

Kako ideja



meso postane

OBETA SE LAŽJI DOSTOP DO FINANČNIH VIROV.

Trg finančnih virov je bil v zadnjih letih podvržen konkurenčni bitki med številnimi ponudniki, kljub temu pa mala in srednja podjetja še vedno s težavami prihajajo do finančne podpore. Boljše čase jim obeta predlog zakona o podpornem okolju za podjetništvo, ki naj bi izboljšal dostop do finančnih virov. Slovenski podjetniški sklad (prej JSMG) s tem dobiva dodatne finančne instrumente za nastajanje in razvoj malih in srednjih podjetij, pripravlja pa se tudi nova garancijska shema.

DAMJAN PLANINC

Kako izbrati najbolj primerno financiranje, je vprašanje, na katerega marsikatero malo in srednje podjetje ne zna dovolj dobro odgovoriti. Odločitev o načinu financiranja je dostikrat bolj pomembna kot sama cena denarja. Od nje je namreč odvisno, kakšne skupne stroške financiranja in kakšne vplive na poslovanje bo s tem imelo podjetje. Mala in srednja podjetja se tu hitro znajdejo še pred eno težavo, ki se imenuje dostopnost finančnih virov. Po podatkih mnogih raziskav je ravno to ključna ovira, ki zavira podjetniško rast. Ena zadnjih je Slovenijo pri tem vprašanju uvrstila na rep evropskih držav. Tudi zato se številna podjetja najpogosteje financirajo z zadržanimi dobički ali prihranki. Po podatkih raziskave o financiranju sto izbranih dinamičnih podjetij je zadnji dve leti več kot polovica vseh podjetij svoje poslovanje financiralo z lastnimi sredstvi, le četrtnina pa je najela bančno posojilo. Pa še v tem primeru gre ponavadi za kratkoročna posojila. Manjše, kot je podjetje, praviloma večje težave ima z bankami in drugimi viri financiranja. Pri razvoju bančnih odnosov s srednjimi in malimi podjetji je glavna ovira tveganje. Banke si namreč prizadevajo predvsem sodelovati z manj in srednje tveganimi podjetji, saj niso

sposobne ali pripravljene financirati manjših in bolj tveganih podjetij. Težava je tudi, da mala in srednja podjetja pogosto nimajo dovolj sredstev, primernih za zavarovanje posojil. Zato je na tem mestu, če želimo krepiti delež malega gospodarstva, še toliko bolj potrebna vloga države in njenih vzvodov finančne podpore, ki potekajo prek poslovnih bank do podjetij.

Finančna pomoč ni vse

"Ponudba finančnih virov v Sloveniji je sicer dovolj raznovrstna, manjka pa konsistenten program finančne podpore," ocenjuje dr. Miroslav

Z vstopom Slovenije v EU naj ne bi prišlo do večjih sprememb na trgu finančnih virov za mala in srednja podjetja. Te lahko pričakujemo nekoliko pozneje z vstopom Slovenije v ERM 2 in prevzemu evra in ukinitvijo tolarja.

Glas s Centra za razvoj podjetništva pri ljubljanski ekonomski fakulteti. Potrebna bi bila določena shema, prek katere bi lahko podjetja prihajala do najbolj ustreznih oblik financiranja. Težave s financiranjem na začetku poslovanja bi lahko deloma rešili s ponudbo manjših vsot začetnega, semenskega kapitala. Te bi kombinirali z drugimi oblikami podpore, kot je na primer svetovanje. Naslednja ovira nastane,



Miroslav Glas, EF Ljubljana:
Podjetja na začetku preveč pričakujejo od bank

ko podjetje začne rasti in je treba zagotoviti večjo količino sredstev za nadaljnjo rast. Tudi tu bi lahko sistem pomoči omogočal različna svetovanja, po drugi strani pa bi se morali znižati tudi nekateri stroški, na primer lokacij. "Denar ti ne pomaga veliko, če ne moreš hitro priti do primerne prostora in začeti graditi, če nimaš podpore pri nastopu na trgih," na širši vidik financiranja opozarja Glas.

Krivde za težji dostop do finančnih virov pa ne gre iskati samo na strani države in finančnih ustanov. Pogosta težava v malih in srednjih podjetjih je pomanjkanje znanj in informacij pri financiranju, zaradi česar pogosto ne izkoristijo niti danih finančnih možnosti. "Finančni problemi na eni strani izhajajo iz subjektivnih psiholoških ovir, na drugi strani pa iz objektivnih. Velik del prvih izhaja iz nerazumevanja finančnikov in tudi samih podjetnikov, kdo in pod kakšnimi pogoji naj bi dajal sredstva. Na strani podjetij, predvsem v začetni fazi, se preveč pričakuje od bank," trdi Miroslav Glas. Po drugi strani pa bi morale tudi banke

podjetjem pomagati prerasti vrzeli v znanju. Tako bi banke, ki podjetjem odobrijo večje vsote denarja, morale tem dodati še svetovalno in izobraževalno podporo. V podjetjih pa si predvsem želijo, da bi banke še bolj znižale obrestne mere in stroške zavarovanj, podaljšale ročnost posojil in čas odloga začetka vračanja posojil ter poenostavile postopke.

