

Analiza vloge in pomena SID banke za slovensko gospodarstvo ter študija možnosti razširitve dejavnosti z novimi produkti za spodbujanje gospodarskega razvoja



Končno poročilo

Izvajalci:

Dr. Marko Jaklič

Dr. Hugo Zagoršek

Matevž Raškovič

Univerza v Ljubljani
Ekonomska fakulteta

Ljubljana, maj 2007

Naročnik: SID banka, d.d., Ljubljana

Izvajalci: dr. Marko Jaklič
dr. Hugo Zagoršek
Matevž Raškovič
Inštitut za socioekonomsko in poslovno evalvacijo, Ekonomska Fakulteta,
Univerza v Ljubljani
Akades, Inštitut za spodbujanje konkurenčnosti

Datum: Maj, 2007

Kazalo

Povzetek

1. Uvod 1

2. SID banka kot slovenska razvojno finančna inštitucija 3

- 2.1 Opredelitev in načela delovanja razvojnih finančnih inštitucij 3
- 2.2 Dejavnosti in organiziranost RFI 4
- 2.3 Načela delovanja RFI 5
- 2.4 Nacionalne izvozne banke ter izvozno-kreditne agencije 6
- 2.5 Kratka predstavitev dejavnosti IKA 7
- 2.6 Ekonomski pomen IKA v svetu 10
- 2.7 Trendi na področju spodbujanja mednarodnega gospodarskega sodelovanja (MGS) 10

3. Poslovanje SID banke v obdobju 2002 - 2006 13

- 3.1 Na kratko o SID banki 13
- 3.2 Pregled poslovanja Skupine SID v obdobju 02-06 15

4. Poslovanje skupine SID v kontekstu slovenskega izvoza 21

- 4.1 Umestitev delovanja skupine SID v mednarodno gospodarsko sodelovanje 22
- 4.2 Umestitev delovanja SID banke kot pooblaščenice IKA v slovenski izvoz 23
- 4.3 Primerjava z nekaterimi drugimi IKA 24

5. Rezultati ankete med uporabniki storitev SID banke ter drugimi deležniki 27

- 5.1 Metodologija raziskave 27
- 5.2 Osnovne značilnosti vzorca 28
- 5.3 Zadovoljstvo s storitvami SID banke 30
- 5.4 Pomen SID banke za konkurenčnost podjetij in poslovnih bank 33
- 5.5 Mednarodna konkurenčnost 38
- 5.6 Mnenja o prihodnji vlogi SID banke 39
- 5.7 Slovenska izvozna podjetja, ki ne uporabljajo storitev SID banke 43

6. Analiza ekonomske vloge SID banke 45

- 6.1 Pregled obstoječih raziskav o vplivu IKA na pospeševanje izvoza 45
- 6.2 Metodologija analize ekonomskega vpliva na osnovi input-output tabel 46
- 6.3 Ocena učinkov delovanja SID banke 50
- 6.4 Ocena celovitih ekonomskih učinkov SID banke 58

7. Povzetek nove strategije SID banke 61

- 7.1 Namen poslovanja 61
- 7.2 Vizija in ključne strateške usmeritve 62
- 7.3 Razširitev obstoječih dejavnosti na področju financiranja in zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov 64

8. Primerjava izbranih institucij s področja spodbujanja razvoja in podjetništva v Sloveniji 66

- 8.1 Primerjava temeljnih področij delovanja 67
- 8.2 Primerjava delovanja izbranih razvojnih institucij 71
- 8.3 Ugotovitve 74

9. Ocena primernosti uvedbe dejavnosti razvojnega bančništva (razvojnega financiranja in zavarovanja doma) 76

- 9.1 Tržne vrzeli kot argument za razvojno bančništvo 76
- 9.2 Analiza strukture ročnosti posojil slovenskih bank 78
- 9.3 Spodbujanje malih in srednjih podjetij (MSP) 79
- 9.4 Predlog strategije organiziranosti dejavnosti financiranja gospodarskega razvoja v Sloveniji 80
- 9.5 Razvojno bančništvo in SID banka 80
- 9.6 Ocena ostalih novih dejavnosti 82

10. Ocena primernosti novih strateških usmeritev SID banke 86

- 10.1 Prednosti SID banke pri opravljanju novih dejavnosti 86
- 10.2 Nevarnosti, tveganja in izzivi pri izvajanju zastavljene strategije 88
- 10.3 Priporočila 90

11. Sklep 99

Literatura in viri 102

Priloga 1: Predstavitev osnovnih značilnosti in storitev izvozno-kreditnih agencij 106

Priloga 2: Pregled nacionalnih sistemov financiranja gospodarskega razvoja 120

Priloga 3: Izvleček iz strategije SID banke za obdobje 2006 - 2010 136

Priloga 4: Podrobnejša predstavitev izbranih sorodnih inštitucij v Sloveniji 141

Priloga 5: Izvleček iz evalvacije ukrepov industrijske politike Ministrstva za gospodarstvo 148

Priloga 6: Podrobnejši podatki iz ankete ter primera anketnih vprašalnikov 149

Povzetek

1. SID banka je sredi leta 2006 sprejela novo strategijo, s katero želi razširiti svojo dejavnost z novimi produkti za spodbujanje gospodarskega razvoja. Zato potrebuje pridobitev dodatnih "mandatov" s strani države. **Namen študije** je: 1) analizirati dosedanje vlogo in učinke SID banke pri spodbujanju izvoza in razvoja slovenskega gospodarstva; 2) oceniti možnost razširitve dejavnosti SID banke.
2. SID banka je do leta 2007 delovala kot tipična izvozno-kreditna agencija (IKA). **S sprejemom nove strategije pa širi svojo dejavnost v smer celovite razvojno-finančne inštitucije** (RFI) oziroma sodobne nacionalne razvojne banke (NRB).
3. **Razvojne finančne inštitucije (RFI)** so posebne finančne inštitucije, pretežno v lasti države, ustanovljene z namenom odprave tržnih pomanjkljivosti ter spodbujanja gospodarskega razvoja države. RFI ponujajo financiranje, zavarovanje in druge finančne instrumente v primerih, ko so zasebne komercialne inštitucije nepripravljene ali nezmožne prevzeti breme servisiranja določenih višje tveganih poslov, držav ali strank. RFI pogosto **delujejo kot katalizatorji gospodarskega razvoja**, saj spodbujajo razvoj finančnega sektorja (v globino in širino), izboljšujejo poslovno klimo, privabljajo zasebne vire kapitala v domače gospodarstvo ter spodbujajo in podpirajo razvoj malih in srednjih podjetij (MSP).
4. **Temeljna načela delovanja sodobnih RFI:**
 - a. Osnovni cilj delovanja je spodbujanje dolgoročnega gospodarskega in širšega razvoja (in ne donosnost, kot pri komercialnih inštitucijah).
 - b. Komplementarnost oziroma dopolnilnost finančnemu trgu.
 - c. Dolgoročna rentabilnost poslovanja.

Poslovanje SID banke

5. **SID banka deluje kot pooblaščen inštitucija** po ZZFMGP (Zakonu o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov). Svoje dejavnosti opravlja **v imenu in za račun države** (kot agent) za nemarketabilna (del kratkoročnih, srednjeročnih ter investicijska) izvozna zavarovanja ter **v lastnem imenu in za lasten račun** za ostale dejavnosti (predvsem financiranje mednarodnega gospodarskega sodelovanja).
6. Konec leta 2004 je SID banka prenehala opravljati dejavnost zavarovanja pred kratkoročnimi marketabilnimi tveganji in jih prenesla na hčerinsko družbo **SID-PKZ**.
7. Poslovanje in učinke delovanja SID banke smo preučili za **obdobje zadnjih pet let – od 2002 do 2006**. V tem času je **SID banka poslovala stabilno in uspešno**. Bilančna vsota je konec leta 2005 znašala 713,6 mio EUR, leta 2006 pa se je povečala na 910,6 mio EUR. Kapitalska ustreznost je trenutno več kot ustrezna in je leta 2005 znašala 22,6%, delež operativnih stroškov v aktivih pa se je zmanjšal na 0,75% v letu 2005.
8. Skupina SID je v obdobju 2002-2006 **z zavarovanjem podprla izvozne posle (izvoz, pripravo na izvoz in investicije) v vrednosti 7,8 mrd EUR**. Pri tem je večji delež predstavljalo zavarovanje pred kratkoročnimi tveganji, tako marketabilnimi (v okviru SID-PKZ) kot nemarketabilnimi (v okviru SID banke), in sicer 7,1 mrd EUR. Zavarovanje pred nemarketabilnimi srednjeročnimi in investicijskimi tveganji je znašalo 741 mio EUR. V istem obdobju je **SID banka odobrila tudi za 1,6 mrd EUR kreditov in s tem podprla posle v vrednosti 2,3 mrd EUR**. Večina financiranja je bila namenjena podpori internacionalizacije slovenskih podjetij (priprava na izvoz, izvoz ter investicije v tujini). Dodatno je SID banka z garancijami in jamstvi podprla izvozne posle v vrednosti 191 mio EUR. Precejšen delež podprtih poslov se brez podpore SID banke ne bi realiziral.

