi srednje velikih podjetij, ki imajo glavno banko, s tem da je v vseh treh letih delež podjetij, ki navaja, da ima glavno banko, nekoliko večji pri malih podjetjih. Pogostost zamenjave glavne banke je podobna pri malih in srednje velikih podjetjih: nobena se ne odločajo pogosto za zamenjavo banke, s katero že dlje časa poslujejo. Pogostost zamenjave glavne banke se je v letu 2005 (glede na leto 2003) še zmanjšala, saj več malih in srednjih podjetij navaja, da ni zamenjalo svoje glavne banke. V letu 2005 se je (v primerjavi z letom 2001) v največji meri povečal tako delež malih kot srednjih podjetij, ki so bila mnenja, da so cene in stroški bančnih storitev ter obresti moteči dejavniki pri njihovi glavni banki, medtem ko se je v največji meri pri obeh velikostnih skupinah podjetij zmanjšal delež podjetij, ki jih pri glavni banki ni nič motilo. Glede na leto 2001 se je v letu 2005 pomembno zmanjšal delež malih podjetij, ki so imela za moteče dejavnike pri njihovi glavni banki počasnost, zakasnitve in delovni čas.

E) Mnenja MSP o kakovosti storitev bank, pridobivanju virov iz tujine in investiranju na tuje trge. Najpogosteje navedeno mnenje tako malih kot srednje velikih podjetij v Sloveniji v letih 2001, 2003 in 2005 o kakovosti storitev bank je bilo, da se le ta izboljšuje. Najpogosteje izraženo stališče MSP o pridobivanju virov iz tujine in o investiranju na tuje trge je bilo, da podjetja ne bodo pridobivala virov iz tujine, niti ne bodo investirala na tuje trge.

Ugotavljam, da sta navedeni hipotezi pravilni. Banke ostajajo za MSP najpomembnejše finančne institucije tudi po vstopu Slovenije v EU in ob drugih strukturnih spremembah v bančništvu, saj MSP povprašujejo po številnih storitvah bank tudi po vstopu v EU. Z vstopom Slovenije v EU so državi, bankam in MSP odprte nove možnosti pri zmanjševanju finančnih omejitev MSP.

LITERATURA

1. Ade Benjamin et al.: Consequences for Small and Medium Size Enterprises (SME) and the Presentation of Political Options for the Implementation. Frankfurt am Main : Hochschule fuer Bankwirtschaft, 2003. 53 str.
2. Brigham Eugene F., Gapenski Louis C.: Intermediate Financial Management. Fort Worth (etc.), Orlando : The Dryden Press, 1996. 1018 str.
3. Dajčman Silvo: Izzivi bančnega financiranja malih in srednjih podjetij v Sloveniji in EU. Maribor : Slovenski podjetniški observatorij 2003, 2003. str. 33-45.
4. Dimovski Vlado, Gregorič Aleksandra: Temelji bančništva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 181 str.
5. Duhovnik Meta: Dolgoročno financiranje podjetja z vrednostnimi papirji. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1995. 209 str.
6. Festić Mejra: Izzivi globalizacije za bančni sektor. Bančni vestnik, Ljubljana, 55(2006), 1-2, str. 20-24.
7. Filiplič Matija: Vpliv novih kapitalskih standardov na slovenska mala in srednje velika podjetja. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 44 str.
8. Garantini Tomo: Garancijske sheme: Učinkovito spodbujanje podjetniških projektov. Finance, Oglasna priloga regijski razvoj, Ljubljana, 4.7.2005, str. 36.
9. Glas Miroslav et al.: Slovenian Experiences with the SME Financing. Ljubljana : Ekonomska fakulteta – Raziskovalni center Ekonomske fakultete, 2003. 21 str.
10. Gregorec Branko: Primarni trg kapitala kot vir financiranja slovenskih podjetij. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 104 str.
11. Grgič Maja: Za razvojni sklad precej zanimanja. Delo, Ljubljana, 11.7.2006, str. 9.
12. Groznik Peter et al.: Financiranje srednjih podjetij – primerjava nizozemskega in slovenskega bančnega sistema. Srednja podjetja in gospodarska rast. Ljubljana : Časnik Finance, 2003. str. 97–129.
13. Hočevar Martina: Asignacija ali nakazilo. Obrtnik – priloga Svetovalec, Ljubljana, 2001, 3, str. 51.
14. Hočevar Martina: Menica. Obrtnik – priloga Svetovalec, Ljubljana, 2001a, 5, str. 46–49.
15. Hočevar Martina: Zavarovanje obveznosti. Obrtnik – priloga Svetovalec, Ljubljana, 2001b, 6, str. 39–41.
16. Janevska Lidija: Prenos kreditnega tveganja. Banka Slovenije, Ljubljana, 2004. 10 str.
17. Jazbec Boštjan: Novi pogoji delovanja bančno-finančnega sektorja po prevzemu evra. Bančni vestnik, Ljubljana, 55(2006), 1-2, str. 14-15.
18. Juhart Miha et al.: Zavarovanje in utrditev obveznosti. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1995. 303 str.
19. Jus Miran: Faktoring. Mednarodno poslovno pravo, Ljubljana, 17(2005), 196, str. 17–21.
20. Jus Miran: Forfeting. Mednarodno poslovno pravo, Ljubljana, 17(2005a), 198, str. 19-22.
21. Justin Darija: Poslovanje banke z malim gospodarstvom. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 47 str.