EU ne prinaša veliko novega

Podobno kot v Evropi so tudi za slovenska mala in srednja podjetja najbolj značilen vir financiranja poslovne banke, ki so za številna podjetja še vedno edina oblika zunanega financiranja. Naraščanje konkurence v finančnem sektorju pa v zadnjem času odpira možnosti tudi za druge oblike financiranja. Pri tem največjo rast doživlja trg lizinga, v povprečju za okoli trideset odstotkov na leto. Lizing kot oblika najema nepremičnin in premičnin je pogostokrat za pravne osebe najbolj ekonomična oblika financiranja. Ena njegovih ključnih prednosti v primerjavi s posojili se skriva v načinu zavarovanja terjatve do upnika, njegova priljubljenost pa narašča tudi zaradi hitrejšega postopka.

Pomemben del financiranja malih in srednjih podjetij so še različni skladi, ki prek javnih razpisov dodeljujejo sredstva v obliki posojil, garancij in subvencij. Povpraševanje po tej vrsti pomoči je bilo doslej tudi do trikrat večje od zmožnosti. Z vstopom Slovenije v EU pa se bodo odprla vrata do nekaterih oblik nepovratnih sredstev, ki jih bodo podeljevali strukturni skladi.

Mnogi opozarjajo, da bi sistem državnih finančnih podpor imel večji učinek, če bi bil skladneje oblikovan (številna podjetja sploh ne poznajo državnih oblik pomoči!) in če bi vseboval dovolj davčnih olajšav. Miroslav Glas v raziskavi finančnega okolja podjetništva v Sloveniji predlaga, da bi finančno podporo oblikovali z dopolnjevanjem sedanjega sistema. Zagotoviti bi bilo treba večji obseg finančnih sredstev in jih koordinirati iz različnih virov, povezati sistem financiranja z vavčerskim sistemom svetovanja in drugo. Del teh predlogov vsebuje tudi že predlagani zakon o podpornem okolju za podjetništvo, ki čaka v parlamentu.

Tvegani kapital kot oblika financiranja se doslej pri nas ni najbolje uveljavil. Del razloga gre iskati tudi v tem, da je evropsko jedro financiranja nekoliko bolj konservativno kot denimo v ZDA. V tujini je še dokaj priljubljen način financiranja z izdajo obveznic. Pri nas tega skoraj ni, saj je tako zbrani kapital dražji od bančnega posojila.

Preden se podjetje odloči za katerikoli vir financiranja, je dobro, da skrbno preveri prednosti in slabosti različnih virov, saj so te pomembnejše kot obrestna mera. Posebej v manjših podjetjih pogosto zmanjka časa bodisi za zbiranje primerljivih ponudb bodisi

za posojilno dokumentacijo. V takih primerih korak do napačnega financiranja ali ogrožanja likvidnosti ni več daleč.

Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo naj se pri financiranju malih in srednjih podjetij ne bi veliko spremenilo. Sedanja dokaj visoka zasičenost finančnega trga ver-

Državi doslej še ni uspelo razviti celovitega sistema finančne podpore za mala in srednja podjetja. Predlagani zakon o podpornem okolju za podjetništvo bi lahko bil dober znak, saj predvideva tudi pridobivanje začetnega kapitala.

jetno ne bo v večjem številu privabljal novih bančnih in drugih finančnih posrednikov. Kot so konec lanskega leta na okrogli mizi o financiranju malih in srednjih podjetij med drugim poudarili, bodo boljših možnosti financiranja po vstopu v EU deležna predvsem večja izvozna podjetja. Ta se bodo še bolj odprla na evropski trg kapitala. Prihoda večjega števila investitorjev, ki bi vlagali v mala podjetja, pa verjetno ne gre pričakovati. Zato pa se bo zanje odprlo več možnosti za sodelovanje s podobnimi podjetji v tujini.

Dejavnejša vloga sklada

V letošnjem in prihodnjem letu namerava javni sklad

Republike Slovenije za razvoj malega gospodarstva (JSMG) v sodelovanju z bankami razpisati za 6,3 milijarde tolarjev ugodnih dolgoročnih investicijskih posojil in za 400 milijonov tolarjev neposrednih ugodnih posojil novim podjetjem oziroma podjetnikom začetnikom. Od tega naj bi bilo že letos na voljo za 2,4 milijarde tolarjev posojil, pri katerih naj bi bila obrestna mera za približno odstotno točko višja od letne stopnje inflacije. Merili, ki odločajo o tem, katero podjetje bo prejelo finančno spodbudo, sta ustrezna donosnost in likvidnost. Prednost imajo podjetja, ki uvajajo novo ali okolju prijazno tehnologijo, večajo število zaposlenih ter povečujejo izvoz oziroma podjetniške projekte, ki temeljijo na znanju in inovativnosti.

Po zagotovilih vlade naj bi sklad v prihodnje igral pomembno vlogo pri spodbujanju podjetništva. Po predlaganem zakonu o podpornem okolju za podjetništvo naj bi izkoriščal tudi proračunske in evropske vire financiranja ter razpolagal z garancijskim potencialom za kredite za razvojne naložbe. V okviru nove garancijske sheme bo JSMG v sodelovanju s poslovnimi bankami in Evropskim investicijskim skladom razpisal tudi za 2,6 milijarde tolarjev garancij za zavarovanje investicijskih posojil, ki jih najemajo podjetja pri poslovnih bankah. Razmišljajo pa tudi o tem, da bi z manjšim deležem vstopili v sklad tveganega kapitala, ki bi ga oblikovali skupaj z zainteresiranimi bankami in drugimi finančnimi ustanovami. To naj bi bil korak k spodbujanju pogumnejšega lastniškega financiranja malih in srednjih podjetij.



