

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**PODPORNE INŠTITUCIJE ZA PODJETNIŠTVO V
SLOVENIJI IN RAZVOJ TVEGANEGA KAPITALA KOT
ALTERNATIVNEGA VIRA FINANCIRANJA**

Ljubljana, september 2010

GREGOR ERBEŽNIK

IZJAVA

Študent GREGOR ERBEŽNIK izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom doc. dr. ALEŠA BERKA SKOKA in dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 POMEN IN OPREDELITEV MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ	2
1.1 Definicija malih in srednjih podjetij.....	2
1.2 Dejavniki, ki vplivajo na delovanje MSP.....	4
1.3 Podjetniško okolje v Sloveniji.....	4
1.3.1 Raziskava Doing business.....	4
1.3.2 Raziskava Slovenski podjetniški indeks	5
1.3.3 Raziskava Global Entrepreneurship Monitor	6
2 POJEM IN OBLIKE VIROV FINANCIRANJA MSP PODJETIJ	8
2.1 Lastniški viri financiranja.....	9
2.2 Dolžniški viri financiranja.....	10
2.3 Tipi financiranja glede na življenjski cikel	11
2.1.1 Semenski kapital	13
2.1.2 Zagonski kapital	13
2.1.3 Financiranje zgodnje faze.....	14
2.1.4 Financiranje druge runde.....	14
2.1.5 Razširitveni kapital.....	14
2.1.6 Zunanji in notranji odkup podjetja	15
2.1.7 Vmesne finance	16
3 TVEGAN KAPITAL KOT ALTERNATIVNI VIR FINANCIRANJA MSP	16
3.1 Pravna ureditev tveganega kapitala v Sloveniji	17
3.2 Razmere tveganega kapitala v Sloveniji	18
3.3 Javni razpis za kapitalske naložbe RS v zasebne družbe tveganega kapitala	20
3.4 Problematika družb tveganega kapitala v Sloveniji	21
4 PODPORNE INŠTITUCIJE ZA PODJETNIŠTVO	22
4.1 Nemško podporno okolje za podjetništvo	24
4.1.1 KfW Banka.....	24
4.1.2 KfW Mittelstandbank	25
4.2 Slovensko podporno okolje za podjetništvo.....	27
4.3 Slovenski podjetniški sklad.....	27
4.3.1 Ustanovitev SPS.....	28
4.3.2 Področje delovanja SPS	28
4.3.3 Namen SPS.....	28
4.3.4 Rezultati poslovanja SPS v letu 2009	31
4.4 Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije.....	31

4.4.1	Predstavitev agencije.....	32
4.4.2	Področje delovanja	32
4.5	SID banka.....	32
4.5.1	Financiranje MSP iz drugih virov	33
4.5.2	Financiranje MSP iz virov EIB	33
4.5.3	Rezultati SID banke	34
4.6	Ekološki sklad Republike Slovenije.....	34
4.6.1	Rezultati EKO sklada	35
4.7	Tehnološka agencija Slovenije.....	35
5	PROBLEMATIKA SLOVENSKEGA PODPORNEGA OKOLJA ZA PODJETNIŠTVO....	36
5.1	Predlog sprememb inštitucij.....	37
5.2	Predlog sprememb okolja.....	39
	SKLEP.....	40
	LITERATURA IN VIRI:	42

KAZALO SLIK

Slika 1:	Število zaposlenih glede na velikost podjetja	3
Slika 2:	Podjetniški proces in vključevanje v podjetništvo.....	7
Slika 3:	Oblike financiranja za podjetje	9
Slika 4:	Financiranje skozi življenjski cikel podjetja.....	12
Slika 5:	Finančne linije Sklada 2010-2013	29

KAZALO TABEL

Tabela 1:	Zakonski kriteriji za mikro, mala in srednja podjetja v EU in Sloveniji.....	3
Tabela 2:	Število podjetniško aktivnih ljudi v zadnjih treh letih	8
Tabela 3:	Število podjetniško aktivnih ljudi v zadnjih treh letih	31

UVOD

Podjetništvo je ključen dejavnik gospodarskega razvoja, saj je eden glavnih povezovalcev raziskav v znanosti s trženjem in prodajanjem, v večini primerov inovativnih in novih idej na trgu. S preходом na tržno gospodarstvo je postalo podjetništvo pomemben dejavnik tudi v Sloveniji, kjer je v prejšnjem sistemu prevladovala gospodarska struktura, ki je temeljila na majhnem številu velikih in okornih podjetij. Težava ob osamosvojitvi je bila, da se je veliko denarja namenilo reševanju velikih podjetij, na majhna in srednje velika podjetja (v nadaljevanju MSP) pa je se preprosto pozabljal. Prilagajanje slovenskemu, predvsem pa mednarodnemu trgu je velikim podjetjem predstavljajo nepremostljivo oviro, zato ne preseneča dejstvo, da je veliko le-teh podjetij kmalu, kljub pomoči države, končalo v rdečih številkah in stečajnih postopkih ...

Kot alternativa velikim podjetjem so se pojavila MSP. Le-ta predstavljajo najbolj dinamičen del gospodarstva. MSP se s svojo prilagodljivostjo lahko hitro odzovejo na trenutne potrebe gospodarstva, kar je še posebej pomembno za nadaljnji gospodarski razvoj v zaostrenih gospodarskih razmerah. Pri svojem delovanju pa se MSP srečujejo s številnimi ovirami. Največja težava, s katero se v današnjem času srečujejo MSP, je financiranje. Številna podjetja, ki imajo konkurenčen proizvod ali storitev, preprosto ne najdejo oziroma ne dobijo virov, s katerimi bi začeli aktivno nastopati na trgu, saj zaradi kreditnega tveganja in neustreznih garancij niso primerna za dolžniške vire financiranja. Pomembno vlogo pri začetnem financiranju imajo razne oblike tveganega kapitala, ki - kot že samo ime pove - vlagajo sredstva ob tveganju, da se le-ta nikoli ne bodo povrnila. Investicije tveganega kapitala se ne pojavljajo, v koliko ne obstaja podporno okolje, ki le-te investicije spodbuja, obenem pa jim omogoča ugodno davčno in investicijsko motivacijo.

V diplomskem delu sem poskušal predstaviti in razložiti stanje slovenskega gospodarstva, kot ga vidijo in doživljajo mali in srednji podjetniki. Izpostavil sem lastniške vire financiranja s poudarkom na tveganem kapitalu in njegovi uporabi in oblikah, ki so podjetnikom na voljo v različnih fazah razvoja. Predstavil sem tudi slovensko podporno okolje za podjetništvo in njegove slabosti.

Namen moje diplomske naloge je predstaviti podporne inštitucije za podjetništvo v Sloveniji in njihove programe za izboljšave pri financiranju razvoja MSP. Cilj te naloge je izpostaviti tvegan kapital kot alternativni vir financiranja pri začetnih fazah razvoja podjetja in podati predloge za izboljšave podpornega okolja za podjetništvo.

Diploma je razdeljena na več sklopov. V prvem poglavju sem na kratko opisal pomen podjetništva in opredelim pojme za razmejitev malih in srednjih podjetij od velikih. V drugem poglavju sem s teoretičnega vidika predstavil tradicionalne vire financiranja, tako lastniške kot dolžniške, potem pa sem prikazal uporabo finančnih virov v posameznih fazah v razvoju podjetja. V nadaljevanju sem predstavil glavne karakteristike tveganega kapitala kot alternativni vir financiranja malih in srednjih podjetij. Predstavil sem tudi razpis Slovenskega podjetniškega

sklada za spodbujanje investicij tveganega kapitala. Četrto poglavje je namenjeno predstavitvi nemškega podpornega okolja in njegovi primerjavi s podpornemu okolju za podjetništvo v Sloveniji. Posplošeno sem predstavil večje slovenske institucionalne organizacije, ki skrbijo in ponujajo raznolike oblike pomoči za mala in srednja podjetja in njegove rezultate v zadnjem obdobju. V zadnjem poglavju sem podal predloge za izboljšave na področju podpornega okolja v Sloveniji.

1 POMEN IN OPREDELITEV MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ

Mikro, mala in srednje velika podjetja so gonilo evropskega gospodarstva. So pomemben vir zaposlitve, ustvarjajo podjetniški duh in inovativnost v EU ter so ključna za pospeševanje konkurenčnosti in zaposlovanja (European Commission, 2006, str. 3).

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).

Nov sistem tržnega gospodarstva je v Sloveniji začel spodbujati razvoj malih in srednjih podjetij po vzoru vseh ostalih razvitih gospodarstev. Ker so ta mala podjetja zelo fleksibilna že po sami zasnovi in strukturi, so tudi konstanten vir idej in inovacij, ter tako predstavljajo enega glavnih generatorjev novih delovnih mest (Antončič et al., 2002, str. 38–40).

1.1 Definicija malih in srednjih podjetij

MSP so definirana kot samostojna podjetja, ki zaposlujejo manj ljudi od predpisanega števila zaposlenih. To število ni enako v vseh nacionalnih statističnih sistemih. Zgornja meja števila zaposlenih je v Evropi najpogosteje postavljena na 250, medtem ko je v Združenih državah Amerike meja postavljena na 500 ljudi. Poleg števila zaposlenih, se kot kriterij za določanje velikosti podjetja najpogosteje uporablja še letni prihodek od prodaje in bilančna vsota in vrednost aktive (Žakelj et al., 2004, str. 12).

V Sloveniji veljata dve definiciji in sicer definicija Evropske unije (v nadaljevanju EU) ter slovenska definicija, ki se nanaša na Zakon o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD). Definicija EU, veljavna od 1.1.2005, določa, da med mala in srednje velika podjetja spadajo vsa

podjetja, ki izpolnjujejo vsaj dva od naslednjih kriterijev: imajo do 250 zaposlenih, njihovi čisti prihodki od prodaje ne presega 50 milijonov evrov in njihova vrednost aktive ne presega 43 milijonov evrov. Vsa preostala podjetja, ki presegajo omenjene omejitve oziroma dosegajo samo enega od kriterijev, se štejejo za velika podjetja (European Commission, 2006, str. 14).

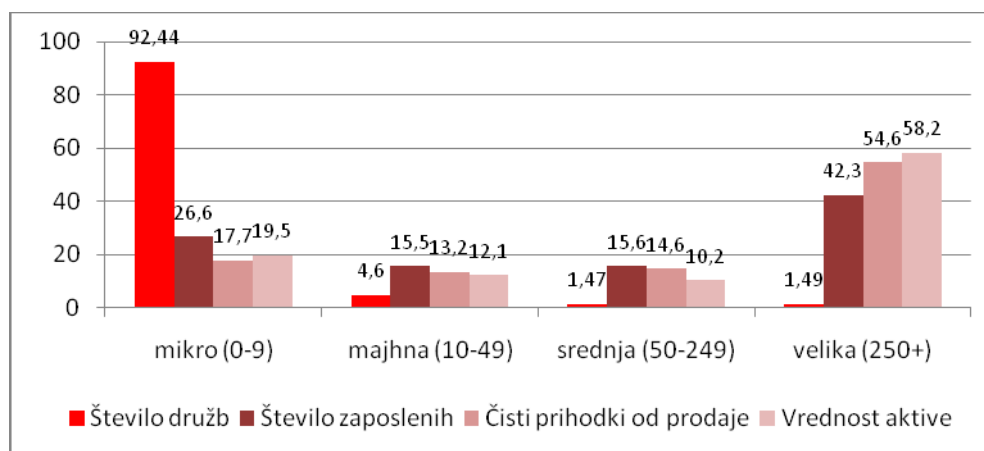
Definicija ZGD, ki je v veljavo stopila dne 4.5.2006, se razlikuje od definicije EU v dveh kriterijih in sicer, v znesku čistih prihodkov od prodaje in vrednosti aktive. Razlika je bila še očitnejša, vendar so jo z zadnjim popravkom zakona leta 2009 zmanjšali. Ravno ta dva zgoraj omenjena kriterija pa odločno vplivata na dejstvo, da kar precej podjetij, ki pri nas veljajo za velika po opredelitvi EU, spada v skupino MSP. Podrobnosti obeh opredelitev sta predstavljeni v tabeli 1.

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

Vrsta podjetja po velikosti	Povprečno število zaposlenih		Čisti prihodki od prodaje v EUR		Vrednost aktive v EUR	
	EU	SLO	EU	SLO	EU	SLO
Mikro podjetje	manjše od 10	manjše od 10	manj od 2 mio	manj od 2 mio	manj od 2 mio	manj od 2 mio
Majhno podjetje	manjše od 50	manjše od 50	manj od 10 mio	manj od 8,8 mio	manj od 10 mio	manj od 4,4 mio
Srednje podjetje	manjše od 250	manjše od 250	manj od 50 mio	manjše od 35 mio	manj od 43 mio	manj od 17 mio

Vir: European Commission, 2006, str. 14; Uradni list RS št. 42/2006.

Slika 1: Število zaposlenih glede na velikost podjetja



Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, 2009.

Če kot kriterij primerjamo število zaposlenih, ki je pri obeh definicijah enak, lahko na podlagi Slike 1 hitro ugotovimo, da je delež MSP v Sloveniji zelo velik. V Sloveniji je v sektor MSP (po Slovenski definiciji) v letu 2008 spadalo 98,5 odstotkov vseh podjetij, natančneje 51.223 podjetij. Ta podjetja so zaposlovala 57,7 odstotkov vseh zaposlenih ljudi v Sloveniji. Delež podjetij v EU, ki ustrezajo kriteriju za uvrstitev med MSP, je še večji in je v letu 2005 znašal 99,8 odstotkov ter je zaposloval 67,1 odstotkov vseh zaposlenih v EU (Schmiemann, 2008, str. 1–4).

Dejstvo, da večina podjetij v Sloveniji ter v EU spada med MSP, je pokazatelj, da je celotno gospodarstvo močno odvisno od njihovega obstoja in vlaganj v razvoj in inovacije. Ravno zato je potrebno v največji meri spodbujati podjetništvo in mu omogočiti lahek, predvsem pa preprost in pregleden dostop do finančnih spodbud in finančne podpore.

1.2 Dejavniki, ki vplivajo na delovanje MSP

Dejavnike, ki vplivajo na delovanje MSP, lahko razdelimo na zunanje in notranje. Zunanji dejavniki so tisti, na katere podjetje s svojim delovanjem ne more vplivati. V grobem so ti dejavniki razdeljeni na makroekonomske okolje, trgovinsko politiko in delovanje državnih inštitucij. Kombinacija makroekonomske nestabilnosti, neustreznega regulatornega in administrativnega okolja ter šibkih državnih inštitucij ustvarja težavno zunanje okolje za delovanje MSP, še posebej za tista podjetja, ki delujejo mednarodno (Žakelj, 2004, str. 16).

Notranji dejavniki so dejavniki znotraj samih podjetij, na katera lahko podjetja vsaj deloma vplivajo. Ti dejavniki vključujejo dostop do informacij, dostop do napredne tehnologije ter znanja, kakovost zaposlene delovne sile in dostop do finančnih virov, čeprav je slednji odvisen tudi od razvitosti finančnih trgov, državnih podpornih ukrepov in odnosov poslovnih bank do MSP (Žakelj, 2004, str. 16).

1.3 Podjetniško okolje v Sloveniji

V slovenski družbi ima podjetništvo zaradi ostankov miselnosti preteklega sistema, tranzicijskih zgodb in pritiskov monopolov raznih vrst zelo negativen prizvok. Temu primeren je odnos do podjetništva, ki na eni strani zavira podjetniške aktivnosti in pobude, na drugi pa v zavesti državljanov ne predstavlja ene od možnosti za njihovo samozaposlitev (Štamcar, 2005, str. 1). V Sloveniji se podjetniki srečujejo s številnimi težavami, ki izhajajo iz neustreznega poslovnega okolja v katerem živijo. Da podjetniško okolje v Sloveniji potrebuje izboljšave, potrjujejo rezultati številnih raziskav in anket doma in v tujini. V nadaljevanju so predstavljeni rezultati treh mednarodnih raziskav.

1.3.1 Raziskava Doing business

Svetovna banka v svoji raziskavi Doing Business (2010) na podlagi lastne metodologije vsako leto objavi rezultate raziskav o razvitosti podjetništva in primernosti poslovnega okolja. V letu

2010 je Slovenija uvrščena na 53. mesto od skupaj 183 držav, za katere se izvajajo raziskave. Glede na leto 2009 se je naš položaj izboljšal za 5 mest. Pridobili smo predvsem na račun kazalca, ki meri hitrost in birokracijo pri ustanavljanju novih podjetij. Da smo pri teh kazalnikih uvrščeni visoko, se lahko zahvalimo predvsem portalu in točkam VEM (Vse na enem mestu)¹, ki so poenostavili povsem enostavna birokratska opravila pri ustanavljanju podjetij.

Težave se pojavljajo pri dostopu do alternativnih virov financiranja (tvegani in neformalni kapital), ki je v Sloveniji slabši kot v večini držav Evropske unije. Sama hitrost ustanavljanja podjetij ne pripomore kaj dosti k dejstvu, da je kazalnik, ki prikazuje razpoložljivost informacij in finančnih sredstev za obstoj in financiranje podjetij izrazito slab in našo državo uvršča v drugo polovico vseh držav na lestvici.

Še slabše pa se Slovenija izkaže na področju delovne zakonodaje. V publikaciji sta navedena dva indikatorja - togost zaposlovanja in stroški presežnih delavcev -, ki v sklopu kazalnika zaposlovanja merita rigidnost zaposlovanja v našem gospodarstvu. Pri obeh indikatorjih je Slovenija uvrščena čisto na rep razpredelnice in najslabše od vseh novih držav članic EU. Zanimivo je, da smo v letu 2010 pri merjenju kazalnika rigidnosti zaposlovanja, kljub boljšemu skupnemu položaju na lestvici, še dodatno nazadovali za 3 mesta.

Prepreke pri zaposlovanju novih delavcev, visoki stroški odpravnin in pridobivanje finančnih sredstev so torej eni glavnih razlogov za tako slab položaj na lestvici. Vendar pa ravno te prepreke, velike moči sindikatov in počasno odzivanje države na svetovne trende preprečujejo, da bi se trg delovne sile bolj sprostil in bil tako bolj odziven in prilagodljiv glede na dane ekonomske razmere.

1.3.2 Raziskava Slovenski podjetniški indeks

Dodatna raziskava, ki meri razpoloženje slovenskih podjetnikov, je tudi Slovenski podjetniški indeks (SEX). Za drugo polletje leta 2009 je indeks, ki ga na podlagi ankete med samostojnimi podjetniki ter malimi in srednjimi podjetji vsako polletje izvaja častnik Finance skupaj z agencijo Interstat, pokazal, da je podjetniška klima v Sloveniji najnižja po letu 2004. To je najnižje od začetka merjenja tega indeksa (Usenik, 2009).

