

**UNIVERZA V MARIBORU
EKONOMSKO-POSLOVNA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**FINANČNA IN DRUGA PODPORA MALEMU
GOSPODARSTVU V SLOVENIJI IZ
EVROPSKE UNIJE (POUDAREK NA
POMURSKI REGIJI)**

Kandidatka: Jerneja Gobar
Študentka izrednega študija
Številka indeksa: 81556223
Program: visokošolski strokovni
Študijska smer: finance in bančništvo
Mentor: prof. dr. Drago Filipič

Ljutomer, junij 2005

PREDGOVOR

Mala in srednje velika podjetja ustvarjajo v razvitih gospodarstvih vse več bruto družbenega proizvoda. Njihova pomembnost in nujnost se kaže tudi na drugih področjih. Ko se je v zgodnjih devetdesetih letih gospodarska kriza še poglobila in je število brezposelnih v Evropi raslo, je Evropska unija (EU) našla možnosti za okrevanje gospodarstva prav v razvoju malih podjetij. Tako so ta podjetja v zadnjih letih pomemben vir delovnih mest.

V zadnjih desetih letih je Slovenija dosegla pomembno strukturno spremembo v smislu premika zaposlenih iz velikih industrijskih podjetij v mala in srednje velika podjetja, predvsem v storitvenem sektorju. Tako danes v Sloveniji ta podjetja ustvarijo približno polovico delovnih mest, kar pa je še vedno za tretjino manj od povprečja držav EU.

Ob vse hitrejšem tehnološkem napredku, hitrem spreminjanju poslovnega okolja in spremenjeni strukturi ter globaliziranosti trgov, postaja mednarodno poslovanje za večino podjetij neizbežna nujnost. Tudi skupen trg v EU bo v bližnji prihodnosti prisilil podjetja, da se soočijo z mednarodno konkurenco. Podjetja iz malih gospodarstev, kakršno je tudi slovensko, so zaradi majhnosti svojih trgov še toliko bolj prisiljena širiti poslovanje preko svojih meja. Le na tak način lahko dosegajo prednosti v poslovanju, ki jih prinaša ekonomija obsega in ohranjajo konkurenčnost in učinkovitost pred ostalimi.

Predmet pričujočega diplomskega dela je finančna in druga podpora malemu gospodarstvu iz EU, tako s teoretične kot tudi praktične plati, pri čemer se omejujem na področje Pomurja, kot ene izmed najslabše razvitih regij v Sloveniji. Izhodiščna teza predstavlja problem, s katerim se srečujejo mala in mikro podjetja, zato le – ta potrebujejo dodatno spodbudo v obliki "finančne injekcije", da preživijo, konkurirajo in ohranijo tržni delež, ki so si ga izborila, na čedalje večjih in konkurenčnejših trgih v EU, saj se na ta način ohranjajo tudi delovna mesta, kakor tudi stabilno socialno okolje.

Diplomsko delo je sestavljeno iz treh poglavij, ki so razdeljena na posamezna podpoglavja. V drugem poglavju za boljše razumevanje vsebine diplomske dela skušam opredeliti sam pojem malega gospodarstva, tako teoretične opredelitve, kot tudi zakonske razmejitve med mikro, malim in srednjim podjetjem v okviru Zakona o gospodarskih družbah (ZGD), Zakona o pospeševanju malega gospodarstva (ZMG) ter določil EU. V nadaljevanju se osredotočam na pomursko regijo, kjer opisujem in prikazujem oblike in konkretne podatke dodeljene pomoči pomurskemu malemu gospodarstvu z vidika Regionalno razvojne agencije Mura d.o.o. (RRA) in Mrežnega pomurskega podjetniškega inkubatorja (MPPI), najpomembnejši instituciji, ki nudita finančno, kakor tudi drugo podporo malim in mikro podjetjem v pomurski regiji.

V tretjem poglavju sem opredelila regionalno politiko v Sloveniji. Vključitev Slovenije v sistem evropske strukturne in kohezijske politike, predvsem možnost pridobivanja sredstev iz strukturnih skladov, je eden glavnih razlogov, da je strukturna politika pridobila na pomenu. Zaradi tega si je Slovenija morala zastaviti vizijo, strategijo in cilje regionalne politike, ki jih predstavljam v tem poglavju. Tukaj tudi predstavljam predpristopno pomoč, ki je bila deležna Slovenija v predpristopnem obdobju vključevanja v EU. Predpristopna pomoč je instrument EU, namenjen učinkovitejšemu in lažjemu izvajanju priprav držav

kandidatk za kandidatke, ki se pripravljajo na članstvo v EU. Le – te je bila deležna tudi Slovenija, zato sem glavne programe tudi okvirno predstavila.

priključitev v EU. Je del predpristopne strategije, ki je usmerjena na specifične potrebe vsake države.

V četrtem poglavju pa sem predstavila posredno pridobitev finančnih sredstev iz EU oz. finančne institucije v EU - Evropske investicijske banke (EIB) preko slovenske banke (Banka X) za mala in mikro podjetja. Predstavila sem kreditno linijo, ki jo je EIB odobrila slovenski banki, kakšni so pogoji financiranja ter opisala posredno pot pridobitve kredita iz EIB preko banke X, do končnega uporabnika ter malega podjetja.

V sklepnem poglavju pa podam ključne ugotovitve posameznih poglavij.

KAZALO

1	<i>UVOD</i>	6
1.1	Opredelitev področja in opis problema	6
1.2	Namen, cilji in osnovne trditve diplomskega dela.....	6
1.3	Predpostavke in omejitve raziskave.....	7
1.4	Predvidene metode raziskovanja.....	8
2	<i>OPREDELITEV MALEGA GOSPODARSTVA IN VRSTE POMOČI, S POUDARKOM NA POMURSKI REGIJI</i>	9
2.1	Teoretične opredelitve	9
2.2	Značilnosti malega podjetja	9
2.3	Zakonski kriteriji glede opredelitve podjetij.....	10
2.4	Zakaj pomoč malemu gospodarstvu	11
2.4.1	Vrste pomoči malemu gospodarstvu	11
2.4.2	Trda pomoč.....	11
2.4.3	Mehka pomoč	12
2.5	Kratka predstavitev institucij, ki pomagajo malemu gospodarstvu v Sloveniji.....	12
2.5.1	Pospeševalni center za malo gospodarstvo.....	12
2.5.2	Slovenski podjetniški sklad	13
2.5.3	Gospodarska zbornica Slovenije	13
2.6	Spodbujanje in oblike pomoči malemu gospodarstvu v Pomurski regiji	14
2.6.1	Regionalno – razvojna agencija MURA d.o.o.....	14
2.6.2	Mrežni pomurski podjetniški inkubator	19
3	<i>FINANČNA POMOČ IZ EVROPSKE UNIJE</i>	22
3.1	Regionalna politika	22
3.1.1	Vizija regionalnega razvoja Slovenije.....	22
3.1.2	Strategija in cilji regionalnega razvoja Slovenije.....	22
3.2	Financiranje regionalne politike v okviru EU	23
3.2.1	Predpristopna pomoč	23
3.2.2	Strukturni skladi	24
3.2.3	Pobude skupnosti.....	29
3.3	Težave pri vrtanju v evropske sklade	29
3.3.1	Rezerviranih veliko evrov, izplačanih bolj malo.....	30
3.3.2	Delitev Slovenije na regije	31
3.4	Analiza skladnosti regionalnih prioritet v Pomurju s Strategijo regionalnega razvoja Slovenije na področju gospodarstva	31
3.4.1	Gospodarske razmere v regiji	31

3.4.2	Zaposlenost in nezaposlenost v Pomurski regiji.....	32
3.4.3	Analiza skladnosti regijskih prioritet v Pomurju z SGRS	32
3.4.4	Predlogi za Pomursko regijo	33
4	<i>FINANCIRANJE MALEGA GOSPODARSTVA S STRANI EVROPSKE INVESTICIJSKE BANKE PREKO BANKE X.....</i>	36
4.1	Predstavitev Evropske investicijske banke	36
4.2	Kreditna linija EIB pri Banki X	36
4.3	Splošni in ostali pogoji financiranja, ki so vezani na črpanje kreditne linije	37
4.3.1	Splošni pogoji financiranja	37
4.3.2	Ostali pogoji, vezani na črpanje kreditne linije	37
4.4	Kreditni za mikro podjetja in samostojne podjetnike	38
4.4.1	Kriteriji za opredelitev ciljne skupine	38
4.4.2	Financiranje projektov mikro podjetij in samostojnih podjetnikov	38
4.5	Trženjsko in konkurenčno pozicioniranje	40
4.5.1	Trženjsko pozicioniranje	40
4.5.2	Konkurenčno pozicioniranje	41
4.6	Črpanje sredstev	41
4.7	Postopek odobritve kredita.....	42
5	<i>SKLEP.....</i>	45
6	<i>POVZETEK</i>	48
7.	<i>SEZNAM UPORABLJENE LITERATURE IN VIROV.....</i>	51

1 UVOD

1.1 Opredelitev področja in opis problema

Malo gospodarstvo postaja v Sloveniji vse bolj pomembno, saj je generator vsesplošne gospodarske rasti, novih delovnih mest in je eden ključnih dejavnikov ekonomske in socialne stabilnosti regij. Položaj malega gospodarstva je bistveno drugačen od položaja velikih podjetij. Majhna podjetja so v senci velikih ter obstajajo in se razvijajo zato, ker se razvijajo veliki. Malo gospodarstvo je praviloma izpostavljeno ostri konkurenci in hudi selekciji.

Malo gospodarstvo v Sloveniji ima tudi pomembno vlogo pri ohranjanju poseljenosti izven urbanih središč in je tako pomemben dejavnik socialne stabilnosti ter uravnoveženega regionalnega razvoja Slovenije, še posebej v Pomurju.

S spremembo družbenopolitičnega sistema oz. osamosvojitvijo Slovenije se je začel proces tranzicije družbene lastnine v zasebno. Prehod na tržno gospodarstvo je v veliki meri povezan z razvojem malega gospodarstva, saj je bila dana osnova za vzpostavitev tržnega gospodarstva. Razvijati se je začel tudi finančni trg, finančna sredstva so postala dostopna, njihova cena se je znižala, razvile so se tudi različne oblike financiranja.

Zagotavljanje finančnih sredstev je ena izmed bistvenih nalog podjetnikov, saj morajo zagotavljati nemoten obseg in potek poslovanja, zato iščejo različne vire financiranja. Financiranje, kakor tudi nudenje različnih vrst pomoči malemu gospodarstvu pa se je šele dobro začelo razvijati, posveča se mu vse več pozornosti-že v predpristopnem obdobju Slovenije v Evropsko unijo (EU), kakor tudi v zdajšnjem obdobju, odkar je Slovenija polnopravna članica EU. Programi Evropske komisije z različnimi oblikami posredne in neposredne pomoči nudijo podporo podjetništvu in inštitucijam na področju malega gospodarstva.

Vključitev Slovenije v EU pomeni velik izziv predvsem za mala podjetja, saj bodo preživela le tista, ki imajo dovolj znanja in poslovne radovednosti. Čeprav so mala podjetja bolj prilagodljiva kot velika, se kljub temu postavlja vprašanje ali bo njihova prilagodljivost dovolj relevantna za njihov obstoj, saj je EU trge ne samo odprla, temveč je tudi pripeljala druga podjetja, ki konkurirajo domačim, kar še posebej velja za majhna podjetja, ki so mnogo bolj občutljiva kot velika.

1.2 Namen, cilji in osnovne trditve diplomskega dela

Osnovni namen diplomskega dela je prikazati in analizirati oblike finančne in druge podpore, ki spodbujajo in pomagajo malemu gospodarstvu v Sloveniji, s poudarkom na področju Pomurja. Predstavila bom oblike pomoči malim podjetjem in podperne organizacije, ki jih spodbujajo, saj imajo le-te nedvomno pomembno vlogo pri delovanju in poslovanju malih podjetij.

Moj namen v diplomskem delu je tudi predstavitev strukturne politike EU in pripadajočih strukturnih skladov. EU je z namenom, da bi zmanjšala obstoječe razlike in zagotovila trajnostni in enakomeren razvoj vseh članic EU, oblikovala svojo regionalno politiko. Sredstva iz strukturnih skladov pa so med drugim namenjena tudi podpori malim in srednje velikim podjetjem, ki v lokalnem okolju lahko zagotovijo nova delovna mesta in spodbudno vplivajo na razvoj celotne regije. Predstavila bom tudi programe Evropske komisije z različnimi oblikami pomoči malemu gospodarstvu, ne glede na njihov sektor dejavnosti, pravno obliko in lokacijo znotraj evropskega prostora, do katerih ima pravico tudi Slovenija, kot članica EU.

Da pa neposredno črpanje iz skladov EU, kakor tudi pridobivanje pomoči od različnih finančnih inštitucij, ki z namenom podpiranja malega gospodarstva odobravajo velike finančne zneske ni enostavno, bo razvidno iz zadnjega poglavja moje diplomske naloge, kjer prikazujem financiranje malega gospodarstva na področju Pomurske regije s strani Evropske investicijske banke (EIB), preko ene največjih bank v naši državi.

Glede na navedeno, so cilji mojega diplomskega dela naslednji:

- opredeliti merila in klasificirati mikro, majhna, srednja in velika podjetja in opisati pomen malega gospodarstva za Slovenijo,
- predstaviti podporno infrastrukturo malega gospodarstva v Sloveniji,
- predstaviti regionalno politiko EU in pripadajoče strukturne sklade,
- predstaviti in analizirati vire pomoči EU (programi Phare, Ispa, Sapard), strukturne sklade,
- predstaviti EIB in opisati postopek odobritve kredita s strani EIB iz sredstev, namenjenih podpori malemu gospodarstvu preko banke X.

Pri pisanju diplomske naloge se bom oprla na trditev, da je malo gospodarstvo kljub majhnosti slovenskega trga ob raznih pospeševalnih spodbudah, finančni pomoči ter sprejemu ponujene finančne in druge podpore iz temu namenjenih sredstev in programov Evropske komisije sposobno preživeti, konkurirati in se razvijati v skupnem evropskem prostoru.

1.3 Predpostavke in omejitve raziskave

Predpostavka, na kateri bo temeljilo moje diplomsko delo je, da je slovensko malo gospodarstvo po vstopu Slovenije v EU postalo še bolj ranljivo in mali podjetniki so in bodo na nek način primorani, da sprejmejo finančno in drugo podporo, ki jim jo nudijo domače inštitucije, kakor tudi EU, če želijo preživeti in konkurirati kapitalsko močnejšim in večjim subjektom.

V diplomskem delu se bom ob prikazu in analiziranju konkretnih podatkov dodeljene pomoči malemu gospodarstvu omejila na področje Pomurske regije.

Prav tako ne bom podrobno obravnavala nešteti oblik in načinov finančne in druge podpore malemu gospodarstvu vseh inštitucij, skladov, pospeševalnih centrov in razvojnih agencij, ki jih imamo v Sloveniji. Nekatere podporne in pospeševalne organizacije, ki

delujejo na področju malega gospodarstva v Sloveniji bom na kratko predstavila, pri čemer pa se v analizo in oblike njihove pomoči malim podjetjem ne bom podrobneje spuščala, saj mi obseg diplomske naloge tega ne dopušča. Zaradi navedenega, se bom s tega vidika tukaj bolj podrobno omejila le na področje Pomurja s prikazom najbolj relevantnih oblik pomoči mikro in malim podjetjem in sicer kar zadeva pomoč in spodbujanje malega gospodarstva Regionalno razvojne agencije MURA in Podjetniškega inkubatorja iz Murske Sobotice.

Zaradi razpršenosti podatkov, ne morem prikazati konkretnih statističnih podatkov pomoči malemu gospodarstvu in lokalnim oblastem po regijah v Sloveniji iz strukturnih skladov, prav tako tudi ne za področje Pomurske regije, saj ti podatki še niso zbrani na enem mestu in v celoviti obliki, zato mi Regionalno razvojna agencija MURA teh podatkov ni mogla posredovati.

1.4 Predvidene metode raziskovanja

Diplomsko delo bo makroekonomskega značaja, saj bom prikazala finančno in drugo podporo malemu gospodarstvu na regionalnem in nacionalnem področju z nacionalne, kakor tudi z nadnacionalne ravni.

Za uresničevanje zastavljenih ciljev diplomskega dela bo uporabljen deskriptivni pristop metode raziskovanja. V okviru deskriptivnega pristopa bo uporabljena metoda deskripcije, saj bom opisala značilnosti malega gospodarstva, podpornih organizacij in strukturne politike EU. Metodo kompilacije bom uporabila v zadnjem poglavju, ko bom ponazorila in povzela postopek za posredno pridobitev finančnih sredstev mikro in malega podjetja v Sloveniji iz temu namenjenih sredstev EIB.

Pri sestavi diplomskega dela bom uporabila razpoložljivo slovensko in tujo literaturo, periodične publikacije in strokovne časopise. Za osrednje poglavje sem največ podatkov in informacij dobila na internetu.

2 OPREDELITEV MALEGA GOSPODARSTVA IN VRSTE POMOČI, S POUDARKOM NA POMURSKI REGIJI

Področje, kjer prevladujejo storitve malih in srednjih podjetij, je bilo v zadnjih letih pomembnejši vir delovnih mest in še naprej daje zaposlitvene možnosti. Še zlasti pomembna je vloga malih in srednjih podjetij v zapostavljenih regijah in v podeželskih območjih, kjer so pogosto hrbtenica krajevnega gospodarstva, kjer ni izjema niti Pomurska regija. Večja podjetja prepuščajo del svojih dejavnosti podizvajalcem in k zmanjševanju obratov. Za mala podjetja pomeni to tako izziv, kot tudi priložnost. Hitro spreminjajoče se tehnološko okolje in globalizacija trgov, vplivata na konkurenčne pogoje in za mala in srednja podjetja ustvarjata nove priložnosti. Zato imajo pri čedalje večjem gospodarskem in socialnem povezovanju z drugimi evropskimi državami vedno večjo vlogo.

