

UNIVERZA NA PRIMORSKEM  
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Diplomska naloga

BANČNO FINANCIRANJE MALIH IN  
SREDNJIH PODJETIJ V SLOVENIJI

Mojca Hočevar

Koper, 2010

Mentor: izr. prof. dr. Primož Dolenc



## POVZETEK

Financiranje je zelo pomembna poslovna funkcija, ki omogoča nemoteno poslovanje, rast in razvoj podjetja. Obstaja precej različnih oblik dolžniškega in lastniškega financiranja, v Sloveniji pa so bančna posojila najpogostejši in najpomembnejši vir financiranja malih in srednjih podjetij. Bančne zahteve pri odobravanju posojil so zlasti v trenutnem obdobju gospodarske krize obsežne in podjetjem otežujejo dostop do prepotrebnih sredstev. Banke lahko učinkovitost na področju financiranja izboljšajo z bolj fleksibilno obravnavo podjetja in z upoštevanjem subjektivnih kriterijev. Nujno je tudi povezovanje banke s podjetniškim podpornim okoljem. Podjetja lahko sodelovanje z banko izboljšajo predvsem z iskrenim in dejavnim dialogom, ki omogoča banki spoznati njihovo poslovanje, njihove dobre in slabe strani ter oceniti, kdaj je podjetju potrebna pomoč in katere so primerne rešitve.

*Ključne besede:* banka, posojilo, malo podjetje, srednje podjetje, financiranje, odobravanje posojil, podjetništvo

## SUMMARY

Financing is an important business function which allows smooth operation, growth and development of the business. There exist numerous forms of debt and equity financing but bank loans are the most common and the most important source of financing small and medium business in Slovenia. In the current period of economic crisis, the banks have high requirements in granting loans, the much-needed resources are thus difficult to raise. Banks can improve their efficiency of financing with more flexible treatment of enterprises and taking into account subjective criteria. Their cooperation with supportive business environment is necessary as well. The businesses can improve their cooperation with the bank especially by sincere and active dialogue, allowing the bank to know and understand their business, their good and bad sides, and to estimate when the business needs help and which are the appropriate solutions.

*Key words:* bank, loan, small business, medium business, financing, loan granting, entrepreneurship

**UDK:** 366.71(043.2)



## VSEBINA

<b>1</b>	<b>Uvod</b> .....	<b>1</b>
1.1	Oprelitev problema in teoretičnih izhodišč .....	1
1.2	Namen in cilji diplomskega dela.....	2
1.3	Predvidene metode za doseganje ciljev diplomskega dela .....	3
1.4	Struktura in vsebina diplomskega dela .....	3
<b>2</b>	<b>Splošno o podjetništvu</b> .....	<b>4</b>
2.1	Pojem podjetništva.....	4
2.2	Oprelitev malih in srednjih podjetij.....	4
2.2.1	Evropska opredelitev .....	4
2.2.2	Slovenska opredelitev .....	5
2.3	Značilnosti, vloga in pomen malih in srednjih podjetij .....	6
<b>3</b>	<b>Priskrba sredstev malih in srednjih podjetij</b> .....	<b>8</b>
<b>4</b>	<b>Viri financiranja malih in srednjih podjetij</b> .....	<b>10</b>
4.1	Notranji in zunanji viri financiranja.....	10
4.1.1	Notranji viri .....	10
4.1.2	Zunanji viri .....	11
4.2	Lastniški in dolžniški viri financiranja.....	11
4.2.1	Lastniški viri financiranja .....	12
4.2.2	Dolžniški viri financiranja .....	16
4.2.3	Drugi viri financiranja .....	22
4.3	Viri financiranja glede na življenjski cikel podjetja.....	23
<b>5</b>	<b>Podjetništvo v Sloveniji</b> .....	<b>25</b>
5.1	Razvoj podjetništva.....	25
5.2	Podjetja v številkah .....	26
5.3	Podporno okolje podjetništva.....	29
<b>6</b>	<b>Bančno financiranje malih in srednjih podjetij</b> .....	<b>33</b>
6.1	Splošne značilnosti bančnega financiranja.....	33
6.2	Za podjetje pomembni dejavniki pri izbiri banke .....	34
6.3	Posojilni odnos podjetja z banko .....	35
6.3.1	Splošne značilnosti .....	35
6.3.2	Postopek odobravanja posojila .....	35
6.3.3	Postopek odplačevanja posojila.....	38
6.4	Posojilna ponudba slovenskih bank za mala in srednja podjetja .....	39
6.4.1	Vrste posojil in namen .....	40
6.4.2	Oblike zavarovanj .....	42
6.4.3	Obrestne mere in ostali stroški .....	43
6.4.4	Ostali pogoji in zahteve bank .....	44
6.5	Vpliv gospodarske krize in trenutne razmere na bančnem posojilnem trgu .....	44
<b>7</b>	<b>Sklep</b> .....	<b>47</b>



## PREGLEDNICE

Preglednica 1: Kriteriji za mikro, mala, srednja in velika podjetja v Sloveniji in EU .....	5
Preglednica 2: Primerjava dolžniškega in lastniškega financiranja .....	11
Preglednica 3: Namen, viri in ročnost financiranja .....	12
Preglednica 4: Viri financiranja glede na razvojno fazo podjetja .....	23
Preglednica 5: Število, zaposleni in prihodek po velikosti podjetij v letu 2008 .....	27
Preglednica 6: Število podjetij po pravnoorganizacijskih oblikah v letu 2008 .....	28
Preglednica 7: Oblike državne podpore podjetjem .....	29
Preglednica 8: Državne podperne institucije in oblike njihove pomoči podjetništvu.....	30
Preglednica 9: Pregled posojilne ponudbe večjih slovenskih bank.....	42
Preglednica 10: Primerjava posojilnih obrestnih mer med bankami.....	43
Preglednica 11: Primerjava stroškov obdelave posojilnega zahtevka med bankami .....	44

## SLIKE

Slika 1: Prikaz poteka posla faktoring.....	21
Slika 2: Gibanje števila podjetij v letih 1990 do 2008 .....	26
Slika 3: Deleži števila, zaposlenih in prihodka po velikosti podjetij v letu 2008 .....	27
Slika 4: Deleži podjetij po pravnoorganizacijskih oblikah v letu 2008 .....	28

## KRAJŠAVE

BDP	bruto domači proizvod
EMU	Evropska monetarna unija
EU	Evropska unija
RS	Republika Slovenija
SLO	Slovenija
SURS	Statistični urad Republike Slovenije
UMAR	Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj
Ur. l. RS	Uradni list Republike Slovenije
ZGD	Zakon o gospodarskih družbah
MSP	mala in srednja podjetja
DDV	davek na dodano vrednost
EURIBOR	Euro Interbank Offered Rate - medbančna obrestna mera, po kateri si reprezentativne banke iz evro območja medsebojno ponujajo depozite oziroma posojajo denar



# 1 UVOD

## 1.1 Opredelitev problema in teoretičnih izhodišč

Mala in srednje velika podjetja predstavljajo hrbtenico uspešnega nacionalnega gospodarstva in so ključni dejavnik konkurenčne prednosti v svetovnem merilu. Zaradi svoje fleksibilnosti in sposobnosti hitrega odziva na tržne spremembe, ustvarjanja novih delovnih mest, inovacij, tehnološkega napredka in sodobnih rešitev so mala in srednje velika podjetja danes v večini razvitih držav deležna vse večje pozornosti in skrbne obravnave. Tudi v Sloveniji so mala in srednje velika podjetja pomemben vir rasti gospodarstva. Po podatkih SURS so namreč v letu 2008 zaposlovala 66,8 % vseh zaposlenih in ustvarila 65,1 % vseh prihodkov.

Po drugi strani pa se ta podjetja srečujejo s številnimi ekonomskimi, institucionalnimi ter administrativnimi ovirami in predvsem s pomanjkanjem finančnih sredstev, ki so za uresničitev podjetniških idej in projektov neobhodna.

Težave pri financiranju nastopijo najprej v začetni fazi, ko imajo potencialni zasebni investitorji redko enako vizijo kot podjetniki, banke pa se od sodelovanja raje oddaljijo. Nadalje se razvojne potrebe rastočih podjetij srečujejo s problemom pridobitve večjih finančnih sredstev za rast in širitev poslovanja. Pri pridobivanju posojil morajo mala in srednja podjetja predložiti zadostna zavarovanja, medtem ko so zunanja lastniška vlaganja nezaželena, saj obstoječi lastniki ne želijo izgubiti neodvisnosti in nadzora nad podjetjem. Najbolj preprosto je, če imajo podjetniki lastna sredstva. Ker običajno ta ne zadoščajo, so se podjetniki prisiljeni ozirati po zunanjih lastniških ali dolžniških virih financiranja, pri čemer pa želijo oblikovati optimalno finančno in kapitalsko strukturo, ki bi se odražala v boljših poslovnih rezultatih in povečanju vrednosti podjetja.

V Sloveniji so za financiranje malih in srednjih podjetij še vedno najpomembnejši vir bančna posojila, saj trg kapitala zaradi pomanjkanja primernih institucionalnih vlagateljev ne opravlja svoje funkcije v polnem obsegu (Prašnikar in Artač 2003, 122-125). Po podatkih UMAR (2010a, 106) se zadolževanje pri bankah pojavlja kot skorajda edini zunanji vir financiranja, ki je bil tudi eden izmed pomembnejših dejavnikov pretekle gospodarske rasti. V primerjavi z drugimi državami članicami EMU je v Sloveniji delež posojil glede na velikost lastniškega kapitala za skoraj polovico večji od povprečja v EMU in je v letu 2008 znašal 98,8 %. Ta delež se tudi v letu 2009 ni bistveno spremenil. Zaradi precejšnje omejenosti ostalih segmentov slovenskega finančnega trga oziroma drugih virov financiranja lahko govorimo o močni odvisnosti slovenskih podjetij od bančnega sistema. S tega vidika je visoka rast bančnih posojil potrebna za financiranje hitrejših gospodarskih rasti in je sestavni del procesa dohitevanja razvitih gospodarstev.

Dostop do finančnih virov, tudi bančnega dolžniškega, je v zadnjih dveh letih dodatno otežen. Splošno poslabšanje gospodarskih razmer se neposredno odraža na poslabšanju rezultatov poslovanja podjetij, na njihovi likvidnosti, posojilni sposobnosti in poravnavanju obveznosti do bank. Posojilni krč bank, upad naročil, plačilna nedisciplina in nelikvidnost, kot posledica gospodarske krize, tako povzročajo precejšen padec gospodarske in investicijske aktivnosti slovenskih podjetij. Po podatkih UMAR (2010b, 15) je BDP v letu 2009 realno upadel za 7,8 % glede na predhodno leto.

Zavedati se moramo, da je v sodobnem okolju, ki ga označujejo konkurenčnost, odprtost in hitre spremembe, za gospodarstvo Slovenije velikega pomena spodbujanje nastanka in razvoja malih podjetij. Ker slednja največkrat nimajo lastnega kapitala je treba zagotoviti učinkovit mehanizem, ki bo mala podjetja povezal s trgom kapitala, trg kapitala pa spodbuditi k ponudbi ustreznih načinov financiranja in njihovi enostavni dostopnosti.

## **1.2 Namen in cilji diplomskega dela**

Ker so mala in srednja podjetja zelo pomemben generator gospodarske rasti, financiranje pa ena temeljnih poslovnih funkcij, ki omogoča nemoten potek njihovega poslovanja, rasti in razvoja, je namen diplomskega dela razširiti in poglobiti znanje o strukturi kapitala in virih financiranja, ki so na voljo malim in srednjim podjetjem v Sloveniji.

V delu želim raziskati trenutno stanje podjetniškega okolja in ugotoviti, kateri ponudniki kapitala so na voljo ter kako je z njihovo dostopnostjo in učinkovitostjo. Moja pozornost je predvsem usmerjena na bančno financiranje, ki za večino malih in srednjih podjetij še zmeraj velja za najpomembnejši vir zunanjega financiranja.

Cilj dela je preučiti možne načine financiranja podjetij, pojasniti njihove ključne značilnosti, prednosti in slabosti. Ob tem želim ugotoviti, ali je ponudba kapitala za mala in srednja podjetja v Sloveniji zadostna in ustrezna. Posebej želim opredeliti vlogo bank pri financiranju podjetij, oceniti njihovo primernost in preveriti njihov pristop k obravnavi potreb podjetništva, predvsem v okoliščinah sedanje gospodarske krize.

V diplomskem delu skušam potrditi tezi:

- Banke so še zmeraj poglavitni, vendar ne vedno najprimernejši vir financiranja malih in srednjih podjetij.
- Za učinkovitost financiranja so vse bolj pomembne različne oblike povezovanja in sodelovanja bank z ostalimi institucijami, ki sestavljajo podjetniško podporno okolje.

### **1.3 Predvidene metode za doseganje ciljev diplomskega dela**

Metode dela, ki jih uporabljam pri pripravi diplomskega dela, temeljijo na preučevanju teoretične podlage iz strokovne literature različnih domačih avtorjev ter prebranih člankih in prispevkih, objavljenih na spletnih straneh ter v poslovnih revijah. Z deskriptivno in komparativno metodo opisujem in primerjam posamezna dejstva v zvezi z viri financiranja podjetij ter ugotavljam njihove medsebojne podobnosti in razlike.

V empiričnemu delu raziskujem in analiziram obstoječe stanje na področju financiranja malih in srednjih podjetij v Sloveniji. Pri tem uporabljam tudi praktično znanje in izkušnje, ki sem jih pridobila z delom v banki. Pri navedbi podatkov o velikosti, številu ter obsegu malih in srednjih podjetij uporabljam statistično metodo interpretacije sekundarnega vira podatkov iz podatkovne zbirke SURS.

### **1.4 Struktura in vsebina diplomskega dela**

Diplomsko delo je sestavljeno iz sedmih poglavij. Po uvodnem poglavju sledi predstavitev podjetništva. Spoznali bomo njegovo vlogo in splošne značilnosti, ki opredeljujejo ta segment v vseh nacionalnih gospodarstvih ter dimenzijo malih in srednjih podjetij skladno s slovensko in evropsko opredelitvijo. Nadaljujem s tretjim poglavjem o preskrbi sredstev in o težavah, s katerimi se mala in srednja podjetja pri tem soočajo. V četrtem poglavju se usmerjam v teoretični del s pregledom možnih oblik dolžniškega in lastniškega financiranja. Opredeljujem njihove glavne značilnosti, prednosti in slabosti ter primernost uporabe glede na razvojno fazo podjetja. Peto poglavje zajema kratek opis razvoja slovenskega podjetništva. Prikazan je obseg podjetij v Sloveniji in trenutno delovanje slovenskega podjetniškega podpornega okolja. V osrednjem šestem poglavju pa se osredotočam na bančno financiranje. Predstavljam njegove splošne značilnosti in dejavnike, ki so pomembni pri vzpostavitvi odnosa med podjetjem in banko. Iz prikazanega postopka odobravanja in odplačevanja posojila lahko spoznamo, kakšni so pristopi in zahteve bank pri obravnavi tega segmenta podjetništva. Nato analiziram posojilno ponudbo nekaj večjih slovenskih bank, trenutni položaj na bančnem posojilnem trgu v razmerah gospodarske krize in težave, s katerimi se mala in srednja podjetja pri tem srečujejo. Sklepni zaključki povzemajo lastna spoznanja iz teoretičnega in praktičnega dela naloge ter ugotovitve, ali lahko postavljeni tezi potrdim.

## **2 SPLOŠNO O PODJETNIŠTVU**

### **2.1 Pojem podjetništva**

Pojem podjetništva posamezni avtorji opredeljujejo različno, največkrat ga povezujejo z ustvarjanjem nečesa novega (npr. novih izdelkov, novih storitev, novih delovnih mest), inoviranjem, prevzemanjem različnih tveganj (npr. finančnih, socialnih, psiholoških) ter ustvarjanjem dodane vrednosti (npr. denarja, bogastva, osebnega zadovoljstva, neodvisnosti) (Gomezelj Omerzel 2008, 19).

Podjetništvo bi lahko definirali tudi kot dinamičen proces, ki teče med človekom, idejo in viri, podjetje pa je mesto, v katerem se ta proces uresničuje. Bistvo podjetništva je torej povečanje dodane vrednosti v podjetju, pri čemer je ključni element zbiranje vseh potrebnih sredstev, ki so potrebna za realizacijo poslovne priložnosti (Žugelj idr. 2001, 14).

Podjetništvo lahko nastane povsod – v velikih in malih podjetjih, starih in novih, v hitro rastočih in tistih podjetjih ki sploh ne rastejo, v zasebnih, javnih ter tudi neprofitnih delih gospodarstva (Gomezelj Omerzel 2008, 21).

Za nacionalno gospodarsko rast pa so ključnega pomena mala in srednja podjetja. Priznavajo jih kot najbolj dinamični del gospodarstva, zlasti tista, ki so konkurenčno sposobna za nastop na razvitih trgih, dosegajo visoko dodano vrednost in zagotavljajo rast zaposlovanja (Gomezelj Omerzel 2008, 22).

### **2.2 Opredelitev malih in srednjih podjetij**

V mednarodnih primerjavah pogosto naletimo na težave zaradi različnih opredelitev velikosti podjetja. Razlike nastajajo tudi zaradi velike heterogenosti tipov podjetij. Različne opredelitve, ki uporabljajo bodisi kvantitativna merila (število zaposlenih, vrednost prihodkov, bilančna vsota) ali pa kvalitativna merila (tržni delež, neodvisnost podjetja, načela delovanja, proces vodenja), porajajo med državami precejšnje neenakosti v razčlenitvi podjetij.

#### **2.2.1 Evropska opredelitev**

Na enotnem trgu brez notranjih meja je pomembno, da ukrepi v korist malih in srednjih podjetij temeljijo na skupni opredelitvi, katere namen je izboljšati njihovo usklajenost in učinkovitost. To je še toliko bolj potrebno zaradi povečanega medsebojnega vpliva in prepletenosti nacionalnih, regionalnih oziroma lokalnih ukrepov ter ukrepov EU (subvencije, posojila, garancije) za pomoč malim in srednjim podjetjem.

Nova evropska definicija malih in srednjih podjetij je pričela veljati 1. 1. 2005. Za države članice EU je uporaba teh meril prostovoljna, vendar jo Evropska komisija priporoča.

Nova opredelitev predstavlja bistven korak k izboljšanju poslovnega okolja za mala in srednja podjetja. Nanaša se na vse politike, programe in ukrepe, ki jih Evropska komisija izvaja za ta segment podjetij, torej je namenjena pospeševanju podjetništva, naložb in rasti.

Skladno s to definicijo, so mala in srednja podjetja poslovni subjekti z manj kot 250 zaposlenimi, največ 50 milijoni evrov letnega prihodka in manj kot 43 milijoni evrov bilančne vsote (Evropska komisija 2006, 5-6).