V sklopu tega indeksa vsako polletje izmerijo mnenje podjetnikov o največjih ovirah in težavah, s katerimi se srečujejo pri njihovem poslovanju. Med največje ovire pri delovanju so podjetniki uvrstili plačilno nedisciplino, davčno politiko, dostopnost do finančnih virov in birokracijo. Plačilno nedisciplino, kot poglobitni razlog za težave opredeljuje kar 75 odstotkov anketiranih podjetnikov. Prav ta nedisciplina je tudi najpogostejši razlog za nezmožnost normalnega poslovanja podjetij (Usenik, 2009).

¹ Portal e-VEM je namenjen podjetnikom za opravljanje elektronskih storitev, kot so povezave z ustanovitvijo podjetja in nekaterimi ostalimi postopki, ki jih poslovni subjekt opravi ob ali po ustanovitvi.

Zanimivo je tudi, da bodo glede na SEX slovenska podjetja v prihodnje zelo malo investirala in zaposlovala. To je predvsem povezano s tem, da podjetja v danih ekonomskih razmerah preprosto ne uspejo razmišljati daleč v prihodnost, temveč se morajo vse preveč ukvarjati s trenutnimi razmerami in dejstvom ali bodo za opravljeno delo dobile plačilo ali ne. Regulatorno - administrativne ovire, s katerimi se srečujejo podjetniki pri vodenju in poročanju so v Sloveniji tudi večje kot v drugih državah Evrope. Tako birokratske ovire še podaljšujejo možnost podjetji za hiter odziv na dane ekonomske razmere in predstavljajo dodatne finančne stroške in izdatke (Usenik, 2009).

1.3.3 Raziskava Global Entrepreneurship Monitor

Težav pa nimajo samo obstoječi podjetniki. Tudi ljudi, ki se odločajo za vstop v podjetniške vode, je vse manj. Glede na rezultate raziskave Global Entrepreneurship Monitor² (Rebernik, 2008), v nadaljevanju GEM, je bilo v Sloveniji v letu 2009 2,1 odstotka odraslih ljudi, ki so imeli podjetje več kot tri mesece in manj kot tri let (novi podjetniki) ter 5,6 odstotka ljudi, ki so imeli podjetje že več kot tri leta (ustaljeni podjetniki). Glede na omenjeni kriterij se Slovenija uvršča med podjetniško manj aktivne države, in sicer na 38. mesto izmed 53 držav. Raziskava je tudi pokazala, da trenutna gospodarska klima ni spodbudila ljudi k iskanju alternativnih virov zaposlitve zato je odstotek podjetnikov, ki se še odločajo ali začeti na novo, padel za 20 odstotkov glede na leto 2008. Tako je sedaj o podjetništvu razmišljajo le še 3,2 odstotkov odraslih ljudi.

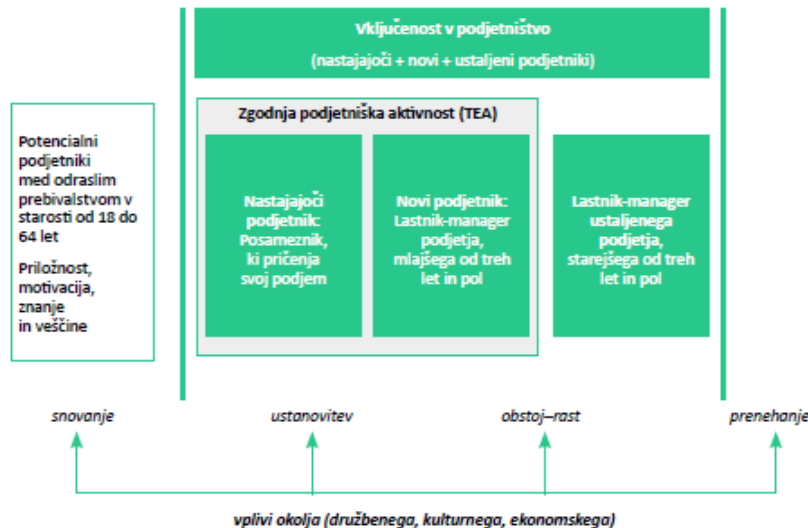
Za potrebe raziskovanja so pri GEM oblikovali tudi indeks zgodnje podjetniške aktivnosti TEA (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity), ki kaže odstotek odrasle populacije med 18. in 64. letom, ki se vključuje v podjetništvo. Zajema posameznike, ki so bodisi pričeli z nekaterimi aktivnostmi, da bi ustanovili podjetja ali pa podjetje že imajo, vendar še niso izplačevali plač dlje kot tri mesece. Te posameznike imenujejo nastajajoči podjetniki in pomenijo začetek podjetniške poti. K nastajajočim podjetnikom prištejejo nove podjetnike, to so tisti, ki imajo podjetje in izplačujejo plače dlje kot tri mesece, vendar manj kot tri leta in pol. TEA indeks torej kaže zgodnje faze podjetniškega procesa in je še zlasti občutljiv na dejavnike okolja, ki posameznike bodisi spodbujajo ali odvrtačajo od podjetništva (Rebernik, 2008, str. 31).

Indeks je razdeljen na dva sklopa, in sicer na indeks TEA – nujnost in TEA – priložnost. Indeks TEA – nujnost meri odstotek odrasle populacije, ki se za podjetništvo odloči zaradi nuje, saj nima nadomestnih možnosti. Medtem, ko pa pri indeksu TEA – priložnost rezultat odraža odstotek ljudi, ki so se v podjetništvo podali zaradi priložnosti, v kateri so se znašli. Odstotek ljudi v Sloveniji, ki se za podjetništvo odloči iz nuje je, 0,77. To nas uvršča na 35. mesto izmed 43. držav na lestvici. Nekoliko več ljudi pa se za podjetništvo odloča na podlagi priložnosti, in sicer 5,63 odstotka, kar nas postavlja na 25. mesto na lestvici (Rebernik, 2008, str. 52).

² Raziskava Global Entrepreneurship Monitor je svetovna raziskava, ki se od leta 2002 izvaja tudi v Sloveniji. Namen te svetovne raziskave je predstaviti in preučiti odnose med podjetniško aktivnostjo in nacionalno ekonomijo.

Vendar pa TEA indeks ne pomeni celotne vključenosti v podjetništvo. Med prebivalstvom so tudi posamezniki, ki imajo podjetje že dlje kot 3 leta in pol. Te imenujemo ustaljeni podjetniki. Na Sliki 2 je ponazorjeno odvijanje podjetniškega procesa in z njim sestava TEA indeksa (Rebernik, 2008, str. 31).

Slika 2: Podjetniški proces in vključevanje v podjetništvo



Vir: N. Bosma et al., *Entrepreneurship monitor 2009 - Executive Report, 2010* & M. Rebernik, *Global Entrepreneurship Monitor 2008: Rast podjetniške aktivnosti v Sloveniji, 2008*.

Raziskava ocenjuje, da je bilo v Sloveniji v letu 2009 podjetniško aktivnih okoli 147 tisoč odraslih ljudi. Med njimi je tudi 43 tisoč nastajajočih podjetnikov, med katerimi jim vsaj tretjini oziroma, glede na trenutne gospodarske razmere, tudi blizu polovici nikoli ne bo uspelo, da bi njihovo podjetje dejansko zaživelo in postalo aktivno. Glede na rezultate iz leta 2008 se je, tako število podjetniško aktivnih, kot tudi število nastajajočih podjetnikov, zmanjšalo. Tudi število ljudi, ki se je vključevalo v zgodnjo podjetništvo, je v letu 2009 padlo za 1 odstotno točko na 5,4 odstotka glede na leto 2008, vendar je še vedno večje kot leta 2007. Poglavitni razlog za to gre lahko pripisati trenutnim ekonomskim razmeram, ki so vse prej kot naklonjene novim podjetnikom. Primerjava za leta 2007, 2008 in 2009 je v spodnji tabeli.

Tabela 2: Število podjetniško aktivnih ljudi v zadnjih treh letih

	Število podjetniško aktivnih odraslih ljudi	Število novo nastajajočih podjetnikov	TEA indeks skupaj v %
2009	147.000	43.000	5,4
2008	159.000	54.000	6,4
2007	126.000	60.000	4,8

Vir: M. Rebernik, *Global Entrepreneurship Monitor 2007: Premalo razvojno usmerjenih podjetij, 2007*; M. Rebernik, *Global Entrepreneurship Monitor 2008: Rast podjetniške aktivnosti v Sloveniji, 2008*; M. Rebernik, *Le kdo še hoče postati podjetnik, 2010*.

Raziskava GEM se je osredotočila tudi na razloge, zaradi katerih pride do prenehanja delovanja poslovanja podjetij. Slovenski podjetniki so kot poglavitni razlog omenil finančnega, kateremu sledita osebni razlog in dejstvo, da podjetje ni dovolj dobičkonosno. Zanimivo je, da so v isti raziskavi preostali evropski podjetniki kot poglavitni razlog za prenehanje omenili nezadostno nedobičkonosnost podjetja. Že tukaj se dobro vidi trend v Sloveniji, da so slovenski podjetniki preveč izpostavljeni dejstvu, da tudi ob uspešni poslovni ideji preprosto ne pridejo do ustreznih finančnih sredstev ali pa se v poslovne vode sploh ne podajo.

2 POJEM IN OBLIKE VIROV FINANCIRANJA MSP PODJETIJ

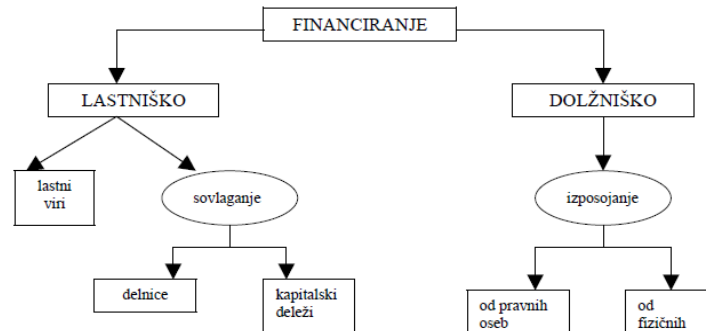
Financiranje je ena temeljnih poslovnih funkcij podjetja za nemoten potek poslovanja in razvoj podjetja. Dostop do finančnih virov je v veliki meri odvisen od poslovne uspešnosti podjetij, poleg tega pa tudi od razvitosti finančnih trgov, državnih spodbud in odnosa bank do MSP. Na odločitev podjetja o virih financiranja vplivajo številni dejavniki, ki imajo neposredne ali posredne učinke na dostopnost in ceno posameznih virov. Odločiti se morajo predvsem med dvema osnovnima tipoma in sicer lastniškimi in dolžniškimi viri financiranja. Značilnost malih in srednjih podjetij je tudi v tem, da se z njihovim lastniškim kapitalom ne trguje javno, zaradi česar imajo ta podjetja zelo omejen dostop do anonimnega trga lastniškega kapitala (Kragelj, 2006, str. 4).

Podjetnik se mora odločiti med lastniškim in dolžniškim financiranjem (Garner et al., 1994, str. 85). Najbolj značilno je, da se podjetje financira tako z enim kot z drugimi viri. Mlada podjetja oziroma podjetja v zgodnji fazi razvoja se zanašajo za lastniški kapital, s prehajanjem v zrelejšo fazo podjetja pa se struktura financiranja vedno bolj nagiba na stran dolžniških virov. V zrelejši fazi so poslovni rezultati podjetja že bolj razvidni in tako tudi bolj primerni za zavarovanja, ki jih podjetja potrebujejo pri dolžniškem kapitalu (Stele, 2008, str. 5).

Viri in potrebe po financiranju malega podjetja so različni. Potrebe po financiranju so odvisne predvsem od motivacije in namena ustanovitelja podjetja, ki se lahko odloči za podjetje življenjskega sloga, manjše donosno podjetje ali podjetje z visokim potencialom rasti (Žnidar, 2003, str. 4). Vendar pa je pretok sredstev v mala podjetja, tako lastniških kot dolžniških, v veliki

meri odvisen od fluktuacije makroekonomskega okolja, kjer šoki realnega ali finančnega sektorja in spremembe v državni politiki usmerjajo tokove denarja (Berger et al., 1998, str. 651).

Slika 3: Oblike financiranja za podjetje



Vir: P. Urh, Naj cveti tisoč agencij, 2001, str. 70.

Oblike lastniškega in dolžniškega kapitala so predstavljeni v sliki 3, kjer je nazorno pokazana razlika med obema tipoma financiranja.

Problem financiranja MSP je asimetrija informacij in pomanjkanje dobrih informacij o možnostih dolžniškega in lastniškega financiranja (Thorsten et al., 2008, str. 468). V kolikor podjetniki pridejo do teh informacij, ki so v veliko primerih plačljive, jih pred prijavo na njih čaka še problem priprave potrebne dokumentacije. Te vloge so pogosto zelo kompleksne in zahtevne, tako da jih marsikateri podjetnik preprosto ne zmore oziroma ne zna izpolniti in se preprosto ne prijavi na razpis (Račel, 2008, str. 44).

2.1 Lastniški viri financiranja

Lastniški kapital je dolgoročen vir financiranja in je najpomembnejši vir poslovanja podjetja in njegove rasti (Rebernik, 2000, str. 90). V podjetje je lahko naložen v obliki denarja ali pa v nedenarni obliki, na primer v obliki zemljišča, gradbenega objekta, opreme ipd (Mramor, 1993, str. 239). Financiranje z lastniškim kapitalom od vlagatelja ne zahteva nobenega jamstva, vendar v zameno za sredstva omogoča nekakšno obliko lastništva v podjetju. Velja kot najbolj tvegana oblika financiranja, ki pa, kot omenjeno, omogoča nadzor in možnost soupravljanja v podjetju. Vlagatelju na podlagi sorazmernosti pripada tudi delež dobička podjetja. Lastniško financiranje je tudi pogoj za dolžniško financiranje saj le-to daje znak, da je podjetnik svoji poslovni zamisli dovolj predan. Najpogostejši viri lastniškega financiranja so lastna sredstva ustanovitelja in družine ter zadržani dobički podjetja. Med lastniške vire financiranja, ki v zadnjih letih pridobivajo na pomenu, sodijo še zasebne naložbe v podjetje oziroma t.i. naložbe s tveganim kapitalom in javne prodaje delnic (Antončič et al., 2002, str. 303–306).

Ločimo šest oblik lastniških virov financiranja podjetji (Pfeifer, 2008, str. 9):

- lastna sredstva ustanovitelja, sorodnikov, prijateljev ali sodelavcev,
- zadržani dobiček, amortizacija, rezervacije,
- formalni finančni viri finančnih institucij, specializiranih za lastniške oblike financiranja podjetij (skladi ali družbe tveganega kapitala),
- neformalni finančni viri bogatih posameznikov t.i. poslovnih angelov³,
- alternativne borze, specifične za MSP ali zaprta prodaja delnic (prodaja izven borze) in
- mezzanini oblike financiranja (podrejen dolžniški kapital)⁴.

Slaba lastnost lastniškega kapitala za posojilodajalca je, da propad podjetja pomeni direktno izgubo vložka v podjetje, saj, kot omenjeno, ne prejmejo nobenega jamstva pri investiciji. To je tudi razlog, da želijo vlagatelji tudi aktivno sodelovati pri vodenju podjetja.

2.2 Dolžniški viri financiranja

Dolžniško financiranje je izposojanje finančnih sredstev pri drugih ekonomski subjektih. Izposoja denarja poteka po v naprej znanih pogojih, ki vključujejo rok vračila in obrestno mero posojila. Ob tem nastane med posojilodajalcem in podjetnikom dolžniško-upniško razmerje, ki se konča, ko podjetnik vrne izposojeno glavnico skupaj z obrestmi (Žugelj et al., 2001b, str. 30).

Za podjetnike je to zelo atraktiven vir financiranja, saj jim ni potrebno prepustiti nadzora in lastništva podjetja (Garner et al., 1994, str. 84). Tudi plačilo za posojilo je premaknjeno v prihodnost, tako da je lažje poravnati tekoče obveznosti. Ker pri tem tipu financiranja ponudnik kapitala nima upravljalvske pravice, si finančni subjekti svojo finančno naložbo zaščitijo na različne načine. Najpogostejši način zavarovanja posojila je s hipoteko na premoženje posojilojemalca, saj dolžniško financiranje ne prinaša nobenega donosa upniku, če dolžnik svojega dolga ne poravna. Slabost dolžniškega financiranja je v tem, da je sredstva potrebno redno odplačevati, ne glede na finančne rezultate, ki jih podjetje dosega (Steijvers et al., 2008, str. 243).

V nasprotju z lastniškim kapitalom predstavlja dolžniški kapitalčasne vire sredstev. Viri dolžniškega financiranja so (Urh, 2001, str. 70):

- banke, hranilnice, posojilnice,
- mednarodna sredstva,

³ "Poslovni angeli" pomenijo premožne fizične osebe, ki vlagajo neposredno v mlada nova in rastoča podjetja, ki ne kotirajo na borzi (semenski kapital), in jim dajejo nasvete, običajno v zameno za delež lastniškega kapitala v podjetju, a lahko zagotavljajo tudi druga dolgoročna sredstva.

⁴ Podrejen dolžniški kapital je v Evropskih smernicah definiran kot naložba, kjer donos za imetnika (investitor/posojilodajalec) v glavnem temelji na dobičku ali izgubah zadevnega ciljnega podjetja ter so nezavarovani v primeru neizpolnitve obveznosti. V Slovenski zakonodaji (Uradni list RS št. 40/2004) je podrejen dolžniški kapital opredeljen kot »mezzanin« oblika financiranja podjetij.

- faktoring,
- najem,
- obveznosti do dobaviteljev in
- proračunska sredstva, državni in občinski skladi.

Največji problem, ki se v sklopu financiranja podjetij pojavlja je, da najpogostejši viri dolžniškega financiranja (dolgoročni in kratkoročni krediti) malemu podjetniku niso na voljo oziroma obstaja majhna verjetnost, da jih pridobi, dokler nima ustrezne bonitetne zgodovine poslovanja ali če ni sposoben zavarovati posojila s svojim lastnim premoženjem. Za mlada podjetja, ki se na trgu šele uveljavljajo, je skoraj nemogoče, da bi imela v začetnem obdobju pozitivne poslovne rezultate in zato je toliko bolj pomembno lastniško financiranje v začetnih fazah.

Financiranje podjetij pa se razlikuje tudi glede na življenjski cikel podjetja. Mlajša podjetja se predvsem ozirajo po lastniškem kapitalu, starejša pa bolj po dolžniškem. V nadaljevanju so podrobneje predstavljeni življenjski cikli podjetja in viri financiranja, ki so najbolj primerni za posamezni cikel.