2.1 Teoretične opredelitve

Prva uradna, zakonska definicija malega in srednjega podjetja je bila sprejeta leta 1948 z "United States Selective Services Act" v ZDA. Najpomembnejše sestavine te definicije so (Duh 1998, 103):

- podjetje je v neodvisni lasti ter neodvisno deluje,
- na svojem področju poslovanja ne sme biti prevladujoče,
- po potrebi lahko uporabimo še dva kolikostna kriterija: število zaposlenih in obseg poslovanja.

Kvanitativni ali kolikostni kriteriji so npr. še: dobiček, vrednost premoženja ter dodana vrednost (Duh 1995, 34).

2.2 Značilnosti malega podjetja

V tej točki predstavljam lastnosti, značilne za malo podjetje (Carson 1995, 144-145):

- območje delovanja v malih podjetjih je osredotočeno na lokalne in regionalne trge, medtem ko nekatera nacionalne in mednarodne trge zanemarjajo;
- mala podjetja večinoma dosegajo le omejen tržni delež in so relativno majhna v določeni dejavnosti;
- oprema v malih podjetjih je v lasti ene ali nekaj oseb, ki največkrat tudi vodijo podjetje;
- mala podjetja so neodvisna do te mere, da ne pripadajo večjemu kompleksu podjetniškega sistema. Lastnik ima popolno kontrolo nad poslovanjem. Njihova neodvisnost je omejena z obveznostjo do finančnih institucij;
- lastnik podjetja praviloma osebno pozna vse zaposlene in sodeluje v vseh segmentih poslovanja podjetja.

2.3 Zakonski kriteriji glede opredelitve podjetij

Vstop v Evropsko unijo (EU) je s seboj prinesel tudi potrebe po usklajevanju statističnih standardov v smislu določanja, kaj je malo, srednje, veliko podjetje. S spremenjenimi kriteriji v Zakonu o gospodarskih družbah (ZGD) pri opredelitvi malih in srednjih podjetij, smo se v Sloveniji po teh kriterijih približali opredelitvi EU. V EU se v programih in zakonodaji, povezani s podjetništvom manjših podjetij uporablja pojem SME (Small and Medium Enterprises). ZGD pa v Sloveniji ni edino merilo za klasifikacijo podjetij. Uporablja se tudi Zakon o pospeševanju malega gospodarstva (ZMG), ki spet podjetja klasificira na malce drugačen način. Z novo klasifikacijo, ki velja od leta 2005 dalje, je Evropska komisija premaknila meje srednje velikim, malim in mikro podjetjem. Vprašanje, ali je malo podjetje še malo ali morda že sodi med velike, ima otipljive posledice, saj so številni programi, ki jih financira EU dostopni le za mala in srednje velika podjetja.

TABELA 1: ZAKONSKI KRITERIJI ZA MIKRO, MALA IN SREDNJA PODJETJA

Vrsta podjetja po velikosti	EU	Zakon o gospodarskih družbah (2004)	Zakon o pospeševanju malega gospodarstva (1991)
SREDNJE PODJETJE			
Število zaposlenih	manj kot 250	do 250	-
Letni promet	do 1,2 mrd SIT*	do 6,8 mrd SIT	-
Bilančna vsota	do 10,3 mrd SIT*	do 3,4 mrd SIT	-
MALO PODJETJE			
Število zaposlenih	manj kot 50	do 50	do 125 v servisni dejavnosti in do 50 v industriji
Letni promet	do 2,4 mrd SIT*	do 1,7 mrd SIT	-
Bilančna vsota	do 2,4 mrd SIT*	do 850 mio SIT	-
MIKRO PODJETJE			
Število zaposlenih	manj kot 10	-	-
Letni promet	do 480,0 mio SIT*	-	-
Bilančna vsota	do 480,0 mio SIT*	-	-

Opombe: * - preračunano po Srednjem tečaju Banke Slovenije na dan 3.5.05: 1 € = 239,6694 SIT ~ 240SIT
 Vir: (http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/Site/sl/oj/2005/c_120c_12020050520sl00100016), Zakon o gospodarskih družbah (2004), Zakon o pospeševanju malega gospodarstva (1991).

2.4 Zakaj pomoč malemu gospodarstvu

Glede na izredno visok delež malih podjetij v gospodarstvu je jasno, da so postala pomemben ekonomski segment. Smallbone (1995, 3 – 4) podaja dva razloga za pomoč, ki jo mala podjetja prejemajo od države:

- socialno – politični: v sektorju malega gospodarstva nastajajo delovna mesta in to je dobro za socialni mir in politično popularnost;
- ekonomski: glede na potencialne prednosti sektorja malega gospodarstva, je potrebno ublažiti težave, na katere mala podjetja naletijo. Njihove ekonomske prednosti, zaradi katerih je sektor deležen tolikega zanimanja in predlogov za pomoč so: *prispevek k ustvarjanju novih delovnih mest* (mala podjetja ustvarjajo nova delovna mesta hitreje kot velika podjetja, pri katerih število delovnih mest ponekod celo upada), *močan generator inovacij* (mala podjetja so bolj učinkovita in fleksibilna od velikih, hitreje se lahko prilagodijo zahtevam trga in spremenijo proizvodni program), *prispevajo k diverzifikaciji ekonomskih struktur* (predvsem razvoj kooperantskih odnosov z večjimi podjetji) in *upanje na prihodnost* (uspešna mala podjetja so seme, iz katerega se kasneje lahko razvijejo velika podjetja).

2.4.1 Vrste pomoči malemu gospodarstvu

Pomoč, tako državna kot zasebna je dveh vrst (Bambič 1996, 4):

- trde oblike pomoči (hardware), tj. oprijemljiva pomoč, kot so:
 - finančna sredstva,
 - poslovni prostori in
- mehke oblike pomoči (software), ki se naprej razdelijo na:
 - informacije – za njih poskrbijo razni javni informacijski sistemi,
 - svetovanje – ponudnik je lahko pospeševalna agencija,
 - izobraževanje – katerega največji ponudnik je šolski sistem, vendar je veliko ustanov za krajše oblike usposabljanja.

2.4.2 Trda pomoč

Morda je potreba po trdi pomoči bolj očitna in po ocenah podjetnikov ključnega pomena, saj se brez začetnega kapitala ne more ustanoviti podjetje. Ravno finančna sredstva je novopečenim podjetnikom najteže pridobiti, ker lastniškega kapitala nimajo dovolj, za najem posojila pa premalo jamstva.

Velika podjetja s tem večinoma nimajo težav, saj imajo dobre bonitete, zato posojila največkrat dobijo brez večjih naporov. Več težav imajo majhna in srednje velika podjetja. Ta težko pridobijo posojila – če jih, mnoga ugotovijo da zaradi domačih pogojev financiranja težko tekmujejo na tujih trgih. Poslovanje majhnih podjetij je tvegano, zato ne

dobivajo ali teže pridobivajo sistemske vire. Ne more se reči, da banke nimajo posluha za majhna podjetja. Ponujajo vire, a zahtevajo različna poročila, za katera se majhni podjetniki ne odločijo vedno, saj lahko v primeru neuspeha izgubijo vse, kar imajo.

Tveganost vlaganja v majhna podjetja je višja, zato banke tudi postavljajo ostrejšše vstopne pogoje za pridobitev kredita. Dokumentacija za njegovo pridobitev je preobsežna, saj se je treba z majhnim posojilom ukvarjati tudi mesec dni, zahteve po jamstvih pa so previsoke in prevelike (Grgič 2005, 8).

2.4.3 Mehka pomoč

Značilnosti dobrega sistema mehke pomoči so (Scott 1991, 14 -15): dostopnost, vidnost, osebni stik, naravnost na probleme in možnosti, fleksibilnost in širina, enostavnost in razumljivost, relevantnost storitev, neformalnost, neodvisnost od državnih institucij in integriranost pospeševalnih institucij. Scott navaja dva načina dajanja pomoči:

- usmerjevalno svetovanje, kjer svetovalci pove podjetniku točno, kaj naj bi storil,
- neusmerjevalno svetovanje pa je tisto, na katerega naj bi pospeševalne institucije ciljale. Tu podjetnik sam reši problem, medtem ko ga svetovalci usmerja in mu pomaga priti do spoznanja.

2.5 Kratka predstavitev institucij, ki pomagajo malemu gospodarstvu v Sloveniji

2.5.1 Pospeševalni center za malo gospodarstvo

Poslanstvo Pospeševalnega centra za malo gospodarstvo (PCMG) je razširjati učinkovito podporno okolje za pospešen razvoj podjetništva, obrti in samozaposlovanja v Sloveniji ter promovirati podjetniško kulturo. Osnovni namen je, da se vsem ključnim ciljnim skupinam – to so mikro, mala in srednja podjetja, člani pospeševalne mreže za malo gospodarstvo (mreža LPC, sekcija podjetniških svetovalcev, nacionalni partnerji) in strokovni sodelavci PCMG – stalno zagotavljajo ustrezne in kvalitetne razvojne storitve.

PCMG deluje kot koordinator Pospeševalne mreže za malo gospodarstvo in podpornih subjektov za podjetništvo v Sloveniji na vseh ravneh:

- na nacionalni,
- na regionalni in
- na lokalni ravni (<http://www.pcmg.si/index.php?id=118>).

Mreža Lokalnih podjetniških centrov Slovenije (LPC) predstavlja decentralizirano institucionalno podporo upravljanju lokalnih razvojnih iniciativ, ki so ciljno naravnane k razvoju podjetništva in ustvarjanju novih delovnih mest. Koordinacijo in tehnično pomoč mreži zagotavlja PCMG, ki prav tako letno sofinancira izvajanje ključnih projektov za pospeševanje podjetništva v okviru mreže ter aktivnosti razvoja in dviga kakovosti podpornih storitev, ki jih izvaja mreža (<http://www.pmmg.pcmg.si/mainframe.php?id=67>).

2.5.2 Slovenski podjetniški sklad

Slovenski podjetniški sklad (Sklad) je nacionalna finančna institucija, ustanovljena z namenom olajšanja dostopa malim in srednje velikim podjetjem do virov financiranja razvojnih naložb podjetij. Sklad zagotavlja ugodnejša finančna sredstva za investicijska vlaganja podjetij.

Osrednja naloga Sklada je zagotoviti koordiniranje virov za zaporedne kroge financiranja v SME (zagonke finance, finance za zgodnjo rast, finance za hitro rast, finance za razširitev) in s tem zagotoviti podporo za izvajanje zahtevnejših strateških projektov v sektorju SME. Prednost imajo na znanju in inovativnosti temelječi projekti, ki prinašajo visoko dodatno vrednost (<http://www.podjetniskisklad.si/Predstavitev.htm>).

Sklad ponuja finančne produkte, ki vsebujejo različne ugodnosti. V letu 2005 ponuja naslednje produkte (<http://www.podjetniskisklad.si/Aktivnosti.htm>):

- posredni dolgoročni investicijski krediti s subvencijami,
- posredni dolgoročni investicijski krediti v regijah,
- neposredni krediti za nova podjetja,
- mikrokrediti za nova podjetja,
- garancije za dolgoročne investicijske kredite s subvencijami.

2.5.3 Gospodarska zbornica Slovenije

Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) zastopa interese gospodarstva, svetuje, informira ter nudi poslovne storitve, s čimer veča konkurenčno sposobnost članov GZS in s tem prispeva k razvoju skupnosti. Glavne naloge GZS so:

- zastopanje in zaščita interesov članstva pri sprejemanju odločitev, povezanih z vprašanji gospodarskega sistema in gospodarske politike,
- opravljanje poslovnih storitev,
- izvajanje javnih pooblastil.

Področja, kjer GZS deluje so naslednja: poslovno informiranje, gospodarska promocija, različna svetovanja podjetjem, izobraževanja, stalna arbitraža (reševanje domačih in tujih sporov, ki izhajajo iz medsebojnih poslovnih razmerij med pravnimi in fizičnimi osebami) ter častno sodišče (izvaja javno pooblastilo uveljavljanja in razvijanja dobrih poslovnih običajev z nalogo krepitev poslovne etike in morale). (GZS 2003, 1 -2).

GZS po vstopu Slovenije v EU nadaljuje z usposabljanjem SME za poslovanje v zapletenih pogojih evropskega pravnega reda. Iščejo poti do pravih poslovnih informacij in finančnih podpornih mehanizmov, ki so na voljo članicam EU. Zastopajo vitalne interese svojih članov z delovanjem v številnih evropskih panožnih združenjih. V zakonodajnih institucijah in organih se organizirano zavzemajo za sprejetje gospodarstvu sprejemljivih odločitev (<http://www.gzs.si/Nivo3.asp?IDpm=8461>).

2.6 Spodbujanje in oblike pomoči malemu gospodarstvu v Pomurski regiji

V tej točki diplomske naloge predstavljam pomoč malemu gospodarstvu z vidika Regionalno – razvojne agencije (RRA) Mura d.o.o. in Podjetniškega inkubatorja iz Murske Sobote (MPPI).

2.6.1 Regionalno – razvojna agencija MURA d.o.o.

RRA Mura je vodilna razvojna institucija v Pomurju in ima ključno vlogo v prestrukturiranju pomurskega gospodarstva. S spodbujanjem, usmerjanjem in povezovanjem poslovnega in tehnološkega trajnostnega razvoja, v boljšem sodelovanju javnega in privatnega sektorja znotraj multikulturalnega območja in z odpiranjem Pomurja navzven, prispeva k izboljšanju življenjske ravni v porečju Mure. V agenciji se uveljavlja integrirani pristop pospeševanja malega gospodarstva na regionalni ravni. Kot prioriteto področje delovanja je opredeljeno gospodarstvo, podeželje in čezmejno sodelovanje v sklopu projektov EU

(http://www.rra-mura.si/sl/informacija.asp?id_meta_type=3&id_informacija=2).

2.6.1.1 Vrste pomoči pomurskemu malemu gospodarstvu v RRA Mura d.o.o.

Garancijska shema

Garancijska shema je regionalni projekt, zato so nosilci shem v večini Regionalne razvojne agencije. Združevanje sredstev na ravni regije omogoča shemam večjo učinkovitost v stroškovnem smislu, poznavanje podjetnikov oz. lokalnega okolja pa daje tovrstni organiziranosti prednost pred nacionalnimi tovrstnimi ustanovami. Cilj garancijskih shem je pospeševanje in razvoj podjetništva. To pa dosežejo garancijske sheme s svojim premoženjem, na podlagi katerega lahko razpisujejo garancije za posojila in večinoma tudi subvencionirajo bančne obrestne mere. Bistvo shem je v lažjem dostopu do posojil ter nižjih stroških, povezanih z njimi (Kovač Smrkoj 2003, 36).

Garancijska shema (GS) za Pomurje je nastala leta 1997. Regijska garancijska shema za Pomurje je organizirana kot posebna organizacijska enota znotraj RRA Mure d.o.o. (Priloga 1). GS za Pomurje nudi:

- možnost oblikovanja kreditnih kvot, za pridobivanje investicijskih kreditov podjetij po ugodnejših obrestnih merah. Prednost pri pridobitvi kreditov imajo izvozno naravnani projekti in tehnološko zahtevnejši projekti z možnostjo odpiranja večjega števila delovnih mest;
- 50% do 70% poročstva za investicijske kredite do zneska 10,000.000.00 SIT;
- za izjemne razvojne projekte možna pridobitev investicijskega kredita do višine 20,000.000 SIT in poročstva do višine 10.000.000 SIT;
- mikrokredite za odpiranje novih delovnih mest in mikrokredite za samozaposlitev, za dobo 3,5 let;
- podjetnikom začetnikom nudi 80% poročstva pri najemanju kreditov do 2,000.000 SIT;
- odplačilna doba kreditov je 3 – 5 let, v izjemnih primerih do 10 let;

- možnost pridobitve poročstva za komercialne kredite (RRA Mura 2004a, 1).

Pogoji za pridobitev garancije RRA Mura d.o.o. "Garancijska shema za Pomurje"

- včlanitev podjetja oz. samostojnega podjetnika v GS za Pomurje (Priloga 2) in plačilo enkratne članarine (Priloga 3);
- prosilec vloži vlogo za garancijo RRA Mure "GS za Pomurje" (Priloga 4) hkrati z vlogo za kredit;
- garancija RRA Mure ne more presegati zneska 5,000.000,00 SIT, v izjemnih primerih 10,000.000,00 SIT oz. 50 – 70% poročstva odobrenega kredita;
- za podjetnike začetnike (poslovanje do pet let) se lahko odobri garancija RRA Mure v višini 80% do zneska kredita 2,000.000,00 SIT;
- prosilec zavaruje prejeto garancijo RRA Mure s poroki na podlagi notarskega sporazuma.

Članarina

Za podjetnike, ki poslujejo manj kot pet let znaša članarina 25.000,00 SIT (status začasnega člana). Pridobijo lahko enkratno garancijo, ne morejo pa koristiti ostalih bonitet (izobraževanje, svetovanje). Status rednega člana lahko pridobijo v roku dveh let, tako da doplačajo razliko članarine do 75.000,00 SIT. V primeru koriščenja maksimalnega zneska garancije, plačajo članarino v višini 75.000,00 SIT ter pridobijo status rednega člana.

Odobrena garancija GS za Pomurje se praviloma pozavaruje s poroki (dva poroka fizični osebi, zaposleni za nedoločen čas) na podlagi podpisanega notarskega sporazuma ali z osebno menico finančno solventnega podjetja (ibid., 2).