Dušan Bencik,
glavni direktor,
Terme 3000, d.d.,
Moravske Toplice

Ugotavljamo, da v tem obdobju v Sloveniji ni večjih problemov za pridobitev finančnih sredstev za investicije, ki zagotavljajo zeleno stopnjo donosnosti. Najugodnejša struktura virov financiranja je sestavljena iz lastnih virov (dobiček in amortizacija) dolgoročnih kreditov in sredstev lastnikov v obliki dokapitalizacije. S tem je razdeljeno tudi tveganje med upravo, lastniki in kreditodajalcem, prav tako pa se lahko v odvisnosti od višine posameznih virov zagotavlja bilančno ravnovesje ustreznosti virov sredstev. Veliki pozitivni premiki v zadnjem obdobju so opazni na področju kreditiranja, saj so se obrestne mere občutno zmanjšale, kar ima pozitiven vpliv na stroške financiranja, s tem pa tudi na možnost večjega zadolževanja.

V družbi se poslužujemo vseh navedenih oblik financiranja. Skrbimo za ustrezno strukturo virov sredstev. S prevelikim zadolževanjem ne želimo ogroziti likvidnosti oz. stabilnosti družbe. Nasprotno pa s previsoko stopnjo lastnih virov ne želimo zniževati stopnjo donosnosti, ki je za lastnike najpomembnejši kazalec uspešnosti poslovanja. Pri financiranju gospodarstva ne vidimo večjih ovir, v zadnjem času so se pogoji izboljšali, ponudba denarja presega povpraševanje. Največji problem glede razvoja gospodarstva se opaža pri zakonodaji, ki se nanaša na kmetijsko in tudi okoljevarstveno problematiko.

Od leta 1996 do 2003 je JSMG v sodelovanju z bankami odobril ugodnejša posojila v skupni vrednosti 22,4 milijarde tolarjev.

	Znesek v milijardah tolarjev	Št. odobrenih posojil
1996	3,424	219
1997	2,132	124
1998	2,586	130
1999	2,500	121
2000	2,500	131
2001	4,341	206
2002	2,850	130
2003	1,968	79

Vir: JSMG

Bančna podpora podjetništvu

PROSTORA ZA IZBOLJŠANJE JE ŠE VELIKO.

Vse večja konkurenca med bankami in približevanje EU ugodno vplivata tudi na ponudbo bančnih storitev. Ta je v zadnjem času postala dovolj pestra in obsežna, da lahko zadovolji večino potreb podjetij po financiranju, vztrajno pa padajo tudi cene. A med podjetji in bankami še vedno dostikrat zaškriplje.

DAMJAN PLANINC

Bančno posojilo ostaja najbolj priljubljena oblika financiranja podjetij v vseh življenjskih obdobjih. Kot kažejo podatki bank, mala in srednja podjetja (MSP) najpogosteje uporabljajo storitve plačilnega prometa in kratkoročna posojila, mnogo manj pa bančne garancije in dolgoročna posojila. Z odpiranjem trgov nekdanje Jugoslavije se v zadnjem času povečuje tudi povpraševanje po produktih in zavarovanjih na teh trgih. Kot ugotavlja Andrej Lah, vodja področja za poslovanje s podjetji v Hypo Alpe-Adria-Bank, so v povprečju podjetja premalo seznanjena z različnimi bančnimi možnostmi financiranja. Najbolj je to očitno pri zelo majhnih podjetjih, z velikostjo podjetja pa se stanje izboljšuje.

Razpoke med bankami in podjetji

V pogovoru z bankami človek hitro dobi občutek, da se te trudijo, da bi zadovoljile svoje stranke. Povsem drugače je, ko o bančni ponudbi vprašaš v malih in srednjih podjetjih. Tam pravijo, da jim banke ne nudijo dovolj podpore in da jih ne razumejo. Kje torej prihaja do kratkega stika med obema stranema? Nataša Tomc Jovovič iz NLB pravi, da je sorazmerno malo podjetnikov, ki znajo svojo idejo ustrezno predstaviti bankam.

"Kot opazamo, ima veliko podjetij dobro idejo, vendar te ne znajo primerno predstaviti v obliki poslovnega načrta ali kako drugače." Po besedah bančnikov imajo v mnogih podjetjih tudi napačne predstave, kaj naj bi jim banke nudile. "Velikokrat imajo podjetniki slabo kapitalsko ustreznost glede na obseg poslovanja in skušajo podjetniško tveganje prenesti na klasične bančne produkte, kot so posojila, ki pa seveda temu niso namenjena,"

Večjih razlik med ceno domačega in tujega deviznega posojila ni več. Padanje obrestne mere pri tolarskih posojilih naj bi se nadaljevalo tudi v prihodnje, vse dokler ne bodo obrestne marže na podobni ravni kot v tujini.

pravi Andrej Lah iz Hypo Alpe-Adria-Bank. Ta nadalje ugotavlja, da je največji problem pri podjetjih premalo primernih poslovnih načrtov. To je za banko pri dolgoročnem financiranju nujno. "Banka mora spoznati, kako podjetje diha, spoznati njegovo vizijo in investicijski načrt. Na podlagi tega se potem odločamo. Največji problem pri malih podjetnikih pa je, da ne znajo pristopiti k banki na primeren način, s čimer omajajo svojo resnost."