9. Tabela P-1 prikazuje **obseg poslovanja Skupine SID** (SID banka + SID-PKZ) pri temeljnih dejavnostih ter **primerjavo z izvozom slovenskih podjetij**. S svojimi storitvami je leta 2006 Skupina SID pokrila 19,9% slovenskega izvoza (brez upoštevanja hčerinskih družb Prvi Faktor in Pro Kolekt). Če se osredotočimo le na **osnovne dejavnosti** SID banke, znaša delež pokritosti izvoza z nemarketabilnim zavarovanjem v letu 2006 0,57%, delež vseh storitev SID banke v izvozu pa 2,83%. Če iz celotnega izvoza izvzamemo izvoz v države EU in EFTA, kjer je politično tveganje majhno in se **osredotočimo le na države s povečanim političnim tveganjem, pokrije SID banka s svojimi storitvami 9,6% izvoza v te države**. Čeprav so primerjave s tujimi IKA zaradi metodoloških razlik težavne, je **poslovanje SID banke primerljivo s finsko Finnvero in madžarsko MEHIB oziroma celo uspešnejše in relativno (glede na pomen v nacionalnem gospodarstvu) pomembnejše**.

Tabela P-1: Primerjava osnovnega poslovanja skupine SID glede na slovenski izvoz v obdobju 2002-2006

Kategorija (v mio EUR)	2006	2005	2004	2003	2002
Slovenski izvoz	16.707,2*	14.397,1	12.783,1	11.285,0	10.962,0
Zavarovanje					
- kratkoročno nemarketabilno (SID)	6,3	7,0***	632,9	628,6	658,9
- kratkoročno marketabilno**	2850,8****	2.321,5	1.766,1****	1.201,3	800,4
- srednjeročno	88,8	68,1	44,9	79,1	20,7
Financiranje*****	333,2	299,3	328,4	341,4	356,4
Jamstva in garancije	44,2	46,2	33,2	40,7	27,0
Skupni delež pokritosti slovenskega izvoza skupine SID	19,89%	19,05%	21,95%	20,30%	17,00%

Vir: SURS, 2006; Interni podatki SID banke.

* Podatek vključuje oceni izvoza za meseca november in december 2006.

** Do vključno 2004 so bile nekatere terjatve istočasno zavarovane tako s strani države (nemarketabilno zavarovanje – nekomercialna tveganja) kot s strani SID banke za lasten račun (marketabilno zavarovanje – komercialna tveganja). Zaradi preprečitve podvajanja obsegov so tovrstna zavarovanja v celoti uvrščena med kratkoročna nemarketabilna zavarovanja, s čimer smo tako "umetno" zmanjšali obseg zavarovanja kratkoročnih nemarketabilnih poslov najprej za zavarovanje pred domačimi tveganji, nato pa še za tiste terjatve, ki so bile zavarovane v kombinaciji.

*** Do 31.12.2004 je bilo področje kratkoročnih marketabilnih zavarovanj vključeno znotraj SID banke, s 1.1.2005 pa je bilo preneseno na novoustanovljeno hčerinsko družbo SID-PKZ. Obenem je SID-PKZ z zasebnimi pozavarovatelji uspelo še bistveno razširiti nabor "marketabilnih" držav, kar je bistveno zmanjšalo potrebo po intervenciji države. V podatku je upoštevan zgolj delež zavarovanja kratkoročnih izvoznih terjatev, ne pa tudi domačih terjatev!

**** Delež zavarovanja kratkoročnih izvoznih terjatev med vsemi (izvoznimi in domačimi) je ocenjen na podlagi zgodovinskih vrednosti za pretekla obdobja.

***** Pri dejavnosti financiranja smo vključili celoten obseg financiranja, ki vključuje tudi del financiranja namenjen pripravi na izvoz (obratni kapital in osnovna sredstva).

10. Leta 2005 je obseg investicijskih zavarovanj SID banke znašal 214 mio EUR (upoštevana samo na novo sklenjena zavarovanja). To **predstavlja kar 52% vseh slovenskih neposrednih tujih investicij v države s povečanim političnim tveganjem** (vse države razen EU in EFTA). Prejšnja leta je bil obseg zavarovanja manjši; temu primerno je bil manjši tudi delež pokritosti NTI z investicijskim zavarovanjem. Leta 2004 je znašal 27%, leta 2003 in 2002 pa 43,5% in 45%.

Rezultati ankete med uporabniki storitev SID banke ter drugimi deležniki

11. Za celovito oceno pomena in vpliva SID banke smo izvedli raziskavo med uporabniki storitev SID banke ter nekaterimi drugimi deležniki. S pomočjo tehnike stratificiranega vzorčenja smo sestavili vzorec, v katerega smo zajeli ustrezno število anketirancev za vsako izmed temeljnih področjih delovanja SID banke, s čimer smo dosegli visoko pokritost vseh relevantnih področij.

12. Uporabniki so v splošnem zelo zadovoljni z njenimi storitvami. Najbolje so ocenili: (1) odnos do strank (2) strokovnost ter (3) svetovanje in pomoč, najslabše pa: (1) prevzemanje tveganj, razmerje med ceno in kakovostjo ter (3) hitrost reševanja zahtevkov.
13. Glavne prednosti SID banke po mnenju uporabnikov so: (1) visoka raven izvedbe storitev, (2) konkurenčnost pogojev na nekaterih področjih, (3) celovitost ponudbe, (4) učinkovita zaščita pred tveganji, (5) prilagoditev strankam, ter (6) dolgoročnost virov. Glavne slabosti so: (1) pomanjkanje dodatnih produktov, (2) premajhno prevzemanje tveganj, (3) slabša konkurenčnost pogojev na določenih področjih, ter (4) dolgotrajnost pri izvedbi nekaterih postopkov.
14. Kar 70% vseh vprašanih organizacij je odgovorilo, da je podpora Skupine SID (SID banka in SID-PKZ) pomembna za njihovo konkurenčnost. Pomen SID banke se še posebej kaže na področju nemarketabilnega zavarovanja (kratkoročno, srednjeročno, investicijsko) ter refinanciranja bank, kjer je več kot 90% vprašanih izjavilo, da je podpora SID banke pomembna za njihovo konkurenčnost.
15. Podpora SID banka je bila ključna za uspešno izvedbo precejšnjega števila podprtih poslov. Kar 42% poslov zavarovanih pred srednjeročnimi tveganji, 45% poslov iz naslova direktnega financiranja, 52% poslov iz naslova kratkoročnih nemarketabilnih zavarovanj, 23% poslov iz naslova kratkoročnih marketabilnih zavarovanj ter 95% poslov iz naslova zavarovanja investicij se brez podpore SID banke sploh ne bi realizirali oziroma bi se realizirali v znatno manjšem obsegu. V primerjavi z drugimi razvojnimi instrumenti (npr. ukrepi Ministrstva za gospodarstvo) so ti deleži precej veliki.

Ekonomski vpliv SID banke na gospodarstvo

16. **Znanstvene raziskave potrjujejo pomen IKA pri pospeševanju mednarodne menjave.** Raziskovalci Deutsche Bank so na primeru Nemčije ugotovili, da je zavarovanje pred izvoznimi tveganji učinkovito pri spodbujanju izvoza. **Za vsak Evro zavarovanega izvoza se na dolgi rok celotni izvoz poveča za 1,7 Evra.** V primeru Avstrije sta Egger in Url (2006) ugotovila še večji vpliv.
17. **Glavni učinki poslovanja SID banke so:**
 - a. **Izboljšanje konkurenčnega položaja slovenskih podjetij v mednarodnem poslovanju.** S ponudbo kakovostnih finančnih instrumentov za spodbujanje mednarodnega poslovanja SID banka pospešuje internacionalizacijo slovenskih podjetij ter jim omogoča, da enakopravno tekmujejo na svetovnem trgu, tudi proti konkurentom, ki jih podpirajo njihove domače IKA.
 - b. **Spodbujanje izhodnih investicij (naložb) slovenskih podjetij.** S financiranjem in zavarovanjem investicij slovenskih podjetij na tujih trgih SID banka omogoča podjetjem, da izkoristijo priložnosti, ki jih ponujajo novi trgi, tako z vidika prodaje, kot z vidika nižjih stroškov.
 - c. **Odpiranje novih trgov.** Posli, ki jih podpre SID banka, lahko na dolgi rok spodbudijo še več podobnih poslov, pogosto tudi brez nadaljnje podpore SID banke. Ti posli predstavljajo začetek poslovanja v novi državi oziroma z novim kupcem. Dostikrat se iz tega razvije dolgoročno sodelovanje, ki pripelje do nadaljnjih poslov na določenem trgu.
 - d. **Pridobivanje novih poslov.** Posli, ki jih podpre SID banka zaradi svoje velikosti, zahtevnosti ali geografske usmerjenosti, pogosto predstavljajo pomembno referenco za podjetje. Ta referenca je lahko v pomoč pri pridobivanju nadaljnjih novih poslov na tujih in domačem trgu.
 - e. **Povečanje znanja in izkušenj v mednarodnem poslovanju.** SID banka omogoča podjetjem, še posebej manjšim in manj izkušenim, da vstopijo v mednarodno menjavo brez prevelikega tveganja. Z izpeljavo prvih poslov se povečuje tudi njihova raven znanja in izkušenj v mednarodnem poslovanju. Dodatno lahko SID banka podjetjem pomaga s

ponudbo kakovostnih informacij o določenih državah in njihovih podjetjih (bonitetna služba).

