

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**BANČNO FINANCIRANJE PODJETIJ: MALA IN
SREDNJA PODJETJA V SLOVENIJI**

Ljubljana, november 2006

MAJA KRAGELJ

IZJAVA

Študentka Maja Kragelj izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Aleksandre Gregorič in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V LJUBLJANI, _____

PODPIS _____

KAZALO:

KAZALO:	3
1. UVOD	1
2.VPLIV VELIKOSTI PODJETJA NA NAČIN FINANCIRANJA	2
2.1. FINANCIRANJE MALEGA IN SREDNJEGA PODJETJA.....	3
2.2. FINANCIRANJE VELIKEGA PODJETJA.....	4
3.VIRI FINANCIRANJA PODJETJA	4
3.1. DOLŽNIŠKO FINANCIRANJE.....	6
3.1.1. <i>BANČNI KREDIT</i>	6
3.1.2. <i>GARANCIJE</i>	7
3.1.3. <i>OSTALE OBLIKE DOLŽNIŠKEGA FINANCIRANJA</i>	7
3.2. FINANCIRANJE Z LASTNIŠKIM KAPITALOM.....	8
3.2.1. <i>NEFORMALNI TVEGAN KAPITAL</i>	8
3.2.1.1. <i>POSLOVNI ANGELI</i>	8
3.2.2. <i>DELNIŠKI KAPITAL</i>	8
3.2.3. <i>FORMALNI TVEGAN KAPITAL</i>	9
3.2.3.1. <i>SKLADI TVEGANEGA KAPITALA</i>	10
4.MALA IN SREDNJA PODJETJA V SLOVENIJI	12
4.1. POLOŽAJ MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ V SLOVENIJI.....	12
4.2. VIRI FINANCIRANJA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ V SLOVENI GLEDE.....	13
NA FAZO RAZVOJA PODJETJA.....	13
4.3. PROBLEMI MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ PRI FINANCIRANJU.....	13
4.3.1. <i>GLAVNI PROBLEMI PRIDOBIVANJA BANČNIH POSOJIL V SLOVENIJI ZA</i>	14
<i>NOVA IN RASTOČA MALA PODJETJA</i>	14
4.3.2. <i>PROBLEMATIKA SLABIH DOLŽNIKOV</i>	15
5.BANČNO FINANCIRANJE	15
5.1. POSLOVANJE MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ Z BANKAMI	17
5.1.1. <i>POSTOPEK ODOBRAVANJA KREDITOV</i>	19
5.1.2. <i>ZAHTEVE BANK PRI ODOBRAVANJU KREDITOV TER NJIHOV ODZIVNI</i>	20
5.1.3. <i>INFORMACIJSKI TOK MED PODJETIJ IN BANKAMI OZ. ASIMETRIČNOST</i>	22
<i>INFORMACIJ</i>	22
5.1.4. <i>PREDNOSTI IN SLABOSTI SODELOVANJA PODJETIJ Z BANKAMI</i>	23
5.2. EIB POMEMBEN VIR FINANCIRANJA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ.....	26
6.NOVI KAPITALSKI SPORAZUM - BASEL II	27
6.1. VPLIV BASLA II NA FINANCIRANJE MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ.....	30
6.2. VPLIV BASLA II NA OBRAVNAVO MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ V	32
BANKAH.....	32
7.SKLEP	33
8.LITERATURA	34
9.VIRI	37

1. UVOD

Sprememba ekonomsko političnega sistema po letu 1990 in s tem povezano obdobje prehoda sta močno vplivala na razvoj malega gospodarstva v Sloveniji. Z obdobjem prehoda se začne razvijati tržno gospodarstvo, družbeno pa zamenja privatna lastnina. Posledica uvajanja privatne lastnine je večja konkurenca tako na domačem kot tujem trgu. Konkurenca na trgih in izguba jugoslovanskih trgov pa močno prizadene velika podjetja, ki so zaradi tega prisiljena odpuščati svoje kadre. Številni odvečni kadri z lastnimi poslovnimi ambicijami vidijo priložnost v ustanavljanju malih podjetij. S tem pa se je struktura podjetij v Sloveniji začela približevati vzorcu, ki ga poznamo v razvitih gospodarstvih.

K razvoju malega gospodarstva je prav tako pripomogel zelo liberalen pristop k ustanavljanju podjetij. To je pomemben razlog za velik razcvet malih podjetij v zadnjem desetletju.

Pomen malih in srednjih podjetij narašča v Sloveniji tako kot v ostali Evropi. Mala in srednja podjetja so pomemben vir novih in obstoječih delovnih mest, instrument pospeševanja konkurenčnosti industrije in pogosto hrbtenica krajevnega gospodarstva. Poleg tega so pomemben vir inovacij, ki jim omogoča večjo prilagodljivost potrebam na trgu.

Bistvenega pomena za mala podjetja je poznavanje financ ter v tem okviru koristi in stroškov posameznih virov financiranja. Pomembno je, da pravočasno zaznajo potrebo po kapitalu in znajo izbrati najprimernejši vir financiranja podjetja v določenem trenutku. Vir financiranja je odvisen od količine sredstev, ki jih podjetje potrebuje, faze razvoja, v kateri se podjetje nahaja, pomembno pa je tudi, ali želi podjetje dolžniška ali lastniška sredstva.

Banke igrajo zelo pomembno vlogo pri financiranju malih in srednjih podjetij na slovenskem trgu. Podjetnikom je ta vir financiranja zaenkrat najbolj dostopen. Poslovne banke nudijo podjetjem poleg dolgoročnih in kratkoročnih kreditov še vrsto drugih storitev. Zaradi vstopa Slovenije v EU ter vedno večje konkurence na trgu nudijo banke vedno več različnih finančnih storitev. Delovanje bank na slovenskem trgu pa bo poleg tuje konkurence določal tudi novi kapitalski sporazum, tako imenovani Basel II, ki stopa v veljavo leta 2006. Le ta od bank zahteva aktivno politiko upravljanja tveganj, kar pa bo nedvomno vplivalo na financiranje malih in srednjih podjetij.

Cilj mojega diplomskega dela je predstaviti možne vire financiranja za mala podjetja v Sloveniji. Pri tem bom natančneje predstavila možnosti bančnega financiranja malih podjetij v Sloveniji.

Diplomsko delo sem razdelila na šest poglavij. V drugem poglavju sem opisala, kako velikost podjetja vpliva na način financiranja le tega. Tretje poglavje se nanaša na možnosti, ki jih imajo mala in srednja podjetja pri iskanju financiranja za svoje projekte oz. podjetja. V četrtem poglavju sem predstavila položaj malih in srednjih podjetij v Sloveniji ter možnosti financiranja malih in srednjih podjetij pri nas. V petem poglavju sem se podrobneje dotaknila bančnega financiranja podjetij ter težav, ki jih imajo mala in srednja podjetja pri bančnem financiranju. Zadnje, šesto poglavje, pa se nanaša na aktualno temo, in sicer novi kapitalski sporazum Basel II, s katerim bodo banke uravnavale svoje tveganje in ki bo posredno vplival tudi na financiranje malih in srednjih podjetij.

2. VPLIV VELIKOSTI PODJETJA NA NAČIN FINANCIRANJA

Zakon o Gospodarskih družbah v nadaljevanju ZGD (2006) razvršča podjetja po velikosti v skladu s 55. členom po sledečih kriterijih:

- število zaposlenih,
- prihodki in
- povprečna vrednost aktive po letnih računovodskih izkazih v zadnjem poslovnem letu.

Tabela 1: Zakonski kriteriji za majhno in srednje podjetje v Sloveniji

Vrsta podjetja po velikosti	Št. zaposlenih	Letni prihodek	Povprečna vrednost aktive
srednje podjetje	manj kot 250	do 29,2 mio EUR	do 14,6 mio EUR
malo podjetje	manj kot 50	do 7,3 mio EUR	do 3,65 mio EUR
Mikro podjetje	manj kot 10	do 2 mio EUR	do 2 mio EUR

Vir: Zakon o gospodarskih družbah (ZGD – 1), Uradni list RS 42/2006, 2006.

Mikro podjetje je podjetje, ki nima več kot 10 zaposlenih, njegovi letni prihodki so manjši od 2 milijonov evrov in povprečna vrednost njegove aktive je manj kot 2 milijona evrov. Majhna družba je tista, ki izpolnjuje vsaj dve v tabeli ena naštetih merila: povprečno število zaposlenih ne presega 50, letni prihodki so manjši od 7,3 milijonov evrov in povprečna vrednost aktive na začetku in na koncu poslovnega leta ne presega 3,65 milijonov evrov. Srednje velika družba ima do 250 zaposlenih, prihodke do 29,2 milijonov evrov in aktivo do 14,6 milijonov evrov. Nad vsaj dvema od teh meril pa so ostale družbe, banke, zavarovalnice in povezane družbe.

S temi kriteriji v ZGD glede opredelitve malih in srednjih podjetij smo se v Sloveniji približali opredelitvi v Evropski uniji. V EU se uporablja pojem SME¹. Podjetja, ki ustrezajo tej kategoriji, pa so definirana kot srednja, mala in mikro podjetja. Kriteriji so podrobneje predstavljeni v tabeli 2 na strani 3.

V preteklosti so organizacije v EU (Evropska Investicijska Banka, Evropski Investicijski sklad itd.) uporabljale različne definicije za mala in srednja podjetja. Leta 1990 pa so

¹ Small and Medium Enterprises.

oblikovali enotno definicijo za SME, ki temelji na štirih faktorjih, in sicer: številu zaposlenih, letnem prometu, bilančni vsoti ter neodvisnosti. Kriteriji za mikro, mala in srednja podjetja so opredeljeni v tabeli številka 2.

Tabela 2: Zakonski kriteriji za mikro, mala in srednja podjetja v EU.

Vrsta podjetja po velikosti	Število zaposlenih	Letni promet	Bilančna vsota	Pogoj
srednja podjetja	manj kot 250	do 40 mio EUR »50 mio EUR«	do 27 mio EUR »43 mio EUR«	Ne pripada skupini povezanih podjetij, razen če ta skupina sama ne zadošča pogojem za srednje podjetje.
mala podjetja	manj kot 50	do 7 mio EUR »10 mio EUR«	do 5 mio EUR »10 mio EUR«	Ne pripada skupini povezanih podjetij, razen če ta skupina sama ne zadošča pogojem za majhno podjetje.
mikro podjetja	manj kot 10	»do 2 mio EUR«	»do 2 mio EUR«	Ne pripada skupini povezanih podjetij, razen če ta skupina sama ne zadošča pogojem za mikro podjetje.

Vir: Commission staff working paper: Creating an entrepreneurial Europe, The activities of the European Union for small and medium-sized enterprises (SMEs), 2003, str. 14.

V narekovajih so označene pričakovane spremembe, ki veljajo od 1. 1. 2005 naprej in s katerimi je evropska komisija srednjim, malim in mikro podjetjem premaknila meje (Zavodnik, 2004, str. 20).

Po načinu financiranja lahko (Belak et al., 1993, str. 300) opredelimo malo podjetje kot podjetje, ki je v družinski lasti, ki nima dostopa na anonimni trg kapitala, zato so možnosti financiranja takega podjetja omejene. Poleg tega pa družinsko podjetje v stiski ne more računati na splošno državno podporo (Belak et al., 1993, str. 300).

Velika podjetja pa imajo praviloma široko razpršeno lastnino, neoviran dostop na anonimni trg kapitala ter so v stiski deležne neposredne državne podpore (Belak et al., 1993, str. 300).

Definicije za mala in srednja podjetja so torej različne. V svojem diplomskem delu se bom naslonila predvsem na definicijo malega in srednjega podjetja po ZGD ter na definicijo SME, ki se uporablja v EU.

2.1. FINANCIRANJE MALEGA IN SREDNJEGA PODJETJA

Pomembna naloga podjetnika je zagotavljanje finančnih virov podjetja za nemoten potek poslovanja in rast podjetja. Problem financiranja se pojavi že ob ustanovitvi podjetja, še povečuje pa se z rastjo in širitvijo dejavnosti.

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

Mala in srednja podjetja so večinoma družinska podjetja. Družinska podjetja pa si prizadevajo, da ostane podjetje v lasti družine več rodov. Ta podjetja zato niso zainteresirana za financiranje z delniškim kapitalom. Raje se financirajo z lastnimi sredstvi družine in prijateljev, z zadržanimi dobički ter predvsem z bančnimi krediti.

Tudi asimetričnost informacij na trgu sili podjetja, da se odločajo za določen vrstni red financiranja. Za mala in srednja podjetja velja, da se najprej odločijo za financiranje iz notranjih virov, pri izbiri zunanjih virov pa se najprej odločajo za dolg ter šele nato za kapital (Prašnikar, 2003, str. 100).

Zelo zanimiv vir financiranja za mala in srednja podjetja je v zadnjem času tvegan kapital. Pogoji za vstop tveganega kapitala v malo ali srednje podjetje pa so: sposoben management podjetja, produkti z jasnimi konkurenčnimi prednostmi, privlačni pogoji za investitorja ter dobre izstopne možnosti (Žugelj et al., 2001, str. 34).

Iz zgoraj navedenega je razvidno, da se mala in srednja podjetja zelo težko financirajo z lastniškim kapitalom. Ostane jim le še možnost financiranja z dolgom. Ker pa so mala in srednja podjetja v primerjavi z velikimi na področju bančnega financiranja zaradi asimetričnosti informacij in manjše razpoložljivosti zavarovanja ravno tako v slabšem položaju, se ta podjetja zatekajo k financiranju prek dobaviteljev (Groznič, 2003, str. 107).