Rezultati v letu 2004 so naslednji:

TABELA 2: RAZČLENITEV KREDITOV IN GARANCIJ "GS ZA POMURJE" PO OBMOČJIH V LETU 2004

Lokalna iniciativa	Realizirani krediti v SIT	Poroštva v SIT
MO MURSKA SOBOTA*	54,800.00,00	29,510.000,00
OBČINA LENDAVA	-	17,800.000,00
OBČINA LJUTOMER	30,000.000,00	14,800.000,00
RA SINERGIJA**	23,000.000,00	14,100.000,00
OBČINA GORNJA RADGONA	4,500.000,00	4,575.480,00
OBČINA RADENCI	5,000.000,00	3,500.000,00
SKUPAJ	117,300.000,00	84,285.480,00

Simboli: * - mestna občina Murska Sobota

** - Regionalno razvojna agencija Sinergija

Vir: RRA Mura 2005, 3

**TABELA 3: RAZČLENITEV KREDITOV IN GARANCIJ "GS ZA POMURJE"
PO POSLOVNIH BANKAH V LETU 2004**

Poslovna banka	Realizirani krediti v SIT	Poroštva v SIT
NLB d.d.*	76,300.000,00	41,785.480,00
RAIFFEISEN KREKOVA BANKA D.D.	10,000.000,00	5,000.000,00
BANKA KOPER D.D.	-	8,000.000,00
NOVA KBM D.D.**	31,000.000,00	29,500.000,00
SKUPAJ	117,300.000,00	84,285.480,00

Simboli: * - Nova ljubljanska banka d.d.

** - Nova kreditna banka Maribor d.d.

Vir: RRA Mura, 2005, 3.

Mikrokrediti

Mikrokredit je projekt, v okviru katerega financiramo delodajalce in podjetnike – začetnike, z namenom samozaposlovanja in odpiranja novih delovnih mest. Projekt RRA Mura d.o.o. izvaja skupaj z Zavodom RS za zaposlovanje (ZRZS), območna enota (OE) Murska Sobota, lokalnimi skupnostmi in nekaterimi poslovnimi bankami.

Namenjen je delodajalcem - malim in srednje velikim podjetjem in samostojnim podjetnikom, ki odpirajo nova delovna mesta in zaposlujejo za nedoločen čas osebe prijaviteljne na ZRSZ – ju, OE Murska Sobota ter podjetnikom začetnikom, ki se v okviru programa ZRZS – ja samozaposlijo (RRA Mura 2004b, 1).

Za pridobitev kredita se zahteva registrirana dejavnost, izpolnjena vloga z vsemi dokazili in obravnava na kreditnem odboru. Realizacijo projekta agencija spodbuja s podeljevanjem 80% poroštva podjetnikom – začetnikom brez zahtevanega dodatnega zavarovanja s strani bank, saj zavarovalnice praviloma podjetnikom – začetnikom ne zavarujejo kredita. Odobrena poroštva pa agencija še vedno v največji meri notarsko pozavaruje s podpisom notarskega sporazuma. Prvo odobritev financira RRA Mura d.o.o. iz deleža, ki ga je podjetnik vplačal s članarino v GS Pomurje, naslednje odobritve pa bremenijo v celoti podjetnika.

V letu 2004 je RRA Mura d.o.o. skupaj po razpisu odobrila 13 milijonov mikrokreditov (13 novih delovnih mest). Odobreni krediti so bili namenjeni izvedbi samozaposlenim osebam, ki so se preko ZRSZ, OE murska Sobota samozaposlile v samostojni podjetniški dejavnosti (RRA Mura 2005, 4).

TABELA 4: REALIZACIJA MIKROKREDITOV PO OBMOČJIH V LETU 2004

Lokalna iniciativa	Mikrokrediti v SIT	Poroštva GS za Pomurje v SIT
MO Murska Sobota	2,000.000,00	1,600.000,00
RS Lendava	4,000.000,00	1,600.000,00
PRA*	1,000.000,00	800.000,00
RA Sinergija	5,000.000,00	3,200.000,00
Občina Radenci	1,000.000,00	0,00
Skupaj	13,000.000,00	7,200.000,00

Simboli: * Prleška razvojna agencija, Ljutomer

Vir: RRA Mura 2005, 5

TABELA 5: REALIZACIJA MIKROKREDITOV PO POSLOVNIH BANKAH V LETU 2004

Poslovna banka	Mikrokrediti v SIT	Poroštva GS za Pomurje v SIT
NLB D.D.	9,000.000,00	4,000.000,00
SKB BANKA D.D.*	2,000.000,00	1,600.000,00
BANKA KOPER D.D.	2,000.000,00	1,600.000,00
SKUPAJ	13,000.000,00	7,200.000,00

Simboli: * - Slovenska kreditna banka d.d.

Vir: RRA Mura 2005, 5

Vavčersko svetovanje

Program Vavčerskega svetovanja predstavlja obliko podjetniške svetovalne podpore države, namenjeno malim in srednje velikim podjetjem (SME) in vsem potencialnim podjetnikom, ki se odločajo za podjetniško pot. Osrednji storitvi v programu sta splošno in specialistično podjetniško svetovanje, nudi pa tudi druge oblike podpore kot so informiranje, skupinsko podjetniško svetovanje in usposabljanje ter usmerjanje pri uresničevanju poslovnih zamisli, projektov, načrtovanju rasti ali reševanju poslovnih problemov.

Dostop do programa vavčerskega svetovanja zagotavlja Pospeševalni center za malo gospodarstvo (PCMG) v sodelovanju z mrežo izbranih Lokalnih in Regionalnih podjetniških centrov, ki v programu nastopajo kot izvajalci programa in predstavljajo mesta, kjer se potencialni uporabniki storitev lahko vključijo v program in koristijo njegove storitve po subvencioniranih cenah. Neposredne storitve svetovanja v okviru programa pa nudijo na javnem razpisu oz. pozivu izbrani visoko strokovno usposobljeni svetovalci, kar dokazujejo s pridobljenimi referencami, strokovnim znanjem in izkušnjami (Ministrstvo za gospodarstvo 2004, 1).

Podjetniki in podjetja lahko v okviru programa koristijo storitve podjetniškega svetovanja in/ali usposabljanja iz naslednjih področij:

- preveritev poslovne zamisli;

- pomoč pri pripravi poslovnih načrtov;
- poslovno sodelovanje in skupna vlaganja;
- finančno in investicijsko svetovanje;
- trženje in promocija;
- pravno svetovanje;
- razvoj in upravljanje s človeškimi viri;
- proizvodnja, tehnologija in kakovost;
- informacijska tehnologija in E – poslovanje;
- inovacije in zaščita intelektualne in industrijske lastnine;
- vodenje in upravljanje SME v rasti;

Brezposelnim osebam, prijavljenim na ZRZS in ostalim ciljnim skupinam potencialnih podjetnikov cena storitve programa v celoti pokriva PCMG. Delujočim podjetjem do 50% cene storitve programa pokriva PCMG, ostalih 50% pokrivajo podjetja sama (ibid., 2).

Cilj Vavčerskega svetovanja je z zagotavljanjem kakovostnih in lokacijsko ter cenovno dostopnih podpornih podjetniških storitev za vse ciljne skupine potencialnih podjetnikov in delujočih SME povečati povpraševanje po zunanji strokovni pomoči ter tako omogočiti lažji začetek delovanja in izboljšati poslovanje SME (ibid., 3).

V nadaljevanju podajam grafično ponazoritev uporabe/neuporabe vavčerskega svetovanja za podjetja, ki so prejela različno pomoč RRA Mure d.o.o.

SLIKA 1: UPORABA/NEUPORABA VAVČERSKEGA SVETOVANJA



Vir: RRA Mura 2004, 6

Podjetja se v glavnem niso odločala za koriščenje sredstev vavčerskega sistema iz dveh razlogov:

- podjetnik v fazi zagona podjetja rabi denarna sredstva za obratni kapital in se mu zdi 50% še vedno velik strošek, ki ga mora pokriti,
- baza svetovalcev je preveč teoretično naravnana. Podjetnik rabi svetovalce, ki imajo praktične izkušnje.

Med vsebinami, ki so bile omenjene kot najbolj zaželene, so najpogostejša strokovna svetovanja s področja dejavnosti podjetja, davčno svetovanje, računovodstvo in knjigovodstvo ter pravno svetovanje (ibid., 6).

2.6.2 Mrežni pomurski podjetniški inkubator

Mrežni pomurski podjetniški inkubator (MPPI) podpira nove podjetniške aktivnosti v regiji in krepi lokalno in regionalno gospodarstvo s koordiniranjem razpoložljivih virov, ki so na razpolago novim podjetnikom v regiji, spodbuja podjetniško kulturo, pomaga pri razvoju novih dejavnosti obstoječih podjetij in podpira ustanavljanje novih podjetij in samozaposlovanje. MPPI s svojim delovanjem povečuje tudi konkurenčnost podjetij in kvaliteto človeških virov v regiji.

Pri zagonu podjetja MPPI pomaga s preverjanjem poslovne ideje, pripravo poslovnega načrta in začetnim usposabljanjem. V prvih letih delovanja podjetjem nudi svetovanje in pomoč, prilagojeno potrebam podjetja. Trenutno v okviru MPPI - ja deluje 31 podjetij ki zaposlujejo 242 ljudi. V fazi vključevanja so še tri podjetja.

MPPI nudi pomoč in storitve vsem podjetjem, ki imajo profitno usmerjeno podjetniško idejo, katera bo ustvarjala dodatno vrednost in vplivala na zaposlovanje v Pomurju (MPPI 2005a, 2).

2.6.2.1 Ponudba Mrežnega pomurskega podjetniškega inkubatorja

MPPI nudi vključenim, kakor tudi pridruženim podjetjem naslednjo pomoč in ugodnosti:

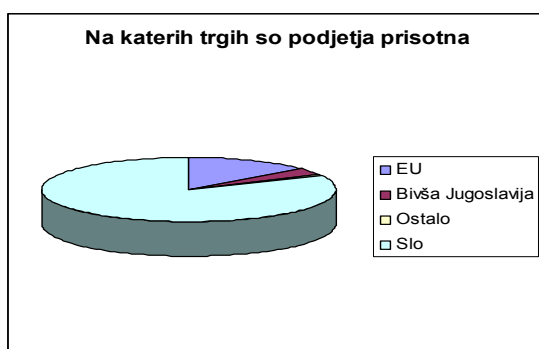
- poslovni prostori (mlada podjetja, ki še nimajo sredstev za nakup, prostor najemajo, zato jim je vstop v inkubator, kjer je najemnina zaradi pomoči države nižja od tržnih cen toliko ugodnejši);
- finančna pomoč (večina podjetnikov, ki ustanovijo podjetje, nima poslovnih izkušenj z bankami in ostalimi posojilnimi institucijami. Inkubator jim priskrbi paket, ki vključuje ugodno posojilo);
- svetovalne storitve (osnovne svetovalne storitve opravlja osebje MPPI – ja, medtem ko so specializirane svetovalne storitve na razpolago preko vavčerskega sistema svetovanja);
- računovodske storitve (opravljajo preko UPA sistema. Ker je računovodski program prilagojen za različne dejavnosti in velikosti podjetja, se podjetniki odločijo, katero aplikacijo bodo uporabljali in se s tem uvrstijo v določen program, ki je prilagojen posameznim potrebam podjetja);
- poslovno izobraževanje (MPPI organizira v sodelovanju z zunanjimi strokovnjaki seminarje in delavnice, prirejene potrebam vključenih podjetij ter on – line usposabljanje);
- ostale storitve (dodatne: intranet dostop, spremljanje razvoja poslovanja podjetja, reference in kontakti, finančne informacije, administrativne storitve, itd.);
- podpora skupnosti (MPPI daje ekonomsko moč, ustvarja nova delovna mesta in vzpodbuja podjetniški talent na dolgi rok, MPPI poskuša vplivati na moralno in javno podporo, ki je bodo deležna podjetja s strani privatnikov, posameznikov, občin, obrtnih in gospodarskih zbornic, itd);
- vključitev v podjetniško mrežo (MPPI bo poskušal s kreiranjem elementov podjetniške mreže omogočiti hitrejši razvoj podjetij) (http://www.mp-pi.si/ponudba_1.asp).

2.6.2.2 Analiza podjetij, vključenih v Mrežni pomurski podjetniški inkubator

Danes je v MPPI vključenih 30 podjetij (podpisana pogodba) od katerih je večina registriranih kot d.o.o., predvsem podjetja s področja informatike pa so registrirana kot s.p. – ji. Proizvodno usmerjenih je 45% podjetij, ostala pa delujejo na področju storitev.

Podjetja v MPPI – ju so diverzificirana. Poslovna politika delovanja je usmerjena v iskanje potencialov, kjer se podjetja lahko z dejavnostmi dopolnjujejo ali povezujejo. Vsi podjetniki uporabljajo informacijsko tehnologijo (računalnik, ipd), razen enega, za katerega bo inkubator pripravil osnovno izobraževanje (MPPI 2005b, 2). Polovica podjetnikov ima končano VII. ali višjo stopnjo izobrazbe, ostali imajo V stopnjo izobrazbe. 76% podjetij opravlja dejavnost za druga podjetja kar kaže na to, da so v veliki meri odvisna od gospodarskih subjektov in ne končnih uporabnikov v verigi – prebivalstva. Večina podjetij je tako odvisna od slovenskega trga, kar je za nova podjetja pričakovano.

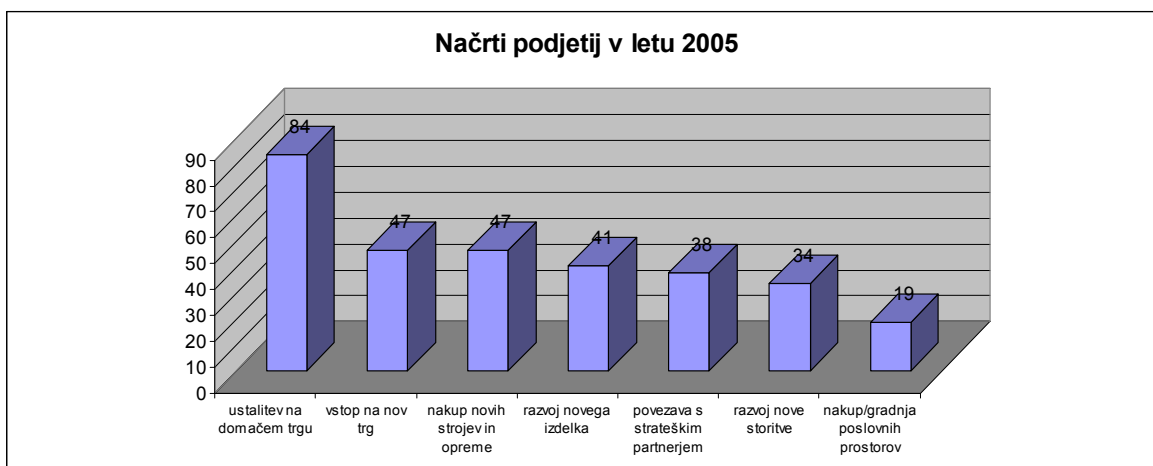
SLIKA 2: PRISOTNOST PODJETIJ NA TRGU



Vir: MPPI 2005b, 3.

Interes podjetij v letu 2005 se kaže za področja svetovanja, predvsem pri pripravi in vodenju projektov. Dosedanje izkušnje kažejo, da so podjetniki usmerjeni v tekoče poslovanje in da rabijo svetovalce, kateri bi pomagali pri pripravi projektov in le – te pomagali realizirati. V letu 2005 se je tako področje delovanja inkubatorja usmerilo v pripravo projektov, ki bodo kazali direktne učinke v podjetjih.

SLIKA 3: PODROČJA DELOVANJA PODJETIJ, VKLJUČENIH V MPPI



Vir: MPPI 2005b, 4.

Slaba polovica podjetij se bo v letu 2005 usmerila na nove trge, pretežno na trg EU. Namen inkubatorja je preko novih projektov olajšati vstop podjetij na nove trge, predvsem v Avstrijo in Hrvaško (ibid., 3).

Povprečna plača v 24. podjetjih je 191.000,00 SIT bruto plače, kar je cca 129.000,00 SIT neto. Pri tem je potrebno poudariti, da je 14 podjetij (45% vseh) takih, ki imajo samo enega zaposlenega in so lastniki podjetij. Ti si zaradi davčnih okoliščin izplačujejo minimalno plačo. Povprečna plača v inkubatorju je nekoliko nižja od povprečne plače v Pomurju, kar je povsem normalno za podjetje, ki si v obdobju zagona ne povečuje fiksnih stroškov in s tem ne ogroža svoj obstoj in razvoj (ibid.,4). Prihodki vseh 31 podjetij so v letu 2004 znašali 1,9 milijarde SIT. Podjetja so večino prometa ustvarila v Sloveniji, pomembno pa je dejstvo, da so skoraj polovico prometa ustvarila na tujem trgu (od tega 92% proizvodna podjetja).

Od 31 podjetij jih je v letu 2004 28 poslovalo z dobičkom, 3 podjetja pa so imela prikazano izgubo. Skupna vrednost dobička 23. podjetij je cca 90 milijonov SIT (ibid.,5).

3 FINANČNA POMOČ IZ EVROPSKE UNIJE

3.1 Regionalna politika

Vključitev Slovenije v EU je verjetno najpomembnejša spodbuda za spremembo sistema regionalne politike v Sloveniji. Obstajajo najmanj trije razlogi, zaradi katerih je Slovenija ob vključevanju v EU morala spremeniti sistem regionalne politike (Strmšnik 1999, 4):

- vključitev slovenskega gospodarstva v notranji evropski trg;
- regionalna politika je ena izmed redkih politik, ki je ostala v pristojnosti države po vstopu v EU;
- vključitev Slovenije v strukturno politiko EU.

