
Predhodna ocena finančnih instrumentov v Sloveniji

Povzetek

Ljubljana, februar 2016

Kazalo vsebine

1.	Okvir in cilji.....	2
2.	Metodologija	2
3.	Analiza.....	2
3.1.	Pregled politik za obdobje 2014—2020.....	2
	Povečevanje konkurenčnosti MSP, kmetijskega sektorja (EKSRP), sektorja ribištva in akvakulture (ESPR)	3
	Raziskave, razvoj in inovacije	4
	Podpora pri prehodu na gospodarstvo z nizkimi emisijami ogljika	4
	Trajnostni urbani in teritorialni razvoj	4
3.2.	Analiza gospodarskih okoliščin in ponudbe naložbenih področij	4
3.3.	Obstoječi finančni instrumenti in pridobljene izkušnje	6
3.4.	Analiza nedelovanja trga, neoptimalnih naložbenih razmer in naložbenih potreb	8
3.5.	SWOT analiza naložbenih področij	13
4.	Predlog naložbenih strategij za FI in predlog strukture upravljanja.....	15
4.1.	Predlog naložbenih strategij za FI	15
4.2.	Predlog strukture upravljanja finančnih instrumentov v Sloveniji	20
5.	Nadaljnji koraki in priporočila za organa upravljanja (OU)	22

Povzetek je pripravljen na podlagi študije, ki jo je za organa upravljanja pripravilo podjetje PWC d.o.o. Slovenija

1. Okvir in cilji

Predhodna ocena se osredotoča na finančne instrumente (FI) v Sloveniji za programsko obdobje 2014–2020. Namen študije je ugotoviti, kateri FI in na kakšen način lahko spodbudijo in pospešijo naložbe v štiri naložbena področja: so mala in srednje velika podjetja (MSP), raziskave, razvoj in inovacije (RRI), učinkovita raba energije (URE) ter urbani in teritorialni razvoj (UTR).

Po določilih Uredbe o skupnih določbah (CPR, člen 37), je predhodna ocena namenjena izboljšanju kakovosti izvajanja FI iz naslova Operativnega programa za izvajanje evropske kohezijske politike v obdobju 2014-2020 (OP EKP 2014-2020) in Programa razvoja podeželja za obdobje 2014-2020 (PRP 2014-2020), s pomočjo jasne naložbene strategije za izvajanje FI. Skladno s členom 37 je glavni cilj predhodne ocene, da na osnovi nedelovanja trga določi najučinkovitejšo uporabo finančnih instrumentov in zagotovi, da bodo ti finančni instrumenti prispevali k realizaciji programskih ciljev iz Skupnega strateškega okvirja.

Uporabljen metodologija sledi *metodologiji priprave predhodne ocene za finančne instrumente*, ki jo je družba PwC razvila za Evropsko Komisijo in skupino EIB za programsko obdobje 2014–2020. Metodologija se je prilagodila značilnostim slovenskega trga. Študija najprej opiše ozadje uporabljene metodologije. Nadaljuje z analizo regulatornih in strateških dokumentov o razvoju države ter nato obravnava analizo makroekonomskih okoliščin v državi do mere, ki je relevantna za OP-EKP 2014-2020 ter PRP 2014-2020.

2. Metodologija

Aprila 2014 je Evropska komisija izdala metodološke smernice za predhodne ocene, ki predstavljajo splošen okvir in načrt za pripravo predhodne ocene.

Metodologija vključuje:

- Analizo strani povpraševanja, ki je pripravljena s pomočjo opravljenega spletnega vprašalnika, kjer smo želeli izvedeti o težavah s katerimi se MSP soočajo pri pridobivanju različnih vrst financiranja, pregleda strukture projektov mestnih občin (če so bili dostopni) ter pregleda strateških dokumentov in statistike;
- Analizo strani ponudbe, v kateri je podan pregled finančnega sektorja z namenom opredelitve okvira dostopnega financiranja na trgu;
- Na podlagi analize povpraševanja in ponudbe so navedene vrzeli trga in posledično nedelovanje trga, vključno z opredelitvijo neoptimalnih naložbenih razmer, z namenom določitve potreb za uporabo FI;
- Na podlagi te analize je predlagana naložbena strategija z možnimi strukturami upravljanja za predlagane FI.

Glavna orodja za zbiranje podatkov so: spletna vprašalnika, razgovori z deležniki, sezname projektov, ki so jih predložile mestne občine, ter pregled literature in teoretična raziskava.

3. Analiza

3.1. Pregled politik za obdobje 2014–2020

Uvedba FI mora biti skladna s predpisi evropskih strukturnih in investicijskih skladov (ESI skladov), določbami Operativnega programa (OP) in Programa razvoja podeželja (PRP) ter mora dosegati cilje nacionalne politike, zato je bila opravljena analiza več dokumentov, da bi prišli do zaključka, katera naložbena področja in kateri TC imajo možnosti za uvedbo FI.

Naslednja štiri podpoglavja povzemajo pridobljene vsebine v zvezi s štirimi naložbenimi področji (RRI, MSP, URE, UTR) v okviru analize tega poročila. Splošen obseg sredstev bo naposled na voljo za uporabo s FI v povezavi s štirimi naložbenimi področji znotraj analize v tej študiji.

Povečevanje konkurenčnosti MSP, kmetijskega sektorja (EKSRP), sektorja ribištva in akvakulture (ESPR)

Več PN je povezanih s spodbujanjem povečevanja konkurenčnosti MSP, kmetijskega sektorja ter sektorja ribištva in akvakulture, najprej v okviru TC3 in tudi v okviru TC1, TC8 in TC9, in zlasti specifični cilji (SC) katerih glavna ciljna skupina so MSP.

Uporaba FI v OP-EKP je predvidena v okviru PN 1b, 3a in 3b. Uporaba FI za PN pod TC8 (spodbujanje zaposlovanja in podpora transnacionalni mobilnosti delovne sile) in TC9 (socialna vključenost in zmanjševanje tveganja revščine) ni predvidena.

Glavni izziv pri ohranjanju gospodarske rasti in konkurenčnosti je krepitev sposobnosti in zmogljivosti podjetij ter njihove zmožnosti odziva na družbene izzive. Nadgrajevanje obstoječih zmogljivosti in pridobljeno znanje lahko ponovno sprožita razvoj in izboljšata konkurenčnost gospodarstva znotraj nacionalnega in mednarodnega okolja.

PN 3a se osredotoča na spodbujanje podjetništva, PN 3b pa na razvoj novih poslovnih modelov za MSP, zlasti v zvezi z internacionalizacijo.

Glavna ciljna skupina za PN 3a in 3b so MSP v vseh fazah razvoja. Ključni posredniki bi lahko bili posojilni skladi, jamstveni skladi, skladi semenskega kapitala, skladi tveganega kapitala, poslovni angeli, organizacije za podporo podjetjem in druge oblike javno-zasebnega partnerstva.

Uporaba finančnih instrumentov v sklopu PRP 2014–2020 je predvidena v treh podukrepih, navedenih spodaj. Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano želi upravičencem zagotoviti lažji dostop do finančnih sredstev v razmerah nedelovanja bančnega trga ter na ta način spodbuditi hitrejši gospodarski razvoj na podeželju.

4.2 Podpora za naložbe v predelavo/trženje in/ali razvoj kmetijskih proizvodov

Cilji podukrepa 4.2 so izboljšanje konkurenčnosti živilsko predelovalne panoge, dvig dodane vrednosti kmetijskim proizvodom ter večja okoljska učinkovitost živilsko predelovalnih obratov.

Upravičenci do podpore so pravne in fizične osebe, ki se ukvarjajo s predelavo ali trženjem kmetijskih proizvodov, kot tudi gospodarske družbe, zadruga in zavodi, samostojni podjetniki posamezniki, kmetije, ki se ukvarjajo s pridelavo oziroma predelavo kmetijskih proizvodov, kmetije z dopolnilno dejavnostjo, agrarne in pašne skupnosti, ki izvajajo predelavo mleka na planinah ter gospodarska interesna združenja.

6.4 Podpora za naložbe v vzpostavitev in razvoj nekmetijskih dejavnosti

Cilji podukrepa 6.4 stremijo k spodbujanju gospodarske dejavnosti na podeželju, razvoju endogenih potencialov lokalnega okolja ter ohranjanju obstoječih oziroma ustanavljanju novih delovnih mest.

Upravičenci so fizične osebe, ki imajo registrirano dopolnilno dejavnost na kmetiji in mikropodjetja na podeželju. Za naložbe dodajanja vrednosti lesu, ki niso podprte v okviru podukrepa 8.6 - Naložbe v gozdarske tehnologije ter predelavo in mobilizacijo lesa, pa so upravičenci lahko tudi mala podjetja.

8.6 Podpora za naložbe v gozdarske tehnologije ter predelavo, mobilizacijo in trženje gozdnih proizvodov

V sklopu tega ukrepa je podpora namenjena naložbam v dejavnosti obdelave okroglega lesa pred industrijsko predelavo lesa ter dejavnosti prve predelave lesa malega obsega, ki diverzificira proizvodnjo upravičencev. Cilj je dodajanje vrednosti gozdarskim proizvodom.

Upravičenci do podpore so gospodarske družbe, zadruga, samostojni podjetniki posamezniki ter kmetije z registrirano dopolnilno dejavnostjo, ki so opredeljena kot mikro ali mala podjetja.

Raziskave, razvoj in inovacije

TC 1 in 3 sta oba povezana z investicijami na področju RRI in inovativnim poslovanjem ter raziskovalno klimo. Po navedbah OP-EKP je uporaba FI predvidena pod obema TC, zlasti za PN 1b (spodbujanje naložb podjetij v raziskave in inovacije, razvoj povezav in sinergij med podjetji, centri za raziskave in razvoj ter visokošolski izobraževalni sektor) pod TC1, in za PN 3a in 3b pod TC3. PN 3a se osredotoča na spodbujanje podjetništva, medtem ko je PN 3b osredotočena na razvoj novih poslovnih modelov za MSP, zlasti v povezavi z internacionalizacijo.