### 2.2.2 Slovenska opredelitev

V Sloveniji se najpogosteje uporablja opredelitev skladno z Zakonom o gospodarskih družbah (ZGD-1–UPB3), ki razvršča podjetja po vsebinsko enakih merilih kot Evropska komisija, pri čemer se vrednosti posameznega kriterija nekoliko razlikujejo.

V preglednici 1 so prikazani kriteriji, njihove vrednosti in primerjava z evropsko razvrstitvijo.

**Preglednica 1: Kriteriji za mikro, mala, srednja in velika podjetja v Sloveniji in EU**

Merilo*	Mikro podjetje	Malo podjetje	Srednje podjetje	Veliko podjetje
<b>Število zaposlenih</b>				
EU	do 9	do 49	do 249	250 in več
SLO	do 10	do 50	do 250	več kot 250
<b>Letni prihodek v mio EUR</b>				
EU	do 2	do 10	do 50	več kot 50
SLO	do 2	do 8,8	do 35	več kot 35
<b>Bilančna vsota v mio EUR</b>				
EU	do 2	do 10	do 43	več kot 43
SLO	do 2	do 4,4	do 17,5	več kot 17,5

\* Dodatni kriterij v evropski opredelitvi je še merilo samostojnosti; pri mikro, malih in srednjih podjetjih delež lastništva oz. kontrole s strani drugih podjetij ne sme preseči 25%.

Vir: Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1–UPB3), 55. člen in Evropska komisija 2006, 5.

Kot je razvidno iz preglednice 1, so evropski in slovenski kriteriji za mikro podjetja praktično izenačeni, medtem ko so večje razlike med razvrstitvama prisotne pri kriterijih letnega prometa in bilančne vsote malih in srednjih podjetij. Vrednosti v Sloveniji imajo nižje pragove, kar je povezano z ravniyo razvitosti, produktivnosti dela in učinkovitosti poslovanja.

V nadaljevanju diplomske naloge pojem mala in srednja podjetja (s kratico MSP) označuje vse samostojne podjetnike ter mikro, mala in srednja podjetja po slovenskih merilih (definiciji ZGD).

### **2.3 Značilnosti, vloga in pomen malih in srednjih podjetij**

Pomen MSP za dolgoročno stabilnost gospodarstva temelji na njihovi velikosti in strukturi, ki jim omogoča ohraniti prilagodljivost tudi v manj naklonjenih gospodarskih razmerah. Ta podjetja so zelo pomembna za zaposlovanje, ustvarjanje prihodkov ter za notranje ravnotežje, rast in konkurenčnost celotnega gospodarstva. Omenjeno velja tako za mednarodna gospodarstva kot za Slovenijo (Prašnikar in Artač 2003, 53).

Zato države z različnimi ukrepi (kot npr. s financiranjem podjetništva, davčnimi spodbudami, odstranjevanjem administrativnih ovir, poenostavitvijo vodenja poslovnih evidenc in poročanja državi) spodbujajo oblikovanje podjetništvu prijaznega okolja (Mayr 2003, 12).

MSP se pri svojem poslovanju soočajo z vrsto povezav s kupci, dobavitelji, distributerji, zaposlenimi, svojo družino, regulatornimi organi, bankami, konkurenti in drugimi, pri čemer se srečujejo z omejenimi viri in določenimi težavami v dostopu do novih virov. Zanje so pomembne vse oblike, ki olajšujejo poslovanje in zmanjšujejo negotovost pri uresničevanju cilja zadovoljiti potrebe kupcev in uspešno poslovati (Glas in Pšeničny 2000, 51).

*Kakšna sploh so manjša podjetja? Kdo in s kakšnim namenom jih ustanovi?*

Poleg posameznikove motivacije, znanja, izkušenj in veščin, vpliva na odločitev o ustanovitvi podjetja tudi družbeno, ekonomsko in kulturno okolje posamezne države. Za ukvarjanje s podjetništvom se odloči le določen odstotek prebivalstva, ki je iz nujnosti preživetja precej visok v manj razvitih gospodarstvih, medtem ko se z razvojem postopoma (količinsko) zmanjšuje, naraščati pa začne bolj kakovostno, razvojno naravnano podjetništvo (Rebernik, Tominc in Pušnik 2008, 30-31).

Med manjšimi podjetji običajno prevladujejo družinska podjetja. Ta so v večinski lasti družine, pri čemer člani družine tudi delajo v podjetju. Ti imajo odločilen vpliv na vodenje in si prizadevajo, da podjetje ostane v lasti družine več rodov.

MSP se delijo v štiri skupine (Žugelj idr. 2001, 24):

- *Obrtniški podjetniki*, ki vodijo svoje podjetje na podlagi lastnega znanja, ki ga uporabljajo pri proizvodnji. Pri svojih poslovnih odločitvah so previdni, njihovo podjetje ne raste hitro, zadovoljni so, če s svojimi dohodki sebi in svoji družini zagotovijo normalno življenje.
- *»Miške«* so mala podjetja, ki nastajajo vsak dan in tudi vsak dan propadajo. Torej gre za podjetja, ki na trgu ne obstojijo dolgo.

- »Sloni« so malo večja mala podjetja, ki so nastala iz manjših oblik, vendar niso hitro rasla. Niso ne prav majhna in ne srednja podjetja, pa tudi ne hitro rastoča. Njihova rast je počasna, so manj prilagodljiva, neokretna, vendar vztrajna in stabilna.
- »Gazele« so dinamična in hitro rastoča podjetja, podjetja z velikim potencialom rasti, z veliko prebojno močjo, povezana z novo tehnologijo, novimi oblikami konkurenčnosti, novimi proizvodi in trgi, ipd. Na trgu jih je malo, vendar so zelo pomembna.

*Katere so skupne značilnosti manjših podjetij?*

MSP označujejo naslednje skupne lastnosti (Šček Prebil 2002, 5; Gomezelj Omerzel 2008, 23-24):

- v primerjavi z velikimi imajo sorazmerno majhen tržni delež, posledično zato nimajo vpliva na količine prodanih proizvodov in storitev na trgu ter na tržne cene,
- vodstvo vodi podjetje osebno in ne prek formalizirane vodstvene strukture ter je pogosto vsaj delni lastnik,
- so pomemben vir inovacij in tehnološkega napredka,
- zaposlujejo,
- so fleksibilnejša in se hitreje odzivajo na tržne spremembe,
- imajo omejene vire s smislu finančnih in vodstvenih zmogljivosti ter delovne sile.

### 3 PRISKRBA SREDSTEV MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ

Bistven element ustvarjanja nove vrednosti v podjetniškem procesu so sredstva, ki jih podjetnik potrebuje za izvajanje poslovne politike in podjetniških ciljev. Govorimo o fizičnih sredstvih, človeških virih in finančnih sredstvih. Pri tem velja načelo, da je finančna sredstva razmeroma lahko pritegniti, če so ostali deli (dobra podjetniška ideja, dober podjetniški tim, strokovna in managerska znanja, izkušnje zaposlenih, kakovostni partnerji ipd.) podjetja dobro zastavljeni (Glas in Pšeničny 2000, 19).

S potrebo po finančnih sredstvih se podjetje srečuje v vseh obdobjih svojega delovanja. Posameznik, ki bi rad ustanovil podjetje potrebuje začetni kapital za nakup strojev in opreme in za plače delavcem v obdobju, ko še ne prinaša lastnega prihodka. Že delujoče podjetje potrebuje določen obseg denarnih sredstev za svoje tekoče poslovanje (plačevanje dobaviteljev, izplačilo plač zaposlenim, plačevanje davkov državi, ipd.), podjetje v fazi rasti pa potrebuje finančna sredstva za novo opremo, stroje, poslovne prostore in ostalo, s čemer bi izkoristilo poslovno priložnost. Potrebe po kapitalu nastanejo tudi zaradi želje po prevzemu ali združitvi z drugim (komplementarnim) podjetjem s ciljem povečanja proizvodnje, prodaje in/ali deleža na trgu. Lahko pa si podjetje želi zagotoviti določene denarne rezerve za prihajajoče težavno obdobje (Žugelj idr. 2001, 26; Glas 2003, 99).

Večina MSP nastane na lastnih sredstvih podjetnika, njegove družine ali prijateljev. Ko pa ta vir ne zadostuje več, pridejo najpogosteje v poštev posojilna sredstva (predvsem bančna), ki jih podjetnik zavaruje z osebnim premoženjem. Drugače je, ko gre za financiranje bolj tvegane posla ali rastočega podjetja, ko so potrebni tudi drugi viri financ. V posameznih fazah življenjskega cikla so torej potrebne različne vrste in obseg financiranja, ki jih podjetje lahko pridobi iz različnih virov. Podjetniki morajo tako navezovati stike z različnimi finančnimi ustanovami in posamezniki, odvisno od tega, kakšne finance potrebujejo (Glas in Pšeničny 2000, 340-341).

Zaradi omejenosti virov je pri MSP še toliko pomembnejše sodelovanje z drugimi podjetji, fakultetami, inštituti ter institucijami podjetniškega podpornega okolja. Zanje je značilno, da najpogosteje sodelujejo z gospodarskimi in drugimi zbornicami ter regionalnimi razvojnimi agencijami in centri, manj pa z inštituti, fakultetami in tehnološkimi parki (Rebernik in Krošlin 2007, 61).

Koliko denarja podjetje potrebuje, kdaj ga potrebuje, kje ga bo pridobilo, kako se lotiti postopka njegovega pridobivanja ipd., vse to so pomembna vprašanja za vsako podjetje v katerikoli fazi razvoja in zahtevajo strateški pristop (Žugelj idr. 2001, 26).

Če povzamemo, ena od bistvenih podjetnikovih nalog je priskrba sredstev za nemoten potek poslovanja in rast. Finančna sredstva potrebuje za različne namene, npr. za zagon, razširitev in posodobitev proizvodnje, raziskovalne akcije in projekte, prodor na domači ali tuji trg, za



nove licence, promocijo, prevzeme podjetij, za zagotavljanje likvidnosti, za financiranje zalog in drugo.

S problemom financiranja se podjetnik sreča že ob ustanovitvi podjetja, z rastjo in širitvijo dejavnosti pa se problem financiranja še pogloblja. Odločati se mora o tem, ali se bo financiral z notranjimi ali zunanjimi, z lastniškimi ali dolžniškimi viri.

Mnoge raziskave in ankete so pokazale, da največji problem pri financiranju razvoja in rasti MSP predstavlja podkapitaliziranost podjetij kot posledica nedostopnosti oziroma omejenosti razpoložljivih finančnih sredstev. Podjetja se srečujejo predvsem s pomanjkanjem semenskega in tveganega kapitala, ki bi z neposrednimi vložki pospešil razvoj teh podjetij, s pomanjkanjem kapitala za naložbe v trajna sredstva, s problemi zagotavljanja zavarovanj za posojila, včasih tudi s pomanjkanjem razumevanja delovanja in razvoja podjetij s strani bank (Stupica 2005, 25).

Med dejavnike, ki vplivajo na težave pri financiranju MSP lahko uvrstimo (Stupica 2005, 25-26):

- politiko države, ki je premalo stimulatívno in razvojno usmerjena in z obstoječo zakonodajo ne ustvarja podjetništvu dovolj prijaznega okolja,
- finančne institucije s precej restriktivno politiko (premalo odobrenih sredstev, prekratka doba vračanja posojil, prevelike zahteve po zavarovanju),
- premalo usklajeno delovanje med vlado ter regionalnimi in lokalnimi institucijami pri podpori malim in srednjim podjetjem,
- premalo razvite oblike lastniškega kapitala, ki so sicer v razvitih državah prevladujoče gibaló razvoja,
- miselnost lastnikov MSP, ki se kaže v:
  - nezadostnem razumevanju vpliva finančnih znanj na uspešnost in rast podjetja,
  - slabi seznanjenosti z različnimi možnostmi financiranja,
  - predsodkih pred financiranjem podjetja s strani zunanjih vlagateljev,
  - neambicioznosti oziroma pomanjkanju motivacije.

## 4 VIRI FINANCIRANJA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ

Za kakšne vire financiranja se bo podjetje odločilo, je odvisno od različnih dejavnikov, ki imajo posredne in neposredne učinke na ceno in dostopnost posameznih virov. Razdelimo jih lahko na naslednje skupine (Prašnikar in Artač 2003, 98; Glas 2003, 126):

- *ekonomski dejavniki*, ki pomenijo neposredno merljive stroške ali koristi posameznih virov financiranja (npr. davki, obresti, stroški izdaje vrednostnih papirjev, izplačilo dividend iz dobička),
- *institucionalni dejavniki*, ki pomenijo ureditev okolja, v katerem podjetje deluje in se financira (npr. regulacija finančnega sistema, stopnja zaščite vlagateljev, zahteve po preglednosti poslovanja in razkritju informacij),
- *psihološki dejavniki*, ki pomenijo prevzemanje določene mere tveganja (npr. vračilo glavnice in obresti posojila, ki lahko predstavlja podjetju veliko finančno breme za tekoče poslovanje) in izgube nadzora (npr. vključevanje novih lastnikov, ki hočejo določen delež moči pri odločanju),
- *ostali dejavniki*, kot npr.
  - fleksibilnost (določene omejitve vlagateljev - npr. prepoved prodaje nepremičnine pod hipoteko, ki jo je podjetje ponudilo kot zavarovanje) in
  - razpoložljivost (omejitve dostopa do virov - npr. pogoji bančnih virov glede ustrezne bonitete podjetja in ustreznega zavarovanja, ali pogoji državnih virov glede dejavnosti podjetja, namena vlaganja in lastne udeležbe podjetja).

Vire financiranja podjetja v najširšem smislu imenujemo kapital, pri čemer je ta lahko last uporabnika sredstev (lastniški kapital kot trajen vir financiranja) ali pa predstavlja sposojen denar, ki ga mora uporabnik-podjetje v določenem času in po določeni ceni posojilodajalcu vrniti (dolžniški kapital kot vračljiv vir financiranja). Glede na to, kje se viri pridobijo, znotraj ali zunaj podjetja, delimo vire financiranja na notranje in zunanje (Rebernik in Repovž 2000, 64).

### 4.1 Notranji in zunanji viri financiranja

#### 4.1.1 Notranji viri

Notranji viri so tisti, ki so prisotni v podjetju samem. Podjetje uporabi lastne vire za financiranje svojega poslovanja. Njihova dostopnost je povezana z uspešnostjo poslovanja podjetja oz. z doseganjem pozitivnega denarnega toka, ki se ustvarja z zadržanim dobičkom, obračunano in neporabljeno amortizacijo, prodajo dela lastnine, izterjavo plačil kupcev, izkoristkom notranjih rezerv – npr. z izboljšanjem koeficienta obračanja zalog. Za podjetja so to najcenejši viri, za manjša podjetja pa tudi najpomembnejši.

#### 4.1.2 Zunanji viri

Zunanji viri so tisti, ki jih podjetje pridobi od zunaj. Gre za pritek tujega kapitala s priskrbo dolžniškega kapitala (zasebni in javni viri dolga) ali z novim lastniškim kapitalom (Prašnikar in Artač 2003, 106-107). Ko podjetje izbira med zunanjimi viri, je priporočljivo da upošteva tri vidike (Glas 2003, 104):

- obdobje, za katerega so viri na razpolago (kratkoročno ali dolgoročno financiranje),
- stroške, ki jih ima s pridobivanjem teh virov,
- delež nadzora nad podjetjem, ki ga s tem izgubijo dosedanji lastniki.

#### 4.2 Lastniški in dolžniški viri financiranja

Prva dilema za podjetnika, ki financira ustanovitev in razvoj podjetja, je izbira med lastniškim (trajnim lastnim) in dolžniškim kapitalom. Če se podjetje zadolži, mora plačevati obresti za posojilo, ki niso odvisne od obsega prodaje in dobička (uspeha) podjetja. Posojilodajalec običajno zahteva tudi določena jamstva oz. zavarovanje kredita. Lastniško financiranje ne zahteva jamstev, vlagatelj dobi določen lastniški položaj v podjetju, ki mu omogoča soodločanje pri temeljnih poslovnih odločitvah, delež v dobičku podjetja in delež v izkupičku, v primeru prodaje podjetja.

#### Preglednica 2: Primerjava dolžniškega in lastniškega financiranja

	Dolžniško financiranje	Lastniško financiranje
Značilnosti	– Obveznost odplačila dolga in pripadajočih obresti.	– Vlagatelj pridobi lastniški delež v podjetju.
Prednosti	– Podjetnik ne prepušča lastništva in nadzora tretjemu (ponudnik kapitala ne posega v upravljanje podjetja). – Sredstev se ne odplača takoj, ampak postopoma v prihodnosti.	– Sredstev podjetja ni treba zastaviti. Plačilo je povezano z dobičkom.
Slabosti	– Potrebno je redno odplačevanje, ne glede na rezultate podjetja.	– Podjetnik prepusti del lastništva in nadzora tretjemu (vlagatelju lastniškega kapitala).

Vir: Glas 2003, 103-104.

Podjetja lastniški in dolžniški kapital praviloma kombinirajo. Običajno ima podjetje določen lasten kapital (podjetnika in drugih vlagateljev), saj ni nihče pripravljen vlagati v podjetje, če podjetnik ne more zagotoviti določenega lastnega deleža, s čimer potrdi svojo privrženost in zaupanje v delovanje podjetja. Delež lastnega kapitala je odvisen od zmožnosti podjetnika,

velikosti in značaja podjetja. Lastni kapital predstavlja tudi osnovo za pridobivanje posojil (Glas 2003, 103-104).

Glede na vrste posla oziroma namene financiranja se kažejo potrebe po različnih ročnostih in virih financiranja (preglednica 3).

**Preglednica 3: Namen, viri in ročnost financiranja**

	Kratkoročno financiranje	Dolgoročno financiranje
Namen financiranja	<ul style="list-style-type: none"> <li>– nabava surovin, materiala, rezervnih delov, inventarja in ostalega obratnega kapitala,</li> <li>– poplačilo upnikov,</li> <li>– premoščanje sezonskih izpadov likvidnih sredstev,</li> <li>– priprava proizvodnje na izvoz, itd.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– razvijanje novih proizvodov,</li> <li>– nakup opreme,</li> <li>– nakup ali gradnja nepremičnin,</li> <li>– nakup, pripojitev ali spojitev z drugimi podjetji,</li> <li>– nakup franšize ali licence,</li> <li>– financiranje tehnološke inovacije, itd.</li> </ul>
Viri financiranja	<ul style="list-style-type: none"> <li>– kratkoročni bančni krediti,</li> <li>– zadolževanje pri dobaviteljih,</li> <li>– predplačilo proizvodnje,</li> <li>– uvozna in izvozna posojila, itd.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– dolgoročni bančni krediti,</li> <li>– pridobitev trajnega kapitala,</li> <li>– pridobitev tveganega kapitala,</li> <li>– lizing, itd.</li> </ul>

Pri pridobivanju sredstev iz finančnega okolja (zunanji lastniški in dolžniški kapital) je za podjetje odločilnega pomena njegova boniteta (predvsem ekonomika poslovanja) in posledično posojilna sposobnost kot dolgoročna plačilna sposobnost prevzetih posojilnih obveznosti (Rebernik in Repovž 2000, 67).