2.2. FINANCIRANJE VELIKEGA PODJETJA

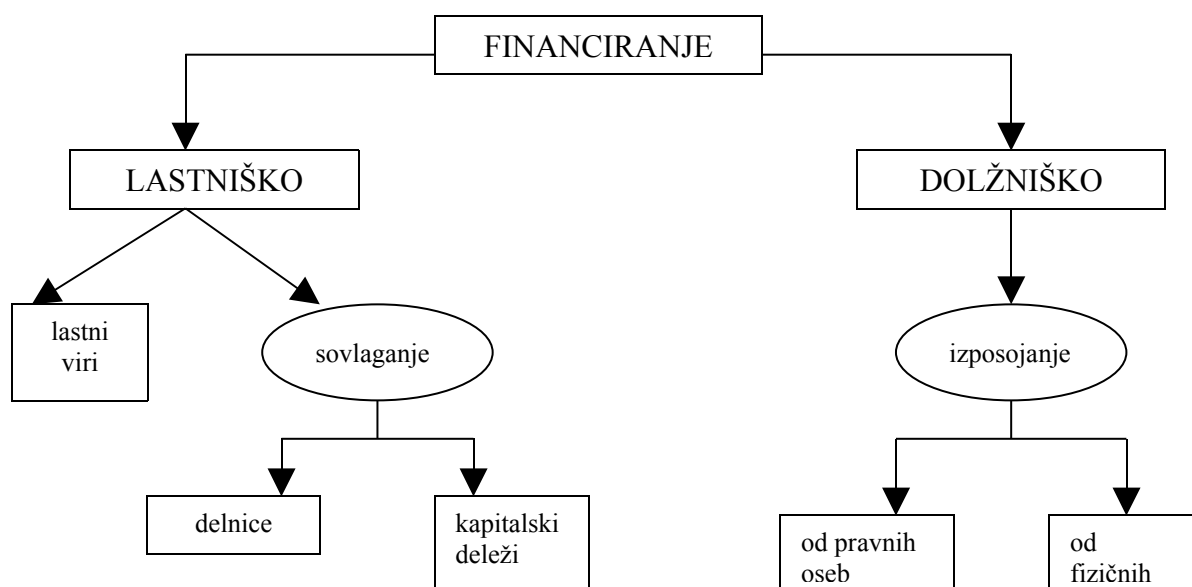
Velika podjetja imajo več različnih možnosti financiranja. Podjetja imajo manj težav pri najemanju kreditov pri bankah ter pri zagotavljanju zavarovanj za te kredite. Poleg kreditov, zadržanih dobičkov in tveganega kapitala se velika podjetja poslužujejo tudi financiranja z delniškim kapitalom. Postopek financiranja z delniškim kapitalom oziroma izdajanjem vrednostnih papirjev na trgu je zelo drag in dolgotrajen ter zato primeren le za velika podjetja.

3. VIRI FINANCIRANJA PODJETJA

Takoj za administrativnimi ovirami je ena največjih ovir za mala podjetja pridobitev finančnih virov. Pomemben partner pri zagotavljanju teh virov so še vedno banke, tako v Sloveniji kot v Evropi. Problemi pri sodelovanju z bankami so predvsem v zagotavljanju jamstev za kredite in pomanjkanju razumevanja delovanja in razvoja malega gospodarstva s strani bank (Zorko, 2003, str. 15).

Podjetje se lahko financira z notranjimi in zunanjimi viri. Med notranje vire štejemo: nerazdeljeni dobiček, amortizacijo in druge notranje vire. Med zunanje vire pa spadajo: kapitalski vložki, krediti, subvencije in posebne zunanje oblike financiranja.

Slika 1: Načini financiranja malih podjetij.



Vir: Urh, 2001, str. 70.

Z vidika lastništva pa razlikujemo financiranje z lastniškim in dolžniškim kapitalom. Med lastniški kapital spadajo vsi notranji viri, od zunanjih virov pa kapitalski vložki in subvencije. V okvir dolžniškega kapitala pa spadajo vsi drugi zunanji viri financiranja (Filipič, Mlinarič, 1999, str. 113). Izbira vira financiranja je odvisna od tega, v kateri fazi razvoja se podjetje nahaja, kako veliko je podjetje ter s kakšnim kapitalom se želi financirati: lastniškim ali dolžniškim.

Tabela 3: Viri lastniškega in dolžniškega kapitala.

Viri lastniškega financiranja	Viri dolžniškega financiranja
-------------------------------	-------------------------------

➤ lastna sredstva ustanovitelja, družine, prijateljev	➤ banke, hranilnice in posojilnice
➤ zadržani dobički	➤ proračunska sredstva, republiški in občinski skladi
➤ tvegani kapital	➤ mednarodna sredstva
➤ poslovni angeli	➤ faktoring
➤ zaprta prodaja	➤ zakup
➤ od drugega podjetja	➤ obveznosti do dobaviteljev
➤ prva javna prodaja	➤ neformalni viri

Vir: Urh, 2001, str. 70.

3.1. DOLŽNIŠKO FINANCIRANJE

Dolžniško financiranje pomeni, da si podjetje izposodi potrebna sredstva na trgu. Pri tem nastane dolžniško-upniško razmerje, ki se zaključi, kadar dolжник vrne glavnico in obresti posojilodajalcu (upniku). Pomembna elementa pri dolžniškem financiranju sta obrestna mera in doba vračila. Ena od prednosti dolžniškega financiranja je v tem, da podjetnik ne prepušča lastništva in nadzora nad podjetjem, druga prednost je, da mu sredstev ni potrebno vrniti takoj, ampak jih postopno vrača v prihodnosti. Slabost dolžniškega financiranja pa je v tem, da je sredstva potrebno redno odplačevati, ne glede na to, kakšne rezultate podjetje dosega. Poznamo več vrst dolžniškega financiranja. Naštejmo jih le nekaj:

3.1.1. BANČNI KREDIT

Bančni kredit je eden izmed zunanjih virov financiranja podjetja tako na krajši kot na daljši rok. Za najem bančnih kreditov mora imeti podjetje neko premoženje, ki ga zastavi v zameno za kredit. Kredit je pravni posel in pomeni pogodbeni odnos med banko in stranko, pri katerem se banka zavezuje, da bo dala uporabniku kredita na voljo določen znesek denarnih sredstev za določena ali nedoločena časa, za neki namen ali brez določenega namena. Uporabnik pa se zavezuje, da bo plačeval banki dogovorjene obresti in dobljeni znesek denarja vrnil v času in na način, ki sta določena v pogodbi (Kamhi, 2003, str. 16).

Glede na trajanje kreditov ločimo:

a) kratkorodne kredite

To so najpogosteje namenski krediti, in sicer za gibliva sredstva, za zagotavljanje likvidnosti, poravnavanje mesečnih obveznosti iz poslovanja in zalog. Obseg takega posojila je odvisen od kreditne sposobnosti prosilca, načina zavarovanja in namena posojila. Ročnost tega posojila je do enega leta, lahko manj, v nobenem primeru pa ne več. Zavarovanje za tak kredit je lahko različno, od poročstva, terjatev, zastave vrednostnih papirjev, zavarovanja preko zavarovalnice do hipoteke. Ena od oblik kratkoročnega kreditiranja je tudi kreditna linija oz. dovoljenje za prekoračitev sredstev na transakcijskem računu.

b) dolgoročne kredite

To pa so najpogosteje namenski krediti za stalna sredstva in za trajno gibliva sredstva. Obseg posojila je odvisen od višine naložbe, kreditne sposobnosti kreditjemalca in načina

zavarovanja. Ročnost dolgoročnih kreditov je nad eno leto, odplačevanje takih kreditov pa je najpogosteje anuitetno². Zavarovanje kredita pa je lahko enako zavarovanju kratkoročnih kreditov.

3.1.2. GARANCIJE

Garancija je pravni posel, s katerim banka prevzema obveznost do prejemnika (upravičenca) garancije, da bo poravnala denarno obveznost, če tretja oseba ob zapadlosti ne bo izpolnila obveznosti, določenih v garanciji pod določenimi pogoji. Garancija se izpolni vedno v denarju, čeprav obveznosti, ki jih izpolnitev zahteva, niso denarne. Za garancijo je zahtevana pisna oblika, drugače nima pravnega učinka. Če garancija vsebuje klavzulo brez ugovora ali na prvi poziv, je banka obvezana izpolniti denarno obveznost brez ugovorov. Poznamo več vrst bančnih garancij (Kamhi, 2003, str. 13):

- garancija za dobro izpolnitev pogodbenih obveznosti
- garancija za odpravo napak v garancijskem roku
- garancija za pravočasno plačilo pogodbene obveznosti
- garancija za resnost ponudbe
- garancija za vračilo avansa
- garancija za vračilo kredita

3.1.3. OSTALE OBLIKE DOLŽNIŠKEGA FINANCIRANJA

a) FACTORING

je posebna oblika financiranja z odkupom terjatev. Faktor tako prevzame vlogo kreditiranja od dneva odkupa terjatve do roka zapadlosti plačila s strani kupca (Filipič, Mlinarič, 1999, str. 126). Za mala in srednja podjetja, ki imajo težave z likvidnostjo, je to pomemben vir financiranja.

b) FORFAITING

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

c) LEASING (NAJEM)

Leasing je finančni zakup in pomeni dajanje sredstev v zakup. Trajanje najema je približno enako pričakovani življenjski dobi sredstva, ki je predmet zakupa in pri katerem zakupnik

pridobi večino koristi od uporabe sredstva ter prevzame celotno tveganje (Kamhi, 2003, str.17). Ta oblika financiranja pride v poštev v zgodnji fazi razvoja podjetja, ko le to nima dovolj finančnih sredstev za nakup osnovnih sredstev. Poznamo dve obliki najema, in sicer

² Mesečni, trimesečni, polletni obroki

poslovni najem in finančni najem. Razlika je predvsem v možnosti kasnejšega nakupa sredstva ter pri vodenju poslovnih knjig.

Za mala in srednja podjetja je to zadnje čase zelo ugoden vir financiranja ravno zaradi tega, ker ponuja denarna sredstva hitro in na veliko manj zapleten način. Ker mala in srednja podjetja ponavadi nimajo virov za zavarovanje bančnega kredita, to pri leasingu ni ovira. Leasing je tako namenjen prav tistim podjetjem, ki ne morejo zadostiti strogim pogojem bank.

3.2. FINANCIRANJE Z LASTNIŠKIM KAPITALOM

Za lastniški kapital je značilno, da vlagatelj pridobi lastniški delež v podjetju. Podjetnik za pridobljena sredstva ne jamči s sredstvi podjetja, temveč je izplačilo odvisno od uspešnosti podjetja. Zasluzki vlagateljev so odvisni od rasti in dobičkonosnosti podjetja. Propad podjetja pa pomeni izgubo za vlagatelja. Lastniški kapital načeloma razdelimo na tri vrste (Žugelj et al., 2001, str. 31): neformalni tvegan kapital, delniški kapital in tvegani kapital.

3.2.1. NEFORMALNI TVEGAN KAPITAL

Trg neformalnega tveganega kapitala predstavlja skupina individualnih investorjev (zasebnih vlagateljev) ali tako imenovanih »poslovnih angelov« (Žugelj et al., 2001, str. 32).

3.2.1.1. POSLOVNI ANGELI

Angeli so največja sila, ki lahko zagotovi razvoj v sektorju malih in srednje velikih podjetji. Poslovni angel je posameznik, ki se odloči, da bo svoje prihranke ali premoženje vročil v novo rastoče podjetje. Denar vlagajo brez posrednikov neposredno v podjetje. Poleg kapitala pa vlagajo tudi svoje znanje, izkušnje, poznanstva in poslovne nasvete. Njihov osnovni motiv je realizacija kapitalskih dobičkov in umik iz podjetja v določenem daljšem časovnem obdobju.

Poslovni angeli so organizirani v klube in združenja, katerih glavni namen je izmenjava informacij v ponudbi in povpraševanju po lastniškem kapitalu. Leta 2001 je bil organiziran prvi tak klub tudi v Sloveniji v okviru projekta ustanovitve mreže poslovnih angelov, ki poteka pod okriljem Pospeševalnega centra za malo gospodarstvo in revije Podjetnik (Žugelj, et al., 2001, str. 66).

3.2.2. DELNIŠKI KAPITAL

S prodajo deleža podjetja zunanjim investitorjem je omogočen dolgoročni kapital podjetjem. Takega financiranja se poslužujejo večja, zrela podjetja, ki lahko uvrstijo svoje vrednostne papirje na borzo.

Razlogi za javno prodajo deležev podjetja so različni (Tuller, 1994, str. 199):

- z novim kapitalom želijo poplačati dolžniške obveznosti podjetja,
- velika razširitev, ki vključuje investicije v nove zmogljivosti in nepremičnine,
- prevzem drugega podjetja,
- odprtje nove podružnice,
- ugotovitev tržne vrednosti z namenom prodaje celotnega podjetja,
- odcepitev obstoječe divizije ali podružnice.

Uvrstitev deleža podjetja na borzo prinaša tako prednosti kot slabosti za podjetje (Hisrich, Peters, 1989, str. 300). Z javno prodajo ocenimo vrednost podjetja, kar omogoča investitorjem, da pri izstopu iz podjetja lažje unovčijo svoj delež. Zaradi večje likvidnosti, je vrednost podjetja, ki kotira na borzi, pogosto višja od tistega, ki ne kotira na borzi. Podjetje ima lažji dostop do vseh virov financiranja, tudi do dolžniškega financiranja. Poleg vseh naštetih prednosti pa se podjetju poveča ugled ter posledično pogajalska moč glede dobaviteljev in podpornih storitev.

Na drugi strani pa razpršitev premoženja med različne zunanje investitorje prinaša tudi določene slabosti. Ena glavnih slabosti je potencialna izguba kontrole nad podjetjem ter javna izpostavljenost. V ospredju so pogosto kratkoročni motivi, ki so gonilo gibanja tečajev, zato je sprejemanje dolgoročnih odločitev močno otežkočeno. Ta podjetja so pogosto manj fleksibilna ter nagnjena k povečevanju administracije. Podjetje, ki kotira na organiziranem trgu kapitala, je zavezano k nenehnem obveščanju javnosti, kar podjetju povzroča dodatne stroške, izgubo časa ter konkurenci vpogled v poslovanje podjetja (Hisrich, Peters, 1989, str. 301).