Glavne ciljne skupine in upravičenci povezani s PN 1b so razvojna partnerstva, podjetja, institucije znanja, različne oblike povezanih podjetij, tako med seboj, kot z institucijami znanja, raziskovalne organizacije, institucije regionalnega razvoja, NVO, ki delujejo v sklopu prednostnih področij, ki so opredeljena v Strategiji pametne specializacije.

Podpora pri prehodu na gospodarstvo z nizkimi emisijami ogljika

Sredstva pod TC4 bodo potencialno podprla razvoj, usmerjen h gospodarstvu z nizkimi emisijami ogljika. Posebna pozornost bo usmerjena na področje spodbujanja energetske učinkovitosti in uporabe obnovljivih virov energije v javni infrastrukturi, vključno z javnimi stavbami in v stanovanjskem sektorju. Upoštevati bi bilo treba tudi TC3, zlasti ciljne skupine, na katere se osredotoča.

Možnosti za izboljšanje energetske učinkovitosti v Sloveniji so velike, tudi zaradi strukture stavbnega fonda, ki je precej neugodna. Za povečanje učinkov in finančnih vzvodov PN 4a je tako pomemben tudi sistem pogodbenega zagotavljanja prihrankov. Glavne ciljne skupine za to prednostno naložbo so podjetja, javni sektor in gospodinjstva.

Da bi dosegli ciljni delež OVE v končni bruto porabi energije po sektorjih električne energije in ogrevanja, bi si država morala prizadevati za spodbujanje uporabe vseh okolju prijaznih OVE. V glavno ciljno skupino PN 4b spadajo podjetja, javni sektor, gospodinjstva, občine, zadruga, zavodi in tudi posamezniki.

Projekti pod PN 4c bodo prispevali k doseganju ciljev, ki so določeni na področju energetske učinkovitosti in optimalne uporabe porazdeljenih obnovljivih virov energije. Glavna ciljna skupina in upravičenci so končni odjemalci in proizvajalci električne energije, priključeni na distribucijsko omrežje na nizkem in srednjem napetostnem nivoju, operaterji distribucijskih sistemov energije, lastniki/upravljalci proizvodnih enot razpršenih virov elektrike ter hranilnikov energije.

Trajnostni urbani in teritorialni razvoj

Kar nekaj PN pod TC4, TC6 in TC9 je povezanih s spodbujanjem trajnostnega urbanega in teritorialnega razvoja s pomočjo infrastrukture, obnovitve in/ali prenovitvene sheme, trajnostnih mestnih prometnih in/ali drugih mestnih naložb.

Prednostno se za spodbujanje trajnostnega urbanega razvoja uporablja PN 6c (ukrepi za izboljšanje urbanega okolja, oživitev mest, sanacijo in dekontaminacijo degradiranih območij, zmanjšanje onesnaženosti zraka in spodbujanje ukrepov za zmanjšanje hrupa), katere namen je povečati izkoriščenost zemljišč na mestnih območjih, ukrepi pod to PN pa bodo spodbujali izkoriščanje notranjih potencialov urbanih območij. Ciljne skupine so vsi prebivalci v mestih in na mestnih območjih, gospodarstvo, lokalne skupnosti, upravljavci javnih površin in stavb, organizacije, ki so dejavne na področju urbanega razvoja. Glavni upravičenci pa so občine.

3.2. Analiza gospodarskih okoliščin in ponudbe naložbenih področij

V Sloveniji se je recesija končala leta 2013, potem pa je bilo rast opaziti v skoraj vseh sektorjih, čeprav glavno gonilo rasti ostaja neto izvoz. Ta je imel izjemno rast (6,3%) in je vodil do znatnega povečanja slovenskega tržnega deleža. Še en pomemben dejavnik rasti so bile leta 2014 tudi naložbe, ki so v večini temeljile na

infrastrukturnih projektih, sofinanciranih s strani EU. Skrčile pa so se naložbe v stroje in opremo, kljub izrazitemu preobratu v letu 2013. Potrošnja gospodinjstev se je prvič od leta 2010 povečala, predvsem na račun nižje stopnje brezposelnosti¹.

Pričakuje se nadaljnja rast, vendar se bo hitrost upočasnila. Po navedbah Evropske komisije (EK) je pričakovati, da bo gospodarska rast v letu 2015 2,3%, v letu 2016 pa se bo zmanjšala na 2,1 %. Do znižanja bo prišlo zaradi predvidenega zmanjšanja izvoza. Po drugi strani pa se pričakuje povečanje zasebnih investicij v opremo in stroje, kar bo pospešilo in podprlo prihodnjo rast. Zasebna potrošnja se bo tudi okrepila, medtem ko se bo državna potrošnja (pri nespremenjeni politiki) predvidoma povečala šele v letu 2016, po petih letih zmanjševanja.

Na strani izvoza je od leta 2013 naprej Slovenija ponovno povečala svoj delež na izvoznih trgih. Leta 2014 se je ta trend po veliki izgubi tržnega deleža med letoma 2008 in 2012 ponovno okrepil. Sodeč po kazalnikih uspešnosti izvoza Evropske komisije se je uspešnost povečala in leta 2011 prehitela evro območje. Kljub dejstvu, da je Slovenija med letoma 2009 in 2012 zaostajala za svojimi državami vrstnicami, kot so npr. Češka, Madžarska, Poljska in Slovaška, se je ta razmah v zadnjih letih občutno zmanjšal.

Vrednost zasebnih naložb se je v letih 2009 in 2010 močno zmanjšala. Kriza ni bila edini razlog za nastalo situacijo. Tu je tudi močno zadolžen podjetniški sektor, močna državna soudeležba v gospodarstvu in nesposobno poslovno okolje. Pomanjkanje naložb je vredno posebne pozornosti zaradi vpliva, ki ga ima na domače povpraševanje in kratkoročna gospodarska pričakovanja. Poleg tega je pomanjkanje naložb škodljivo tudi za potencialno prihodnjo rast slovenskega gospodarstva. Visoka stopnja izkoriščenosti zmogljivosti na začetku leta 2015 sicer napoveduje, da se bodo zasebne naložbe v prihodnosti povečale².

Tako gospodinjstva, kot tudi nefinančne družbe, so z večjimi investicijami prenehale že ob začetku krize, javne investicije pa so se zaradi fiskalne konsolidacije zmanjšale šele v kasnejši fazi. Nefinančne družbe in gospodinjstva so med letoma 2008 in 2009 ostro zmanjšale svoje naložbe kar zadeva BDP za skoraj 40%. Državni izdatki za naložbe so se do leta 2009 še naprej povečevali, ob začetku recesije pa je prišlo do izpada dohodkov in so bile javne investicije opredeljene kot ključni ukrep zahtevane fiskalne konsolidacije. Javne naložbe so se med letoma 2009 in 2012 zmanjšale za 22% in to zmanjšanje je oslabilo delno okrevanje, ki se je v Sloveniji kot posledica povečanega izvoza začelo v letih 2010–2011. Od leta 2012 naprej lahko opazimo občutno povečanje javnih investicij, kar je v veliki meri posledica projektov, ki jih sofinancira EU, in dejstva, da je leto 2015 skrajni rok za črpanje iz virov večletnega finančnega okvira EU 2007–2013. Posledično so javne investicije leta 2014 znašale več kot 5% BDP, kar je ena od najvišjih ravni v EU. Obsežne javne naložbe so bile eden izmed ključnih gonilnikov okrevanja gospodarstva, ki ga je Slovenija začela izkušati leta 2014 in katerega rast se bo po pričakovanjih nadaljevala tudi v letu 2015, čeprav s počasnejšo hitrostjo³.

Neposredne tuje investicije (NTI) so konec leta 2013 v Sloveniji znašale 8,9 milijarde EUR (24% BDP), kar je 0,8 odstotne točke manj kot leta 2012. Pospešena rast pred krizo in relativno stabilno stanje na trgu delnic po krizi kažejo na to, da je Slovenija zmožna pritegniti NTI, čeprav na nizke osnove. NTI so relativno stabilen način financiranja tudi v času krize, za razliko od portfeljskih in drugih naložb⁴.

Trg dela kaže znake okrevanja, kljub temu, da strukturni izzivi še naprej negativno vplivajo na dolgoročno stopnjo brezposelnosti in na zaposlovanje nizko kvalificiranih in starejših delavcev⁵. Zabeležena stopnja brezposelnosti je bila s 14,2% najvišja februarja 2014, vendar se je aprila 2015 zmanjšala na 12,5%. V tem mesecu je imela Slovenija manj kot 803.000 oseb v delovnem razmerju; okoli 88,5% teh je bilo v plačanem delovnem razmerju, zaposlenih pri pravnih osebah (92,8%) in pri fizičnih osebah (7,2%) in 11,5% jih je bilo samozaposlenih. Večina ljudi je zaposlenih v proizvodnji, veleprodaji, maloprodaji in popravilu motornih vozil⁶.

¹ Evropska gospodarska napoved, pomlad 2015. Dostopno na:

http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2015_spring/si_en.pdf

² http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2015_spring/si_en.pdf

³ Evropska komisija, Poročilo o državi Slovenija 2015. Dostopno na:

http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/cr2015_slovenia_en.pdf

⁴ Evropska komisija, Poročilo o državi Slovenija 2015. Dostopno na:

http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/cr2015_slovenia_en.pdf

⁵ http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2015/pdf/ee1_en.pdf

⁶ <http://www.stat.si/StatWeb/en/show-news?id=5260>

Slovenski dolg se je v zadnjih letih močno povečal, z 22% BDP leta 2008 na 80,7% leta 2014, po pričakovanjih Evropske komisije bo leta 2015 znašal 83%. K temu porastu so prispevale izredne postavke, zlasti dokapitalizacije bank, kot tudi posledica trajnostnega primarnega primanjkljaja v tem obdobju⁷.