3.1.1 Vizija regionalnega razvoja Slovenije

Vizija regionalnega razvoja je opredeljena v Strategiji regionalnega razvoja Slovenije (2001) kot uravnoteženi gospodarski, socialni, zdravstveni, kulturni, prostorski in okoljski vidiki razvoja v vseh slovenskih regijah, kar bo zagotovilo visoko življenjsko raven in kakovost zdravja ter bivalnega okolja vseh prebivalcev Slovenije. Vizija stremi k trajnostnemu razvoju v najširšem pomenu, ki optimalno izrablja vse potencialne v regiji, pri tem pa ne zmanjšuje virov in možnosti razvoja prihodnjih generacij (<http://www.gov.si/svrp/4reg/1r-4.html>).

3.1.2 Strategija in cilji regionalnega razvoja Slovenije

Zmanjševanje razvojnega zaostanka Slovenije in slovenskih regij za povprečjem EU bo dolgotrajen proces, ki ga je možno pospešiti le z dvigom konkurenčnosti Slovenije in slovenskih regij. Dolgoročni cilj, opredeljen v Strategiji regionalnega razvoja Slovenije (2001) je doseganje visokega življenjskega standarda in kvalitete življenja ter boljšega zdravja in prebivalcev vseh slovenskih regij s pospeševanjem razvoja okolju prijaznega gospodarstva z uveljavljanjem načel policentrizma in regionalizma.

Tako zastavljene cilje bo mogoče doseči s *konkurenčnim gospodarstvom* (povečanje vlaganj v R&R, povezovanje podjetij, informatizacija podjetij, okoljski pristop,...), *izboljšanjem človeškega kapitala v slovenskih regijah* (zdravstveno stanje, stopnja izobrazbe zaposlenih), *izboljšanjem infrastrukture* (lokalne in medregionalne prometne povezave, telekomunikacijske infrastrukture, komunalne infrastrukture) in z *ustrezno institucionalno organiziranostjo* (mreža organizacij na nacionalni, regionalni in lokalni ravni) (Ministrstvo za gospodarstvo 2001, 6).

Operativni cilji v programskem obdobju do leta 2006 so:

- zaustaviti povečevanje razlik v gospodarski razvitosti in pri življenjskih možnostih med regijami, s poudarkom na celostnem razvoju mest, ki so nosilci regionalnega razvoja v povezavi s podeželjem;

- trajnostni razvoj vseh slovenskih regij in preprečevanje nastajanja novih območij z večjimi razvojnimi problemi;
- ohranjanje minimalne poseljenosti na celotnem ozemlju republike Slovenije;
- izboljševanje relativnega položaja slovenskih regij, merjeno v BDP po kupni moči na prebivalca, v primerjavi z obmejnimi regijami v Avstriji in Italiji;
- zmanjšati razlike v zdravju med regijami kot posledico slabših razvojnih možnosti (slabše gospodarske in družbene razvitosti) in slabše dostopnosti do zdravstvene službe (<http://www.gov.si/svrp/4reg/ir-4.htm>).

3.2 Financiranje regionalne politike v okviru EU

3.2.1 Predpristopna pomoč

Predpristopna pomoč je instrument EU, namenjen učinkovitejšemu in lažjemu izvajanju priprav držav kandidatk za priključitev v EU. Je del predpristopne strategije, ki je usmerjena na specifične potrebe vsake države kandidatke, ki se pripravlja na članstvo v EU.

3.2.1.1 Phare

Program PHARE je bil prvi izmed instrumentov, ki je zagotavljal predpristopno pomoč državam kandidatkam iz srednje in vzhodne Evrope. V okviru Agende 2000, ki opredeljuje strateške in finančne usmeritve EU v obdobju 2000 – 2006, sta bila ustanovljena dva dodatna programa predpristopne pomoči in sicer: ISPA (okoljska in prometna infrastruktura) in SAPARD (razvoj kmetijstva in podeželja).

Ustanovljen je bil leta 1989. PHARE zagotavlja podporo v obliki nepovratne finančne pomoči, namenjene izgradnji inštitucij in uveljavljanju pravnega reda EU. Finančni delež, ki ga prispeva program PHARE, lahko doseže tudi do 75% vsakega investicijskega projekta, medtem ko preostalih 25% odpade na sredstva iz nacionalnih virov.

Program PHARE v Sloveniji:

- Program čezmejnega sodelovanja: Slovenija je bila v predpristopnem obdobju upravičena do sredstev iz programa čezmejnega sodelovanja za projekte na mejah z Italijo, Avstrijo in Madžarsko. Partnerji na obeh straneh meja so pripravili programske dokumente za vsako izmed meja za obdobje 2000 – 2006. Letna proračunska dodeljena sredstva v ta namen za Slovenijo znašajo 7 milijonov €;
- Sklad za male projekte: je mehanizem za finančno pomoč do 50.000,00 € (velja od leta 2000 naprej), namenjenih projektom, ki jih podpirajo lokalne neprofitne organizacije. Cilj teh projektov mora biti razvoj obmejnih območij, kar naj bi bilo doseženo s pospešenim povezovanjem ljudi, podjetij, združenj in občin;
- Twinning v Sloveniji: od leta 1998 se twinning v Sloveniji uporablja kot instrument, namenjen institucionalni izgradnji. Njegov namen je zagotavljanje podpore Sloveniji pri prenosu pravnega reda EU v nacionalno zakonodajo in razvoju lastne upravne usposobljenosti za uveljavljanje take zakonodaje. Do leta 2001 je bilo v Sloveniji

izpeljanih 24 projektov twinninga in sicer na področjih kot so kmetijstvo, ekonomska in socialna kohezija, finance, notranji trg, pravosodje in notranje zadeve. V okviru programa PHARE je za leto 2000 bilo skupaj namenjenih 4 milijone € za projekte twinninga v Sloveniji;

- Program PHARE ACCES: cilj tega programa je krepitev institucionalne usposobljenosti nevladnih in neprofitnih organizacij skozi financiranje projektov, povezanih z uveljavljanjem pravnega reda EU na področju okoljevarstva in socialnoekonomskega razvoja ter za določene prednostne naloge na področju sociale. V času, ko je Slovenija bila kandidatka za vstop v EU, je znašal delež, namenjen Sloveniji 350.000 €;
- Program malih projektov: je podpora projektom, ki finančno niso zahtevni, imajo pa potencialno pomemben vpliv na zavest o vstopu v EU in priprave nanj. Za Slovenijo je v predpristopnem obdobju letni proračun znašal 150.000,00 € (http://evropska-unija.si/pages/evropska_unija/financna_pomoc/phare.html).

3.2.1.2 Ispa

Sofinanciranje iz programa ISPA se izvaja v obliki nepovratne pomoči, ki lahko doseže tudi do 75% vrednosti velikih projektov s področja transportnih mrež, gospodarjenja z vodami in kakovosti zraka. Zaradi preprečevanja administrativnega bremena, vrednost projektov načeloma ne sme biti nižja od 5 milijonov €.

Prvo leto izvajanja programa ISPA je bilo za Slovenijo izredno uspešno, saj ji je edini med državami kandidatkami uspelo zagotoviti najvišji mogoči delež finančnih sredstev in sicer z ustreznim številom dobro pripravljenih projektnih predlogov. V letu 2000 je bila dosežena zgornja meja (2% od vseh sredstev, dodeljenih v sklopu programa ISPA), ki znaša skoraj 20 milijonov € (http://evropska-unija.si/pages/evropska_unija/financna_pomoc/ispa.html).

3.2.1.3 Sapard

SAPARD je poseben pristopni program za kmetijstvo in razvoj podeželja. Njegov glavni namen je prispevati k uveljavljanju pravnega reda EU na področju skupne kmetijske politike in drugih pripadajočih politik in podpreti izvajanje ukrepov za razvoj podeželja. Sloveniji je za obdobje 2000 – 2006 skupaj namenjenih 45,1 milijona € oz. 6,1 milijona € letne pomoči. Upravičenci iz sredstev SAPARD so kmetovalci, živilsko predelovalna industrija in občine (http://evropska-unija.si/pages/evropska_unija/financna:pomoc/sapard.html).

3.2.2 Strukturni skladi

Osnovni namen strukturnih skladov je podpirati konkurenčno okolje nenehnega razvijanja in uravnoteženega razvoja, ustvarjanje novih delovnih mest na celotnem območju EU in spodbujanje izobraževanja za pridobitev kvalificirane delovne sile ter spodbujanje ekonomske in tehnične inovativnosti s pomočjo odstranjevanja neenakosti med regijami.

Pomoč je namenjena trem glavnim vidikom razvoja regij in območij: infrastrukturi, razvoju človeških virov in produktivnosti sektorjev. Namen pomoči mora biti usklajen tako s kratkoročnimi cilji izvajanja politik, kot z dolgoročnim razvojnim načrtovanjem.

Posebna pozornost se posveča malim in srednjim podjetjem, ki predstavljajo potencialne kandidate za ustvarjanje novih delovnih mest. Poudarja se tudi enakopravnost pri zaposlovanju, velik poudarek pa dobiva tudi zaščita in vpliv na okolje. Cilj EU je omogočiti pogoje, ki predstavljajo osnovo za ekonomski razvoj: rast, konkurenčnost, zaposlovanje (<http://www.gov.si/svrp/3str/pdf/sistem-strukturnih-skladov.pdf>).

3.2.2.1 Delovanje skladov

Sredstva skladov in razdelitev na začetku vsakega programskega obdobja določi Svet EU. Sredstva se razdelijo po državah in treh ciljnih pomoči. Območja, ki lahko zaprosijo za pomoč glede na posamezen Cilj, določi Evropska komisija v sodelovanju z državo članico. V ta namen so evropske regije razdeljene v teritorialne statistične enote-NUTS: regije NUTS 2 so tiste, ki lahko pridobijo sredstva iz Cilja 1, regije NUTS 3, manjše po velikosti, pa sredstva iz Cilja 2. Slovenija je v tem obdobju obravnavana kot ena sama NUTS 2 regija in je upravičena do sredstev iz Cilja 1 za pomoč manj razvitim članicam. Na ravni NUTS 3 je sicer razdeljena na 12 statističnih regij, vendar iz Cilja 2 v tem obdobju ne prejema pomoči.

Glavna pokazatelja stopnje razvitosti regij sta višina BDP-ja in stopnja brezposelnosti. Poleg teh kazalcev se pri dodeljevanju sredstev upoštevajo tudi posamezne razvojne težave, kot so težavna mestna ali obrobna območja, podeželje ali industrijski predeli v regijah, ki so v povprečju lahko dobro razvite.

Vloga EU ni omejena le na posredovanje finančnih sredstev, niti ne nadomešča nacionalnih sredstev, temveč jih dopolnjuje. Sredstva strukturnih skladov dodeli državam članicam, potem ko te Evropski komisiji predložijo programski razvojni načrt in se o njegovi končni vsebini z njo pogajajo (http://www.gov.si/euskлади/skladi/2abc_4.html).

3.2.2.2 Načela in cilji strukturnih skladov

EU skuša sredstva porabiti čimbolj ciljno in smotrno, da bi bil njihov vpliv na zmanjšanje razvojnih razlik na ravni Skupnosti čim večji.

Področje delovanja strukturne politike je usmerjeno v tri cilje:

- Cilj 1 – pomoč regijam, ki zaostajajo v razvoju in se srečujejo z večjimi težavami glede gospodarske razvitosti, zaposlovanja, pomanjkljive infrastrukture. V Cilj 1 so vključena območja (NUTS 2 regije), ki ne dosegajo 75% povprečja razvitosti EU (merjene s kazalcem BDP-ja na prebivalca);
- Cilj 2 – sem sodijo regije z ekonomskimi in socialnimi težavami, zlasti območja, ki zaostajajo zaradi svoje odvisnosti od tradicionalnih panog in problemi

prestrukturiranja, območja z visoko brezposelnostjo in padanjem števila prebivalcev, zapuščeni mestni predeli. V Cilj 2 so vključene regije NUTS 3;

- Cilj 3 – je omejen na območja Cilja 1, namenjen pa je posodabljanju sistemov vzgoje in izobraževanja ter usposabljanja in posledično spodbujanja zaposlovanja (http://www.gov.si/euskladi/skladi/2abc_2.html).

TABELA 6: STRUKTURNI SKLADI, POBUDE IN CILJI

	Cilj 1	Cilj 2	Cilj 3
ESRR	X	X	
ESS	X	X	X
EKUJS	X		
FIUR	X		

Simboli: ESRR = Evropski sklad za regionalni razvoj
 ESS = Evropski socialni sklad
 EKUJS = Evropski kmetijski in usmerjevalni jamstveni sklad
 FIUR = Finančni instrument za usmerjanje ribištva

Vir: http://www.gov.si/euskladi/skladi/2abc_html

Regionalna politika je zelo pomembno področje delovanja držav članic EU. Unija zanj nameni dobro tretjino proračunskih sredstev. Reforma strukturnih skladov je vzpostavila okvir za enotno in usklajeno delovanje strukturnih skladov, ki so postali osnovni instrument izvajanja strukturne politike v EU, določila pa je tudi temeljna načela delovanja. Osrednje načelo delovanja strukturne politike je vsekakor načelo koncentracije, ki pomeni osredotočanje sredstev na regije, gospodarske sektorje ali skupine prebivalstva, ki se srečujejo z največjimi razvojnimi težavami. Ostala načela, pomembna pri načrtovanju programov in porabi sredstev so: načelo programiranja, načelo partnerstva, načelo dodatnosti, načelo subsidiarnosti in načelo učinkovitosti vrednotenja učinkov (<http://www.evropa.gov.si/evropomočnik/question/393-94/index.text.html>).

3.2.2.3 Pot do denarja iz strukturnih skladov

Za črpanje sredstev iz strukturnih skladov je morala Slovenija pripraviti *Enotni programski dokument* (EPD) in v njem opredeliti, za katere namene oz. ukrepe želi porabiti ta denar. EPD je Vlada RS z Evropsko komisijo uskladila decembra 2003. Na osnovi tega dokumenta pristojne institucije izbirajo konkretne projekte. Kar zadeva Kohezijski sklad je sredstva moč črpati za projekte s področja okolja in prometne infrastrukture, ki izhajajo iz investicijske kohezijske strategije in ki bodo prav tako odobreni s strani Evropske komisije.

Regije imajo pri pridobivanju sredstev iz strukturnih skladov pomembno vlogo. Regionalne razvojne agencije (RRA) so namreč nosilci regionalnih razvojnih programov, v okviru katerih so bili že pripravljene ali zastavljeni konkretni projekti, ki so v pomembni meri lahko financirani tudi iz sredstev kohezijske politike. Pri pripravi EPD – ja je bila ravno iz tega razloga precejšnja pozornost posvečena zagotavljanju čim večje usklajenosti med regionalnimi programi ter ukrepi, ki so upravičeni do sofinanciranja. Stopnja

aktivnosti regij pri kandidiranju za razpoložljiva sredstva bo torej eden ključnih elementov, ki določajo, kako uspešna je Slovenija pri črpanju bruseljskega proračuna (<http://www.evropa.gov.si/evropomočnik/question/388-96/index.text.html>).

3.2.2.4 Vrste strukturnih skladov

Sredstva, ki jih EU nameni skladom, se porabijo za finančno podporo projektov v javnem ali zasebnem sektorju, za katere se oceni, da bodo v danih okoliščinah največ prispevali k ciljem regionalne politike. Končnim prejemnikom omogočajo, da izvedejo projekte, za katere bi težko zbrali dovolj lastnih sredstev za zaprtje finančne konstrukcije. Štirje strukturni skladi ne predstavljajo samo enega vira financiranja v Evropskem proračunu. Vsak sklad ima svoja pravila, načela in vsebino, vendar se med seboj povezujejo v skladnem delovanju.

Evropski sklad za regionalni razvoj – ESRR

Ustanovljen je bil leta 1975. Zadolžen je za spodbujanje ekonomske in socialne kohezije, kjer je njegov osnovni cilj zmanjševanje razlik v stopnji razvitosti med regijami na ravni EU. V Sloveniji je ESRR osredotočen na izvajanje 1. prednostne naloge "Spodbujanje podjetniškega sektorja in konkurenčnosti". S pospeševanjem podjetništva, povečanjem investicij v znanje in tehnološki razvoj, izboljševanjem turističnih produktov ter poenostavitvijo dostopa do lokacij, podatkov in virov financiranja želi Slovenija povečati konkurenčnost podjetij in države (http://www.gov.si/euskлади/skladi/struk_esrr.html).

Evropski socialni sklad – ESS

Ustanovljen je bil leta 1958 in je namenjen izboljšanju in povečanju zaposlovanja v EU. ESS v Sloveniji povečuje vlaganje v znanje, razvoj človeških virov in zaposlovanje. S tem se povečuje število kakovostnih delovnih mest, manjša brezposelnost, spodbuja socialno vključevanje oseb s posebnimi potrebami, spodbuja kakovostnejše učenje, izboljšuje prilagodljivost zaposlenih in podjetij. Kar tretjino vseh sredstev strukturnih skladov v Sloveniji je namenjenih vlaganju v ljudi, kar je največ od vseh držav pristopnic EU (http://www.gov.si/euskлади/skladi/struk_ess.html).

Evropski kmetijski usmerjevalni in jamstveni sklad - EKUJS

Ustanovljen je bil leta 1964. Glede Slovenije je usmerjen na prestrukturiranje kmetijstva, gozdarstva in ribištva. Z uporabo sredstev iz tega sklada želi Slovenija povečati učinkovitost in konkurenčnost sektorja, uspešno prilagoditev zahtevam skupnega trga EU, spodbujati dodatne vire dohodkov na podeželju, spodbujati varnost in kakovost živilskih izdelkov, ohranjati in trajnostno razvijati gozdove.

(http://www.gov.si/euskлади/skladi/struk_ekujs.html).

Finančni instrument za usmerjanje ribištva – FIUR

FIUR je deloval v okviru Kmetijskega sklada, z letom 1993 pa je postal samostojen instrument. Glavni cilji sklada so predvsem doseganje trajnostnega ravnovesja med ribolovnimi viri in njihovim izkoriščanjem, krepitev konkurenčnosti gospodarskih subjektov v ribiški panogi, povečanje dodatne vrednosti izdelkov ribištva in ribogojstva ter izboljšanje učinkovitosti trženjskega spleta.