22. Kalacun Stanislava: Po denar za podjetniške projekte na GZS. Finance, Ljubljana, 29.6.2006, str. 15.
23. Kaučič Primož: V banko po posojilo. Podjetnik, Ljubljana, 1999, 7, str. 45.
24. Knez–Riedel Jožica: Boniteta podjetja in povezanost z gospodarjenjem in managementom. Podjetništvo, politika podjetja in management, uredil J. Belak. Maribor : Založba Obzorja, 1993, str. 245–251.
25. Koch Timothy W.: Bank Management. Fort Worth : The Dryden Press, 2000. 968 str.
26. Kos Marko: Vloga bank v razvoju slovenskega podjetništva. Bančni vestnik, Ljubljana, 45(1996), 1 – 2, str. 33-34.
27. Košak Marko: Evro in proces integracije v evropskem bančništvu. Bančni vestnik, Ljubljana, 55(2006), 1-2, str. 24-26.
28. Košak Tomaž: Vloga bank pri zagotavljanju finančne stabilnosti. Bančni vestnik, Ljubljana, 55(2006), 1-2, str. 32-33.
29. Kraljič Jožica: Politika Evropske unije do podjetniškega sektorja s poudarkom na financiranju malih in srednje velikih podjetij. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 103 str.
30. Kramar Božena: Poslovne banke in podjetniki: primer Nove Ljubljanske banke. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 101 str.
31. Lončar Mitja: Financiranje podjetja prek bank in prek finančnega. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1995. 143 str.
32. Majič Mojca: Operativno tveganje: definicija, regulacija in merjenje. Banka Slovenije, Ljubljana, 2002. 13 str.
33. Mejač Krassnig Alenka: (Ne)pomembnost velikega poka za ponudbo novih bančnih storitev. Bančni vestnik, Ljubljana, 55(2006), 1-2, str. 34-35.
34. Mrak Mojmir et al.: Kohezijska politika Evropske unije. Ljubljana : Mojmir Mrak, 2004. 160 str.
35. Mramor Dušan: Finančna politika podjetja. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1991. 154 str.
36. Mramor Dušan: Uvod v poslovne finance. Ljubljana : Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1993. 381 str.
37. Rebernik Miroslav, Repovž Leon: Od ideje do denarja: podjetniški proces. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 2000. 254 str.
38. Ribnikar Ivan: Finančna in kapitalska struktura (podjetja), Bančni vestnik, Ljubljana, 49(2000), 9, str. 54–56.
39. Ribnikar Ivan: Monetarna ekonomija I. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 471 str.
40. Rudež Mojca: Ocenjevanje bonitete podjetij kot komitentov poslovne banke v primeru povezanih oseb. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 95 str.
41. Sinkey, F. Joseph, Jr.: Commercial Bank Financial Management in the Financial Services Industry. New York: Macmillan Publishing Company, 1992. 866 str.
42. Slak Leon: Obvladovanje tveganj v bančnem poslovanju po novem kapitalskem sporazumu Basel II. Magistrsko delo. Ljubljana : Fakulteta za podiplomske državne in evropske študije, 2005. 134 str.