V nadaljnjih točkah so opisane značilnosti lastniških in dolžniških virov financiranja ter njihove različne oblike.

#### **4.2.1 Lastniški viri financiranja**

Lastniški kapital je dolgoročen vir financiranja, ki pride in ostane v podjetju. Najdemo ga lahko v različnih fazah življenjskega cikla podjetja, kot zagonski kapital, kapital za odcepitev ali pripojitev, kapital za prestrukturiranje podjetja v težavah in podobno. Lastniški kapital dobi v zameno delež v podjetju in deli usodo uspeha ali neuspeha naložbe. Zaslужki vlagateljev lastniškega kapitala so torej izključno odvisni od rasti in dobičkonosnosti podjetja. To pomeni, da dobijo vlagatelji sredstva povrnjena le v primeru rasti ali dobičkonosnosti

podjetja, propad podjetja pa za vlagatelje pomeni izgubo. Pravimo, da lastniški delež nosi proporcionalni del podjetniškega tveganja.

Lastniški kapital predstavlja za vlagatelje najbolj tvegano obliko financiranja podjetij. Za sama podjetja, posebej za visoko tehnološka hitro rastoča podjetja, pa je lastniško financiranje bistvenega pomena. Zadosten lastniški kapital namreč omogoča podjetjem izboljšati njihovo posojilno sposobnost in tako lažji dostop do tržnih posojil in drugih oblik financiranja. Lastniško financiranje nudi podjetnikom tudi pomoč pri poslovanju podjetja. Za vlagatelje lastniškega kapitala je cilj čim bolj uspešno podjetje, ki raste in dosega čim boljše finančne rezultate, zato so pripravljeni s svojim strokovnim znanjem in poslovnimi povezavami pri tem pomagati.

Ta vir financiranja ima zlasti pomembno vlogo v začetnih razvojnih stopnjah podjetja zaradi nezaupanja in nefleksibilnosti bank pri poslovanju s še neuveljavljenimi manjšimi podjetji. Kateri vir lastniškega kapitala je najprimernejši, je odvisno od stopnje razvoja podjetja oziroma faze življenjskega cikla podjetja ter namenov, za katere podjetje potrebuje lastniški kapital. Kapital, potreben za začetek poslovanja, običajno zagotovi podjetnik sam. V naslednjih razvojnih fazah pa so možne različne oblike in kombinacije virov lastniškega financiranja podjetij (Žugelj idr. 2001, 30; Stupica 2005, 19).

#### *Lastna sredstva posameznikov*

Velika večina podjetij se ustanovi z lastnimi denarnimi sredstvi podjetnika, katerih prednost je v tem, da ostaja lastništvo in s tem nadzor nad poslovnimi odločitvami, na podjetniku. Ta vir sredstev je zelo pomemben tudi z vidika pritegovanja zunanjih virov sredstev (predvsem bank, zasebnih vlagateljev in vlagateljev tveganega kapitala), saj vložek potrjuje podjetnikovo predanost in zaupanje v posel. Podjetnik-lastnik bo naredil vse, da bo podjetje poslovalo uspešno. Sorodniki in prijatelji so takoj za podjetnikom drugi najpogostejši vir ustanovitvenega kapitala. Čeprav gre za priskrbo razmeroma majhnega obsega sredstev, so ta zaradi razmerja s podjetnikom (sorodstvo, prijateljstvo, medsebojno zaupanje, podpora) in zaradi dostopnosti (podjetnik najlažje in najceneje pride do njih), dobrodošel finančni vir. Na splošno sorodniki in prijatelji niso problematični vlagatelji. Praviloma so bolj potrpežljivi od drugih pri povračilih svojih vložkov. Po drugi strani pa podjetnik čuti do teh vlagateljev še večjo moralno zavezanost, saj lahko z neuspehom tvega razpad družine ali zlom prijateljstva. Vsekakor je smotrno, da podjetnik tem vlagateljem temeljito predstavi dobre in slabe strani posla, tveganja, ki pri tem nastajajo, ter jih sproti informira o rezultatih poslovanja. (Antončič idr. 2002, 305-306; Glas 2003, 107-108).

### *Zadržani dobiček*

Podjetje, ki posluje uspešno, ustvarja dobiček. Del tega si lastniki največkrat izplačajo, del pa ga zadržijo v podjetju in vložijo v širjenje poslovanja. Zadržani dobiček je torej preostanek od dobička iz poslovanja podjetja, katerega se ne nameni za izplačilo dividend. Zadržani dobički so zelo kvaliteten vir dolgoročnih sredstev, seveda pa ne zadoščajo za večje naložbe, ki jih zahteva hitra rast podjetij (Glas 2003, 115). Zlasti v zagonskih letih novega podjetja je primerno dobiček vložiti v celoti nazaj v podjetje (Antončič idr. 2002, 304).

### *Javna prodaja*

V primeru družb z omejeno odgovornostjo gre za javno ponudbo deležev, v primeru delniških družb pa za javni razpis delnic (dokapitalizacija podjetja z izdajo novih, dodatnih delnic ali preoblikovanje družbe z omejeno odgovornostjo v delniško družbo, konverzija deležev v delnice in prodaja le-teh). Poleg enot prodaje, t.j. deležev oziroma delnic, je razlika med javno ponudbo deležev in javnim razpisom delnic v tem, da so stroški pri javni ponudbi deležev nižji in da je ta oblika omejena na ožji krog zasebnih vlagateljev. Zbiranje sredstev z javno ponudbo delnic je širšega obsega in uspešno le ob predpostavki razvitega trga vrednostnih papirjev. Sicer je javna prodaja delnic primerna zgolj za tista podjetja, ki že imajo zagotovljen tržni položaj in so si ustvarila dobro ime (zrela podjetja). Javna prodaja delnic pride v poštev v različnih primerih, npr. ko v podjetju želijo zamenjati lastnika (privatizacija državnih podjetij), za izboljšanje finančnega položaja podjetja, povečanje obsega proizvodnje in prodaje, odkup obstoječih poslovnih enot in podobno (Antončič idr. 2002, 307; Žugelj idr. 2001, 33).

### *Zaprta prodaja*

Zaprta prodaja je nejavna prodaja, ki se uporablja v podjetjih, ki imajo visoko zaupanje v svoje prihodnje poslovanje in prihodnji denarni tok. Pri zaprti prodaji zaposleni in drugi zainteresirani vlagatelji postanejo investitorji v podjetje ter s tem ustvarjajo notranji vir financiranja.

### *Prodaja dela podjetja*

Za prodajo dela podjetja se podjetja navadno odločajo, ko imajo problematičen del ali, če gre za področje dela, kjer podjetje nima strateških interesov. Posledica takšne prodaje za podjetje je povečana likvidnost, ki jo lahko podjetje porabi bodisi za financiranje svojega rednega poslovanja, bodisi ga nameni za nove naložbe oziroma za financiranje svoje rasti (Antončič idr. 2002, 307).

### *Navidezni lastniški kapital («mezzanin» financiranje)*

Financiranje navideznega lastniškega kapitala (imenovano tudi hibridno financiranje ali vmesne, »mezzanin« finance) je novejši finančni instrument, ki je kombinacija lastniškega in dolžniškega kapitala. Gre za način, ki v časovno opredeljenem okviru omogoča spremeniti obliko financiranja iz dolžniškega – npr. posojilo, v lastniško – tj. delež v podjetju (Pfeifer 2008, 9).

Za to obliko je značilno, da se v primeru nepopolnega ali nepravočasnega vračila s strani posojilojemalca dolžniški kapital konvertira v lastniški kapital (ZDTK, 2. člen).

Mezzanin financiranje se v finančno razvitem svetu uporablja največkrat pri rasti podjetja, pri razvoju in plasiranju novega produkta, pri prevzemu podjetja, pred prvim javnim razpisom delnic, pogosto pa tudi v obdobjih gospodarske krize, ko se mnogim podjetjem klasični viri financiranja omejijo ali celo onemogočijo.

### *Tvegani kapital*

Tvegani kapital je poseben vir kapitala, ki ga štejemo med trajni kapital. Igra predvsem zelo pomembno vlogo v hitro rastočem podjetju. Je zelo primerna oblika financiranja podjetij v zgodnejši razvojni fazi, kjer so potrebni vložki še majhni ali pri podjetjih, ki so zašla v težave in imajo nizko tržno vrednost. Pred odločitvijo o naložbi se morajo vlagatelji na podlagi temeljite analize prepričati o potencialu podjetja in možnosti za uspeh. To pomeni, da zahteva tvegani kapital v primerjavi z drugimi oblikami lastniškega financiranja zelo veliko strokovnost. Dodatno se morajo vlagatelji prepričati o možnosti izhoda iz podjetja v razmeroma kratkem času (npr. pet do sedem let), ko naj bi odprodali svoj delež z dobičkom (Antončič idr. 2002, 311-312; Stupica 2005, 20).

Lastniki tveganega kapitala prispevajo razmeroma velike vsote kapitala v zameno za solastništvo in pričakovano izplačilo ob izhodu. Zaslužek pri izhodu iz podjetja je ključni del strategije vlaganja. Lastnik tveganega kapitala pristane na solastniški delež v podjetju, pričakuje ustrezen dobiček, nudi pomoč pri upravljanju podjetja, vendar ostaja lastnik in ne prevzema podjetniške vloge. Običajno investitorji tveganega kapitala razpršijo svoje naložbe v večje število podjetij (Glas in Pšeničny 2000, 346).

Ločimo neformalno in formalno obliko tveganega kapitala.

V *neformalno* sodijo *posamezniki - poslovni angeli in špekulanti*. Zanje je značilno, da se za naložbo odločijo hitreje in je zato njihov proces investiranja manj formalen kot npr. pri skladih tveganega kapitala. *Poslovni angeli* so premožni in izkušeni posamezniki, ki vlagajo svoje prihranke načrtno, pri čemer si pomagajo s finančnimi svetovalci, z namenom da minimizirajo svoje tveganje. Taki investitorji so pogosto upokojeni direktorji in ljudje, ki so

prodali svoje podjetje in bi radi svoj denar dobro investirali. Glavna prednost angelov je, da poleg kapitala vlagajo tudi svoje znanje, izkušnje, poznanstva, poslovne nasvete in podobno, kar lahko pomembno pripomore k uspešnosti podjetja. *Špekulanti* so posamezniki, ki svoje prihranke ali prihranke drugih vlagajo v tvegane naložbe. Navadno nimajo možnosti za najem kakovostnih finančnih svetovalcev, zato so njihove naložbe še bolj tvegane od naložb poslovnih angelov. Od slednjih se razlikujejo tudi v tem, da so manj potrpežljivi, manj preračunljivi in bolj optimistični glede pričakovanih donosov (Antončič idr. 2002, 307).

*Formalni tvegani kapital* predstavljajo *pravne osebe*. Sem se uvrščajo institucionalizirani vlagatelji oz. skladi tvegane kapitala, v katere združujejo sredstva različni vlagatelji, ki iščejo naložbe z zelo visokim (nadpovprečno) pričakovanim donosom. Ker so tovrstne naložbe povezane z zelo visoko stopnjo tveganja, si vlagatelji prizadevajo oblikovati portfelj svojih naložb tako, da vlaganja, ki so uspešna, pokrijejo izgube iz neuspešnih vlaganj, pri čemer ostaja skupni neto donos še vedno zelo visok.

Skladi zapolnjujejo vrzel med začetnim stanjem, ko se MSP financirajo z lastnimi prihranki, in stanjem, ko so podjetja dovolj finančno trdna, da se že lahko financirajo z bančnimi posojili (Antončič idr. 2002, 311-312; Stupica 2005, 19).

V Sloveniji je trg tvegane kapitala precej majhen. Trenutno je registriranih 10 družb tvegane kapitala (Ministrstvo za gospodarstvo 2010):

- Prvi sklad, družba tvegane kapitala, d. o. o.,
- Investicijski sklad kreativne industrije, družba tvegane kapitala, d. o. o.,
- Sklad tvegane kapitala Taxgroup, družba tvegane kapitala, d. o. o.,
- DTK Murka, družba tvegane kapitala, d. o. o.,
- META Ingenium, družba tvegane kapitala, d. o. o.,
- TN, družba tvegane kapitala, d. o. o.,
- Sklad poslovnih angelov, družba tvegane kapitala, d. o. o.,
- PRVA, družba tvegane kapitala, d. o. o.,
- HOSTING ZAHOD&VZHOD INVESTICIJE, družba tvegane kapitala, d. o. o.,
- SEED kapital, družba tvegane kapitala, d. o. o..

#### **4.2.2 Dolžniški viri financiranja**

Pri dolžniškem financiranju gre za izposajo denarja pri drugih subjektih (pravnih ali fizičnih osebah) z vzpostavitvijo dolžniško-upniškega razmerja. V tem razmerju dolžnik od upnika najame sredstva, ki mu jih po določenem času (dogovorjena doba vračila) in po določeni ceni (dogovorjena obrestna mera in stroški) vrne.



Ponudnik kapitala ne posega v upravljanje in kontrolo podjetja, temveč skuša svojo naložbo zavarovati na druge načine, kajti naložba mu prinese donos le, če dolžnik svojo obveznost lahko poravnava. Ponudnik kapitala-upnik ima zakonsko pravico, da za posojeni znesek zasluži obresti in dobi povrnjeno glavnico, ne glede na uspeh ali neuspeh podjetniškega projekta, v katerem so bila ta sredstva udeležena.

Podjetja posegajo po dolžniških virih financiranja predvsem v kasnejših razvojnih fazah, in sicer iz praktičnih razlogov, saj je za uveljavljeno podjetje lažje pridobiti posojilo od banke kot npr. razpisati novo izdajo delnic, ki jo mora odobriti večina lastnikov in ki zahteva več časa in stroškov.

Prednosti dolžniškega financiranja se kažejo v tem, da je cena izposojenih sredstev bolj ali manj znana, in v obstoju relativno dobre institucionalne urejenosti (zakonodaja in ekonomski subjekti, ki delujejo na tem področju – država, banke, hranilnice, zavarovalnice, pokojninski skladi in drugi).

Bistvena pomanjkljivost tovrstnega financiranja je za podjetje v tem, da mora sproti skrbeti za vračanje glavnice skupaj s plačilom pripadajočih obresti (tekoča obremenitev poslovanja, ki vpliva na poslovni rezultat podjetja).

Med vire dolžniškega financiranja sodijo država (ministrstva, skladi), poslovne banke, hranilnice, podjetja za lizing, podjetja za faktoring, in ostali. Eden najpomembnejših virov so banke, ki se pri financiranju MSP povezujejo tudi z drugimi institucijami, kot so občine, zbornice, zavarovalnice, javni skladi, podjetniški centri, razvojne agencije, ipd. Med oblike dolžniškega financiranja sodijo posojilo, lizing, obveznice, odkup terjatev, kreditne kartice, obveznosti do dobaviteljev in druge (Žugelj idr. 2001, 28-30; Stupica 2005, 20-21).

Dolžniške vire financiranja delimo tudi na formalni in neformalni dolžniški kapital.

*Neformalni kapital* so sredstva družine, prijateljev, znancev, in vseh ostalih, ki se sicer profesionalno ne ukvarjajo s posojanjem denarja. Podjetja se rada poslužujejo teh virov, saj so lažje in hitreje dostopni, običajno tudi cenejši kot formalni dolžniški kapital. Neformalni kapital je primeren zlasti v naslednjih primerih:

- ko podjetje potrebuje manjšo vsoto denarja,
- ko banka zavrne zahtevek za posojilo oz. podjetje že vnaprej oceni da bo zahtevek zavrnjen,
- ko podjetje hitro potrebuje denar in nima časa čakati na izvedbo formalnih postopkov,
- v prvih fazah razvoja podjetja, ko je formalne vire financiranja težko pridobiti.

*Formalni kapital* so finančna sredstva bank in podjetij, ki se uradno ukvarjajo z dolžniškim financiranjem (Stupica 2005, 42-43).

## *Posojila*

Posojila veljajo za najpogostejši in najpomembnejši vir dolžniškega financiranja. Kot posojilodajalci lahko nastopajo različni subjekti - od državnih, regionalnih ali lokalnih institucij (v vlogi pospeševalcev podjetništva) do bank, pa tudi podjetij in fizičnih oseb, posameznikov. So razmeroma preprost vir financiranja, postopki so že utečeni, podjetnik s pridobitvijo tega vira nima veliko dela.

Najbolj razširjen posojilodajalec so seveda banke. Bančna posojila se uporabljajo tako za financiranje zgodnje faze razvoja kot tudi za razširitev in rast podjetja (Glas in Pšeničny 2000, 344; Žugelj idr. 2001, 28).

Banke nerade posojajo podjetjem na začetku njihovega poslovanja, saj se ta še niso dokazala na trgu, hkrati pa mora podjetje, ki zaprosi za posojilo, tudi razpolagati z določenim premoženjem, ki ga ponudi banki kot zavarovanje za odobreni dolžniški vir (Stupica 2005, 29).

Banke nudijo podjetjem različne vrste posojil, ki jih lahko razdelimo po ročnosti, namenih, zavarovalnem kritju, in podobno. Osnovna delitev posojil je po njihovi ročnosti, na kratkoročna in dolgoročna posojila.

*Kratkoročna posojila* zapadejo v plačilo najkasneje v roku enega leta. Zaradi krajših odplačilnih rokov so manj tvegana, zato so tudi postopki odobritve praviloma krajši. Namenjena so predvsem financiranju tekočega poslovanja podjetja – financiranju zalog in terjatev, nabavi materiala, blaga in storitev ter vzdrževanju likvidnosti.

*Dolgoročna posojila* zapadejo v plačilo v obdobju, daljšem od 1 leta (najpogosteje od 5 do 7 let). Ker se posojila odplačujejo dalj časa in je ob odobritvi posojila zelo težko oceniti vse okoliščine, ki lahko vplivajo na odplačilno sposobnosti podjetja, je tveganje višje. Zaradi višjega tveganja banke zahtevajo močnejša zavarovanja in obrestujejo posojila po višji obrestni meri. Dolgoročna posojila so namenjena za trajna obratna sredstva in financiranje investicij.

Značilnosti bančnih posojil, postopki, oblike in vrste bančnih posojil za MSP, ki jih odobravajo slovenske banke, so podrobneje predstavljene v 6. poglavju.

## *Lizing*

Lizing je način financiranja, ki je namenjen najemu ali odkupu osebnih in gospodarskih vozil, proizvodne opreme, računalniške opreme, nepremičnin, plovil, ipd. Pri lizingu finančna-lizingška družba (lizingodajalec) po izbiri lizingojemalca kupi dobrino od dobavitelja in jo da v uporabo lizingojemalcu. Lizingojemalec plačuje mesečne obroke (najem) skozi dogovorjeno

obdobje lizinga, pri čemer ostaja predmet lizinga v lasti lizinške družbe. Če podjetje predmeta lizinga ne potrebuje več, prekine lizinško pogodbo in tega vrne lizinški družbi. Če podjetje potrebuje predmet lizinga in ima dovolj sredstev, ga lahko od lizinške družbe predčasno odkupi. Ko se obdobje lizinga izteče, se lahko podjetje z lizinško družbo dogovori za novo lizinško pogodbo za novo opremo ali nepremičnino.