(http://www.gov.si/euskladi/skladi/struk_fiur.html).

Kohezijski sklad

Ta sklad je bil ustanovljen z Maastrichtskim sporazumom z namenom, da prispeva finančno pomoč projektom, ki naj bi pomagali dosegati cilje na področju okolja in trans – evropske povezave v EU. Kriterij za dodelitev sredstev je BDP, merjen v pariteti kupne moči (PPP). Če je le ta manjši od 90% povprečja EU, je članica upravičena črpati sredstva iz Kohezijskega sklada (<http://www.gov.si/euskladi/skladi/kohezija.html>).

Ta sklad nudi možnost direktnega financiranja projektov, ki se navezujejo na okoljsko in transportno infrastrukturo. Sredstva so razdeljena med področje okolja in prometa v razmerju 50:50.

SLIKA 4: PRIMERJAVA STRUKTURNI – KOHEZIJSKI SKLAD

Primerjava strukturi - kohezijski skladi		
	Strukturi skladi	Kohezijski skladi
Cilji	zmanjšanje regionalnih razlik	zmanjšanje ekonomskih razlik med članicami
Namembnost	noben sektor ni izključen	samo okolje in prostor
Postopki	večletni program	projektno
Izvajalci	države članice, lokalna oblast	po dogovoru med komisijo EU in državo članico
Pogoji	splošni pogoji	natančni pogoji

Vir: LB 2004, 6.

3.2.3 Pobude skupnosti

Za izboljšanje kvalitete regionalnih strategij EU namenja finančno podporo idejam, ki niso bile preverjene in se smatrajo za inovacije. Preko spodbujanja teh aktivnosti se poskuša povečati inovativnost in raziskave v regijah EU. Za programsko obdobje 2000 – 2006 se v okviru ESRR lahko financira in namenja sredstva za:

- regionalne aktivnosti, ki se nanašajo na raziskave in razvoj;
 - e – evropske regije, ki je namenjen razvoju informacijske družbe;
 - regionalna identiteta in trajnostni razvoj
- (<http://www.gov.si/svrp/3str/pdf/sistem-strukturnih-skladov.pdf>).

V Sloveniji bosta med letoma 2004 – 2006 delovali dve pobudi skupnosti:

- Interreg III in
- Equal.

Skupno bo Slovenija v tem obdobju za pobude skupnosti prejela 7,3 milijarde tolarjev ali okrog 6% celotne pomoči iz strukturnih in kohezijskega sklada.

Program Interreg je namenjen krepitvi čezmejnega sodelovanja in uravnoveženemu razvoju čezmejnih regij ter transnacionalnemu in medregionalnemu sodelovanju. V pristopnem obdobju se je Slovenija srečala z njim v izvajanju programa PHARE CBC – Interreg s sosednjima Italijo in Avstrijo, kar sem pri opisovanju programa PHARE že omenila.

Pobuda Equal bo prispevala k preizkušanju, spodbujanju in promociji novih oblik boja proti vsem vrstam diskriminacije ter neenakosti na trgu dela in sicer tako za zaposlene kot tiste, ki imajo težavo pri iskanju zaposlitve (http://www.gov.si/euskladi/skladi/2abc_7.html).

3.3 Težave pri vrtanju v evropske sklade

Na Ministrstvu za finance ugotavljajo, da je pri črpanju evropskih sredstev nastopilo obdobje suše. V proračunu je bilo namreč predvideno, da se bo iz evropskega proračuna nateklo 80 milijard tolarjev prihodkov, dejanski pritok pa je bil 44 milijard tolarjev. Na Ministrstvu ugotavljajo, da bi Slovenija brez pavšalnih povračil, ki so bila dogovorjena v okviru pogajanj pred vstopom v EU, dejansko že lani postala neto plačnica v evropski proračun, ker so ostala rezervirana sredstva za strukturno in kohezijsko politiko tako rekoč nedotaknjena. Teh sredstev naj bi bilo kar 23,5 milijard tolarjev (Potič 2005, 35).

TABELA 7 : NEPORABLJENI DENAR IZ STRUKTURNE POLITIKE PO POSAMEZNIH MINISTRSTVIH V LETU 2004

Evropski in slovenski deleži v mrd SIT	Neporabljena namenska sredstva EU	Neporabljena slovenska udeležba
Evropski socialni sklad	1,9	0,5
Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve	1,6	0,4
Ministrstvo za šolstvo (za ESS)	0,3	0,1
Evropski sklad za regionalni razvoj	7,25	2,13
Ministrstvo za šolstvo (za ERDF)	0,05	0,02
Ministrstvo za informacijsko družbo	0,4	0,1
Ministrstvo za gospodarstvo	1,1	0,3
Ministrstvo za promet	1,0	0,03
Ministrstvo za kulturo	4,7	1,5
Kmetijski sklad	0,5	0,5
Ministrstvo za kmetijstvo	0,5	0,5
Tehnična pomoč – ESSR (za organ upravljanja)	0,2	0,05
Služba vlade za lokalno samoupravo in regionalni razvoj	0,2	0,05

Vir: Potič 2005, 35

3.3.1 Rezerviranih veliko evrov, izplačanih bolj malo

Strukturni skladi so še vedno bogati, a je nekoliko težje priti do denarja. Trenutno za Slovenijo velja, da je pogodbeno v teku okoli 12% (za približno 8 milijard tolarjev) vseh razpoložljivih sredstev, vrednost vezanih – takih, ki so že bili izbrani na podlagi razpisov pa predstavlja že 30% vseh sredstev. Gre za skupaj 57 milijard tolarjev, ki jih označujemo kot strukturna sredstva. Malce drugačna zgodba so sredstva v kohezijskem skladu, ki je v slovenskem primeru vreden 46 milijard tolarjev. Z EPD – jem je bil načrtan izredno zapleten sistem upravljanja, finančnega poslovanja in nadzora. Slovenija si je po mnenju mnogih izbrala nekoliko svojevrstna vrtalna orodja, saj menda takega sistema, kot ga ima Slovenija, ne pozna nobena druga članica EU.

Slovenija si je v dogovoru z Evropsko komisijo v pogajanjih pred vstopom v EU izborila pravico do kohezijskih sredstev v vrednosti 458 milijonov evrov (nekaj več kot 110 milijard tolarjev). Poudarek je na pravici, ker je dejanska realizacija precej oddaljena. Problem predstavljajo predvsem birokratske ovire, ki so dolgotrajne in zelo zahtevne.

Morda je eden od razlogov, zakaj Slovenija še ni poslala v Bruselj niti enega računa za povračilo sredstev v strahu, da bi jo zavrnilo in bi s tem dokončno izgubila sredstva na posameznem projektu. Morda se želijo domači revizorji na Ministrstvu za finance stoodstotno prepričati, da ni v postopkih nastala kakšna napaka. Dosedanje izkušnje novih držav članic, ki so vstopile v EU pred lansko desetletico, kažejo precejšnje težave v prvem letu delovanja znotraj sistema strukturnih skladov. Dosedanje izkušnje potrjujejo, da ozko grlo predstavlja pomanjkanje kadrov. Če je denimo v Sloveniji en uradnik odgovoren za štiri milijone €, v Estoniji operira z nekaj več kot enim milijonom evrov. Postavlja se vprašanje, ali so naši ljudje tako sposobni, ali pa so bili načrti nekoliko preveč optimistično

zastavljeni. Mnoge vlade so na podlagi izkušenj ugotovile, da je upravljalne organe treba izboljšati, spremeniti ali celo na novo organizirati. Vendar pa tako drastičnih ukrepov v Sloveniji za zdaj ni za pričakovati.

Koliko pravic naj bi Slovenija v okviru kohezijske politike pridobila za obdobje 2007 – 2013 še ni jasno, saj se države članice pravkar intenzivno pogajajo o zgornji meji skupne porabe. Šesterica neto plačnic v evropski proračun predlaga, da bi prihodnjo finančno perspektivo omejili pri 1% BDP, Evropska komisija pa predlaga porabo pri 1,14% BDP. Slovenija bi potem takem iz naslova strukturnega in kohezijskega sklada lahko pridobila nekajkrat več sredstev kot doslej. To pa lahko predstavlja veliko težavo, če Slovenija ne bo temu primerno prilagodila domačega proračuna. Namreč, če želi Slovenija črpati evropska sredstva, mora zagotoviti tudi lastni delež, to pa v slovenskem primeru ne bo lahko, saj je več kot 80% odhodkov letnega proračuna že fiksiranih.

3.3.2 Delitev Slovenije na regije

Slovenija dosega 74,4% povprečne razvitosti EU. V letu 2004, ko se je še povprečje računalo na 15 držav, je Slovenija dosegala le 69% povprečne razvitosti EU, po vstopu revnejših članic, pa se je le s pomočjo statistike, in ne z lastnim razvojem znašla na meji bolj razvitih. Če bodo pogajanja o finančni perspektivi zaključena do leta 2005, bo Slovenija kot ena regija še nadaljnjih sedem let v celoti upravičena do znatnih razvojnih sredstev. Če se bo dokončni dogovor premaknil v kasnejše obdobje, bi se karte pričele pošteno mešati na novo, položaj pa bi se dodatno zapletel. Velika verjetnost obstaja, da bi Slovenija kot ena regija prestopila magično mejo 75% BDP – ja. Izhod v sili bi bil delitev Slovenije na regije, saj bi z izločitvijo glavnega mesta in okolice povprečje razvitosti padlo pod postavljeno mejo. V vladnih službah se že nekaj let poigravajo z idejo o delitvi Slovenije na tri regije. Mnenja o tej ideji so različna. Predsednik odbora regij Peter Straub to idejo zagovarja. Po njegovem bi bilo to smiselno, saj naj bi bila potrebna zaradi velikih razvojnih razlik. Nekateri pa menijo, da stroški, ki bi ob tem nastali, ne presegajo koristi. Če bi imeli tri regije bi za vsako posebej morali vzpostaviti sisteme programiranja, upravljanja in nadziranja nad kohezijskimi sredstvi. Namesto enega EPD – ja bi imeli tri. Nekaj stroškov bi prav gotovo bilo, kaj se bolj izplača, pa še ni povsem jasno, ker ni povsem znano ali se bo tehnika bolj nagnila na stran koristi ali na stran potratnosti (ibid., 35).

3.4 Analiza skladnosti regionalnih prioritet v Pomurju s Strategijo regionalnega razvoja Slovenije na področju gospodarstva

3.4.1 Gospodarske razmere v regiji

Pomurska regija leži na vzhodu Slovenije in obsega 6,6% površine celotne države. V regiji živi 123.073 prebivalcev, kar je 6,2% prebivalstva Slovenije. Osrednje mesto je Murska Sobota. Regija meji na Madžarsko, Avstrijo in Hrvaško.

Gospodarska moč regije, merjena z BDP na prebivalca, ki je leta 2002 znašal 8.128 €, je bila v primerjavi z ostalimi slovenskimi regijami podpovprečna, 31,0% pod slovenskim povprečjem. V regiji posluje 2,8% vseh v državi registriranih gospodarskih družb. Končni rezultat poslovanja gospodarskih družb regije kaže, da je regija vedno bolj odvisna od majhnih in srednje velikih podjetij. Skupni ustvarjeni poslovni izid podjetij iz regije je po treh negativnih letih v letu 2003 prvič bil pozitiven. Vzrok za to je najbrž v večjem pomenu majhnih in srednje velikih podjetij, ki so tradicionalno pozitivno prispevale k skupnemu poslovnemu izidu v nasprotju z velikimi družbami (http://www.rra-mura.si/sl/informacija.asp?id_meta_type=5&id_informacija=65).

3.4.2 Zaposlenost in nezaposlenost v Pomurski regiji

V pomurski regiji je danes delovno aktivnih 43.520 oseb, kar predstavlja 5,6% delovno aktivnih v državi. V primerjavi s Slovenijo je delež delovno aktivnih v storitvenem sektorju pod povprečjem, nad povprečjem pa je delež delovno aktivnih v nekmetijskem in kmetijskem sektorju. Povprečna mesečna plača na zaposlenega v regiji je trenutno pod slovenskim povprečjem in zaostaja za 12,6%.

V regiji se je število brezposelnih do leta 1998 povečevalo, v naslednjih letih pa se je brezposelnost začela zmanjševati. V letu 2002 je brezposelnost ponovno porasla, v letu 2003 pa se je trend ponovno obrnil navzdol. Število registrirano brezposelnih je bilo v Pomurju leta 2003 9.717 oseb. Leta 2004 je bilo v Pomurju brezposelnih 9.014 oseb. Stopnja registrirane brezposelnosti leta 2004 je v Pomurju bila 16,2%, s čimer regija za 5,9% presega državno povprečje (<http://www.ess.gov.si/slo/eures/trgdela/pomurskaslo.htm>).

3.4.3 Analiza skladnosti regijskih prioritete v Pomurju z SGRS

V tej točki diplomske naloge bom analizirala in prikazala regionalne prioritete, opredeljene v pomurskem Regionalno razvojnem programu (RRP) in v kolikšni meri so le – te skladne s Strategijo gospodarskega razvoja Slovenije (SGRS). Pomurska regija je najmanj razvita slovenska regija. Da bo Pomurje zmanjšalo svoj zaostanek za ostalimi slovenskimi regijami, mora slediti ciljem, postavljenim v SGRS, ob tem pa upoštevati specifičnost pomurske regije, izkoristiti potencialne prednosti in zmanjšati pomanjkljivosti, kar bi utegnulo prispevati k hitrejšemu napredku Pomurja.

V nadaljevanju predstavljam ukrepe oz. cilje, ki so opredeljeni v SGRS, katerim pa brez izjeme sledi tudi pomurska regija, vendar pa jih bo le – ta dosegala na različne načine, v okviru sedanjih razmer v Pomurski regiji, ki so sprejemljivi in realno zastavljeni za doseg skladnega regionalnega razvoja.

Ti cilji so (RRA Mura 2002, 46 – 58):

- *povečanje konkurenčnosti pomurskega gospodarstva.* Velika večina podjetij na trgu ponuja ozko paleto tehnološko manj zahtevnih projektov, kar je posledica njihove kadrovske in razvojno tehnološke šibkosti ter omejenih lastnih kapacitet. Potrebno je

spodbujati povezovanje podjetij in razvoj podjetniških grozdov, predvsem malih in srednjih podjetij ter s tem izboljšati fleksibilnost in konkurenčnost podjetij iz pomurske regije. Rešitev je tudi v razvoju specializiranih podjetniških grozdov podjetij, ki bodo s kompleksnejšo in konkurenčnejšo ponudbo pridobili nove – zahtevnejše kupce in prodrli na nove – zahtevnejše trge. S tem bodo podjetja ustvarjala večjo dodano vrednost, hkrati pa bodo s tem ustvarjeni dodatni pogoji za strateška partnerstva in nova vlaganja v regijo;

- tudi RRP za Pomurje, kot tudi SGRS poudarja pomen prenosa tehnološko usmerjenih raziskav v podjetja, predvsem preko regijskega tehnološkega centra, kar omogoča dvig bruto dodane vrednosti. V podjetjih je treba krepiti vlogo razvojno – raziskovalnega dela in ustvariti prijaznejšo klimo za razvoj inovacijske dejavnosti;
- odpravljanje administrativnih ovir in izboljšanje poslovnega okolja je še eden od dejavnikov razvoja regije (kot tudi države po SGRS). Glavne ovire za investitorje vključujejo postopke v zvezi s pridobivanjem zemljišč za investicijske namene, različna dovoljenja za gradnjo, za tujce, itd;
- eden izmed razvojnih ciljev SGRS je tudi zmanjšati razliko med stopnjami ekonomskega in socialnega razvoja med Slovenijo in EU, na drugi strani pa je cilj RRP Pomurja zmanjšati omenjene razlike med Pomurjem in ostalim delom Slovenije. Te razlike so podlaga predvsem za spodbujanje raziskav in tehnološkega posodabljanja. Tehnologija je pomemben faktor, ki omogoča podjetju doseganje konkurenčne sposobnosti. Sodelovanje med podjetji in raziskovalnimi organizacijami omogoča potrebno koncentracijo sredstev in dopolnjujočih se znanj;
- v okviru SGRS je cilj tudi izboljšanje dostopa do finančnih virov, kar še posebej velja za SME. Spodbude, namenjene SME v Pomurju pa sem predstavila že v drugem poglavju diplomskega dela.

Iz primerjave SGRS - ja in RRP za Pomurje sklepam, da sta dokumenta skladna, opazila sem, da pomurski RRP temelji in se opira na SGRS, kar je logično, saj mora pomurska regija, kot najmanj razvita regija v naši državi slediti zastavljenim ciljem razvoja regij v Sloveniji, da se bo regija dvignila iz podpovprečnega stanja vsaj na povprečno raven razvoja in produktivnosti. Iz preučitve RRP – ja za Pomurje zaključujem z vizijo pomurske regije, ki sem jo razbrala iz tega dokumenta in jo podajam na sledeči način:

Pomurska regija bo postala inovativna, visoko kreativna regija, ki bo svojim prebivalcem zagotavljala visoko kvaliteto življenja, preko sonaravnega bivanja z okoljem ter jim omogočila celosten razvoj lastnih potencialov. Gospodarski razvoj regije bo temeljil na razvoju novih tehnologij, znanju, ustvarjalnem delu, turizmu in sonaravnem kmetovanju.

3.4.4 Predlogi za Pomursko regijo

Specifični problemi Pomurske regije so:

- odliv kadrov,
- visoka stopnja brezposelnosti,
- delovno intenzivna industrija in
- visok delež kmetijstva v gospodarstvu

(http://www.rra-mura.si/sl/informacija.asp?id_meta_type=5).

V nadaljevanju diplomskega dela podajam svoje predloge, kako bi lahko rešili te specifične probleme in s tem vplivali na večje blagostanje regije.