- f. **Izboljšano obvladovanje tveganj v podjetjih.** Storitve Skupine SID, tako temeljne (zavarovanje in financiranje) kot dodatne (svetovanje, bonitetne informacije, izterjava), omogočajo podjetjem, da bolje obvladujejo tveganje pri mednarodnem poslovanju.
- g. **Razvoj finančnega sektorja.** S ponujanjem storitev, ki so komplementarne (dopolnilne) finančnemu trgu (npr. refinanciranje kreditov poslovnih bank) SID banka odpravlja tržne vrzeli ter omogoča širitev in razvoj poslovanja poslovnih bank.

18. **Ekonomski vpliv** poslovanja SID banke smo ocenili na osnovi **metodologije analize ekonomskega** vpliva, ki temelji na sistemu nacionalnih input-output tabel. Pri tem smo ločili več vrst učinkov. **Neposredni učinki** predstavljajo vrednost izvoznih poslov, ki se brez podpore SID banke ne bi zgodili oziroma bi se zgodili v zmanjšanjem obsegu. **Posredni učinki** so spremembe v prihodkih drugih podjetij v državi, v prihodkih vseh prebivalcev države, oziroma v pobranih davkih v državi, ki so posledica izpeljave določenega izvoznega posla, ki ga je podprla SID banka. Odvisni so od narave verige vrednosti v panogi, predvsem pa od deleža porabe izvoznega podjetja v državi ter od porabe njegovih zaposlenih. V primeru SID banke se pojavlja še druga vrsta posrednih učinkov in sicer učinek **sekundarnih poslov, povezanih z odpiranjem trga**. **Vplive smo ocenili ločeno za dejavnosti kratkoročnih zavarovanj, srednjeročnih zavarovanj ter financiranja.** Za dejavnosti zavarovanja investicijskih vplivov ni bilo mogoče ovrednotiti. Pri oceni verjetnosti izvedbe določenih poslov smo izhajali iz ocen uporabnikov SID banke (predstavljenih v točki 15.).

19. Učinki podprtih izvoznih poslov na slovensko gospodarstvo so prikazani v Tabeli P-2. Če upoštevamo le zavarovanje izvoznih kreditov (srednjeročno) in financiranje, so izvozni posli, ki jih je s temi instrumenti podprla SID banka, v preučevanem obdobju spodbudili za 5,1 mrd EUR gospodarske aktivnosti oziroma povečanja prihodkov podjetij v Sloveniji. Pri tem so ustvarili 2,4 mrd EUR dodane vrednosti ter zaposlitve za 59.000 človek-let. Če podatke prevedemo na letno raven, so **posli, ki jih je SID banka podprla z zavarovanji pred srednjeročnimi tveganji in s financiranjem na neposreden in posreden način generirali za 1 mrd EUR gospodarske aktivnosti oziroma prihodkov podjetij v slovenskem gospodarstvu na leto. S tem se je realiziralo 478 mio EUR dodane vrednosti**, kar znaša približno 1,7% slovenskega BDP-ja. **S tem se je prav tako realiziralo nekaj manj kot 12.000 delovnih mest.**

Tabela P-2: Učinki podprtih poslov na slovensko gospodarstvo - povzetek

Letno povprečje v preučevanem obdobju		Vsi posli		Posli, ki se brez podpore Skupine SID ne bi uresničili		
Učinki v mio EUR	Financiranje	Srednjeročno zavarovanje	Kratkoročno zavarovanje (SID-PKZ)	Financiranje	Srednjeročno zavarovanje	Kratkoročno zavarovanje (SID-PKZ)
Vrednost podprtih poslov	466	69	2.567	214	28	411
Povečanje prodaje (outputa)	876	129	4.609	400	60	725
Dodana vrednost	416	62	2.135	188	29	341
Zaposlenost	10.430	1.290	57.300	4.430	560	9.200

Vir: SID banka, Anketa med uporabniki in neuporabniki storitev SID banke, lastni izračuni

20. Če k naštetim učinkom prištejemo še **kratkoročna izvozna zavarovanja**, ki se zadnji dve leti izvajajo v okviru hčerinske družbe SID-PKZ, so učinki precej večji. **Prihodek oziroma proizvodnja podjetij na letni ravni se povzpne na 5,6 mrd EUR, število zaposlenih na**

69.000, dodana vrednost pa na 2,6 mrd EUR. To pomeni, da so posli, ki jih je s svojimi inštrumenti podprla Skupina SID, v preučevanem obdobju na letni ravni neposredno in posredno generirali okoli 9,5% slovenskega BDP-ja.

21. Zgoraj omenjeni podatki se navezujejo na vse posle, ki jih je podprla SID banka. Številni posli bi se realizirali tudi brez podpore SID banke. Drugi del P-2 prikazuje ekonomske učinke, ki so nastali zaradi podpore s strani Skupine SID (SID banka in SID-PKZ), in ki se ne bi zgodili oziroma bi se zgodili v precej zmanjšanem obsegu, če te podpore ne bi bilo. S tega vidika se je **zaradi podpore SID banke s srednjeročnimi zavarovanji in financiranjem proizvodnja slovenskih podjetij v petletnem obdobju povečala za 2,3 mrd EUR, dodana vrednost za 1,1 mrd EUR, zaposlenost pa za 25.000 človek-let.** Na letni ravni znaša povečanje proizvodnje (outputa) 460 mio EUR, dodane vrednosti za 217 mio EUR ter števila zaposlenih za 5.000.
22. Če upoštevamo še kratkoročno zavarovanje, ki se večinoma izvaja v SID-PKZ, se učinki znatno povečajo. **Zaradi podpore Skupine SID z inštrumenti zavarovanja in financiranja se je proizvodnja slovenskih podjetij v preučevanem obdobju na letni ravni povečala za 1.184 mio EUR, dodana vrednost za 550 mio EUR, zaposlenost pa za 14.190 delovnih mest.** Poudarjamo, da se ti posli ne bi realizirali brez podpore SID banke oziroma bi se realizirali v precej zmanjšanem obsegu. Z vidika dodane vrednosti pomenijo ti posli približno 2% BDP.
23. **Izvozno-proizvodni multiplikator za dejavnosti nemarketabilnega zavarovanja in financiranja znaša 1,9.** To pomeni, da se je v povprečju za vsak Evro, ki ga je zavarovala ali financirala SID banka, gospodarska aktivnost v Sloveniji povečala za 1,9 Evra.
24. **Pri kreditih iz naslova kreditne linije KfW/CEB** obstajajo podatki o številu zaposlenih pred financiranim poslom/investicijo in po njem. Vrednost teh kreditov je v preučevanem obdobju znašala 26,5 mio EUR, vrednost tako podprtih poslov pa kar 71 mio EUR (povprečen delež posojila je bil 37%). Podjetja so pred izvedbo podprtega posla zaposlovala 2.872 delavcev, po izvedbi posla pa so imela ta podjetja 3.307 zaposlenih. Število zaposlenih se je tako povečalo za 435. To predstavlja kar **15,1% povečanje števila zaposlenih.**