Po besedah Nataše Tomc Jovovič iz NLB se tudi banke spreminjajo in postajajo čedal-

je bolj liberalne. V to jih sili tudi vse večji obseg podjetništva pri nas. To bo pripeljalo do tega, da bodo banke začele prevzemati večji del tveganja.

O ukrepih, ki bi izboljšali bančno financiranje, so govorili tudi na okrogli mizi o bančnem financiranju MSP, ki je potekala lani jeseni. Kot ključne izboljšave so našli prilaganje bančnih provizij sorazmerno z višino odobrenega posojila, poenostavitev postopkov in pozornejšo ter celostno obravnavo MSP. Banke bi morale pozorneje in bolj celostno obravnavati MSP skozi celoten življenjski cikel.

Ko smo povprašali nekaj podjetij, kako so zadovoljna z bančno ponudbo in uvajanjem novih storitev, so v večini primerov odgovorili pritrdilno, kar pa še ne pomeni, da je stanje med obema strankama idealno. Ljubica Gorše, finančna direktorica v podjetju Tipro, kot največjo težavo v odnosu z bankami navaja težak dostop do bančnih virov na začetku poslovne poti. "Takrat, ko najbolj potrebuješ denar, ni nikjer nobenega, ko pa si opomoreš, te začnejo z vseh strani bombardirati." V ajdovskem Pipistrelu po drugi strani opozarjajo na preveč zapletene postopke. "Ko se pogovarjaš z banko, se vse zdi zelo preprosto, ko pa je treba posel speljati, se zadeve marsikje zapletejo." Vsi po vrsti pa menijo, da je financiranje podjetij pri nas še vedno predrago. V zadnjem času pa se vse več MSP srečuje tudi s težavami predčasnega poplačila posojila, predvsem dolgoročnega. Zaradi zniževanja obrestnih mer je zanimanje podjetij za predčasna vračila posojil večje, kar pa za banke pomeni določene nevšečnosti in dodatne stroš-

ke, pred čemer se te zavarujejo s primernimi nadomestili. V bankah napovedujejo, da se bodo v prihodnje ta zviševala, s čimer se bodo približevala odstopninam v tujini.

Šibko poslovno skrbništvo



Nataša Tomc Jovovič: Banke bodo začele prevzemati večji del tveganja

Velik problem MSP so tudi zavarovanja posojil. Standardne oblike, kot na primer hipoteke, so namreč za MSP pogosto večji problem kot višina obrestne mere. Rešijo jih lahko razne garancijske sheme, ki jih oblikuje javni sklad Republike Slovenije za razvoj malega gospodarstva ali pa podjetniški pospeševalni centri. Žal se tovrstna oblika pomoči doslej med podjetji ni najbolj uveljavila. Nekatere banke poleg splošno znanih materialnih zavarovanj uporabljajo tudi alternativne instrumente zavarovanja tveganja. To so ponavadi tako imenovane patronatske izjave in izjave o lastništvu, "negative pledge" klavzule in bilančna merila "financial covenants". Uporaba teh nadomestil materialnih

Deklarirane aktivne in pasivne obrestne mere za kredite (nominalne, v odstotkih, na letni ravni) v januarju 2004

	Kratkoročni krediti	Dolgoročni krediti
Abanka Vipava	7,9 do 11,5	8,92 do 13,53
Bank Austria CA	-	-
Banka Celje	8,6 do 9,25	9,55 do 9,81
Banka Domžale	9,3 do 14	10,02 do 15
Banka Koper	8,5 do 10,85	9,23 do 10,81
Banka Zasavje	8,05 do 12,55	8,3 do 12
Gorenjska banka	6,7 do 10,5	7,45 do 10,6
Koroška banka	8,3 do 12,55	9,55 do 14,79
NKBM	7,65 do 11,25	7,8 do 12,03
NLB	7,8 do 11,55	7,75 do 12,4
PBS	8,7 do 14,9	10,49 do 14,16
Probanka	9,6 do 10,6	10,33 do 11,91
Raiffeisen Krekova	10,7 do 12,6	10,39 do 11,01
SKB	7 do 13,25	5,2 do 12,12
SZKB	8 do 12,25	9,02 do 12,69
Volksbank	9 do 12,5	9,55 do 11,12

Vir: poročila poslovnih bank Banki Slovenije

zavarovanj pa je mogoča samo ob ustrezni boniteti posojiljemalca.

V sodelovanju med podjetjem in banko je zelo pomembno, da ima MSP stalno kontaktno osebo oziroma poslovnega skrbnika, s čimer se lahko vzpostavi več zaupanja med obema stranema. V NLB ocenjujejo, da okoli 30 odstotkov njihovih strank (predvsem tistih, ki z njimi ne sodelujejo pogosto) ne ve, kdo je njihov poslovni skrbnik. Ta delež podjetij gotovo banki ne bo

pripravljen razkriti vseh načrtov in podatkov. Kot pravi Nataša Tomc Jovovič iz NLB, je njihov cilj, da bi vsak komitent vedel, da zanj skrbi

Banke prepočasi prilagajajo provizije sorazmerno z višino odobrenega posojila.

določena oseba, s čimer bi bilo veliko manj težav v medsebojnem odnosu. Za poslovnega skrbnika ni pomembno samo, da pozna široko paleto bančnih storitev, temveč mora imeti tudi pregled nad vsem dogajanjem v banki. Žal je pogosto tako, da banke nimajo dovolj zmogljivosti za podporo malim in srednjim podjetjem. Veliko je podjetij, ki pri zagonu potrebujejo pomoč, svetovanje in ne le kapital, a ostanejo sama. A stvari se tudi tu premikajo na bolje. Tako so ponekod že razvili sistem obravnave komitentov na lokalni ravni, s čimer lahko bančni delavci bolje spoznajo komitenta.