Javnofinančni primanjkljaj je leta 2014 znašal 4,9% BDP (leta 2013 14,9% BDP) in skoraj eno odstotno točko nižji od napovedi EK. Evropska komisija napoveduje, da bo leta 2015 javnofinančni primanjkljaj znašal 2,9% BDP. Zmanjšanje primanjkljaja se pričakuje zlasti zaradi zmanjšanja odhodkov, reforme subvencioniranja, krčenja in ukrepov, sprejetih za zmanjševanje stroškov javnega sektorja.

Za leto 2016 se ob predpostavki nespremenjene politike pričakuje, da se bo javnofinančni primanjkljaj zmanjšal še dodatno in sicer da bo znašal 2,8% BDP. Občutno povečanje individualne potrošnje se bo po pričakovanjih izravnalo z zmanjšanjem bruto investicij v osnovna sredstva zaradi konca obdobja črpanja iz EU programov za obdobje 2007–2013.

Bonitetna stopnja

Ob upoštevanju stanja slovenskega gospodarstva se je Slovenija leta 2013 povzpela na lestvici bonitetnih ocen agencij Standard & Poor's, Fitch in Moody's. Zadnja bonitetna ocena agencije Standard & Poor's iz marca 2015 za Slovenijo je A. ocena agencije Fitch za Slovenijo je BBB+, Moody's Investors Service pa Baa3.

Slovenija nadaljuje bitko s čezmernimi makroekonomskimi neravnovesji, vendar se ti zaradi makroekonomskih prilagoditev in odločnih ukrepov glede zadevne politike počasi odpravljajo. Problemi gospodarske strukture, ki jih predstavljajo šibko upravljanje podjetij, visoka stopnja državne udeležbe v gospodarstvu, izgube stroškovne konkurenčnosti, problem zadolženosti podjetij, povečanje državnega dolga, se skrbno spremlja in obravnava. Viden je občuten napredek pri popravljanju bilanc stanja bank, še vedno pa je potrebno odločno ukrepanje glede uvedbe celostne strategije za bančni sektor, vključno z prestrukturiranjem, privatizacijo in povečanim nadzorom⁸.

3.3. Obstoječi finančni instrumenti in pridobljene izkušnje

Na splošno se je z vidika EU v zadnjem programskem obdobju pojavil močan premik k uporabi FI. V Sloveniji so bili finančni instrumenti različno zastopani in uporabljeni. V programskem obdobjem 2007–2013 so bili razviti in izvajani produkti mikrofinanciranja, posojil, garancij ter tveganega in semenskega kapitala.

V predhodnem programskem obdobju je ob koncu leta 2009 Slovenski podjetniški sklad (SPS) prevzel odgovornost holdinškega sklada, na podlagi "Programa instrumentov finančnega inženiringa" (PIFI) za MSP. Portfelj sklada je vseboval tako instrumente lastniškega financiranja (tvegani kapital) kot tudi instrumente dolžniškega financiranja (garancije, garancije s subvencijo obrestne mere, posojila), vendar je bilo skoraj 70% financiranja namenjenega garancijam. Prav tako je SID banka prispevala k financiranju s svojimi finančnimi instrumenti v okviru skladov finančnega inženiringa za MSP in RRI, s skupnim potencialom do 650 mio EUR. Poleg teh finančnih instrumentov neposrednega financiranja je večino sredstev posredovanih do končnih koristnikov posredovala preko komercialnih bank. Po bilančnih podatkih s konca leta 2014 je bilo okoli 1,2 mrd EUR teh namenskih sredstev plasiranih preko bank namenjenih MSP. Eko sklad je zagotavljal nepovratna sredstva in prednostna posojila za projekte energetske učinkovitosti, Slovenski regionalni sklad pa je pokrival področja, relevantna za regionalne razvojne politike. Opravljen je bil pregled obstoječih FI v Sloveniji ter glavnih pridobljenih izkušenj v programskem obdobju 2007–2013. Glavne pridobljene izkušnje iz programskega obdobja 2007–2013 so predstavljene v spodnji tabeli.

⁷ Evropska komisija, Poročilo o državi Slovenija 2015. Dostopno na: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/cr2015_slovenia_en.pdf

⁸ EK Evropsko gospodarstvo, Makroekonomska ravnovesja v Sloveniji, 2014. Dostopno na http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2014/pdf/ocp187_en.pdf

Tabela 1: Glavne pridobljene izkušnje za programsko obdobje 2007–2013

Pridobljena izkušnje	Opis
Različen obseg finančnih instrumentov na štirih naložbenih področjih.	Ponudba več različnih finančnih instrumentov je na področju MSP najbolj razširjena in razvita preko Slovenskega podjetniškega sklada in SID banke. Na področju energetske učinkovitosti sta prisotna SID banka in Eko sklad, ki zajemata podjetja, občine in posameznike.
Prevladovale so garancije, na voljo pa so bile tudi druge vrste financiranja.	Ponudba Slovenskega podjetniškega sklada v veliki meri temelji na garancijah, vendar je sklad razvil tudi več drugih instrumentov na področju dolga in lastniškega financiranja (mikrokrediti, konvertibilna posojila, tvegani kapital in kapitalsko-lastniški vstop).
Financiranje v obliki nepovratnih sredstev je bilo za nekatera področja ključnega pomena.	Nekatera področja so v celoti ali delno krila neposredna sredstva, ki so bila tako ključnega pomena za razvoj teh področij (kmetijstvo, RRI, velik del obstoječih projektov na področju energetske učinkovitosti).
Pobude v obliki nepovratnih sredstev bodo ostale pomemben sestavni del.	Obstajajo področja, kjer financiranje brez vključevanja spodbud v obliki nepovratnih sredstev ne bo mogoče (npr. start-up podjetja, energetska obnova stavb, ki spadajo pod kulturno dediščino, posebne spodbude za raziskave in razvoj, določena področja v kmetijskem sektorju), zato bo potrebno določiti, kateri FI bi bili primerni za dopolnitev subvencije.
Slovenski birokratski pravni okvir včasih predstavlja oviro učinkovitemu financiranju.	Trenuten pravni okvir na določenih področjih ne dovoljuje učinkovite uporabe sredstev preko razpoložljivih finančnih instrumentov (npr. zahtevana 100% privolitev lastnikov za pridobitev posojila za energetska sanacijo, za katerega zaprosi upravljalec stavbe, garancije Slovenskega podjetniškega sklada niso obravnavane kot prvovrstno zavarovanje, nezmožnost dodatnega sponjanja Slovenskega sklada za regionalni razvoj ...).
Stroge specifikacije razpisnih dokumentacij "prisilijo" podjetja k prilagajanju svojih strategij.	Problem nefleksibilnega in visoko zbirokratiziranega sistema – končni upravičenci pripravljajo strategije na podlagi specifikacij razpisne dokumentacije in posledično ustrezno prilagajajo svoje načrte, namesto da bi sledili svojemu poslovnemu načrtu in pričakovanjem.
Veliko obstoječih skladov z omejenimi zmogljivostmi.	Skladi so preobremenjeni; nimajo dovolj velikih zmogljivosti (zaposlenih) za pregledovanje vseh vlog, kot tudi ne za razširitev svoje ponudbe.
Prekrivanje različnih instrumentov.	Enake ali podobne vrste finančnih instrumentov, ki jih nudijo različni deležniki na istem področju in v istem časovnem obdobju (npr. področje RRI: kreditne linije SID banke in garancije SPS).
Deljena mnenja glede učinkovitosti subvencij obrestne mere.	Mnenja glede garancije s subvencijo obrestne mere kot učinkovitega instrumenta so deljena.
Cikel tveganega kapitala je v fazi odprodaje, ne vzpostavlja se nobenega novega investicijskega cikla.	Na trgu tveganega kapitala bo po 5-letni naložbeni fazi sledila 5-letna odprodajna faza. Obstaja možnost za ustanovitev novih skladov. Na podlagi informacij, pridobljenih v razgovorih, bi bilo za delovanje skladov tveganega kapitala koristno, če bi večji delež investicij prihajal iz tujine, zato se razmišlja tudi v smeri sodelovanja Slovenije

Pridobljena izkušnje	Opis
	v čezmejnem skladu tveganega kapitala.
Zaradi tržnih omejitev in izkušenj drugih držav obstaja želja po sodelovanju preko meja Slovenije.	Slovenija kot majhna država na vseh področjih nima zadostne kritične mase za doseganje zelenega učinka. Na področju lastniškega financiranja obstajajo preference za integracijo z drugimi državami.
Obstoječe institucije, ki nudijo financiranje, se trudijo povečati svojo prilagojenost trgu.	Obstoječe institucije, ki nudijo financiranje vključujejo v tekoče razprave glavne korespondente, z namenom razumevanja nazorov glavnih deležnikov, ki so vključeni v trg, ter tako povečali transparentnost. Vendar ne glede na zgoraj navedeno, Slovenija še vedno potrebuje večjo fleksibilnost, ki bo omogočila hitrejšo pretvorbo programov skladno s potrebami trga.

Vir: Analiza PwC, 2015

Obstoječi finančni instrumenti so pokazali pozitivne rezultate pri podpori končnih upravičencev. V tem pogledu ni razloga za prekinitve delovanja teh instrumentov. Njihovo delovanje se lahko nadaljuje še naprej tudi v programskem obdobju 2014–2020, vzporedno s finančnimi instrumenti in produkti, predlaganimi v trenutni naložbeni strategiji. Obstoječe finančne instrumente se lahko izvaja nespremenjeno, če se za njihovo izvajanje zagotovi drug vir sredstev (ne sredstev ESI skladov), npr. državno financiranje, financiranje občin in zasebno financiranje.

Če se organ upravljanja odloči za nadaljevanje enega ali več obstoječih finančnih instrumentov s financiranjem preko sredstev ESI skladov, morajo biti le-ti prilagojeni in skladni z novo uredbo Evropske unije o razvoju finančnih instrumentov z uporabo sredstev ESI skladov. To posledično vključuje spremembe v oblikovanju in izvajanju finančnih instrumentov. Te spremembe so potrebne zaradi uskladitve obstoječih finančnih instrumentov v Sloveniji z EU uredbo, ki se navezuje na finančne instrumente v programskem obdobju 2014–2020. Ta uredba predvsem vključuje izbiro finančnih posrednikov na podlagi odprtih, preglednih, sorazmernih in nediskriminacijskih postopkov, pri čemer se preprečijo navzkrižja interesov.