Glavne smernice iz strategije SID banke

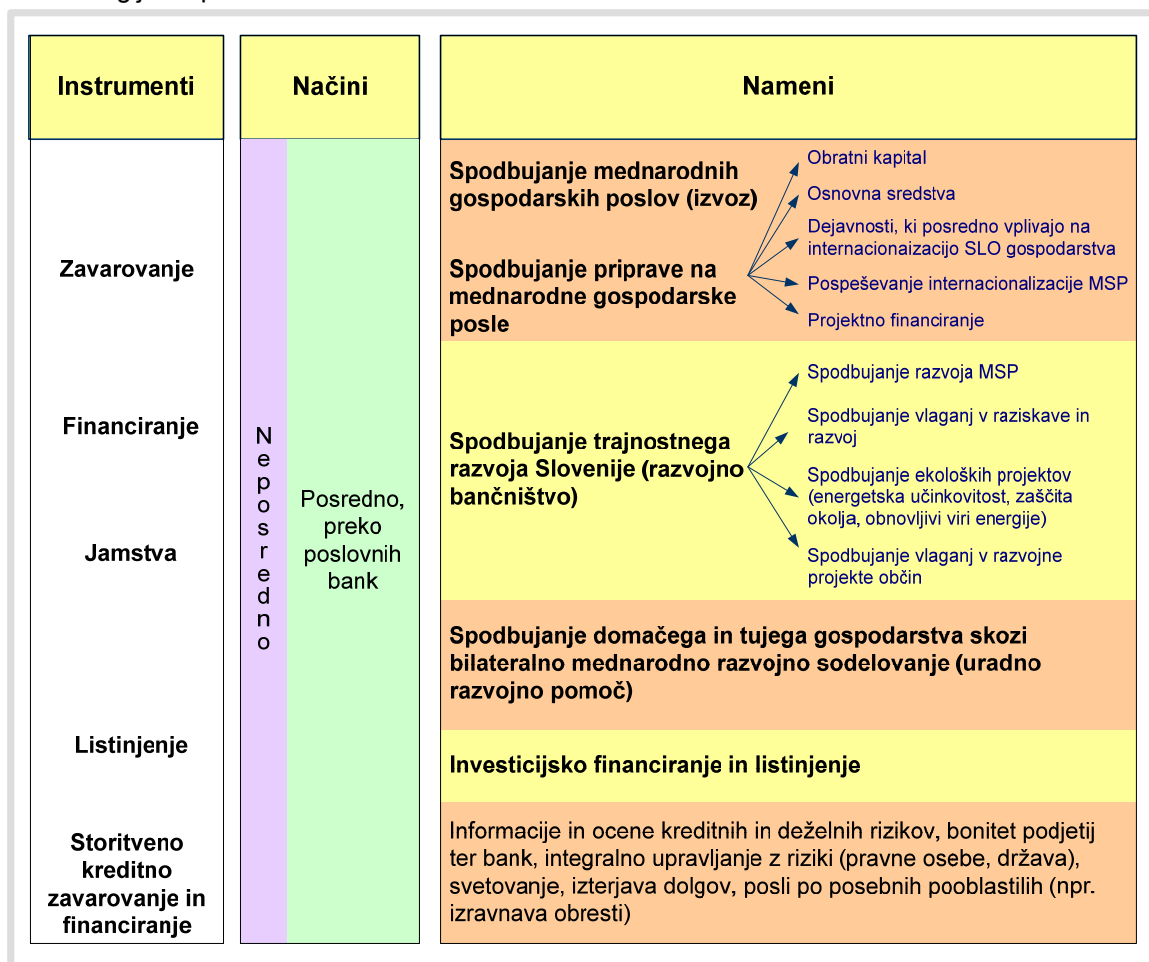
25. Leta 2006 je SID banka **sprejela novo strategijo** za obdobje 2006 – 2010, v kateri predvideva **širitev dejavnosti oziroma uvajanje novih dejavnosti razvojnega bančništva.** Čeprav je strategijo sprejel nadzorni svet družbe, je **njeno izvajanje v veliki meri odvisno od odločitve Vlade RS** oziroma pristojnih ministrstev o podelitvi ustreznih soglasij, dovoljenj ali pooblastil (v nadaljevanju "mandatov") za izvajanje novih dejavnosti oziroma uvajanje novih produktov.
26. **Poslanstvo SID banke** se glasi: "Razvijamo, opravljamo in spodbujamo inovativne, finančnemu trgu dopolnilne, javne ter dolgoročne finančne storitve za trajnostni razvoj Slovenije." Iz poslanstva sta jasno razvidni dve temeljni načeli delovanja, tipični za razvojno finančne inštitucije (RFI): 1) dopolnjevati in ne konkurirati finančnemu trgu, 2) spodbujati trajnostni razvoj Slovenije.
27. Osnovne strateške smernice so razvidne iz **vizije** SID banke do leta 2010. Glavni poudarki so:
 - a. Postati osrednja **javna finančna inštitucija (razvojna banka)**, ki bo s celostno ponudbo finančnemu trgu dopolnilnih storitev postala pomemben dejavnik rasti slovenskega gospodarstva.
 - b. Do leta 2010 **povečati bilančno vsoto** vsaj za 100 odstotkov, pri tem pa ohraniti finančno trdnost.
 - c. Do leta 2010 **povečati delež novih dejavnosti vsaj na 15%.**
 - d. SID banka bo spremljala podjetja skozi vse faze poslovanja, podpirala razvojne projekte ter zagotavljala varnost pri internacionalizaciji poslovanja.

- e. Osrednji fokus delovanja SID banke bodo inštrumenti dolgoročnega zavarovanja in financiranja.
- f. Pregledno, učinkovito in družbeno odgovorno poslovanje.
- g. S svojim delovanjem bo SID banka pripomogla k uresničevanju Strategije razvoja Slovenije in Lizbonske strategije.

28. Ključne strateške usmeritve so:

- a. **Ohranjanje vrednosti kapitala** (povprečno na ravni netveganih dolgoročnih naložb v RS) in zagotavljanje samozadostnosti financiranja kapitalske ustreznosti.
- b. **Doseganje praga rentabilnosti** na področju uradno podprtih izvoznih kreditov v skladu z mednarodnimi standardi kreditnega zavarovanja na dolgi rok.
- c. **Biti dopolnilni finančnemu trgu** – delovati na področjih, ki jih finančni trg ne pokriva in imajo razvojno komponento; poudarek na dolgoročnosti financiranja.
- d. **Povečevanje obsega poslovanja bančnih poslov.**
- e. **Razvoj obstoječih dejavnosti in uvajanje novih dejavnosti v smeri razvojnega bančništva.**

29. Temeljne dejavnosti SID banke pri spodbujanju gospodarskega razvoja v okviru nove strategije so prikazane na sliki:



30. Razširitve obstoječih dejavnosti oziroma nove storitve so:

- a. **Razširitev obstoječih dejavnosti** na področju financiranja in zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov (MGP), vključno s podporo internacionalizacije slovenskih podjetij.

- b. Uvedba dejavnosti **razvojnega financiranja in zavarovanja doma** (razvojno bančništvo).
- c. Dejavnost **mednarodnega razvojnega sodelovanja** (mednarodne uradne razvojne pomoči).
- d. **Investicijsko financiranje** (hipotekarno, komunalno financiranje) **ter listinjenje**.
- e. Širitev t.i. storitveno kreditnega zavarovanja in financiranja, vključno z upravljanjem tveganj za državo.

Ocena utemeljenosti novih strateških usmeritev SID banke v smeri razvojnega bančništva

31. **Razvojno financiranje in zavarovanje doma je osrednji del razvojnega bančništva** oziroma nove, razširjene vloge SID banke (razširitev obstoječih dejavnosti, mezzanine financiranje, ipd.). Razvojno bančništvo je usmerjeno v spodbujanje trajnostnega gospodarskega, regionalnega in družbenega razvoja skozi pretežno dolgoročno financiranje oziroma omogočanje financiranja projektov z močnimi pozitivnimi eksternalijami (UN, 2006). **V kakšni meri bo lahko SID banka opravljala vlogo razvojne banke je v veliki meri odvisno od Vlade RS**, saj je razvojna banka podaljšek oziroma orodje državne politike spodbujanja konkurenčnosti gospodarstva oziroma politike spodbujanja trajnostnega razvoja. S tega vidika je **potrebno pripraviti poseben zakon o SID banki** (nacionalni razvojni inštituciji), ki bi opredeljeval vlogo in pristojnosti SID banke ter določal implicitno garancijo za izvajanje širših razvojnih nalog.
32. SID banka je na osnovi Lizbonske strategije, Strategije razvoja Slovenije in potreb gospodarstva na eni strani ter na osnovi lastnih kompetenc, sposobnosti in znanja na drugi strani identificirala **pet ključnih področij delovanja** v okviru razvojnega bančništva.
- a. Spodbujanje **razvoja malih in srednjih podjetij (MSP)**.
 - b. Spodbujanje vlaganj v **raziskave, razvoj in izobraževanje**.
 - c. Spodbujanje **ekoloških projektov** (zaščita okolja, energetska učinkovitost ter obnovljivi viri energije).
 - d. Spodbujanje vlaganj v **razvojne in infrastrukturne projekte** občin in drugih javnih inštitucij (obnova in razvoj, prenova mest, stanovanjska politika).
 - e. Podpora **izobraževalnim ustanovam ter povezovanju podjetij z univerzami**.
33. Vsa zgoraj naštetá področja **izhajajo iz ključnih razvojnih prioritet, ki jih identificira Strategija razvoja Slovenije**. Pri vseh področjih prihaja do bolj ali manj izrazitih **tržnih vrzeli** oziroma nepopolnosti, saj imajo vsa **močne pozitivne eksternalije**, zasebni sektor pa jih ne pokriva v zadostni meri. V luči prevladujočega trenda globalizacije ter vse močnejše konvergence tehnologij in nasploh tehnološkega ter trajnostnega razvoja, je moč pričakovati naraščanje pomena tržnih eksternalij. Oblike njihovega reševanja (instrumenti) bodo postajale vse bolj pestre, kot je to že sedaj značilno za številne sodobne razvite države in tudi za EU kot celoto. Ključno vlogo pri spodbujanju in usklajevanju aktivnosti preseganja tržnih vrzeli in vzpostavljanju dolgoročnosti v družbeno-gospodarskem sistemu lahko odigra prav SID banka.
34. **Slovenija do sedaj ni imela tipične razvojne banke, čeprav je bilo v preteklosti kar nekaj poskusov za njeno ustanovitev**. Parcialne storitve s področja financiranja gospodarskega razvoja trenutno izvajajo nekatere državne, paradržavne ali zasebne inštitucije. Analiza najpomembnejših inštitucij s tega področja je pokazala na: 1) **visoko stopnjo razdrobljenosti** na področju spodbujanja razvoja in podjetništva v Sloveniji do sedaj, (2) relativno **visoko stopnjo komplementarnosti novih potencialnih dejavnosti SID banke** glede na ostale izbrane institucije s področja spodbujanja razvoja in podjetništva v Sloveniji ter (3) **primerljivo višjo raven učinkovitosti SID banke** v primerjavi z domačimi sorodnimi institucijami. Vse to pomeni, da lahko SID banka s svojo ponudbo dopolni in izboljša ponudbo obstoječih inštitucij.