43. Stevčevska Klavdija: Kritika uvajanja novega kapitalskega sporazuma za banke. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 47 str.
44. Šturm Katja: Interni modeli upravljanja kreditnih tveganj. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 98 str.
45. Sušnik Saša: Predlagane spremembe mednarodnih standardov kapitala in kapitalske ustreznosti bank. Banka Slovenije, Ljubljana, 2000. 11 str.
46. Sušnik Saša: Prihodnost baselskih kapitalskih standardov. Banka Slovenije, Ljubljana, 2001. 18 str.
47. Tajnikar Maks: Tvegano poslovanje: Knjiga o gazelah in rastočih poslih. Portorož : Visoka strokovna šola za podjetništvo, 2000. 308 str.
48. Tomaž Aljoša in Košak Marko: Konkurenčnost bančnega sektorja ob vključitvi v EU. Bančni vestnik, Ljubljana, 53(2004), 5, str. 61-69.
49. Urh Polona: Naj cveti tisoč agencij. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2001, 43, str. 70.
50. Vahčič Aleš: Kdor ne riskira, ne profitira. Finance, Ljubljana, 15.2.2001, str. 17.
51. Vodeb Larisa: Evropska podjetja in podjetništvo v Finančni perspektivi 2007-2013. Podjetnik, Ljubljana, december 2006, str. 54-56.
52. Voljč Marko, Šega Polona: Prihodnji razvoj slovenskih bank. Bančni vestnik, Ljubljana, 50(2001), 5, str. 115–116.
53. Winterleitner Borut: Vloga lastniškega kapitala pri financiranju rasti hitro rastočih podjetij v Sloveniji. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 130 str.
54. Zavodnik Evgenij: Mali dolžniki in Basel II. Bančni vestnik, Ljubljana, 53(2004), 6, str.46-50.
55. Zorko Nadja: Bankam bodo kmalu ostala le še mala podjetja. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2003, 16, str. 15–17.
56. Žakelj Luka: Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in Evropski uniji. UMAR, Ljubljana, XIII (2004), 6, 55 str.
57. Žakelj Luka: Podjetniška aktivnost in podjetniško okolje v Sloveniji. UMAR, Ljubljana, XV (2006), 4, 33 str.

VIRI

1. Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus. Anketa o ugledu, kakovosti storitev in tržnem položaju slovenskih bank med podjetji, 2001. 35 str.
2. Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus. Anketa o ugledu, kakovosti storitev in tržnem položaju slovenskih bank med podjetji, 2003. 80 str.
3. Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus. Anketa o ugledu, kakovosti storitev in tržnem položaju slovenskih bank med podjetji, 2005. 112 str.
4. Banka Slovenije. [<http://213.250.51.72/html/basel2/>], 18.3.2003.
5. Bilten Banke Slovenije. Ljubljana: Banka Slovenije, december 1997. 87 str.
6. Bilten Banke Slovenije. Ljubljana: Banka Slovenije, december 2003. 127 str.
7. Bilten Banke Slovenije. Ljubljana: Banka Slovenije, december 2005. 138 str.
8. Bilten Banke Slovenije. Ljubljana: Banka Slovenije, december 2006. 134 str.

9. Bilten Banke Slovenije. Ljubljana: Banka Slovenije, januar 2007. 134 str.
10. Bilten Banke Slovenije. Ljubljana: Banka Slovenije, april 2007. 146 str.
11. Ekološki sklad Slovenije. [URL: <http://www.ekosklad.si/html>], 18.1.2007.
12. Europa. [URL: http://europa.eu/institutions/financial/eif/index_sl.htm], 20.12.2006.
13. Finančni trgi. Ljubljana: Banka Slovenije, januar 2006. 28 str.
14. Gospodarska zbornica Slovenije.
[URL: <http://www.gzs.si/Nivo3.asp?ID=7583>], 5.1.2007.
[URL: <http://www.gzs.si/Nivo1.asp?IDpm=6>], 5.1.2007.
15. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. Basel: Basel Committee on Banking Supervision, 2004. 228 str.
16. Interni viri NLB, 2004.
17. Interni viri RCR (Regionalnega centra za razvoj), 2003, 2004, 2005, 2006, 2007.
18. Javni sklad RS za regionalni razvoj in ohranjanje poseljenosti slovenskega podeželja.
[URL: http://www.rdf-sklad.si/o_nas.html], 21.1.2007.
19. Mayr Branko: Socialni in ekonomski potencial malih in srednjih podjetij v Sloveniji (Poročilo o raziskavi). Ljubljana: Gospodarska Zbornica Slovenije, 2003. 139 str.
[URL: http://www.gzs.si/slo/panoge/zdruzenje_podjetnikov_slovenije/predstavitev_malega_gospodarstva/leto_2003]
20. Mayr Branko: Socialni in ekonomski potencial malih in srednjih podjetij v Sloveniji v letu 2005 (Končno poročilo o raziskavi). Ljubljana: Gospodarska Zbornica Slovenije, 2005. 179 str.
[URL: http://www.gzs.si/slo/panoge/zdruzenje_podjetnikov_slovenije/predstavitev_malega_gospodarstva/leto_2005]
21. Ministrstvo za gospodarstvo. Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in podjetniške konkurenčnosti 2007-2013, junij 2006. 66 str.
22. Ministrstvo za gospodarstvo.
[URL: http://www.mg.gov.si/si/delovna_podrocja/podjetnistvo_in_konkurencnost], 5.1.2007.
23. Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano.
[URL: http://www.mkgp.gov.si/si/o_ministrstvu/direktorati], 21.1.2007.
24. NLB – Črpanje nepovratnih sredstev iz skladov Evropske unije.
[URL: <http://www.nlb.si/cgi-bin/nlbweb.exe?doc=11268>], 20.12.2006.
[URL: <http://www.nlb.si/cgi-bin/nlbweb.exe?doc=11272>], 20.12.2006.
25. Občine. [URL: <http://www.obcine.net>], 18.1.2007.
26. Ocena konjunktornih gibanj. Konjunktorna gibanja. Ljubljana: Gospodarska Zbornica Slovenije, september 2003. 29 str.
27. Ocena konjunktornih gibanj. Konjunktorna gibanja. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije, december 2006. 28 str.
28. Poročilo o nadzoru bančnega poslovanja v letu 2000 in prvi polovici leta 2001. Ljubljana: Banka Slovenije. 2001. 97 str.
29. Poročilo o nadzoru bančnega poslovanja v letu 2005. Ljubljana: Banka Slovenije, maj 2006. 26 str.
30. Proces ocenjevanja tveganj. Javni del. Ljubljana: Banka Slovenije, februar 2007. 51 str.