Na primer, če organ upravljanja želi nadaljevati z izvajanjem individualnih garancij, ki jih trenutno nudi komercialnih bankam na osnovi posameznih projektov, mora biti ta finančni produkt prilagojen in usklajen z EU uredbo, ki se nanaša na finančne instrumente za programsko obdobje 2014–2020.

3.4. Analiza nedelovanja trga, neoptimalnih naložbenih razmer in naložbenih potreb

Mala in srednje velika podjetja (MSP)

Za MSP je bila ocenjena kvantificirana skupna ponudba vsakega finančnega produkta za dve kategoriji velikosti MSP (mikro in mala + srednje velika). Količinska opredelitev potencialnega povpraševanja po financiranju s strani MSP je temeljila na prihodnjih potrebah MSP, ki so jih izrazili v spletnih vprašalnikih, in na pretekli uporabi finančnih instrumentov. Vrzeli financiranja so bile izračunane na osnovi potencialnega skupnega povpraševanja po različnih finančnih produktih med MSP. Za boljši prikaz obsega neizpolnjenega povpraševanja med uspešnimi podjetji, je bil opravljen še drugi izračun povpraševanja, ki smo ga poimenovali dejanska vrzel⁹.

Količinska opredelitev vrzeli financiranja je, zaradi nepopolnih in negotovih informacij, le en element analize, zato mora biti obravnavana v kombinaciji z dodatno kvantitativno in kvalitativno oceno, ki je opravljena tekom študije.

Ocenjena potencialna ponudba temelji na odgovorih spletnih vprašalnikov, ki so jih podali lastniki MSP glede na njihovo poznavanje trga in iz perspektive svojih podjetij. Zato morajo biti pri obravnavanju vrzeli financiranja na podlagi potencialnega povpraševanja upoštevane naslednje točke:

⁹ Dejanska vrzel vključuje podjetja, ki so v obdobju 2012–2014 zabeležila povečanje prometa in hkrati imela težave pri pridobitvi financiranja.

- Potencialno povpraševanje ne bo nujno prešlo v dejansko;
- Pomanjkanje predhodnih investicij zaradi krize;
- Omejeno poznavanje virov financiranja in finančnih produktov; in
- Negotovo gospodarsko okolje.

Mikrofinanciranje

Povpraševanje po mikrofinanciranju je povezano s tremi različnimi populacijami mikro podjetij: obstoječimi MSP, osebami, ki so trenutno brezposelne in/ali na robu revščine ter se vidijo kot potencialni samozaposleni ustanovitelji podjetij, ki bi lahko ustanovili in razvili svoje podjetje, če bi jim bil omogočen dostop do financiranja (finančno vključevanje), ter z obstoječimi socialnimi podjetji.

V Sloveniji se potencialna vrzel financiranja za mikrofinanciranje v letu 2015 giblje med 1.138 mil EUR in 1.260 mil EUR. Vrzel mikrofinanciranja se delno lahko pojasni z omejeno ponudbo mikrofinanciranja v Sloveniji. Uporaba ESI skladov za financiranje produktov mikrofinanciranja ter za podporo institucijam, ki v programskem obdobju 2014–2020 nudijo mikrofinanciranje, bi koristila velikemu številu mikro podjetij v državi in bi spodbudila ustanavljanje podjetij ter trajnost novo ustanovljenih podjetij.

Tabela 2: Potencialna vrzel financiranja za mikrofinanciranje mikro podjetij v letu 2015 (mil EUR)

	Vrzel financiranja obstoječih mikro podjetij	Vrzel financiranja, vključno s finančnim vključevanjem	Vrzel financiranja, vključno s finančnim vključevanjem in socialnim podjetništvom
Mikrofinanciranje	1.105 – 1.227	1.137 – 1.260	1.138 – 1.260

Vir: PwC analiza, 2015

Kratkoročna posojila

Na strani ponudbe je analiza izpostavila, da se komercialne banke ne soočajo z likvidnostnimi težavami, vendar so kljub temu posojila pripravljene dajati le stabilnim MSP z zanesljivimi prihodnjimi denarnimi tokovi.

Na strani povpraševanja vseh kategorij velikosti MSP, le-ta potrebujejo obratni kapital, da bi kratkoročno ostale operative, čeprav je njihova aktivnost na relativno nizki ravni. Ugotovitve potencialnih vrzeli financiranja razkrivajo težave obeh kategorij MSP pri dostopanju do kratkoročnega posojilnega financiranja. Medtem, ko imajo po številu mala in srednje velika podjetja manjši obseg, so vrzeli financiranja pri tej kategoriji večje, predvsem zato, ker običajno potrebujejo višji znesek, pomemben del uspešnih malih in srednje velikih podjetij pa je neuspešen pri dostopanju do posojilnega financiranja v Sloveniji.

Izračun dejanskih vrzeli financiranja za vse kategorije velikosti MSP je prikazan v spodnji tabeli.

Tabela 3: Dejanske vrzeli financiranja za kratkoročna posojila, prekoračitve na tekočih računih in kreditne linije v letu 2015 (mil EUR)

	Dejanska vrzel financiranja za mikro podjetja	Dejanska vrzel financiranja za mala in srednje velika podjetja	Dejanska vrzel financiranja za MSP
Kratkoročna posojila, prekoračitve na tekočih računih in kreditne linije	130 – 144	599 – 662	730 – 807

Vir: PwC analiza, 2015

Srednje- in dolgoročna posojila

Vsa MSP ne glede na velikost uporabljajo srednje- in dolgoročno dolžniško financiranje v Sloveniji. Posojila potrebujejo tako za financiranje obnove opreme kot tudi za investicije in širjenje dejavnosti. Izračun ponudbe

in povpraševanja je opredelil potencialne vrzeli financiranja za vse kategorije velikosti MSP. Izračunane so bile tudi dejanske vrzeli financiranja, ki so prikazane v spodnji tabeli.

Tabela 4: Dejanske vrzeli financiranja za srednje- in dolgoročna posojila v letu 2015 (mil EUR)

	Dejanska vrzel financiranja za mikro podjetja	Dejanska vrzel financiranja za mala in srednje velika podjetja	Dejanska vrzel financiranja za MSP
Srednje- in dolgoročna posojila	311 – 344	885 – 978	1.196 – 1.322

Vir: PwC analiza, 2015

Lastniški kapital

Ponudba lastniškega financiranja je v Sloveniji dostopna preko zasebnih skladov tveganega kapitala v sodelovanju s Slovenskim podjetniškim skladom. Slovenski podjetniški sklad je zagotovil tudi zagonsko financiranje, v Sloveniji pa so prisotni tudi poslovni angeli.

Potencialna vrzel lastniškega financiranja je bila izračunana za vsa MSP v državi in je zgolj informativne narave. Spodnja tabela prikazuje potencialno vrzel lastniškega financiranja v Sloveniji za leto 2015.

Tabela 5: Potencialna vrzel lastniškega financiranja za vsa MSP v letu 2015 (mil EUR)

	Vrzel financiranja
Lastniško financiranje	14 – 92

Vir: PwC analiza, 2015

Vrzel lastniškega financiranja, ki jo prikazuje zgornja tabela, mora biti upoštevana zgolj kot okvirna, saj so za dobro delujoč lastniški ekosistem potrebne različne dinamike. Oblikovanje finančnih instrumentov, ki zagotavljajo produkte lastniškega financiranja, morajo upoštevati naslednje elemente:

- Da v državi obstaja zadostno število specifičnih ciljnih skupin s potrebo po lastniškem financiranju;
- Da so te ciljne skupine lahko zanimive tudi za zasebne vlagatelje; in
- Da so javni organi zmožni mobilizirati in zagotoviti finančni vzvod obstoječih omrežij za spodbuditev povezovanja z investitorji in zagotavljanje mentorstva ter podpore MSP, ki se prijavljajo za lastniško financiranje.

Raziskave, razvoj in inovacije (RRI)

Vlaganje v raziskave in razvoj je v Sloveniji ključnega pomena za razvoj MSP. Intenzivnost investicij v raziskave in razvoj v Sloveniji, ki je povezana z bruto izdatki za razvoj in raziskave, se je v zadnjem desetletju, kljub nekaj nihanjem, povečala.

Za izračun vrzeli je uporabljen splošen pristop na nacionalni ravni, saj le-ta predstavlja najboljšo možnost za doseganje kritične mase in izkoriščanje sinergij, medtem ko lahko istočasno upoštevamo osnovo, ki izhaja iz zgodovinskih rezultatov naložb, ki prav tako odražajo koncentracijo raziskovalne infrastrukture, delno pa tudi ustvarjeno znanje.

Povpraševanje po RRI temelji na odstotku podjetij, ki so bila po poročanih podatkih v obdobju 2010–2012 inovativna (katerakoli vrsta inovacije ali le tehnična inovacija) in poslovnih izdatkov za RRD (PIRR) v letu 2013.

Ponudbo za RRI sestavljajo obstoječa kreditna linija SID banke, vzpostavljena leta 2015 in nova posojila komercialnih bank, namenjena za RRI.

Tabela 6: Vrzel financiranja za financiranje RRI v letu 2015 (mil EUR)

	Vrzel financiranja
MSP	0 – 14
Skupaj podjetja	0 – 247

Vir: PwC analiza, 2015

Rezultati izračuna kažejo, da bo za izpolnitev potencialnega letnega povpraševanja potrebno dodatno javno ali zasebno financiranje, ki je ocenjeno na 0–14 mil EUR za MSP in 0–247 mil EUR letno skupaj za vsa podjetja, ob upoštevanju, da manjša podjetja za investicije v RRI porabijo manjši delež dohodkov kot srednja in velika podjetja. Kljub spreminjanju razpona pa ti rezultati kažejo na tržni potencial MSP, ki želijo vlagati v RRI, če se hkrati zagotovijo primerni ukrepi za reševanje identificiranega nedelovanja trga.