35. Na področju EU, pa tudi drugih držav OECD, **prevladujeta dva koncepta organiziranosti RFI** in drugih podpornih inštitucij. Prvi je *koncentracija večine dejavnosti* financiranja razvoja znotraj ene inštitucije. Pri tem so različne dejavnosti natančno ločene po različnih računih ali hčerinskih podjetjih. Koncept prevladuje v centralno-evropskem prostoru (npr. Finska, Nemčija, Francija, Madžarska, Hrvaška). Prevladuje tudi med majhnimi državami, saj je glede na razpoložljivost virov in velikost gospodarstev v teh državah to najbolj smiselno. Drugi koncept je *opravljanje vsake dejavnosti v okviru ločene agencije* oziroma inštitucije. Koncept prevladuje v anglo-saškem prostoru (npr. Velika Britanija).
36. V luči zgoraj povedanega bi Vlada RS lahko smiselno povezala inštitucije, ki zagotavljajo podobne storitve oziroma servisirajo podobne segmente gospodarstva ali družbe v celovit sistem spodbujanja razvoja, le-ta pa bi deloval pod vodstvom ene pooblaščen inštitucije, ki bi strankam zagotavljala "one-stop-shop" oziroma "vse na enem mestu" storitve (v sodelovanju s povezanimi družbami). SID banka bi lahko kot razvojna banka z dobrim poznavanjem finančnega in realnega sektorja v državi in regiji **prevzela vlogo tovrstne pooblaščen inštitucije na področju financiranja gospodarskega razvoja oziroma razvojnega bančništva**. S tem bi uporabnikom nudila široko in pregledno paleto razvojnih shem, pomoči, spodbud, strokovnih znanj in rešitev na enem mestu. Vladi bi omogočila učinkovito izvajanje industrijske oziroma mikroekonomske razvojne politike ter doseganje sinergijskih in multiplikativnih učinkov na trajnostni razvoj RS.
37. Dodatna nova dejavnost, ki jo želi razviti SID banka, je **dejavnost dvostranskega mednarodnega razvojnega sodelovanja**. S tega vidika so še posebej zanimivi t.i. **mešani krediti** (ang. mixed credits), ki združujejo elemente razvojne pomoči in izvoznih kreditov. Mešani krediti se uporabljajo v primeru projektov, ki imajo potencialno velike razvojne učinke v državi prejemnici, vendar so s finančnega vidika (donosnost, izvedljivost, tveganja) za zasebni trg nezanemljivi. Zaradi razvojne pomoči postane tak projekt tržno izvedljiv. **Prednosti SID banke** pri opravljanju dejavnosti mednarodnega razvojnega sodelovanja so predvsem v dobrem poznavanju ciljnih držav URP (prejemnic pomoči) ter sposobnosti vrednotenja potencialnih razvojnih projektov. SID banka ima v okviru svojega dosedanjega poslovanja veliko znanja in izkušenj o delovanju teh držav, njihovih priložnostih in pasteh. Po drugi strani SID banka dobro sodeluje tudi s slovenskimi inštitucijami in podjetji, ki bi lahko bila povezana z URP, ter ima dober pregled in informacije o trendih v slovenskem gospodarstvu. SID banka je v edinstvenem položaju, da lahko presodi izvedljivosti predlaganih projektov ter njihovo upravičenost do razvojne pomoči. Dejavnost URP ima tako veliko sinergij z obstoječimi dejavnostmi SID banke.
38. V okviru dejavnosti razvojnega bančništva namerava SID banka vzpostaviti tudi dejavnost **investicijskega financiranja, s poudarkom na listinjenju**. Listinjenje prinaša precejšnje prednosti slovenskim bankam, kot so povečanje likvidnosti in osredotočanje na dejavnost originiranja posojil, sprostitev kapitala banke, povečanje neobrestnih prihodkov ter znižanje stroškov financiranja. Glavna **ovira za razvoj listinjenja v Sloveniji je majhnost trga**, ki zlasti ob individualnem nastopanju bank ne zagotavlja doseganja zadostnega obsega poslov ter ustrezne likvidnosti na trgu. Hkrati so v začetnih fazah stroški priprave listinjenja razmeroma visoki. Vse to predstavlja resen omejitveni dejavnik pri razvoju trga oziroma povzroča *tržne vrzeli*. SID banka je lahko, tudi zaradi svojega specifičnega položaja oziroma statusa, pri tem nosilec **razvoja listinjenja v slovenskem bančnem prostoru**.
39. Pri **oceni primernosti novih strateških** usmeritev SID banke bi izpostavili sledeče:
- Vse predlagane nove dejavnosti **izhajajo iz Lizbonske strategije ter Strategije razvoja Slovenije** oziroma spremljajočih dokumentov in so kot take usklajene z razvojnimi prioritetami države. V tem pogledu lahko postane SID banka učinkovito in eno izmed ključnih orodij pri vzpostavitvi celovitega in dolgoročnega sistema ukrepov uresničevanja ciljev Lizbonske strategije ter Strategije razvoja Slovenije ter posledično dolgoročne krepitve konkurenčnosti slovenskega gospodarstva in družbene blaginje.

- b. Vse predlagane nove dejavnosti **izvajajo tudi v drugih državah, s pomočjo ene ali več sorodnih inštitucij**. Glede na prevladujoč trend koncentracije dejavnosti financiranja gospodarskega razvoja v EU ter glede na velikost slovenskega gospodarstva in virov, ki jih imamo, je **smiselno, da se vse dejavnosti opravljajo po konceptu "vse na enem mestu"**.
- c. **SID banka je dobro pozicionirana in usposobljena za prevzem osrednje vloge** na področju financiranja gospodarskega razvoja oziroma razvojnega bančništva.

Prednosti SID banke pri opravljanju novih dejavnosti razvojnega bančništva:

1. **Odličen "track-record."** SID banka deluje na slovenskem trgu že od leta 1992. V tem času se je izkazala za zanesljivega in nepogrešljivega partnerja slovenskim izvoznikom oziroma njihovim bankam. Rezultati analize ekonomskega vpliva, predstavljeni v nadaljevanju, potrjujejo pomen prispevka SID banke k internacionalizaciji gospodarstva. Nove dejavnosti v primeru SID banke se torej ne oblikujejo čisto na novo, ampak predstavljajo nadgradnjo obstoječih dejavnosti, kar bistveno olajša njihovo uvedbo.
2. **Učinkovito poslovanje.** SID banka v primerjavi z bančnim sektorjem dosega primerljive donosnosti aktive, ki so se v zadnjih letih gibale na ravni 1% oziroma v letu 2005 celo na ravni 1,5%, kar je celo več kot povprečje bančnega sistema. Delež operativnih stroškov v bruto dohodku SID banke je občutno nižji od povprečja v bančnem sistemu. V letu 2005 je ta delež pri bankah v povprečju znašal 60%, v SID banki pa 40%.
3. **SID banka ne obremenjuje državnega proračuna.** Za razliko od številnih drugih podpornih inštitucij se SID banka neposredno ne financira iz proračuna RS. Prav tako ne daje subvencij iz proračunskih sredstev. Delovanje SID banke temelji na osnovi preudarnega in uspešnega oplajanja kapitala, ki mu ga je v preteklosti dodelila država. Z učinkovitim upravljanjem tveganj zagotavlja varnost poslovanja ter zmanjšuje verjetnost, da bi bilo potrebno uveljavljati državne garancije.
4. **SID banka posluje kot banka.** SID banka je edina razvojno usmerjena inštitucija, ki posluje kot banka. To pomeni, da posluje v skladu z zelo strogo regulativo ter v skladu z dobrimi poslovnimi običaji bank. Vse to zagotavlja večjo mero transparentnosti, kakovosti in varnosti poslovanja v primerjavi z drugimi podpornimi inštitucijami.
5. **Trojni nadzor.** Nadzor nad poslovanjem SID banke vrši Ministrstvo za finance, neposredno preko nadzornega sveta ter posredno preko drugih državnih organov (npr. Komisija za pospeševanje mednarodne menjave). Z bančnega vidika opravlja nadzor Banka Slovenije. Z zavarovalnega vidika pa nadzor opravlja Agencija za zavarovalni nadzor (predvsem nad hčerinsko družbo SID-PKZ). Tudi hčerinska podjetja so strogo nadzorovana preko SID banke. To predstavlja eno bistvenih prednosti SID banke, saj intenziven nadzor zagotavlja večjo transparentnost, dolgoročno stabilnost ter varnost poslovanja.
6. **Kapitalska ustreznost je dobra osnova za širjenje obsega dejavnosti.** SID banka trenutno izkazuje več kot primerno kapitalsko ustreznost. Leta 2004 je na primer dvakrat presegala mediano, ki je za bančni sistem znašala 11,6%. Leta 2005 je količnik kapitalske ustreznosti znašal 25,2%, upošteva celotno poslovanje SID banke za lastni račun pa 22,6%.
7. **Visoka stopnja znanja in poznavanja trgov.** Poslovanje SID banke temelji na znanju in usposobljenosti njenih zaposlenih. Skozi skoraj 15 let poslovanja je SID banka razvila visoko raven znanja in ekspertize na področju spodbujanja mednarodnega gospodarskega sodelovanja. Prav tako je razvila dobro mrežo povezav in partnerstev s sorodnimi inštitucijami v tujini. Ima tudi dostop do kakovostnih poslovnih informacij, ki jih tudi posreduje podjetjem v obliki bonitetnih informacij. Pri svojem poslovanju je SID banka dodobra spoznala ključne igralce v slovenskem gospodarstvu, predvsem velika podjetja ter banke. Vse to predstavlja dobro izhodišče za razširitev dejavnosti v smeri razvojnega bančništva.

8. **SID banka lahko odigra vlogo povezovalca.** SID banka je samostojna inštitucija, ki predstavlja vmesni člen med državnimi inštitucijami in zasebnimi organizacijami. Pri svojem poslovanju je nevtralna in usmerjena v dopolnilnost drugim organizacijam (npr. posredno financiranje). Ima tudi odličen pregled nad slovenskim gospodarstvom ter dostop do pomembnih inštitucij v tujini. S tega vidika lahko odigra pomembno vlogo povezovalca različnih nacionalnih podpornih inštitucij na eni strani in uporabnikov njihovih storitev (podjetja, občine, zavodi, podjetniki) na drugi strani, ter tako pripomore k izboljšanju kakovosti in učinkovitosti podpornega okolja slovenskega gospodarstva.
9. **SID banka lahko uveljavi koncept "vse na enem mestu" (one-stop-shop).** Ta koncept ima prednosti tako na tržni kot na "produkcijski" strani. Slovenski trg je namreč razmeroma majhen, zato si težko privoščimo, da bi vsako posamezno dejavnost razvojnega financiranja opravljala posebna inštitucija. Doseganje kritične mase posla oziroma ekonomije obsega, ki omogoča učinkovito in racionalno poslovanje je na našem trgu oteženo, pri nekaterih dejavnostih pa celo nemogoče. Še večja ovira je pomanjkanje specializiranih in strokovno usposobljenih kadrov, ki bi lahko opravljali te dejavnosti. S tega vidika je smiselno združevanje sorodnih dejavnosti pod enotno inštitucijo. Le tako se lahko doseže najboljši izkoristek ključnih virov na področju razvojnega bančništva – visoko usposobljenih in specializiranih strokovnjakov. S tem je mogoče tudi delno doseči boljše ekonomije obsega in povezanosti, tako pri samem poslovanju kot tudi pri dostopu do strank in pridobivanju informacij.
10. **Ničelno tehtanje kapitala v okviru Basel II standardov.** Posojila bank, zavarovana s strani SID banke kot pooblaščenice institucije po ZZFMGP, se bodo, v skladu z najavami in s prakso nekaterih držav v tujini, še naprej obravnavale kot prvovrstne naložbe. S tega vidika ne obremenjujejo kapitalne ustreznosti poslovnih bank, kar naredi storitve še posebej privlačne za poslovne banke.

Tveganja in nevarnosti pri izvajanju strategije

1. Izvajanje nove strategije SID banke bo povezano s številnimi izzivi na vseh področjih poslovanja, kot so organiziranost, kadri, finance, procesi, varnost, ipd., pa tudi z izzivi v širšem politično-gospodarskem prostoru, predvsem v odnosu do obstoječih poslovnih partnerjev (komplementarnost in ne konkurenčnost poslovnim bankam) ter v odnosu do države in drugih regulatorjev. V nadaljevanju izpostavljamo najpomembnejša tveganja in nevarnosti, ki smo jih razdelili na notranja (izhajajo iz SID banke same) ter zunanja (izhajajo iz okolja).

NOTRANJA TVEGANJA:

2. **Pridobivanje ustreznih kadrov.** Storitve SID banke (tako obstoječe kot planirane) so razmeroma visoko delovno intenzivne. Zaradi tega bo uvedba novih dejavnosti zahtevala kadrovsko razširitev. Pri tem se pojavljajo tveganja povezana z dostopnostjo ustreznih kadrov na trgu, njihovo izbiro, uvajanjem v delovni proces ter integracijo v kolektiv.
3. **Znanje.** Pri novih dejavnosti gre za strokovno zahtevna področja, ki v slovenskem prostoru sploh še niso razvita oziroma so razvita samo parcialno. Zaradi tega jih bo potrebno razviti v okviru SID banke.
4. **Kapital.** Uvedba novih dejavnosti pomeni povečano potrebo SID banke po zadolževanju v lastnem imenu in za svoj račun (brez poročstva RS). Kljub dobremu ugledu SID banke na mednarodnih finančnih trgih, bo le-ta pri najemanju kreditov z vidika kreditnega tveganja omejena glede na kapital in kriterije kreditnih tveganj po Basel II kapitalskemu sporazumu, kjer bo zadolževanje SID banke v primeru pridobitve mednarodnega ratinga na nivoju vsaj AA- obravnavano kot zadolžitev banke z 20% tehtanjem takšne aktive pri banki kreditorju, v primeru slabšega ratinga pa z vsaj 50 % tehtanjem. Pri ratingiranju oz. oceni, ki iz tega izhaja, pa ima pomembno vlogo tudi velikost lastnega kapitala, ki kljub trenutno zelo dobri kapitalski

ustreznosti lahko predstavlja oviro za širitev dejavnosti. Zato bo za uspešno izvajanje predvidenih novih dejavnosti najverjetneje potrebna dokapitalizacija SID banke.

5. **Prevzemanje tveganj.** Z opravljanjem novih dejavnosti je povezano tudi prevzemanje večjih tveganj. V povprečju namreč velja pravilo, da večji kot je obseg poslov, večje je prevzeto tveganje, s tem pa so večji tudi socialno-ekonomski učinki. Preveč konzervativna politika prevzemanja tveganj lahko ogrozi razvojno vlogo SID banke; preveč agresivna politika prevzemanja tveganj pa lahko ogrozi dolgoročno stabilnost in varnost njenega poslovanja. Seveda pa je z ustrezno diverzifikacijo portfelja ter uporabo sodobnih tehnik aktivnega upravljanja s tveganji mogoče obvladovati tudi razmeroma visoke stopnje tveganj. Ustrezno balansiranje politike prevzemanja in upravljanja s tveganji je nujno za doseganje optimalnih in dolgoročno vzdržnih učinkov.
6. **Nižja donosnost oziroma večji stroški v začetnih fazah poslovanja.** Uvedba novih produktov je vedno povezana z razvojnimi in uvajalnimi stroški. Koristi, v obliki večjega obsega poslovanja in večjih prihodkov SID banke, ter v obliki narodnogospodarskih učinkov, pa se pokažejo šele čez čas, ko nov produkt popolnoma zaživi in se zaključijo prvi podprti posli.