Ta način financiranja je primeren zlasti, ko podjetje nima možnosti pridobiti posojil, npr. pri novoustanovljenih in mladih podjetjih, ki nimajo dovolj lastnih sredstev, pri podjetjih, ki ne morejo nuditi zadostnih zavarovanj ali izpolniti vseh bančnih kriterijev (Rebernik in Repovž 2000, 89; Glas 2003, 115).

Poznamo dve vrsti lizinga, finančni in operativni (poslovni).

Pri *finančnem lizingu* je lizingojemalec ekonomski lastnik predmeta in njegov uporabnik. To pomeni, da predmet financiranja vodi v svojih poslovnih knjigah kot osnovno sredstvo, krije stroške vzdrževanja in zavarovanja predmeta lizinga ter nosi breme tveganj, povezanih z lastništvom (okvare, izguba). Pravno lastništvo ostaja pri lizingodajalcu, kar zanj predstavlja obliko zavarovanja svoje naložbe v primeru neizpolnjevanja pogodbenih obveznosti lizingojemalca. S plačilom zadnjega obroka, postane predmet lizinga last lizingojemalca. Finančni lizing je primeren takrat, ko lizingojemalec pričakuje, da bo predmet lizinga uporabljal vnaprej določeno časovno obdobje, ko pričakuje, da predmet lizinga ne bo tehnološko zastarel in da se njegova cena v času lizinške pogodbe ne bo bistveno spremenila. Višina obrokov lizinga je vnaprej določena, kar omogoča natančno poznavanje in planiranje finančnih obveznosti v prihodnosti.

*Operativni lizing* ali poslovni najem je namenjen tistim, ki jih zanima predvsem uporaba in ne nakup predmeta. Lizingodajalec ostaja pravni in ekonomski lastnik predmeta lizinga do poplačila vseh obveznosti. Predmet lizinga se knjigovodsko vodi kot osnovno sredstvo v poslovnih knjigah lizingodajalca, medtem ko lizingojemalec v svojih poslovnih knjigah evidentira strošek najema. Ob zaključku lizinga prenos lastninske pravice ni predviden, čeprav je mogoč (Stupica 2005, 190-191).

Prednosti lizinga (Rebernik in Repovž 2000, 89; Glas 2003, 115):

- podjetje prihrani lastna sredstva za druge potrebe tekočega poslovanja,
- podjetje najame novo in učinkovito opremo, ki jo lahko kasneje zamenja za še sodobnejšo,
- možen je poznejši nakup opreme,
- večinoma ni potrebnih dodatnih zavarovanj,
- bolj enostaven način pridobitve vira financiranja v primerjavi s posojili,
- stroški vzdrževanja, zavarovanja in ostalega so pri operativnem lizingu vključeni v znesek lizinga,

- porazdelitev plačevanja DDV pri operativnem lizingu,
- lizing je ugoden z davčnega vidika (plačilo lizinga je strošek),
- oblika »sell and lease back« omogoča izboljšanje likvidnosti (podjetje proda predmet lizingodajalcu, pridobi likvidna sredstva, nato pa to sredstvo po obrokih odkupuje nazaj).

Slabosti lizinga (Rebernik in Repovž 2000, 89; Glas 2003, 115):

- obvezna je lastna udeležba oziroma polog (povečini 20 do 30%),
- dražji vir financiranja kot posojilo,
- lizingojemalec praviloma brez privolitve lizingodajalca nima pravice do izboljšave oziroma modificiranja sredstva, ki je predmet lizinga.

### *Factoring*

Factoring je posebna oblika financiranja kratkoročnih poslov, ki ga ponujajo banke ali specializirane finančne institucije za poslovanje s terjatvami (faktorinška podjetja) in je pomemben vir za podjetja, ki imajo težave z likvidnostjo.

Pri poslu faktoringa faktor, to je kupec terjatve, odkupi terjatev od prodajalca blaga, in s tem prevzame tveganje plačila ter nalogo izterjati dolg. Torej gre za financiranje na podlagi prodaje terjatve do kupcev pred rokom dospelosti in zato z določenim popustom, katerega višina je odvisna od roka zapadlosti terjatve, kupčeve (faktorjeve) cene virov financiranja, njegovih stroškov, zelenega dobička ter ocene tveganja, da dolžnik terjatve ob njeni dospelosti ne bo plačal. Storitve faktoringa omogoča odplačno prevzemanje terjatev, z regresom ali brez njega.

Poleg financiranja poslovanja, zavarovanja pred tveganjem neplačila kupcev in izterjave terjatev, podjetja za factoring nudijo še dodatne storitve, kot so tržne raziskave, vodenje poslovnih knjig, informiranje o boniteti dolžnikov in drugo.

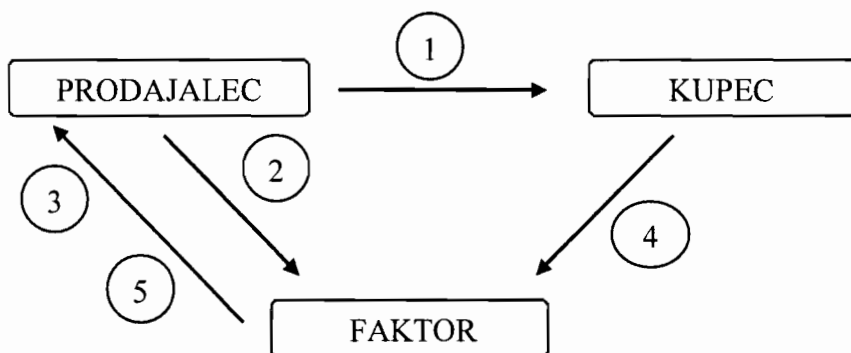
Factoring je alternativa bančnim posojilom, katerega glavna ciljna skupina so hitro rastoča podjetja (Rebernik in Repovž 2000, 89; Žugelj idr. 2001, 29).

Prednosti faktoringa (Vozel 2005):

- izboljšana likvidnost in predvidljiv denarni tok,
- prenos tveganja na faktorja in odprava tveganja neplačil s strani dolžnika,
- hiter in enostaven postopek, manj zapleten glede zavarovanja,
- zmanjšanje tečajnih tveganj pri mednarodnem faktoringu,
- celovita ponudba storitev, povezanih z upravljanjem terjatev in denarnega toka (ni treba voditi terjatev in drugih računovodskih poslov).

Slabosti faktoringa:

- sorazmerno drag vir financiranja (faktor zaračunava razmeroma visoke obresti in provizije),
- podjetje izgublja stik in dobre odnose s kupci (ti se s faktorjem ne morejo pogajati o plačilu).



**Slika 1: Prikaz poteka posla faktoring**

Vir: Vozel 2005.

Koraki posla faktoring, ki jih prikazuje slika 1, so naslednji:

1. Prodajalec dobavi blago (storitev) kupcu in izda račun.
2. Prodajalec proda terjatve faktorju. Izroči mu račun in odstopno izjavo, ki jo podpišeta prodajalec in kupec (dolžnik).
3. Faktor nakaže diskontirani znesek odkupljenih terjatev (znesek terjatve je zmanjšan za obresti in provizijo) ali predujem za odkupljeno terjatev (plačilo pretežnega dela fakturiranega zneska) na prodajalčev račun.
4. Kupec plača blago (storitev) na račun faktorja ob dospelosti terjatve.
5. Faktor poračuna plačilo za odkupljeno terjatev in nakaže preostanek, zmanjšan za stroške financiranja (v primeru predujma).

### *Forfaiting*

Je finančni inštrument, ki se uporablja za posle prodaje izvoznih terjatev banki skupaj s sredstvi zavarovanja, pri čemer prodajalec terjatve ne prevzema nobenega tveganja. Torej gre pri forfaitingu za razliko od faktoringa za izključeno pravico regresa nasproti prodajalcu terjatve. Pri forfaitingu je terjatev zavarovana z menico, garancijo, poroštvom in podobnimi sredstvi, ki so neodvisni od temeljnega posla. Prenos terjatev se opravi s cesijo, po diskontirani vrednosti (terjatev se zmanjša za eskontirane obresti ter provizijo oz. stroške).

Za podjetje je ta oblika zanimiva, saj tveganje vračila komercialnega posojila prevzame banka oz. podjetje za forfaiting. Na ta način lahko podjetje ponudi na trgu konkurenčnejše pogoje (Žugelj idr. 2001, 29).

## *Kreditne kartice*

Kreditne kartice so pogost način financiranja, ki omogoča odlog plačila blaga in storitev. So preprost instrument varnega negotovinskega plačevanja reprezentančnih, potnih in drugih poslovnih stroškov podjetja. Za znesek porabe na kartici, ki je praviloma omejen z dovoljeno mesečno porabo (limitom), banka avtomatsko, enkrat na mesec, bremeni poslovni račun podjetja (Stupica 2005, 83).

### **4.2.3 *Drugi viri financiranja***

#### *Odlog plačila dobaviteljem*

Gre za t.i. blagovna posojila, kjer podjetje kupi od svojega dobavitelja blago (npr. surovine, sestavne dele, energijo) na daljši plačilni rok, npr. 60 ali 90 dni. Če podjetje v tem času svoje izdelke že proda za gotovinska plačila s strani kupcev, se mu tako precej zmanjša potreba po lastnih sredstvih za financiranje tekočega poslovanja (Glas 2003, 114). V bistvu gre za zavezo podjetja dobavitelju, da bo kupovalo blago pri njem, dobavitelj pa ga v zameno financira oz. mu dopusti odlog plačila. Ta oblika financiranja je precej pogosta, predvsem med podjetji ki že dalj časa poslujejo in se med seboj poznajo. Težje je za novonastala podjetja, ki redko dobijo možnost odloga plačila pri dobaviteljih, čeprav bi ravno takšen, relativno poceni vir financiranja, zelo pripomogel k uravnavanju njihove likvidnosti. Druga različica je konsignacija, kjer podjetje - kupec blaga, le-to plača po njegovi prodaji (Žugelj idr. 2001, 29).

#### *Predplačila oz. avansi kupcev*

Predplačilo pomeni vnaprejšnjo delno izpolnitev obveznosti kupca do dobavitelja. Preostanek obveznosti poravna ob prejemu blaga. Če potem, ko je predplačilo dano, katerakoli od strank ne izpolni svoje obveznosti, ima nasprotna stranka pravico vztrajati pri izpolnitvi pogodbe ali pa pogodbo razdreti.

#### *Subvencije*

Gre za zunanji vir financiranja podjetja v obliki nepovratnih sredstev, torej podjetju pridobljenih finančnih sredstev ni potrebno vračati. Ločimo neposredno in posredno subvencioniranje:

- neposredno subvencioniranje pomeni neposreden priliv finančnih sredstev v podjetje,
- posredno subvencioniranje pomeni obliko privarčevanih sredstev v podjetju (nižji davki, nižja obrestna mera, garancije države za ugodnejša bančna posojila, ugodnejša dobava surovin).

Subvencije v glavnem razpisujejo država ter razni skladi na regionalni in lokalni ravni, predvsem za namene spodbujanja izvoza, urejanje industrijskih con, za pospeševanje zaposlovanja, regionalno strukturno izboljšanje, inovacije in tehnologijo (Filipič in Markovič Hribernik 1998, 182).

### 4.3 Viri financiranja glede na življenjski cikel podjetja

Podjetje gre v svojem razvoju skozi več faz poslovanja, v vsaki od teh pa potrebuje različno strukturo finančnih virov. Okviren prikaz lahko vidimo v preglednici 4.

**Preglednica 4: Viri financiranja glede na razvojno fazo podjetja**

Razvojna faza	Značilnosti poslovanja podjetja	Značilni viri financiranja
Priprava na podjetje	<ul style="list-style-type: none"> <li>· razvoj ideje oz. koncepta posla in ocena izvedljivosti,</li> <li>· obseg potrebnih financ še ni velik, prodaje in lastnih prihodkov še ni,</li> <li>· tveganje je veliko, potrebnega je še veliko časa do pravega začetka poslov.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· lastna sredstva,</li> <li>· manjša posojila,</li> <li>· storitve podpornih institucij (inkubatorji, tehnološki parki)</li> <li>· neformalni dolžniški viri.</li> </ul>
Zagonska faza	<ul style="list-style-type: none"> <li>· prehod v izvedbo posla,</li> <li>· izdelan je poslovni načrt, podjetje se organizira in registrira,</li> <li>· pričetek trženja, naložbe v prostore in opremo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· lastna sredstva,</li> <li>· kratkoročna bančna posojila,</li> <li>· lokalni in državni skladi,</li> <li>· skladi tveganega kapitala.</li> </ul>
Zgodnja faza	<ul style="list-style-type: none"> <li>· pridobivanje lastnih prihodkov, potrebnega je veliko kapitala za poslovanje,</li> <li>· postopno širjenje na nove trge.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· kratkoročna in dolgoročna bančna posojila,</li> <li>· skladi tveganega kapitala.</li> </ul>
Rast in širjenje poslovanja	<ul style="list-style-type: none"> <li>· izdelek je na trgu uveljavljen, prihodki rastejo,</li> <li>· dosežen je prag donosnosti, poslovanje prinaša dobiček,</li> <li>· potrebne so večje naložbe v razvoj in trženje.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· kratkoročna in dolgoročna bančna posojila,</li> <li>· skladi tveganega kapitala,</li> <li>· izdaja vrednostnih papirjev,</li> <li>· dobiček.</li> </ul>
Vmesna faza	<ul style="list-style-type: none"> <li>· prehod iz dolžniškega financiranja v lastniško,</li> <li>· podjetje je na trgu uveljavljeno in zanimivo investitorjem za nakup delnic,</li> <li>· spreminja se lastniška struktura.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· dobiček,</li> <li>· bančna posojila,</li> <li>· izdaja obveznic.</li> </ul>

Vir: Glas 2003, 124.

V praksi je bolj malo primerov, da gredo podjetja skozi vse razvojne faze. So podjetja, ki po ustanovitvi takoj propadejo, druga nikoli ne rastejo, tretja, ki jim ne uspe, pa tista, ki ne

pridejo v fazo žetve in lastnikom ne povrnejo vloženih sredstev (Rebernik in Repovž 2000, 167).

Značilen proces financiranja poteka od prve faze, ko se podjetje financira predvsem iz lastnih sredstev podjetnika ali podjetniške skupine. Lastna sredstva so podlaga za pridobitev bančnega posojila. V času poslovanja podjetje dobičke usmerja v širjenje poslovanja, ker pa so ti običajno premajhni za potrebe financiranja hitrejše rasti, iščejo podjetniki dodatna sredstva z dolžniškim kapitalom pri sorodnikih, prijateljih, bankah in poslovnih partnerjih, ali pa z dodatnim lastniškim kapitalom v obliki tveganega kapitala oziroma z izdajo delnic in obveznic (Glas 2003, 127).



## 5 PODJETNIŠTVO V SLOVENIJI

### 5.1 Razvoj podjetništva

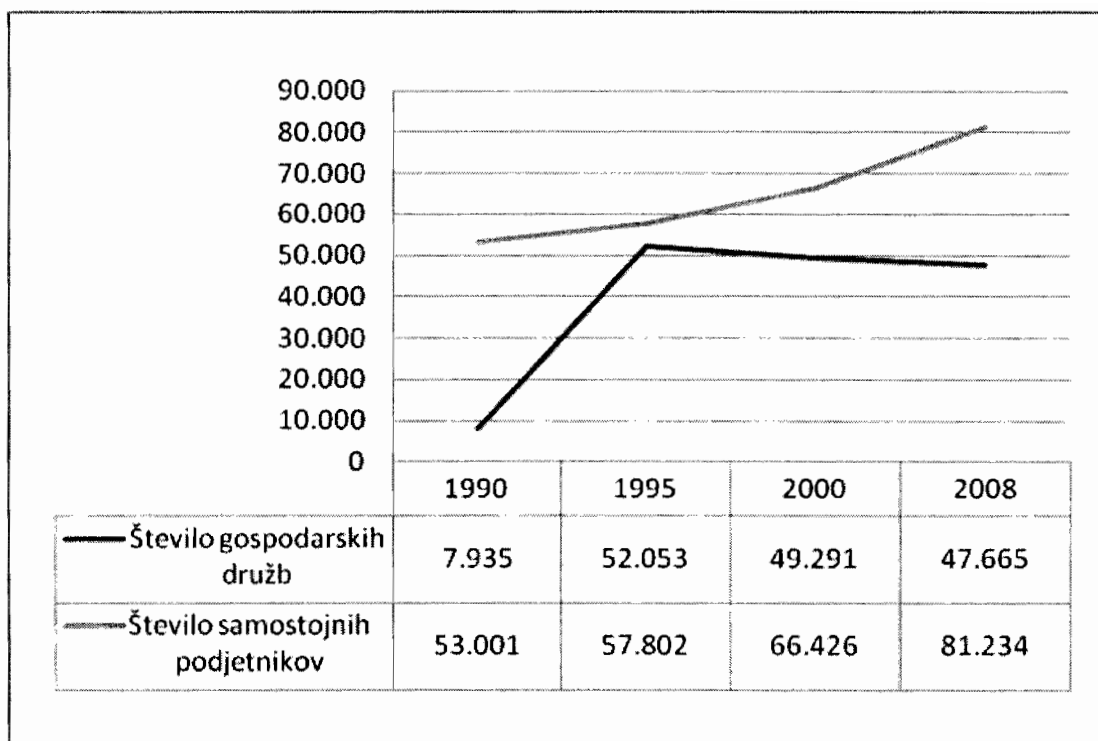
V Sloveniji je bilo t.i. malo gospodarstvo pred letom 1990 razvito predvsem kot zasebni obrtniški sektor, nov podjetniški sektor pa je z Zakonom o podjetjih iz leta 1988 začel nastajati v obliki zasebnih gospodarskih družb, predvsem družbe z omejeno odgovornostjo, na začetku devetdesetih let (Glas in Pšeničny 2000, 58-59).

Pred uveljavitvijo pravnega temelja za zasebno podjetništvo je bila značilna neuravnotežena velikostna struktura podjetij, ki se je v primerjavi z zahodnimi gospodarstvi kazala v skoraj popolni odsotnosti podjetij z 10 do 100 zaposlenimi. To vrzel so poimenovali »socialistična črna luknja«, ki je predstavljala značilnost vseh socialističnih gospodarstev. V tistem obdobju je Slovenija doživela v gospodarstvu velike spremembe. Povečana konkurenca je povzročila ekonomske težave nekaterim velikim in stroškovno manj učinkovitim podjetjem, ki niso bila prilagojena tržni ekonomiji. To je sprožilo hitro ustanavljanje novih, malih podjetij, ki so bila sposobna izkoristiti dane prilžnosti (Gomezelj Omerzel 2008, 15).