V regiji primanjkuje strokovnega kadra za specifične podjetniške dejavnosti, s katerimi bi regija ustvarjala dobiček. Primanjkuje izobražene, podjetne in prilagodljive delovne sile. Ta se ob ugodnih ponudbah iz Slovenije seli v centre večjih mest. Izobraženi kader se ne odloča za vrnitev v regijo po končanem študiju. Moje mnenje, da bi preprečili oz. vsaj zmanjšali "beg možganov" iz regije je, da je potrebno vzpostaviti povezavo pomurskih študentov v času študija z razvojno usmerjenimi podjetji v Pomurju, ustanoviti razvojne oddelke in institucije, ki jim bodo omogočile ustrezno zaposlitev in s tem možnost ustvarjalnega in raziskovalnega dela v domači regiji. Pomurske vrhunske strokovnjake bi bilo treba preko institucionalne povezave motivirati za aktivnejše sodelovanje pri projektih domače regije, kakor tudi vzpodbujati povezovanje in sodelovanje z dijaki in študenti iz Pomurja na ravni vključevanja v izvedbo projektov (regionalnih, lokalnih, podjetniških). Menim, da bi bilo potrebno intenzivirati sodelovanje med poklicnimi šolami in samimi podjetji. Vsekakor je izobrazbena struktura v Pomurju pod slovenskim povprečjem. Da bi to spremenili je po mojem mnenju treba vsem bodočim potencialnim kadrom nuditi izobraževanje, s katerim bodo prispevali k razvoju Pomurja. V ta namen je regija že ustanovila nekatere visokošolske ustanove. Morda bi veljalo razmisliti tudi o sistemu štipendiranja študentov, predvsem s strani zasebnih delodajalcev, še posebej pa s strani regijskih ustanov in skladov. Pomurski mladini bi bilo potrebno nuditi možnost da pridobi strokovno znanje, vezano na ponudbo in potrebe regije. Morda bi to lahko dosegli tudi z programi EU, namenjenimi sofinanciranju izobraževanja (Leonardo da Vinci II, Socrates, itd.).

Drug problem regije je velika brezposelnost. Brezposelnost bi lahko postopoma zmanjševali preko zmanjšanja neskladij na trgu dela s spodbujanjem izobraževanja občanov. Menim, da bi bilo potrebno vzpostaviti aktivno politiko zaposlovanja za starejše npr. nad 40 let. Visoka raven brezposelnosti in še posebej pereča problematika preusmerjanja in zaposlovanja presežkov tekstilne industrije in ostalih kapitalsko intenzivnih industrij, zahteva nove rešitve. Tukaj vidim rešitev v prekvalifikaciji zaposlenih in brezposelnih v tiste poklice, po katerih obstaja/bo obstajalo povpraševanje na trgu delovne sile, potrebna so tudi izobraževanja podjetnikov, managerjev in zaposlenih. Mlade ljudi bi bilo potrebno usmerjati v čim višje oblike izobraževanja za nadaljnji razvoj regije, ne glede na trenutno možnost zaposlitve v domačem kraju.

Potrebno bi bilo tudi prestrukturiranje delovno intenzivne industrije, še posebej tekstilne industrije in sorodnih panog. Prilagoditi je potrebno regijsko tekstilno industrijo pogojem notranjega trga EU. Ohraniti je treba obstoječa delovna mesta in izvesti programsko posodobitev in/ali preusmeritev iz nekonkurenčne delovno intenzivne tekstilne panoge v perspektivnejše panoge ter ustvariti pogoje za nova delovna mesta. Intenzivneje bi bilo treba vključiti regijska tekstilna podjetja v nacionalni program prestrukturiranja tekstilnega sektorja. Za slednje je potrebno pripraviti projekte, ki bodo oz. bi naj bili podprti s strani države in/ali razpisov EU.

Na podeželju ljudje še vedno podjetništvo pretežno razumejo kot dogajanje nekje zunaj njihovega primarnega okolja, svoje delovanje doma pa še vedno dojemajo kot način življenja, ne pa kot pridobitno dejavnost. Menim, da je ednina možnost za rentabilno

poslovanje vsakršne kmetije, da se le- ta obravnava kot podjetje, kjer kmet – podjetnik realizira svoje podjetniške zamisli in ustvarja dodano vrednost kot ekonomsko osnovo in materialno varnost. Zaradi tega menim, da je potrebno pospešiti razvoj podjetništva in podjetnosti ljudi na podeželju. Mislím, da je potrebno preusmeriti kmetijsko proizvodnjo v proizvodnjo takih kultur, ki jih je mogoče rentabilno proizvajati. Krepiti je potrebno obstoječe in vzpostaviti nove načine za vzpodbujanje podjetniških projektov na kmetijah ter tako posledično skrbeti za ohranjanje konkurenčne sposobnosti kmečkih gospodarstev.

Menim, da ima Pomurska regija vsekakor veliko potencialov, ki pa jih je treba odkriti, izpostaviti, izkoristiti, vse to pa skupaj z reševanjem štirih specifičnih problemov regije, ki sem jih predstavila na začetku te točke in za katere sem podala svoje predloge kako jih odpraviti oz. vsaj zmanjšati njihov negativen vpliv na regijo.

4 FINANCIRANJE MALEGA GOSPODARSTVA S STRANI EVROPSKE INVESTICIJSKE BANKE PREKO BANKE X

4.1 Predstavitev Evropske investicijske banke

Evropska investicijska banka (EIB) je bila ustanovljena 01.01.1958 z Rimskim sporazumom. Banko vodijo 15-članski svet guvernerjev, 25-članski upravni odbor in uprava. Sedež banke je v Luksemburgu, s svojim delovanjem pa nastopa v dveh funkcijah, saj je hkrati neodvisen organ EU ter mednarodna finančna institucija. Kot institucija EU, banka vse od svoje ustanovitve v veliki meri financira projekte, katerih cilj je krepitev gospodarske integracije držav EU in zagotavljanje gospodarsko in socialno uravnoveženega razvoja držav EU. Njena poglobitna naloga je spodbujanje uravnoveženega razvoja EU z naložbami v gospodarsko šibkejša območja, gradnjo prometnic in telekomunikacij, varovanje okolja ter obnovo mestnih središč. S tem pripomore k enakovrednemu razvoju vseh regij ter k učinkovitejši integraciji držav članic EU (NLB 2003, 4).

Banka X je kot četrta banka v slovenskem bančnem prostoru začela s trženjem kreditov iz sredstev EIB. Ponudba predstavlja kreditno linijo v višini 100 milijonov € sredstev, ki jih je EIB odobrila Banki X. Sredstva EIB lahko banka X plasira samostojnim podjetnikom, mikro podjetjem, malim in srednje velikim podjetjem in velikim podjetjem, torej vsem segmentom komitentov Banke X, razen fizičnim osebam. Krediti iz sredstev EIB so za komitente Banke X zanimivi iz različnih razlogov, predvsem zaradi tega, ker predstavljajo gonilce gospodarskega razvoja v prihodnosti (NLB 2004a, 3).

4.2 Kreditna linija EIB pri Banki X

EIB je Banki X odobrila kreditno linijo oz. t.i. "Global Loan" v višini do 100 milijonov €. 19.01. 2004 je Banka X podpisala z EIB dve ločeni pogodbi in sicer prvo pogodbo v višini 75 milijonov € ter drugo pogodbo v višini 25 milijonov €. Kreditni pogodbi se med seboj vsebinsko ne razlikujeta, ločeno pa sta jih EIB in Banka X podpisali zaradi zagotovitve ustreznega zavarovanja. Celotna kreditna linija je zavarovana z letno obnavljajočo garancijo KBC Bank v korist EIB. Prva garancijska pogodba v višini 75 milijonov € vsebuje klavzulo, da ko bo Banka X za EIB postala sprejemljiva kreditjemalka, dodatno zavarovanje s strani KBC Bank ne bo več potrebno. Preostali del kreditne linije v višini 25 milijonov € je prav tako zavarovan z letno obnovljivo garancijo KBC Bank v korist EIB, vendar pa bo Banka X za ta del linije tudi po ustreznemu ratingu Banke X še vedno potrebovala dodatno zavarovanje. Večino teh sredstev in sicer do 90 milijonov € Banka X namenja za financiranje projektov srednjih in majhnih podjetij (SME) ter določenih namenskih projektov vseh njenih komitentov. Preostali del kreditne linije in sicer vsaj 10 milijonov €, pa se lahko koristi za kreditiranje mikro podjetij in samostojnih podjetnikov. Ta del linije je za Banko X še posebej zanimiv, ker je subvencioniran s strani Evropske komisije (NLB 2004a, 4).

4.3 Splošni in ostali pogoji financiranja, ki so vezani na črpanje kreditne linije

4.3.1 Splošni pogoji financiranja

EIB določa nekaj splošnih pogojev, ki morajo biti izpolnjeni, da je projekt sprejemljiv za financiranje iz njenih sredstev (Priloga 5). Projekti morajo zadostovati sledečim kriterijem:

- vključujejo običajne tehnologije in bodo dovršeni v obdobju od treh do petih let;
- so ekonomsko, tehnično in finančno jasni;
- so novi, individualno prepoznavni ali pomenijo razširitev in modernizacijo (EIB ne financira zgolj obnovitvenih in vzdrževalni aktivnosti);
- imajo jasno določeno lokacijo, potek in koristi projekta;
- v primeru naravovarstvenih projektov jim EIB lahko oceni okoljevarstveni učinek (korist);
- so v skladu z domačo zakonodajo in zakonodajo EU glede varovanja okolja;
- EIB mora prejeti zahtevek za financiranje projekta najkasneje 6 mesecev po dovršitvi projekta; (NLB 2003, 17).

4.3.2 Ostali pogoji, vezani na črpanje kreditne linije

4.3.2.1 Predpogoj za črpanje

EIB kot predpogoj za črpanje zahteva sledeče stvari:

- pravno mnenje v zvezi s sklenitvijo kreditne pogodbe med EIB in Banko X;
- sklenitev garancijske pogodbe;
- pravno mnenje garanta v zvezi s sklenitvijo garancijske pogodbe;
- vsa potrebna soglasja v zvezi z deviznim zadolževanjem v tujini;
- potrditev, da ni prišlo do nobenih sprememb, vezanih na klavzule v kreditni in garancijski pogodbi od datuma podpisa kreditne pogodbe, do črpanja (NLB 2003, 21).

4.3.2.2 Pogodba med banko X in končnim kreditojemalcem

V vsaki pogodbi med Banko X in končnim uporabnikom kredita mora biti jasno opredeljeno, da je sredstva preko Banke X zagotovila EIB. Ročnost kredita v pogodbi ne sme biti krajša od štirih let (vključno z moratorijem), po navodilih EIB pa mora pogodba vsebovati sledeče člene, ki zavezujejo komitente Banke X:

- končni uporabnik kredita mora sredstva EIB uporabiti izključno v namen, za katerega je pridobil sredstva ter implementirati projekt v okviru načrtanega časovnega roka;
- končni uporabnik kredita mora skrbno razpolagati s premoženjem, ki je sestavni del projekta;

- predstavniki EIB imajo pravico, da od končnih kreditorejmalcev zahtevajo kot pojasnilo različne podatke ter nadzorujejo potek projekta (ibid., 22).

4.3.2.3 Javni razpis

Banka X mora po nalogu EIB zagotoviti, da končni uporabnik kredita spoštuje:

- postopek javnega razpisa;

V primeru mednarodnih javnih razpisov, kjer so javne pogodbe vredne več kot 5 milijonov €, si EIB pridržuje pravico, da pregleduje različne faze postopka. EIB priporoča uporabo mednarodnih javnih razpisov za vse pogodbe, ki presegajo znesek 5 milijonov € in

- slovensko in evropsko zakonodajo ter direktivo 85/337/EEC oz. njeno dopolnitev 97/11/EC s področja varovanja okolja (ibid., 22).

4.4 Krediti za mikro podjetja in samostojne podjetnike

4.4.1 Kriteriji za opredelitev ciljne skupine

EIB natanko določa kriterije, ki jih mora izpolnjevati končni kreditorejmalec, da je upravičen do kreditiranja iz njenih sredstev.

Mikro podjetje oz. samostojni podjetnik mora po kriterijih EIB izpolnjevati sledeče kriterije:

- skupna sredstva podjetja ne presegajo 27 milijonov € ali letni prihodki podjetja ne presegajo 40 milijonov €;
- podjetje ima manj kot 10 zaposlenih;
- podjetje je v večinski privatni lasti (več kot 50%) ali v zadnji fazi privatizacije;
- največ 25% kapitala podjetja oz. glasovalnih pravic mikro podjetja je v rokah podjetja, ki ne izpolnjuje zgoraj naštetih treh alinej;
- ni prejel drugih subvencij ali financiranja iz sredstev namenjenih s strani EU za sektor malih in srednjih podjetij; (NLB 2004b, 6).

4.4.2 Financiranje projektov mikro podjetij in samostojnih podjetnikov

Del kreditne linije EIB, t.j. 10 milijonov €, lahko Banka X koristi za kreditiranje mikro podjetij in samostojnih podjetnikov. Ta del linije pod okriljem programa PHARE promovira EU v smislu financiranja majhnih podjetij v pridruženih članicah EU. Evropska komisija finančnemu posredniku - Banki X za vsak odobren kredit iz te linije namenja finančno vzpodbudo v znesku 5.000,00 € in sicer do porabe za v ta namen določene kvote, ki znaša 1.000.000,00 €, vendar pod pogojem, da se v predvidenem obdobju porabi celotna

kvota 10 milijonov €. Finančna vzpodbuda je namenjena za postavitve mreže za SME, oglaševalske strategije, računalniške podpore, izobraževanje kadrov. Zaradi nadzora porabe sredstev iz te kreditne linije ter učinkovitega koriščenja finančne spodbude si Sektor za poslovanje s finančnimi institucijami in poslovno koordinacijo (SPFIPK) pridržuje pravico, da sam določi, kateri kredit se bo potegoval za subvencijo EU v višini 5.000,00 € (NLB 2004a, 13).

Komitenti, ki so sprejemljivi za financiranje iz sredstev EIB

Sredstva, v okviru 10 milijonske kreditne linije EIB so namenjena za financiranje projektov mikro podjetij in samostojnih podjetnikov, ki so v skladu z definicijo EIB in sem jih predstavila v prejšnji točki. EIB financira le projekte podjetij, ki imajo sedež v Sloveniji. Končni koristnik mora biti seznanjen z udeležbo Evropske komisije o financiranju in dovoljuje pregled projektne in ostale dokumentacije neodvisnim revizorjem Evropskega sodišča. Projekti morajo biti dovršeni najkasneje v petih letih, vsak projekt pa mora upoštevati nacionalno in evropsko zakonodajo s področja okoljevarstva, varčevanja z energijo, zdravja in varstva (NLB 2004b, 16).

Poročanje

Glede na poseben namen kvote za mikro podjetja in samostojne podjetnike mora Banka X izpolniti poročila o napredku. Gre za poročila, ki se nanašajo na podatke o končnih koristnikih, projektih in kreditih, banka pa jih mora pripraviti polletno in letno.

Polletna poročila so namenjena pridobitvi natančnega pregleda o realizaciji oz. porabi sredstev linije za mikro podjetja in samostojne podjetnike, istočasno pa omogočajo tudi informacijo o končnih koristnikih, projektih, kreditih. Polletna poročila morajo biti posredovana EIB v pisni in elektronski obliki 31.01. in 31.07. v tekočem letu za predhodno 6-mesečno obdobje (01.01.-30.06. ter 01.07.-31.12.). Polletna poročila v Banki X pripravlja in EIB posreduje SPFIPK.

V letnih poročilih Banka X pisno poda pogled na sektor mikro podjetij v Sloveniji in kreditiranje tega sektorja. Letno poročilo mora biti posredovano EIB v pisni in elektronski obliki do 28.02. za predhodno leto. Poročilo mora vsebovati: povzetek financiranj mikro podjetij ter glavne dosežke v sektorju mikro podjetij v preteklem letu, tržno oceno in videnja Banke X o prihodnjih aktivnostih Banke X na področju poslovanja z mikro podjetji, strateške spremembe Banke X na področju mikro podjetij in namen porabe subvencije Evropske komisije (ibid., 16)

Kreditni za mikro podjetja**TABELA 8: DOLGOROČNI DEVIZNI KREDITI IZ SREDSTEV EIB ZA MIKRO PODJETJA**

Višina projekta	Od 40.000,00 € do 1.000.000,00 €
znesek kredita	od € 20.000,00 € do 250.000,00 €
ročnost	do 12 let
minimalna ročnost	4 leta
možen odlog glavnice	do 5 let od datuma podpisa kreditne pogodbe
odplačila glavnice	kvartalno ali polletno
odplačilo obresti	kvartalno, vsakega 15.03, 15.6., 15.9. in 15.12. v letu

Vir: NLB 2004b, 9.

Posebnosti ponudbe

- zahteva po pridobitvi soglasja za vsak posamezen projekt;
- poslovne skrbnike je potrebno pred trženjem nove ponudbe ustrezno izobraziti;
- kredita iz sredstev EIB ne more pridobiti vsak kreditno sposoben komitent, ker EIB pogojuje možnost pridobitve kredita z velikostjo podjetja in dejavnostjo podjetja (ibid., 10).

4.5 Trženjsko in konkurenčno pozicioniranje**4.5.1 Trženjsko pozicioniranje**

Ciljna skupina, ki ji Banka X namenja kredite iz sredstev EIB je predvsem segment malega gospodarstva, s poudarkom na mikro podjetjih. S ponudbo želi Banka X zadržati obstoječe komitente, ki so pred uvedbo te ponudbe že iskale ugodne dolgoročne vire pri drugih bankah, kot tudi pridobiti nove potencialne stranke, ki še nimajo odprtega poslovnega računa pri Banki X (NLB 2004b, 5). Ponudbo želi Banka X pospeševati z oglaševanjem v časopisih in revijah, objavo ponudbe na spletni strani banke, neposredno s pomočjo vnaprej pripravljenih pisem potencialnim kreditojemalcem oz. območnim obrtnim zbornicam in Regionalnim razvojnim agencijam za pospeševanje malega gospodarstva in na druge načine (ibid., 19).