ZUNANJA TVEGANJA:

7. **Odprt (negotov) status pooblaščne institucije po ZZFMGP.** V skladu z ZZFMGP mora Ministrstvo za finance do konca leta 2009 izvesti javni natečaj za izbor pooblaščne institucije za izvajanje nalog opredeljenih v zakonu. V primeru, da bi SID banka izgubila status pooblaščne institucije po ZZFMGP, bi to pomenilo izgubo osrednjih instrumentov za pokrivanje "tržnih vrzeli" in to ravno na področju, kjer ima SID banka največ znanja in ekspertize. S tem bi bila ogrožena tudi celotna strategija SID banke, pa tudi koncept "vse na enem mestu".
8. **Negotovost oziroma "ne-odločitev" vlade glede predlagane strategije.** Izvajanje nove strategije SID banke oziroma njenih posameznih elementov je v veliki meri povezano s pridobitvijo uradnega "mandata", pooblastila ali dovoljenja s strani države oziroma njenih organov. Ker gre za dokaj kompleksne zadeve, ki obenem niso najvišja prioriteta Vlade, se lahko zgodi, da SID banka ne dobi jasnega odgovora oziroma usmeritve s strani Vlade ali naj se loti, oziroma v kakšni meri naj se loti izvajanja strategije in uvedbe novih dejavnosti.
9. **"Regulatorno tveganje."** Nove dejavnosti oz. produkti bodo zahtevali licenciranje s strani nadzornih organov, predvsem Banke Slovenije. Čeprav so produkti oziroma dejavnosti, ki jih namerava uvesti SID banka v tujini že precej uveljavljeni in uporabljeni, za slovensko okolje predstavljajo precejšnjo novost. Glede na to, da v zvezi z večino (novih) produktov pri nas ni nobene tradicije, obstaja povečano "regulatorno tveganje", povezano s pogoji in zahtevami za pridobivanje licenc.
10. **Nasprotovanje partnerjev ali drugih deležnikov.** Temeljno načelo SID banke pri uvajanju novih produktov, ki izhaja iz njenega poslanstva, je v komplementarnosti in ne konkurenčnosti zasebnemu trgu. Kljub temu obstaja tveganje, da nekateri partnerji (npr. poslovne banke) v primeru nepopolnega ali napačnega razumevanja strategije SID banke dojamajo njene aktivnosti kot konkurenčne in ne komplementarne.

Priporočila za uspešno izvedbo nove strategije:

1. **Pridobiti jasno odločitev Vlade glede podpore oziroma ne-podpore predlagani strategiji.**
2. **Nadaljevati osredotočanje na tržne vrzeli.**
3. **Ostati razvojna banka drugega tira, s pretežno posrednim delovanjem.**
4. **Premisliti o spremembi politike prevzemanja tveganja.**

5. **Aktivneje podpreti mala in srednja podjetja.**
6. **Podpreti raziskovalne inštitucije v okviru 7. okvirnega programa EU.**
7. **Povečati sodelovanje s sorodnimi podpornimi inštitucijami na področju spodbujanja gospodarskega razvoja in podjetništva.**
8. **Intenzivneje razvijati storitveno kreditno zavarovanje in financiranje v okviru Skupine SID.**
9. **Institucionalizirati spremljanje ekonomskega vpliva lastnih aktivnosti.**
10. **Ustrezno komunicirati novo strategijo vsem partnerjem in deležnikom.**

Nova strategija SID banke bo prinesla pozitivne učinke na treh ravneh:

11. **Rast, razvoj in večja stabilnost SID banke.** Uvedba novih dejavnosti predstavlja razpršitev dejavnosti, zmanjševanje tveganja ter posledično večjo trdnost in stabilnost poslovanja SID banke. Prav tako omogoča izkoriščanje sinergij in kompetenc, ki izhajajo iz obstoječih dejavnosti znotraj skupine SID.
12. **Razvoj in večja vključenost finančnega sektorja.** S svojim delovanjem SID banka razvija finančni sektor. SID banka opravlja storitve, ki so komplementarne finančnemu trgu, pretežno na posreden način – preko poslovnih bank. S tem omogoča širitev in razvoj poslovanja poslovnih bank. Z namensko usmerjenimi krediti, zavarovanji in drugimi storitvami SID banka odpravlja tržne nepopolnosti in razvija finančni sektor v smeri zadovoljevanja potreb vseh deležnikov in segmentov gospodarstva, tudi tistih, ki bi bili ob čisto zasebni iniciativi slabše servisirani. Z vidika razvoja trga je pomembno tudi listinjenje, ki povečuje likvidnost bank, sprošča njihov kapital ter znižuje stroške financiranja.
13. **Rast in razvoj slovenskega gospodarstva.** Končni cilj aktivnosti SID banke je izboljšanje pogojev poslovanja ter dvig kakovosti poslovnega okolja za slovenska podjetja, tako mala kot velika. S tem spodbuja zdravo rast in razvoj slovenskega gospodarstva ter trajnostni razvoj slovenske družbe. Vzpostavitev učinkovitega instrumentarija v okviru nove strategije je potrebno razumeti tudi kot ključno v kontekstu uresničevanja ciljev in idej Lizbonske strategije, kot tudi Strategije razvoja Slovenije ter dolgoročni konkurenčnosti slovenskega gospodarstva ter družbene blaginje.

1. Uvod

Slovenska izvozna družba se je v skladu z ZZFMGP pred kratkim preoblikovala v SID banko ter sprejela novo strategijo, s katero želi razširiti svojo dejavnost z novimi produkti za spodbujanje razvoja slovenskega gospodarstva. Za izvedbo te strategije potrebuje pridobitev ustreznih "mandatov" s strani države. Pri tem se izhajajoč iz dosedanje vloge in učinkov delovanja postavljata dve vprašanji:

- 1) Kakšna je bila dosedanja vloga SID banke pri spodbujanju izvoza in razvoja slovenskega gospodarstva oziroma kakšni so bili učinki njenega delovanja?
- 2) Zakaj naj bi SID banka širila svojo dejavnost oziroma kako bo z udejanjanjem nove strategije povečala pozitivne učinke svojega dosedanjega delovanja?

Namen študije je analizirati dosedanje vlogo in pomen delovanja SID banke, analizirati trende na področju spodbujanja mednarodnega gospodarskega sodelovanja in razvojnega bančništva oziroma zavarovalništva ter oceniti primernost in učinke razširitve dejavnosti SID banke na področje razvojnega bančništva.

Študija temelji na kombinaciji metodoloških pristopov, pri čemer so najpomembnejši *primarna raziskava (anketa)* med strankami SID banke ter drugimi relevantnimi deležniki, *analiza ekonomskega vpliva na osnovi input-output modelov* slovenskega gospodarstva ter *primerjalna analiza s podobnimi inštitucijami in sistemi v tujini*. S tega vidika je študija primerljiva s podobnimi raziskavam v tujini (npr. Finska, Avstralija, Velika Britanija ...).

Pričujoče poročilo je **sestavljeno iz 11 poglavij**, ki jih v grobem lahko razdelimo v tri sklope. **Prvi sklop** je sestavljen iz drugega in tretjega poglavja. Drugo poglavje vsebuje kratko predstavitev področja financiranja gospodarskega razvoja ter dejavnost izvozno-kreditnih agencij (IKA). Tretje poglavje pa vsebuje osnovno predstavitev in pregled poslovanja SID banke v obdobju zadnjih petih letih (2002 – 2006).

Drugi sklop se osredotoča na oceno dosedanjih učinkov delovanja SID banke. V četrtem poglavju ocenjujemo poslovanje skupine SID v kontekstu slovenskega izvoza in jo (Skupino SID) primerjamo z nekaterimi drugimi IKA. Peto poglavje podaja rezultate ankete izvedene med uporabniki storitev. Ti rezultati so izhodišče za nadaljnja poglavja. V šestem poglavju s pomočjo metodologije input-output analize ocenimo ekonomske učinke posameznih dejavnosti SID banke na slovensko gospodarstvo.

Tretji sklop analizira novo strategijo SID banke, ki predvideva širitev dejavnosti z novimi produkti za spodbujanje gospodarskega razvoja. Sedmo poglavje vsebuje povzetek nove strategije SID banke. V osmem poglavju analiziramo druge vidnejše inštitucije na področju financiranja oziroma spodbujanja podjetništva in gospodarskega razvoja ter jih primerjamo s SID banko. V devetem poglavju podrobneje razpravljamo o razvojnem bančništvu, ki predstavlja osrednji del nove strategije SID banke. Pri tem izhajamo iz potreb okolja, analize tržnih vrzeli ter analize sorodnih inštitucij. Na koncu tega poglavja prav tako razpravljamo o drugih novih dejavnosti, predvsem o sodelovanju pri dejavnosti mednarodnega razvojnega sodelovanja (razvojne pomoči) ter investicijskega financiranja. V desetem poglavju ocenimo prednosti SID banke pri opravljanju

novih dejavnosti, pa tudi tveganja in nevarnosti, ki so povezana za novo strategijo. Poglavje zaključimo s priporočili za nadaljnje delovanje oziroma uspešnejšo izvedbo zastavljene strategije. Poročilo zaključimo s sklepom, v katerem na kratko povzamemo glavne ugotovitve študije.