Podjetniška kariera je postala privlačna za veliko število ljudi. Ustanovljenih je bilo nekaj deset tisoč novih, predvsem malih podjetij. Gospodarstvo se je začelo spreminjati v strukturo, značilno za tržna gospodarstva. Novonastala podjetja so postala pomemben vir ustvarjanja delovnih mest. Prav mala podjetja so pripomogla k stabilizaciji gospodarskih razmer, kar dokazuje njihov prispevek h gospodarskemu razvoju Slovenije (Žugelj idr. 2001, 12).

To obdobje je bilo označeno za »tiho revolucijo«. Pričel je nastajati nov podjetniški sloj, ki je prinesel na trg nove in izboljšane obstoječe proizvode in storitve, vzpostavila se je konkurenčnost, ki je vnesla izboljšave ob ohranitvi cene na nizki ravni, z ustvarjanjem delovnih mest se je ublažila brezposelnost, razvila se je poslovna infrastruktura (podjetniško svetovanje, poslovne informacije), ki je pospešilo razvoj podjetništva, v katerega se je pričelo vključevati vse več bank in podpornih institucij za pospeševanje podjetništva (Šček Prebil 2002, 5-7).

V zadnjih dveh desetletjih, ko se je politika glede ustanavljanja novih manjših podjetij liberalizirala in se je pričelo razvijati podjetniško podporno okolje z mehanizmi spodbujanja podjetništva, je število malih in srednjih podjetij precej naraslo, prav tako njihov prihodek, dobiček in izvoz ter delež zaposlenih. Manjša podjetja so pridobila zelo pomembno vlogo pri doseganju gospodarske rasti in notranjega ravnotežja v slovenski nacionalni ekonomiji (Pšeničny 2000, 23-25).



**Slika 2: Gibanje števila podjetij v letih 1990 do 2008**

Vir: SURS, podatkovni portal SI-STAT 2010.

## 5.2 Podjetja v številkah

Iz podatkov, ki so navedeni v nadaljevanju je razvidno, da so mikro, mala in srednja podjetja zelo pomemben vir ustvarjanja novih delovnih mest in rasti gospodarstva.

V letu 2008 je bilo v Sloveniji evidentiranih 152.541 podjetij, ki so zaposlovala 881.598 delavcev in ustvarila 95,8 milijard evrov prihodkov.

Od vseh registriranih podjetij je bilo kar 99,7 % mikro, majhnih in srednjih podjetij, 93,2 % teh podjetij pa je imelo do devet zaposlenih (mikro podjetja).

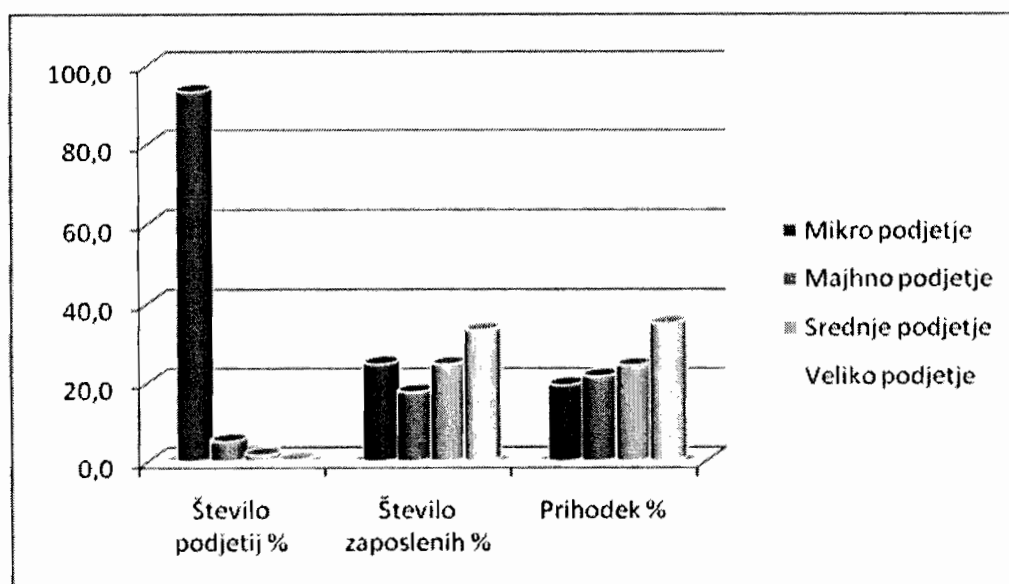
Mikro, majhna in srednja podjetja so v letu 2008 zaposlovala 588.785 delavcev oziroma 66,8 % vseh zaposlenih in ustvarila 62,4 milijard evrov prihodkov oziroma 65,1 % vseh prihodkov.

### Preglednica 5: Število, zaposleni in prihodek po velikosti podjetij v letu 2008

Velikost podjetja*	Število podjetij	Delež	Število zaposlenih	Delež	Prihodek (000 EUR)	Delež
Mikro	142.283	93,2 %	217.874	24,7 %	18.491.893	19,3 %
Majhno	7.661	5,0 %	154.166	17,5 %	20.574.042	21,5 %
Srednje	2.212	1,5 %	216.745	24,6 %	23.294.048	24,3 %
Veliko	385	0,3 %	292.813	33,2 %	33.426.299	34,9 %
Skupaj	152.541	100,0 %	881.598	100,0 %	95.786.282	100,0 %

\* vštete so tudi fizične osebe, ki opravljajo dejavnost (samostojni podjetniki in ostali zasebniki) ter ostale pravne osebe (društva, zavodi, zadruga)

Vir: SURS, podatkovni portal SI-STAT 2010.



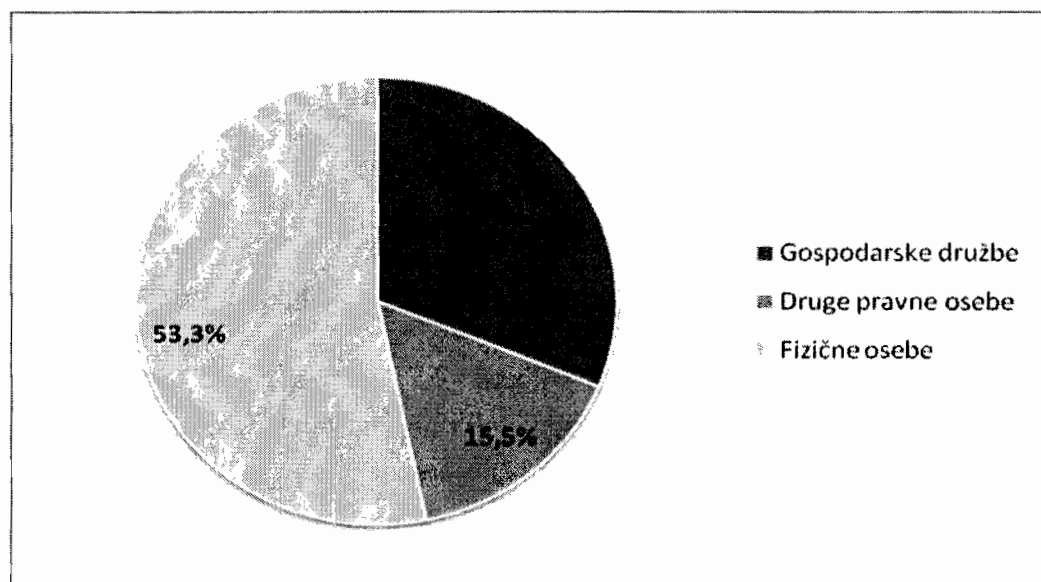
**Slika 3: Deleži števila, zaposlenih in prihodka po velikosti podjetij v letu 2008**

V letu 2008 je bilo od skupno 152.541 podjetij 46,7 % pravnih in 53,3 % fizičnih oseb. Z 48,3 % so bili najštevilnejši samostojni podjetniki posamezniki. Gospodarskih družb je bilo evidentiranih 31,2 %, med temi so prevladovale družbe z omejeno odgovornostjo (92,6 % vseh gospodarskih družb).

### Preglednica 6: Število podjetij po pravnoorganizacijskih oblikah v letu 2008

Pravnoorganizacijska oblika	Število podjetij	Delež
<i>Pravne osebe</i>	71.307	46,7 %
Gospodarske družbe	47.665	31,2 %
– Družbe z omejeno odgovornostjo	44.120	28,9 %
– Družbe z neomejeno odgovornostjo	1.803	1,2 %
– Delniške in komanditne delniške družbe	928	0,6 %
– Komanditne družbe	814	0,5 %
Druge pravne osebe	23.642	15,5 %
– Državni organi in lokalne skupnosti	658	0,4 %
– Zavodi	2.622	1,7 %
– Društva in zveze društev	16.714	11,0 %
– Zadruge	222	0,1 %
– Druge oblike podjetij	3.426	2,2 %
<i>Fizične osebe</i>	81.234	53,3 %
Samostojni podjetniki posamezniki	73.633	48,3 %
Druge fizične osebe	7.601	5,0 %
<i>Skupaj podjetja</i>	152.541	100,0 %

Vir: SURS, podatkovni portal SI-STAT 2010.



Slika 4: Deleži podjetij po pravnoorganizacijskih oblikah v letu 2008

### 5.3 Podporno okolje podjetništva

Najpomembnejšo vlogo v podjetniškem podpornem okolju ima država. Ta mora imeti predvsem vlogo spodbujevalca, kar ne pomeni zgolj zagotavljanja finančnih sredstev, pač pa predvsem vzpostavljanje podpornega okolja z razvojem ustrezne infrastrukture, ki omogoča prilagajanje sistema izobraževanja potrebam gospodarstva ter spodbujanje tehnološkega napredka in inovacij (Prašnikar in Artač 2003, 301).

Državna podpora podjetjem je lahko neposredna (direktna podpora za posamezna, individualna podjetja) ali v obliki vzpostavljanja in širjenja poslovne infrastrukture na različnih ravneh – nacionalni, regionalni in lokalni ravni (Glas in Pšeničny 2000, 52).

#### Preglednica 7: Oblike državne podpore podjetjem

Neposredna podpora	Poslovna infrastruktura
<ul style="list-style-type: none"><li>– ugodna posojila (subvencionirane obrestne mere, manjše zahteve po zavarovanjih, daljši odplačilni roki, odlogi odplačil),</li><li>– davčne olajšave,</li><li>– nepovratne pomoči za zaposlovanje,</li><li>– prodaja ali najem poslovnih prostorov po ugodnih pogojih,</li><li>– ugodnosti pri obračunavanju amortizacije.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– posebne finančne institucije (npr. skladi) z opredeljeno namembnostjo,</li><li>– zbornična organizacija,</li><li>– inkubatorji (valilnice novih podjetij)</li><li>– tehnološki centri (združevanje raziskovalnih projektov),</li><li>– poslovne cone (odvijanje gospodarskih dejavnosti na določenem prostoru s ciljem spodbujanja gospodarskega razvoja).</li></ul>

Vir: Glas in Pšeničny 2000, 52.

Država mora na eni strani zagotavljati konkurenčno in stabilno ekonomsko okolje, na drugi strani pa s svojo proaktivno politiko podjetja usposabljanja in spodbujati k čim hitrejšemu prilagajanju strukturnim spremembam. Gre za uvajanje različnih programov usposabljanja, s katerim se povezuje najnovejše tuje znanje z domačim, spodbujanje internacionalizacije podjetij, povezave podjetij s strateškimi partnerji, uvajanje programov za promocijo podjetništva in razvoj podpornega okolja, programov za spodbujanje razvoja mikro, malih in srednjih podjetij, in podobno.

Primeri spodbud v okviru teh programov so: vavčerski sistem svetovanja, sistem usposabljanja za obrtništvo, sredstva za programe zaposlovanja, podpora podjetnosti mladih, podpora poklicnemu uveljavljanju žensk, davčne spodbude, garancije za dolgoročna investicijska posojila, subvencioniranje obresti za dolgoročna investicijska posojila, ugodnejša posojila mikro, malim in srednje velikim podjetjem, nepovratna sredstva, izvozne

spodbude, podpora regionalnim garancijskim shemam, in podobno (Antončič idr. 2002, 40-41; Glas in Pšeničny 2000, 347).

Institucije, ki izvajajo vse te programe pomoči, so organizirane tako na državni kot na regionalni in lokalni ravni. V preglednici 8 je prikazanih nekaj institucij, ki delujejo na državni ravni, in oblike njihove podpore podjetništvu.

### **Preglednica 8: Državne podporne institucije in oblike njihove pomoči podjetništvu**

Institucija	Oblika podpore in finančne pomoči
Javni sklad Republike Slovenije za podjetništvo (Slovenski podjetniški sklad)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– garancijsko-kreditna linija (garancije za zavarovanje bančnih kreditov, namenjenih financiranju razvojnih investicij in tekočega poslovanja MSP-jev v Sloveniji s subvencijo obrestne mere),</li> <li>– subvencijska linija (subvencije za zagon, namenjene spodbujanju ustanovitve in zagona inovativnih in tehnološko naravnanih podjetij),</li> <li>– linija za lastniško financiranje (financiranje družb tveganega kapitala za lastniške naložbe v inovativna in perspektivna podjetja).</li> </ul>
Gospodarska zbornica Slovenije (GZS)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– zastopanje interesov članov v odnosih z državo in sindikati pri oblikovanju pogojev dela in poslovanja ter pri zagotavljanju pogojev za gospodarski razvoj,</li> <li>– poslovno informiranje, svetovanje, izobraževanje, strokovna pomoč, promocija.</li> </ul>
Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (OZS)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– zastopanje interesov članov pred državo ter organi regionalnih in lokalnih skupnosti,</li> <li>– poslovno informiranje, svetovanje, izobraževanje, strokovna pomoč, promocija.</li> </ul>
Javni sklad Republike Slovenije za regionalni razvoj in razvoj podeželja (Slovenski regionalno razvojni sklad)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– financiranje projektov za različne namene (za investicijske projekte podjetniškega značaja, za projekte lokalne in regionalne javne infrastrukture, za ustvarjanje gospodarske osnove za avtohtone narodne skupnosti, za primarno predelavo v kmetijstvu),</li> <li>– dodeljevanje nepovratnih sredstev.</li> </ul>

Institucija	Oblika podpore in finančne pomoči
Slovenska izvozna in razvojna banka (SID banka, d. d.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– zavarovanje pred komercialnimi (nesolventnost kreditojemalca, nevrčilo kredita) in nekomercialnimi tveganji (politični dogodki, naravne nesreče, različni vladni ukrepi),</li> <li>– izdaja garancij (najpogosteje storitvenih),</li> <li>– financiranje (različne oblike: neposredno financiranje upravičencev, refinanciranje, sofinanciranje, preko poslovnih bank posrednic).</li> </ul>
Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– delovanje sistema Vse na Enem Mestu,</li> <li>– vavčersko svetovanje in usposabljanje,</li> <li>– program za posebne ciljne skupine (ženske, mladi),</li> <li>– izobraževanje in usposabljanje za podjetništvo,</li> <li>– oblikovanje in predlaganje ukrepov za odpravljanje administrativnih ovir pri nastajanju in delovanju podjetij,</li> <li>– mednarodne povezave na področju pospeševanja podjetništva in konkurenčnosti z namenom prenosa znanja in dobrih praks,</li> <li>– spodbujanje internacionalizacije slovenskih, predvsem mikro, malih in srednjih podjetij in s tem v povečevanje izvoza.</li> </ul>
Javna agencija za tehnološki razvoj Republike Slovenije (TIA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– spodbujanje konkurenčnosti in tehnološkega razvoja,</li> <li>– promocija inovativnosti,</li> <li>– pospeševanje raziskovalne in razvojne dejavnosti,</li> <li>– spodbujanje mednarodnega sodelovanja, prenosa in uporabe mednarodnega tehnološkega znanja,</li> <li>– povezovanje institucij znanja in gospodarstva.</li> </ul>
Slovenski okoljski javni sklad (EKO sklad)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– kreditiranje naložb na področju varstva okolja z ugodno obrestno mero,</li> <li>– izdajanje garancij in drugih oblik poroštev za naložbe varstva okolja,</li> <li>– nepovratne finančne spodbude za naložbe varstva okolja,</li> <li>– finančno, ekonomsko in tehnično svetovanje.</li> </ul>

Vir: Javni sklad Republike Slovenije za podjetništvo 2010, Gospodarska zbornica Slovenije 2010, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije 2010, Javni sklad Republike Slovenije za regionalni razvoj in razvoj podeželja 2010, Slovenska izvozna in razvojna banka, d. d., 2010, Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije 2010, Javna agencija za tehnološki razvoj Republike Slovenije 2010 in Slovenski okoljski javni sklad 2010

Ugotovimo lahko, da je na voljo veliko oblik pomoči in podpor, ki jih ponujajo državne institucije. Za katero od navedenih oblik se bo posamezno MSP odločilo, je odvisno predvsem od (Glas in Pšeničny 2000, 232):

- osebnostnih lastnosti podjetnika,
- izobrazbe, znanj in izkušenj podjetnika,
- vrste organiziranosti podjetja,
- vrste dejavnosti,
- razvojne faze podjetja,
- strukturnih značilnosti podjetja (tehnološka raven, struktura trgov in dobaviteljev),
- razpoložljive podjetniške infrastrukture v okolju.

Dejstvo je, da kljub vsem naštetim oblikam državnih spodbud in pomoči prevladujejo bančna posojila. Zato se v naslednjem, šestem poglavju, posvečam tej obliki dolžniškega financiranja.



## 6 BANČNO FINANCIRANJE MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ

### 6.1 Splošne značilnosti bančnega financiranja

Banke predstavljajo prvi institut trgovine z denarjem in zato igrajo eno najpomembnejših vlog pri obstoju, rasti in uspehu podjetij. Denar, ki ga banke posojajo, ni v njihovi lasti, pač pa so to sredstva imetnikov depozitov in transakcijskih računov, najete kreditne linije od finančnih institucij, kreditni potencial na podlagi povezanih poslov z občinami in skladi ter drugi viri. Zato banke odobravajo posojila le tistim podjetjem, ki so sposojena sredstva sposobna vrniti v dogovorjenih rokih.

V vlogi posojilodajalca se banke usmerjajo v segment manj tveganih podjetij tudi zaradi ugleda in regulacije. Pri visoko tveganih podjetjih bi se namreč morale pogosto odločiti za poplačilo svoje terjatve in prekinitve poslovanja s podjetjem, s čimer bi upadel njihov ugled fleksibilnega posojilodajalca. Po drugi strani obstaja bančna regulacija, ki z zahtevami glede kapitalske ustreznosti bankam omejuje možnost, da ugodijo visoko tveganim posojilojemalcem. Iz navedenega izhaja, da banke raje odobravajo posojila večjim podjetjem iz zrelih in stabilnih panog, ki so stroškovno učinkovitejša ter tržno in finančno močnejša (Prašnikar in Artač 2003, 105-106).