3.2.3. FORMALNI TVEGAN KAPITAL

Tvegan kapital lahko nadomešča, lahko pa tudi dopolnjuje bančni kapital, lastniški trajni kapital, pa tudi državne podpore pri nastajanju novih proizvodov, uvajanju novih tehnologij in nastajanju nove zaposlenosti (Tajnikar, 1997, str. 126). Za formalni tvegan kapital je značilno, da je trajen, vlagatelj vloži denar v podjetje, ne da bi želel povračilo glavnice v rednih obrokih. Vlagatelj špekulira, da bo svoj delež v prihodnosti prodal z dobičkom. Naslednja lastnost tveganega kapitala je, da nudi pomoč pri upravljanju. Vlagatelji tveganega kapitala pogosto želijo s svojim znanjem in izkušnjami aktivno sodelovati pri upravljanju podjetja. Tretja značilnost tveganega kapitala pa je donos, ki ga pričakujejo vlagatelji. Donos tveganega kapitala mora biti višji kot pri posojanju. Donosi so med 30 in 50 odstotki (Tajnikar, 1997, str. 128). Zadnja značilnost tveganega kapitala pa je visoka

stopnja potrpežljivosti. Vlagatelji ne pričakujejo takojšnjih rezultatov in donosov, ampak računajo na uspeh v daljšem roku. Formalni tvegan kapital je oblikovan v skladih tveganega kapitala.

3.2.3.1. SKLADI TVEGANEGA KAPITALA

Skladi tveganega kapitala so specializirane finančne institucije, ki neposredno dolgoročno investirajo v hitro rastoča podjetja. Gre za lastniške naložbe v zameno za visoke kapitalске dobičke ob relativno visokem tveganju.

Razvoj delovanja skladov tveganega kapitala in povpraševanje po kapitalu skladov sta pripeljala do oblikovanja različnih vrst skladov. Največ skladov je oblikovanih kot zasebno partnerstvo, pri katerem managerji sklada, navadno nekdanji uspešni podjetniki, zberejo lastna sredstva in jih investirajo v mlada obetajoča podjetja. Druga oblika skladov tveganega kapitala so javni skladi tveganega kapitala, ki so organizirani kot delniške družbe in zbirajo denar z razpisom delnic sklada. Korporacijski skladi tveganega kapitala delujejo kot del večje korporacije, ki z uporabo tega mehanizma išče strateške povezave z manjšimi razvojno orientiranimi podjetji. Pri korporacijskih skladih je mnogokrat glavni cilj razvoj novih tehnologij v malih podjetjih in kasneje cenejši dostop do teh tehnologij s strani matične korporacije. Tu so še skladi investicijskih bank, ki združujejo lastniške naložbe in dolgoročna posojila ter se največkrat ukvarjajo z večjimi podjetji, ki se pripravljajo na javno ponudbo delnic oz. na prevzem ali združitev z nekim drugim podjetjem. Kot zadnje so tu še državni in paradržavni skladi tveganega kapitala, ki so najučinkovitejši, če je njihovo upravljanje v zasebnih rokah. Cilj teh skladov je v večini primerov čim večje število financiranih projektov, zaradi česar so njihovi vložki manjši (Žugelj et al., 2001, str. 80).

Z investiranjem skladov tveganega kapitala v določena podjetja le-ti oblikujejo določeno strukturo svojega portfelja. Skladi tveganega kapitala pred investicijo natančno preverijo podjetje, proizvod, management tim in verjetnost potencialnega razvoja. Po vstopu v podjetje pa z vodstvom aktivno sodelujejo in prenašajo svoja poslovna znanja in izkušnje na management portfeljskih podjetji; gre za t. i. partnerski odnos (Žugelj et al., 2001, str. 80).

Pri oblikovanju skladov tveganega kapitala igrajo pomembno vlogo tudi investitorji v sklade tveganega kapitala. Investitorji so navadno zasebni ali javni pokojninski skladi, subvencijski skladi, fundacije, korporacije, investicijske in komercialne banke, bogati posamezniki, tuji investitorji ter tudi tvegani kapitalisti sami, ki dajejo svoj kapital dolgoročno v upravljanje tveganim kapitalistom v zameno za izpolnitev njihovih pričakovanj in doseg visokega donosa (Žugelj et al., 2001, str. 80).

SKLADI TVEGANEGA KAPITALA V SLOVENIJI

Naložbeni potencial šestih skladov tveganega kapitala (in dva v ustanavljanju) znaša v Sloveniji trenutno približno 64 milijonov dolarjev. Ob predvidevanju, da v razvitih državah tovrstne naložbe dosegajo okoli odstotek BDP, bi morale biti v Sloveniji teh naložb za okoli 200 milijonov dolarjev (Slavnič, 2002, str. 1). Na podlagi zgornjih podatkov lahko ugotovimo, da se tvegan kapital v Sloveniji šele dobro razvija. Leta 1994 je bil ustanovljen sklad Horizonte Venture Management d. o. o., ki vlaga v obetavna storitvena podjetja in podjetja visoke tehnologije. Sklad Aktiva Group d. o. o. vlaga svoja sredstva v visokotehnološka podjetja. Skupaj z ameriškim partnerjem so v podjetje Daisy Technologies vložili 2 milijona dolarjev. Slovenian Fund Management vlaga v velika in srednja slovenska podjetja, kot so Vina Brežice, Juteks, MIP in podobna. Sklad Prophetes se je oblikoval konec leta 1999, usmerjen je v inovacijske projekte, ki so še v razvojni fazi. Tudi Kmečka družba je že vložila 2,5 milijona evrov v podjetje Seaway. V teku letošnjega leta naj bi se ustanovil tudi sklad tveganega kapitala Kmečke družbe (Slavnič, 2002, str. 1). V Sloveniji lahko pričakujemo pospešeni razvoj tveganega kapitala tako na področju visoko tehnoloških podjetij kot na področju malih in srednjih podjetij.

SLEVCA

Slovenian Venture Capital Association je samostojna sekcija v okviru Pospeševalnega centra za malo gospodarstvo, h kateri so pristopili: Horizonte Venture Management, Prophetes, Kmečka Družba, Aktiva Grup in Nova Ljubljanska Banka. Osnovni namen tega združenja je vzpodbuditi razvoj trga tveganega kapitala v Sloveniji z ustreznimi sistemskimi (davčnimi) olajšavami. V skladu s tem sekcija SLEVECA omogoča stike in dialog z ustvarjalci javne politike, raziskovalnimi institucijami, univerzami, gospodarskimi združenji in drugimi sorodnimi institucijami.

Globalni cilj sekcije je zagotovljeno organizirano delovanje povezovanja skladov tveganega kapitala v okviru sekcije.

Sekcija si poleg tega prizadeva analizirati in spremljati stanje na trgu tveganega kapitala v Sloveniji. SLEVCA predstavlja usklajene poglede članstva ter panožne interese tveganega in zasebnega kapitala v dialogu z državo, sekcija usposablja podjetniške svetovalce za pripravo podjetnikov na zunanje investicije. SLEVCA skuša tudi okrepiti sodelovanje z Evropskim združenjem za tvegan kapital (EVCA) ter sodeluje in skuša pritegniti tuje sklade tveganega kapitala za investiranje v Sloveniji.

Kljub temu, da se podjetniki bojijo izgubiti lastništvo nad podjetjem, je tvegan kapital zanje zelo privlačna oblika financiranja. Ob razvoju tveganega kapitala v Sloveniji sem mnenja, da se bodo mala in srednja podjetja vedno bolj posluževala tega vira financiranja. Potrebno pa bo vse male podjetnike dobro seznaniti in poučiti o tem viru financiranja ter jih sproti obveščati o novostih ter spremembah na tem področju.

4. MALA IN SREDNJA PODJETJA V SLOVENIJI

Mala in srednja podjetja (MSP) predstavljajo tako v Evropi kot v Sloveniji pomembnejši vir delovnih mest. Stopnja rasti v MSP je večja kot v velikih podjetjih (Tomanovič, 1999, str.1). Veliko gospodarstvo je izgubilo kar 192.000 delovnih mest, veliko izgubo pa je kompenziralo malo gospodarstvo, saj je na novo odprlo 95.000 delovnih mest (Zupan, 2002, str. 1).

MSP predstavljajo pomembno vlogo pri pospeševanju konkurenčnosti evropske industrije. Podjetja so dosti bolj prožna ter bolj sposobna za hitro prilagajanje razvoju in specializacijam, ki jih zahteva trg, kot pa velika podjetja. To je pomembna prednost, ki jo morajo MSP s pridom izkoristiti. Nove priložnosti ter izzive MSP omogočata prav hitro spreminjajoče se tehnološko okolje ter globalizacija trgov (Tomanovič, 1999, str. 1).

Kljub temu da se vsi v državnem gospodarskem prostoru strinjajo, da je malo gospodarstvo za Slovenijo ključnega pomena ter da njegov nadaljnji razvoj zahteva ustrezno institucionalno (državno) podporo, je bilo na tem področju storjenega bolj malo. Slovensko ministrstvo je za najrazličnejše spodbude MSP namenilo 0,16 odstotka celotnega državnega proračuna. Za primerjavo naj omenim, da v razvitih evropskih državah za te namene porabijo od enega do dveh odstotkov proračunskih sredstev (Zupan, 2002, str.1). Na podlagi zgornjih podatkov je razvidno, da Slovenija malega gospodarstva ne podpira dovolj.

4.1. POLOŽAJ MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ V SLOVENIJI

V spodnji tabeli je prikazana rast števila aktivnih gospodarskih družb v Sloveniji od leta 1994 do leta 2000. Aktivne gospodarske družbe so tiste, ki so v posameznih poslovnih letih sestavile in oddale finančne izkaze, ne glede da to, ali so ustvarile prihodek iz poslovanja ali ne.³

Tabela 4: Prikaz gibanj števila aktivnih gospodarskih družb (pravnih oseb) v Sloveniji, 1994-2000.

		% malih	% srednjih	% velikih	% nerazporejenih
--	--	---------	------------	-----------	------------------

³ Vseh gospodarskih družb (aktivnih in neaktivnih) je bilo na dan 31. 12. 2001 48.871, na dan 31. 12. 2002 46.348 in na dan 31. 12. 2003 45.140 (Statistični letopis RS, 2004, str. 70).

Leto	Število	gospodarskih družb	gospodarskih družb	gospodarskih družb	gospodarskih družb
1994	30.941	89,7	5,8	3,1	1,4
1995	31.878	91,3	5,6	3,0	0,1
1996	37.074	91,9	5,3	2,7	0,1
1997	37.804	92,3	5,0	2,6	0,1
1998	37.859	93,0	4,6	2,4	0,0
1999	38.035	90,1	4,7	2,4	2,8
2000	34.296	93,4	4,4	2,1	0,1

Vir: Mayr, 2001, str. 23.

Iz zgornje tabele je razvidno, da je število aktivnih gospodarskih družb od leta 1994 do 2000 naraščalo. V letu 2000 se je število aktivnih gospodarskih družb zmanjšalo, razlog pa je bil v predpisih, ki so mirujočim podjetjem neprijazni (Mayr, 2001, str. 23).

Iz tabele je prav tako razvidno, da je znašal delež malih gospodarskih družb v skupnem številu gospodarskih družb med 90 in 93 %. Delež velikih gospodarskih družb pa je v tem istem obdobju znašal 2 do 3 % in se je od leta 1994 vztrajno zniževal do leta 2000.

Poudariti je potrebno tudi, da so v zgornji tabeli predstavljene le aktivne gospodarske družbe, ki so registrirane kot pravne osebe (d. d., d. o. o., d. n. o., k. d.). K vsemu temu je potrebno prišteti še vse fizične osebe, ki opravljajo pridobitno dejavnost, le teh je bilo v letu 2000 v Sloveniji približno 65.500 (Kalacun, 2002, str. 1), v letu 2003 pa 57.652 (Statistični letopis RS, 2004, str. 58).

4.2. VIRI FINANCIRANJA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ V SLOVENI GLEDE NA FAZO RAZVOJA PODJETJA

Izbira finančnih virov za mala in srednja podjetja je v začetnem obdobju zelo omejena. Mala in srednja podjetja se v obdobju ustanovitve in zagona opirajo predvsem na lastne prihranke, in sicer na sredstva samih ustanoviteljev in družine. Drugi potencialni investitorji se pogosto bojijo tveganja, ki se pojavlja pri ustanovitvi in zagonu podjetja. Z razvojem in rastjo pa se povečajo tudi možnosti financiranja podjetja. Pri kasnejšem poslovanju pa se podjetja opirajo na reinvestiranje ustvarjenega dobička. Ker pa pomeni reinvestiranje ustvarjenega dobička le skromno rast podjetja, postanejo v tem obdobju banke bistven vir financiranja malih in srednjih podjetij (Glas et al., 2002, str. 6). V primerjavi z velikimi podjetji so mala in srednja podjetja pri financiranju še vedno zelo omejena z izbiro virov. Največkrat so bančni krediti njihova edina možnost, pri čemer izbirajo med ponudbami različnih bank na trgu.

4.3. PROBLEMI MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ PRI FINANCIRANJU

Glavni problemi financiranja MSP v Sloveniji so predraga finančna sredstva, omejene možnosti dostopa do finančnih sredstev, omejitve pri najemanju posojil v tujini, nepoznavanje drugih oblik financiranja podjetij (financiranje s tveganim kapitalom, ...) in pomanjkanje drugih oblik financiranja (skladi tveganega kapitala).

Prvič, denar je še vedno predrag. MSP pogosto porabljajo likvidna denarna sredstva za financiranje izgradnje poslovnih prostorov ali nakupa opreme, namesto da bi to financirala z ugodnimi dolgoročnimi krediti. Pogosto se tudi dogaja, da MSP ne izkoristijo niti danih možnosti financiranja, ker nimajo dovolj informacij, sredstev za jamstva ali ker ne znajo vlagateljev prepričati o svojih poslovnih idejah (Kraljič, 2003, str. 41).