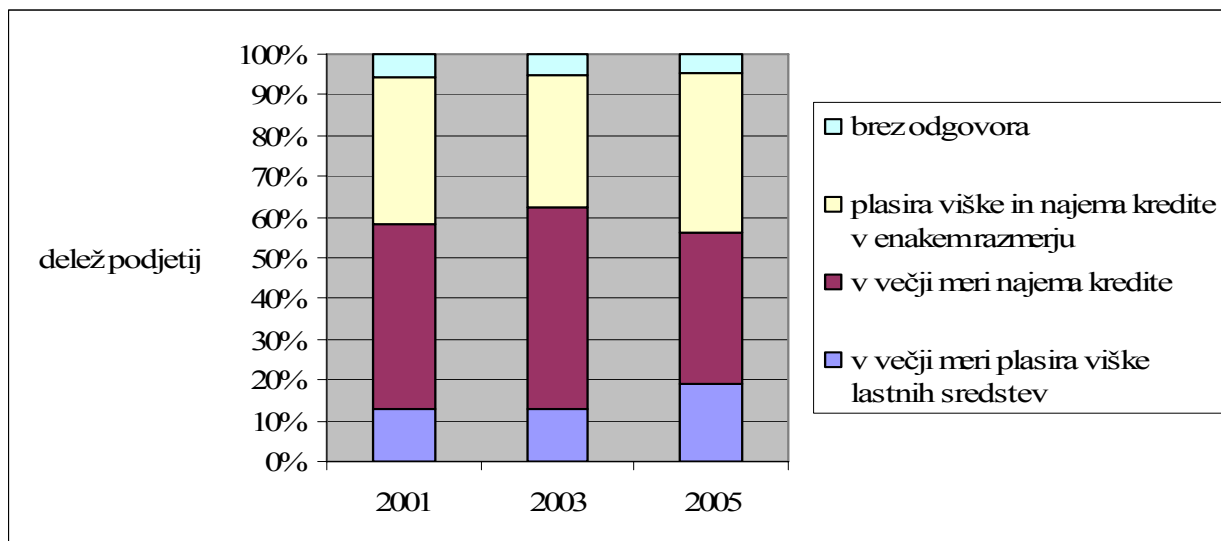
31. Razvojni sklad gospodarstva.
[URL: <http://www.razvojnisklad.si/sl/about.cp2?cid=12E08E0F-01E3-115F-EB12-D52A1F2CC0BF&linkid=aboutRSG>], 11.2.2007.
32. Slovenski podjetniški sklad.
[URL: <http://www.podjetniskisklad.si>], 5.1.2007.
[URL: <http://www.podjetniskisklad.si/Poslovno.html>], 5.1.2007.
33. Služba Vlade RS za lokalno samoupravo in regionalno politiko.
[URL: http://www.svlr.gov.si/si/delovna_podrocja/podrocje_evropske_kohezijske_politike], 20.12.2006.
34. Strukturni skladi EU v Sloveniji.
[URL: http://www.gov.si/euskladi/skladi/strukt_ekuj.html], 18.1.2007.
35. Strategija razvoja Slovenije. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2005. 54 str.
36. Vesnauer Luka: Črpanje sredstev iz strukturnih skladov EU. Slevca, 4.5.2004, str. 4-6.
37. Zakon o gospodarskih družbah. (Ur. list RS, št. 42/2006).
38. Zakon o bančništvu. (Ur. list RS, št. 131/2006).
39. Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje.
[URL: <http://www.ess.gov.si/slo/ESS/ess.htm>], 5.1.2007
[URL: <http://www.ess.gov.si/slo/ESS/RezultatiIzvajanja.htm>], 5.1.2007.