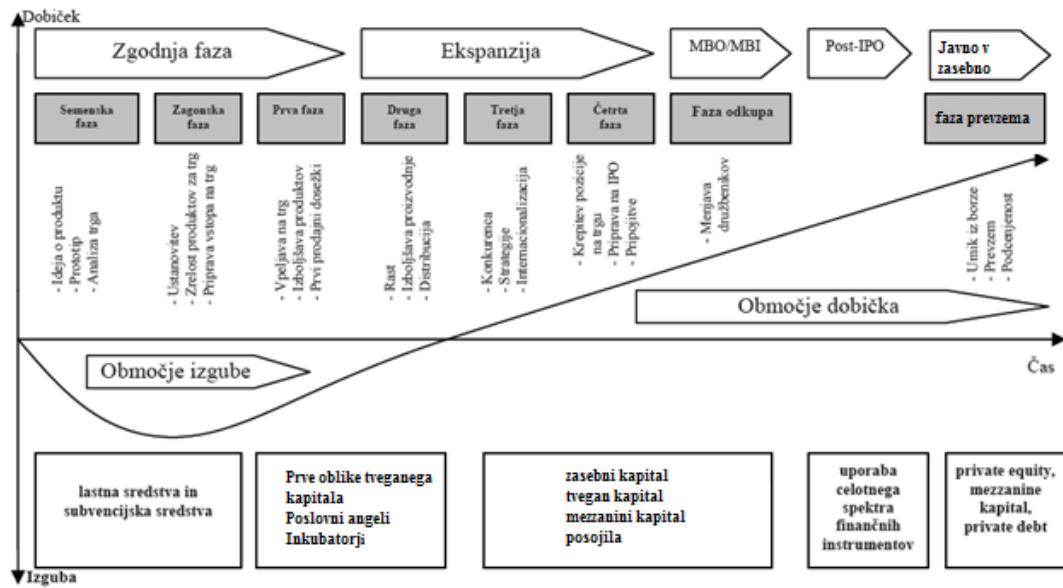
2.3 Tipi financiranja glede na življenjski cikel

Delitev financiranja MSP glede na življenjski cikel je pomembna predvsem v fazi rasti podjetja, ko podjetje potrebuje dodatne vire financiranja. Govorimo tudi o t.i. finančnem življenjskem ciklu podjetja, ki ga razdelimo na sedem stopenj, imenovanih tudi naložbene stopnje. Te stopnje se vsaj delno skladajo z življenjskim ciklom podjetja, saj kažejo kakšen kapital potrebuje podjetje v posamezni fazi življenjskega cikla (Tajnikar, 2000, str. 186).

Podjetnik se pri svojem delovanju odloča med različnimi viri financiranja. Le-ti so odvisni od stopnje življenjskega cikla v kateri je podjetje, saj so finančne potrebe in viri financiranja v začetnih fazah ustanavljanja drugačni, kot v fazah rasti. Jasno je, da bolj ko podjetje raste, večji so tudi dobički in bolj je podjetje zanimivo za vlagatelje in vlagatelje tveganega kapitala (Golmajer, 2006, str. 11).

Enega večjih problemov pa predstavlja prav financiranje začetnih stopen razvoja. Kljub dejstvu da EU pospešeno poudarja in razvija alternativne vire financiranja, so mnoga MSP še vedno odvisna od bančnih posojil (Cassar, 2004, str. 262–264). Največje potrebe po finančnih sredstvih imajo podjetja na začetku in pa v fazi rasti. Ker so ta mlada podjetja v veliki meri izpostavljena tveganju neuspeha, so banke do teh podjetij zelo nezaupljive in jim niso pripravljena posojati (Cassar, 2004, str. 269). Tukaj bi lahko država ob ugodni podjetniški klimi ter ugodnih davčni in državnih spodbudah pripomogla k večjemu interesu tveganega kapitala pri investicijah v semenski in začetni kapital. Prav v teh začetnih faza, največje število dobrih podjetniških idej propade, saj nimajo finančnih zmožnosti za razvoj.

Slika 4: Financiranje skozi življenjski cikel podjetja



Vir: European Commission, 2007, str. 8.

Bovaird (1990, str. 29) in Tajnikar (2000, str. 185) definirata sedem stopenj financiranja glede na življenjski cikel podjetja. Za posamezno fazo so pomembne različne vrste financiranja, ki jih ločimo glede na doseženi razvoj podjetja v katerega se investira kapital, glede na zrelost podjetja in dolžino časa do realizacije investicij.

Faze investiranja so (Bovaird, 1990, str. 29) in Tajnikar (2000, str. 185):

- semenski kapital,
- zagonski kapital,
- financirane zgodnje faze (zgodnji kapital),
- financiranje druge runde,
- razširitveni kapital,
- zunanji in notranji odkup podjetja in
- vmesne finance.

Omenjene investicijske stopnje se v grobem razdelijo v tri faze, ki se skladajo s potrebami podjetja, ki nastajajo v posamezni življenjski dobi (Tajnikar, 1994, str. 24):

- zgodnje financiranje,
- financiranje razvoja oziroma faza ekspanzije in
- financiranje poznih faz in prevzemi in odkupi podjetja.

Zgodnja faza razvoja podjetja je povezana z nastankom podjetniške ideje, njenem zgodnjem financiranju in posledično tudi z vstopom podjetja na trg (Tajnikar, 2000, str. 189–192). Tukaj je

govora predvsem o t.i. semenskem in zagonskem, delno pa tudi o zgodnjem kapitalu (Bovaird, 1990, str. 31–40). V fazi ekspanzije se podjetje zanaša delno na zgodnji kapital, predvsem pa na »financiranje druge runde« ter razširitveni kapital (Bovaird, 1990, str. 40–46). Pri financiranju poznih faz sta pomembni šesta in sedma stopnja financiranja življenjskega cikla podjetja, ki sta kapital za zunanji in notranji odkup podjetja ter vmesni kapital (Bovaird, 1990, str. 57–60).

2.1.1 Semenski kapital

Prva investicijska stopnja je opredeljena po semenskem kapitalu. Ta je povezan z nastankom, razvojem in preučevanjem smiselnosti podjetniškega projekta (Tajnikar, 2000, str.189). Večino financ se v tej stopnji potrebuje za pripravo vzorcev in njihovo izpopolnjevanje ter za študije o smiselnosti projekta. Investicij v semenski kapital je malo in so nadvse tvegane. Večina vlagateljev v to fazo mora pričakovati, da se jim investicija nikoli ne bo povrnila. Investitorji kompenzirajo to visoko tveganje z visoko zahtevano stopnjo donosa (Bovaird, 1990, str. 36). Semenski kapital je v večini primerov denar samega podjetnika, njegovih prijateljev in pogosto države v obliki različnih subvencij in nepovratnih sredstev.

Dolžniški kapital je v tej fazi praktično nedostopen za večino podjetij, saj podjetje v tej fazi še ne ustvarja nobenih proizvodov in tako za banke predstavlja veliko kreditno tveganje. Tudi investicij lastniškega kapital, s kakšno izjemo tveganega kapitala, se ne pojavljajo. V kolikor pa pride do investicije, je to v visokotehnoška podjetja, saj lahko že majhen vložek v ta podjetja prinese velike dobičke. Običajni časovni horizont za realizacijo investicije v semenski kapital je od 7 do 10 let (Žugelj, 2001a, str. 37).

2.1.2 Zagonski kapital

Bovaird (1990, str. 38) definira zagonski kapital kot kapital, ki se uporablja za oblikovanje podjetja, vzpostavitev managementa ter dokončanje poslovnega načrta skupaj z prototipom proizvoda oz. storitve. Tako kot semenski kapital, je tudi zagonski kapital v največji meri namenjen izpopolnitvi produkta. Vendar pa proizvod v tej fazi še ni namenjen prodaji, zato so investicije v zagonski kapital izpostavljene velikemu tveganju. Dolžniški kapital je še vedno težko dostopen zaradi nezmožnosti zagotavljanja ustreznih garancij, podobna situacija pa je tudi z lastniškim kapitalom, saj so investicije v to fazo še zelo tvegane in redke. Največ zagonskega kapitala še vedno prihaja iz zasebnih virov, pomembno vlogo pa ima tudi država s subvencijami in nepovratnimi sredstvi (Tajnikar, 2000, str. 190).

Pomembno vlogo pa imajo redki investitorji s svojo podporo in nasveti. Visoko tveganje pa prinaša tudi visoke donose, če se podjetje uspešno razvije. Običajno se sredstva povrnejo v roku 8-ih let (Žugelj, 2001a, str. 38).

Pomembne organizacije v začetni stopnji razvoja so tudi razni univerzitetni, tehnološki in ostali inkubatorji, ki s širjenjem znanja, tehnične in pravne pomoči odlično pripomorejo k možnostim za uspeh in razvoj podjetja. Inkubatorji so tudi središča, kjer se mladi podjetniki srečujejo,

izmenjuje poslovne izkušnje, pridobivajo nova znanja in pletejo poslovne mreže, ki so zelo pomembne v nadaljnjem razvoju podjetja.

2.1.3 Financiranje zgodnje faze

Za financiranje zgodnje faze so že značilni majhni prihodki, vendar pa je denarni tok podjetja še vedno negativen. Podjetje ima tudi že sestavljen management, vendar je ta še brez izkušenj pri vodenju podjetja (Bovaird 1990, str. 40). S tem kapitalom podjetje nakupi ustrezno opremo, surovine ter zaposli potrebne delavce, ki jih potrebuje za redno poslovanje. V tej fazi podjetnik že prestopi črto, pri kateri se mu ne izplača vračati nazaj v preteklost, saj je že investiral preveč, da bi preprosto odnehal s to poslovno idejo (Tajnikar, 2000, str. 190).

Kljub temu da je tveganje za potenciale investitorje v tej fazi znatno manjše kot pri prejšnjih dveh fazah, pa pomanjkanje pozitivnih denarnih tokov še vedno predstavlja relativno veliko tveganje pri dolžniških in lastniških investicijah. Dolžniški kapital je tukaj že na voljo, vendar le v omejenem obsegu in še to ob velikih garancijah, ki ga posojilodajalci zahtevajo za premostitev tveganja. Lastniški kapitala je tukaj že nekoliko bolj prisoten, vendar ga je še vedno zelo malo. Običajno se investicija povrne v roku 4-ih do 5-ih let (Žugelj, 2001a, str. 38).

2.1.4 Financiranje druge runde

S financiranjem druge runde, ki je četrta faza pri financiranju podjetja, le-to dozori in postane sposobno normalno tržno poslovati in tudi ustrezno rasti (Tajnikar, 2000, str. 193). Bovaird (1990, str. 43) ga opredeli kot fazo, kjer imam podjetje že razvit produkt na trgu in zaokroženo vodstveno skupino, vendar pa podjetje še ne dosega tistega obsega proizvodnje kot bi ga lahko.

V veliki meri je to prehodno obdobje, ki je rezultat financiranja v zgodnji fazi in hkrati podlaga za kasnejše financiranje rasti podjetja. V tej fazi se pojavljajo vse oblike financiranja, od tveganega kapitala do raznih oblik mezzanine kapitala. Investicije tveganega kapitala so lahko že tudi velike, ena od večjih ovir v tej fazi pa je, da so potrebe po dodatnem financiranju v tej fazi že velike in lahko kaj kmalu postanejo vreča brez dna, v koliko podjetje ni pravilno vodeno in nadzorovano (Marolt, 2002, str. 19).

Velik pomen pridobi tudi dolžniški kapital, predvsem zaradi večje transparentnosti poslovanja in rezultatov. Pomembni pri financiranju postanejo tudi dobavitelji in kupci, medtem ko v tej fazi zasebni kapital podjetnika začne izgubljati pomen. Običajni časovni horizont vračila investicije je od 3-eh do 5-ih let (Žugelj, 2001a, str. 40).

2.1.5 Razširitveni kapital

Peta stopnja v finančnem življenjskem ciklu podjetja je financiranje s t.i. razširitvenim kapitalom. Podjetje, ki je uspešno, v tej fazi še vedno strmo raste in ustvarja velike dobičke, vendar se že približuje prelomni točki pri rasti podjetja (Bovaird, 1990, str. 46). Tajnikar (2000,

str. 194) opredeljuje razširitveni kapital kot kapital, ki ga podjetje potrebuje za normalno življenje in rast. Vendar pa v tej fazi pride do pomembne točke, ko se podjetnik mora odločiti ali bo še rasel ali bo ostal na obstoječem nivoju. V tej prelomni točki podjetje potrebuje dodatni kapital za razvoj novih in izboljšavo obstoječih izdelkov, razširitev na druge trge, naložbe v dodatni obratni kapital, za zaposlitev nove specializirane delovne sile in reorganizacijo podjetja.

Tudi v tej fazi v podjetje vstopajo vse oblike financiranja, prevladuje pa tvegani kapital, ravno zaradi velikih donosov, ki ga ta podjetja ustvarjajo. Eden od glavnih ciljev tveganega kapitala je ustvarjati velike kapitalske dobičke, ki so največji ravno v tej stopnji razvoja podjetja (Žugelj, 2001a, str. 41).

Vendar pa vsa podjetja ne poslujejo uspešno. Tako se razširitveni kapital lahko uporabi tudi kot kapital za reševanje podjetja. Ločimo ga med dve obliki, in sicer kapital za preobrat in nadomestni kapital.

Kapital za preobrat nastopi predvsem v primerih, ko je podjetje še mogoče rešiti. Namenjen je dokapitalizaciji za potrebe prestrukturiranja podjetja, ki so že v zatonu. Lahko je to tudi dolžniški kapital, s katerim nadomestijo tekoče poslovanje v razmerah, ko podjetje ne ustvarja ustreznih prilivov (Tajnikar, 2000, str. 194).

Nadomestni kapital podjetje potrebuje za nakup deležev drugih investorjev v podjetju, s katerim investitor pridobi tudi ustrezni kontrolni delež v podjetju, s čimer se poveča finančna trdnost in neodvisnost. Tako ima tudi večjo moč pri reševanju podjetja (Tajnikar, 2000, str. 194).

2.1.6 Zunanji in notranji odkup podjetja

Ena najbolj kritičnih faz pri razvoju podjetja je povezana ravno z odkupom podjetja. Podjetje je tekom razvoja postalo kadrovske, organizacijske in proizvodno dovršeno in tako zanimivo za prodajo. Vrednost podjetja se ne oblikuje le na podlagi trenutne vrednosti, temveč predvsem glede na pričakovane donose v prihodnosti, tako da cena nemalokrat preseže vrednost premoženja ob prodaji podjetja. Pojavljata se dva tipa prodaje, ki ju delimo na zunanji in notranji odkup podjetja (Bovaird, 1990, str. 57).

Tipičen primer notranjega odkupa je, ko podjetje odkupi poslovodstvo, ki tako postane lastnik podjetja (Tajnikar, 2000, str. 197). Te vrste odkupov so povezane z velikimi potrebami po sredstvih, tako da se pri velikih odkupih poslovodstvo ali obstoječi lastniki težko odločijo za popoln odkup. V veliko primerih notranji odkup podjetja preprosto izvede investitor tveganega kapitala, saj ob predpostavki nadaljnega uspešnega razvoja podjetja ob končni prodaji povrne svojo investicijo in obenem pridobi pomemben delež kapitalskega dobička (Žugelj, 2001a, str. 42–43).

Z razvojem in uspešnim poslovanjem pa je podjetje zanimivo tudi za zunanje posameznike in investitorje. Zunanji odkup podjetja je poskus vstopa zunanjega managementa v podjetje z

odkupom lastniških deležev obstoječih lastnikov. V veliko primerih do prodaje pride zaradi realizacije kapitalskih dobičkov. To je tudi eden od načinov kako se tvegani kapital umakne iz podjetja in v primeru uspešnosti le-tega realizira kapitalski dobiček (Žugelj, 2001a, str. 42–43).

2.1.7 Vmesne finance

Zadnja sedma stopnja pri financiranju glede na življenjski cikel, pa so t.i. vmesne finance. V tuji literaturi in tudi pri nas jo pogosto imenujejo kar mezzanini finance in kapital (Žugelj, 2001a, str. 44). Mezzanine kapital je skupni pojem za vrsto hibridnih finančnih instrumentov, med katerimi ima vsak svoje edinstvene značilnosti. Čeprav je mezzanine kapital v bilanci jasno dodeljen ali lastniškemu ali dolžniškemu kapitalu, vedno vsebuje tudi lastnosti drugega. Ker je mezzanine kapital zelo fleksibilen, je zelo primere za financiranje v času, ko se podjetje pripravlja na prodajo. V tem obdobju stari lastniki in upravljavci nimajo več velikega interesa, da bi vlagali dodatni kapital, novi lastniki pa še niso vstopili v podjetje. Zato morajo finance za poslovanje podjetja pridobiti v podjetju sami (Stele, 2008, str. 11).

Vmesne finance le dopolnjujejo že obstoječe financiranje podjetja, ki omogoča, da stara upravljaljska ekipa upravlja podjetje, dokler ne pride v podjetje nov lastnik. Tako bi lahko rekli, da predstavljajo vmesne finance nekakšen most med obstoječim vodstvom in novim vodstvom po prodaji podjetja. Največkrat tako vmesno financiranje omogoča bančno posojilo (Žugelj, 2001a, str. 44).

3 TVEGAN KAPITAL KOT ALTERNATIVNI VIR FINANCIRANJA MSP

Tvegani kapital je lastniški kapital, ki ga skladi tveganega kapitala ali neformalni viri – posamezniki ali poslovni angeli vlagajo v inovativna mlada ali na novoustanovljena podjetja. Omogoča uresničitev poslovne ideje in/ali hitro rast podjetja. Pri tveganem kapitalu že sama beseda pove, da gre za tvegano dejanje, če se kdo odloči, da vloži kapital v taka podjetja, saj ni donos nikjer zagotovljen (tudi nanj ne moremo sklepati na podlagi preteklih podatkov, saj gre v večini primerov za mlada ali novo nastala podjetja). Pri tveganem kapitalu gre za vložek v tvegane naložbe pri katerih pa je pričakovani donos visok (Golmajer, 2006, str. 24).

Tvegani kapital, kot že ime pove, spremlja veliko tveganje, posledično pa ga spremljajo tudi visoki zahtevani donosi (zahtevani donosi so od 30 do 50 odstotkov na letni ravni). Najpogostejši viri tveganega kapitala so poslovni angeli in skladi tveganega kapitala. Z njim se najpogosteje financirajo mlada, hitro rastoča podjetja, ki imajo neko inovativno idejo. Investitorji iščejo predvsem podjetja z rastočimi trženjskimi priložnostmi in nekimi dolgoročnimi konkurenčnimi prednostmi, ki so zagotovljene s pomočjo inovativne tehnologije, poleg tega pa imajo tudi ambiciozno in sposobno vodstveno ekipo (Tajnikar, 2000, str. 214).

Tvegani kapital je ena od ključnih oblik financiranja hitro rastočih podjetij, za katera so zaradi večjega poslovnega tveganja, omejenega denarnega toka in nezmožnosti zagotovitve zavarovanja kreditnega tveganja značilne težave pri pridobivanju bančnih posojil. Je tudi

izrednega pomena za konkurenčna gospodarstva, ker omogoča investiranje v neopredmetena sredstva, še posebej v raziskave in razvoj, ne mora se pa uporabiti za zavarovanje kreditov, ki pa ga potrebujejo podjetja pri najemu bančnih kreditov.