Energetska učinkovitost (URE)

Izboljšave na področju energetske učinkovitosti bodo pripomogle k zmanjšanju splošnih emisij, poleg tega pa bi spodbudile tudi dodatne naložbe in ustvarile nova delovna mesta. Slovenska vlada je objavila več strateških dokumentov, ki potrjujejo jasno zavezo k izboljšavam na tem področju, skladno s cilji in glavnimi strateškimi dokumenti na ravni EU, kot so na primer Evropa 2020, Časovni načrt za prehod na nizkoogljični energetska sistem do leta 2050, ter drugimi relevantnimi evropskimi predpisi, povezanimi z energijo.

Na podlagi analize dostopnih podatkov so vrzeli določene ločeno za tri področja: obnovo javnih stavb, obnovo zasebnih stavb in postopke industrijske proizvodnje. Vrzeli so bile izračunane za obdobje šestih let, od leta 2015 do leta 2020.

Tabela 7: Vrzel financiranja za URE/OVE v obdobju 2015–2020 (mil EUR)

	Vrzel financiranja
Obnova javnih stavb	65–132
Obnova zasebnih stavb	645 – 783
Procesi industrijske proizvodnje	568 – 607

Vir: PwC analiza, 2015

Urbani in teritorialni razvoj (UTR)

Mesta in druga urbana naselja predstavljajo temelj slovenskega poselitvenega sistema. Mestni življenjski slog je prisoten na večini poseljenega slovenskega ozemlja in povezuje urbana središča v tipičen policentričen sistem. Urbana središča regij so lahko tudi del urbanih območij ali funkcionalnih urbanih območij in so tako tesno povezana s svojimi zaledji. Slovenija bo v tem programskem obdobju uporabljala celovite teritorialne naložbe (CTN) za trajnosten urbani razvoj, ki temeljijo na principu notranjega urbanega razvoja in dobrega funkcionalnega vključevanja drugih mest in okolice. CTN bo pomagal pri izvajanju projektov urbanega razvoja in urbane obnove, saj bo povezoval dejavnosti za izboljševanje kakovosti in varnosti življenja v mestih, povečevanje energetske učinkovitosti, ustvarjanje trajnostne mobilnosti in dostopnosti ter tudi za razvoj kreativnih industrij, izboljševanje podjetništva in socialnega vključevanja v vseh 11 mestnih občinah.

Povpraševanje je bilo določeno na osnovi načrtovanih projektov 9 mestnih občin. Te strukture projektov se lahko posodobijo, ko bodo občine predložile trajnostne urbane strategije v sklopu uvedbe mehanizma CTN.

Na podlagi obdobja izvajanja smo projekte razdelili v dve kategoriji.

Tabela 1: Vrzel financiranja za financiranje UTR v obdobju 2015–2020 (mil EUR)

	Vrzel financiranja
Projekti slovenskih mestnih občin, ki so pripravljene na izvedbo (2015–2016)	590–594
Projekti slovenskih mestnih občin, ki čakajo na realizacijo (2017–2020)	68–74

Vir: PwC analiza, 2015

Vrzel je pri projektih, ki se začnejo v letih 2015 in 2016 veliko večja, saj vsebuje tudi projekte mestne občine Ljubljana, ki seznama projektov za obdobje 2017–2020 ni posredovala.

3.5. SWOT analiza naložbenih področij

Primerjava različnih elementov, ki se nanašajo na investicijska področja, je predstavljena v obliki SWOT analize v spodnji tabeli.

Tabela 92: SWOT analiza ključnih elementov naložbenih področij

	Prednosti	Slabosti	Priložnosti	Nevarnosti
Bančni sektor	<p>Močna prisotnost komercialnih bank v državi</p> <p>Zadostna likvidnost – banke iščejo uspešne projekte</p> <p>Strategije večine komercialnih bank so osredotočene na MSP</p>	<p>Omejitve predpisov Basel II pri podpori MSP</p> <p>Konservativen pristop k MSP – zaostrena politika upravljanja s tveganji</p> <p>Zelo malo izkušenj pri financiranju projektov energetske učinkovitosti</p>	<p>Okrevanje gospodarstva</p> <p>Pripravljenost MSP na investiranje</p> <p>Novo programsko obdobje, ki omogoča nove priložnosti uporabe FI preko komercialnih bank</p>	<p>Povečanje števila mikro podjetij</p> <p>Slaba zgodovina kreditne sposobnosti MSP</p> <p>Pomanjkanje tehničnega znanja lastnikov podjetij pri pripravi prošelj za pridobitev bančnih produktov in predstavitev izvedljivih poslovnih načrtov</p> <p>Visoka zadolženost MSP</p>
Finančni instrumenti	<p>Izkušnje nacionalnih institucij pri oblikovanju in izvajanju finančnih instrumentov na področjih MSP in RRI</p> <p>Raznolikost finančnih instrumentov, ki so na voljo za MSP in RRI</p> <p>Pripravljenost države za spodbujanje uporabe finančnih instrumentov za obdobje 2014–2020 tudi na drugih investicijskih področjih, kjer trenutno izkušeni primanjkuje</p>	<p>Zelo malo izkušenj pri oblikovanju in izvajanju finančnih instrumentov za področja URE/OVE in UTR</p> <p>Ni izkušenj pri oblikovanju in izvajanju finančnih instrumentov na področju kmetijstva (sredstva iz EKSRP preko FI)</p>	<p>Nova uredba spodbuja uporabo finančnih instrumentov</p> <p>Novo programsko obdobje zagotavlja nove možnosti za uporabo finančnih instrumentov</p>	<p>Pomanjkanje uresničljivih poslovnih načrtov med MSP</p> <p>Omejena tehnična znanja</p>
MSP (mala in srednja podjetja)	<p>Pripravljenost MSP po investiranju</p>	<p>Negativen vpliv krize na MSP ter nepripravljenost za financiranje novih investicij</p> <p>Pomanjkanje poslovnih načrtov, ki bi odražali dejansko strategijo podjetij v primeru odobritve financiranja</p> <p>Visoka zadolženost MSP</p> <p>Omejene tehnične in vodstvene sposobnosti v mikro podjetij</p>	<p>Obstoječe izvajanje finančnih instrumentov za podporo MSP</p> <p>Uredbe EU za spodbujanje uporabo finančnih instrumentov</p> <p>Pripravljenost države za nadaljnje spodbujanje uporabe finančnih instrumentov za obdobje 2014-2020</p> <p>Zgled zagotavljanja sredstev za MSP iz EKSRP preko FI</p>	<p>Omejitve predpisov Basel II in III pri podpori MSP</p>

	Prednosti	Slabosti	Priložnosti	Nevarnosti
RRI ekosistem	<p>Visoka intenzivnost na področju RRI v poslovnem sektorju</p> <p>Stimulativna davčna politika (za podjetja z visokimi dobički)</p> <p>Zavedanje o pomembnosti podpiranja ekosistema, predvsem z inovativnimi MSP in start-upi</p>	<p>Prezadolžena podjetja, odsotnost nestrategičnih lastnikov</p> <p>Inovacijska dejavnost (inovacijski sledilci)</p> <p>Prevelika razdrobljenost gospodarstva</p> <p>Prešibko sodelovanje med javnim in zasebnim sektorjem</p> <p>Nizka internacionalizacija MSP</p>	<p>Učinkovitejša uporaba obstoječe raziskovalne infrastrukture in znanja z namenom povečevanja podpore pri procesu razvoja inovacij</p> <p>Izboljšanje prenosa znanja med javnimi raziskovalnimi organizacijami in podjetji</p> <p>Izkoristek možnih sinergij med različnimi interesnimi skupinami</p>	<p>Premajhen poudarek na smiselni in učinkoviti rabi sinergij med visokim šolstvom in infrastrukturo na področju raziskav in inovacij</p>
Razvoj projektov na področju energetske učinkovitosti in uporabe obnovljivih virov energije	<p>ZASEBNI SEKTOR</p> <p>Povečano zavedanje o koristih večje energetske učinkovitosti stanovanjskih stavb</p> <p>Izkušnje s FI za prenavo s pomočjo Eko sklada, kot tudi možnost pridobitve nepovratnih sredstev</p>	<p>ZASEBNI SEKTOR</p> <p>Nezaupanja v podjetja, ki nudijo prenavo</p> <p>Preveč delnih prenav</p> <p>Težave pri pridobivanju sredstev za večstanovanjske stavbe</p> <p>Energetska revščina</p>	<p>ZASEBNI SEKTOR</p> <p>Večji poudarek na energetske učinkovitosti na evropski ravni</p> <p>Večji poudarek na energetske pogodbeništvu</p>	<p>ZASEBNI SEKTOR</p> <p>Nepoznavanje in nezaupanje v energetske pogodbeništvu</p> <p>Majhno število ponudnikov na področju energetskega pogodbeništvu</p>
	<p>JAVNI SEKTOR</p> <p>Država kot zanesljiv plačnik je stranka razmeroma brez tveganja</p> <p>Naraščajoče število informacij o stroškovno učinkovitih možnostih za varčevanje z energijo v stavbah</p>	<p>JAVNI SEKTOR</p> <p>Pomanjkanje usposobljenosti, informacij in zanesljivih podatkovnih virov za izvajanje obnove zgradb</p> <p>Pomanjkanje finančnih virov</p> <p>Delne, nepopolne obnove stavb</p> <p>Omejene možnosti zadolževanja</p> <p>Velik delež stavb pod okriljem kulturne dediščine</p>	<p>JAVNI SEKTOR</p> <p>Obvezna zahteva EU po letni prenavi 3% skupne tlorisne površine javnih stavb v lasti javnega sektorja</p> <p>Večji poudarek na energetske učinkovitosti na evropski ravni</p> <p>Možnost energetskega pogodbeništvu</p>	<p>JAVNI SEKTOR</p> <p>Večji poudarek na energetske učinkovitosti na evropski ravni</p> <p>Pomanjkanje FI za financiranje energetske obnove javnih stavb</p> <p>Majhno število ponudnikov energetskega pogodbeništvu</p> <p>Daljša obdobja sorazmerno nizkih cen energentov</p>
Projekti na področju urbanega in teritorialnega razvoja	<p>Slovenija uporablja mehanizem Celostnih teritorialnih naložb (CTN)</p>	<p>Dolgotrajni in zbirokratizirani postopki javnih naročil</p> <p>Načrti občin v nekaterih primerih predstavljajo njihove »želje« in ne samo izvedljivih projektov</p>	<p>Novi mehanizmi za spodbujanje celostnih teritorialnih naložb</p> <p>Potencial izvajanja enajstih celostnih teritorialnih naložb</p>	<p>Asimetričen vpliv trga zaradi različnih konkurenčnih zmogljivosti in gospodarske strukture v regijah</p>