PRILOGE

1. PRILOGA 1: Grafični pregled o odnosu podjetij do bank z vidika razmerja najemanja kreditov in plasiranja viškov lastnih sredstev ter o poreklu kapitala podjetij pri njihovem povpraševanju po tolarskih kreditih, lizingu in limitu

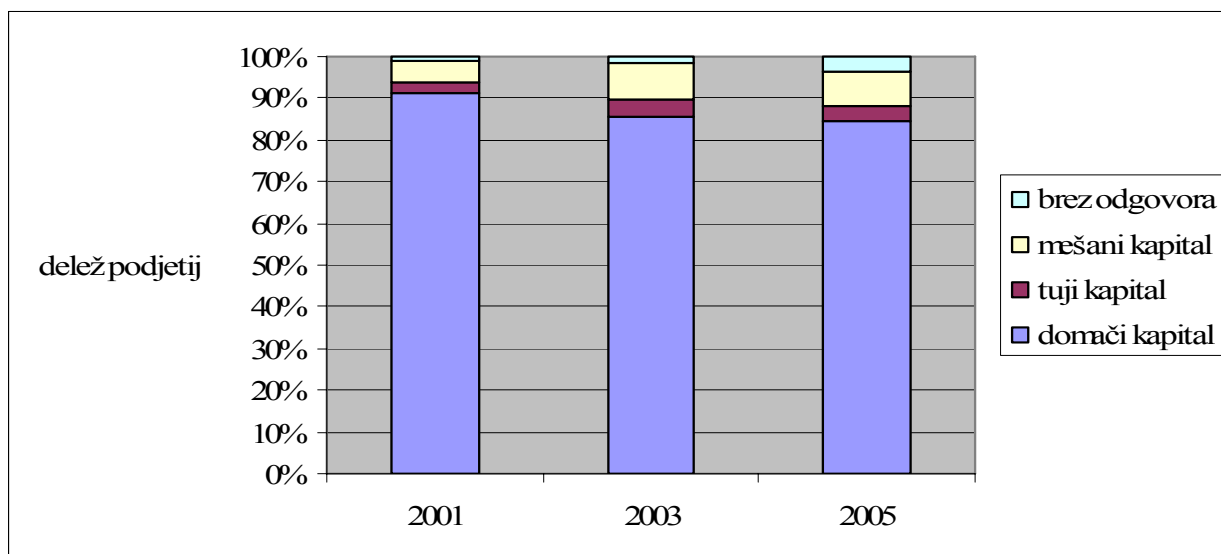
PRILOGA 1: Grafični pregled o odnosu podjetij do bank z vidika razmerja najemanja kreditov in plasiranja viškov lastnih sredstev in o poreklu kapitala podjetij pri njihovem povpraševanju po tolarskih kreditih, lizingu in limitu

Slika 1: Odnos podjetij v Sloveniji do bank pri povpraševanju po kratkoročnih tolarskih kreditih do 1 leta v letih 2001, 2003 in 2005