Tvegani kapital v Sloveniji bi lahko opredelili, da predstavlja kapitalske (lastniške) vložke v mikro, mala in srednje velika podjetja s strani zunanjih investorjev kot pravnih oseb (skladov ali družb tveganega kapitala), ki niso neposredno ustanovitelji podjetja, vendar so kljub temu pripravljeni investirati lastni kapital v zelo tvegane začetne in razširitvene faze razvoja podjetja (semenska, zagonska in razširitvena faza) (Pfeifer, 2008, str. 5).

Vložek tveganega kapitala ni dolžniški vir (kredit), ki bi ga podjetje moralo vrniti, temveč predstavlja osnovni ali dodatni lastniški vir, ki ob propadu podjetja služi za poplačilo dolga podjetja in ga investitor ne more zahtevati nazaj. S tem investitor prevzema riziko investiranja, za ta riziko pa zahteva visok donos na vložek. Ko podjetje doseže ustrezno velikost in ceno na trgu, investitor obvezno izstopi iz podjetja (običajno to naredi v treh do šestih letih) in proda svoj lastniški delež obstoječim lastnikom ali zunanjim investorjem. Tvegani kapital je predvsem potreben podjetjem v začetnih fazah razvoja, ki hitro rastejo, se širijo in imajo zagotovljen obsežen tudi tuji trg (Pfeifer, 2008, str. 5).

Tvegan kapital je za MSP zelo pomemben vir financiranja. Podjetje, ki prejme tvegan kapital, pa ne prejme samo finančnih sredstev, temveč tudi pomoč pri upravljanju podjetja, svetovanje pri realizaciji projektov, veliko bazo poznanstev in kontaktov, tako da družba tveganega kapitala predstavlja vir znanja tako z ekonomskega kot tudi pravnega vidika.

3.1 Pravna ureditev tveganega kapitala v Sloveniji

Slovenija je dokaj pozno sprejela zakon, ki ureja področje delovanja družb tveganega kapitala. Do leta 2007, ko je bil sprejet Zakon o družbah tveganega kapitala (v nadaljevanju ZDTK), je to področje urejal Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1). Zaradi enakosti družb tveganega kapitala in ostalih gospodarskih družb je bil trg tveganega kapitala pri nas dobesedno nerazvit. Pojavljala so se določena lastniška vlaganja in tudi podjetja tveganega kapitala, ki so izvajale investicije tveganega kapitala, vendar je bil ta segment gospodarstva zelo nerazvit in tudi neizkoriščen.

Ob ustanovitvi Slovenskega podjetniškega sklada in njegove hčerinske družbe Prvi kapital d.o.o. je bila primarna naloga tega podjetja, da pripomore in izpelje postopke k ureditvi enotne zakonodaje za družbe tveganega kapitala (Prvi kapital, 2010).

Leta 2007 je državni zbor v skladu s smernicami Evropske komisije sprejel ZDTK in tako uredil zakonodajo in pravni okvir za delovanje družb tveganega kapitala. Leta 2009 so sprejeli še dopolnilo k ZDTK.

Zakon določa, da morajo biti vse družbe tveganega kapitala organizirane kot gospodarske družbe po ZGD-1. Upravljanje, vodenje in zastopanje družbe tveganega kapital mora biti ločeno od matičnega podjetja in tako mora vse posle opravljati druga gospodarska družba (zakoniti zastopnik). Aktivnosti družb tveganega kapitala so zakonsko omejene, saj lahko investirajo sredstva le v začetne razvojne faze MSP. Kot začetne razvojne faze so določene investicije v semenski, zagonski in razširitveni kapital. Sama investicija mora biti časovno omejena na maksimalno trajanje do 12 let. Znesek investicije v določeno podjetje je omejen in ne sme presegati 1,5 mio EUR, pri čemer si družba tveganega kapital ne sme lastiti več kot 75 odstotkov podjetja v katerega vlaga, poleg tega pa vložek ne sme presegati 25 odstotkov bilančne vsote družbe tveganega kapitala. Kapitalski vložek je omejen tudi navzdol in sicer na minimalno 50 tisoč EUR. Investitorji DTK odgovarjajo za obveznosti družbe le s premoženjem, ki so ga vložili v družbo (Uradni list RS št. 92/2007).

Tvegani kapital po ZDTK predstavlja samo aktivnosti specializiranih finančnih inštitucij, katerih vloga je profesionalno upravljanje z lastniškimi naložbami. Kot lastniške naložbe se upoštevajo naložbe v lastniške deleže v gospodarskih družbah, mezzanin naložbe, dolgoročna in kratkoročna posojila ter poročstva, vendar le v podjetja, kjer je družba tveganega kapitala lastniško prisotna. Družba tveganega kapitala pa ne sme trgovati z lastniškimi deleži podjetij, s katerimi se ali se je trgovalo na organiziranem trgu vrednostnih papirjev (Uradni list RS št. 92/2007).

S sprejetjem ZDTK pa so se uredila tudi davčna razmerja med investitorji in DTK. V skladu z Zakonom o davku od dohodkov pravnih oseb (Uradni list RS št. 49/2004) in Zakonom o dohodnini (Uradni list RS št. 116/2006) je davčno nespodbuden sistem v preteklosti tako nadomestil bolj investicijsko spodbuden sistem z olajšavami pri investicijah tveganega kapitala. Tako so pravne osebe, ki investirajo v družbo tveganega kapitala, upravičene plačila davka od prejetih dividend ter kapitalskih dobičkov iz odsvojenih naložb tveganega kapitala. Vendar pa zakon določa, da se morebitne izgube ne priznavajo v zmanjšanje davčne osnove kapitalskih dobičkov. Tudi fizične osebe, ki investirajo v družbo tveganega kapitala, so upravičene plačila davka od kapitalskih dobičkov ob odsvojitvi deleža. Zakonodaja pa določa, da morajo fizične osebe plačati 20 odstotkov dohodnine od prejetih dividend družbe (Uradni list RS št. 92/2007).

3.2 Razmere tveganega kapitala v Sloveniji

Tvegan kapital je v zadnjih letih tako v ZDA kot v Evropi doživel pravi razcvet, kar pa, žal, ne moremo trditi za Slovenijo. V Sloveniji je področje tveganega kapitala zelo slabo razvito. Nekoliko je področje delovanja uredil šele ZDTK. Zaradi do tedaj neurejenega področja delovanja se družbe in investicije tveganega kapitala v preteklosti v Sloveniji niso pogosto pojavljale. Določena podjetja so ustanavljala podružnice in hčerinske družbe, ki so opravljale lastniške naložbe s tveganim kapitalom, vendar pa je bilo teh naložb malo in še te večinoma v poznejše faze v razvoju.

Ker je trg za potencialne investitorje tveganega kapitala nezanimiv zaradi nespodbudnih davčnih in investicijskih olajšav, je dejansko v zelo redkih primerih prišlo do investicije v mlado podjetje v obliki tveganega kapitala. Delež investicij tveganega kapitala v Sloveniji je, glede na mednarodne primerjave, zanemarljivo majhen. Po podatkih raziskave GEM Global 2009 je delež investicij tveganega kapitala v Sloveniji dosegal komaj 0,010 odstotki BDP v letu 2008 in se je glede na leto 2002 dvignil za samo 0,001 odstotno točko. Primerjava z ostalimi evropskimi državami nas postavlja na zadnje mesto med vsemi članicami Evropske unije, kjer največji delež investicij tveganega kapitala dosega Švedska z 0,15 odstotki BDP. V letu 2008 sta bili, glede na evidenco EVCA, opravljeni vsega skupaj dve investiciji tveganega kapitala v skupni vrednosti 4 mio EUR. Od tega je bila ena investicija v zagonski kapital, medtem ko je bila druga investicija namenjena v poznejše faze razvoja podjetja (EVCA, 2008, str. 9).

Raziskava GEM je pokazala, da so v Sloveniji kulturne in družbene norme še vedno precej nenaklonjene podjetništvu, saj je slednje v družbi precej negativno sprejeto, prav tako pa družba ne sprejema neuspeha. Kot že omenjeno, je Slovenija še vedno precej zaprta za tuji kapital in zato postaja tudi nezanimiva za tuje vlagatelje (Rebernik, 2006, str. 51–52).

V Sloveniji je bilo skladu z ZDTK, dne 1.4.2010, pri Ministrstvu za gospodarstvo registriranih osem družb tveganega kapitala (Register družb tveganega kapitala, b.l.). Vse te družbe so bile ustanovljene po sprejetju ZDTK, kar dokazuje, da je zakon prinesel določene pozitivne spremembe na trg tveganega kapitala. Družbe so:

- Sklad poslovnih angelov, družba tveganega kapitala, d.o.o.,
- Prvi sklad, družba tveganega kapitala, d.o.o.,
- Investicijski sklad kreativne industrije, družba tveganega kapitala, d.o.o.,
- TN, družba tveganega kapitala, d.o.o.,
- Skladovnica kreativne industrije, družba tveganega kapitala, d.o.o.,
- Sklad tveganega kapitala Taxgroup, družba tveganega kapitala, d.o.o.,
- DTK Murka, družba tveganega kapitala, d.o.o. in
- META Ingenium, družba tveganega kapitala, d.o.o..

Poleg omenjenih družb pa v Sloveniji deluje tudi nekaj skladov tveganega kapitala, ki imajo izpostave v drugih davčno ugodnejših državah. Med njimi velja omeniti Horizonte Slove Enterprise Fund in njen pod-sklad Alpe-Adria Venture fund, Sklad tveganega kapitala NLB ter Potezin sklad tveganega kapitala Poteza Inovation and Growth fund. Vsi ti skladi aktivno sodelujejo pri vlaganjih v podjetja, vendar, kot omenjeno, so števila in zneski teh vlaganj majhni, predvsem zaradi neugodnega davčnega okolja in slabih izstopnih možnosti.

Sklad Horizonte Enterprise Fund je v petnajstih letih delovanja v Sloveniji vložil v le 18 projektov. V povprečju to predstavlja eno naložbo na leto vendar ga to postavlja na mesto največjega investitorja tveganega kapitala v Sloveniji, kar še dodatno prikazuje nerazvitost tveganega kapitala v Sloveniji. Sklad v povprečju investira v 3 odstotke podjetij, s katerimi se

pogovarja o možnih investicijah, tako da je tudi povpraševanje po teh storitvah dokaj malo (Kavčič, 2009).

Še vedno pa se na podjetja s tveganim kapitalom obrača veliko podjetij, ki so zelo zadolžena in iščejo denar za rešitev iz krize in si investicije tveganega kapitala predstavljajo kot nepovratna sredstva pri pomoči iz težav (Kavčič, 2010). To tudi dokazuje, da podjetniki v Sloveniji še niso dovolj podučeni o lastnostih in možnostih investicij tveganega kapitala in si njegove investicije predstavljajo v čisto napačni luči.

Zakonske spremembe pri ZDTK in davčne spremembe obdavčitve družb tveganega kapitala so prinesle svež veter na področje tveganega kapitala v Sloveniji. Vendar pa same spremembe zakonodaje s področja davkov in ustanavljanju družb tveganega kapitala ne zadostujejo za drastične spremembe. Slovenija je še vedno zelo drag trg delovne sile, predvsem na račun visoke obdavčitve dela. Tudi zaposlovanje je zelo rigidno in ni prilagojeno hitrim spremembam. Slovenija potrebuje še veliko sprememb, če si želi približati ostalim EU državam in Javni razpis za kapitalske naložbe RS v zasebne družbe tveganega kapitala je že ena od pravih smeri.

3.3 Javni razpis za kapitalske naložbe RS v zasebne družbe tveganega kapitala

Država je projekt državnih spodbud za tvegane naložbe začela uresničevati že pred tremi leti, a sredstva do gospodarstva vse do danes še niso prišla. Po večletnem pisanju programov, razpravljanju z evropsko komisijo, spreminjanju konceptov je ministrstvo za gospodarstvo lani opustilo idejo o neposrednem financiranju malih in srednje velikih podjetij ter se odločilo spodbuditi nastanek zasebnih družb tveganega kapitala (Svenšek, 2010).

Tako je vlada RS skupaj s Slovenskim podjetniškim skladom pripravila razpis za spodbujanje razvoja trga tveganega kapitala v Sloveniji. Namen javnega razpisa je razvoj obstoječega trga tveganega kapitala v Sloveniji ter pospeševanje lastniških naložb v MSP v obliki naložb tveganega kapitala in mezzanin kapitala. Republika Slovenija želi na ta način preko SPS povečati število zasebnih družb tveganega kapitala in pospešiti razvoj MSP s potencialom hitre rasti ter multiplicirati učinek vlaganj javnih sredstev (Slovenski podjetniški sklad, 2010a).

V sklopu razpisa je RS s pomočjo Evropskega sklada za regionalni razvoj (v nadaljevanju ESRR⁵) zagotovila skoraj 34 mio EUR sredstev za pomoč razvoju družb tveganega kapitala. ESRR je v sklad prispeval 85 odstotkov sredstev, preostalih 15 odstotkov pa je zagotovila RS iz državnega proračuna. Sredstva v razpisu so namenjena sovlaganju pri ustanavljanju družb tveganega kapitala, ki so ustanovljena v skladu z ZDTK, kot tudi dodatnemu financiranju že obstoječim družbam. Razpis predvideva minimalni vložek države v znesku 1 mio EUR ob pogoju, da je lastniški delež države v podjetju le 49 odstotkov. S tem želi država spodbuditi

⁵ Evropski sklad za regionalni razvoj je namenjen krepitvi ekonomske in socialne kohezije ter pomoči pri odpravljanju največjih razvojnih neravnovesij v regijah Skupnosti (Evropski sklad za regionalni razvoj, b.l.).

družbe tveganega kapitala k aktivnemu zbiranju sredstev, saj v primeru, da sklad ne premore 1 mio EUR osnovnih sredstev, le ta ne more sodelovati na razpisu za dodatna sredstva.

Družbe morajo biti ustanovljene s skladu z ZDTK. Pogoj za sodelovanje na razpisu je, da družba vlaga sredstva le v začetne razvojne faze podjetja, ki so semenski, začetni in razširitveni kapital. Investicije v poznejše faze v razvoju podjetja niso dovoljene, kot tudi ni dovoljeno investirati v podjetja, ki kotirajo na borzi. Omejitev je tudi pri investiranju v tuje družbe, saj mora biti vsaj 70 odstotkov sredstev družbe tveganega kapitala investirano v slovenska podjetja, le preostanek pa lahko investirajo v tuje družbe.

3.4 Problematika družb tveganega kapitala v Sloveniji

O tveganem kapitalu se je v Sloveniji govorilo že kar nekaj časa, vendar je število in vrednost naložb ostajalo nizko. Največkrat se je kot pglavitni razlog pojavljala davčna zakonodaja. Problematično je namreč bilo to, da se naložbe tveganega kapitala v Sloveniji niso obravnavale enako kot naložbe v vrednostne papirje in vzajemne sklade, na katere se davek na dobiček po pretečenih treh letih sploh ni plačal. V Sloveniji so bili namreč skladi tveganega kapitala za vsako posamezno prodajo deleža dolžni plačati 25-odstotni davek na dobiček (Kaučič, 2006).

Ta problem je rešil šele ZDTK, ki predvideva, da fizične in pravne osebe, ki vložijo minimalno 50.000 EUR v denarju v podjetje, ki ima status družbe tveganega kapitala, po prodaji svojega deleža ne plačajo davka. Tako se je tudi malo sprostil trg tveganega kapitala, saj so postale družbe bolj zanimive za investicije in pridobivanje sredstev.

Slovenija pa ima pomanjkljivosti tudi na nekaterih drugih področjih, ki posledično vplivajo na uspešnost mladih in inovativnih visokotehnoloških podjetij. Davki na nepremičnine, namenjene poslovni dejavnosti so na primer nekajkrat večji od davkov na nepremičnine za stanovanjske namene. Poleg tega ima Slovenija zelo malo t.i. industrijskih con, katere naj bi podjetjem zagotavljale vso potrebno infrastrukturo, s tem pa tudi prinašale mnoge sinergije (Drnovšek & Cirman, 2006).

Raziskava združenja EVCA⁶, ki vsaki dve leti objavi raziskavo o davčnem in pravnem okolju v izbranih državah, v sklopu katerih je tudi Slovenija, je predstavila pglavitni problem s katerimi se srečujejo trgi tveganega kapitala. Raziskava, tako kot mnogo drugih mednarodnih in domačih raziskav, uvršča Slovenijo med države z manj razvitim trgom tveganega kapitala. Slovenija se s koeficientom 2,3, pri čemer 3 pomeni najslabše in 1 najboljše, uvršča na sam konec razpredelnice in močno zaostaja za evropskim povprečjem, ki je na 1,85.

⁶ EVCA je okrajšava za European Venture Capital Association, ki je bilo ustanovljeno leta 1983 v Bruslju. EVCA predstavlja, promovira in ščiti dolgoročne interese industrije tveganega kapitala v Evropi ter ustvarja primernejše okolje za razvoj podjetništva in investicij (EVCA, 2007).

Kot poglobitni razlog za nerazvitost trga v Sloveniji raziskava navaja (EVCA, 2008):

- nespodbudno davčno okolje,
- omejitve pri financiranju,
- rigidni trg delovne sile,
- malo spodbud za investicije tveganega kapitala in
- slabe izstopne možnosti.

Problem pri financiranju združenje vidi predvsem pri omejitvah za investiranje kapitala pri investicijah pokojninskih skladov in zavarovalnic, pri čemer bi sprememba zakonodaje lahko povečala delež vlaganj v sklade tveganega kapitala in tako posledično povečala investicije tveganega kapitala.

Slovenska zakonodaja tudi ne priznava olajšav za nagrajevanje z delnicami in tako ne omogoča, da bi mlada podjetja prihranila kapital na račun nagrajevanja. Kapital bi lahko mlada podjetja investirala v izboljšave in v razvoj, po drugi strani pa bi še vedno nagradila dobre delavce z rastjo vrednosti delnice in dividendami.

Pomembne zakonske omejitve pri investicijah pa sta tudi predpostavki, da mora biti sklad tveganega kapitala registriran v Sloveniji, v skladu s slovenskimi zakoni in dejstvo, da vsakršne izgube pri vložkih tveganega kapitala ne predstavljajo osnove za zmanjšano davčno osnovo. (Uradni list RS št. 92/2007). Tako že tako tveganim naložbam še dodatno otežijo investicije, po drugi strani pa jih prisilijo v birokratske postopke z odpiranjem tveganih skladov v Sloveniji.

Tudi z davčnega vidika je Slovenija neprijazna investitorjem tveganega kapitala. Davčna zakonodaja je problematična na področju obdavčevanja plač, saj so podjetja dolžna plačevati izjemno visoke stroške prispevkov in davkov na plače. To zvišuje stroške poslovanja, obenem pa tudi zmanjšuje konkurenčnost podjetja (Drnovšek & Cirman, 2006).