Ker manjša podjetja, ki nimajo daljše zgodovine in uspešnejšega ozadja, za banke pomenijo večje posojilno tveganje, so jim le-te pripravljene odobriti posojila oz. povečati obseg financiranja le z večjo udeležbo zavarovanja, ki ga lastniki manjših podjetij ne morejo ali pa ga niso pripravljene dati. Še posebej previdne obravnave so deležna novoustanovljena podjetja (Prašnikar in Artač 2003, 107).

Bančno financiranje ima tri osnovne faze. V fazi *odobritve* posojila banke pregledajo in ocenijo podjetje. Strokovna znanja in izkušnje iz preteklosti jim omogočajo razlikovanje med posojilojemalci različnih stopenj tveganosti. V fazi *spremljave* posojila banke pozorno sledijo aktivnostim podjetja in se ob morebitnih težavah odločijo za reprogramiranje dolga in nadaljevanje odnosov s podjetjem ali pa za poplačilo iz zastavljenih sredstev in za prekinitve sodelovanja s podjetjem. V fazi *obnavljanja* posojila se vzpostavlja dolgoročnejši in bolj zaupljiv odnos med banko in podjetjem, v katerem banka upošteva dolgoročno donosnost podjetja skozi njegov življenjski cikel in se lažje odloča tudi za bolj tvegane posle (Prašnikar in Artač 2003, 102).

Med prednosti bančnega financiranja bi lahko uvrstili (Prašnikar in Artač 2003, 103):

- pravilno vrednotenje posojil (banka lažje in točneje vnaprej oceni tveganost podjetja in ustrezneje določi ceno posojenih sredstev),

- spodbujanje odgovornega in varnega poslovanja podjetja (banka stalno spremlja in analizira poslovanje podjetja in s pravočasnim ukrepanjem spodbuja njegovo preudarno ravnanje),
- večja prilagodljivost ob finančni stiski podjetja (dolžniško-upniško razmerje med banko in posojilojemalcem je individualne narave, banka razpolaga z večjim obsegom informacij in znanj, ima vzpostavljene komunikacijske kanale z ostalimi bankami upnicami, ipd., kar lahko pripomore k izvedbi primerne rešitve).

## 6.2 Za podjetje pomembni dejavniki pri izbiri banke

Podjetju ne more biti vseeno, s katero banko sodeluje na področju financiranja, zlasti ko se vzpostavlja dolgoročneje poslovno razmerje. Pri izbiri banke je priporočljivo in smiselno, da se podjetje vpraša o naslednjem (Stupica 2005, 46-52):

- *Splošno o banki; kako stabilna je, kakšno bonitetno oceno ima, se morebiti pripravlja na pripojitve, prevzeme, kako dejavna je na trgu, želi povečati tržni delež?*

Vsekakor je zaželeno sodelovanje z banko, ki je na trgu prodorna, v svojem delovanju proaktivna, banko ki v sodelovanju s svojimi komitenti išče kreativne rešitve, ipd. Pomembno je tudi, če se zamenja lastništvo banke ali če pride do pripojitev oziroma prevzemov. Takrat se navadno menja strategija banke, posledično pa pride do spremembe pravil, procesov, organizacije in kadrov.

- *Ali ima banka občutek za mala podjetja, ali so njeni postopki odobravanja posojil prilagojeni potrebam malih?*

Zelo pomembni so interni bančni procesi, notranja pravila, zapletenost postopkov, zahteve glede dokumentacije in zavarovanj, ravni odločanja in podobno, kar ima za posledico hitrost obravnave posojilnega zahtevka.

- *Ali banka poleg osnovnih storitev ponuja še kaj dodatnega (dodana vrednost)?*

Za podjetje je zaželeno, da ima kontakt z bančnim uslužbencem, ki opravlja svoje delo strokovno, kakovostno in hitro ter zna nuditi dobre in uporabne rešitve, prilagojene posebnim potrebam podjetja. Torej je poleg storitev in produktov, ki jih banka ponuja, pomembna tudi učinkovitost in zanesljivost osebja ter prijazen in korekten odnos do komitenta.

- *Ali banka spremlja in podpira poslovanje podjetja v nadaljnjih razvojnih fazah?*

Ko je posojilni posel sklenjen, je zelo pomembno vzdrževanje ustreznih odnosov med banko in podjetjem posojilojemalcem. Banka mora spremljati podjetje pri tekočem poslovanju in nadzirati njegovo odplačevanje posojilnih obveznosti. Podjetje pa mora v banki poiskati pomoč, če zaide v težave. Zaželeno je torej, da banka in posojilojemalec vzpostavita medsebojni partnerski odnos. Podjetje, ki se v svojem poslovanju razvija in širi, pričakuje od banke ustrezno podporo tudi, ko so njegove zahteve večje, ko se loteva večji naložb in ko potrebuje več posojilnih sredstev.

## **6.3 Posojilni odnos podjetja z banko**

### **6.3.1 Splošne značilnosti**

Za podjetje in banko je dober odnos ključnega pomena, saj lahko vpliva na preživetje podjetja in njegovo bodočo rast, od tega pa je odvisen tudi zaslužek banke. Banka za podjetje ne predstavlja samo vira financiranja, pač pa je lahko tudi pomemben vir finančnih nasvetov. Banki je namreč v interesu pomagati podjetju z nasveti in se zanimati za njegovo poslovanje, saj je njena naložba odvisna od uspešnosti poslovanja podjetja. Torej podjetje bančno posojilo lažje pridobi, če ima z banko dobre odnose, vzdržuje kontakte in ji daje vse potrebne informacije. V nasprotnem primeru se lahko zgodi, da banka podjetju ne želi zagotoviti posojilnih sredstev.

Banke predpišejo obliko vloge, ki jo mora podjetje predložiti skupaj z ustrežno dokumentacijo za pridobitev posojila. Na podlagi te dokumentacije bančni referent oceni posojilno sposobnost podjetja. Če obstajajo negativne informacije o podjetju ali če banka ocenjuje, da bi lahko nastopile težave pri odplačevanju, posojila ne odobri. Za bančno odločitev je pomembno tudi to, ali podjetje preko banke opravlja svoj plačilni promet, saj ima tako banka dober pregled nad denarnimi tokovi podjetja in se lažje opredeli glede financiranja.

Če je poslovanje podjetja dobro, lahko podjetje (v dogovoru z banko) posojilo tudi predčasno vrne. Na ta način si zmanjša stroške posojila (obresti), sprosti sredstva zavarovanja in ustvari dober vtis za morebitno prihodnje financiranje. Če poslovanje ne gre po načrtih in likvidnostni položaj podjetja ne omogoča odplačevanja po dogovorjeni dinamiki posojila, poskuša podjetje z banko poiskati ustrežno, za obe strani sprejemljivo rešitev.

Za podjetje je priporočljivo, da je z banko v stalnem stiku in da se med njima ustvari dolgoročno medsebojno zaupanje. Le tako lahko banka spozna načrte podjetja glede rasti in potrebe po sredstvih za financiranje rasti, s spremljanjem poslovanja podjetja predvidi morebitne težave z neusklajenimi denarnimi pritoki in otoki in podjetju pomaga pri nenačrtovanih izdatkih (Glas 2003, 109-112).

### **6.3.2 Postopek odobravanja posojila**

Faza odobravanja posojila je kompleksna, saj obsega številna opravila.

Prične se s stikom podjetja in bančnega uslužbenca. Če gre za povpraševanje podjetja, le-ta predstavi svoje potrebe - kolikšen znesek financiranja potrebuje, za kateri namen, za kakšno obdobje, katera zavarovanja lahko zagotovi in podobno. Prvi stik lahko vzpostavi tudi banka s predstavitvijo svoje posojilne ponudbe, pri čemer poudari njene ugodnosti in prednosti.

Realizacija posojilnega razmerja je v tem primeru seveda odvisna od trenutnih potreb podjetja.

Če obstaja medsebojni interes za sodelovanje, se podjetje banki podrobneje predstavi. Predstavitev vključuje podatke o datumu ustanovitve, lokaciji poslovanja, lastništvu, vodstvu, številu zaposlenih, glavni dejavnosti, organiziranosti, glavnih kupcih in dobaviteljih, položaju podjetja v panogi in glavnih konkurentih, tržnem deležu, tržnem potencialu, strateških usmeritvah, načrtih za prihodnost in podobno.

Bančni uslužbenec seznaní podjetje o potrebni dokumentaciji. Dokumentacija, ki jo mora podjetje posredovati banki, je naslednja:

- vloga za posojilo (z opredelitvijo namena, zneska in valute financiranja, roka vračila in načina zavarovanja posojila),
- dokumentacija o obstoju podjetja (registracija, dovoljenje za opravljanje dejavnosti, matična številka, davčna številka, izjava o povezanosti)
- dokumentacija o poslovanju podjetja (bilanca stanja in izkaz poslovnega izida, podatki o tekočem poslovanju, plan denarnega toka in druge finančne informacije),
- dokumentacija v zvezi z namenom financiranja, če gre za namensko posojilo (poslovni načrt ali investicijski program, predpogodbe, pogodbe, predračuni, računi),
- dokumentacija v zvezi z ureditvijo zavarovanja posojila (bianko podpisane menice s pooblastilom za izpolnitev, cenitve nepremičnin ali premičnin, zemljiškoknjižni izpiski, zavarovalne police, potrdilo KDD o obstoju lastništva nad vrednostnimi papirji, depozitna pogodba, ipd. – odvisno od vrste zavarovanja).

Ko banka prejme popolno dokumentacijo, jo pregleda in preuči. Na podlagi zbranih informacij banka oceni boniteto podjetja in njegovo posojilno sposobnost. Govorimo o kreditni analizi, katere temelj v teoriji predstavlja pet osnovnih dejavnikov oziroma »pet kreditnih C-jev« (Dimovski in Gregorič 2000, 84-85):

- *Character (značilnosti posojilojemalca)*: ocena poštenosti, zanesljivosti, podjetniške sposobnosti in delovne discipline posojilojemalca,
- *Capacity (posojilojemalčeva sposobnost odplačila posojila)*: presoja sposobnosti vračila glavnice posojila z vsemi pripadajočimi obveznostmi glede na informacije o poslovanju podjetja (prihodek, denarni tok, dobiček),
- *Capital (kapital)*: ugotavljanje vrednosti neto premoženja posojilojemalca, ki predstavlja razliko med sredstvi in obveznostmi,
- *Collateral (zavarovanje)*: katera sredstva se uporabijo za zavarovanje za primer, če podjetje iz poslovanja ne more odplačevati posojila,
- *Conditions (pogoji poslovanja)*: okolje in njegov vpliv na poslovanje posojilojemalca (značilnosti panoge, konkurenca).

Torej gre za obravnavanje kvantitativnih (trdih) in kvalitativnih (mehkih) informacij, katerih rezultat je bonitetna ocena.

Sledi pregled dokumentacije v zvezi z zavarovanjem in ocena primernosti oziroma ustreznosti zavarovanja. V tej fazi bančni uslužbenec pregleda obstoj predmeta zavarovanja, njegovo pravno-formalno veljavo, dokumentarno urejenost in njegovo realno (tržno) vrednost.

Na osnovi vseh informacij in lastnih zaključkov banka pripravi ponudbo, ki vključuje osnovne posojilne pogoje, kot so znesek posojila, rok vračila, zavarovanje, obrestna mera, stroški, pogoji črpanja, možnosti predčasnega vračila, in drugo. Pogoji so odvisni predvsem od ocene posojilnega tveganja. Bolj tveganim podjetjem banka določi strožje in manj ugodne pogoje (višja obrestna mera, močnejše zavarovanje). Ponudba je lahko informativna (za banko neobvezujoča) ali pa zavezujoča.

Podjetje, ki si želi izposlovati boljše posojilne pogoje, predvsem ugodnejšo obrestno mero, stroške ali zavarovanje, se z banko o tem tudi pogaja. Uspeh pogajanj je odvisen od pogajalske moči oziroma od stanja podjetja (povezano z velikostjo in boniteto podjetja).

Če se podjetje strinja s ponudbo, se postopek nadaljuje s formalizacijo odobritve posojila. Bančni uslužbenec pripravi predlog za odobritev posojila za ustrezen nivo odločanja v banki (npr. direktorji poslovnih enot in podružnic, kreditne komisije, kreditni odbori). Posojilo je lahko odobreno skladno s predlaganimi pogoji, s spremenjenimi oziroma z dodatnimi pogoji, ali je neodobreno (zavrnjeno).

Najpogostejši razlogi za zavrnitev posojila so naslednji (Glas 2003, 126-127; Stupica 2005, 104-150):

- podjetje sodi v segment komitentov, s katerimi banka ne želi sodelovati (npr. zaradi majhnosti, dejavnosti),
- podjetje predloži slabo pripravljen in neprepričljiv poslovni načrt,
- finančni položaj (npr. slabi poslovni rezultati preteklih obdobj, prezadolženost, nelikvidnost),
- neporavnavanje obveznosti do obstoječih upnikov,
- blokade računa s strani sodnih in davčnih organov,
- vodstvo je ocenjeno kot neustrezno,
- nezadostno zavarovanje posojila,
- nezadostna lastna udeležba pri investiciji,
- neustrezna in nepopolna dokumentacija, prikrivanje informacij.

V primeru odobritve posojilnega predloga sledi sklenitev posojilne pogodbe, ureditev zavarovanja in koriščenje (uporaba) posojila. Koriščenje posojila je lahko enkratno ali večkratno, v okviru roka, določenega v posojilni pogodbi. Sredstva posojila so lahko

nakazana na poslovni račun podjetja ali na podlagi računa oziroma pogodbe na račun prodajalca blaga (izvajalca storitve).

Postopek odobritve je različno dolg, od takojšnje odobritve (isti dan) do meseca in več. Na dolžino postopka odobritve vpliva več dejavnikov, najpogostejši so (Glas 2003, 121-124):

- *vrsta posojila*: enostavnejše oblike financiranja dopuščajo krajši postopek odobritve (npr. kreditne linije, kratkoročna posojila, posojila na podlagi izdanih faktur), medtem ko je za zahtevnejše oblike (npr. dolgoročna investicijska posojila, financiranje nepremičninskih projektov, posojila z garancijami državnega ali regionalnih skladov) potreben daljši čas,
- *znesek posojila*: če gre za večjo izpostavljenost kreditnemu tveganju, banka želi zbrati več podatkov, kar posledično pomeni daljši čas za obravnavo posojilnega zahtevka,
- *oblike zavarovanja*: nekatere oblike zavarovanja (npr. hipoteke, zastava premičnin) zahtevajo več formalnih postopkov kot druge (npr. zavarovanje z menicami, bančno vlogo, vrednostnimi papirji),
- *popolnost dokumentacije*: če dokumentacija ni popolna, jo je treba predložiti naknadno, kar podaljšuje postopek odobritve,
- *uveljavljenost podjetja*: podjetja, ki poslujejo že dlje, imajo izkušnje z bankami in vedo, katere podatke in dokumentacijo banke od njih pričakujejo, poleg tega jih banke ne preverjajo toliko kot npr. mlajša podjetja,
- *zapletenost poslov*: podjetje z enostavnejšo obliko poslovanja banka lažje in hitreje oceni, dlje pa preverja podjetja s kompleksnejšimi posli, ki uporabljajo nove, še neuveljavljene tehnologije.

### **6.3.3 Postopek odplačevanja posojila**

Vsako posojilo naj bi se odplačevalo tako, da podjetje zaradi obveznosti iz posojila ne bi imelo težav pri rednem poslovanju. Torej mora imeti dovolj velik denarni tok. Vzroki za težave pri odplačevanju posojilnih obveznosti so lahko zelo različni, na primer spremembe v okolju (kriza v panogi, pojav konkurence, regulatorne spremembe), notranji vzroki v podjetju (napake lastnikov, neprimerna strategija, neučinkovito in neuspešno posloводство, premalo znanja in neizkušenost, prezrti dogodki), napačna ocena posojilne sposobnosti podjetja s strani banke in drugo.

Če podjetje svojih posojilnih obveznosti ne vrača redno, mu banka za nepravočasna plačila obrokov glavnice, obresti in provizij zaračuna zamudne obresti.

Podjetje in banka se morata čim prej odzvati na nastanek težav pri odplačevanju, se odkrito pogovoriti in poiskati primerne rešitve. V praksi so načini reševanja težav pri odplačevanju posojil naslednji:

- moratorij na glavnico posojila (banka za določeno obdobje odobri odlog vračila glavnice posojila, medtem ko podjetje plačuje obresti kot strošek posojila),
- podaljšanje roka vračila posojila, ki zniža znesek obrokov glavnice posojila in s tem zmanjšuje tekočo (npr. mesečno) obremenitev,
- znižanje obrestne mere, ki zmanjšuje mesečno obremenitev,
- sprememba dinamike odplačila posojila (odplačilo obrokov glavnice posojila se spremeni oziroma ustrezno prilagodi pričakovanim denarnim tokovom podjetja),
- podjetje proda nepremičnino oziroma določeno osnovno sredstvo in odplača posojilo,
- podjetje poišče drug vir financiranja pod ugodnejšimi pogoji in poplača obstoječe posojilo,
- tretja oseba prevzame dolg ali pristopi k dolgu,
- odpis dela posojila, s katerim se zmanjša breme vračila posojila,
- sprememba posojilne terjatve banke v lastniški delež v podjetju, ki odpravi breme vračila posojila (v praksi ta možnost nastopa zelo redko, saj banke praviloma ne želijo postati lastnice podjetij, prevzemati nadzora in se ukvarjati z drugimi zadevami, povezanimi z lastništvom).

Če se neporavnavanje posojilnih obveznosti kljub stikom in dogovorom med podjetjem in banko nadaljuje, prične banka voditi različne postopke izterjave. Najprej skuša unovčiti tisto premoženje neplačnika, ki je najbolj likvidno oziroma do katerega je najlažje priti. Izterjava dolga ima več faz - pošiljanje opominov, osebni stiki, blokade ali poboti z ostalih računov pri banki, pozivanje porokov, ki solidarno jamčijo za vračilo posojila, unovčevanje menic,... Po določenem času, ko banka izčrpa predhodno omenjene načine, se odloči za odpoved pogodbe. Odpoved pogodbe pomeni, da celotna posojilna obveznost zapade v plačilo in banka prične s postopki poplačila iz predloženega zavarovanja, npr. unovčitev hipoteke, premičnega premoženja, prodaja vrednostnih papirjev, unovčitev garancije (Stupica 2005, 171-175).

#### **6.4 Posojilna ponudba slovenskih bank za mala in srednja podjetja**

V nadaljevanju predstavljam pregled posojilne ponudbe in povzetek ugotovitev za šest večjih slovenskih bank. Preučila in primerjala sem posojilno ponudbo, ki je objavljena na njihovih spletnih straneh:

- Nova Ljubljanska banka, d. d., <http://www.nlb.si/>,
- Nova kreditna banka Maribor, d. d., <http://www.nkbm.si/>,
- Abanka Vipava, d. d., <http://www.abanka.si/>,
- UniCredit Banka Slovenija, d. d., <http://www.unicreditbank.si/>,
- SKB banka, d. d., <http://www.skb.si/>,
- Banka Celje, d. d., <http://www.banka-celje.si/>.