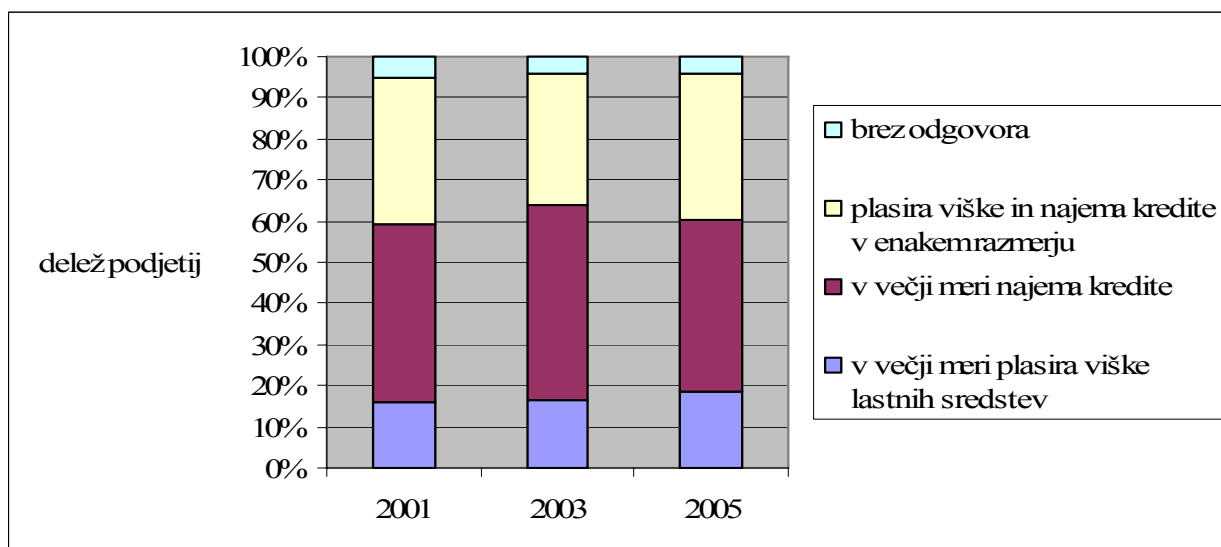
Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Slika 2: Poreklo kapitala podjetij v Sloveniji pri njihovem povpraševanju po kratkoročnih tolarskih kreditih do 1 leta v letih 2001, 2003 in 2005



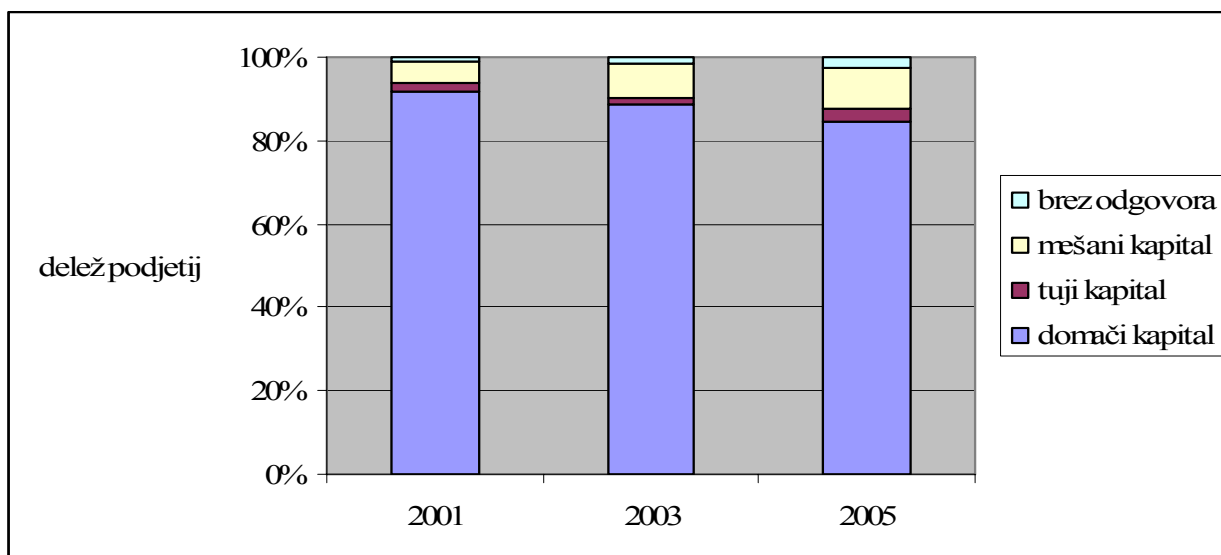
Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Slika 3: Odnos podjetij v Sloveniji do bank pri povpraševanju po dolgoročnih tolarskih kreditih nad 1 letom v letih 2001, 2003 in 2005