Pomoč EIB

Slovenski bančni trg je že dokaj zasičen, zato banke priložnosti za rast iščejo tudi

na rastočem trgu malih in srednjih podjetij. Denimo v največji slovenski banki so oblikovali za mala podjetja ponudbo kratkoročnih mikro kreditov do pet milijonov tolarjev, katerih obrestna mera je za pol odstotne točke nižja kot pri navadnih kratkoročnih posojilih. Nižje so tudi zahteve po zavarovanju, saj je dovolj le zavarovanje v obliki menic in pobotne izjave. Spet drugje ponujajo ugodnejša posojila prek Evropske banke za obnovo in razvoj (EBRD).

Od marca dalje pa bodo

nekatero slovenske banke v sodelovanju z Evropsko investicijsko banko začele ponujati ugodnejša posojila. Gre za pomoč malim in srednjim podjetjem v državah, ki se bodo prvega maja pridružile EU. Po evropski zakonodaji so to podjetja z največ 500 zaposlenimi in z do 75 milijoni evrov osnovnih sredstev. Gre za dolgoročna posojila z ročnostjo do 12 let (za infrastrukturna posojila do 15 let) vezana na euribor. Obrestna mera naj bi bila nižja do pol odstotne točke (odvisno od ročnosti posojila in

Ponudba storitev slovenskih bank (banke z dovoljenjem Banke Slovenije za opravljanje bančnih storitev)

Abanka Vipava	1	3	4	5	6	7	8	9	10	12	13	14	15
Bank Austria CA	1	3	4	5	6		8	9		12		14	15
Banka Celje	1	3	4	5	6			9	10			14	
Banka Domžale	1	3	4	5				9	10			14	
Banka Koper	1	3	4	5	6		8	9	10	12	13	14	15
Banka Zasavje	1	3	4	5				9	10			14	
Factor Banka	1	3	4	5	6	7		9		12	13	14	15
Gorenjska banka	1	3	4	5	6			9	10	12		14	
Hypo Alpe-Adria	1	3	4	5	6			9	10			14	
Kärtner Sparkasse		3		5		7				11		14	
Koroška banka	1	3	4	5				9	10			14	
NKBM	1	3	4	5	6		8	9	10			14	
NLB	1	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	14	15
PBS	1	3	4	5				9				14	
Probanka	1	2	3	4	5			9	10	12	13	14	
Raiffeisen Krekova	1	3	4	5	6			9	10	12		14	
SKB	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	14
SZKB	1	3	4	5	7			9		12		14	
Volksbank	1	3	4	5	6			9				14	

Vir: Banka Slovenije

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



Andrej Lah: Podjetja ne znajo primerno pristopiti k banki, zato včasih izpadejo zelo neresna

bonitete posojilojemalca), možen pa bo tudi odlog plačila glavnice. Po navodilih EIB bo moč s tovrstnimi sredstvi sofinancirati projekte v vrednosti od 40 tisoč do 25 milijonov evrov, delež sofinanciranja pa je omejen na 50 odstotkov.

Naval na devizna posojila

V zadnjem času podjetja posegajo predvsem po deviznih posojilih, saj so ta znatno ugodnejša kot tista, ki so vezana na nominalno obrestno mero ali s klavzulo TOM. Pričakovati je, da se bo povpraševanje po njih z vstopom Slovenije v evropsko gospodarsko območje še povečalo. Na drugi strani pa lahko glede na sedanji razkorak med tolarскими obrestnimi merami, tako aktivnimi kot pasivnimi,

in obrestnimi merami v EU tudi v letu 2004 pričakujemo nadaljnje zniževanje tolarских obrestnih mer. Edina razlika je, da naj bi bilo znižanje manj drastično kot doslej, nadaljevalo pa se bo toliko časa, dokler ne bodo obrestne marže na podobni ravni kot v tujini.

Padanje obrestnih mer je nedvomno spodbudila ostrejša tekma med bankami. Še vedno pa imajo domače banke v primerjavi z bankami v EU pri ceni posojil še veliko rezerv, tako da lahko pričakujemo njihovo znižanje. Druga stran opozarja, da so obrestne mere na območju EMU na najnižjih ravneh in se ne bodo več zniževale. V naslednjem srednjeročnem obdobju lahko zato pričakujemo postopno zviševanje euriborja in posledično obrestnih mer v

bančni ponudbi.

Kdaj se bo torej padanje obrestnih mer deviznih posojil končalo, je vprašanje, na katerega je težko odgovoriti. Bolj gotovo je, da ko se bo gibanje obrnilo navzgor, bo naraslo povpraševanje po fiksni obrestni meri, zato se bo verjetno ta podražila.

Zaradi nižanja obrestnih mer v domačih bankah se tudi vse manj podjetij po denar odpravlja v tujino. Čeprav je zadolževanje podjetij v tujini še vedno pomemben vir financiranja, pa njegov delež v skupnem zadolževanju vztrajno upada. Po podatkih BS je v prvem desetmesečju v letih 2002 in 2003 omenjeni delež padel s 44 na 32 odstotkov. Tudi v prihodnje lahko pričakujemo podobno gibanje, saj razlike med ceno tujega in

domačega deviznega posojila skorajda ni več.