#### 6.4.1 Vrste posojil in namen

Preučevane banke imajo v svoji ponudbi za MSP naslednje vrste posojil:

- limit na poslovnem računu (kreditna linija),
- likvidnostno posojilo,
- posojilo za obratna sredstva,
- revolving posojilo,
- posojilo za osnovna sredstva,
- lombardno posojilo,
- hipotekarno posojilo,
- devizno posojilo,
- okvir za akreditiv,
- posojilo za kritje poslovne kartice,
- projektno financiranje,
- posojilo za sončne elektrarne.

*Limit na poslovnem računu* je kratkoročno financiranje, namenjeno zagotavljanju tekočega poslovanja in likvidnosti. Koristi se v okviru dovoljenega negativnega stanja na poslovnem računu podjetja in vrača s prilivi na račun. Poraba sredstev je nenamenska.

*Likvidnostno posojilo* je namenjeno premoščanju likvidnostnih težav pri izplačilih plač, plačilih davkov in prispevkov, plačilih dobaviteljem, mesečnih plačilih najemnin, ipd.. Gre za zelo kratkoročno nenamensko financiranje z rokom vračila do 30 dni.

*Posojilo za obratna sredstva* ima rok vračila praviloma do enega leta. Namenjeno je financiranju gibljivih sredstev. Znesek posojila se nakaže na račun podjetja, od koder je možno prosto razpolaganje. Vračilo posojila je v obrokih ali v enkratnem znesku ob zapadlosti. V primeru financiranja višine zalog, za katere podjetje pričakuje, da jih bo potrebovalo v daljšem časovnem obdobju, je to financiranje lahko tudi dolgoročne narave.

*Revolving posojilo* je kombinacija limita na poslovnem računu in kratkoročnega posojila, ki omogoča občasno koriščenje potrebnih likvidnih sredstev. Črpanje in vračanje posojila je lahko do dogovorjenega zneska v celotnem obdobju večkratno.

*Posojilo za osnovna sredstva* omogoča financiranje investicij, kot so investicije v nov poslovni proces, v posodobitev in razširitev obstoječega poslovnega procesa, v prestrukturiranje, nakup opreme, naložbe v zemljišče in poslovno-stanovanjske objekte ter druge investicije.

*Lombardno posojilo* je posojilo na osnovi zastave prvovrstnih vrednostnih papirjev, nenamensko vezanih depozitov ali predmetov večjih vrednosti, ki so last podjetja ali fizične



osebe. Doba zastave je enaka ali daljša od roka vračila posojila. Lahko je kratkoročno ali dolgoročno, njegova višina pa temelji predvsem na vrednosti zastavljenega premoženja.

*Hipotekarno posojilo* je posojilo na osnovi zastave nepremičnega premoženja (zemljišča, stanovanja, poslovne stavbe). Praviloma se odobri v višjem znesku in na daljši rok. Njegova višina temelji predvsem na vrednosti zastavljenega nepremičnega premoženja.

*Devizno posojilo* je namenjeno plačilu v tujino, zato je pred črpanjem treba predložiti nalog za plačilo v tujino. S posojilom se financira uvoz strojev, opreme, reprodukcijski material, storitve in drugo. Lahko je kratkoročno ali dolgoročno.

*Okvir za akreditiv* je poleg gotovine in likvidnih vrednostnih papirjev oblika kritja domačega ali mednarodnega dokumentarnega akreditiva. Omogoča odloženo plačilo blaga in storitev in se uporabi le v primeru, da na dan plačila po akreditivu podjetje ne more zagotoviti lastnih sredstev.

*Posojilo za kritje poslovne kartice* se uporablja za zavarovanje stroškov po poslovni kartici. Odobri se v znesku dovoljene mesečne porabe po poslovni kartici, rok zapadlosti pa je usklajen z rokom veljavnosti poslovne kartice. Če na dan plačila računa po poslovni kartici podjetje ne zagotovi sredstev za plačilo tega računa, se črpajo sredstva iz tega posojila.

*Projektno financiranje* je oblika financiranja gradnje za trg, ki temelji na analizi denarnih tokov in materialnem zavarovanju projekta. Prihodnji prihodki projekta predstavljajo glavni vir vračila, premoženje projekta pa predstavlja glavno obliko zavarovanja posojila.

*Posojilo za sončne elektrarne* je posebna vrsta posojila, namenjena financiranju izgradnje in postavitve sončne elektrarne. Zanj je značilna ugodnejša obrestna mera in zelo dolga odplačilna doba (do 15 let).

Poleg naštetih oblik posojil so pri določenih bankah omenjeni še posebni posojilni aranžmaji, kot so:

- Posojilo iz sredstev EIB in CEB: gre za dolgoročno posojilo iz sredstev Evropske investicijske banke (EIB) in Razvojne banke Sveta Evrope (CEB) za investicijske projekte malih, srednje velikih in mikro podjetij ter samostojnih podjetnikov. Prednost posojila je v zelo dolgi ročnosti, ugodni obrestni meri in možnosti odloga vračila glavnice.
- Posojilo iz sredstev SID banke: namenjeno je za financiranje različnih investicij ter obratnega kapitala. Prednost posojila je v ugodni obrestni meri in možnosti odloga vračila glavnice.
- Posojilo v sodelovanju s skladi, občinami, razvojnimi agencijami in drugimi institucijami: nudi kratkoročen in dolgoročen vir financiranja pod ugodnejšimi pogoji.

- Posojilo Cross border plus: skupina UniCredit ga odobri hčerinskemu podjetju v tujini, samo posojilo pa je zavarovano z abstraktno bančno garancijo bančne skupine UniCredit Group, katere stranka je matično podjetje. Zaradi standardiziranega postopka je postopek odobritve posojila krajši in manj birokratski.

**Preglednica 9: Pregled posojilne ponudbe večjih slovenskih bank**

	NLB	NKBM	Abanka	UniCredit	SKB	Banka Celje
limit na poslovnem računu	√	√	√	√	√	√
likvidnostno posojilo	√	√	√	√	√	√
posojilo za obratna sredstva	√	√	√	√	√	√
revolving posojilo	√	√	√	√	√	√
posojilo za osnovna sredstva	√	√	√	√	√	√
lombardno posojilo	√*		√			√
hipotekarno posojilo						√
devizno posojilo	√	√	√	√	√	√
okvir za akreditiv	√	√	√			√
posojilo za kritje poslovne kartice						√
projektno financiranje	√	√	√	√	√	√
posojilo za sončne elektrarne		√				
posojilo iz sredstev EIB in CEB	√			√	√	
posojilo iz sredstev SID banke	√	√	√			
posojilo v sodelovanju z institucijami	√	√	√	√	√	√
posojilo cross border plus				√		

\*samo na podlagi zastave vezanih depozitov

Vir: Nova Ljubljanska banka, d. d., 2010a, Nova kreditna banka Maribor, d. d., 2010a, Abanka Vipava, d. d., 2010a, UniCredit Banka Slovenija, d. d., 2010, SKB banka, d. d., 2010 in Banka Celje, d. d., 2010.

Ugotovimo lahko, da je posojilna ponudba pestra in da imajo banke v svoji ponudbi bolj ali manj enake oblike financiranja. Dopuščam možnost, da na spletnih straneh posamezne banke določena vrsta posojila ni posebej izpostavljena, čeprav je dejansko predmet bančne ponudbe. Nekaj je tudi posebnosti, kot npr. posojilo Cross border plus banke UniCredit in posojilo za sončne elektrarne NKBM.

#### 6.4.2 Oblike zavarovanj

Preučevane banke imajo približno enak nabor možnih oblik zavarovanj. Osnovna oblika zavarovanja so bianko menice s pooblastilom za izpolnitev ter pobot s prilivi na vseh računih podjetja. Kot dodatni instrumenti zavarovanja pa so opredeljena poroštva pravnih in fizičnih oseb, zastava premičnin in nepremičnin, zastava vrednostnih papirjev, zastava denarnih

sredstev, bančne garancije, zastava polic življenjskega zavarovanja, zastava terjatev, zastava zalog, zavarovanje pri zavarovalnici in druge oblike skladno z dogovorom z banko. Kot navajajo banke, je zahtevano zavarovanje odvisno od vrste zaprosenega posojila, njegovega zneska in ročnosti ter bonitete komitenta.

### 6.4.3 Obrestne mere in ostali stroški

Pri vseh bankah se obrestne mere oblikujejo glede na vsakokrat veljavne izhodiščne pogoje banke, bonitete podjetja, ročnost posojila, kakovost zavarovanja in obseg sodelovanja podjetja z banko na drugih področjih. To pomeni, da so obrestne mere diferencirane in določene v razponu od najnižje do najvišje obrestne mere. Uporabljata se fiksna obrestna mera (ki se v času trajanja posojilnega razmerja ne spreminja) in spremenljiva obrestna mera (ki je sestavljena iz referenčne obrestne mere EURIBOR in fiksnega obrestnega pribitka v odstotnih točkah). Informacije o višinah obrestnih mer na spletnih straneh bank so zelo skope. Obrestne mere objavljajo samo tri banke, pa še te ne za vse ročnosti posojil (preglednica 10). Najbolj pregleden in celovit prikaz ima Abanka Vipava.

**Preglednica 10: Primerjava posojilnih obrestnih mer med bankami**

	NLB	NKBM	ABANKA
Limit na poslovnem računu	6,50 – 7,80 %	8,50%	6,75 - 7,85 % EURIBOR + 5,25 - 7,1
Posojila do 30 dni	5,85 %	5,30%	5,9 % do 6,9 % EURIBOR + 3,8 - 5,4
Posojila nad 1 do 3 mesecev	5,85 – 8,15%	5,90%	6,0 – 7,0 % EURIBOR + 3,9 - 5,5
Posojila nad 3 do 6 mesecev	5,85 – 8,15%	5,90%	6,1 - 7,1 % EURIBOR + 5,05 – 7,35
Posojila nad 6 do 12 mesecev	5,95 – 7,25%	5,90%	6,2 - 7,2 % EURIBOR + 5,15 – 6,45
Revolving p. nad 1 do 3 mes.	5,95 – 8,25%	6,10%	6,25 - 7,75 % EURIBOR + 4,5 - 6,8
Revolving p. nad 3 do 6 mes.	5,95 – 8,25%	6,10%	6,25 - 7,75 % EURIBOR + 5,15 – 7,45
Revolving p. nad 6 do 12 mes.	6,05 – 7,35%	6,10%	6,3 - 7,8 % EURIBOR + 5,25 – 6,55
Posojila nad 1 do 3 let	n.p.	6,25%	EURIBOR + 4,1 - 5,8
Posojila nad 3 do 5 let	n.p.	n.p.	EURIBOR + 4,35 - 5,9
Posojila nad 5 let	n.p.	n.p.	EURIBOR + 4,5 - 6,0

Vir: Nova Ljubljanska banka, d. d., 2010b, Nova kreditna banka Maribor, d. d., 2010b in Abanka Vipava, d. d., 2010b.

Tudi podatki o stroških so na spletnih straneh bank skromni. Prikazani so samo stroški nekaterih (najpogostejših) vrst posojil, objavljajo pa jih iste banke, ki objavljajo tudi obrestne mere. Pri odobravanju posojil nastopajo stroški obdelave posojilnega zahtevka, ki se razlikuje po vrstah posojil. Vse tri banke ta strošek obračunavajo v odstotku od zneska posojila, z določenim minimalnim zneskom. NLB in Abanka obračunavata ta strošek v razponu. Pri Abanki je strošek odvisen od ročnosti posojila, medtem ko pri NLB ni izrecno navedeno, od česa je odstotek odvisen.

**Preglednica 11: Primerjava stroškov obdelave posojilnega zahtevka med bankami**

Obdelava posojilnega zahtevka	NLB	NKBM	ABANKA
Limit na poslovnem računu	0,1 - 1,0%, min. 80 EUR	0,6%, min. 100 EUR	0,15 – 1%, min. 70 EUR
Posojilo za obratna sredstva	0,1 - 1,0%, min. 80 EUR	n.p.	0,15 – 1%, min. 70 EUR
Posojilo za osnovna sredstva	0,25 - 1,5%, min. 126,00 EUR	n.p.	0,4 – 1,7%, min. 100 EUR

Vir: Nova Ljubljanska banka, d. d., 2010b, Nova kreditna banka Maribor, d. d., 2010c in Abanka Vipava, d. d., 2010b.

#### **6.4.4 Ostali pogoji in zahteve bank**

Poleg vloge za odobritev posojila ter predstavitve podjetja oziroma dejavnosti, mora podjetje banki predložiti dokumente o pravnem statusu, dokumente o poslovanju in ostalo dokumentacijo glede na vrsto naložbe in obliko zavarovanja. Banke zahtevajo praktično enako oziroma zelo podobno dokumentacijo za odobritev posojila.

Vse banke podjetjem nudijo skrbnika, ki med ostalim svetuje tudi glede posojilne ponudbe in pomaga pri rešitvi finančnih težav. Skrbnik predstavlja glavno vez z banko. Podjetje sprejme, se pogovori z njim o njegovih poslovnih načrtih in željah, uresničuje finančne potrebe ter spremlja poslovanje podjetja.

#### **6.5 Vpliv gospodarske krize in trenutne razmere na bančnem posojilnem trgu**

Dostop MSP do bančnih posojil se je v zadnjih dveh letih poslabšal zaradi posojilnega krča, v katerem so se zaradi finančne krize znašle banke. Potem ko se je posojilna aktivnost v obdobju po vstopu Slovenije v EU neprestano krepila, je bila v letu 2007 na vrhuncu. V tem obdobju so banke potrebna sredstva za financiranje povečane posojilne aktivnosti lahko pod ugodnimi pogoji pridobile tudi na tujih medbančnih trgih. To je bil čas razmeroma visoke

gospodarske rasti, v katerem je bilo povpraševanje po posojilih močno. Podjetja so povpraševala tako po posojilih za financiranje tekočega poslovanja kot tudi po investicijskih posojilih, saj je bila izkoriščenost proizvodnih kapacitet takrat na visoki ravni (UMAR 2010, 102).

Zaradi izbruha finančne krize se je v 2. polovici leta 2008 rast posojil hitro zmanjševala in v letu 2009 ustavila. Dostop do virov iz tujine je postal otežen, njihove obrestne mere so precej zrasle, banke pa so posledično povišale pribitke na referenčne obrestne mere in postale bolj zahtevne glede zavarovanja posojil (Banka Slovenije 2010, 20).

Slovenske banke so v letu 2009 odobrile posojila nebančnim sektorjem v višini 895,9 mio EUR, kar ustreza manj kot petini vrednosti iz leta 2008 (UMAR 2010a, 103).

Poslabšanje likvidnostnega položaja podjetij in njihova visoka zadolženost sta povečala posojilno tveganje bank in višino oblikovanih rezervacij. Zato banke natančneje ocenjujejo sposobnost MSP za vračanje izposojenih sredstev in povečujejo posojilne standarde. Podjetja se tako srečujejo z višjo ceno dolžniškega kapitala, z visokimi zahtevami po zavarovanjih in višji udeležbi lastnega kapitala (Banka Slovenije 2010, 58).

Pogoji za odobritev posojil MSP so danes v bankah precej strožji, še posebno v primerih dolgoročnega financiranja. Banka najprej preveri investicijski program, oceni posojilno sposobnost in boniteto podjetja ter določi obseg kapitala, ki ga je pripravljena podjetju posoditi. Pri tem je precejšnjega pomena tudi premoženjsko stanje podjetja – lastništvo nad nepremičninami, ki bi lahko služile banki kot hipoteka. Banka zaradi visoke stopnje tveganja pogosto določi višjo obrestno mero in zavaruje posojilo z več vrstami zavarovanja. Zavarovanje pomeni za banko sekundarni vir poplačila posojilnih obveznosti, če podjetje iz kateregakoli razloga (npr. neprava ideja, spremenjene razmere na trgu, slabe odločitve) posojila ne bi moglo vrniti. Nikakor pa banka zavarovanja ne razume kot nadomestitev ocene posojilne sposobnosti podjetja. V praksi so primeri lombardnih in hipotekarnih posojil, kjer se posojilna sposobnost ne preverja, zelo redki. Posebna težava so novoustanovljena podjetja. Večina bank označuje njihovo financiranje kot zelo visoko tvegano, zato jih obravnavajo še posebej previdno. Podjetja, ki že imajo ime, premoženje, utečen posel, kupce, proizvodno in prodajno verigo – če nova investicija izkazuje ekonomsko upravičenost – lahko pridejo do posojilnih sredstev.

Pravzaprav prihaja do paradoksa. Z zaostritvijo gospodarskih razmer se slabšajo tudi pogoji poslovanja podjetij. Predvsem MSP so bolj občutljiva, saj so zaradi manjše pogajalske moči v slabšem položaju kot večja podjetja, ki si v položaju kupca izborijo daljše pogodbene roke, v položaju dobavitelja pa pritiskajo na krajše plačilne roke. S tem se plačilna sposobnost MSP zmanjšuje, prihaja do težav pri odplačevanju posojil, v bankah se povečuje obseg potrebnih rezervacij, zmanjšuje se dobiček bank, zaostrejuje se posojilni pogoji, zmanjšuje se posojilna dejavnost bank in kriza se še pogloblja. Dejansko pride do trenutka, ko nihče noče biti prvi.

Banke čakajo na boljše poslovanje, podjetja pa čakajo na nove, dodatne finance, da bodo lahko bolje poslovala.

Kot enega izmed interventnih ukrepov za omilitev poledic krize je zato država aprila 2009 sprejela Zakon o jamstvenih shemi Republike Slovenije (ZJShemRS), ki podjetjem omogoča pridobitev državnih jamstev pri najemanju bančnih posojil. Maja letos je bil sprejet še Zakon o poroštvih Republike Slovenije za financiranje investicij gospodarskih družb (ZPFIGD), katerega cilj je omogočiti podjetjem pridobivanje posojil za razvojne projekte, ki imajo za posledico rast dodane vrednosti na zaposlenega in omogočajo večjo zaposlenost. Cilj teh dveh ukrepov je, da bi bile banke zaradi prvovrstnega zavarovanja, ki ga predstavlja državno jamstvo oziroma poroštvo, bolj naklonjene dajanju posojil, s tem pa naj bi se sprostil tudi posojilni krč, ki je nastal kot posledica gospodarske krize (Portal IUS-INFO 2010).

V letu 2009 je država izdala 109 jamstev v skupni višini 181,62 mio EUR, s čimer je bila zakonsko določena kvota v višini 1.200 mio EUR izkoriščena 15-odstotno (Ministrstvo za finance 2010, 10). Večjih učinkov sheme za enkrat še ni občutiti.