Velik problem skladom tveganega kapitala predstavlja tudi izhod iz podjetja. Sklad ima več možnosti izstopa iz podjetja. Med največkrat omenjenimi se v tujini omenja javna prodaja z izdajo delnic. V Sloveniji to predstavlja velik problem, in sicer zaradi nerazvitosti in majhnosti finančnega trga. Tako so skladi omejeni le na možnosti pripojitve oz. združitve ter notranji in zunanji odkup s strani vodilnih v podjetju (Žugelj et al., 2001b, str. 141–144).

Tudi lastniška prisotnost države v slovenskih podjetjih je odločilno vplivala na razvoj tveganega kapitala, saj je bilo pridobivanje tveganega kapitala zelo oteženo zaradi pomanjkanja interesa države (Žugelj et al., 2001b, str. 141–144).

4 PODPORNE INŠTITUCIJE ZA PODJETNIŠTVO

V zadnjih desetletjih so postale ekonomske razvojne spodbude za razvoj podjetništva, ene od bistvenih sestavin razvojnih naporov držav in lokalnih skupnosti po svetu (Glas, 2000, str.

232–237). Povečevanje konkurenčnosti kateregakoli gospodarstva je odvisno od sposobnosti podjetij, da se hitro prilagajajo spremembam. Pri tem država igra dvojno vlogo, saj mora zagotoviti stabilno in konkurenčno ekonomsko okolje, med drugim pa s svojo proaktivno vlogo spodbujati podjetja k čim hitrejšemu prilagajanju strukturnim spremembam (Antončič et al., 2002, str. 40).

Izkušnje držav z visoko gospodarsko rastjo so pokazale, da je le-ta splet treh dejavnikov. Kot prvi se omenja pripravljenosti podjetij in posameznikov za tvegano vlaganje v inovativne projekte. Drugi pomemben dejavnik je pripravljenosti podjetij za hitro preoblikovanje in zmanjševanje stroškov ter povečevanje proizvodnje glede na dane gospodarske razmere. Zadnji, ključni dejavnik pa so inštitucije, ki povezujejo znanje in podjetja ter zagotavljajo različno pomoč podjetje v fazi rasti (Antončič et al., 2002, str. 41).

Raziskave kažejo, da so v začetni fazi za podjetnika najpomembnejše poslovne informacije, možnost pridobivanja lokacije za podjetje, razvoj finančnih projekcij ter pomoč pri iskanju finančnih virov. Glede na omejenost in specifične potrebe so za podjetnika ključne sledeče potrebe (Glas, 2000, str. 232–233):

- iskanje finančnih sredstev (posojil za zagon poslovanja),
- razvoj finančnih projekcij poslovanja, pomoč pri pripravi poslovnih načrtov,
- podpora pri tržnih raziskavah,
- pridobivanje trajnih lastnih sredstev,
- pomoč pri nastopanju na tujih trgih (povezano z velikostjo domačega trga, konkurenco in naravo dejavnosti) in
- iskanje primerne poslovne lokacije (podjetniški inkubatorji in podjetniške cone), ki postanejo bistvene v nadaljnjem razvoju.

Država ima pomembno vlogo oblikovati podjetništvu prijazno okolje in oblikuje različne podporne mehanizme, vendar pa je tukaj potrebno poudariti, da prijazno okolje še zdaleč ni le količina sredstev, namenjenih za razvoj in raziskave, ampak seštevek in sovpliv vseh dejavnikov, ki vplivajo na gospodarski razvoj, med njimi (Štamcar, 2005, str. 2):

- podjetniška kultura in sistem vrednot,
- zakonodaja in delovanje pravne države,
- davčni sistem in obremenitev plač,
- birokratske ovire vseh vrst,
- potrebni kadri (izobrazbena struktura in vseživljenjsko učenje, vedenje kako znanje povezovati in uporabiti, ter inovativnost),
- infrastruktura, cena zemljišč in prostorov,
- spodbude v obliki sofinanciranja raziskovalnih in razvojnih projektov,
 - možnosti financiranja (ugodna bančna posojila, bančne garancije, semenski in tvegani kapital..) in

- podpora države povezovanju javne in zasebne raziskovalne sfere ter gospodarstva.

Enotnega sistema, ki bi določal kakšna kombinacija davkov in vlaganj je najboljša, ni. Država lahko ob visokih davkih le-te kompenzira z višjimi državnimi spodbudami, oziroma ob nizkih davkih pospeši privatna vlaganja. Vendarle pa v Sloveniji vlada pravcato nasprotje napisanemu. Slovenija ima visoke davke in spodbujanju podjetništva ne namenja velike pozornosti (Štamcar, 2005, str. 2).

4.1 Nemško podporno okolje za podjetništvo

Nemška država in njihovo podporno okolje se od slovenskega močno razlikuje. V nadaljevanju je predstavljeno nemško podporno okolje in njegove prednosti.

Nemčija je ena največjih svetovnih gospodarstev, kjer MSP, oziroma v Nemčiji pogosto poimenovana »Mittelstand«, predstavljajo gonilo ekonomskega razvoja že zadnjih 50 let. Osrednji element nemške gospodarske politike je pospeševanje ustanavljanja podjetij in razvoj malega gospodarstva. Vendar pa mala podjetja ne morajo uspeti brez ekonomskih razmer, česar se zelo dobro zavedajo tudi nemški ekonomisti in država, tako da država vseskozi namenja veliko pozornosti razvoju MSP.

V Nemčiji deluje veliko ponudnikov, ki ponujajo širok spekter pomoči za MSP, vendar pa ima najpomembnejšo in največjo vlogo pri razvoju in pomoči podjetništvu KfW bančna skupina.

4.1.1 KfW Banka

KfW banka je največja razvojna banka v EU, saj po bilančni vsoti 400 milijard EUR presegajo drugo največjo razvojno bank EU, EIB. Nemška država ima v lasti 80 odstotkov banke, preostalih 20 odstotkov pa je v lasti nemških pokrajin (Kaden, 2002). Primarno je usmerjena v razvoj in pomoč nemškemu gospodarstvu, vendar veliko svojih sredstev in naporov namenja tudi pomoči preostalim EU državam, kot tudi ostalim pomoči potrebnim gospodarstvom po svetu (Structure and Mission of KfW Bankengruppe, 2010).

Ustanovljena je bila leta 1948 v sklopu Marshallovega plana za pomoč v drugi svetovni vojni porušene Nemčije. Z ugodnimi krediti je odločilno pripomogla k hitri obnovi gospodarstva Zahodne Nemčije v povojnem času. Po padcu berlinskega zidu je večino svojih sredstev namenila promociji in pomoči MSP v vzhodnem delu Nemčije. V ta segment je po padcu berlinskega zidu pripadalo kar 99 odstotkov vseh podjetij v Vzhodni Nemčiji. Leta 2003 se je banki KfW pripojila tudi Deutsche Ausgleichsbank, s čimer je KfW banka postala najpomembnejša institucija za spodbujanje in kreditiranje podjetništva v Nemčiji (Our history – 60 years of KfW bank, b.l.).

Banka je razdeljena na pet podružnic, pri čemer se vsaka osredotoča na različne segmente v gospodarstvu. Ker ima enotno vodstvo in usmeritve, deluje usklajeno pri oblikovanju pomoči in v najboljši meri pomaga k krepitvi in pomoči gospodarstvu in podjetjem, ki pomoč potrebujejo.

Podružnice KfW banke so (KfW Bankengruppe, b.l.):

- KfW Mittelstandsbank,
- KfW Privatkundenbank in KfW Kommunalbank,
- KfW IPEX-Bank,
- KfW Entwicklungsbank in
- DEG.

KfW Mittelstandsbank je namenjena pomoči MSP in je razvila veliko inovativnih finančnih produktov, ki so namenjeni pomoči v različnih življenjskih ciklih podjetja. Osnovni namen KfW Privatkundenbank in KfW Kommunalbank je zagotavljanje finančnih sredstev za širšo populacijo ljudi ter zagotavljanju finančnih sredstev za občine. Posojila so namenjena individualnim osebam za popravilo in izgradnjo stanovanjskih objektov za domačo uporabo ter študentom za zagotovitev finančnih sredstev za čas študija (KfW Bankengruppe, b.l.).

V sklopu KfW Kommunalbanke imajo občine na voljo več različnih kreditnih linij, ki so namenjene financiranju investicij v obstoječo ali novo infrastrukturo v njih. Za podjetja, ki trgujejo mednarodno je zelo pomembna KfW IPEX-Banka, katere primarna funkcija je zagotavljanje garancij in kreditov za mednarodne posle (KfW Bankengruppe, b.l.).

Vendar pa se KfW banka ne osredotoča le na nemški trg. Podružnici KfW banke KfW Entwicklungsbank in DEG sta usmerjeni v celoviti razvoj svetovnega gospodarstva in tako namenjata veliko navora in sredstev v razvoj manj razvitih držav, pokrajin in gospodarstev po svetu. Kot omenjeno, je KfW največja razvojna banka v EU in po velikosti presega tudi EU razvojno banko EIB (KfW Bankengruppe, b.l.).

4.1.2 KfW Mittelstandbank

KfW Mittelstandbank je najpomembnejša inštitucija za pomoč in spodbujanje podjetništva v Nemčiji. Preko te podružnice KfW banka izvaja vse oblike pomoči za MSP tekom celotnega življenjskega cikla podjetja. Oblike pomoči so razdeljene v tri večje sklope, ki so **posojila**, **kapitalske naložbe** in **mezzanine financiranje**. Poleg omenjenega pa oblike pomoči vsebujejo tudi svetovanje in zagotavljanje informacij za podjetnike (Duve, 2007).

KfW Mittelstandbanka preko posojil v gospodarstvo plasira največ denarja. Banka je na tem področju oblikovala veliko različnih posojil, ki so namenjena podjetjem, ki so ravno vstopila na trg, kot velikim že uveljavljenim podjetjem (Duve, 2007). Večina teh posojil komitenti prejmejo preko 600 poslovnih bank, s katerimi KfW sodeluje (Kaden, 2002). Poslovna banka na podlagi

podjetnikove prošnje za kredit zaprosi za posojilo KfW, ki nato odobri ali zavrne prošnjo banke. V kolikor je prošnja uspešno rešena, KfW zagotovi sredstva za posojilo poslovni banki.

Pomembno vlogo ima KfW banka pri spodbujanju podjetništva in zagotavljanju sredstev za začetno fazo v razvoju podjetja. Banka se na tem področju poslužuje kapitalskih naložb v obliki tveganega kapitala in direktnih spodbud MSP-jem. Za ta mlada podjetja so pri KfW oblikovali produkt »**KfW Startgeld**«. Ta produkt je namenjen izključno MSP-jem, ki niso starejši od treh let in potrebujejo kapital za dodatne investicije. Ta produkt ima vse lastnosti posojila, saj gre v osnovi za mikro posojilo, ki je omejeno na maksimalno 50 tisoč EUR in ima dobo vračila do 10 let. Od tipičnega posojila se le-ta razlikuje v tem, da za ta mikro kredit 80 odstotkov garancije prevzame banka KfW in tako podjetje lažje pride do posojila, ki ima tudi nižjo obrestno mero od ostalih kreditov (Duve, 2007).

KfW banka s programom **ERP Start Fund** zagotavlja semenski in zagonski kapital za novoustanovljena podjetja. Sredstva so, kot omenjeno, namenjena mladim, inovativnim podjetjem, ki imajo težave pri pridobivanju finančnih virov, vendar pa imajo konkurenčen proizvod ali storitev (Duve, 2007). Banka v obliki tveganega kapitala v podjetje vloži do 1,5 mio EUR. V podjetje ne vstopa sama, temveč le v partnerstvu z drugo zasebno kapitalsko družbo, ki v podjetje vloži vsaj enako sredstev kot KfW. Tako skupni novi kapital ne presega 3 mio EUR. Druga zasebna kapitalna družba je lahko družba, ki vlaga tvegan kapital oziroma upravlja s lastniškimi naložbami. Poleg tega je to lahko tudi drugo podjetje ali pa poslovni angel. Vse te družbe oziroma posamezniki pa morajo biti akreditirani s strani KfW in ustrezati njihovim predpisom. KfW se ne ukvarja z vodenjem podjetja, saj je to prepuščeno soudeleženi kapitalski družbi, ki pa mora poročati o dogodkih v tem podjetju. Tudi trajanje investicije tveganega kapitala je določeno s strani zasebne kapitalne družbe (KfW Bankengruppe, b.l.).

KfW banka pa se poslužuje tudi mezzanine investicij. Program **ERP Capital for Start-Ups** je namenjen zagotavljanju lastniškega kapitala mladim podjetjem. Tako se jim izboljša kapitalna ustreznost bilance stanja in lažje pridejo do dolžniškega kapitala. Lastnost podrejenega dolžniškega kapitala je, da je podrejen vsemu ostalemu dolžniškemu kapitalu in se zato izplača šele, ko so poplačani vsi upniki, vendar pa je izplačan pred poplačilom lastniškega kapitala (Duve, 2007). KfW banka od podjetja zato ne zahteva zavarovanja, ampak osebno zavarovanje kredita s strani podjetnika. Lastnost tega programa je tudi sedem letni moratorij. Po sedmih letih je podjetnik dolžan v dvaintridesetih četrletnih obrokih vrniti posojilo, ki pa je omejeno na maksimalno 500 tisoč EUR (KfW Bankengruppe, b.l.).

Zelo podoben produkt je tudi **ERP Innovation Program**, ki je ravno tako namenjen mladim podjetjem, vendarle morajo le-ta biti dejavna že vsaj dve leti. Sredstva v tem programu so namenjena raziskavam in razvoju in predstavitvi novih produktov na trgu. Tudi pri tem programu je na voljo podrejen dolžniški kapital, vendar v kombinaciji z normalnim dolžniškim kapitalom. Značilnosti tega programa so nizka obrestna mera, sedem-letni moratorij na podrejeni dolžniški kapital, poleg tega pa tudi dve-letni moratorij na normalno dolžniško posojilo. Podjetje

lahko v sklopu tega produkta prejme do 1 mio EUR in si tako izboljša kapitalsko ustreznost bilance (KfW Bankengruppe, b.l.). Podjetje pa v obdobju, ko vrača posojilo, kapitalsko ustreznost ohranja z zadržanimi dobički (Duve, 2007).

Banka KfW je na podlagi lastnih raziskav ugotovila, da v Nemčiji obstaja finančna vrzel pri zagotavljanju lastniškega kapitala, in sicer med 1 mio in 5 mio EUR. Zaradi tega so pri KfW banki oblikovali produkt »**Equity for the SME sector at large**«, ki je namenjen zapolnitvi te vrzeli. V sklopu tega produkta pridejo podjetja do lastniškega kapitala in si tako izboljšajo poslovanje podjetja ter lahko investirajo v nove proizvode. Tako kot pri ERP Start Fund, se tudi tukaj KfW ne vmešava v vodenje podjetja in je le to prepuščeno obstoječim lastnikom. Obenem pa podjetju to posojilo izboljša kapitalsko ustreznost bilance in mu omogoči boljši dostop do dolžniškega kapitala (KfW Bankengruppe, b.l.).

Poleg omenjene pomoči za MSP pa KfW Mittelstandbanka posebej spodbuja tudi investicije v zeleno energijo in ohranjanje okolja. S programom **Environmental Protection** banka omogoča ugodna posojila za podjetja, ki se želijo zavezati k ohranjanju in obvarovanju okolja (KfW Bankengruppe, b.l.).

Banka torej ponuja nabor inštrumentov, ki omogočajo financiranje podjetja od začetne faze pa vse do končne, sedme faze v razvoju podjetja, ki je prodaja podjetja. Podjetniki imajo tako na voljo nabor inštrumentov, ki zapolnjujejo skoraj vse vrzeli pri financiranju MSP.

4.2 Slovensko podporno okolje za podjetništvo

V Sloveniji obstaja veliko raznoraznih državnih skladov in organizacij, ki občasno usklajeno, običajno pa individualno, delujejo na področju pomoči in razvoju podjetništva. Te organizacije delujejo v sklopu raznoraznih ministrstev in tako niso centralno koordinirane in povezane med seboj. Ta razpršenost tudi vpliva na pomanjkanje podjetniških spodbud, predvsem pri prilagajanju danim situacijam. Pomanjkanje je tudi na področju novih inovativnih spodbud, ki so se v tujini izkazala za uspešna.

V Sloveniji so pomembnejše sledeče organizacije:

- Slovenski podjetniški sklad,
- Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije,
- Slovenska izvozna Banka,
- Ekološki sklad Republike Slovenije in
- Tehnološka agencija Slovenije.

4.3 Slovenski podjetniški sklad

Slovenski podjetniški sklad (v nadaljevanju SPS) je osrednja javna finančna institucija Republike Slovenije, ki je bila ustanovljena z namenom izboljšanja dostopa do finančnih sredstev za

razvojne investicije MSP v Republiki Sloveniji, vključno s finančnimi sredstvi za zagon podjetij in mikro financiranje v RS Sloveniji. Svoj sedež ima v Mariboru (Slovenski podjetniški sklad, 2009b).

SPS je izvajalska institucija Ministrstva za gospodarstvo za finančno podporo podjetniškemu sektorju v Sloveniji, ki vsako leto v obliki javnih razpisov razpisuje državne pomoči za razvojno-širitvene investicije v podjetniškem sektorju v Sloveniji, pri tem pa tesno sodeluje z ostalimi domačimi in mednarodnimi finančnimi institucijami, kot so poslovne banke, Evropski investicijski sklad in Evropsko združenje garancijskih shem (Slovenski podjetniški sklad (2010b).

Ministrstvo za gospodarstvo že od leta 2004 usmerja v podjetniški sektor preko Sklada tudi evropska strukturna sredstva za razvojne investicije v podjetniškem sektorju, še posebej iz Evropskega sklada za regionalni razvoj (Slovenski podjetniški sklad, 2010b).

4.3.1 Ustanovitev SPS

SPS je bil ustanovljen leta 2004. Na podlagi prvega in drugega odstavka 4. člena Zakona o javnih skladih in drugega odstavka 22. člena Zakona o podpornem okolju za podjetništvo (Uradni list RS št. 40/04) je Vlada Republike Slovenije sprejela ustanovitveni akt Javnega sklada Republike Slovenije za podjetništvo (Uradni list RS št. 112/1994).

Na podlagi omenjenega zakona se je dotedanji Javni sklad Republike Slovenije za razvoj malega podjetništva, ki je obstajal od leta 1992, preoblikoval v SPS. Zakon o podpornem okolju za podjetništvo tudi točno določa vsebino in možnosti za izvajanje različnih oblik finančnih instrumentov ter določa postopke pri izvajanju Skladovih aktivnosti (Uradni list RS št. 112/1994).