Problem pomanjkanja kapitala je poleg plačilne nediscipline ena izmed največjih težav v Sloveniji. Otežkočen dostop do kapitala se pojavi predvsem zaradi problemov, kot so (Glas et al., 2002, str.7):

- visoke obrestne mere za bančna posojila,
- prevelike zahteve bank po vrednostnih papirjih ali drugih oblikah garancij,
- pretirano birokratski postopek odobravanja posojil,
- pomanjkanje informacij v bankah o raznih oblikah pomoči ali pa zavrnitev pomoči s strani bančnih uslužbencev.

Obrestne mere za bančna posojila na slovenskem trgu zaradi konkurence med bankami padajo. Še večje znižanje obrestnih mer je pričakovati po vstopu Slovenije v Evropsko Unijo zaradi vstopa tujih bank na slovenski trg. Kljub konkurenci na trgu pa bodo zahteve po ustreznem zavarovanju za bančno posojilo ostale. Po uvedbi novega kapitalskega sporazuma, ki bo stopil v veljavo leta 2006, obstaja možnost, da se bodo zahteve po zavarovanju kreditov za slabša mala in srednja podjetja še povečale. Težave zaradi preobširnih zahtev po dokumentaciji bi lahko odpravili z različnimi bazami podatkov, ki so bankam dostopne. Vendar pa bodo banke po uvedbi novega kapitalskega sporazuma od podjetij zahtevale tudi informacije, ki jih do sedaj niso potrebovale in ki bankam v javnih bazah niso dostopne. Problem dolgotrajne obdelave vlog se pojavlja predvsem pri večjih bankah, ki so osredotočene na kreditiranje velikih podjetij. Nove zasebne banke in njihovi referenti pa se posvetijo tudi malemu podjetju, tako da skušajo vlogo najhitreje in čim ugodneje rešiti. Iz tega lahko sklepamo, da so za mala in srednja podjetja pomembne predvsem nove zasebne domače banke ter tuje podružnice v Sloveniji, ki imajo zanje večji posluh.

4.3.1. GLAVNI PROBLEMI PRIDOBIVANJA BANČNIH POSOJIL V SLOVENIJI ZA

NOVA IN RASTOČA MALA PODJETJA

Za nova in rastoča podjetja je glavna težava pri pridobivanju bančnih kreditov zagotavljanje ustreznega zavarovanja za dani kredit. Druga ovira so visoke obrestne mere za kredite novim podjetjem (Zorko, 2003, str. 15). Ker je nova podjetja težko klasificirati, jim banke avtomatično določijo najvišji obrestni razred in s tem najvišjo obrestno mero. Težava za nova mala in rastoča podjetja so tudi strožji pogoji obravnavanja s strani bank. Banke mala podjetja dobro preverijo glede na njihovo kreditno sposobnost oziroma sposobnost odplačevanja kreditov.

Glede na vse navedeno je očitno, da malo podjetje brez ustreznega zavarovanja težko pride do bančnih kreditov, če pa mu je le ta že odobren, je to zagotovo po zelo visoki obrestni meri.

4.3.2. PROBLEMATIKA SLABIH DOLŽNIKOV

Odnos med banko in kreditojemalcem v praksi ni odnos dveh poslovnih partnerjev, ki sta leta in leta povezana med sabo. Banka največkrat gleda izključno na svoje interese, tudi ko je podjetje v finančni stiski in ni sposobno odplačevati svojega dolga. Podjetje takrat postane dolžnik in s tem slab komitent banke. Podjetnik oziroma dolžnik je najpogosteje v teh primerih prepuščen sam sebi in skuša sam rešiti težave. Banka se od takega podjetja najpogosteje oddalji in skuša najhitreje iztirjati vse zapadle obveznosti.

Vseh podjetij, ki naletijo na težave, pač ni mogoče rešiti, naravno je, da nekaj teh podjetij propade. Vendar je takih primerov pri nas preveč. Do tega prihaja predvsem zaradi nezainteresiranja bank za rešitev takih primerov.

Menim, da se bodo morale slovenske banke v primerih, ko nastopijo v podjetju težave, začeti obnašati drugače. Popolnoma nesmiselno je, da zahteva banka od podjetja vračilo celotnega kredita, če je očitno, da podjetje kredita trenutno ni sposobno vrniti. V takih primerih je zaželeno aktivno sodelovanje banke s kreditojemalcem. V tujini so v bankah oblikovali posebne oddelke, katerih naloga je svetovanje komitentom v težavah, sporazumevanje in dogovarjanje s komitentom glede ukrepov za izhod iz težav. Banke pa se pri nas pogosto ravnajo po zastareli praksi, da se podjetjem, ki nimajo več bonitete A oziroma B avtomatsko onemogoči novo kreditiranje. Smotno je, da banke podjetju, kljub temu da je v razredu C, D oz. E, omogočijo novo financiranje pod pogojem, da le-to pomeni izhod iz težav podjetja. V večletnem sodelovanju med banko in podjetjem skrbnik dobro spozna poslovanje podjetja in njegove dobre in slabe strani ter zna ustrezno oceniti, kako bi se podjetje lahko rešilo iz težav. Bančniki vedno bolj spoznavajo, da je bančno svetovanje obojestransko koristno (Klemenčič, 2003, str. 86).

5. BANČNO FINANCIRANJE

Banka je posebna vrsta gospodarskega subjekta, delniška družba, specializirana za opravljanje bančnih in finančnih storitev. Banka mora za svoje poslovanje dobiti dovoljenje Banke Slovenije, zlasti za opravljanje bančnih storitev, in je registrirana v sodnem registru. Njena organiziranost, poslovanje in zastopstvo so določeni s posebnim zakonom, Zakonom o bančništvu. Bančne storitve so del širšega pojma finančnih storitev, ki pomenijo zbiranje in sprejemanje depozitov ter dajanje kreditov za svoj račun in storitve, za katere drug zakon določa, da jih lahko opravljajo le banke. Med te druge storitve sodijo naslednje:

1. factoring
2. finančni zakup (leasing)
3. izdajanje garancij in drugih jamstev
4. kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov
5. trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli
6. trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti
7. zbiranje, analiza in posredovanje informacij o kreditni sposobnosti pravnih oseb
8. posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic po zakonu, ki ureja zavarovalništvo
9. izdajanje in upravljanje s plačilnimi instrumenti (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice)
10. oddajanje sefov
11. posredovanje pri sklepanju posojilnih in kreditnih poslov
12. storitve v zvezi z vrednostnimi papirji po zakonu, ki ureja trg vrednostih papirjev
13. upravljanje pokojninskih oziroma investicijskih skladov po zakonu, ki ureja pokojninske oziroma investicijske sklade
14. opravljanje poslov plačilnega prometa

V Sloveniji posluje danes dvajset bank, če odštejemo Slovensko investicijsko banko, ki je v likvidaciji, in banko, ki ima zgolj status podružnice ene od avstrijskih bank, pa je pravih bank zaradi združevanja, prevzemov pa tudi kakega stečaja – osemnajst (Jenko, 2004, str. 21). Banke na slovenskem trgu čedalje manj služijo s sprejemanjem depozitov ter dajanjem kreditov. Zato pa se vedno bolj ukvarjajo z drugimi finančnimi posli. Ponudba bank se zato z vsakim dnem povečuje in trenutno ne zaostaja za tujino, navsezadnje tudi zato, ker je osem bank v popolni ali delni tuji lasti. Ob vstopu Slovenije v Evropsko Unijo se bo konkurenca slovenskim bankam še povečala in to bo banke prisililo k uvajanju novih produktov ter nižanju obrestnih marž.

Banke sodelujejo tako z občani, samostojnimi podjetniki kot pravnimi osebami na različnih področjih od varčevanja do dajanja kreditov kot poslovanja s transakcijskim računom.

Slovensko gospodarstvo ima zaradi uspešne in stabilne ekonomije široke možnosti pridobivanja evropskih finančnih virov. Slovenske banke omogočajo s pomočjo sredstev

EBRD-ja⁴ svojim srednjim in malim podjetjem rast in razvoj tako na domačem kot tujih trgih. Domače banke podjetjem omogočajo pridobivanje tujih investicijskih virov predvsem v obliki dolgoročnega investicijskega financiranja, ki posledično omogoča nastanek novih delovnih mest, podpira diverzifikacijo ekonomije ter pomaga zmanjševati regionalne razlike. Kljub ponudbi evropskih skladov pa srednja in mala podjetja v Sloveniji še vedno čutijo pomanjkanje ponudbe dolgoročnega strukturnega financiranja ter kapitalskega financiranja (European Bank for Reconstruction and Development: Slovenia EBRD country factsheet).

Evropa ima dolgo zgodovino dolžniškega financiranja, zato bodo bančna posojila najbolj običajna in za mnoga mala in srednja podjetja tudi edina oblika zunanjih virov, čeprav se je zadnjih nekaj let močno razvila ponudba tveganega kapitala (Glas et al., 2002, str. 4).

5.1. POSLOVANJE MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ Z BANKAMI

Banke za podjetja niso pomembne le zaradi kreditov. Zanje opravljajo tudi druge pomembne funkcije, kot so plačilni promet doma in s tujino ter druge finančne storitve. Če gledamo na te storitve z vidika banke, lahko vidimo, da se pomen teh drugih storitev v zadnjih letih močno povečuje. V celotnih bančnih prihodkih se delež prihodkov od obresti v zadnjih letih zmanjšuje glede na delež prihodkov od ostalih finančnih storitev, to je lepo vidno iz Tabele 5.

Tabela 5: Deleži skupin prihodkov slovenskega bančnega sektorja.

Delež v %	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Obrestni prihodki	57,7	57,3	59,7	54,7	53,7	57,6	57,9
Prihodki od naložbenja v kapital	3,3	1,5	0,7	2,8	1,5	4,9	4,1
Prejete opravnine	16	16,4	18,3	19,0	18,1	10,5	9,7
Prihodki iz finančnih poslov	12,7	16,1	11,3	13,5	15,5	24,7	27,2
Drugi poslovni prihodki	10,3	8,7	10,0	10,0	11,2	2,3	1,1

Od leta 1996 do 2000 so vključeni prihodki vseh bank, za leti 2001 in 2002 pa so izpuščeni prihodki dveh manjših bank.

Vir: Dajčman, 2003, str. 34.

Skoraj vsa podjetja imajo pri slovenskih bankah odprt transakcijski račun ter uporabljajo storitve notranjega plačilnega prometa in zunanjega plačilnega prometa ter pri bankah najemajo razne kredite. Pri odločanju med bankami je za podjetja vsekakor pomembna kakovost bančnih storitev. Slednja je odvisna zlasti od hitrosti opravljanja storitev, fleksibilnosti banke ter njenega pristopa k reševanju potreb podjetij, zelo pomembna je tudi tradicija poslovanja med banko in podjetjem. Podjetja se pogosto odločajo za banko, s katero so že v preteklosti ugodno poslovali.

Večji del slovenskih podjetij se za financiranje odloča za najemanje kreditov, eni dolgoročnih, drugi kratkoročnih. V spodnji tabeli so navedeni odstotki slovenskih podjetij, ki za svoje financiranje najemajo kredite pri bankah.

⁴ Evropska banka za obnovo in razvoj.

Tabela 6: Vrsta najetega kredita glede na velikost podjetja.

Vrsta kredita	Krat. kred. v SIT	Okvirni krat. kred. - limit	Dolgoročni kred.	Dolg. devizni kredit
mala podjetja	35 %	32,2 %	25,4 %	7,4 %
srednja podjetja	43 %	32,3 %	30,4 %	12,1 %
velika podjetja	60,3 %	52,6 %	47,7 %	30,3 %

Vir: Dajčman, 2003, str. 18.

Kot je razvidno iz zgornje tabele, 35 % malih podjetij in 43 % srednje velikih podjetij najema pri bankah kratkoročne tolarske kredite, 32,2 % malih in 32,3 % srednjih podjetij najema okvirne kredite (limite) ter 25,4 % malih in 30,4 % srednjih podjetij najema dolgoročne tolarske kredite. 7,4 % malih in 12,1 % srednjih podjetij pa najema devizne kredite.

Mala in srednja podjetja najemajo več kratkoročnih kot dolgoročnih virov sredstev. Pri kratkoročnih virih je najpogostejša oblika financiranje preko dobaviteljev, sledi pa mu bančno financiranje (Groznik, 2003, str. 110).

Če pa primerjamo srednja in velika podjetja, opazimo, da je delež kratkoročnega dolga pri srednjih podjetjih manjši kot pri velikih (Groznik, 2003, str. 110).

Tabela 7: Posojila, odobrena podjetjem in drugim komitentom v Sloveniji.

Leto	Kratkoročni krediti v mio SIT	Dolgoročni krediti v mio SIT	BDP v mio SIT	% kratkoročnih kreditov na BDP	% dolgoročnih kreditov na BDP
2000	422.579	348.414	4.252.315	9,94	8,19
2001	503.909	415.672	4.761.815	10,58	8,73
2002	490.556	439.047	5.314.494	9,23	8,26
2003	503.651	487.392	5.747.168	8,76	8,48
2004	548.044	515.013	6.191.161	8,85	8,32

Vir: Lastni izračuni na podlagi bilance terjatev poslovnih bank do domačih mednarodnih sektorjev, Bilten BS, Banka Slovenije, julij – avgust 2005, Statistični letopis RS.

Iz zgornje tabele je razvidno, da je od leta 2000 do leta 2005 razmerje med kratkoročnimi in dolgoročnimi krediti zelo podobno, rahlo več kot polovico najetih kreditov v Sloveniji predstavljajo kratkoročni nasproti dolgoročnim kreditom.

Tabela 8: Strukturni delež terjatev in obveznosti poslovnih bank do podjetij in drugih komitentov v celotni bilančni vsoti poslovnih bank v odstotkih.