4.5.2 Konkurenčno pozicioniranje

TABELA 9: KONKURENČNE PREDNOSTI IN SLABOSTI ZA STRANKO

PREDNOSTI OZ. KORISTI ZA STRANKO	SLABOSTI OZ. STROŠKI ZA STRANKO
<ul style="list-style-type: none"> • ugodna obrestna mera, • daljša ročnost v primerjavi z ostalimi ponudbami banke, kot tudi s ponudbo na trgu nasploh, • možnost izbire fiksne ali variabilne obrestne mere, • do sedaj najkrajši in najmanj zahteven postopek kreditiranja, ki ga nudi Banka X iz sredstev, prejetih s strani finančnih institucij EU. 	<ul style="list-style-type: none"> • kreditorejmalci, ki ne izpolnjujejo kriterijev EIB ne morejo pridobiti teh sredstev, • EIB financira največ 50% vrednosti projekta; • za odobritev se zahteva razmeroma obsežna dokumentacija, • visoki stroški, v primeru predčasnega vračila kredita odobrenega mikro podjetju, • kreditorejmalci morajo sprejeti in potrditi posebne pogoje iz pogodbe, v skladu z zahtevami kreditorja in se ne morejo omiliti oz. opustiti.

Vir: NLB 2004b, 6.

4.6 Črpanje sredstev

Za sredstva, ki so na voljo za črpanje iz strukturnih skladov, je pomembno, da se porabijo, sicer se v naslednjem obdobju zmanjšajo.

TABELA 10: STRUKTURNI SKLADI – ČRPAJJE SREDSTEV

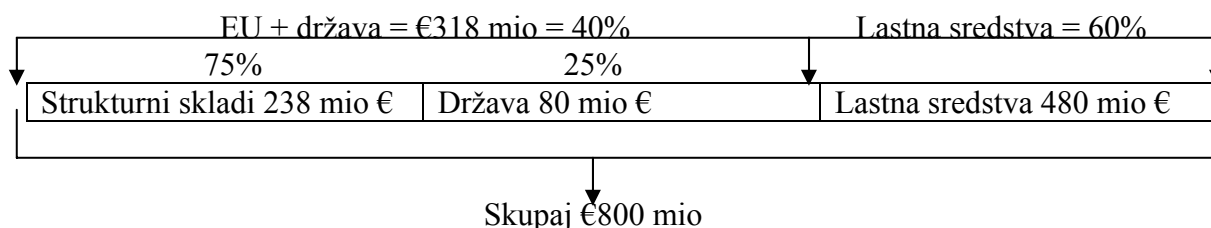
2004	2005	2006	Skupaj
56*	79*	103*	238*

Opombe: * - v mio €

Vir: LB 2004, 6.

Višina sredstev, ki so na voljo za črpanje iz strukturnih skladov predstavlja 75% sredstev, ki so na voljo skupaj s sredstvi, ki jih zagotovi država. Višina sredstev, ki so na voljo skupno iz strukturnih skladov in države predstavlja približno 40% celotne vrednosti projektov (LB 2004, 6).

SLIKA 5: VIŠINA SREDSTEV, KI SO NA VOLJO IZ STRUKTURNIH SKLADOV IN DRŽAVE



Vir: LB 2004, 6.

Pri črpanju sredstev iz strukturnih skladov velja princip refundacije, kar pomeni, da mora imeti izvajalec projekta popolnoma zaprto finančno konstrukcijo projekta, brez upoštevanja sredstev iz strukturnih skladov. Sredstva je tako moč dobiti šele po plačilu faktur in ugotovitvi primernosti projekta. Stroški se refundirajo po kriterijih, ki so določeni v razpisu (npr. refundacija 100% stroškov industrijskih raziskav, 100% obresti, 40% stroškov tržnih raziskav, 0% transportnih sredstev ipd.). Za refundacijo se tako lahko potegujejo tudi projekti, ki se že izvajajo, za povračilo stroškov, ki nastanejo po datumu objave razpisa. EU nato skupaj s pristojnimi organi v Sloveniji spremlja izvajanje projektov po plačilu refundacij. Če sredstva niso namensko porabljena, je potrebno pridobljena sredstva vrniti (LB 2004, 7).

Banka X se obveže prevzeti določen znesek sredstev iz strukturnih skladov in ga plasirati končnim uporabnikom. Tako Banka X pridobi:

- ekskluzivno možnost za trženje ostalih njihovih storitev;
- prevzema tveganje neuspešnosti izvedbe projekta – v primeru, da je projekt neuspešen je potrebno vrniti sredstva EU skladov, ki so jih prejeli končni uporabniki;
- možnost zavarovanja tveganj neuspešne izvedbe projektov pri zavarovalnicah (ibid., 7).

4.7 Postopek odobritve kredita

Kredit iz sredstev EIB se odobravajo v skladu z Merili in postopki za odobravanje naložb v Banki X, zaradi specifičnosti teh kreditov pa je še posebej pomembno poznavanje in upoštevanje procesa odobritve kredita, ki ga opisujem v nadaljevanju diplomske naloge (NLB 2004a, 15).

1. Ugotavljanje možnosti financiranja projekta iz sredstev EIB

Poslovni skrbnik po prejemu prošnje komitenta za financiranje določenega projekta preveri, če komitent in njegov projekt ustrezata kriterijem EIB (glej točko 4.3.1). V primeru, da komitent oz. njegov projekt ustrezata kriterijem EIB, poslovni skrbnik zbere najpomembnejše podatke podjetja (sredstva podjetja, letni promet, glavna dejavnost podjetja, število zaposlenih) ter na kratko opiše projekt komitenta in vse skupaj naslovi na SPFIPK s prošnjo, naj mu potrdi, da ustreza kriterijem financiranja iz sredstev EIB.

2. Pošiljanje ponudbe komitentu

V primeru, da EIB potrdi sprejemljivost posameznega podjetja oz. projekta, poslovni skrbnik pripravi ponudbo za komitenta (Priloga 6), v kateri mu predstavi pogoje kreditov iz sredstev kreditne linije EIB ter ga seznanj s posebnimi zavezami, ki jih bo komitent s podpisom pogodbe prevzel.

3. Odobritev naložbe v Banki X

Če komitent oz. projekt ustrežata kriterijem EIB, podjetje pa se strinja s pogoji kredita, poslovni skrbnik pripravi vse potrebno za odobritev naložbe v Banki X (predlog, sklep). Predlog in sklep se sklepata v dveh originalih, od katerih en original prejme Sektor za spremljavo poslovanja s pravnimi osebami (SSPPO), drug izvod pa obdrži poslovni skrbnik. Poslovni skrbnik je dolžan o odobritvi naložbe obvestiti SPFIPK in slednjemu posredovati kopijo predloga in sklepa.

4. Sklenitev kreditne pogodbe med Banko X in komitentom

Po odobritvi kredita v Banki X, poslovni skrbnik pripravi Pogodbo o deviznem kreditu v državi in jo posreduje v podpis komitent. Pogodba se sklepa v štirih izvodih, od katerih en original prejme SSPPO, dva izvoda pa obdrži poslovni skrbnik, enega pa komitent. Poslovni skrbnik je dolžan o podpisu pogodbe obvestiti SPFIPK ter mu posredovati kopijo pogodbe.

5. Sklenitev dodatka k pogodbi oz. alokacijskega zahtevka med Banko X in komitentom

Poleg pogodbe mora poslovni skrbnik v sodelovanju s komitentom izpolniti tudi dodatek k pogodbi oz. t.i. alokacijski zahtevak (Priloga 7). Alokacijski zahtevak se sklepa v pisni in elektronski obliki. Podpisniki alokacijskega zahtevka so: komitent ter dva pooblaščenca podpisnika za tujino s strani SPFIPK. Dodatek k pogodbi se sklepa v štirih izvodih, od katerih en original prejme SSPPO, drug original pa prejme SPFIPK, preostala dva izvoda pa obdržita poslovni skrbnik in komitent. Poslovni skrbnik je dolžan posredovati elektronsko obliko alokacijskega zahtevka v SPFIPK, slednji pa elektronsko verzijo in en original v EIB. Po prejemu alokacijskega zahtevka bo EIB izdala potrdilo o alokaciji, kar bo pomenilo, da je projekt tudi formalno odobren s strani EIB.

6. Posredovanje naloga za črpanje s strani komitenta ter strinjanje poslovnega skrbnika s črpanjem kredita

Pogoj za črpanje kredita iz sredstev EIB je pridobitev pisnega naloga za črpanje s strani komitenta ter strinjanje poslovnega skrbnika s črpanjem kredita. Poslovni skrbnik mora omenjena dokumenta posredovati SSPPO (original) ter SPFIPK (kopija). SSPPO na podlagi posredovanih dokumentov izvrši nakazilo kredita na transakcijski račun komitenta.

7. Spremljanje izvajanja investicije komitenta

Po odobritvi naložbe, podpisu pogodbe ter črpanju kredita je poslovni skrbnik dolžan spremljati potek investicije, učinke investicije, finančno stanje komitenta ter rednost odplačevanja kredita in posredovati podatke v SPFIPK za pripravo skupnih poročil, ki jih je potrebno posredovati EIB (ibid., 16).

5 SKLEP

Mala in mikro podjetja so potencialno najbolj dinamičen del gospodarstva, še zlasti pa tista, ki so konkurenčno sposobna za nastop na tujih, razvitih trgih in dosegajo visoko dodano vrednost. Na drugi strani pa se majhna podjetja srečujejo s številnimi ovirami in problemi. Menim, da je glavna ovira za rast mikro in malih podjetij prav pomanjkanje finančnih sredstev. Stanje na tem področju se je nekoliko izboljšalo takrat, ko je Slovenija postala polnopravna članica EU, saj je moč pridobiti finančna sredstva iz sredstev EU in to v večji meri kot v predpristopnem obdobju, saj imajo države članice občutno boljše in večje možnosti za črpanje iz bruseljskega proračuna. Moje mnenje je, da je v luči konkurenčne sposobnosti slovenskega gospodarstva treba izkoristiti to priložnost, namenjati večje spodbude malemu gospodarstvu, saj menim, da tukaj gre za področje, ki ustvarja denar. Možnosti, kako in od kod pridobiti denar iz EU, iz institucij, ki delujejo z namenom spodbujanja malega gospodarstva je veliko, odvisno od tega, za katere namene bi podjetja denar porabila, pot do denarja iz EU, pa je največkrat posredna. V ta namen je vzpostavljena s Slovenijo mreža Regionalno razvojnih agencij (RRA) v dvanajstih statističnih regijah. V RRA je velik razvojni potencial, saj postajajo pomembne pri odločanju o razvoju v posameznih regijah. Le – te nudijo mikro in malim podjetjem različne oblike pomoči, tako finančno, kot nefinančno, v obliki različnih svetovanj (finance, pravo, prodaja, prijave projektnih predlogov, pomoč pri administraciji, itd.).

Kot je razvidno, sem se v diplomski nalogi omejila na finančno in drugo pomoč malemu gospodarstvu v pomurski regiji. V Pomurju želijo ohraniti tisto, kar jim je še ostalo. Z velikim številom (sovražnih) prevzemov gospodarskih družb je Pomurje že veliko izgubilo, zato menim, da slabše ne more biti, saj se Pomurje po vseh kazalcih uvršča na dno razvitosti slovenskih regij. Zdravo gospodarstvo je v zadnjih letih zapustilo to regijo. Seveda pa samo delovanje RRA Mure d.o.o. in Podjetniškega inkubatorja ni dovolj, zato menim, da bi se moral vzpostaviti enoten in dober odnos med gospodarstvom in samo občino, od države pa se pričakuje partnerski odnos. Pohvalno je, da RRA Mura d.o.o. razporeja finančna sredstva med vse pomurske občine dokaj enakovredno, kar je razvidno iz drugega poglavja diplomskega dela.

Zgodba zase je tudi delovanje Mrežnega pomurskega podjetniškega inkubatorja (MPPI). Menim, da je njegovo delovanje nadpovprečno, saj vse kaže na to, da se bodo pod njegovim okriljem razvila močna in finančno stabilna podjetja. Podjetja, ki so vključena v PMMI, so v letu 2004 v državni proračun prispevala za 20 milijonov tolarjev več sredstev, kot se jih je namenilo za subvencije podjetjem v inkubatorju preko ukrepa "Spodbude za SME preko inkubatorjev in tehnoloških parkov", zato menim, da je bil podporni program s strani PMMI iz proračunskega vidika učinkovit. Skleпам, da so v Pomurju potrebna večja vlaganja v mikro in mala podjetja. Ta vlaganja pa morajo biti regijsko specifična in implementirana skozi skupne razvojne institucije regije. Upoštevati je treba potrebe gospodarstva, spodbuditi pa povezovanje podjetij v regiji in se specializirati v skladu z njenimi razvojnimi potenciali. Le tako se bo po mojem mnenju pomurska regija uspela dvigniti iz podpovprečnega dna glede razvitosti slovenskih regij.

Menim, da bo cilj, ki si ga je zadala Vlada RS - to je zaustavitev naraščanja regionalnih razvojnih razlik - dosežen, če se bo med drugim ustrezno povečala ponudba kvalitetnih projektov v regijah, ker drugače ne morejo biti financirani iz javnih sredstev. To je naloga

Regionalno razvojnih agencij, ki podjetnikom pomagajo pri pripravi ustreznih projektov. Menim, da bi država morala okrepiti regionalne razvojne instrumente (regijske podjetniške inkubatorje, regijske tehnološke centre, regijske garancijske sheme, itd.). Kajti le s povezovanjem in skupnimi razpisi nacionalnih razvojnih institucij se bo dosegla racionalizacija spodbud s strani države.

Čeprav je Slovenija kot polnopravna članica EU upravičena do sredstev iz strukturnih skladov, poudarjam, da črpanje iz skladov ni enostavno. Pot od pravice do denarja, pa do razpolaganja z njim je dolga in naporna. Problem tukaj predstavljajo predvsem administrativna bremena, ki pa mikro in mala podjetja bremenijo veliko bolj kot velika podjetja. Za pridobitev finančnih sredstev iz skladov je treba pripraviti obsežno dokumentacijo glede namena porabe denarja, kar nedvomno zavlačuje pot do uporabe oz. razpolaganja z denarjem.

Spoznala sem, da si mikro in mala podjetja težko zagotovijo dodatne vire za nadaljnjo rast in razvoj. Velika podjetja s tem večinoma nimajo težav, saj imajo dobre bonitete in največkrat posojila dobijo brez večjih naporov. Tudi pri odobravanju posojil mikro in malim podjetjem z vidika bank je problematična dokumentacija za njegovo pridobitev. Odkar je Slovenija članica EU, lahko mali in mikro podjetniki med drugim pridobijo sredstva preko slovenskih bank – posredno torej – s strani finančnih institucij EU. Menim, da se je s tem odpravila marsikatera administrativna ovira, saj finančne evropske institucije natančno pogojujejo, katere pogoje mora posojiljemalec izpolnjevati, da posojilo pridobi, čeprav je še vedno dokumentacija za pridobitev posojila dokaj obsežna. Slabost je tudi to, da so morale posredniške banke v Sloveniji dodatno izobraziti in usposobiti svetovalce oz. poslovne skrbnike, ki skrbijo za dokumentacijo in administracijo, banka pa prevzema tudi tveganje, da projekt, za katerega je odobrila posojilo ne bo uspešen. Takrat je treba sredstva iz EU vrniti. Tukaj je pozitivna stran to, da je možnost neuspešne izvedbe projekta mogoče zavarovati pri zavarovalnicah.

Menim, da sem zastavljene cilje diplomskega dela uresničila, saj pri nobenem nisem imela posebnih težav, kar zadeva pridobivanje podatkov. Želela sem le malce bolj podrobno predstaviti še ostale podporne organizacije, ki spodbujajo malo gospodarstvo v Sloveniji, kar pa sem morala storiti bolj na splošno, med drugim tudi zato, ker so konkretni podatki o dodeljevanju sredstev zaupni in niso na razpolago za javno uporabo.

Trditev, na katero sem se oprla tekom raziskovanja zadane tematike v celoti potrjujem, saj sem skozi študijo prišla do spoznanja, da imajo mikro in mala podjetja v Sloveniji veliko možnosti in oblik koriščenja finančne in nefinančne pomoči. Menim, da so sposobna preživeti v izjemno konkurenčnem evropskem prostoru, vendar le ob maksimalno izkoriščenih priložnostih, poslovni iznajdljivosti in radovednosti.

Moje mnenje je, da je potrebno okrepiti Regionalno razvojne agencije in zmanjšati državno administracijo. Na ta način bi razvoj gospodarstva približali samim podjetnikom, ki jih razvoj neposredno zadeva. S tem bi regionalna politika Slovenije in sama podjetja prispevala k globalni konkurenčnosti slovenskega gospodarstva.

Skleпам, da so iznajdljivost, ažurnost in sposobnost podjetnikov, da maksimalno izkoristijo ponujena finančna sredstva, ki se jih na finančnem trgu lahko pridobi, ob

pomoči pospeševalnih institucij in sredstev, ki jim jih nudi EU, "recept" za uspeh in možnost, da preživi tudi najmanjša gospodarska celica na evropskem tržišču.

6 POVZETEK

Država ima s svojimi številnimi programi za promocijo in razvoj podjetništva, preko ministrstev, skladov, občin in ostalih državnih institucij pomembno vlogo v sektorju malega gospodarstva. Razvojna politika podjetništva v Sloveniji tesno sledi trendom razvojne politike EU, kar pomeni, da je tej vsebini dan vedno večji pomen. Zavedajoč se, da so mala podjetja z vidika razvoja gospodarstva in zaposlenosti izredno pomembna, so instrumenti financiranja in pospeševanja zaposlovanja v malih podjetjih usmerjeni prav v to.