Mnogi se tudi sprašujejo, kako bo sprejetje novega kapitalnega sporazuma (Basel II), ki naj bi začel veljati z letom 2007, in ki definira kapitalno ustreznost bank, vplivalo na bančno ponudbo. Prilagoditev nanj bo gotovo prinesla za banke nove stroške, a kot pravi Andrej Lah iz Hypo Alpe-Adria-Bank, se cene bančnih produktov ne bodo dvignile, saj bodo v bankah raje iskali notranje rezerve. Drugi pa opozarjajo, da utegnejo imeti še večje težave nova, mlada podjetja, ki bodo ocenjena kot zelo tvegana, za terjatve do njih pa bo veljala strožja kapitalna zahteva. ■

Neizkoriščena priložnost

LIZING ZA ZAGON PODJETNIŠTVA

Lizing je lahko velika spodbuda za razvoj majhnih in srednjih podjetij, ker ponuja denar hitro in na veliko manj zapleten način kot banke.

VIDA PETROVČIČ

Namestnik predsednice Združenja lizing podjetij Slovenije Mitja Otorepec ugotavlja: "Kdor se odloča za novo naložbo in zanjo nima lastnih virov, ima na izbiro več možnosti. Ena med njimi je posojilo, druga je najem opreme na lizing, manj pa so pri nas v uporabi izvedeni finančni produkti, kot denimo venture capital." Tako v Sloveniji kot v svetu sta kredit in lizing prevladujoča. Ker pa manjša in srednja podjetja praviloma nimajo ustreznega kapitala niti potrebnega

obsega poslovanja, da bi zadostila strogim pogojem bank, je lizing za podjetnike ugodnejši. "Lizing je namenjen prav tistim naložbenikom, ki ne zmorejo zadovoljiti ostrih bančnih meril pri posojilih za naložbe. Zato ni naključje, da

Lizing je namenjen tistim podjetnikom, ki ne zadostijo ostrim bančnim merilom za pridobitev posojila.

Mednarodni finančni inštitut ravno lizingu posveča posebno pozornost v državah v razvoju pri razvoju podjetništva. MFI

ugotavlja, da je imel lizing pozitivno vlogo pri industrijski rasti in rasti naložb prav pri financiranju srednjih in malih podjetij, saj je to velikokrat edini način, da podjetniki financirajo svojo naložbo," dodaja Mitja Otorepec. Dajalec lizinga kot lastnik opreme namreč lahko prenaša bistveno večja tveganja, kot to velja za banke, ki se morajo opirati le na kreditno sposobnost jemalca kredita.

Ni pravih projektov

Tudi v Sloveniji ima lahko, po mnenju Mitje Otorepca, lizing veliko vlogo pri razvoju podjetništva. Čeprav v strukturi lizinga pri nas še vedno daleč najbolj prevladujejo osebna vozila, saj zajemajo kar polovico lizinga, so četrtno



Mitja Otorepec, združenje lizing podjetij Slovenije

vsega lizinga tovorna vozila, torej osnovna sredstva za opravljanje dejavnosti. "Slovenski prevozniki lizing dobro poznajo in se ga tudi v veliki meri poslužujejo. Ocenjujem, da je kar 60

In zakaj se lizing izplača?

Izplača se, ker je trenutna davčna politika ugodna za lizing, saj se plačani DDV od obroka lizinga lahko odšteva kot vstopni davek. "Ker veljajo enake obrestne mere za lizing kot veljajo za posojila, se najem izplača enako, če ne bolj od posojila. Lizing je torej po ceni enak kreditu, je pa bistveno bolj prilagodljiv od bančnega kredita," ocenjuje Otorepec.

odstotkov tovornih vozil v Sloveniji kupljenih z lizingom. Po drugi strani pa je razmeroma malo industrijske opreme, le okoli 12 odstotkov, financirane z lizingom," ugotavlja

Otorepec. Razlog za to pa je, da v Sloveniji manjka kakovostnih investicijskih projektov. Ker ni projektov, tudi ni različnih poti financiranja.

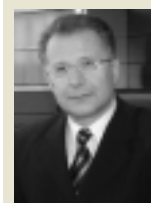
Poleg tega še vedno prevladuje razmeroma agresivna kreditna ponudba za financiranje teh projektov. Zato bi bil lahko lizing v večji meri spodbujevalec razvoja, kot je. "Res pa je, da je to samo instrument, ki brez projektov ne more zaživeti. Važni so projekti in teh, kot že rečeno, ni veliko," dodaja Mitja Otorepec.

Dodajmo še, da so nekatere vrste proizvodnje, ki so bolj primerne za lizing kot druge. Tiskarski stroji, ki dolgo ohran-

jajo svojo vrednost, so denimo pogostejše predmet najema kot denimo računalniki.