	Kratkoročni krediti	Dolgoročni krediti	Terjatve skupaj	Obveznosti skupaj
31. 12. 1999	12,6	11,5	32,3	15,6

31. 12. 2000	12,9	10,7	32,9	14,7
31. 12. 2001	12,5	10,3	32,8	13,9
31. 12. 2002	10,6	9,5	32,3	13,9
31. 12. 2003	9,9	9,3	33,9	13,0
31. 12. 2004	9,6	9,1	36,6	12,0

Vir: Lastni izračuni na podlagi bilance poslovnih bank in terjatev poslovnih bank do domačih nedenarnih sektorjev, Bilten Banke Slovenije, Banka Slovenije, julij-avgust 2005.

Če združimo obveznosti in terjatve poslovnih bank do podjetij in drugih komitentov, ugotovimo, da so bila podjetja celotno proučevano obdobje neto prejemniki finančnih sredstev. Kljub temu pa se obseg neto financiranja od leta 1999 do leta 2004 zmanjšuje.

Pri proučevanju sestave obveznosti do virov sredstev v slovenskih srednjih podjetjih leta 2002 ugotavljam, da je delež dolžniškega financiranja 34,3 %, medtem ko predstavlja lastniško financiranje 62,1 % delež. Podrobnejša analiza dolžniškega financiranja je pokazala, da srednja podjetja uporabljajo več kratkoročnih virov, ki obsegajo 21,4 % celotnih obveznosti do virov sredstev, dolgoročni viri pa le 12,9 %. Pri kratkoročnem dolžniškem financiranju prevladuje financiranje prek dobaviteljev, ki predstavlja 8,3 % celotnih obveznosti do virov sredstev, delež financiranja prek bank pa je 6,6 %. Primerjava sestave obveznosti do virov sredstev slovenskih in nizozemskih podjetij na primer pokaže, da je delež kratkoročnega dolžniškega financiranja v slovenskih podjetjih občutno večji (Groznič et al., 2003, str. 108-119).

5.1.1. POSTOPEK ODOBRAVANJA KREDITOV

Glavne faze postopka odobranja kreditov so:

- sprejem vloge,
- ocena kreditne sposobnosti,
- odobritev naložbe,
- črpanje,
- spremljava,
- vračilo kredita ali izterjava.

SPREJEM VLOGE

Komitent poda na banko vlogo za odobritev kredita, v kateri mora navesti svoje želje in potrebe po financiranju. V vlogi mora komitent navesti tudi način vračila kredita ter zavarovanje, ki ga nudi. Banke od komitenta ponavadi zahtevajo tudi podatke o poslovanju (bilanco stanja in izkaz uspeha, denarni tok, ...), za financiranje investicije pa banke zahtevajo tudi poslovni načrt oziroma elaborat.

OCENA KREDITNE SPOSOBNOSTI

Po prejeti vlogi za financiranje in vseh izbranih podatkih je potrebno oceniti kreditno sposobnost komitenta, ki je določena na podlagi finančnih kazalnikov in mehkega dela. Del

kreditne sposobnosti podjetja se določa na podlagi računovodskih izkazov podjetja⁵, ki jih je podjetje dolžno predložiti skupaj z vlogo. Kvalitativne informacije oziroma mehki del pa mora skrbnik oceniti sam glede na informacije, ki jih ima o podjetju. Rezultat ocenjene kreditne sposobnosti je bonitetna ocena, ki nam pove verjetnost, da bo komitent v roku enega leta postal neplačnik.

ODOBRITEV NALOŽBE

Sledi faza odobritve. Glede na oceno kreditne sposobnosti ter ponujeno zavarovanje kredita se banka odloči, ali bo v posel vstopila ali ne. V tej fazi banka tudi postavi ceno kreditu (obrestno mero). Bolj tveganim komitentom banka postavi višjo obrestno mero za posojilo, saj je tveganje, da komitent kredita ne bo mogel odplačati, večje.

ČRPANJE

Faza črpanja je zelo preprosta. Po podpisu pogodbe se začne vršiti črpanje kredita, tako kot je to navedeno v pogodbi. Kreditojemalec lahko črpa sredstva enkratno ali večkratno, a najkasneje do roka črpanja kredita, navedenega v pogodbi. Kredit lahko banka nakaže na transakcijski račun kreditojemalca ali na podlagi faktur za investicijo nakaže sredstva direktno izvajalcem investicije.

SPREMLJAVA

Faza spremljave od banke zahteva, da vsaj enkrat letno, za slabše komitente pa še pogosteje, oceni kreditno sposobnost podjetij. Bonitetno oceno je potrebno preveriti vsakič, ko pridobimo informacije, za katere menimo, da bodo imele vpliv na kreditno sposobnost podjetja. Spremljati je potrebno tudi zastavljeno zavarovanje ter morebitne druge terjatve na zavarovanjih.

VRAČILO KREDITA ALI IZTERJAVA

Poleg tega mora banka spremljati poravnavanje obveznosti podjetja ter se v primeru prekomernega zamujanja odločiti za izterjavo kredita preko zavarovanja, ki ga je podjetje nudilo oziroma doseči kakršen koli drug dogovor s podjetjem glede rednejšega poravnavanja obveznosti do banke.

5.1.2. ZAHTEVE BANK PRI ODOBRAVANJU KREDITOV TER NJIHOV ODZIVNI ČAS OD VLOGE DO ODOBRITEV KREDITA

⁵ bilanca stanja in izkaz uspeha – nekateri so mnenja, da je bolje upoštevati samo letne računovodske izkaze, ki so revidirani. Medletni izkazi naj bi služili le kot orientacija, ker ponavadi niso tako kakovostno izdelani.

a) Poslovni načrt – obvezen k vlogi za dolgoročni investicijski kredit

Na podlagi ankete, izvedene pri časniku Finance (2005), lahko vidimo, da skoraj vse banke na slovenskem bančnem trgu zahtevajo enako oz. podobno dokumentacijo za odobritev kredita. Vse banke delujoče na slovenskem trgu razen Kärntner Sparkasse od kreditojemalca za najem dolgoročnega kredita zahtevajo poslovni načrt. Štiri banke: Banka Koper, Hypo Alpe – Adria Bank, Gorenjska Banka ter Banka Celje zahtevajo poslovni načrt v primeru, da gre za investicijo, vredno od 20 do 250 tisoč evrov, ostale banke pa nimajo omejenih zneskov kreditov, za katere bi zahtevali poslovni načrt. Vse banke pa so posebej pazljive pri odobravanju kreditov podjetjem začetnikom, ne glede na višino zaprosenega kredita in zato od njih zahtevajo več podatkov (Kalacun, 2005, str. 17).

Obvezne sestavine poslovnega načrta se od banke do banke razlikujejo, a le v podrobnostih, bistvene zahteve pa so enake.

Obvezne sestavine poslovnega načrta so:

1. Predstavitev vlagatelja.
2. Predstavitev naložbe s cilji:
 - opis naložbe,
 - ocenjena vrednost celotne naložbe,
 - viri financiranja naložbe.
3. Predvideni poslovni rezultati in predvideno odplačilo posojila (denarni tok).
4. Zadnji računovodski izkazi, pojasnila k računovodskim izkazom in statistični izkazi poslovanja.

Poslovni načrt bi moralo podjetje pripraviti ob vsaki večji investiciji in ne šele na zahtevo banke. S pomočjo poslovnega načrta podjetje lahko oceni, ali je sposobno nov projekt izpeljati in ali se bodo z investicijo uresničili vsi planirani načrti.

Poleg poslovnega načrta pa samo pri NKBM za financiranje investicije zahtevajo kot prilogo še navedbo lokacijskih in ekoloških vidikov naložbe.

b) Reakcijski čas bank za odobritev kredita

Povprečen čas za odobritev kredita od prejema vloge je v slovenskih bankah različen, v povprečju pa se giblje okrog 14 dni. Čas, potreben za odobritev, je odvisen od zavarovanja kredita in od tega, ali je kreditojemalec že komitent banke ali ne. Če ima banka že večino zahtevanih podatkov o kreditojemalcu, je ta čas krajši.

Največje ovire, ki podaljšujejo čas priprave kreditne dokumentacije, so postopki v zvezi z urejanjem zavarovanja kredita, še posebej če gre za zastavo premičnin oz. nepremičnin (neurejena zemljiškoknjižna stanja, cenitve nepremičnin, neurejena dokumentacija v zvezi z lastništvom, čakalna vrsta pri notarju za podpis zastavne pogodbe, ...). Poleg tega je ovira

lahko tudi neupravičeno visoka predračunska vrednost projekta, ki jo podjetje načrtuje. Druga ovira, ki podaljšuje čas odobritve kredita, je pomanjkljiv poslovni načrt. Banka mora v tem primeru od stranke zahtevati dodatna pojasnila in dodatne informacije. Ovira zna biti tudi nepopolna tehnična dokumentacija, kot je gradbeno dovoljene, ki je potrebno za začetek investicije. Ovira pa je lahko tudi nepripravljenost komitenta, da razkrije banki podatke o poslovanju in investiciji. Vse zgoraj navedeno podaljšuje čas odobritve posojila (Kalacun, 2005, str. 19).

5.1.3. INFORMACIJSKI TOK MED PODJETIJ IN BANKAMI OZ. ASIMETRIČNOST

INFORMACIJ

Kot temeljni problem pridobivanja finančnih sredstev malih in srednjih podjetij v literaturi opisujejo asimetričnost informacij. Banke v primeru malih in srednjih podjetij pogosto ne razpolagajo z zadosti informacijami o podjetju, ki bi jim pomagale pri določitvi ustreznega finančnega instrumenta za mala in srednja podjetja. Posledica asimetričnosti informacij je, da je kredit za mala in srednja podjetja za banko bolj tvegan kot kredit velikim podjetjem. Zaradi tega so prošnje malih in srednjih podjetij za kredit večkrat zavrnjene oz. so odobrene pod strožjimi pogoji kot prošnje velikih podjetij.⁶ Najpogostejša razlaga za zavrnitev prošnje malih in srednjih podjetij so nezadostno ponujeno zavarovanje in pomanjkljiva informacijska podlaga bank (Dajčman, 2003, str. 38).

Banke večje kreditno tveganje pri malih in srednjih podjetjih pokrivajo z višjo obrestno mero⁷ in z boljšim zavarovanjem kredita⁸. Krediti malih in srednjih podjetij so lahko zavarovani z zastavo nepremičnin, z zavarovanjem dolga pri zavarovalnici, z zastavo prvovrstnih vrednostnih papirjev, s pobotom s sredstvi na poslovnem računu, s poroštvom pravne osebe ali zasebnika ter z zastavo terjatev. Če bi banka imela dovolj informacij, da bi lahko ocenila kreditno tveganje, zavarovanje sploh ne bi bilo potrebno. Banka bi z visoko obrestno mero izločila najbolj tvegane naložbe. Ker pa banka zaradi asimetričnosti informacij nima dovolj podatkov za kvalitetno oceno tveganja, od komitentov zahteva tudi zavarovanje kredita.

Banke od komitentov običajno zahtevajo podjetniški načrt, finančni načrt, poročilo o poslovanju in investicijski elaborat. Mala in srednja podjetja ponavadi nimajo ne kadrov ne časa za pripravo te dokumentacije, zato najemajo zunanje strokovnjake za izdelavo teh poročil, kar jim povzroči dodatne stroške, poleg tega pa banke preferirajo informacije neposredno od podjetnika in ne od zunanjih strokovnjakov.

⁶ Vladni ukrepi morajo biti usmerjeni predvsem v zmanjševanje asimetričnosti informacij med bankami ter malimi in srednjimi podjetij, vzpodbujanju izmenjave podatkov o bančnih komitentih med bankami. (Japelli in Pagano 2002)

⁷ Mlinarič (2003) ugotavlja, da mala in srednja podjetja v Sloveniji plačujejo v povprečju 1,5 odstotne točke višje obresten mere za kratkoročne kredite domačih bank in 5 odstotne točke višjo obrestno mero za tuja posojila. Pri dolgoročnih kreditih pa dosegajo krediti za mala in srednja podjetja v povprečju 1 odstotno točko višje obresten mere.

⁸ Banke zaradi večjega tveganja zahtevajo boljše zavarovanje kreditov malih in srednjih podjetij, tudi do 150 % kreditne glavnice.

Banke zmanjšujejo asimetrijo informacij s tem, da spremljajo poslovanje podjetja od odobritve posojila do dokončnega poplačila kredita. V fazi odobritve posojila banke veliko natančneje ocenjujejo in analizirajo poslovanje podjetja kot pa posamezni vlagatelji na kapitalskem trgu. V fazi spremljanja posojila banke spremljajo poslovanje podjetja in tako znižujejo tveganje, banka ima tako možnost pravočasnega posredovanja in se lahko odloči ali nadaljevati posojilni odnos s podjetjem ali izterjati dolg. V fazi obnavljanja pa je prisoten vpliv dolgoročnega sodelovanja med podjetjem in banko, ki banki močno olajša sodelovanje.

Evropska komisija je odobrila 36 milijonov evrov vreden program, ki bo bankam pomagal spoznati delovanje in poslovanje malih in srednjih podjetij. S pomočjo Evropske banke za obnovo in razvoj, Evropske investicijske banke, Evropskega investicijskega sklada ter Sveta evropskih bank skupaj s KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) ter na osnovi programov usposabljanja želi Komisija bankam in finančnim institucijam predstaviti način delovanja malih in srednjih podjetij, njihove specifične značilnosti in potrebe. Z boljšim poznavanjem malih in srednjih podjetij bodo imele banke možnost, da se zanje pripravijo bolje ter da svoje produkte – možnosti financiranja novih poslov prilagodijo potrebam teh podjetij.

Evropska komisija ta program namenja predvsem spodbujanju malih in srednjih podjetij v novih članicah EU, a s tem ne izključuje starih članic. Evropska komisija poudarja pomen prenosa znanja iz bank lastnic iz starih članic EU na banke v novih članicah EU. V Sloveniji bi na primer v NLB znanje o malih in srednjih podjetjih prenesla njena 34 % lastnica, belgijska KBC, v SKB njena francoska lastnica Société Générale in v Banko Koper italijanska banka SanPaolo IMI. Evropska komisija se zaveda, da v novih članicah EU 90 % vseh podjetij predstavljajo mala in srednja podjetja, zato je program usposabljanja, ki ga nudijo, tudi tako pomemben. Program evropske komisije se izteka leta 2009 (Kocbek, 2005, str. 19).