4.3.2 Področje delovanja SPS

Slovenski podjetniški sklad deluje kot posrednik med bankami in enotami malega gospodarstva. Deluje kot banka, vendar s svojimi finančnimi instrumenti bankam ne konkurira, saj deluje na področju bančnih poslov, ki so zaradi prevelikega tveganja za banke zanemarljivi. Obenem s svojimi finančnimi instrumenti spodbuja banke k investicijskim vlaganjem v obstoječa MSP in podjetja, ki šele začenjajo poslovati. Osrednja dejavnost sklada pa je posredna ponudba posojil za MSP z nižjo obrestno mero od tržne z ugodnejšimi pogoji odobritve kreditov (nižji stroški, daljša ročnost, moratorij itd.) (Žakelj, 2006, str. 28).

4.3.3 Namen SPS

Temeljni namen in cilj SPS-a je v podpornem okolju za podjetništvo izboljšati razpoložljivost in dostopnost finančnih virov ter poskušati na dolgi rok izenačiti kreditne pogoje MSP z večjimi podjetji. Namen je tudi okrepiti finančni trg v Sloveniji ter spodbuditi zasebne in druge vire

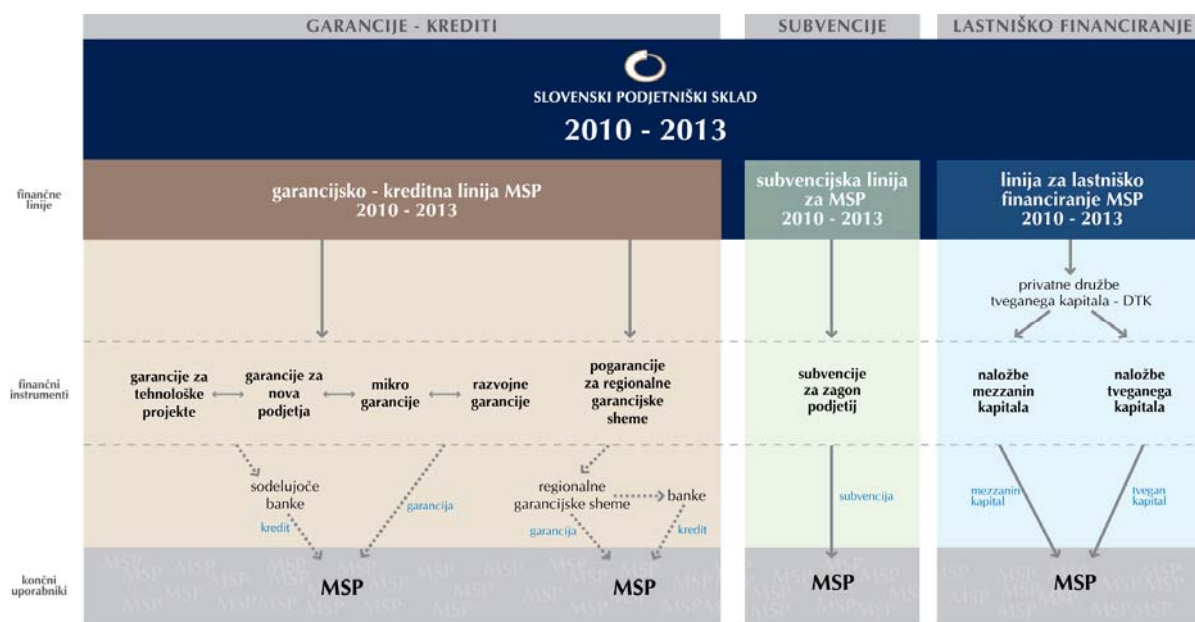
financiranja za investicijska vlaganja v podjetniški sektor. Pomembno vlogo ima tudi pridobivanje začetnega in rizičnega kapitala ter vstopanje na finančni trg v tistem delu, kjer obstoječi finančni trg ne deluje dovolj učinkovito. Verjetno pa je še najpomembnejša dejavnost, ki jo trenutno zagotavljajo, spodbujanje kapitalskih vlaganj, ki jih omogočajo z različnimi oblikami garancij (Slovenski podjetniški sklad, 2009b).

Zaradi lažje prepoznavnosti in kompleksnosti produktov so omenjene načine pomoči združili v tri večje sklope oziroma linije finančne pomoči. Tako se lažje izvaja pomoč na področjih, ki jo v danem trenutku bolj potrebujejo, obenem pa se tudi lažje meri rezultat vsake linije posebej.

V SPS so oblikovali tri finančne linije:

- garancijsko kreditna linija za MSP,
- sofinanciranje projektov MSP in
- lastniško financiranje MSP preko hčerinskih družb sklad.

Slika 5: Finančne linije Sklada 2010-2013



Vir: Slovenski podjetniški sklad, 2010c.

4.3.3.1 Prva finančna linija: GARANCIJSKO-KREDITNA LINIJA ZA MSP:

Garancijsko-kreditna linija za MSP je 1. finančna linija. Namen te linije je, da ponudi od 60 do 80 odstotkov garancij za zavarovanje bančnih kreditov in dolžniških virov ostalih finančnih institucij za MSP za materialne in nematerialne investicije. V to shemo so vključene tudi garancije za obratna sredstva, vendar pa procent namenjen za financiranje obratnih sredstev ne sme presegati 30 odstotkov kredita. S tem poskuša SPS v času trenutne gospodarske krize oživiti trg in banke spodbuditi, da nadaljujejo z njihovo primarno dejavnostjo in jih tako izviti iz

trenutnega posojilnega krča. V okviru garancij pa SPS zagotavlja posojilojemalcu tudi nižjo obrestno mero kot velja na trgu. To omogoča z subvencioniranjem obrestnih mer. Omenjena Garancijsko-kreditna linija pa poleg tega predvideva tudi ponudbo direktnih kreditov za ciljne skupine podjetij, ki kljub garancijam Sklada niso uspešna pri pridobivanju bančnih investicijskih kreditov, njihovi projekti pa so kljub temu tržno zanimivi in zagotavljajo ustvarjanje visoke dodane vrednosti (Slovenski podjetniški sklad, 2009b).

4.3.3.2 Druga finančna linija: SOFINANCIRANJE PROJEKTOV MSP

V okviru druge finančne linije je SPS omogočal koriščenje evropskih sredstev za regionalni razvoj za tehnološke in turistične investicije v MSP-jih. To so omogočali z nepovratnimi sredstvi (subvencijami) za sofinanciranje zagona inovativno naravnanih podjetij v tehnoloških parkih, podjetniških in univerzitetnih inkubatorjih. Subvencije so razpisovali tudi za sofinanciranje izgradnje infrastrukture za turistične namene (Slovenski podjetniški sklad, 2009b).

Z letom 2010 so ustavili subvencije za financiranje tehnološke opreme in turistične investicije in bodo v okviru omenjene linije subvencionirali le še zagone podjetij v tehnoloških parkih in inkubatorjih (Avšič, 2009).

4.3.3.3 Tretja finančna linija: Lastniško financiranje MSP preko hčerinskih družb Sklada

Sklad je poleg dolžniške finančne linije in finančne linije sofinanciranja projektov (subvencije) razvil tudi nov instrument na področju finančnega inženiringa, ki spada v lastniško financiranje. Tega instrumenta Sklad ne izvaja neposredno, ampak v okviru hčerinskega podjetja Prva, družbe tveganega kapitala d.o.o. (v nadaljevanju PDK), ki jo v skladu z zahtevami Zakona o družbah tveganega kapitala (Uradni list RS št. 92/2007) zastopa, vodi in opravlja vse njene posle druga gospodarska družba in sicer upravljavna družba Sklada Prvi kapital d.o.o. (Slovenski podjetniški sklad, 2009b).

PDK deluje na način, kjer v projekte mikro, malih in srednje velikih podjetij pomagajo vložiti tudi zasebni kapital, kar pomeni večanje obsega investicijskih sredstev za razvojne naložbe in zagotavlja tržno naravnost projektov, ki bodo podprti. PDK pri razvoju trga tveganega kapitala opravlja spodbujevalno in razvojno vlogo in zato je tudi od kvalitete njenega delovanja odvisno ali se bo trg tveganega kapitala v RS ustrezno razvijal. Družba bo delovala le kot soinvestitor v povezavi z drugimi viri, kot so zasebni investitorji in zasebne družbe tveganega kapitala (Slovenski podjetniški sklad, 2009b).

Ker pravna osnova za delovanje tveganih družb v Sloveniji še ni bila vzpostavljena, je bil prvotni namen hčerinske družbe Prvi kapital d.o.o., da je v skladu z Zakonom o družbah tveganega kapitala izpeljala formalno pravne postopke, potrebne za ustanovitev in dokapitalizacijo PDK z javnimi sredstvi RS in sredstvi Evropskega sklada za regionalni razvoj. S sprejetjem Javnega razpisa RS za financiranje družb tveganega kapitala, pa je omenjena družba končala v likvidaciji,

saj se je država odločila, da ne bo izvajala direktnih naložb tveganega kapitala (Prvi kapital, 2010).

4.3.4 Rezultati poslovanja SPS v letu 2009

Tabela 3: Število podjetniško aktivnih ljudi v zadnjih treh letih

Produkt Sklada	Realizacija v letu 2009		Realizacija v letu 2008		Indeks 09/08	
	Št. proj.	Zneski v letu 2009	Št. proj.	Zneski v letu 2008	Št. proj.	Zneski
Garancije Sklada	443	83.375.734,61	96	14.217.210,21	4,61	5,86
Sofinanciranje zagona podjetij	91	2.335.231,01	81	1.954.997,27	1,12	1,19
Sofinanciranje nakupa nove teh. opreme	231	34.353.123,14	358	51.327.168,42	0,65	0,67
Sofinanciranje turistične infrastrukture	0	0,00	29	14.458.411,60	0,00	0,00
Pogarancije za regionalne garancijske sheme	14	208.500,00	25	493.050,74	0,40	0,35
SKUPAJ	779	120.272.588,76	589	82.450.838,24	1,32	1,46

Vir: Slovenski podjetniški sklad, 2009a.

Kot je dobro razvidno iz zgornje tabele, je SPS v letu 2009 povečal znesek posojil in garancij glede na leto 2008. Veliko večino svojih sredstev je namenil za garancije za bančne kredite MSP oziroma za 1. kreditno linijo. Ta finančna linija je tudi doživela največji porast glede na lansko leto in je imela istočasno tudi največji porast glede na ostale produkte, ki jih ponuja SPS. Sklad je glede na leto 2008 povečal subvencije še pri produktu, ki skrbi za zagon novih podjetij, medtem ko se je pri ostalih treh produktih ta znesek posojil zmanjšal. Produkt, ki je bil namenjen za sofinanciranje turističnih naložb, pa je bil v letu 2009 v celoti ukinjen (Kratko poročilo 2009).

4.4 Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije

Med inštitucije podpornega okolja za podjetništvo štejemo tudi Javno agencijo Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije (v nadaljevanju JAPTI), ki je nekakšna razvojno implementacijska inštitucija, ki je bila med drugim ustanovljena z namenom spodbujanja konkurenčnosti gospodarstva in ustvarjanja boljšega podjetniškega okolja (JAPTI, 2010, str 5).

4.4.1 Predstavitev agencije

JAPTI je bila ustanovljena avgusta 2005 na podlagi sklepa vlade o preoblikovanju tedanjega Pospeševalnega centra za malo gospodarstvo (v nadaljevanju PCMG). Začetek leta 2006 se je agenciji pripojila tudi Agencija RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije (v nadaljevanju TIPO). Na ta način je bila izboljšana sinergija ter tudi učinkovitost izvajanja politike Ministrstva za gospodarstvo med bivšima PCMG in TIPO.

Agencija deluje z namenom ustvarjanja konkurenčnega gospodarstva in inovativnega okolja, delovanja na področju podjetništva in podjetniškega okolja, tujih neposrednih investicij, internacionalizacije podjetij, razvoja in pospeševanje finančnega okolja, partnerstva med akademsko in gospodarsko sfero, znanja za gospodarstvo ter zagotavljanje informacij znanja in virov financiranja za podjetja (JAPTI, 2010, str. 5).

4.4.2 Področje delovanja

Med aktivnosti na področju spodbujanja podjetništva in podjetništvu prijaznega okolja sodijo (JAPTI, 2010, str. 12–16):

- delovanje sistema Vse na enem mestu (VEM), ki predstavlja in omogoča skrajšanje časa, potrebnega za registracijo samostojnega podjetnika, enoosebne družbe z neomejeno odgovornostjo, ki tako lahko opravi vse aktivnosti za registracijo v enem do dveh dnevih,
- vavčersko svetovanje in usposabljanje spodbuja podjetnike h koriščenju zunanjih strokovnjakov, s pomočjo katerih lahko pridobijo dodatna znanja in sposobnost samostojnega reševanja problemov ali izkoriščanja podjetniških priložnosti. Posledično se s pomočjo Programa vavčerskega svetovanja in usposabljanja povečuje število dinamično rastočih malih in srednje velikih podjetij, ohranjajo se obstoječa in obenem se odpirajo nova delovna mesta ter spodbuja samozaposlitev,
- program za posebne ciljne skupine pomaga skupinam, ki so slabo zastopane. Zato JAPTI spodbuja ženske in mlade, da se vključujejo v podjetniško usposabljanje in so podjetniško aktivni,
- v koncentriranih infrastrukturnih in strokovnih središčih se ustvarjajo znanja ter nove inovativne in tehnološko naravnane podjetniške zamisli, izvaja pa se tudi njihova komercializacija. JAPTI oblikuje in razvija inovativno okolje, koordinira, usmerja in vrednoti delovanje številnih podjetniških inkubatorjev, univerzitetnih inkubatorjev in tehnoloških parkov

4.5 SID banka

SID banka je pooblaščen specializirana spodbujevalna, izvozna in razvojna banka Republike Slovenije, ki na podlagi zakonov in pogodb, sklenjenimi s posameznimi ministrstvi in drugimi državnimi organi ali osebami, izvaja različne oblike in načine finančnih instrumentov, spodbud

ter ukrepov Republike Slovenije, posreduje različna razvojna sredstva ter izvaja druge programe oziroma projekte skladne s pooblastili in v skladu s pravili EU (SID banka, 2009b).

SID banka se poleg različnih finančnih in zavarovalnih storitev osredotoča tudi na zagotavljanje finančnih sredstev za MSP. Večino svojih dejavnosti SID banka izvaja preko poslovnih bank, in sicer zato, ker je to običajna praksa razvojno-spodbujevalnih bank v tujini. Razlog za to je tudi, da je SID banka relativno majhen igralec na finančnem trgu in, ker delovanje preko poslovnih bank ustvarja multiplikativen učinek (Sta, 2009).

V sodelovanju s poslovnimi bankami nudi SID banka slovenskim MSP dva tip storitve:

- financiranje MSP iz drugih virov in
- financiranje MSP iz vira EIB.

4.5.1 Financiranje MSP iz drugih virov

SID banka je decembra 2009 v okviru te kreditne linije gospodarstvu zagotovila 250 milijonov evrov, ki jih je za dolgoročno namensko financiranje podjetij na trg posredovala prek poslovnih bank. Poslovne banke morajo zagotoviti najmanj 20 odstotkov lastnih sredstev, kar pomeni, da posojilna linija v vrednosti 250 milijonov evrov lahko ustvari za okoli 310 milijonov evrov novih posojil (Sta, 2009).

Ta posojilna linija je namenjena gospodarskim družbam, samostojnim podjetnikom in osebam javnega prava. Namenjena je financiranju mednarodnih gospodarskih poslov in mednarodnemu gospodarskemu sodelovanju, financiranju gospodarskih spodbud majhnih in srednjih podjetij, kot recimo pospešeno ustanavljanje novih podjetij in uresničevanje razvojnih projektov. Namenjena je tudi financiranju raziskovalno-razvojnih projektov, kot denimo povečanju konkurenčnosti in promociji inovativnosti in pospeševanja raziskovalne in razvojne dejavnosti ter prenosa znanja iz univerzitetnih inkubatorjev in tehnoloških parkov. Poleg tega pa je ta linija namenjena tudi varovanju okolja in povečanja energetske učinkovitosti, predvsem naložbam v izgradnjo infrastrukture za izrabo obnovljivih virov energije. Kot zadnji namen pa ta linija služi tudi financiranju razvoja gospodarske in javne infrastrukture ter razvoja lokalnih skupnosti (Sta, 2009).

4.5.2 Financiranje MSP iz virov EIB

SID banka je julija 2009 z Evropsko investicijsko banko (EIB) podpisala posojilno pogodbo za dolgoročna razvojna sredstva (do 12 oz. 20 let) v skupni višini 380 milijonov evrov, od katerega je 150 milijonov evrov sredstev na voljo za financiranje naložb, ki jih izvajajo mala in srednja podjetja. Preostali denar pa je namenjen razvijanju infrastrukturnih naložb v komunalno, okoljevarstvenim in okoljskim naložbam ter financiranju razvoja v avtomobilski industriji (Financiranje iz virov EIB, b.l.).

Namen kreditne linije za MSP je financiranje vseh vrst naložb in izdatkov, potrebnih za razvoj malih in srednje velikih podjetij, razen čistih finančnih transakcij, kot so nakupi delnic ali deležev obstoječih podjetij (Financiranje majhnim in srednje velikih podjetij, b.l.). Kot primerne naložbe in izdatki do financiranja se upoštevajo:

- nakup opredmetenih sredstev, razen zemljišč,
- trajno povečanje obratnega kapitala, potrebnega za širitev poslovne dejavnosti,
- vzpostavljanje distribucijskih omrežij na domačem ali tujih trgih v EU (pridobitev sredstva in/ali blagovne znamke, operativni stroški in stroški dela),
- naložbe v neopredmetena sredstva, na primer:
 - stroški razvoja, načrtovanja in financiranja v fazi izgradnje in
 - odhodki za raziskave in razvoj (honorarji, razvojni stroški in bruto plače, ki so neposredno povezane z raziskavami, razvojem in inovacijskimi dejavnostmi).

Strošek posameznega projekta ne sme presegati 25 milijonov EUR, pri katerem je maksimalno posojilo lahko 12,5 milijona EUR. Posojilo tudi ne sme financirati več kot 80 odstotkov upravičenih stroškov projekta. Ročnost posojila, ki ga banka odobri MSP mora biti najmanj 24 mesecev in maksimalno 12 let (Financiranje majhnim in srednje velikih podjetij, b.l.).