Vir: PwC analiza, 2015

4. Predlog naložbenih strategij za FI in predlog strukture upravljanja

4.1. Predlog naložbenih strategij za FI

Predlagana naložbena strategija je sestavljena iz petih naložbenih skladov, ki vključujejo več finančnih produktov in Shemo tehnične pomoči, ki finančnim posrednikom in končnim prejemnikom zagotavlja nepovratna sredstva:

1. Sklad za financiranje MSP in velikih podjetij, ki bi finančnim posrednikom ponudil tri vrste produktov:

- Portfeljske garancije, vključno z mikrogarancijami;
- Prednostno posojilo za zagotavljanje mikroposojil končnim prejemnikom;
- Lastniško financiranje, ki je namenjeno investicijam v MSP in velika podjetja.

Finančni produkt 1 – PORTEFELJSKE GARANCIJE	
Vrsta produkta	Portfeljske garancije za podporo MSP in velikih podjetij, vključno z mikrogarancijami za posojila pod vrednostjo EUR 25.000.
Ciljne skupine	Vsa MSP v vseh sektorjih in vseh fazah razvoja (semenska faza, faza oblikovanja, faza razvoja in faza podjetja v preobratu), z izjemami EU in velika podjetja. Vključeni so na primer: Mikropodjetja v sektorju socialnega podjetništva; Podjetniki; MSP, ki za izvoz potrebujejo financiranje; Inovativna MSP (tudi start-up podjetja); Velika podjetja. Portfeljske garancije bi lahko zagotavljale posojila od zneska o EUR (zgornji znesek bo še določen).
Cilji	Zmanjšanje težav pri dostopanju do financiranja s posojili, s katerimi se soočajo MSP in podjetniki (na primer z mikrogarancijo, ki bi omogočala posojilo v vrednosti pod 25.000 EUR), saj MSP/podjetniki pogosto nimajo potrebnega zavarovanja ali, ker komercialne banke njihove projekte dojemajo kot preveč tvegane; Podpora zagotavljanju mikroposojil in posojil MSP ter podjetnikom; Dopolnjevanje obstoječih garancijskih instrumentov (garancije za posamične projekte, ki niso portfeljske garancije); Podpora zagotavljanju posojil velikim podjetjem; Podpora financiranju obratnega kapitala in investicijam. Pri uporabi sredstev pod TC1 je podpora za obratni kapital mogoča le, če gre za povezavo z investicijami.
Prednosti, ki jih pričakuje MSP / podjetnik	Zmanjšanje maksimalne ravni zavarovanja, ki jo od podjetij zahteva komercialna banka; Zmanjšane obrestne mere, ki je zahtevana pri posojilu (v primerjavi s posojilom, ki nima koristi od garancije); Stroški garancije potencialno pod tržnimi stroški (odvisno od pogajanj med Skladom skladov in finančnim posrednikom pred implementacijo instrumenta); Možnost za obdobje odloga, ki je daljše od tistega, ki ga običajno določi trg finančnih posrednikov (odvisno od razprave med Skladom skladov in finančnim posrednikom pred implementacijo instrumenta); Dostop do tehnične pomoči, ki jo zagotavlja Shema tehnične pomoči.

Finančni produkt 2 – PREDNOSTNO POSOJILO ZA ZAGOTAVLJANJE MIKROPOSOJIL MIKROPODJETJEM IN PODJETNIKOM

Vrsta produkta	Mikroposojila za podporo mikropodjetjem za osebne in poslovne namene, pod vrednostjo 25.000 EUR.
Ciljne skupine	Posamezniki in mikropodjetja, kar na primer vključuje: Posameznike (samozaposlene ali posameznike za osebne namene); Tiste, ki bi želeli postati podjetniki; Mikro podjetja (vključno z inovativnimi mikro podjetji in start-up podjetji): <ul style="list-style-type: none"> • ki potrebujejo financiranje za ohranitev svojega posla; • ki želijo razširiti svoje poslovne dejavnosti. Socialna podjetja.
Cilji	Zmanjšanje specifičnih težav ciljnih skupin in končnih upravičencev pri dostopanju do financiranja, saj finančne institucije njihove projekte dojemajo kot preveč tvegane/bančno neprimerne. Vzpostavitev finančne sheme delitve tveganja s finančnimi posredniki v smislu zagotavljanja posojil v zelo majhnih zneskih za bančno neprimerne posameznike, ki financiranje potrebujejo za izboljššan dostop do trga dela.
Prednosti, ki jih pričakuje MSP / podjetnik	Zagotavljanje mikroposojil, po možnosti brez ali z majhno zahtevo po zavarovanju; Enostavnejši način pridobivanja financiranja.

Finančni produkt 3 – LASTNIŠKO FINANCIRANJE

Vrsta produkta	Produkt so-vlaganja, ki zagotavlja lastniško financiranje za MSP (lastniško in kvazi-lastniško) in velika podjetja.
Ciljne skupine	Podjetja (vključno s start-up podjetji, inovativnimi MSP in velikimi podjetji v vseh fazah); Vsi sektorji (z izjemami EU).
Cilji	Izboljšati lastniško in kvazi-lastniško financiranje za podjetja v semenski fazi, fazi oblikovanja, fazi razvoja in fazi preobrata; Podpora podjetjem v vseh fazah na podlagi dobrega poslovnega načrta; Izboljšanje kapitalizacije MSP z visokim potencialom rasti v Sloveniji (inovativni ali neinovativni projekti); Spodbujanje oblikovanja kapitalskega trga v Sloveniji, vključno s poslovnimi angeli; Dopolnitev obstoječe ponudbe lastniškega financiranja, so-vlaganje skupaj z upravljalci trga (poslovni angeli, naložbeni skladi, itd.), ki so prisotni v državi, in pritegnitev zunanjih investitorjev, ki običajno niso dejavni v državi.
Prednosti, ki jih pričakuje MSP / podjetnik	Del investicije bo prišel s strani finančnih posrednikov (so-investicijski skladi) v kapital MSP in velikih podjetij z uporabo sredstev skladov ESI, svojih lastnih sredstev in privabljanja drugih investitorjev k mobilizaciji lastnih sredstev; Dostop do podpore, ki jo zagotavlja Shema tehnične pomoči, na primer: dostop do storitev inkubatorjev in svetovanja izkušenih podjetnikov, podpora pri opravljanju tržnih raziskav, študij izvedljivosti in "testiranja trga", kot tudi informacije o drugih obstoječih mehanizmi za razvoj inovacij in/ali podjetništva na splošno; Namen je ustvarjanje sinergij z drugimi skladi tveganega kapitala in naložbenimi skladi ter pridobivanje investitorjev iz Slovenije in tujine.

2. Sklad za financiranje kmetijskih podjetij in podjetij na podeželju, ki finančnemu posredniku nudi garancije.

GARANCIJE ZA PODJETJA V KMETIJSTVU IN PODJETJA NA PODEŽELJU (portfeljske ali individualne)	
Vrsta produkta	Pilotni finančni instrument, ki zagotavlja garancije za podjetja, ki delujejo v kmetijstvu in podjetja na podeželju, z uporabo sredstev EKSRP.
Ciljne skupine	MSP in velika podjetja ¹⁰ v kmetijskem sektorju in na podeželju in fizične osebe, ki imajo registrirano dopolnilno dejavnost na kmetiji – ta finančni instrument je namenjen vsem vrstam upravičenih družb (v smislu podsektorjev, velikosti, starosti).
Cilji	<p>Ta pilotni FI bi vseboval garancijski instrument za zmanjševanje tveganja, ki ga prevzema finančna institucija (komercialna banka) pri dajanju posojil podjetju (MSP ali velikemu podjetju), ki deluje v kmetijstvu ali na podeželju oziroma fizičnim osebam, ki imajo registrirano dopolnilno dejavnost na kmetiji;</p> <p>Spodbujanje MSP in velikih podjetij v kmetijstvu in na podeželju za uporabo finančnih instrumentov namesto/v kombinaciji z nepovratnimi sredstvi;</p> <p>Pokriva kreditna tveganja finančnega posrednika (banke, ki zahtevajo garancijo/zavarovanje);</p> <p>Zmanjšanje težav s katerimi se soočajo MSP pri dostopanju do posojilnega financiranja;</p> <p>Podpora financiranju obratnega kapitala in investicijam.</p>
Prednosti, ki jih pričakuje MSP/podjetnik	<p>Zmanjšanje maksimalne ravni zavarovanja, ki jo od prejemnika zahteva komercialna banka;</p> <p>Zmanjšanje obrestne mere, ki je zahtevana pri posojilu (v primerjavi s posojilom, ki nima koristi od garancije) - odvisno od razprave med Skladom skladov in finančnim posrednikom pred implementacijo instrumenta;</p> <p>Stroški garancije potencialno pod tržnimi pogoji (odvisno od razprave med Skladom skladov in finančnim posrednikom pred implementacijo instrumenta);</p> <p>Možnost za obdobje odloga, ki je daljše od tistega, ki ga običajno določi trg finančnih posrednikov (odvisno od razprave med Skladom skladov in finančnim posrednikom pred implementacijo instrumenta);</p>

¹⁰ Do 750 zaposlenih in do 200 mil EUR prihodka.