5.1.4. PREDNOSTI IN SLABOSTI SODELOVANJA PODJETIJ Z BANKAMI

Podjetja pogosto skoncentrirajo poslovanje z bankami na eno samo banko. 98 % malih podjetij trdi, da ima glavno banko. Sodelovanje z eno banko ima za podjetje določene prednosti, kot so: večja pripravljenost posredovanja tržno občutljivih informacij⁹, ponudba bančnih storitev, ki bolj ustreza potrebam komitenta, saj banka pozna specifičnosti delovanja in potreb podjetja, večja fleksibilnost v sklepanju kreditnih pogodb z banko, povečanje ugleda podjetja¹⁰.

Tesnejše sodelovanje med podjetjem in banko na drugi strani poveča pogajalsko moč banke. Banka veže komitenta nase, saj razpolaga s privatnimi informacijami o komitentu in ne

⁹ To so npr. računovodski podatki o uspešnosti poslovanja, poslovni načrti, podatki o načrtovanih spremembah v managementu.

¹⁰ Sposobnost pridobivanja kreditov trgu signalizira plačilno sposobnost in pričakovano donosnost poslovanja podjetja.

izvaja tako strogega nadzora nad komitentom, kadar s komitentom dolgoročno sodeluje. Komitent se zaradi tega ne trudi maksimalno pri upravljanju podjetja.

Slovenske banke bi morale stremeti k dolgoročnemu odnosu banka – komitent, le tak odnos lahko traja več let in tudi za banko pomeni prednost, ki je vidna v končni bilanci banke. Če se zavedamo dejstva, da je več kot 90 % vseh podjetij v Sloveniji malih in srednjih podjetij, nam je jasno, da le-ta za banke predstavljajo pomembnega partnerja. Čim daljši čas je banka partner določenega komitenta, večji donos ima od podjetja. Z leti se med podjetjem in banko oblikuje odnos, ki je v prid obema strankama. Podjetje se zaveda, da lahko na lažji način pride do sredstev, ki jih potrebuje zaradi neprekinjenega toka informacij med banko in podjetjem, tudi v času, ko podjetje sredstev ne potrebuje (Stojčevska, Filipan, 2004, str. 55 - 59).

Druga možnost pa je sodelovanje z več bankami, ki ima prav tako svoje prednosti. Razlike se pojavijo v raziskavah na ameriškem in evropskem trgu. Ameriške empirične študije zagovarjajo sodelovanje malih in srednjih podjetij z eno samo banko, medtem ko študije na evropskih trgih zagovarjajo sodelovanje podjetij z več bankami.

Tabela 9: Število bank, s katerimi mala in srednja podjetja sodelujejo, po državah.

Država	Povprečje	Median	Maksimalno
Italija	15,2	12	70
Portugalska	11,5	10	40
Francija	11,3	9	50
Belgija	11,1	7	30
Nemčija	8,1	5	29
Avstrija	5,2	3	22
Češka	4,7	4	14
Madžarska	4,0	3	10
Nizozemska	3,5	3	20
Poljska	3,3	3	5
Velika Britanija	2,9	2	10
Švedska	2,5	2	5
Norveška	2,3	2	7
Slovenija	3,02	2	20

Vir: Ongena, Smith, 2000 in Gregorič, Košak, 2005, stran 9.

Iz tabele 9 je razvidno, da v primerjavi z evropskimi slovenska podjetja sodelujejo z majhnim številom bank, klub temu da je bančno financiranje primarni vir financiranja slovenskih malih in srednjih podjetij. Mala in srednja podjetja v Sloveniji v povprečju sodelujejo s tremi bankami. V tem podatku je upoštevano zgolj sodelovanje med banko in podjetjem na podlagi kreditiranja, ne pa tudi sodelovanje preko transakcijskega računa ter depozitnega poslovanja.

Tabela 10: Število kreditorejmalcev (malih in srednjih podjetij) glede na število bank v Sloveniji.

Banke	Št. podjetij	Procent podjetij
Sodelovanje z eno banko	39	24,84
Sodelovanje z dvema bankama	47	29,20
Sodelovanje s tremi bankami	34	21,12
Sodelovanje s štirimi do desetimi bankami	37	22,98
Sodelovanje z več kot deset bankami	2	1,86
Skupaj	161	100,00

Vir: Gregorič, Košak, 2005, stran 9.

Iz tabele številka 10 pa je razvidno, da največ, 47 od 161, to je 29,20 odstotkov malih in srednjih podjetij sodeluje z dvema bankama na podlagi kreditiranja.

Na podlagi teoretičnih predvidevanj ter obstoječih empiričnih raziskav sta Gregorič in Košak (2005, str. 10) razvila naslednje hipoteze:

- glede na to, da zadolženost podjetja pri eni banki preseže sposobnost financiranja samo ene banke, je priporočljivo z rastjo podjetja večati tudi število bank, s katerimi podjetje sodeluje;
- večje kot je breme obresti za določeno podjetje, z več bankami mora podjetje sodelovati;
- pomembnejše kot je bančno zadolževanje za določeno podjetje, z več bankami mora podjetje sodelovati;
- več možnosti financiranja kot ga ima podjetje, manjša je odvisnost podjetja do bank;
- kadar ima podjetje v nadzornem odboru člana banke, je odnos podjetje – banka trdnejši.

Prednosti pri tesnejšem sodelovanju z bankami imajo velika podjetja, kjer je pojav asimetričnosti informacij manjši, saj so njihovi podatki javno dostopni, zlasti ko gre za podjetja, s katerih delnicami se trguje na organiziranih trgih kapitala. Javna objava podatkov omogoča velikim podjetjem tudi večjo in hitrejšo možnost zamenjave banke. Zanje je zaradi tega značilno, da sodelujejo z več bankami. Mala podjetja pa zaradi asimetričnosti informacij pogosto sodelujejo le z eno banko. Zaradi tajnih informacij, ki jih mala podjetja dostavljajo bankam, je ta vez med podjetjem in banko še tesnejša. Mala podjetja so z banko tesno povezana. Zaradi teh razlogov so mala podjetja pogosto navezana na eno samo banko, s katero sodelujejo pri vseh bančnih poslih. Ta trend se pojavlja tako v Sloveniji kot v ostali Evropi.

Za zamenjavo banke se mala podjetja ne odločajo tudi zaradi stroškov izgubljenega časa, ki ga le te porabijo za prenos vseh bančnih aktivnosti z ene banke na drugo. Za zamenjavo banke se ne odločajo pogosto niti velika podjetja. Če pa se podjetja za zamenjavo že odločijo, so za to najpogostejši razlogi pri podjetjih v Evropi boljši pogoji in ponudba drugih bank ter boljša kakovost bančnih storitev. Razlogi za nezadovoljstvo pri poslovanju slovenskih podjetij z bankami pa so: počasnost odziva banke na potrebe podjetja, napake pri poslovanju, razlogi, povezani z uslužbenci in podobno. Manjšo pomembnost dajejo slovenska podjetja pogojem in cenovnim značilnostim ponudbe ter kakovosti storitev.

Kljub izgubljenemu času, do katerega pride pri menjavi banke, pa podjetja vedno pogosteje zbirajo ponudbe za kratkoročne ali dolgoročne kredite pri več različnih bankah. Z ugodno ponudbo za kredit pa banka pogosto prepriča podjetje tudi za druge vrste sodelovanja. Ugodne ponudbe bank na trgu pa omogočajo tudi razna sredstva Evropske unije. Ena izmed takih ponudb je ponudba Evropske investicijske banke, s katero na slovenskem trgu nastopajo Bank Austria Creditanstalt, Nova Ljubljanska Banka in Banka Koper (Matejčič, 2005, str. 22).

5.2. EIB POMEMBEN VIR FINANCIRANJA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ

Evropska investicijska banka (EIB) je bila ustanovljena leta 1958 na podlagi Rimske pogodbe. Svoj sedež ima v Luksemburgu in je najstarejša finančna ustanova v EU. »Skupina EIB« pa je bila ustanovljena leta 2004 in poleg EIB vsebuje še Evropski investicijski sklad, ki je specializiran za spodbujanje rasti malih in srednjih podjetij.

Glavni namen EIB je prispevati k uravnoteženemu in trajnemu razvoju držav članic. V ta namen dodeljuje posojila in garancije za projekte, ki prispevajo k ekonomskemu in socialnemu razvoju njenih članic.

Začetki sodelovanja med EIB in Slovenijo segajo že v obdobje nekdanje SFRJ. Republika Slovenija pa kot samostojna država sodeluje z EIB od leta 1993. To sodelovanje je od leta 2004 še bolj poglobljeno in vsestransko.

EIB je za Slovenijo pomemben mednarodni finančni vir, še posebej na področju infrastrukturnih projektov. EIB dodeljuje bankam kreditno linijo »Global Loan« za dodatne možnosti financiranja podjetij in podjetnikov.

Sredstva iz kreditne linije so namenjena najrazličnejšim projektom, do sedaj pa so se najpogosteje uporabila za nakup, izgradnjo, razširitve ali modernizacijo poslovnih prostorov oz. proizvodnih obratov.

Kreditojemalci, ki koristijo vir EIB-ja so lahko zasebniki, mala in srednja podjetja, ki imajo:

- vrednost stalnih sredstev (brez nove investicije) do 75 mio EUR;
- število zaposlenih do 500 (izjeme so možne pri delovno intenzivnih panogah);
- so največ 1/3 v lasti velikih družb (družb, ki presegajo enega ali oba zgoraj navedena kriterija).

Zaradi pogojev EU zakonodaje ali okoljevarstvenih razlogov določenih dejavnosti ni možno financirati, nekatere pa le pogojno. Izključene so dejavnosti, kot so: proizvodnja in prodaja orožja, streliva ter vojaške opreme, tobaka in tobačnih izdelkov sežiganje odpadkov in predelovanje strupenih odpadkov, igralništvo ter igre na srečo in podobno.

Pogoji, ki veljajo za projekte, financirane iz vira EIB, pa so naslednji:

Projekt mora biti ekonomsko, tehnično in tehnološko ter finančno upravičen in sme znašati minimalno 40.000 EUR in maksimalno 25.000.000 EUR. Prednost pri financiranju imajo projekti, v katerih sodeluje več partnerjev in je najmanj en poslovni partner iz EU, financirani projekt pa je usmerjen v okoljevarstvo in varčevanje z energijo. Projekt se mora izvajati na področju Slovenije (do vstopa v EU, potem lahko tudi v članicah EU). Doba trajanja izvedbe projekta je lahko največ 5 let. Vir EIB-ja je namenjen novim investicijam, v primeru investicije v »stara« (rabljena) osnovna sredstva pa veljajo posebne omejitve.

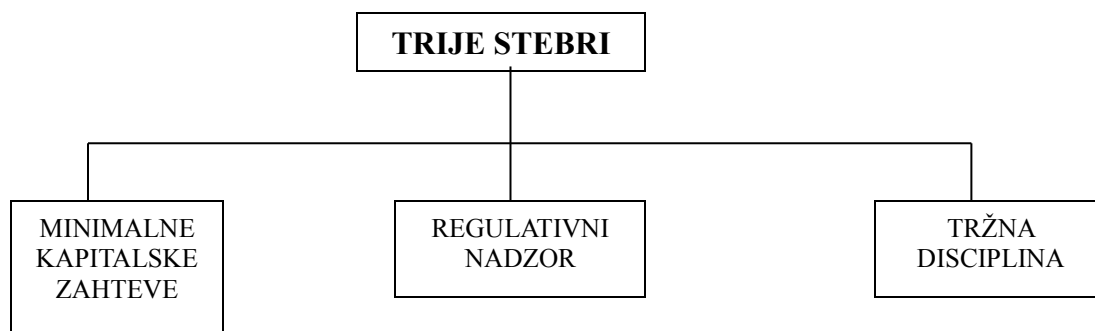
Kredit iz vira EIB za financiranje projekta ne sme presegati 50 % investicije, minimalen znesek kredita je 20.000 EUR, maksimalen pa 12.500.000 EUR. Preostali del sredstev lahko zagotovi investitor iz lastnih sredstev ali mu banka ponudi kredit iz drugega vira. Poleg tega EIB vir skupaj z ostalimi viri iz skladov EU (npr.: PHARE) ne sme presegati 90 % vrednosti celotne investicije. Odplačilna doba za mala in srednja podjetja je najmanj 4 leta in največ 12 let (Interna navodila Banke Koper d.d., 2004, str. 1-3).