## 7 SKLEP

Spoznali smo, da je način financiranja MSP odvisen od bonitete podjetja, faze njegovega življenjskega cikla, podjetnikovega nagnjenja k tveganju in možnosti dostopa do posameznih lastniških in dolžniških virov. Po preučitvi posameznih oblik financiranja in njihovih značilnosti ugotavljam, da je v začetku poslovanja in v obdobju hitre rasti najprimerneje uporabiti lastniški kapital. Tvegani kapital je na primer lahko zelo zanimiv vir financiranja MSP, če podjetje dokazuje, da ima sposobno vodstvo, produkte s konkurenčnimi prednostmi, privlačne pogoje za investitorja in dobre izstopne možnosti. Vendar je v Sloveniji trg tveganega kapitala še precej nerazvit. Tudi uvodoma zapisani podatki o deležu posojil glede na velikost lastniškega kapitala v Sloveniji potrjujejo dejstvo, da so MSP precej odvisna od bank oziroma da so banke poglavitni vir njihovega financiranja.

Iz zbranih informacij o posojilni ponudbi bank ugotavljam, da banke nudijo veliko različnih oblik financiranja, vendar dostop do teh ni enostaven, zlasti v času finančne krize. Banke so postale strožje pri obravnavi posojilnih zahtevkov, zahtevajo boljša in močnejša zavarovanja, v primeru investicijskih posojil večjo udeležbo lastnih sredstev posojilojemalca in določajo dokaj visoko ceno posojil. Dejstvo je tudi, da banke z analiziranjem podatkov iz bilanc še vedno preveč upoštevajo preteklo dogajanje. Vsi ti pogoji pa so za novoustanovljena in mlajša, na trgu neuveljavljena podjetja, neugodni. Navedeno potrjuje uvodoma postavljeno tezo, da banke niso vedno najprimernejši vir financiranja malih in srednjih podjetij.

Po drugi strani pa imajo banke veliko prednosti. S svojim znanjem in izkušnjami lahko natančneje analizirajo in realneje ocenijo poslovanje podjetja kot drugi vlagatelji kapitala, imajo vzpostavljene mehanizme spremljanja ter tako možnost pravočasnega ukrepanja. Podjetjem lahko nudijo tudi različne informacije in svetovanje glede izbire finančnih alternativ in njihovih tveganj.

Menim, da morajo banke pri odobravanju posojil dati večjo težo oceni poslovanja podjetja v prihodnosti. Preučiti morajo poslovni načrt, v katerem podjetje predstavi svojo vizijo, poslanstvo in strategijo. Banka lahko na podlagi teh informacij ugotovi, kako se podjetje vidi v naslednjih letih, kakšno vlogo namerava imeti na trgu glede na konkurenco, kateri so ciljni kupci, s katerimi izdelki ali storitvami hoče uspeti na trgu ter s kakšno strategijo in na katerem področju (npr. na področju prodaje, proizvodnje, stroškov, razvoja kadrov). V poslovnem načrtu mora podjetje banki predstaviti finančne izkaze bodočega poslovanja, in sicer bilanco stanja, izkaz poslovnega izida, izkaz denarnih tokov ter kazalnike poslovanja. Pomembno je tudi, da bančni skrbnik opravi razgovor s predstavniki podjetja na sedežu njegove dejavnosti. Na ta način si lahko ustvari vtis o poslovanju podjetja, osebni angažiranosti vodstva in lastnikov ter o njihovi resnosti in poslovni etiki, da bodo sposojena sredstva vrnila.

Sodelovanje in povezovanje bank z različnimi institucijami podjetniškega podpornega okolja se mora še nadaljevati in nadgrajevati, saj omogoča podjetjem dostop do ugodnejših

posojilnih pogojev bank. V skupnih aranžmajih, v katerih institucija krije del obrestne mere ali ponudi banki ugodnejši vir, je posojilna obrestna mera za podjetje nižja. Zelo aktualni so garancijski aranžmaji, pri katerih določena institucija da garancijo za zavarovanje bančnega posojila in se tako zahteve bank po zavarovanjih zmanjšajo. Zanimanje MSP za taka posojila je precejšnje. Kot primer naj navedem veliko povpraševanje v zvezi z razpisom Slovenskega podjetniškega sklada za garancije za bančne kredite s subvencijo obrestne mere. Slovenski podjetniški sklad je zadnji veljavni razpis v letošnjem letu podaljšal.

Eno od možnosti tesnejšega sodelovanja med bankami in podpornimi institucijami vidim tudi v dejstvu, da imajo banke največkrat prve na voljo podatke o novih projektih podjetij. Če banka ne bi bila zainteresirana za financiranje projekta ali investicije, bi lahko podjetju svetovala druge alternativne vire in ga usmerila na ustrezen naslov (družbo tveganega kapitala, sklad, ministrstvo, lizinško družbo). Banka bi se s to institucijo lahko povezala in ocenila, kdaj bi bil zanjo primeren trenutek za začetek ali nadaljevanje poslovnega odnosa s podjetjem. To bi bilo učinkovito zlasti pri novoustanovljenih in mladih podjetjih, katerih se banke raje izogibajo.

Poleg spremljanja komitentov z vidika tveganj bi banke lahko vzpostavile tudi sisteme za spremljanje njihovih potreb. Na ta način bi lahko izboljšale svojo posojilno ponudbo, pa tudi postopke odobravanja in druge zahteve.

Za dobro in učinkovito poslovanje podjetja z banko na področju financiranja pa menim, da bi marsikaj morala urediti tudi podjetja. Nekaj razmišljanj navajam v nadaljevanju.

Da podjetje vzpostavi partnerski in zaupljiv odnos z banko in tako pridobi čim ugodnejše pogoje, je dobro, da vse svoje poslovanje ureja z eno banko. Morda je smiselno, da v manjšem delu posluje še z drugo banko, da se izogne odvisnosti samo od ene banke, da lahko pridobiva primerljive ponudbe drugih bank in s tem boljše pogajalsko izhodišče pri matični banki, da lahko pridobi dodatna posojilna sredstva, če ga ena banka ni pripravljena v celoti financirati, ipd. Povečevanje števila bank je primerno skladno s povečevanjem rasti podjetja.

Podjetje mora vedeti, od česa je odvisna njegova bonitetna ocena pri banki, saj ta vpliva na odločitve o odobritvi posojila in na njegovo ceno. Poleg tega se lahko zgodi, da pri financiranju na kratek rok banka zaradi poslabšanja bonitete ne podaljša ali obnovi posojila. Boniteta je pomembna tudi pri iskanju drugih, novih virov financiranja. Pri večini bank ocena bonitete temelji na stopnji zadolženosti, likvidnosti, dobičkonosnosti, kakovosti vodstva, položaju na trgu in organizacijsko pravni obliki podjetja.

Nadalje mora podjetje poznati elemente, ki poleg bonitete še vplivajo na obrestno mero posojila. To so ročnost posojila, oblika zavarovanja in celotno poslovanje podjetja z banko. Močnejša, kakovostnejša zavarovanja in krajša ročnost posojila prispevajo k nižji obrestni



meri posojila. Prav tako lahko posojilojemalčeva pripadnost banki ter uporaba drugih bančnih produktov in storitev vpliva na ugodnejšo ceno posojila.

Da bi bil postopek odobritve posojila kar se da enostaven in hiter, mora podjetje posredovati popolno dokumentacijo in točne informacije. Dobro je tudi, da poizve, katere podatke in informacije bo banka želela v času trajanja posojilnega razmerja. Podjetje mora biti pripravljeno na razna naknadna dopolnjevanja dokumentacije.

Podjetje se mora držati osnovnega pravila financiranja, ki določa, da se dolgoročna sredstva financirajo z dolgoročnimi viri (dolgoročna posojila za financiranje osnovnih sredstev in trajnih obratnih sredstev), kratkoročna sredstva pa s kratkoročnimi viri (kratkoročna posojila za financiranje surovin, materiala in obveznosti do dobaviteljev).

Pred najemom posojila je priporočljivo (tudi če banka tega ne zahteva) pripraviti bilanco denarnih tokov, saj predstavlja kredit likvidnostno in stroškovno obremenitev podjetja. Z bilanco denarnih tokov podjetje dobi predstavo, ali bo lahko vračalo posojilne obveznosti, ne da bi ogrozilo obstoj posla ali celo podjetja.

Podjetje naj razmisli, koliko se bo pri banki zadolžilo, na kakšen način lahko zmanjša potrebo po posojilih oziroma kateri alternativni viri financiranja so zanj še lahko primerni – faktoring, lizing, tvegan kapital, javni viri in drugo. Vse te oblike imajo svoje prednosti in slabosti, ki jih je treba upoštevati in ugotoviti, kaj je za podjetje najboljše.

Podjetje mora izpolnjevati svoje obveznosti do banke, tj. redno odplačevati posojilne obveznosti in posredovati banki vse zahtevane podatke. Banka sproti spremlja poslovanje podjetja, zato je vsakršna zakasnitev opozorilni znak slabega poslovanja, ki posledično vodi do slabe bonitetne ocene.

Svoje pogajalsko izhodišče lahko podjetje izboljša tako, da izboljša svojo posojilno kakovost, skrbi za preglednost poslovanja, skuša optimizirati ročnost poslov z banko, zagotavlja primerna zavarovanja, komunicira z banko in gradi korektno in dolgoročno sodelovanje z banko. Zlasti slednje je zelo pomembno. V dejavnem dialogu z banko podjetje lahko predstavi lastno strategijo, načrte, tudi težave, če nastopijo, banka pa podjetje lažje razume in mu pomaga pri reševanju morebitnih težav.



## LITERATURA

- Antončič, Boštjan, Robert D. Hisrich, Tea Petrin in Aleš Vahčič. 2002. *Podjetništvo*. Ljubljana: GV Založba.
- Dimovski, Vlado in Aleksandra Gregorič. 2000. *Temelji bančništva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Filipič, Drago in Tanja Markovič Hribernik. 1998. *Osnove financ*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Glas, Miroslav in Viljem Pšeničny. 2000. *Podjetništvo – izziv za 21. stoletje*. Ljubljana: Gea College.
- Glas, Miroslav. 2003. *Podjetništvo 3*. Ljubljana: Zavod RS za šolstvo.
- Gomezelj Omerzel, Doris. 2008. *Znanje zaposlenih ter poslovna uspešnost malih in srednje velikih podjetij*. Koper: Univerza na Primorskem, Fakulteta za management Koper.
- Mayr, Branko. 2003. *Kako gospodariti, da bomo potrebovali čim manj virov financiranja*. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
- Pfeifer, Boris. 2008. *Osnove lastniških oblik financiranja MSP in razvoj trga rizičnega in tveganega kapitala v Republiki Sloveniji*. [Http://www.imamidejo.si/resources/files/doc/Osnove\\_lastnih\\_oblik\\_financiranja\\_MSP.pdf](http://www.imamidejo.si/resources/files/doc/Osnove_lastnih_oblik_financiranja_MSP.pdf) (21. 8. 2010).
- Prašnikar, Janez in Gregor Artač. 2003. *Srednja podjetja in gospodarska rast*. Ljubljana: Časnik Finance.
- Pšeničny, Viljem. 2000. *Podjetništvo od podjetja do rasti*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
- Rebernik, Miroslav in Leon Repovž. 2000. *Podjetniški proces – od ideje do denarja*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Rebernik, Miroslav in Tadej Krošlin. 2007. *Podobe slovenskega podjetništva v letu 2006*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Rebernik, Miroslav, Polona Tominc in Ksenija Pušnik. 2008. *Premalo razvojno usmerjenih podjetij*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Stupica, Mateja. 2005. *Denar, denar, denar: priročnik za zadolževanje malih in srednjih podjetij ter samostojnih podjetnikov*. Lesce: Legat.
- Šček Prebil, Tatjana. 2002. *Podjetništvo*. Ljubljana: Srednja agroživilska šola.
- Žugelj, Damjan, Primož Penca, Nika Slavnič, Branko Žunec in Jaka Vadnjal. 2001. *Tvegani kapital, si upate tvegati?* Ljubljana: Lisac&Lisac.

## VIRI

- Abanka Vipava, d. d. 2010a. *Financiranje poslovanja*. [Http://www.abanka.si/sys/cmspage.aspx?MapaId=154](http://www.abanka.si/sys/cmspage.aspx?MapaId=154) (4. 9. 2010).
- Abanka Vipava, d. d. 2010b. *Cene in obrestne mere*. [Http://www.abanka.si/sys/cmspage.aspx?MapaId=931](http://www.abanka.si/sys/cmspage.aspx?MapaId=931) (12. 10. 2010).

- Banka Celje, d. d. 2010. *Kreditni*. [Http://www.banka-celje.si/vsebina/poslovneFinance/kreditni](http://www.banka-celje.si/vsebina/poslovneFinance/kreditni) (4. 9. 2010).
- Banka Slovenije. 2010. *Letno poročilo 2009*. [Http://www.bsi.si/iskalnik.asp?Page=1](http://www.bsi.si/iskalnik.asp?Page=1) (12. 8. 2010).
- Evropska komisija. 2006. *Nova opredelitev MSP*. [Http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme\\_definition/sme\\_user\\_guide\\_sl.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_sl.pdf) (20. 4. 2010).
- Gospodarska zbornica Slovenije. 2010. *Naše poslanstvo*. [Http://www.gzs.si/slo/o\\_gzs](http://www.gzs.si/slo/o_gzs) (10. 8. 2010).
- Javna agencija za podjetništvo in tuje investicije. 2010. *Dejavnost agencije*. [Http://www.japti.si/dejavnost-agencije](http://www.japti.si/dejavnost-agencije) (10. 8. 2010).
- Javna agencija za tehnološki razvoj Republike Slovenije. 2010. *O agenciji*. [Http://www.tia.si/oagenciji,261,0.html](http://www.tia.si/oagenciji,261,0.html) (10. 8. 2010).
- Javni sklad Republike Slovenije za regionalni razvoj in razvoj podeželja. 2010. *Splošno o nas*. [Http://www.regionalnisklad.si/o-nas/splosno-o-nas](http://www.regionalnisklad.si/o-nas/splosno-o-nas) (10. 8. 2010).
- Ministrstvo za finance. 2010. *Poroštva in jamstva RS – Poročilo za leto 2009*. [Http://www.mf.gov.si/slov/seajs/Poro%C5%A1tva\\_in\\_jamstva\\_2009.pdf](http://www.mf.gov.si/slov/seajs/Poro%C5%A1tva_in_jamstva_2009.pdf) (9. 9. 2010).
- Ministrstvo za gospodarstvo. 2010. *Register družb tveganega kapitala*. [Http://www.mg.gov.si/si/zakonodaja\\_in\\_dokumenti/podjetnistvo\\_in\\_konkurencnost/drugi\\_pomembni\\_dokumenti/register\\_druzbtveganega\\_kapitala/](http://www.mg.gov.si/si/zakonodaja_in_dokumenti/podjetnistvo_in_konkurencnost/drugi_pomembni_dokumenti/register_druzbtveganega_kapitala/) (22. 8. 2010).
- Nova kreditna banka Maribor, d. d. 2010a. *Financiranje poslovanja*. [Http://www.nkbm.si/financiranje-poslovanja](http://www.nkbm.si/financiranje-poslovanja) (4. 9. 2010).
- Nova kreditna banka Maribor, d. d. 2010b. *Obrestne mere*. [Http://www.nkbm.si/obrestne-mere-storitev?productinterestratenodeid=669](http://www.nkbm.si/obrestne-mere-storitev?productinterestratenodeid=669) (12. 10. 2010).
- Nova kreditna banka Maribor, d. d. 2010c. *Cenik storitev*. [Http://www.nkbm.si/cenik-zasebniki](http://www.nkbm.si/cenik-zasebniki) (12. 10. 2010).
- Nova Ljubljanska banka, d. d. 2010a. *Kreditni*. [Http://www.nlb.si/kreditni-podjetja](http://www.nlb.si/kreditni-podjetja) (4. 9. 2010).
- Nova Ljubljanska banka, d. d. 2010b. *Izveček iz cenika*. [Http://www.nlb.si/izvecek-kreditno-depozitno-poslovanje](http://www.nlb.si/izvecek-kreditno-depozitno-poslovanje) (12. 10. 2010).
- Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije. 2010. *Temeljne naloge Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije*. [Http://www.ozs.si/prispevek.asp?IDpm=215](http://www.ozs.si/prispevek.asp?IDpm=215) (10. 8. 2010).
- Portal IUS-INFO. 2010. *Državna poročila za gospodarske investicije z dne 11. 6. 2010*. [Http://www.ius-software.si/DnevneVsebine/Aktualno.aspx?id=55972](http://www.ius-software.si/DnevneVsebine/Aktualno.aspx?id=55972) (12. 8. 2010).
- Slovenska izvozna in razvojna banka, d. d. 2010. *Dejavnosti*. [Http://www.sid.si/predstavitev-sid-banke/dejavnosti](http://www.sid.si/predstavitev-sid-banke/dejavnosti) (10. 8. 2010).
- SKB banka, d. d. 2010. *Financiranje*. [Http://www.skb.si/finance-za-podjetnike/financiranje](http://www.skb.si/finance-za-podjetnike/financiranje) (4. 9. 2010).
- Slovenski okoljski javni sklad. 2010. *Dejavnosti*. [Http://www.ekosklad.si/html/kdo/main.html](http://www.ekosklad.si/html/kdo/main.html) (10. 8. 2010).
- Slovenski podjetniški sklad. 2010. *Kratka predstavitev*. [Http://www.podjetniskisklad.si/index.php?option=com\\_content&view=article&id=3&Itemid=12](http://www.podjetniskisklad.si/index.php?option=com_content&view=article&id=3&Itemid=12) (10. 8. 2010).

- Statistični urad Republike Slovenije, SI-STAT podatkovni portal. 2010. *Poslovni subjekti*. [Http://www.stat.si/pxweb/Dialog/statfile2.asp](http://www.stat.si/pxweb/Dialog/statfile2.asp) (15. 4. 2010).
- UniCredit Banka Slovenija, d. d. 2010. *Financiranje poslovanja*. [Http://www.unicreditbank.si/Pravne\\_osebe/Financiranje\\_poslovanja?id=61](http://www.unicreditbank.si/Pravne_osebe/Financiranje_poslovanja?id=61) (4. 9. 2010).
- Urad RS za makroekonomske analize in razvoj. 2010a. *Ekonomski izzivi 2010*. [Http://www.umar.gov.si/fileadmin/user\\_upload/publikacije/izzivi/2010/Izzivi\\_2010s.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/izzivi/2010/Izzivi_2010s.pdf) (2. 9. 2010).
- Urad RS za makroekonomske analize in razvoj. 2010b. *Poročilo o razvoju 2010*. [Http://www.umar.gov.si/fileadmin/user\\_upload/publikacije/pr/2010/por\\_s2010.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2010/por_s2010.pdf) (18. 4. 2010).
- Vozel, Mojca. 2005. *Kaj je faktoring in kako deluje: prožna alternativa bančnemu financiranju, predvsem za manjše*. [Http://www.finance.si/136354](http://www.finance.si/136354) (11. 8. 2010).
- Zakon o družbah tvegane kapitala (ZDTK). *Uradni list RS*, št. 92/07.
- Zakon o gospodarskih družbah – uradno prečiščeno besedilo 3 (ZGD-1-UPB3). *Uradni list RS*, št. 65/09.

