

Slovenskim podjetjem polzijo milijoni iz rok

V Sloveniji prek sklada EFSI za enkrat le MSP financiranje, medtem ko se na večji infrastrukturni projekt še čaka.

Žiga Kariž

Dolgotrajni birokratski postopki so ena glavnih ovir, da se slovenska podjetja ne odločajo za pridobitev sredstev na razpisih.

Evropski sklad za strateške investicije EFSI v okviru Naložbenega načrta za Evropo, ki ga v imenu Evropske komisije upravlja Evropska investicijska banka (EIB), je od novembra 2015 z EFSI jamstvi sprostil že prek 200 milijard naložb za prek 500 odobrenih projektov širom Evrope. Kot je na Veliki investicijski konferenci povedal vodja Predstavništva Evropske komisije v Sloveniji Zoran Stančič, bodo npr. na Poljskem gradili socialna stanovanja, v Avstriji bo 52 fizičnih oseb izvedlo projekt postavitve vetrnih elektrarn, v Italiji bodo obnovili vlakovne kompozicije, v Sloveniji pa žal še ni niti enega večjega projekta, ki bi koristil EFSI jamstvo. Se pa v Sloveniji ta jamstva že koristijo za MSP financiranje prek Slovenskega podjetniškega sklada.

»Ni pravih projektov«

Sibil Svilan iz SID banke pravi, da pravih projektov pri nas trenutno na žalost ni. In to kljub temu, da je sklad EFSI pri izbiri projektov zelo prilagodljiv: ni predpisanega modela, kako finančno podpreti projekt, ni predvideno, kako se bo denar delil po regijah ali panogah, prav tako ni rokov za oddajo projektov, je pojasnila Ulla Hudina s Predstavništva Evropske komisije.

Peter Jacobs, vodja pisarne EIB v Sloveniji, meni, da je EFSI sklad izvrstna priložnost za večja podjetja, ki so na začetku poslovne poti in imajo otežen dostop do virov financiranja. Predstavniki nemškega podjetja Curetis, ki deluje na področju biotehnologij,

Achim Plum je dejal, da so v okviru EFSI sklada prek EIB uspešno pridobili sredstva, ki so jih potrebovali za širitev in razvoj. »Bili smo prepričani, da nas čaka zapleten dolgotrajen birokratski postopek, izkazalo pa se je ravno nasprotno. Dobili smo partnerja, ki je naš projekt razumel, nam svetoval in ga tudi financiral,« je opisal izkušnjo njihovega podjetja.

Birokracija še kar glavna ovira

Dolgotrajni birokratski postopki so po mnenju GZS ena glavnih ovir, zaradi katere se slovenska podjetja ne odločajo za pridobitev sredstev na razpisih. Med malimi in srednje velikimi podjetji je po dolgem obdobju finančne krize prisoten tudi strah, da bi zadolževanje lahko ogrozilo poslovanje podjetja. Samo Hribar Milič, generalni direktor GZS, je ob tem poudaril, da MSP težav s financiranjem ne vidijo več kot največje ovire pri poslovanju, da pa se GZS trudi, da bi se vpeljal vavčerski sistem izobraževanja, prek katerega bi podjetja lahko spoznala dobre prakse in pridobila znanja, potrebna za prijavo na evropske razpise.

S kreditiranjem prihranite čas

Podjetje M-Sora je dvakrat uspešno pridobilo sredstva iz EU programov in direktor podjetja Aleš Dolenc je tistim, ki se podajajo na pot pridobivanja financiranja, podal nekaj koristnih nasvetov. Kot pravi, je pridobivanje sredstev iz evropskih programov smiselno le v primeru, ko podjetje projekt že ima. »Kreditiranje je le kupovanje časa. Če načrtujete, da boste projekt izvedli v sedmih letih, dodatna sredstva pa vam omogočijo, da ga boste v dveh, potem ste na pravi poti,« je pojasnil.

Udeleženci konference so opozorili tudi, da so v Sloveniji premalo izkoriščene različne oblike financiranja, kot je javno zasebno partnerstvo in financiranje prek prodaje finančnih instrumentov, bodisi delnic bodisi obveznic. »Slovenski kapitalski trg je premalo razvit, a delamo na tem, da bi se tudi to spremenilo,« je poudaril Sibil Svilan in razkril, da se trudijo k delovanju v Sloveniji privabiti sklad, ki upravlja s 100 milijoni evrov sredstev. gg

Zahvaljujemo se soorganizatorju:



Foto: Žiga Kariž