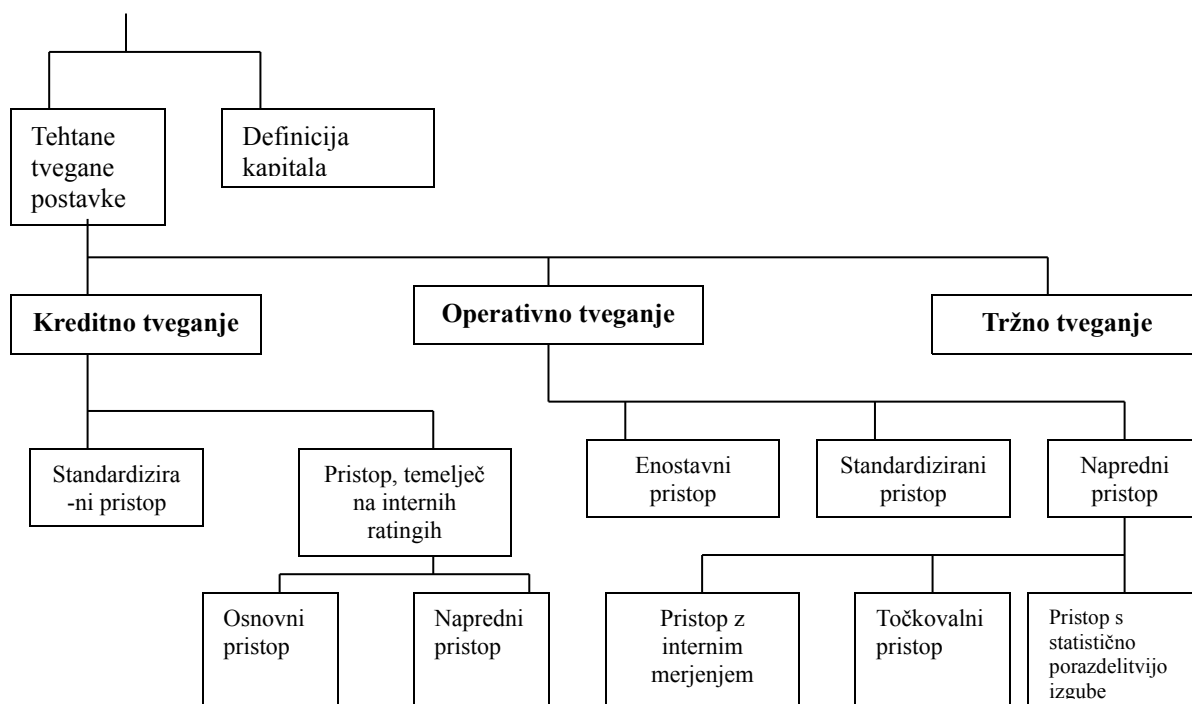
6. NOVI KAPITALSKI SPORAZUM - BASEL II

Nov kapitalni sporazum, tako imenovani Basel II, je začel veljati leta 2006. Basel II bo nadomestil kapitalni sporazum iz leta 1988, ki je univerzalni mednarodni standard za ocenjevanje kapitalne ustreznosti bank, sprejet na ravni baselskega odbora za bančni nadzor (Weiss, 2003, str 32). Basel II od bank zahteva aktivno politiko upravljanja tveganj. Namen novega kapitalnega sporazuma Basel II je zmanjšati razhajanje med regulativo in prakso, tako da učinkoviteje obravnava posojilna tveganja, kapitalnim zahtevam za posojilna tveganja pa dodaja tudi zahteve za operativna tveganja (Vagaja, 2004, str. 22).

Namen novih Baselskih standardov je zagotoviti zadostno zavarovanje bank pred kreditnimi tveganji in poenotenje pravil za oblikovanje kapitalne ustreznosti. Novi standardi bodo namreč zajeli tudi določene instrumente bank, ki ob izdelavi obstoječih standardov na finančnem trgu sploh še niso obstajali, sedaj pa jih nekatere banke uporabljajo v velikem obsegu.

Slika 2: Tristebni sistem določanja kapitalne ustreznosti po novem sporazumu.





Vir: Sušnik, 2001, stran 2.

Nov sporazum – Basel II je sestavljen iz treh medsebojno povezanih stebrov, ki naj bi skupaj pripomogli k večji varnosti in stabilnosti finančnega sistema.

Tabela 11: Razlika med starimi in novimi standardi.

Kapitalski sporazum iz leta 1988 (obstoječi, sedaj veljaven)	Novi kapitalski sporazum (imenovan »Basel II« po I. 2006
➤ Enotna mera za tveganost terjatev (predpisana shema za izračun tehtane tvegane aktive)	➤ Večje priznavanje internih sistemov bank za oceno tveganja ➤ Selitev poudarka iz regulative na nadzor ➤ Večja vloga tržnih udeležencev
➤ Eno pravilo ustreza vsem (»One size fits all«), ravnotežje med natančnostjo in enostavnostjo	➤ Fleksibilnost pravil ➤ Spodbude za boljše upravljanje s tveganji – namen je zagotoviti enake možnosti
➤ Majhna diferenciacija tveganja	➤ Večja občutljivost na tveganje (bolj kompleksna pravila)

Vir: The New Basel Capital Accord: an explanatory note, 2001, str.1.

PRVI STEBER - MINIMALNE KAPITALSKE ZAHTEVE

Osrednji steber nove kapitalske ureditve, v katerem je definiran način ugotavljanja minimalnih kapitalskih zahtev, ki predstavlja revizijo in hkrati nadgradnjo sedanjega sistema za določanje kapitalske ustreznosti. Kapitalske zahteve naj bi bile po zaslugi spremenjene metodologije bolj občutljive na različne stopnje kreditnega tveganja v bankah in bolj prilagojene realnosti na finančnih trgih. Poleg že obstoječih kapitalskih zahtev za kreditno in tržna tveganja, uvaja novi kapitalski sporazum še izračun kapitalskih zahtev za operativno tveganje.

Kreditno tveganje predstavlja tveganje, da bo kreditojemalec oz. komitent kršil pogodbene obveznosti, natančneje, da bo več kot 90 dni zamujal s plačevanjem obresti in glavnice.

Tržno tveganje predstavlja tveganje, da se bo tržni položaj banke spremenil.

Novost pri Baslu II pa je operativno tveganje, ki predstavlja tveganje izgube zaradi slabo organiziranih procesov znotraj banke, napak zaposlenih ali zunanjih dogodkov, ki vplivajo na delovanje banke. Ta definicija vključuje tveganje, da se bo spremenil pravni sistem, izključuje pa tveganje, ki lahko nastane zaradi strategije banke oziroma zaradi ugleda banke (Zavodnik, 2004, str. 17).

Koeficient kapitalske ustreznosti:

$$\text{Koeficient} = \frac{\text{kapital}}{\text{Kap. zahteve za kreditno tveganje} + \text{tržno tveganje} + \text{operativno tveganje}}$$

Vir: Bilten Banke Slovenije, 2005.

Tudi po novem kapitalskem sporazumu bo minimalni koeficient kapitalske ustreznosti določen v višini 8 %, ki pa je le potrebni in ne vedno tudi zadostni pogoj za zagotovitev varnega poslovanja banke.

DRUGI STEBER - REGULATIVNI NADZOR

Regulativni nadzor predstavlja kvalitativen dodatek prvemu, bolj kvantitativnemu stebri za določanje kapitalskih zahtev ter formalizacijo obstoječih nadzornih praks na področju nadzora kapitala in kapitalske ustreznosti bank. Preverjanje s strani nadzorne institucije, ali banke pravilno ocenjujejo ter upravljajo s tveganji, ki so jim pri svojem poslovanju izpostavljene. Nadzorniki morajo imeti pooblastilo zahtevati višjo kapitalsko ustreznost od zakonsko določene. V okviru regulativnega nadzora bo veliko pozornosti namenjene ugotavljanju, ali banke zagotavljajo ustrezno raven kapitala glede na obrestno tveganje, ki izvira iz njihove bančne knjige – zaradi raznolikosti med samimi bankami glede procesov spremljanja, merjenja, upravljanja in same narave obrestnega tveganja, ki izvira iz bančnih postavk, je obravnava tega tveganja del stebra II. Ne glede na odgovornost nadzorne institucije v zvezi s presojanjem kapitalske ustreznosti bank je zagotavljanje zadostnosti kapitala v prvi vrsti naloga in odgovornost banke, ki mora biti sposobna dokazati, da so zastavljeni kapitalski cilji banke zasnovani na trdni, realni podlagi.

TRETJI STEBER – TRŽNA DISCIPLINA

Tržna disciplina je tretji steber novega kapitalskega sporazuma. Predstavlja celovito zaokrožitev prvih dveh stebrov. Tržna disciplina zahteva aktivno vlogo tržnih udeležencev,

ki preko svojih poslovnih odločitev nagrajujejo banke, katerih poslovanje je pregledno in kaznujejo »nedisciplinirane« banke. V osnovi bo banka zadovoljevala zahteve tretjega stebra z javnimi razkritji določenih podatkov in informacij o svojem poslovanju. Zaradi tega bodo imele banke že v izhodišču velik interes poslovati z veliko stopnjo varnosti, preglednosti, predvsem pa zdravo kapitalsko podlago, s pomočjo katere se bodo lahko ubranile izgub, ki bi nastale zaradi izpostavljenosti različnim tveganjem. Razkritja naj bi se izvajala na polletni osnovi, za velike mednarodne banke pa na četrletni osnovi. Bančni sektor pri zahtevah tretjega stebra najbolj skrbi, da bodo primorani razkrivati zaupne podatke in podatke, ki bi ogrozili njihov konkurenčni položaj. Kljub temu pa Baselski komite meni, da meja med želenimi razkritji in zaščito zaupnih in konkurenčnih podatkov obstaja, kar pomeni, da se bankam ni treba bati za nevarnost razkrivanja zaupnih podatkov.

Basel II je rezultat sprememb na finančnih trgih, ki jih obstoječi standardi neustrezno obravnavajo. Novi standardi omogočajo boljšo oceno tveganja, od bank pa zahtevajo večje spremljanje komitentov in naložb. Banke bodo zato nagrajene z nižjimi kapitalskimi zahtevami, vendar le tiste, ki imajo kvalitetne portfelje.

Ker so slovenske banke v svetovnem merilu majhne in v Sloveniji nimamo bonitetne agencije, ki bi ocenjevala podjetja, se kapitalске zahteve za kreditna tveganja ne bodo bistveno spremenile. Redke slovenske banke, po večini tiste s tujimi lastniki, se bodo odločite za razvoj internih modelov razvrščanja in bodo izračun kapitala prilagodile napredni metodi. S tem bodo ugodile zahtevam tujih lastnikov zaradi konsolidacije, izboljšale proces upravljanja s tveganji in v primeru kvalitetnega portfelja uspele znižati obseg regulatornega kapitala.

Zanimivo bo videti, kako bo nov kapitalski sporazum vplival na kreditiranje podjetij. Katera podjetja bodo na boljšem in katera na slabšem.

6.1. VPLIV BASLA II NA FINANCIRANJE MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ

Glede vprašanja, kako bo Basel II vplival na financiranje malih in srednjih podjetij, zasledimo v literaturi različna mnenja. Nekateri menijo, da se bo financiranje za mala in srednja podjetja podražilo, drugi pa so mnenja, da se stroški malih in srednjih podjetij v primeru kreditiranja ne bodo bistveno spremenili.

V Banki Slovenije pojasnjujejo, da je prvenstveni cilj novega kapitalskega sporazuma boljše upravljanje bank s poslovnim tveganjem, ne pa ponujanje cenejših posojil in tako večji

prihranki kapitala. Temelj za to je natančnejša ocenitev dejanskega tveganja in pri kreditnem tveganju na realni podlagi določene kapitalske zahteve (Weiss, 2003, str. 32).

Profesor dr. Miroslav Rebernik, predstojnik Inštituta za podjetništvo in management malih podjetij na mariborski Ekonomsko-poslovni fakulteti, pravi: »Težko je trditi, da je novi kapitalski sporazum oziroma Basel II ugodnejši za mala in srednja podjetja. Zaradi individualne presoje tveganosti vsakega bančnega posla posebej menim, da bodo mala in srednja podjetja potegnila kratko. Dejstvo je, da stroški dela pri posojilnih poslih nižajo dobičkonosnost teh poslov za banko. Če bo Basel II še dodatno zahteval presojanje tveganja v banki, bo to stroške še zvišalo. Tudi številne organizacije, ki se ukvarjajo z malimi in srednjimi podjetji, svarijo pred možnimi posledicami Basla II. Banke bodo višje stroške uravnavale z dražjimi posojili, in sicer za šibke komitente z majhno pogajalsko močjo. Največje težave bodo imela nova, mlada podjetja. Mala in srednja podjetja v zgodnji razvojni fazi bodo ocenjena kot zelo tvegana. To bo z vidika bank, ki poskušajo čim več kapitala prihraniti, dodaten strošek in utegne se zgoditi – kar se v Evropi že dogaja – da bodo banke bežale od malih in srednjih podjetij. Drugače bo le, če bo vzpostavljen dodaten mehanizem, ki bo komercialnim bankam omilil novo breme. To bi lahko storila država in tako končno v praksi potrdila, kar trdi, torej da podpira razvoj podjetništva (Weiss, 2003, str. 32).

Aleš Žajdela, predsednik uprave Raiffeisen Krekove banke, pravi, da se bodo velika podjetja še vedno zadolževala tam, kjer bo zanje razmerje med stroški in varnostjo najugodnejše. Mali komitenti pa bodo morali te stroške z banko deliti, če te seveda ne bodo same sposobne poiskati ustreznih stroškovnih rezerv. Gospod Žajdela pa bistvene podražitve zadolževanja zaradi Basla II za mala in srednja slovenska podjetja ne pričakuje (Usenik, 2003, str. 7).

Vojo Miladić, direktor ljubljanske družbe VBS Leasing pa pravi, da bodo banke in z njimi povezani finančni posredniki morali za vsako podeljeno posojilo oblikovati ustrezne rezervacije, kar bo podražilo kapital. Kakovostna raven se bo po mnenju Miladića zanesljivo dvignila, vendar pa se bodo zaradi Basla II slabša podjetja še težje financirala, boljša pa lažje, kar bo pustilo tudi makorekomske posledice – poglobljanje konjunktornih ciklov. Obenem pa bo to po Miladićevem mnenju povzročilo tudi močnejše povezovanje podjetij (Usenik, 2003, str. 10).

Zaradi vseh zgoraj naštetih negativnih dejavnikov Basla II, ki bodo vplivala na financiranje malih in srednjih podjetij ter zaradi uspešnih pritiskov različnih zainteresiranih skupin so se odločili za ugodnejše obravnavanje malih in srednjih podjetij. Ugodnejše obravnave bodo deležna mala in srednja podjetja, torej po baselski definiciji podjetja z letno prodajo pod 50 milijoni evrov in to predvsem ob uporabi bolj sofisticiranih metod za določanje kapitalskih zahtev. Nemčija je celo grozila z vetom na sprejetje novega kapitalskega sporazuma, saj je trdila, da bi nadaljnja enaka obravnava izpostavljenosti do malih in srednjih podjetij in na drugi strani velikih podjetij pri izračunu kapitalskih zahtev bank po uveljavitvi novega kapitalskega sporazuma povzročila zmanjšanje kreditiranja malih in srednjih podjetij. Ker pa

so krediti zanje edini vir financiranja, bi negativen učinek čutilo vse gospodarstvo (Weiss, 2003, str. 32).