4.5.3 Rezultati SID banke

V letu 2009 je SID banka povečala obseg sredstev namenjenih financiranju MSP, raziskavam, razvoju in inovacijam, varovanju okolja in energetskim učinkovitostim (SID banka, 2010). SID banka je od jeseni 2008 slovenskemu gospodarstvu občutno pomagala pri zmanjševanju vplivov svetovne gospodarske krize. V tem času je neposredno ali posredno preko poslovnih bank v slovensko gospodarstvo plasirala več kot 2 milijardi sredstev. Kar 78 odstotkov virov za posojila poslovnih bank od jeseni 2008 do septembra 2009 je izviralo iz sredstev zagotovljenih s strani SID banke (SID banka, 2009c). Med drugim je SID banka v letu 2009 zagotovila 265 mio EUR sredstev za MSP, 97 mio EUR za naložbe v varovanje okolja in 71 mio EUR za financiranje raziskav in razvoja (SID banka, 2010). SID banka je v imenu Republike Slovenije skupaj z SPS vzpostavila jamstveni shemi za podjetja in fizične osebe, s čimer je olajšala dostopnost kreditov pri poslovnih bankah. Kreditorejmalci so za del obveznosti iz kreditnih poslov prejeli jamstvo Republike Slovenije in s tem omilili zahteve po zavarovanju s strani poslovnih bank, ki so po začetku krize zahtevale visoka zavarovanja za kredite in so posojila omejevale zgolj na kratkoročne posle (SID banka, 2009a, str. 18).

4.6 Ekološki sklad Republike Slovenije

Ekološki sklad Republike Slovenije (v nadaljevanju EKO sklad), je pravni naslednik Ekološko razvojnega sklada Republike Slovenije 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 (Eko Sklada, 2009).

Dejavnosti sklada so zlasti:

- kreditiranje naložb varstva okolja s krediti z ugodno obrestno mero,
- izdajanje garancij in drugih oblik poroštev za naložbe varstva okolja,
- finančno, ekonomsko in tehnično svetovanje ter
- naloge, ki se nanašajo na izvajanje politike varstva okolja.

4.6.1 Rezultati EKO sklada

V letu 2008 je EKO sklad odobril skupaj več kot 2000 kreditov v vrednosti 36,25 milijonov EUR, kar predstavlja 61 odstotkov skupne vrednosti vseh kreditiranih naložb v višini 59,30 milijonov EUR. V istem obdobju je bilo podpisanih 1.870 kreditnih pogodb v skupnem znesku 32,42 milijonov EUR, od tega kar 61 odstotkov za občane, ki so čedalje pomembnejši prejemniki skladovih spodbud. Lanska javna razpisa, tako za pravne osebe in samostojne podjetnike kot za občane, ki sta bila predčasno zaključena, sta pokazala, da je interes za izvajanje okoljskih naložb s krediti EKO sklada velik in povezan z ugodno obrestno mero, ki je bila pri obeh razpisih bistveno nižja od komercialnih obrestnih mer pri bankah. Poleg obeh rednih razpisov je EKO sklad s posebnim razpisom omogočil brezobrestno kreditiranje občanov, prizadetih v neurju z viharnim vetrom in točo v juliju in avgustu 2008 (Eko sklad, 2009).

4.7 Tehnološka agencija Slovenije

Javna agencija za tehnološki razvoj Republike Slovenije (v nadaljevanju TIA) opravlja strokovne, razvojne in izvršilne naloge na področju pospeševanja tehnološkega razvoja in inovativnosti, v skladu s sprejetim nacionalnim raziskovalnim in razvojnim programom in drugimi nacionalnimi programi na področju spodbujanja podjetništva in konkurenčnosti (Javna agencija za tehnološki razvoj Republike Slovenije, 2009).

Osnovno poslanstvo TIA je, da s finančnimi spodbudami in drugimi ukrepi poveže gospodarske in raziskovalne potenciale Slovenije za skupen dvig tehnološke razvitosti in inovativnosti države v smeri intenzivnega in trajnostnega gospodarskega razvoja ter višje gospodarske rasti. Osnovni mehanizem TIA so njeni tehnološko-inovativni programi (TIA, 2009, str. 7).

TIA v javnem interesu opravlja naslednje naloge (TIA, 2009, str. 5):

- spodbujanje konkurenčnosti in tehnološkega razvoja v okviru Nacionalnega raziskovalno razvojnega programa,

- planiranje in financiranje aktivnosti v smeri inovativnosti in pospeševanja raziskovalne ter razvojne dejavnosti,
- svetovanje in zagotavljanje podpore nosilcem projektov (podjetjem) pri pridobivanju informacij in finančnih sredstev,
- spodbujanje mednarodnih izmenjav izkušenj, pridobljenih na tehnološkem področju,
- spodbujanje izmenjave informacij med institucijami znanja in posameznimi podjetji,
- podpora in aktivno sodelovanje pri razpisovanju javnih razpisov za nepovratna sredstva v povezavi z Ministrstvom za obrambo Republike Slovenije, Ministrstvom za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo in Ministrstvom za gospodarstvo,
- skrb za pogodbe, sklenjene v času med in po končanem postopku razpisa,
- skrb za pridobivanje dodatnih sredstev za izvajanje NRRP in
- skrb za poročanje o izvajanju letnih programov, uresničevanju finančnih načrtov in učinkih ministrstvu, pristojnemu za tehnologijo.

TIA je leta 2008 razdelila 75 milijonov evrov in podobno vsoto so predvidevali tudi za leto 2009. Sredstva pa niso omejena le za mala in srednja, ampak so namenjeni tudi za večja podjetja (Pahor, 2009).

5 PROBLEMATIKA SLOVENSKEGA PODPORNEGA OKOLJA ZA PODJETNIŠTVO

Če resnično želimo, da postane Slovenija razvita in s tem bolj socialna družba, potem moramo korenito spremeniti odnos do procesov uveljavljanja podjetništva ter ustvariti pogoje, v katerih se bo čim več ljudi odločalo za podjetništvo, podjetja pa kakovostno rasla. To še posebno velja za tehnološko podjetništvo, ki je eden nujnih predpogojev odpiranja kvalitetnih delovnih mest ter doseganja visoke dodane vrednosti in posledično blaginje slovenskega prebivalstva (Štamcar, 2005, str. 2).

Občine, mesta, zbornice, banke in druge organizacije ne namenjajo veliko sredstev in navora v raznolike oblike pomoči za podjetnike. Te pomoči so nemalokrat oblikovane brez dobrih analiz in poznavanja stvarnih problemov podjetnika. Ključno za uspešnost podpornega okolja je, da so te organizacije postavljene na podjetniški način in se tako lahko prožno odzivajo na različne potrebe v različnih okoljih.

V Sloveniji deluje kar nekaj podpornih inštitucij za podjetništvo, vendar pa te inštitucije niso centralno vodene in nadzorovane. Inštitucije imajo sedeže po različnih mestih v Sloveniji, od Ljubljane do Ribnice in Maribora. Velika težava je tudi, da omenjene inštitucije spadajo pod različna resorna ministrstva in tako sledijo internim zavezam posameznega ministrstva in ministra, medtem ko pa na trgu ne delujejo usklajeno in tako ne dosega optimalnega rezultata.

Podjetja potrebujejo individualno pomoč pri naložbah, spodbude za inovativnost in pa tudi podporno okolje, kot so podpora pri pripravi projektov, pri povezovanju, inkubatorje,

znanstveno-tehnološke parke, izobraževalna središča. Težava je v tem, da so podporni ukrepi nepovezani in med ministrstvi neusklajeni. Vsako ima svoje cilje in proračun za njihovo uresničevanje. Taka organizacija in razdeljevanje sredstev pa ne omogoča usklajenega razvoja (Avšič, 2010).

Slovenija potrebuje zgolj eno inštitucijo, ki bo po zgledu KfW Mittelstandbanke usmerjena izključno v pomoč MSP in bo koordinirala vse državne pomoči za ta segment podjetij. Na ta način bodo podjetja lažje dostopala do informacij o finančnih virov ter posledično lažje prišla do potrebnih virov v različnih obdobjih življenjskega cikla podjetij. Tako kot namenja KfW Mittelstandbanka veliko pozornosti in naporov v zagotavljanju virov za financiranje začetnih faz v razvoju podjetja, predvsem semenskega in zagonskega kapitalu, je to potrebno storiti tudi v Sloveniji.

Javni razpis SPS o kapitalskih naložbah v družbe tveganega kapitala je že ena od pravih poti za razvoj trga tveganega kapitala v Sloveniji, vendar je na tem področju še veliko neizkoriščenega potenciala, ki pa ga omejuje zelo rigidni davčni sistem in trg delovne sile. Velik potencial predstavlja tudi segment direktnih mikro kreditov MSP-jem. Za podjetnike na začetku poti, bi bilo potrebno po vzoru nemške KfW zagotoviti direktne kredite, ki bi imeli bančno garancij SPS oziroma SID banke in tako ugodnejšo obrestno mero. Ravno tako bi ti krediti morali biti omejeni na zneske do 50 tisoč EUR in na voljo le podjetjem, ki niso starejša od 3 let in ustrezajo kriteriju MSP. Ti krediti so še posebej pomembni, saj podjetje v začetni fazi delovanja nima nekih odmevnih rezultatov poslovanja in se tipično bori s pomanjkanjem tako dolžniških kot lastniških finančnih sredstev. Banke za ta mlada podjetja tipično predstavljajo največji vir sredstev, vendar pa so zaradi velikega tveganja, banke zelo rigidne pri posojanju denarja podjetjem. Tako posojilo pa lahko v začetnih fazah razvoja podjetja zelo pomembno pripomore k preživetju mladega podjetja. Omenjeni produkt je že zasnovan pri SPS, vendar pa do njegove realizacije še ni prišlo.

Svetovanja za podjetnike ravno tako potekajo na različnih inštitucijah. Največja težava tovrstnega svetovanja je, da so usmerjena preozko, saj se izvajajo izključno za programe, ki so na voljo v sklopu določene inštitucije. Velika težava sedanjega sistema je tudi, da ne obstaja enotna evidenca za podjetja, ki so prejemniki raznoraznih državnih pomoči. V kolikor bi obstajala enotna inštitucija, bi ta vodila evidenco in tako preprečevala goljufije in neustrezne pomoči.

5.1 Predlog sprememb inštitucij

Da bi se področje spodbujanja podjetništva s strani države lahko izboljšalo, je prvotno potrebno imeti enotno inštitucij preko katere se te spodbude in pomoči izvajajo. Sam vidim rešitev v bolj usklajenem delovanju SID banke in SPS. Vse ostale inštitucije, ki sedaj ponujajo sredstva in pomoči na ravni države, je potrebno združiti pod okrilje SPS, ki bi bil zadolžen za financiranje in svetovanje na ravni cele države. SPS bi v povezavi s SID banko zagotavljal finančna sredstva za

MSP in jim omogočal razne finančne aranžmaje in subvencije, ki so sedaj razdrobljeni po različnih agencijah in institucijah. Ravno tako kot je pri nemški banki KfW, banka Mittelstandbank odgovorna za segment MSP-jev, bi bil SPS zadolžen izključno za financiranje slovenskih MSP-jev, medtem ko bi SID banka skrbelo za potrebe večjih podjetij z direktnimi spodbudami in programi pomoči namenjenim izključno njim.

Razlog, da sem kot krovno organizacijo izbral SPS, je v njenem širokem naboru finančnih instrumentov, ki jih ponujajo. V navezi s SID banko, ki kot državna razvojna banka lažje dostopa do mednarodnih finančnih sredstev, bi lahko uspešno spodbujali MSP in izobraževali mlade podjetnike. SPS bi s svojimi produkti tako moral poskrbeti za vse faze v življenjskem ciklu MSP-ja. Tako bi zagotavljal kapital za podjetnike, ki so šele na začetku poti, kot tudi za že uveljavljene podjetnike.

Pomembno je tudi, da bi imeli obe inštituciji enotno resorno ministrstvo, saj je v nasprotnem primeru preveč medresorskih usklajevanj. S temi usklajevanji pa se odzivnost inštitucij močno podaljša, kar pa v danih gospodarskih razmerah ni najbolj primerno, saj živimo v zelo dinamičnem okolju. Eden od predlogov je tudi, da bi bile inštitucije bližje druga drugi, saj decentralizacija ravno tako ni v prid hitrim odzivom. Obstoječe inštitucije, JAPTI, TIA, EKO sklad in ostale manjše agencije naj bi se po mojem mnenju prestrukturirale in priključile SPS. Vse te inštitucije imajo veliko izkušenj in znanj s svojih področij delovanja in bi njihova ukinitve in nova implementacija na SPS prinesla več slabosti kot koristi za podjetnike. S prestrukturiranjem, bi tako le-te agencije postale sestavni del SPS, kar bi ukinilo različne proračune teh agencij in povečalo učinkovitost delovanja sistema spodbujanja podjetništva. S tem bi se tudi ukinilo podvajanje spodbud na posameznih področjih, obenem pa bi se lažje zapolnile vrzeli, ki pa sedaj ostajajo neizkoriščene.

SPS ima, kot omenjeno, že sedaj razdeljeno področje delovanja na tri linije, vendar pa je za učinkovitejše delovanje potrebno po vzoru nemške banke KfW dodati še kakšno in obenem dopolniti obstoječe. S prestrukturiranjem bi bilo vsekakor potrebno dodati finančno linijo, ki bi spodbujala ekološke naložbe, ter linijo, ki bi se osredotočila izključno na svetovanje in izobraževanje tako mladih kot že obstoječih podjetnikov o možnostih financiranja.

Obstoječe linije SPS pa bi bilo potrebno še dodatno razviti in prilagoditi obstoječim spremembam. Garancijsko kreditno linijo, ki sedaj ponuja garancije kreditov, slovenska podjetja s pridom uporabljajo in tako lažje dostopajo do dolžniških sredstev, do katerih bi sicer težko prišla. Dodatno ponudbo na tem področju bi lahko predstavljal tudi produkt, ki bi omogočal nekaj-letni moratorij na odplačilo kredita in tako večjo možnost razvoja podjetja. Produkt bi se moral osredotočiti na mlada podjetja, ki zaradi visokih začetnih vlaganj v razvoj predstavljajo velik potencial, vendar pa v času razvoja še ne ustvarjajo dovolj velikih prihodkov, da bi zmogli odplačevati tudi posojilo.

Tudi druga finančna linija, ki sedaj ponuja subvencije za zagon podjetja, ima možnost dodatnega razvoja. K tej liniji bi lahko priključili direktne mikro kredite za MSP, ki so, kot omenjeno, že zasnovani pri SPS, vendar še ne izkoriščeni. Dodatna ponudba v tej liniji bi bilo tudi financiranje podjetij iz Evropskih strukturnih in kohezijskih skladov, ki bi ponujala in predstavljala možnosti financirana MSP-jev s pomočjo evropskih sredstev.

Tretjo finančno linijo SPS, ki je namenjena financiranju s lastniškim kapitalom, je potrebno tudi še dodatno razviti in dodati nove produkte, ki bi se osredotočali na mlada, tehnološka in inovativna podjetja. Po vzoru nemške KfW Mittelstandbank bi lahko razvili produkt, ki bi bil mešanica dolžniškega in podrejenega dolžniškega kapitala. Ravno tako kot je sedanji razpis za financiranje s tveganim kapitalom zagnan v sodelovanju z družbami tveganega kapitala, bi lahko omenjeni produkt zasnovali na podobnih temeljih. Družbe tveganega kapitala bi zagotavljala sredstva za podrejeni dolžniški kapital, podjetnik pa bi preko SPS dobil tudi posojilo ene od bank, ki bi sodelovala pri razpisu. Vsekakor pa bi omenjeni produkt moral imeti moratorij na odplačilo glavnice in ugodne obrestne mere, saj bi le tako bil zanimiv za podjetnike in družbe tveganega kapitala obenem. Omenjeni produkt bi bil namenjen izključno mladim podjetjem in bi se ga lahko uporabilo za financiranje razvoja in raziskav, širitve na nove trge in širitvi prodajnega programa, nikakor pa ne za financiranje prevzemov.

S SPS-u bi podjetniki tako dobili enoten, predvsem pa celovit vpogled v ponudbo tako finančnih kot svetovalnih storitev in pomoči, ki jih nudi država za razvoj podjetništva. Država, ki ji je potrebno sedaj usklajevati več različnih agencij, bi tako lahko hitro ukrepala in delovala na področjih, ki so za podjetnike najbolj pomembni in v danem trenutku potrebni.

5.2 Predlog sprememb okolja

Vendar pa enotna inštitucija za podporno okolje za podjetništvo še ne bo drastično spremenila števila novih podjetnikov. Država mora, kot že omenjeno, spremeniti mnogo področij, med njimi primarno davčno področje, trg dela in vpeljati novo pokojninsko reformo.

Potrebno je tudi bistveno izboljšanje delovanja pravne države, ki bo zagotavljala pravno varnost, predvsem varovanje investitorjev pred zlorabami, varovanje zasebnih vlaganj in industrijske lastnine, delitev tveganja pri novih projektih, tajnosti podatkov, konkurenčnih klavzul, zaščite terjatev podjetij pri dolžnikih, obenem pa tudi zmanjšati togost zaposlovanja in stroške presežnih delavcev (Štamcar, 2005; Doing business, 2010). Država z visoko stopnjo birokracije tudi ni ravno prijazna do podjetnikov, tako da tudi to področje potrebuje spremembe in večjo transparentnost za podjetnike.

Kot omenjajo mnoge slovenske, predvsem pa svetovne raziskave, ima Slovenija zelo togo zakonodajo zaposlovanja. Sprememba zakonodaje je nujno potrebna in spremembe zakona, ki zmanjšuje odpravnine in skrajšuje odpovedne roke, je ena od ključnih korakov do sprostitve trga dela. Trg dela mora postati fleksibilnejši, saj bodo le tako podjetja lahko v času ekspanzije

zaposlovala potrebne kadre, v času zmanjšanja povpraševanja pa bodo lažje prilagodila število zaposlenih glede na potreben obseg. S sedanjo zakonodajo je to zahteven, predvsem pa drag proces, ki ga mnoga podjetja v težkih časih težko izvedejo in so tako manj konkurenčna in posledično lahko kaj hitro končajo v rdečih številkah.

Trg dela pa ni edini razlog, zakaj slovensko gospodarstvo ni spodbujevalno do podjetnikov. Nujna je sprememba davčnega sistema in znižanje obremenitev plač delavcev. Visoka obdavčitev, tako dela kot dobičkov, nič kaj spodbujevalno ne vpliva na odločitve podjetnikov o prehodu v podjetniške vode. Potrebno je spremeniti davčno zakonodajo, da bo bolj spodbujala mlada, visoko tehnološka podjetja. Po vzoru drugih evropskih držav bi morala Slovenija uvesti oprostitvev plačila davka od dobička za prva tri leta, v kolikor podjetje vlaga veliko sredstev v raziskave in razvoj. Tudi obdavčitev dela bi moral biti v teh letih nižja, saj tako lahko podjetje večino sredstev vlaga nazaj v raziskave.

Potrebna pa je tudi sprememba zakonodaje, da bo le-ta bolj spodbujevalna do domačih in tujih vlaganj. Brez novih vlaganj, tako domačih kot tujih, pa ne bo gospodarskega napredka in odpiranja novih delovnih mest. Vedno večje dajatve za pogoltno državo bodo uničile še tiste zdrave temelje gospodarstva, ki so še ostali in potencialne podjetnike odvrnile od vstopa v podjetništvo.