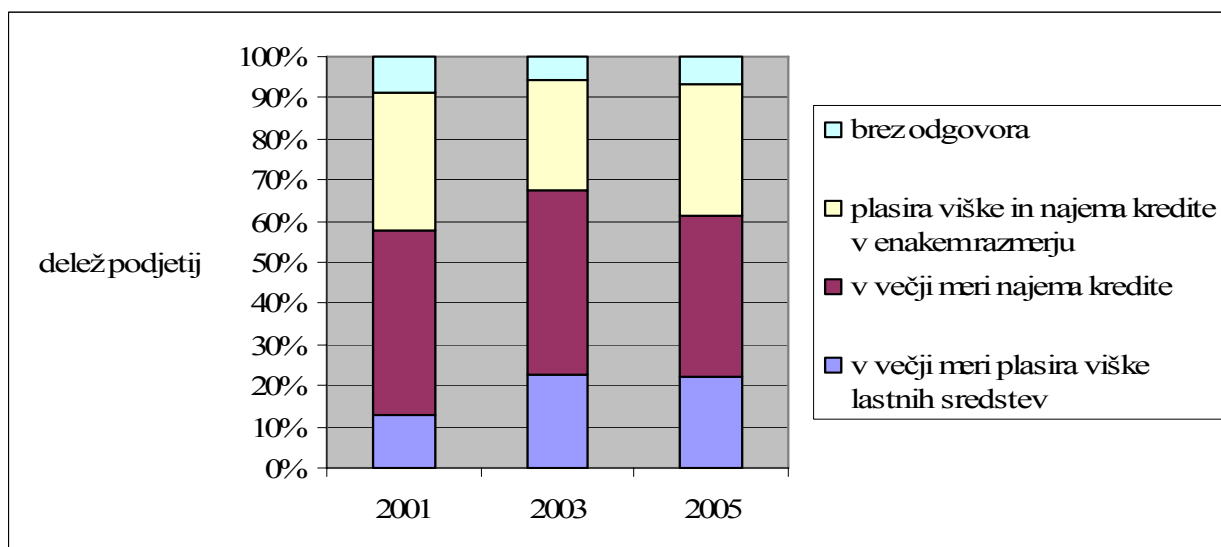
Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Slika 4: Poreklo kapitala podjetij v Sloveniji pri njihovem povpraševanju po dolgoročnih tolarskih kreditih nad 1 letom v letih 2001, 2003 in 2005



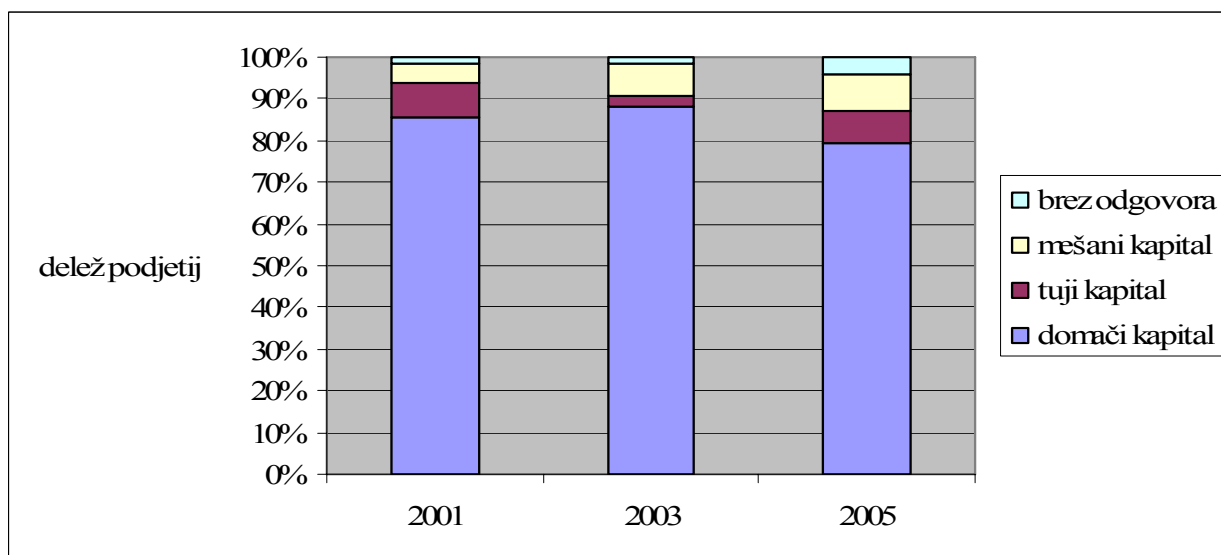
Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Slika 5: Odnos podjetij v Sloveniji do bank pri povpraševanju po lizingu v letih 2001, 2003 in 2005