Kar zadeva težave glede ponudbe financiranja mikro in malih podjetij so najpogostejši vzroki, da ni ustreznih virov financiranja ali pa so za ta podjetja nepriljubeni. Na strani povpraševanja podjetij pa so glavni vzroki slaba informiranost, pomanjkanje garancij, neusposobljenost podjetnikov za predstavitev in utemeljitev svojih poslovnih idej in načrtov. EU že dolgo izvaja politiko spodbujanja podjetništva v smeri razvoja, rasti, raziskav ter izobraževanja. Z vrsto gospodarskih in finančnih institucij ter instrumentov spodbuja preusmerjanje sredstev v podporo mikro in malim podjetjem za njihovo dolgoročno konkurenčnost.

Spodbujanje regionalnega razvoja države temelji na razvoju sestavnih delov države, tj. regij. Država mora spodbujati razvoj vseh regij, pri čemer je potrebno poudariti, da morajo biti za lasten razvoj odgovorne predvsem regije same. V prvi vrsti so manj razvite regije tiste, ki same ne zmorejo zagotoviti sredstev za pripravo in izvedbo razvojnih programov, zato se mora finančno pomoč države usmeriti predvsem v te regije. Kljub temu, pa mora na državni ravni obstajati konkurenca med projekti, ki kandidirajo za državna sredstva, da bi se lahko sredstva, ob splošnem pomanjkanju le – teh, kar se da učinkovito razporedila.

Neobstoj pokrajin je snovalce sistema regionalne politike prisilil k oblikovanju organizacij, odgovornih za regionalni razvoj posameznih regij na ravni statističnih regij. Dejstvo je, da je delovanje Regionalnih razvojnih agencij predvsem v domeni občin, ki so tem organizacijam poverile del svojih nalog (skrb za izdelavo in izvedbo regionalnih razvojnih programov).

Ker se države zavedajo pomena mikro in malih podjetij, želijo s svojimi politikami doseči, da bi se podjetja ob uporabi primernih virov dolgoročno razvijala. To pa pomeni, da bi morala biti sredstva tem podjetjem ponujena po ugodnejših obrestnih merah in ostalih pogojih, saj se njihovi projekti zaradi majhnosti praviloma počasneje razvijajo. Obremenjevanje projektov malih podjetij s tržnimi pogoji financiranja ovira njihovo pravilno razvijanje in omejuje njihov dejanski potencial, kar pogosto celo onemogoči nadaljevanje sicer perspektivnih projektov zaradi pomanjkanja sredstev.

Ključne besede

Srednja in majhna podjetja, Regionalno razvojna agencija, Mrežni pomurski podjetniški inkubator, Garancijska shema, Mikrokredit, Vavčersko svetovanje, Regionalna politika, Predpristopna pomoč, Strukturni skladi, Evropska Unija, Enotni programski dokument,

Evropska investicijska banka, Sektor za poslovanje s finančnimi institucijami in poslovno koordinacijo, Sektor za spremljavo poslovanja z pravnimi osebami.

ZUSAMMENFASSUNG

Der Staat hat mit seinen zahlreichen Programmen für die Förderung und Entwicklung des Unternehmertums, und zwar über die Ministerien, Fonds, Gemeinden und andere staatliche Institutionen eine wichtige Rolle im Kleinwirtschaftssektor. Die Entwicklungspolitik des Unternehmertums in Slowenien folgt eng dem Trend der Entwicklungspolitik der EU, was bedeutet, dass dieser Inhalt immer mehr an Bedeutung gewinnt. Da man weiß, dass kleine Betriebe aus der Sicht der Wirtschaftsentwicklung und der Beschäftigung sehr wichtig sind, sind die Instrumente des Finanzierens in die Beschleunigung der Beschäftigung in kleinen Betrieben orientiert.

Was die Probleme der Angebote des Finanzierens von Mikro- und Kleinunternehmen angeht, sind die wichtigsten Ursachen, dass es keine dementsprechenden Finanzierungsquellen gibt oder sie sind für diese Unternehmen unansehnlich. An der Seite der Nachfrage von Unternehmen sind die wichtigsten Ursachen die schlechte Informierung, der Mangel an Garantien, die Unfähigkeit der Unternehmer für die Präsentation und die Begründung ihrer Geschäftsideen und Pläne. Die EU führt schon lange die Politik der Ermutigung des Unternehmertums in Richtung Entwicklung, Wachstum, Untersuchungen und Ausbildung aus. Mit einer Reihe von Wirtschafts- und Finanzinstitutionen so wie Instrumenten ermutigt sie die Umleitung von Mitteln in die Unterstützung von Mikro- und Kleinunternehmen für ihre langjährige Konkurrenzfähigkeit.

Die Aufmunterung der regionalen Entwicklung eines Landes basiert auf der Entwicklung der einzelnen Bestandteile eines Landes, das heißt Regionen. Das Land muss die Entwicklung aller Regionen unterstützen, wobei man betonen muss, dass für die eigene Entwicklung vor allem die Regionen verantwortlich sind. In erster Linie sind die weniger entwickelten Regionen diejenigen, die allein die Mittel für die Vorbereitung und Ausführung der Entwicklungsprogramme nicht bereitstellen können, deswegen muss man die finanzielle Hilfe eines Landes in diese Regionen leiten. Trotzdem muss auf der Landesebene die Konkurrenz zwischen den Projekten, die für Staatsmittel kandidieren, vorhanden sein, damit die Mittel, bei allgemeinem Mangel dieser, möglichst effektiv verteilt werden.

Das Nichtbestehen der Regionen hat die Schöpfer des Systems der Regionalpolitik zur Bildung von Organisationen gezwungen, verantwortlich für die regionale Entwicklung der einzelnen Regionen auf Ebene der regionalen Statistik. Tatsache ist, dass die Wirkung der Regionalen Entwicklungsagenturen vor allem in der Domäne von Gemeinden ist, die diesen Organisationen einen Teil ihrer Aufgaben übertragen haben (Sorge um die Ausarbeitung und Ausführung der regionalen Entwicklungsprogramme).

Weil sich die Länder der Bedeutung von Mikro- und Kleinunternehmen bewusst sind, wollen sie mit ihrer Politik erreichen, dass sich die Unternehmen mit Verwendung von angemessenen Mitteln langfristig entwickeln könnten. Das bedeutet aber, dass die Mittel

diesen Unternehmen unter besserem Zinssatz und anderen besseren Bedingungen angeboten werden müssten, da sich ihre Projekte wegen der Kleinigkeit in der Regel langsamer entwickeln. Die Belastung der Projekte von Kleinunternehmen mit Handelsbedingungen des Finanzierens beeinträchtigt ihre reguläre Entwicklung und schränkt ihr tatsächliches Potential ein, was öfters sogar die Fortführung zwar aussichtsreicher Projekte wegen Mangel an Mitteln unmöglich macht.

Schlüsselworte

Mittel und Kleinunternehmen, Regionale Entwicklungsagentur, Buisnes Incubator Network in Pomurje¹, Garantieschema, Mikrokredit, Vavscher Beratung, Regionalpolitik, Entwicklungshilfe, Strukturfonds, Europäische Union, Einheitsprogramm Dokument, Europäische Investitionsbank, Sektor für die Geschäftstätigkeit mit der finanziellen Institution und geschäftskoordination, Sektor für die Geschäftstätigkeit mit den Gesellschaften.

¹ Opomba: dobeseden prevod v nemški jezik ne obstaja. Zato ga tukaj podajam v angleškem jeziku, saj so mi v Mrežnem pomurskem podjetniškem inkubatorju zagotovili, da za imenovanje institucije "MREŽNI POMURSKI PODJETIŠKI INKUBATOR" tudi v nemško govorečih državah uporabljajo angleško različico.

7 SEZNAM UPORABLJENE LITERATURE IN VIROV

1. Bambič, Špela. 1996. Pospeševalne mreže za malo gospodarstvo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
2. Duh, Mojca. 1998. Kriteriji za razmejitev malih, srednje velikih in velikih podjetij. V: Razvoj podjetij in razvojni management: posebnosti malih in srednje velikih podjetij, urednik: J. Belak. Gubno: MER Evrocenter.
3. Duh, Mojca. 1995. Posebnosti politike malih in srednje velikih podjetij s primerom družinskega podjetja. Magistrska naloga. Maribor: Ekonomsko – poslovna fakulteta.
4. Carson, David. 1995. Marketing and Entreprseneurship in SMEs. An Inovative Approach. London: Prentice Hall.
5. Grgič, Maja. 2005. Denar je, a ga je težko dobiti. *Delo* 11, 8.
6. GZS – Gospodarska zbornica Slovenije. 2003. Kratka predstavitev Gospodarske zbornice Slovenije.
7. Kovač Smrkolj, Petra. 2003. Garancijske sheme. *Podjetniški informator* 4, 36 – 37.
8. LB – Ljubljanska banka. 2004. Črpanje iz skladov Evropske unije.
9. Ministrstvo za malo gospodarstvo. Pospeševalni center za malo gospodarstvo. 2004. Program vavčerskega svetovanja.
10. Ministrstvo za gospodarstvo. 2001. Strategija regionalnega razvoja Slovenije.
11. MPPI - Mrežni pomurski podjetniški inkubator. Podjetje za pospeševanje podjetništva v Pomurju d.o.o. 2005a. Osebna izkaznica – Podjetniški inkubator.
12. MPPI - Mrežni pomurski podjetniški inkubator. Podjetje za pospeševanje podjetništva v Pomurju d.o.o. 2005b. Razlagalno gradivo.
13. NLB – Nova Ljubljanska banka d.d. Sektor za poslovanje s finančnimi institucijami in poslovno koordinacijo. Poslovalnica za odnose z razvitimi trgi. 2004a. Krediti iz sredstev Evropske investicijske banke.
14. NLB – Nova Ljubljanska banka d.d. 2004b. Priročnik za trženje kreditov iz sredstev Evropske investicijske banke.
15. NLB – Nova ljubljanska banka d.d. 2003. Financiranje iz sredstev Evropske investicijske banke.
16. Potič, Zoran. 2005. Težave pri vrтанju v strukturne sklade. *Večer, Sobotna priloga* 29. aprila, 35.

17. RRA MURA – Regionalno razvojna agencija MURA d.o.o. 2004a. Ponudba storitev na področju finančnih vzpodbud.
18. RRA MURA – Regionalno razvojna agencija MURA d.o.o. 2005. Delovanje garancijske sheme za Pomurje v letu 2004.
19. RRA MURA – Regionalno razvojna agencija MURA d.o.o. 2004b. Mikrokrediti.
20. RRA MURA – Regionalno razvojna agencija MURA d.o.o. 2002. Regionalni razvojni program Pomurje 2000 +.
21. Scott, Michael. 1991. Introduction to Counselling Stirling: University of Stirling.
22. Smallbone, David. 1995. Supporting SME Development in Economies in Transition: a view from West. Einfield: Centre for Enterprise and Economic Development Research.
23. Strmšnik, Igor. 1999. Slovenija v Evropi regij. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
24. Zakon o gospodarskih družbah (Ur.l. RS, št. 30/1993, 29/1994, 82/1994, 20/1998, 32/1998, 37/1998, 84/1998, 6/1999, 54/1999-ZFPPod, 36/2000, 45/2001 (59/2001 - popr.), 50/2002 Skl.US: U-I-135/00-60, 93/2002 Odl.US: U-I-135/00-77, 57/2004, 63/2004, 124/2004 Odl.US: U-I-199/02-42, 139/2004, 24/2005 Odl.US: U-I 84/03-15).
25. Zakon o razvoju malega gospodarstva (Ur.l. RS, št. 18/1991-I, 22/2000, 40/2004)
26. Koordinator pospeševalne mreže za malo gospodarstvo,
[URL: <http://www.pcmg.si/index.php?id=118>], 14.3.2005.
27. Predstavitev mreže LPC,
[URL: <http://www.pmmg.pcmg.si/mainframe.php?id=67>], 14.3.2005,
28. Predstavitev sklada,
[URL: <http://www.podjetniskisklad.si/Aktivnosti.htm>], 11.4.2005,
29. Kaj ponujamo?
[URL: <http://www.podjetniskisklad.si/Aktivnosti.htm>], 11.4.2005,
30. Program dela Gospodarske zbornice Slovenije,
[URL: <http://www.gzs.si/Nivo3.asp?IDpm=8461>], 2.3.2005,
31. Vizija in poslanstvo,
[URL: http://www.rra-mura.si/sl/informacija.asp?id_meta_type=3&id_informacija=2], 22.1.2005,
32. Ponudba Pomurskega podjetniškega inkubatorja,
[URL: http://www.mp-pi.si/ponudba_1.asp], 23.1.2005,
33. Vizija regionalnega razvoja Slovenije,
[URL: <http://www.gov.si/svrp/4reg/1r-4.html>], 28.3.2005,
34. Phare,
[URL: http://evropska-unija.si/pages/evropska_unija/financna_pomoc/phare.html], 8.1.2005,
35. Operativni cilji regionalne politike Slovenije,
[URL: <http://www.gov.si/svrp/4reg/ir-4.htm>], 28.3.2005,

36. Ispa,
[URL:http://evropska-unija.si/pages/evropska_unija/financna_pomoc/ispa.html],
8.1.2005,
37. Sapard,
[URL:http://evropska-unija.si/pages/evropska_unija/financna_pomoc/sapard.html],
8.1.2005,
38. Sistem strukturnih skladov,
[URL: <http://www.gov.si/svrp/3str/pdf/sistem-strukturnih-skladov.pdf>], 2.2.2005,
39. Delovanje skladov,
[URL: http://www.gov.si/euskladi/skladi/2abc_4.html], 2.2.2005,
40. Načela in cilji strukturnih skladov,
[URL: http://www.gov.si/euskladi/skladi/2abc_2.html], 2.2.2005,
41. Regionalna politika,
[URL: <http://www.evropa.gov.si/evropomočnik/question/393-94/index.text.html>],
2.2.2005,
42. Pot do denarja iz strukturnih skladov,
[URL: <http://www.evropa.gov.si/evropomočnik/question/388-96/index.text.html>],
15.3.2005,
43. Pobude skupnosti,
[URL: <http://www.gov.si/svrp/3str/pdf/sistem-strukturnih-skladov.pdf>], 5.3.2005,
44. Pobude skupnosti
[URL: http://www.gov.si/euskladi/skladi/2abc_7.html], 5.3.2005,
45. Gospodarske razmere v regiji
[URL: http://www.rra-mura.si/sl/informacija.asp?id_meta_type=5&id_informacija=65]
12.3.2005,
46. Pomurska regija – zaposlenost/nezaposlenost
[URL: <http://www.ess.gov.si/slo/eures/trgdela/pomurskaslo.htm>], 12.3.2005,
47. Evropski sklad za regionalni razvoj,
[URL: http://www.gov.si/euskladi/skladi/struk_esrr.html], 1.2.2005,
48. Evropski socialni sklad,
[URL: http://www.gov.si/euskladi/skladi/struk_ess.html], 1.2.2005,
49. Evropski kmetijski usmerjevalni in jamstveni sklad,
[URL: http://www.gov.si/euskladi/skladi/struk_ekujs.html], 1.2.2005,
50. Finančni instrument za usmerjanje ribištva,
[URL: http://www.gov.si/euskladi/skladi/struk_fiur.html], 1.2.2005,
51. Kohezijski sklad,
[URL: <http://www.gov.si/euskladi/skladi/kohezija.html>], 1.2.2005.
52. Predstavitev regije,
[URL: http://www.rra-mura.si/sl/informacija.asp?id_meta_type=5], 20.5.2005.
53. razdelitev družb,
[URL:http://europa.eu.int/eurlex/lex/LexUriServ/Site/Sl/oj/2005/c_120/c_12020050520sl00100016], 24.3.2005

SEZNAM TABEL

TABELA 1:	ZAKONSKI KRITERIJI ZA MIKRO, MALA IN SREDNJA PODJETJA	10
TABELA 2:	RAZČLENITEV KREDITOV IN GARANCIJ GS ZA POMURJE PO OBMOČJIH V LETU 2004	15
TABELA 3:	RAZČLENITEV KREDITOV IN GARANCIJ GS ZA POMURJE PO POSLOVNIH BANKAH V LETU 2004	16
TABELA 4:	REALIZACIJA MIKROKREDITOV PO OBMOČJIH V LETU 2004	17
TABELA 5:	REALIZACIJA MIKROKREDITOV PO POSLOVNIH BANKAH V LETU 2004	17
TABELA 6:	STRUKTURNI SKLADI, POBUDE IN CILJI	26
TABELA 7:	NEPORABLJENI DENAR IZ STRUKTURNE POLITIKE PO POSAMEZNIH MINISTRSTVIH V LETU 2004	30
TABELA 8:	DOLGOROČNI DEVIZNI KREDITI IZ SREDSTEV EIB ZA MIKRO PODJETJA	40
TABELA 9:	KONKURENČNE PREDNOSTI IN SLABOSTI ZA STRANKO	41
TABELA 10:	STRUKTURNI SKLADI – ČR PANJE SREDSTEV	41

SEZNAM SLIK

SLIKA 1:	UPORABA/NEUPORABA VAVČERSKEGA SVETOVANJA	18
SLIKA 2:	PRISOTNOST PODJETIJ NA TRGU	20
SLIKA 3:	PODROČJA DELOVANJA PODJETIJ, VKLJUČENIH V PPMI	21
SLIKA 4:	PRIMERJAVA STRUKTURNI – KOHEZIJSKI SKLAD	28
SLIKA 5:	VIŠINA SREDSTEV, KI SO NA VOLJO IZ STRUKTURNIH SKLADOV DRŽAVE	42

PRILOGE