Za dvig gospodarske razvitosti potrebujemo usmerjenost podjetnikov v podjetniško razmišljanje. Vlaganja brez učinkovite uporabe in inovativnosti podjetnikov ne spreminjajo raven podjetništva v državi. Kot ugotavlja že Global Entrepreneurship Monitor (Rebernik, 2008, str. 31) s svojo raziskavo TEA, je raven podjetniške kulture v Sloveniji zelo nizka v primerjavi z ostalimi svetovnimi državami. Zaradi tega je treba spremeniti mišljenje ljudi in podjetništvu pridati pozitivni duh. Starejša populacija prebivalstva je še vedno navezana na star sistem, ki je bil v Sloveniji pred osamosvojitvijo. Ta sistem je vsem zagotavljal službe in vir dohodka, kar pa sedaj ni več aktualno. Ravno zaradi tega je potrebno v ljudeh spremeniti mišljenje o podjetništvu in mlade spodbujati k inovativnemu razmišljanju in možnostim samozaposlitve. S tem nimajo koristi le podjetniki, temveč država kot celota, saj se gospodarstvo razvija in ustvarja delovna mesta za preostale ljudi.

SKLEP

Sodobna politika si mora za poglavitni cilj zadati izboljšati dostopnost podpore za MSP. Ta segment podjetij potrebuje podjetništvu prijazno okolje, z vrsto podpornih storitev, ki so podjetniku lahko dostopne in razumljive. Pomembno je, da so podporne storitve oblikovane po meri podjetnikov in da je o njih na voljo dovolj informacij. Najbolj so MSP izpostavljena v fazi razvoja podjetja. Primarni cilj države mora postati oblikovanje okolja in produktov, ki bodo primarno usmerjena v financiranje in izobraževanje mladih podjetnikov in v spodbujanje podjetništva, saj bomo le tako lahko sledili mednarodnim trendom, ali pa bomo zaostali v množici držav s stagnirajočim gospodarstvom.

Financiranje pa ni težava samo podjetij v nastajanju. Tudi mnoga MSP, ki že uspešno poslujejo na trgu, ne najdejo ustreznih virov financiranja, saj dinamično gospodarstvo v katerem živimo dnevno prinaša vedno nove nepričakovane spremembe. V teh razmerah je dolžniški vir financiranja postal tvegano početje, predvsem zaradi prezadolženosti podjetij in visokih stopenj zavarovanja, ki ga v povezavi s tem zahtevajo banke. Kot alternativa dolžniškemu kapitalu se je v Sloveniji, s pomočjo države, začel razvijati trg lastniškega kapitala.

V diplomu sem opredelil lastniški kapital in se predvsem posvetil tveganemu kapitalu, ki je pri nas še zelo nerazvit. Slovenija ima, kot se že mnoge raziskave omenjajo, zelo rigiden trg delovne sile in v povezavi z visoko obdavčitvijo predstavlja nezanimiv trg za lastniški kapital. Predstavil sem tudi ostale težave, s katerimi se srečuje trg tveganega kapitala v Sloveniji in podal predloge za spremembe, ki bi lahko pozitivno vplivale na trg tveganega in tako na razvoj podjetništva kot celote. Vendar pa, kot omenja že Štamcar (2005, str. 2), prijazno okolje še zdaleč ni le količina sredstev, namenjenih za razvoj in raziskave, ampak seštev in sovpliv vseh dejavnikov, ki vplivajo na gospodarski razvoj.

Zaradi tega sem pomemben del diplome namenil tudi predstavitvi slovenskega podpornih inštitucij za podjetništvo. Kot omenjeno, v Sloveniji deluje veliko inštitucij, ki neusklajeno delujejo na področju podpore podjetništva in zaradi tega ne dosegajo optimalnih rezultatov. Ob konsolidaciji obstoječih inštitucij bi lahko slovensko podjetništvo pridobilo pomembno inštitucijo v SPS-u, ki bi lahko ob tesnem sodelovanju s SID banko pomembno vplival na nadaljnji razvoj podjetništva in obenem slovenskega gospodarstva.

Seveda pa ne smemo pozabiti tudi na preostale ovire in dejavnike, ki zavirajo razvoj slovenskega podjetništva. S tem mislim predvsem mentaliteto ljudi, ki jo je potrebno spreobrniti in podjetništvu dodati pozitiven prizvok. Veliko ljudi ima še vedno strah pred ustanovitvijo svojega podjetja, saj se bojijo neuspeha in ponižanja v družbi. Vendar se na napakah učimo, tako da ena zgrešena naložba še ne pomeni konec sveta, temveč pomembno življenjsko izkušnjo, na podlagi katere se kasneje lahko pravilno odločamo.

LITERATURA IN VIRI:

1. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (2009). Informacije o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2008. Najdeno 14. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija_LP_GD_zadruga_2008.pdf
2. Antončič B., Hisrich, R., Petrin, T. & Vahčič, A.(2002). *Podjetništvo*. Ljubljana: GV Založba.
3. Avšič, V. (2009, 6. oktober). Za podjetja 119 evrov, največ za jamstva. *Finance*. Najdeno 22. februarja 2010 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/262636/Za-podjetja-119-milijonov-evrov-najve%8-za-jamstva>
4. Avšič, V. (2010, 22. april). Hočejo učinkovitejše financiranje (2010). *Finance*. Najdeno 25. aprila 2010 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/277591/Ho%8ejo-u%8inkovitej%B9e-financiranje>
5. Berger, A., Udell, G. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22, 613-673.
6. Bosma, N., Levie, J. (2010). *Global Entrepreneurship monitor 2009 - Executive Report*. London: London Business School.
7. Bovaird, C. (1990). *Introduction to Venture Capital Finance*. London: Longman Group UK Ltd.
8. Cassar, G. (2004). The financing of business start-ups. *Journal of Business Venturing*. 19(2). 261-283.
9. Doing Business (2010). *Reforming Trough Difficult times*. Najdeno 24. aprila 2010 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/documents/fullreport/2010/DB10-full-report.pdf>
10. Drnovšek, M., Cirman, A. (2006). The Boundaries and opportunities of Facilitating High-Tech Growth in Slovenia. Competitiveness, Social Responsibility and Economic Growth. 269-280. New York: Nova Science Publishers, Inc.
11. Duve, T. (2007). SME Financing in Germany KfW's Role. Najdeno 4. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.alide.org.pe/download/seminarios/KfW_Alide/Download/3_Thomas-Duve_KfW.pps
12. Eko sklad (2009). Letno poročilo o dejavnosti in poslovanju Eko sklada, Slovenskega okoljskega javnega sklada v letu 2008. Najdeno 25. februarja 2010 na spletnem naslovu http://www.ekosklad.si/pdf/LetnaPorocila/LP_08_slo.pdf
13. European Commission (2006). Nova opredelitev MSP, Vodnik za uporabnike in vzorec izjave. Najdeno 1. aprila 2010 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide_sl.pdf
14. European Commission (2007). Mezzanine Finance, Final Report, Roundtable between bankers and SMEs. Najdeno 2. februarja 2010 na spletnem naslovu

- http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc_id=1065&userservice_id=1&request.id=0
15. EVCA (2007). Guide on Private Equity and Venture capital for Entrepreneurs. Najdeno 5. marca 2010 na spletnem naslovu http://www.evca.eu/uploadedFiles/Home/Toolbox/Introduction_Tutorial/EVCA_PEVCGUIDE.pdf
 16. EVCA (2008). Central and Eastern Europe Statistics 2007. Najdeno 23. februarja 2010 na spletnem naslovu http://www.evca.eu/uploadedFiles/Home/Knowledge_Center/CEE_Stats_2007.pdf
 17. *Evropski sklad za regionalni razvoj*. Najdeno 23. aprila 2010 na spletnem naslovu <http://www.euskлади.si/skladi/esrr/>
 18. *Financiranje iz virov EIB*. Najdeno 24. marca 2010 na spletnem naslovu <http://www.sid.si/Domov/Linije-EIB>
 19. *Financiranje majhnim in srednje velikih podjetij*. Najdeno 24. marca 2010 na spletnem naslovu <http://www.sid.si/Domov/Linije-EIB/Financiranje-majhnih-in-srednje-velikih-podjetij>
 20. Garner, D., Owen, R. & Conway, R. (1994). *The Ernest&Young Guide to Financing to Growth*. New York: Ernest&Young.
 21. Glas, M. (2000). *Podjetništvo – izzivi za 21. stoletje*. Ljubljana: GEA College.
 22. Golmajer, A. (2006). *Poslovni angeli kot vir financiranja malega podjetja v Sloveniji in v svetu* (magistrska naloga). Ljubljana: Ekonomska fakulteta
 23. JAPTI (2010). Predstavitvena brošura Japti. Najdeno 13. marca 2010 na spletnem naslovu <http://www.japti.si/resources/files/doc/Predstavitvena%20brosura%20SLO.pdf>
 24. Javna agencija za tehnološki razvoj Republike Slovenije (2009). Program dela in finančni načrt Javne agencije za tehnološki razvoj Republike Slovenije (TIA) za leto 2009. Najdeno 14. marca 2010 na spletnem naslovu http://www.tia.si/shared_files/Dokumenti/Program_TIA2009.pdf
 25. Kaden, C. (2002). Key Figures, Structure and Functions of KfW. Najdeno 23. aprila 2010 na spletnem naslovu <http://jolis.worldbankimflib.org/CBworkshop/2002/Presentations/KfWClaudiaKaden.ppt>
 26. Kavčič, P. (2009). *Slabi časi za tvegani kapital*. Ljubljana: Podjetnik.
 27. Kavčič, P. (2010). *Vlagatelji pogrešajo dobre projekte*. Ljubljana: Podjetnik.
 28. *KfW Bankengruppe*. Najdeno 14. marca 2010 na spletnem naslovu <http://www.kfw.de>
 29. Kragelj, M. (2006). *Bančno financiranje podjetij: Mala in srednja podjetja v Sloveniji* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
 30. Marolt, T. (2002). *Neformalni viri financiranja novega podjetja* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
 31. Mramor, D. (1993). *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
 32. *Our history – 60 years of KfW bank*. Najdeno 24. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.kfw.de/EN_Home/KfW_Bankengruppe/Our_history_-_60_years_of_KfW.jsp
 33. Pahor, N. (2009). *Kam po denar v letu 2009*. Ljubljana: Podjetnik.

34. Pfeifer, B. (2008). *Osnove lastniških oblik financiranja MSP in razvoj trga rizičnega in tveganega kapitala v Republiki Sloveniji*. Maribor: Prvi Kapital d.o.o..
35. Prvi kapital (2010). Cilji in naloge. Najdeno 3. marca 2010 na spletem naslovu <http://www.prvikapital.si/sl/cilji-naloge>
36. Račel, V. (2008). *Viri financiranje za mala in srednja podjetja v Sloveniji* (diplomsko delo) Maribor: Ekonomsko-Poslovna fakulteta.
37. Rebernik, M. (2000). *Od ideje do denarja: podjetniški proces*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
38. Rebernik, M. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor 2007: Premalo razvojno usmerjenih podjetij*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij.
39. Rebernik, M. (2008). *Global Entrepreneurship Monitor 2008: Rast podjetniške aktivnosti v Sloveniji*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij.
40. Rebernik, M. (2010, 15. januar). Le kdo še hoče postati podjetnik. *Finance*. Najdeno 17. februarja na spletnem naslovu <http://www.finance.si/268776/Le-kdo-%B9e-ho%E8e-postati-podjetnik>
41. *Register družb tveganega kapitala*. Najdeno 1. junija 2010 na spletnem naslovu http://www.mg.gov.si/si/zakonodaja_in_dokumenti/podjetnistvo_in_konkurencnost/drugi_po_membni_dokumenti/register_druz_b_tveganega_kapitala/register_druz_b_tveganega_kapitala/
42. Schmiemann, M. (2008). Enterprises by size class - overview of SMEs in the EU. Najdeno 4. marca 2010 na spletnem naslovu http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/EN/KS-SF-08-031-EN.PDF
43. SID banka (2009a). Letno poročilo SID banke in Skupine SID banka. Najdeno 28. junija 2010 na spletnem naslovu http://www.sid.si/resources/files/doc/poslovni-dokumenti/Letno_porocilo_2009.pdf
44. SID banka (2009b). Sodelovanje SID banke in SPS. Najdeno 1. marca 2010 na spletnem naslovu http://www.sid.si/resources/files/doc/sporocila_za_javnost/3%20marec%202009.pdf
45. SID banka (2009c). Svežih 250 milijonov za podjetja (2009). *Finance*. Najdeno 22. februarja 2010 na spletnem naslovu http://www.sid.si/resources/files/doc/sporocila_za_javnost/PR%20novinarska%20konferenca%2012.dec.2009.pdf
46. SID banka (2010). Nove kreditne linije SID banke. Najdeno 25. junija 2010 na spletnem naslovu http://www.sid.si/resources/files/doc/sporocila_za_javnost/sporocilo%20za%20javnost%2005052010.pdf
47. Slovenski podjetniški sklad (2009a). Kratko poročilo. Najdeno 1. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.podjetniskisklad.si/index.php?option=com_content&view=article&id=112&Itemid=121

48. Slovenski podjetniški sklad (2009b). Poslovna politika SPS za obdobje 2009 – 2013 (2009). Najdeno 25. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.podjetniskisklad.si/assets/files/razpisi/Razpisi_2008/Poslovna%20politika%20SPS%202009-2013.doc
49. Slovenski podjetniški sklad (2010a). Javni razpis za kapitalske naložbe RS v zasebne družbe tveganega kapitala. Najdeno 15. marca 2010 na spletnem naslovu http://www.podjetniskisklad.si/files/JAVNI%20RAZPIS%20-%20LF%20-%203%203%202010%20final%20_3_.pdf
50. Slovenski podjetniški sklad (2010b). Kratka predstavite sklada. Najdeno 1. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.podjetniskisklad.si/index.php?option=com_content&view=article&id=3&Itemid=12
51. Slovenski podjetniški sklad (2010c). Slovenski podjetniški sklad v letih 2010 do 2013. Najdeno 4. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.podjetniskisklad.si/podjetnis/diagram_brosura_2.gif
52. Sta. (2009, 10. december). SID banka z novo posojilno linijo gospodarstvu. *Delo*. Najdeno 18. marec 2010 na spletnem naslovu <http://www.delo.si/clanek/94605>
53. Steijvers, T., Voordeckers, W. & Vanhoof, K. (2008). Collateral, relationship lending and family firms. *Small Business Economics*, 34(3).
54. Stele, J. (2008). *Mezzanine kapital kot alternativni vir financiranja malih in srednjih podjetij*. (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
55. *Structure and Mission of KfW Bankengruppe*. Najdeno 24. marca 2010 na spletnem naslovu http://www.kfw.de/EN_Home/Presse/Materials_for_the_press/Pdf_documents_press_materials/GP_2010_englisch_0110.pdf
56. Svenšek, K. (2010, 21. januar). Tri leta mečkanja z državnimi spodbudami tveганиh naložb. *Dnevnik*. Najdeno 23. februarja 2010 na spletnem naslovu http://www.dnevnik.si/novice/aktualne_zgodbe/1042331663
57. Štrancar, A. (2005). Kakšen sistem podpore potrebujejo tehnološki podjetniki. Najdeno 5. maj 2010 na spletnem naslovu [http://www.prihodnost-slovenije.si/up-rs/ps.nsf/e18d9db1e6e8eba0c1256e7c0048a720/f9fcad79a9613170c125700c000ca8d8/\\$FILE/STANCAR_Priloga%20%20-%20Kaksen%20sistem%20podpore%20potrebujejo%20tehnoloski%20podjetniki.doc](http://www.prihodnost-slovenije.si/up-rs/ps.nsf/e18d9db1e6e8eba0c1256e7c0048a720/f9fcad79a9613170c125700c000ca8d8/$FILE/STANCAR_Priloga%20%20-%20Kaksen%20sistem%20podpore%20potrebujejo%20tehnoloski%20podjetniki.doc)
58. Tajnikar, M. (1994). *Tvegano poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
59. Tajnikar, M. (2000). *Tvegano poslovanje. Knjiga o poslovanju rastočih poslov (2. izdaja)*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
60. Thorsten, B., Demirgüç-Kunt, A., Maksimovic, V. (2008). Financing patterns around the world: Are small firms different?. *Journal of Financial Economics*, 89(3), 467-487.
61. TIA (2009). Poslovno poročilo o delovanju TIA za leto 2008. Najdeno 15. marca 2010 na spletnem naslovu <http://www.tia.si/Porocila,581,0.html>
62. Urh, P. (2001). *Naj cveti tisoč agencij*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.

63. Usenik, B. (2009, 22. december). Klima med podjetniki na dnu (2009). *Finance*. Najdeno 15 marca 2010 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/266960/Klima-med-podjetniki-na-dnu>
64. Ustanovitveni akt Javnega sklada Republike Slovenije za podjetništvo. *Uradni list RS* št. 112/1994 in 11/2007.
65. Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (ZDDPO-2). *Uradni list RS* št. 49/2004, 117/2006.
66. Zakon o družbah tveganega kapitala (ZDTK). *Uradni list RS* št. 92/2007, 57/2009.
67. Zakon o dohodnini (ZDoh-2). *Uradni list RS* št. 116/2006, 33/2007-Odl. US: U-I-198/05-12, 45/2007-Odl. US: U-I-260/04-28, 90/2007, 10/2008, 78/2008, 92/2008, 125/2008, 20/2009, 10/2010, 13/2010, 28/2010-UPB5, 43/2010, 51/2010-UPB6.
68. Zakon o gospodarskih družbah. *Uradni list RS* št. 42/2006, 60/2006 popr., 26/2007-ZSDU-B, 33/2007-ZSReg-B, 67/2007-ZTFI (100/2007 popr.), 10/2008, 68/2008, 23/2009; *Odl. US*: U-I-268/06-35, 42/2009, 65/2009-UPB3, 83/2009 *Odl. US*: U-I-165/08-10, Up-1772/08-14, Up-379/09-8.
69. Zakon o podpornem okolju za podjetništvo. *Uradni list RS* št. 40/2004, 115/2006, 2/2007-UPB1, 102/2007-ZPOP-1.
70. Žakelj, L. (2004). *Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in Evropski uniji, Delovni zvezek 6*. Ljubljana: Umar.
71. Žakelj, L. (2006). *Podjetniška aktivnost in podjetniško okolje v Sloveniji, Delovni zvezek 4*. Ljubljana: Umar.
72. Žnidar, T. (2003). *Viri financiranja malih podjetij v Sloveniji* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
73. Žugelj, D. (2001a). *Tvegan kapital kot alternativni vir financiranja malih in srednje velikih podjetij s poudarkom na skladih tveganega kapitala* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
74. Žugelj, et al. (2001b). *Tvegan kapital: si upate tvegati*. Ljubljana: Lisac&Lisac d.o.o..