Finančni lizing prevladuje

Kaj se torej izplača bolj - finančni ali operativni lizing? Razlika med finančnim in operativnim lizingom je v tem, da se finančni lizing smatra kot promet blaga, operativni lizing pa kot promet storitev. "Operativnega lizinga je v industrijskem lizingu malo oziroma ga ni," ugotavlja sogovornik. V tujini se pojavlja operativni lizing vozil ali računalnikov in letal, drugje pa ga redko srečamo. Operativni lizing je namenjen stvarjem, ki imajo čim krajšo amortizacijsko dobo. Je pa urejen z računovodskimi standardi, ki pravijo, da lahko znaša čas trajanja operativnega najema največ 75 odstotkov dobe koristnosti sredstva, torej največ štiri do pet let. Po štirih letih je treba kamion, ki je bil najet z operativnim lizingom, vrtni dajalcu lizinga. Ta pa ga mora, ker kamion še ni bil v celoti poplačan z najemom, prodati. Zato mora ta upoštevati ostanek vrednosti kamiona, saj najemnik odplača le toliko, kot znaša razlika med današnjo ceno kamiona in pošteno tržno vrednostjo ob izteku lizinga. To pa je veliko tveganje za dajalca lizinga, ki mora kamion prodati na trgu najmanj za pošteno tržno vrednost, kar pa je težko. Če pa je ta isti kamion najet s finančnim lizingom za dobo petih let, ga po petih letih najemnik odplača v celoti, kar se dajalcu lizinga bolj izplača. Zato v industriji praktično ni operativnega lizinga.



Marjan Lorger,
predsednik uprave
Comet d.d.

Glede na pogoje na trgu kapitala je slej kot prej dolžniški kapital daleč ugodnejši vir v primerjavi z lastniškim kapitalom, seveda upoštevaje predpogoj, da lastniki svoj kapital ustrezno cenijo. Tako ni dvoma, da je najugodnejše pridobiti svež kapital za investicije tako v Sloveniji kakor tudi drugod po svetu pri finančnih institucijah, torej bankah, ki imajo teh virov "več kot preveč".

Glede na prej povedano se ponuja odgovor sam po sebi; dolgoročni finančni krediti v ustreznem sorazmerju z ustvarjeno "amortizacijo" so način, ki mu zaupamo in ga tudi uporabljamo najpogosteje.

Zelo velikih ovir, ki bi jih bilo potrebno odpraviti pri financiranju gospodarstva, po mojem mnenju ni. Največja ovira sama po sebi so kvalitetni, donosni, razvojno orientirani programi in njihovi snovalci, ki bi zanje tudi "jamčili". Seveda pa je res, da v slovenskem prostoru še nimamo dovolj pripravljenega in formiranega RIZIČNEGA KAPITALA, ki bi bil v stanju podpreti tudi bolj rizične, mlade in bolj tvegane naložbe. K temu zadnjemu bi moral dodati samo še tisto "vedenje" o pomenu delovnih mest, ki bi ga morale imeti tako lokalna, regionalna kot tudi nacionalna skupnost in po svoje prispevati k vzpostavljanju predpogojev za privabljanje investitorjev in investicij.

Birokrat ZA WINDOWS

Birokrat ZA USPEH

Najpopolnejši programski paket za uspešno vodenje poslovanja podjetij, samostojnih podjetnikov, zavodov in društev.

Brezplačni demo CD in predstavitev

Enostavno in dvostavno knjigovodstvo za s. p.

Možnost nakupa na 12 mesečnih obrokov

Zagotovljen servis po vsej Sloveniji



Ugodnosti ob nakupu:

- 12-mesečne brezplačne nadgradnje programa
- Brezplačni prenos podatkov iz starega programa
- Brezplačni uvajalni tečaj

ANDERSEN
ANDERSEN d. o. o.
Dunajska 263, 1000 Ljubljana
Telefon: 01/5-300-200
Faks: 01/5-300-219
e-pošta: birokrat@andersen.si

PE KOPER
Kidričeva 29, 6000 Koper
Telefon: 05/66-93-990

www.birokrat.si



Birokrat
Za Microsoft® Windows®

Za tvegane ideje

SKLADI TVEGANEGA KAPITALA

Imate inovativno poslovno idejo, vendar je vaše podjetje podkapitalizirano? Rešitev so lahko tudi skladi tveganega kapitala, ki financirajo podjetniške ideje, z možnostjo zagotovitve vsaj 25-odstotnega donosa na leto. V Sloveniji je teh projektov malo, v tujini pa je to zelo uveljavljena praksa.

JAN PINTERIČ

Skladi tveganega kapitala so v Sloveniji še dokaj nerazviti. Med podjetji, ki financirajo te projekte, so denimo Horizonte Ventures, Podjetje P&S, sklad tveganega kapitala pa ima tudi družba Poteza, Aktiva Ventures, Slovenian Found management, Prophetes in drugi. Medtem ko je v tujini teh projektov in skladov nešteto, se v Sloveniji še niso povsem razvili.

Skladi tveganega kapitala financirajo projekte, ki imajo potencial za doseganje vsaj 25-odstotnega donosa na leto.

Upravljalci skladov tveganega kapitala kot enega glavnih razlogov za počasen razvoj teh storitev omenjajo predvsem miselnost slovenskih podjetnikov. "Slovenski podjetniki želijo svoje podjetje največkrat zadržati v družinskem krogu, zato virov financiranja v skladih tveganega kapitala ne iščejo," poudarja Marjana Pinterič iz sklada Horizonte, ki je med

drugim financiral tudi podjetniški projekt Bofex, katerega delež je odkupil Kranjski Merkur.

Poleg omejitev v miselnosti podjetnikov pa morajo podjetja izpolnjevati tudi nekatere druge pogoje. Projekt mora imeti zadosten potencial ob zmernem in obvladljivem tveganju. Veliko skladov tveganega kapitala v tujini je v preteklosti vlagalo v podjetja informacijske tehnologije, vendar so kasneje skupaj s podjetji propadli. V Sloveniji teh težav ni bilo, saj so skladi začeli delovati šele kasneje in v to tehnologijo niso vlagali, zato večjih pretresov niso doživljali.