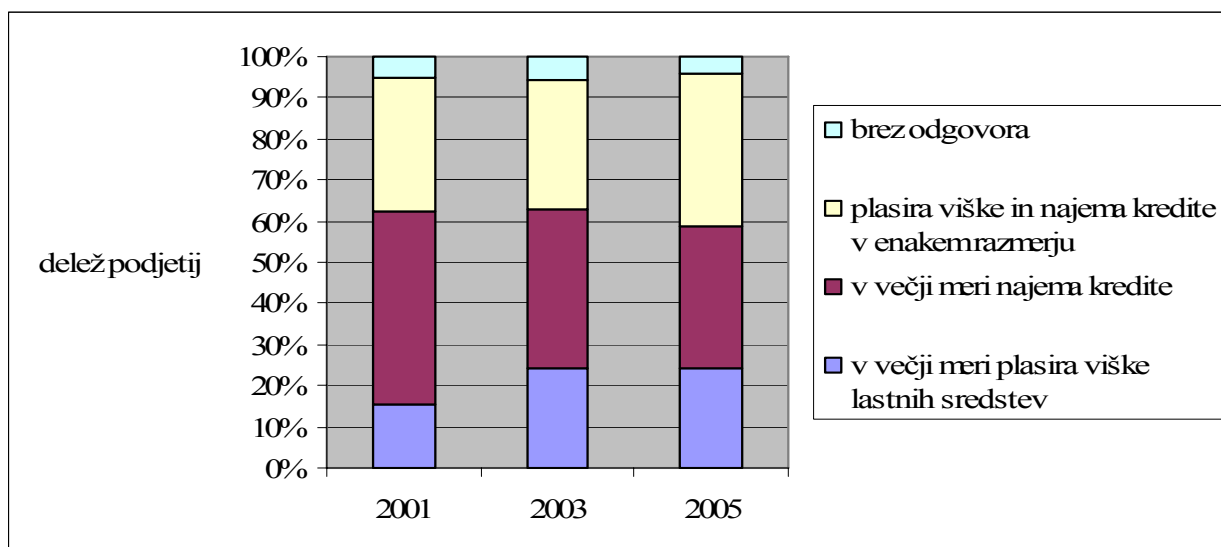
Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Slika 6: Poreklo kapitala podjetij v Sloveniji pri njihovem povpraševanju po lizingu v letih 2001, 2003 in 2005



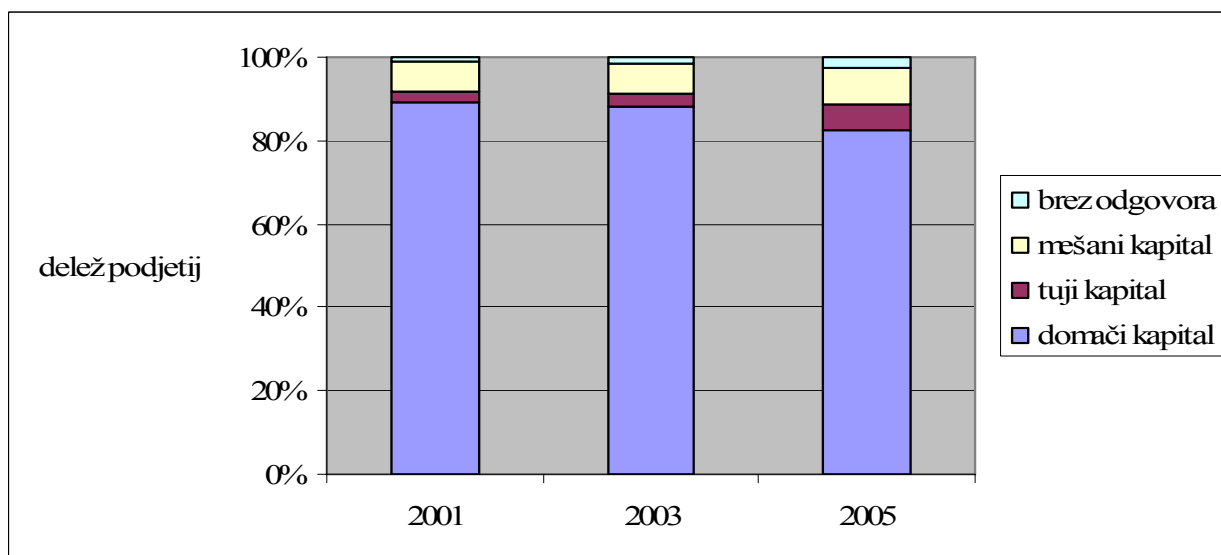
Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Slika 7: Odnos podjetij v Sloveniji do bank pri povpraševanju po limitu v letih 2001, 2003 in 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005

Slika 8: Poreklo kapitala podjetij v Sloveniji pri njihovem povpraševanju po limitu v letih 2001, 2003 in 2005



Vir: Agencija za tržne raziskave in marketing RM Plus, 2001, 2003, 2005