3. Sklad za RRI, ki je namenjen financiranju inovativnih projektov start-up podjetij, MSP in velikih podjetij ter zagotavljanju prednostnega posojila finančnemu posredniku.

POSOJILA ZA INOVATIVNA START-UP PODJETJA, MSP IN VELIKA PODJETJA	
Vrsta produkta	Prednostna posojila pod vrednostjo 100.000 EUR za inovativna start-up podjetja ter MSP ter pod 500.000 EUR za velika podjetja.
Ciljne skupine	Posamezniki, ki ustanavljajo svoja podjetja (z obvezo, da podjetje ustvarijo v roku 6 mesecev); Inovativna start-up podjetja, MSP in velika podjetja.
Cilji	Podpora za start-up podjetja, MSP ter velika podjetja z inovativnim projektom, naj bo podjetje v semenski fazi, fazi oblikovanja in/ali fazi razvoja (mogoče je tudi financiranje razvoja, čeprav je poudarek na semenski fazi in fazi oblikovanja); Financiranje inovativnih start-up podjetij, MSP in velikih podjetij, ki si upajo tvegati; Financiranje opredmetenih in neopredmetenih investicij (saj je financiranje neopredmetenih investicij za MSP lahko težavno); Zagotavljanje delitve tveganja s finančnim posrednikom (kar omogoča približno 2x vzvod); Dopolnitev obstoječega financiranja, ki je namenjeno inovacijam; Zmanjšanje specifičnih težav ciljnih skupin in končnih prejemnikov pri dostopanju do financiranja, saj se finančni instituciji njihov projekt zdi preveč tvegan/bančno neprimeren; Posojila, zagotovljena po boljših tržnih pogojih; Potencialno brez zavarovanja (zlasti za start-up podjetja in MSP).
Prednosti, ki jih pričakuje MSP / podjetnik	Dostop do financiranja za razvojne projekte inovativnih start-up podjetij, MSP in velikih podjetij; Možnost za obdobje odloga, ki je daljše od tistega, ki ga običajno določi trg finančnih posrednikov (odvisno od razprave med Skladom skladov in finančnim posrednikom pred implementacijo instrumenta); Dostop do podpore, ki jo zagotavlja Shema tehnične pomoči, na primer: dostop do storitev inkubatorjev in svetovanja izkušenih podjetnikov, podpora pri opravljanju tržnih raziskav, študij izvedljivosti in "testiranja trga", kot tudi informacije o drugih obstoječih mehanizmih za razvoj inovacij.

4. Sklad za energetska učinkovitost, ki nudi tri produkte:

Posojila za obnovo javnih in zasebnih stavb;

Instrument za porazdelitev tveganja, ki je namenjen financiranju podjetij za energetske storitve (ESCO);

Lastniško financiranje za krepitev lastniške strukture podjetij ESCO.

ZNAČILNOSTI SKLADA ZA ENERGETSKO UČINKOVITOST	
Vrsta produktov	Posojila, ki nudijo boljše pogoje; Instrument za porazdelitev tveganja za ESCO podjetja: garancijski instrument, ki je skladen s kreditno linijo; Lastniško financiranje za ESCO podjetja; Združitev z nepovratnimi sredstvi (na primer: subvencioniranje obrestne mere) za tehnično pomoč za podporo pripravi projektov (vključno s študijo izvedljivosti in pripravo projekta za ESCO podjetja).
Ciljne skupine	Projekti obnove javnih in zasebnih stavb. Znesek na projekt se lahko giblje med 5.000 EUR in 100.000 EUR.
Cilji	Ustvarjanje spodbud za obnovo stavb; Zagotavljanje delitve tveganja s finančnim posrednikom (kar omogoča približno 2x vzvod).
Prednosti, ki jih pričakuje MSP / podjetnik	Dostop do financiranja za obnovo javnih/zasebnih stavb po prednostni obrestni meri; Dostop do podpore, ki jo zagotavlja Shema tehnične pomoči; npr. podpora za izvajanje predhodnih energetskih pregledov, tržnih raziskav in študij izvedljivosti.

5. Sklad za urbani in teritorialni razvoj zagotavlja posojila za financiranje urbanih projektov občin v Sloveniji, po možnosti preko mehanizma celovitih teritorialnih naložb (CTN).

ZNAČILNOSTI SKLADA ZA URBANI IN TERITORIALNI RAZVOJ	
Vrsta produkta	Posojila za projekte na področju urbanega in teritorialnega razvoja v okviru mehanizma celostnih teritorialnih naložb (CTN)
Ciljne skupine	Regionalni in lokalni organi, občine; Podjetja za javne storitve; Upravitelji javnih storitev; Nosilci nepremičninskih projektov.
Cilji	Zmanjšanje specifičnih težav ciljnih skupin in končnih upravičencev pri dostopanju do financiranja; Posojila po boljših tržnih pogojih; Potencialno brez/z manjšim zavarovanjem; Podpora projektom na področju urbanega in teritorialnega razvoja.
Prednosti, ki jih pričakuje občina / MSP / podjetnik	Zagotavljanje posojil, potencialno brez /z nižjim zavarovanjem; Možnost za daljše obdobje odloga od tistega, ki ga običajno ponudi trg finančnih posrednikov (odvisno od dogovora med skladom skladov in finančnim posrednikom pred implementacijo instrumenta); Dostop do tehnične pomoči, ki je zagotovljena s Shemo TP (posojila v kombinaciji z nepovratnimi sredstvi).

6. Shema tehnične pomoči, za katero se predlaga, da se izvaja vzporedno s sedmimi finančnimi instrumenti, ki so podrobneje opisani zgoraj.

SHEMA TEHNIČNE POMOČI	
Vrsta produkta	Nepovratna sredstva in mentorstvo za spodbujanje ter predajanje znanja glede uporabe finančnih instrumentov in produktov iz Naložbene strategije finančnim posrednikom in končnim prejemnikom.
Cilji	Podpora in spodbujanje razvoja in izvajanja finančnih instrumentov v Sloveniji; Izboljšanje znanja v povezavi z obstojem in delovanjem finančnih instrumentov v Sloveniji; Podpora finančnim posrednikom pri upravljanju s finančnimi Instrumenti in končnim prejemnikom pri uporabi produktov, zagotovljenih preko teh instrumentov; Podpora obstoječim omrežjem za spodbujanje gospodarstva (gospodarske zbornice, glavni akterji inovacij).
Prednosti, ki jih pričakuje občina / MSP / podjetnik	Koristi in storitve, ki jih pričakujejo finančni posredniki: <ul style="list-style-type: none">Izboljšanje zmogljivosti za določitev projektov, pripravo in pregled dokumentacije, postavitve ustrezne ponudbe financiranja in končno sledenje MSP in / ali podjetniku;Podpora pri spremljanju in poročanju o finančnih transakcijah za namene skladnosti z evropskimi uredbami. Koristi in storitve, ki jih pričakujejo končni prejemniki: <ul style="list-style-type: none">Finančna in operativna podpora pri pripravi in vzpostavitvi projektov, ki bi lahko bili podprti s financiranjem preko finančnih instrumentov: študije tržne izvedljivosti, podpora pripravi projektov za energetska učinkovitost ter urbani in teritorialni razvoj, energetski pregled, priprava poslovnih načrtov;Operativna podpora pri uporabi financiranja; priprava dokumentacije, priprava za sestanek z banko/naložbenim skladom, pomoč pri osnovanju specifične dokumentacije, ki bo uporabljena pri financiranju;Podpora za upravljanje in spremljanje projekta, ko je financiranje že pridobljeno;Podpora različnih relevantnih institucij, npr. pospeševalniki za start-up podjetja, programi mentorstva, različne možnosti promocije (sodelovanje na sejnih zunaj države, članstvo v različnih društvih ...).

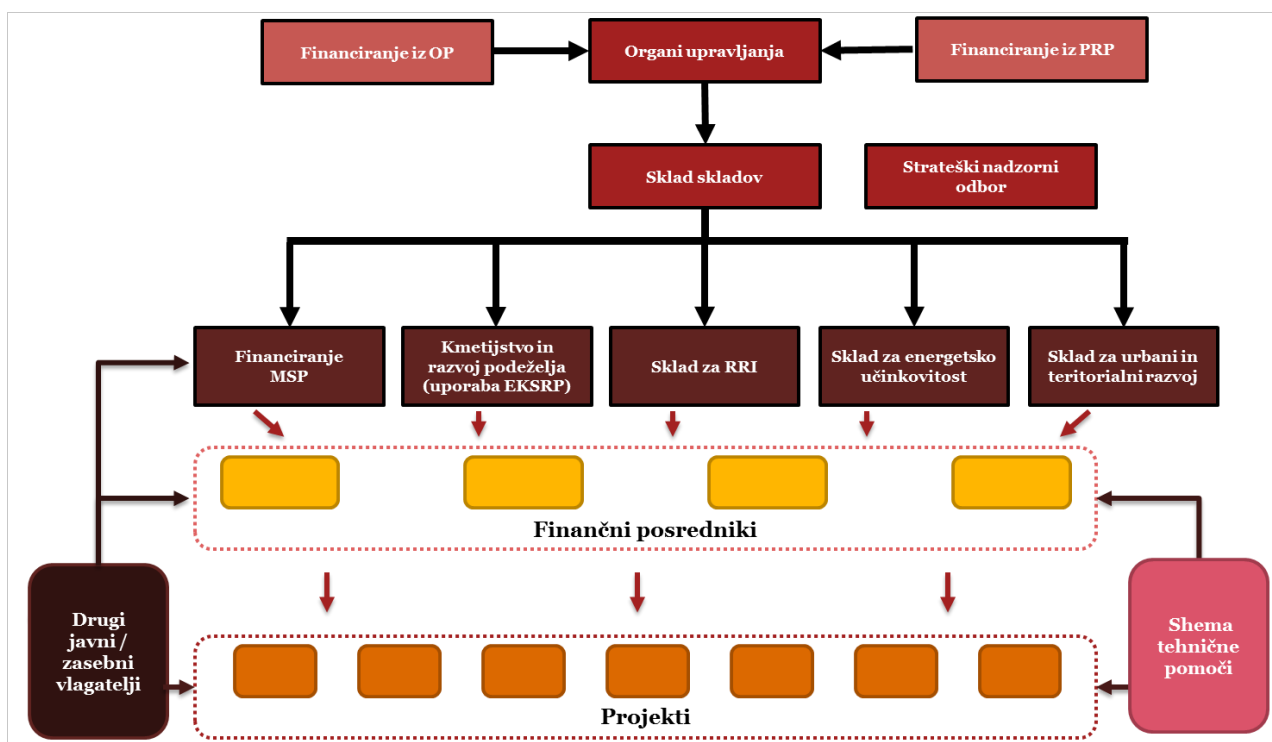
4.2. Predlog strukture upravljanja finančnih instrumentov v Sloveniji

Obstajajo tri različne možnosti za strukturo upravljanja:

- Možnost 1: Strukturiranje FI brez Sklada skladov;
- Možnost 2: Strukturiranje FI s Skladom skladov;
- Možnost 3: OU zagotavlja podporo s FI neposredno končnim prejemnikom.