6.2. VPLIV BASLA II NA OBRAVNAVO MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ V

BANKAH

Po Baslu II imajo banke dve možnosti pri obravnavi malih in srednjih podjetij, in sicer standardiziran pristop in napredni pristop.

Na podlagi standardiziranega pristopa lahko banka za mala in srednja podjetja uporabi utež v višini 75 %, če izpostavljenost do podjetja zadovoljuje naslednje štiri kriterije:

- **kriterij glede na status kreditojemalca:** izpostavljenost mora biti do določene fizične osebe oz. do malega ali srednjega podjetja;
- **kriterij glede na produkt:** v izpostavljenost so zajeti kratkoročni krediti in kreditne linije, osebni krediti in leasingi ter vse obveznosti malega in srednjega podjetja. Izključene pa so vse izpostavljenosti, ki so zavarovane s prvovrstnim zavarovanjem (depozitom, obveznicami RS, ...) ter izpostavljenost, ki je zavarovana z zastavo nepremičnin v ustreznem razmerju.
- **kriterij uskupinjevanja:** nadzornik mora biti zadovoljen z uskupinjevanjem podjetij v določen portfolijo, tako da je tveganje razpršeno. Izpostavljenost podjetij v določeni skupini mora imeti podobne značilnosti, da zmanjšamo tveganje. Ena izmed možnosti za doseg zmanjšanja tveganja je, da določimo, da nobena izpostavljenost v skupini ne sme presežati 0,2 % izpostavljenosti celotne skupine.
- **nizka vrednost izpostavljenosti enega podjetja:** višina izpostavljenosti določenega malega in srednjega podjetja ne sme predstavljati več kot 1 milijon evrov oz 240 milijonov tolarjev.

Kadar izpostavljenost določenega podjetja izpolnjuje vse zgoraj navedene pogoje, jo lahko uvrstimo v portfolijo nizke izpostavljenosti in zanjo zahtevamo koeficient kapitalske ustreznosti v višini 6 % in ne 8 %. Kot posledico takega obravnavanja bi morale banke mala in srednja podjetja obravnavati ugodneje.

Po naprednem pristopu pa vsako izpostavljenost podjetja oceni pooblaščen bonitetna agencija. Bonitetna agencija upošteva tudi velikost podjetja oziroma efekt razpršitve tveganja. Prav tako pa lahko na podlagi metode naprednega pristopa upoštevamo izpostavljenost malega in srednjega podjetja kot nizko izpostavljenost, če le ta zadostuje

spodaj navedenim kriterijem, in sicer, da je to izpostavljenost do fizičnih oseb (Zavodnik, 2004, str. 18):

- kratkoročni revolving¹¹ krediti, kreditne linije, osebni krediti in leasingi ustrezajo majhni izpostavljenosti ne glede na njihovo velikost. Kljub temu pa imajo nadzorniki možnost zahtevati večjo utež za tako izpostavljenost, če so mnenja, da je to potrebno.
- Krediti, zavarovani z nepremičnino, ravno tako ustrezajo pogoju nizke izpostavljenosti, pod pogojem, da je nepremičnina v lasti lastnika oz. direktorja podjetja. Ravno tako je nepremičnina lahko v lasti več fizičnih oseb, nadzorniki lahko določijo maksimalno število zastaviteljev, da še ustrezajo temu pogoju.
- zadnji pogoj za malo izpostavljenost pa je, da zadolženost malega in srednjega podjetja ne presega 1 milijon evrov oz. 240 milijonov tolarjev.

Zaradi bojzani MSP, da se bodo zanje krediti podražili in da bodo kriteriji za pridobitev kreditov še višji, je bila končna verzija sporazuma Basel II prilagojena tako, da bodo banke mala in srednja podjetja obravnavale z nekaj privilegiji. Predvsem zato, ker so zneski kreditov malih in srednjih podjetij nižji in je tveganje za banko zato manjše.

Za lažji dostop do financ pa bodo morala poskrbeti tudi podjetja sama, predvsem s tesnejšim in rednim sodelovanjem s svojo banko. Zelo pomemben je namreč dialog podjetja z banko. Pomembno je, da podjetnik prepričljivo predstavi svojo strategijo banki, da se zaveda tveganj ter se je z njimi tudi pripravljen soočiti, predvsem pa da je aktiven sogovornik. Priporočljivo je tudi, da podjetnik banko vpraša, na kakšen način ocenjuje njegovo boniteto, kakšna je trenutna ocena njegovega podjetja in kako bi boniteto pri banki popravil (Mihelič, 2005, str. 16).

7. SKLEP

Že ob ustanovitvi podjetja se podjetnik sreča z vprašanjem zagotovitve ustreznih virov financiranja. To vprašanje se pojavlja skozi vse faze razvoja in rasti podjetja. Podjetje potrebuje finance najprej za ustanovitev in zagon podjetja, in sicer za začetne stroške, zaloge in človeški kapital, osnovna sredstva, obratni kapital ter nato za rast in razširitev obstoječe dejavnosti. V tej diplomski nalogi sem poskušala preučiti, kateri vir financiranja je za mala in srednja podjetja najbolj dostopen in zato najpogosteje uporabljen. Poleg tega sem skušala najti največje ovire oz. težave, ki jih imajo pri financiranju mala in srednja podjetja.

¹¹ Kredit z možnostjo večkratnega vračila in koriščenja.

Ugotovila sem, da je za financiranje malih in srednjih podjetij v Sloveniji najbolj primerno in najbolj dostopno dolžniško financiranje, medtem ko je lastniško financiranje v obliki tveganega kapitala, poslovnih angelov in podobno v Sloveniji še dokaj nepoznano in zato nerazvito. Zaradi nedostopnosti določenih virov mala in srednja podjetja težko sama izbirajo vire financiranja ter določajo strukturo svojega kapitala. Podjetja se odločajo za obliko financiranja, ki jim je dostopna, in to je največkrat bančno financiranje.

Kljub temu da so podjetja mnenja, da so bančna posojila zanje predraga in da odnos bank do podjetij ni pravi, je to še vedno prvi vir financiranja malih in srednjih podjetij tako v Sloveniji kot v Evropi. Banke na drugi strani ugotavljajo, da podjetja pogosto neprimerno predstavijo svojo potrebo po financiranju oziroma svojo poslovno idejo. Z vidika banke je financiranje malega in srednjega podjetja vedno tvegano, kar se odraža v manj ugodnih kreditnih pogojih. Za mala in srednja podjetja so poleg obrestne mere pomembni tudi drugi pogoji, kot so kakovost poslovnega sodelovanja med banko in podjetnikom. V diplomski nalogi ugotavljam, da je pomemben dolgotrajen in tesnejši odnos med banko in podjetjem. Ta odnos je pomemben predvsem v primeru, ko podjetje zaide v težave. Kadar podjetje posluje z banko, ki dobro pozna njegovo poslovanje ter ima zanj posluh, lahko težave reši hitreje in ceneje, kot če banka zanj nima posluha. Tako v Evropi kot v Sloveniji potekajo programi in aktivnosti, ki bi izboljšali sodelovanje med bankami in malimi in srednjimi podjetji. Ugotavljam, da so manjše banke bolj fleksibilne pri obravnavi malih in srednjih podjetij. Na odnos bank do podjetij pa bo vplival tudi Basel II, ki bo bankam narekoval, kako upravljati s tveganjem. Kakšen vpliv bo imel Basel II na financiranje malih in srednjih podjetij bomo iz prakse videli v nekaj naslednjih letih.

Ker se država zaveda velikega pomena malih in srednjih podjetij, bo morala s svojo politiko doseči ugodnejše možnosti za financiranje, predvsem ugodnejšo obrestno mero podjetjem ter zavarovanje za kredite podjetij. V Sloveniji se nekateri finančni instrumenti šele dobro razvijajo, zato bodo podjetja morala te instrumente najprej dobro spoznati in jih nato začeti čim bolj smotrno uporabljati.

8. LITERATURA

1. Belak Janko et al.: Podjetništvo, politika podjetja in management. Maribor : Založba Obzorja, 1993. 300 str.
2. Dajčman Silvo: Izzivi bančnega financiranja malih in srednjih podjetij v Sloveniji in EU. Slovenski podjetniški observatorij. Maribor, 2003. str. 17-20.

3. Filipič Drago, Mlinarič Franko: Temelji podjetniških financ. Maribor : Ekonomsko-poslovna fakulteta, 1999. 199 str.
4. Glas Miroslav et al.: Projekt izgradnje celovitega sistema ugodnejšega financiranja malih in srednjih podjetij po sistemu držav Evropske Unije. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 120 str.
5. Gregorič Aleksandra, Košak Andrej: The importance of bank lending for corporate sector financing – lessons from Slovenia (mimeo). Ljubljana.
6. Groznik Peter et al.: Financiranje srednjih podjetij – primerjava nizozemskega in slovenskega bančnega sistema. Prašnikar Janez, urednik, Srednja podjetja in gospodarska rast. Ljubljana : Časnik finance, 2003. str. 519.
7. Hisrich Robert D. Peters Michael P.: Entrepreneurship: String, Developing and Managing a New Enterprise. Homewood, Il : Irwin, 1989. 574 str.
8. Jenko Miha: Dolgo spale, nato si postlale. Delničar, Ljubljana, 80(2004), 45, str. 15.
9. Kalacun Stanislava: Izobraževanje v tujini ni nujno drago. Finance, Ljubljana, 2002, 277, str. 20.
10. Kalacun Stanislava: Le ena banka ne zahteva poslovnega načrta. Finance, Ljubljana, 2005, 126, str. 17-19 .
11. Kamhi Bojana: Kaj vemo o bančnih poslih. Ljubljana : Združenje bank Slovenije, Gospodarsko interesno združenje, 2003. 32 strani.
12. Klemenčič Vlado: Banka in dolžnik – na istem bregu. Obrtnik, Ljubljana, 12(2003),12, str. 86.
13. Kocbek Darja: Financiranje malih in srednjih podjetij, Bankam tveganja ne dišijo. Delo, Ljubljana, XLVII, 2005, 9, 2005, str. 19.

14. Kraljič Jožica: Politika evropske unije do podjetniškega sektorja s poudarkom na financiranju malih in srednjih podjetij. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 103 str.
15. Matejčič Katarina: Malim družbam in podjetnikom bo lažje. Finance, Ljubljana, 2005, 184, str. 22.
16. Mihelič Eva: Prihodnost dostopa do financ. Obrtnik, Ljubljana, 5, 2005, str. 16.
17. Stojčevska Anita, Filipan Tina: Financing of SME-s in SKB Banka : Okrogla miza o financiranju malih in srednjih podjetij v Sloveniji 2004, Laško : Pospeševalni center za malo gospodarstvo, 2004, str. 55 – 59.
18. Tajnikar Maks: Tvegano poslovanje. Knjiga o gazelah in rastočih poslih. Ljubljana : GEA College, 1977, 174 str.
19. Tomanovič Maja: Pomen malih in srednjih podjetij v Sloveniji pri vključevanju v Evropsko unijo, št. 1, letnik 4, Maribor, 1999. str. 1.
20. Tuller Lawrence W.: The Complete Book of Raising Capital. B.k. : Mc Graw-Hill, Inc., 1994. 446 str.
21. Urh Polona: Naj cveti tisoč agencij. Gospodarski Vestnik, Ljubljana, 2001, 43, str. 70.
22. Usenik Boštjan: Basel II razburil evropske finančnike. Finance, Ljubljana, 2003, 166, str. 7.
23. Usenik Boštjan: Basel II bo obremenil slabša podjetja. Finance, Ljubljana, 2003, 196, str.10.
24. Weiss Monika: Kaj bo s cenami podjetniških posojil po letu 2006. Finance, Ljubljana, 2003, 123, str. 32.
25. Vagaja Aleksandra: Basel II zahteva dejavno upravljanje tveganj. Finance, Ljubljana, 2004, 27, str. 22.

26. Zavodnik Evgenij: SME and Basel II: Okrogla miza o financiranju malih in srednjih podjetij v Sloveniji 2004, Laško : Pospeševalni center za malo gospodarstvo, 2004, str. 17-22.
27. Zorko Najda: Bankam bodo kmalu ostala le še mala podjetja. Gospodarski Vestnik, Ljubljana, 2003, 16, str. 15-17.
28. Zupan Aleš: Podjetniška politika Evropske Unije. Brošura Informacijskega centra Delegacije Evropske komisije v Sloveniji, junij 2001.
29. Žugelj Damjan et al.: Tvegani kapital. Ljubljana : Lisac&Lisac d.o.o., 2001. 175 str.

9. VIRI

1. Bilten Banke Slovenije. Ljubljana : Banka Slovenije, 7-8, 2005.
2. Commission staff working paper: Creating an entrepreneurial Europe, The activities of the European Union for small and medium-sized enterprises (SMEs), [http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/promoting-entrepreneurship/doc/2003sec58_en.pdf], 21.1.2003.
3. European Bank for Reconstruction and Development: Slovenia EBRD country factsheet [<http://www.ebrd.com/pubs/factsheet/country/slovenia.pdf>], 31.12.2005.
4. Interna navodila Banke Koper d.d., Financiranje malih in srednjih podjetij iz vira EIB, 2004, str. 1-3.
5. Slavnič Niko: Tvegani Kapital : Kje do denarja v Sloveniji, [http://24ur.com/bin/article.php?article_id=2004739], 7.3.2002.
6. Sušnik Saša: Posledice uveljavitve novega Baselskega sporazuma za Slovenske banke : Banka Slovenije, [<http://www.bsi.si/iskalnik.asp?Page=1>], 2001.
7. Statistični letopis RS 2004. Ljubljana : Zavod RS za statistiko, 2004, 58 str.

8. The New Basel Capital Accord : an explanatory note, secretariat of the Basel Committee on Banking Supervision, [<http://www.bsi.si/iskalnik.asp?Page=1>], 2001.
9. Zakon o gospodarskih družbah, (Uradni list RS, št. 42/2006), 19.4.2006.