Koga financirajo

Skladi tveganega kapitala v Sloveniji financirajo različne projekte. Zneski, ki jih domači skladi tveganega kapitala vložijo v projekte oziroma podjetja, se gibljejo od 200.000 do dva milijona evrov. Skladi tveganega kapitala pa izjemoma financirajo tudi večje projekte. To se

imenuje sindicirano financiranje, kjer se združi več skladov tveganega kapitala, zneski pa lahko tudi presežejo denimo pet milijonov evrov. Tudi v Sloveniji je že bilo nekaj takih primerov. "Čeprav je bilo v Sloveniji že veliko uspešnih projektov, domači poslovneži še vedno sanjajo o družinskem podjetju, ki zagotavlja mirno življenje družinskim članom, ki so tam zaposleni," poudarja Marjana

Zahteve sklada

- Poslovna ideja z izdelanim poslovnim načrtom poslovanja podjetja v prihodnje
- Vsaj 25-odstotni donos na leto
- Velikost podjetja odvisna od sklada. Nekateri financirajo le večja podjetja, drugi predvsem mala in srednja
- Sredstva ponavadi vložijo za pet let

Pinterič in dodaja, da je v Sloveniji še veliko zelo uspešnih podjetij, ki bi ta sredstva lahko dobila.

Kako do sredstev

Podjetnik mora ob prošnji za sredstva priložiti poslovni načrt in nato komisija v

**Dolgoročno financiranje investicij v opremo in nepremičnine!
Leasing ali posojilo! Izkoristite davčne olajšave!**



IMAGO

S pospeškom

do cilja!

Razmišljate o menjavi svojega vozila, pa ne veste, kako bi ga financirali? **Rešitev: finančni leasing ali poslovni najem!**

Kupujete opremo, stroje ali tovorna vozila za modernizacijo vašega poslovanja? **Hitra in prilagodljiva rešitev: leasing!**

Vašega prilagodljivega finančnega partnerja boste našli v VBS Leasing-u.

VBS Leasing d.o.o.
Dunajska 128a
1000 Ljubljana
tel.: 01 563 44 00
faks: 01 563 44 33
info@vbs-leasing.si
www.vbs-leasing.si



ZAUPANJE NAS POVEZUJE.

skladu tveganega kapitala presodi, ali je v skladu z njihovimi zahtevami.

Vlagatelji v sklade tveganega kapitala so največkrat institucionalni vlagatelji, v nekaterih primerih pa tudi

premožni posamezniki. V sklad Horizonte lahko vlagajo posamezniki, ki imajo denimo več kot 200.000 evrov, medtem ko pri P&S vrata odprejo le tistim, ki imajo v ta namen pripravljenih več

kot milijon evrov. Taki vlagatelji pa pričakujejo visoke donose. Gre namreč za obliko plemenitenja premoženja, kjer je tveganje nekoliko višje kot pri vlaganju v vrednostne papirje, zato so

Prednosti sklada

- Sklad v poslovno idejo vložil od 200.000 do več milijonov evrov
- Pomoč pri izdelavi poslovnega načrta, marketinške strategije in podobno

tudi pričakovani donosi višji. Sklad tveganega kapitala namreč vlaga v projekte, ki imajo donos višji od 25 odstotkov, največkrat celo več kot 30 odstotkov, vendar je tudi tveganje nekoliko višje. Praksa kaže, da od desetih dva projekta propadeta, donos šestih je od 25 do 30 odstotkov, pri dveh

Omejitve

- Skladi različno posegajo v poslovanje podjetja
- Skladi zahtevajo redno (tedensko, mesečno) poročanje o poslovanju podjetja

pa je višji od 60 odstotkov.

Ponavadi za doseg takih zahtev projekti, ki so ozko usmerjeni na omejen slovenski trg, ne ustrezajo. Ponavadi morajo biti inventivni in usmerjeni na tuje trge, ali vsaj na trge držav nekdanje Jugoslavije.

Skladi ponavadi financirajo projekte od pet do

sedem let, izjemoma deset, zato je treba pripraviti projekt, ki bo v sorazmerno kratkem času obrodil sadove, saj vlagatelji v tem času

Podjetniki lahko dobijo od 200.000 do milijona evrov sredstev, ponavadi pa skladi financirajo projekte od pet do deset let.

pričakujejo povrnitev vloženih sredstev z donosom.

Kdaj sklad posega v poslovanje?

Skladi tveganega kapitala sredstva ponavadi vložijo v enkratnem znesku in tako postanejo lastniki deleža v podjetju. Ali to pomeni, da podjetnik izgubi del samostojnosti? "Sklad ima redne stike s podjetjem, redno spremljamo vsa poročila, po potrebi pa se v poslovanje vključijo tudi vlagatelji," poudarja Marjana Pinterič iz sklada Horizonte Ventures. Koliko se sklad res vmešava v poslovanje podjetja, je odvisno od sklada. Nekje vlagatelji s poslovanjem podjetja nimajo nič, drugje pa pri upravljanju podjetja aktivno sodelujejo. Prav zaradi nadzora nad poslovanjem podjetja pa se nekateri podjetniki zavestno ne odločajo za sodelovanje s skladi tveganega kapitala. ■

info link

zanesljiva pot do informacij

Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana
tel.: 01-58 98 102
faks: 01-58 98 100