Ob upoštevanju dejavnikov, ki so bili analizirani, je izvajanje preko Sklada skladov tista možnost, ki predstavlja največji potencial za dodano vrednost in ustvarjanje maksimalnega finančnega vzvoda za slovenski trg.

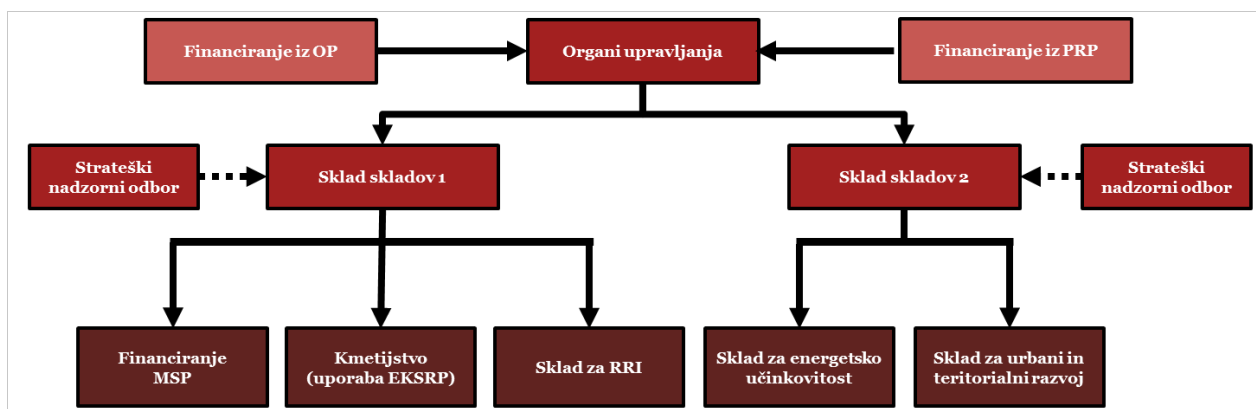
Slika 1: Struktura upravljanja s Skladom skladov, ki je predlagana za Slovenijo v programskem obdobju 2014–2020



Vir: PwC, 2015

To strukturo se lahko prilagodi. Kot je predstavljeno na spodnji sliki, je lahko uvedena možnost z dvema (ali potencialno celo več) Skladoma skladov. V primerjavi z enim Skladom skladov je alternativna rešitev z več Skladi skladov manj učinkovita in se tako smatra kot druga najustreznejša izbira.

Slika 2: Možna struktura upravljanja z dvema Skladoma skladov za Slovenijo v programskem obdobju 2014--2020

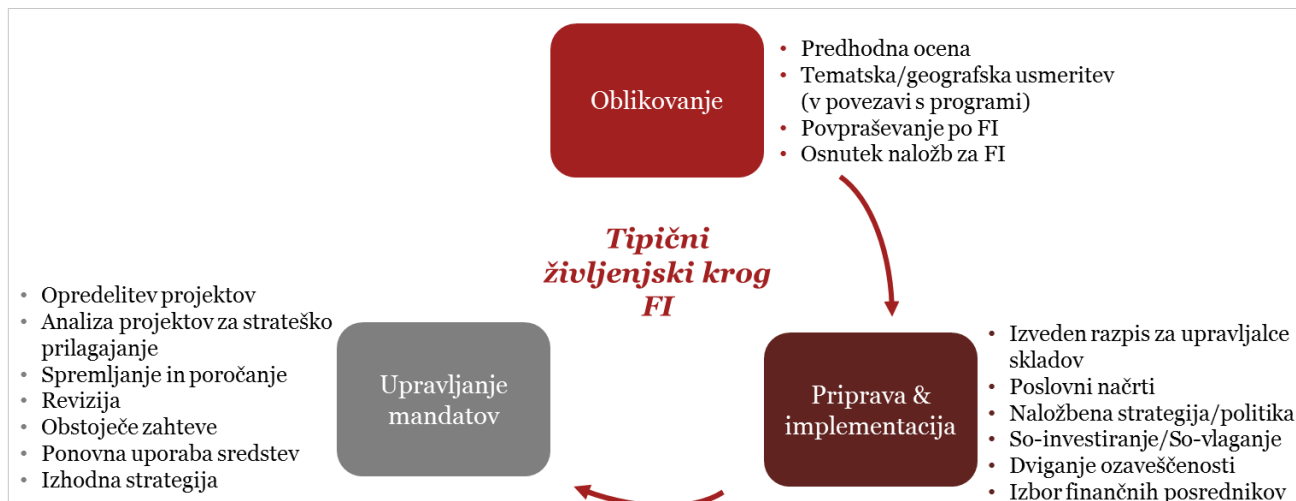


Vir: PwC, 2015

5. Nadaljnji koraki in priporočila za organa upravljanja (OU)

Nov zakonodajni okvir jasno predstavlja nove priložnosti za povečano uporabo FI, ki podpirajo tematske cilje ESI skladov, je treba določiti in se dogovoriti glede glavnih konceptov, povezanih z življenjskim ciklom FI. Ker to ni poskus za določitev nove sheme, lahko prikaz življenjskega cikla FI iz priručnika za finančne instrumente EK poda pravilno sliko različnih korakov v življenjskem ciklu FI in povezanih storitev, ki bi morale biti izvedene ¹¹.

Slika 3: Življenjski cikel FI



Vir: PwC, 2015

Uporaba izraza “življenjski cikel” pomeni, da mora imeti FI določen začetek in konec. Vendar pa je temeljni cilj FI ustvariti trajnostne in dolgoročne naložbene zmogljivosti. Posledično sklepamo, da bo vsaka struktura, ki bo uvedena, temeljila na trajnostni in dolgoročni operativni zmogljivosti.

Faza **oblikovanja** zajema predvsem predhodno oceno v skladu s členom 37 Uredbe o skupnih določbah, vključno z osnutkom naložbene strategije in analizo upravljanja in izvajanja modalitet finančnih instrumentov.

Slika prikazuje načrt potrebnih aktivnosti za vzpostavitev predlaganih FI v kronološkem zaporedju, od strateškega vrednotenja pa do procesov spremljanja in ocenjevanja, ko so že uvedeni.

Pri izvajanju nadaljnjih korakov je potrebno posebno pozornosti nameniti naslednjim ključnim dejavnikom uspeha.

¹¹ EIB (2013), Naloga 29: Strateško vlaganje Sklada za razvoj mest in strukturiranje projektov, Priloga 1: Priručnik za finančne instrumente: Vzpostavitev in izvajanje finančnih instrumentov.

Tabela 103: Ključni dejavniki uspeha

Ključni dejavniki uspeha	Opis
Zagotoviti tehnično podporo za pripravo projektov	Uporaba finančnih instrumentov zahteva razvoj strokovnega ocenjevanja projektov, kot tudi povečano zavedanje pojma donosnosti naložb in priprave poslovnega načrta. Tehnična podpora bo potrebna, da se zagotovi uspešno izvedbo priprav na projekt.
Zagotoviti maksimalno prilagodljivost, transparentnost in nižje stroške¹² za končne upravičence	Potrebno je stremeti k znižanju administrativnih bremen v postopkih. Strukturiranje finančnih instrumentov mora biti v skladu z zmanjševanjem števila postopkov in stroškov za končne upravičence, povečevanjem informacij javnega značaja, izboljševanjem vodenja postopkov in povečevanjem konkurenčnosti med sodelujočimi akterji, ne le na strani financiranja ponudbe, temveč tudi s tehničnega vidika (s posebnim poudarkom na področjih energetske učinkovitosti ter urbanega in teritorialnega razvoja). Na strani povpraševanja morajo biti finančne informacije javno dostopne.
Ozaveščanje	V želji po maksimizaciji prednosti finančne podpore, je ključno da se povečuje ozaveščenost, s čimer bi se možni upravičenci začeli zavedati, da obstaja financiranje, zlasti na področjih, kjer uvedba finančnih instrumentov ni popolnoma razvita ali pa še ne obstaja.
Možnost ponovne opredelitve obsega projektov	Zelo pomembno je dopustiti možnost ponovne opredelitve obsega projektov, s čimer se posameznim projektom zagotovi integriranost, trajnost in privlačnost. Pri večjih projektih finančni instrument potrebuje vključitev javnega sektorja skupaj z zasebnim, pri čemer se zagotavlja finančno donosnost javnemu sektorju. Na dolgi rok se bo donosnost uporabila za ponovno uporabo prvotno investiranih sredstev.

¹² Ni omejeno le na finančne pogoje, ampak vključuje tudi časovno komponento in druge transakcijske stroške