Poročilu smo priložili **7 prilog**, ki bolj podrobno obdelajo določena pomembnejša področja študije. V prvi prilogi podrobneje predstavljamo osnovne značilnosti, storitve in načine organiziranosti izvozno-kreditnih agencij (IKA). Priloga predstavlja številne koncepte na katere se sklicujemo v glavni študiji in omogoča sledenje razpravi tudi nepoznavalcem področja financiranja mednarodnega gospodarskega sodelovanja. Druga priloga vsebuje podroben pregled nacionalnih sistemov financiranja gospodarskega razvoja na Finskem, v Nemčiji, Italiji, Avstriji, Španiji in na Madžarskem. Kaže na raznolikost ureditve in organiziranosti tega področja v različnih državah in omogoča primerjavo s Slovenijo. Tretja priloga vsebuje še nekaj dodatnih poudarkov iz strategije SID banke in s tem dopolnjuje sedmo poglavje, kjer je predstavljen povzetek te strategije. Četrta priloga vsebuje podrobnejšo predstavitev izbranih slovenskih inštitucij na področju spodbujanja gospodarskega razvoja in s tem dopolnjuje osmo poglavje študije. Peta priloga vsebuje izvleček iz študije "Evalvacije razpisov področja za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti v letih 2001 – 2003", ki lahko služi za primerjavo uspešnosti delovanja SID banke z uspešnostjo drugih ukrepov industrijske politike, ki jih je izvajalo Ministrstvo za gospodarstvo. Šesta priloga vsebuje primera anketnih vprašalnikov ter še nekaj podrobnejših kvantitativnih in kvalitativnih podatkov iz raziskave. V zadnji prilogi razložimo metodologijo in teoretično podlago analize ekonomskega vpliva ter način izračuna multiplikativnih učinkov.

2. SID banka kot slovenska razvojno finančna inštitucija

SID banka je do leta 2007 delovala kot tipična izvozno-kreditna agencija (IKA). S sprejemom nove strategije **SID banka širi svojo dejavnost v smeri celovite razvojno-finančne inštitucije (RFI) oziroma nacionalne razvojne banke (NRB).** V tem poglavju na kratko opredelimo RFI, vzroke za njihov nastanek ter razloge za njihovo delovanje (tržne nepopolnosti in tržne vrzeli). Razpravljamo tudi o osnovnih načelih delovanja RFI ter o specifikah organiziranosti nacionalnih sistemov financiranja gospodarskega razvoja. Pri tem izvozno-kreditne agencije (IKA) obravnavamo kot podmnožico razvojno-finančnih inštitucij. Zato v zadnjem delu poglavja le na kratko predstavimo osnovne produkte in pomen IKA ter trende na področju spodbujanja mednarodnega gospodarskega sodelovanja. Podrobnejša predstavitev storitev in dejavnosti IKA je predstavljena v Prilogi 1¹.

2.1 Opredelitev razvojnih finančnih inštitucij

Zagotavljanje dolgoročne in stabilne gospodarske rasti in razvoja je eden od temeljnih ciljev vsake države. Finančni trgi in posredniki igrajo pri tem pomembno vlogo. Učinkovit finančni sistem mobilizira in alocira redke vire k dejavnostim z najvišjim donosom, zagotavlja likvidnost ter omogoča delitev tveganj. S tem pripomore k uspešnemu in produktivnemu delovanju podjetij v realnem sektorju. Empirične raziskave potrjujejo močno povezavo med razvitostjo finančnega sistema in gospodarsko rastjo (Fitzgerald, 2006). Kljub temu se v praksi **trgi v vseh državah soočajo z vrsto pomanjkljivosti oziroma vrzeli ter neučinkovitosti** (angl. market failure). Zasebne inštitucije namreč zasledujejo izključno načelo maksimizacije dobička, zato se osredotočajo predvsem na kratkoročno zasebne koristi določenega posla, tudi na račun njegovih dolgoročnih družbenih. Zaradi tega prihaja do **tržnih vrzeli** (ang. market gap), ko določeni segmenti gospodarstva niso v zadostni meri servisirani s strani bančnega sektorja. Primeri teh segmentov so lahko izvozni posli, dolgoročni razvojni projekti ali mala in srednja podjetja (MSP). Vsem je skupno, da so razmeroma tvegani in dolgoročni, vendar prinašajo znatne pozitivne eksternalije oziroma ekonomske in družbene koristi.

Razvojne finančne inštitucije (RFI) so posebne finančne inštitucije, pretežno v lasti države, **ustanovljene z namenom odprave tržnih pomanjkljivosti ter spodbujanja gospodarskega razvoja** države. RFI ponujajo financiranje, zavarovanje in druge finančne inštrumente v primerih, ko so zasebne komercialne inštitucije *nepripravljene ali nezmožne* prevzeti breme servisiranja določenih visoko tveganih poslov, držav ali strank (Bruck, 2005). RFI pogosto **delujejo kot katalizatorji gospodarskega razvoja**, saj spodbujajo razvoj finančnega sektorja (v globino in širino), izboljšujejo poslovno klimo, privabljajo zasebne vire kapitala v domače gospodarstvo ter spodbujajo in podpirajo razvoj MSP.

Zgodovina RFI sega v obdobje industrijske revolucije. Prve RFI oziroma razvojne banke so se pojavile v Franciji in Nemčiji v podporo procesu internacionalizacije. Temu zgledu so kmalu sledile

¹ V primeru, da bralec ni seznanjen s specifikami poslovanja IKA, priporočamo, da pred branjem naslednjih poglavij prebere predstavitev IKA v Prilogi 1.

tudi druge evropske države, ZDA in nekatere države v razvoju. Število RFI se je drastično povečalo po drugi svetovni vojni, ko so jih države ustanovljale za financiranje gospodarskega razvoja (UN, 2005). Danes v 185 državah sveta deluje preko 520 RFI oziroma 2,8 inštitucije na državo. Kljub podobnim motivom za ustanovitev RFI, njihov razvoj in evolucija niso bili enotni, ampak so odražali specifične okoliščine in izkušnje nacionalnih finančnih sistemov, gospodarstev, zakonodaje in ideologije. Tako danes **RFI nastopajo v različnih organizacijskih oblikah** in velikostih, delujejo z različnimi poslanstvi, pooblastili, pristojnostmi in instrumenti. Večinoma so organizirane v obliki **nacionalnih razvojnih bank** (angl. national development banks), lahko pa so tudi **razvojni skladi** (angl. development funds) (posebni računi v okviru centralne ali kakšne druge banke) oziroma **razvojne finančne družbe** (angl. development finance companies) ali **javna ne-bančna podjetja**. Med slednje večinoma sodijo tudi izvožno-kreditne agencije (IKA), čeprav so ponekod IKA organizirane kot banke.

Kot smo že omenili, so izhodišča in glavni razlogi za obstoj RFI podobni v vseh svetovnih državah. RFI zapolnjujejo *tržne vrzeli* ter **spodbujajo gospodarski razvoj na treh glavnih področjih**:

- 1) *Spodbujanje domačega gospodarstva* (financiranje infrastrukturnih in drugih razvojnih projektov, servisiranje "zapostavljenih" skupin subjektov).
- 2) *Spodbujanje mednarodnega gospodarskega sodelovanja* (zavarovanje, izdajanje garancij ter financiranje izvoznikov ali njihovih kupcev).
- 3) *Spodbujanje razvoja v tujini* (predvsem preko multilateralne in bilateralne mednarodne gospodarske pomoči).

V praksi se ta **področja pogosto prepletajo** in je med njimi težko potegniti jasno črto. Na primer, spodbujanje izvoznikov spodbuja tudi domače gospodarstvo (npr. preko dobaviteljev); mednarodna gospodarska pomoč je pogosto povezana z izvozom blaga ali storitev iz domače države (angl. tied-aid). Prav tako se prepletajo tudi pristojnosti in pooblastila organizacij, ki izvajajo določene dele teh dejavnosti.

2.2 Dejavnosti in organiziranost razvojno finančnih inštitucij

Slika 2-1 prikazuje shematski prikaz nekaterih **najpomembnejših dejavnosti RFI**. Te dejavnosti opravljajo v večini državah. Med njimi pa se pojavljajo velike razlike v tem kdo jih opravlja, v čigavem imenu in na kakšen način. **Razvitost in organiziranost sistema financiranja gospodarskega razvoja je različna od države do države**. V nekaterih državah določene dejavnosti (npr. zagotavljanje tveganega kapitala, zavarovanje kratkoročnih tveganj v tujini) opravljajo zasebne inštitucije v svojem imenu. Drugod to opravljajo ali dopolnjujejo državne razvojne banke oziroma druge RFI. Ponekod je več dejavnosti združenih v okviru ene same inštitucije, drugod vsako dejavnost opravlja posebna inštitucija. RFI so instrumenti državne razvojne politike in so kot taki tesno povezani z nacionalnimi razvojnimi prioritetami. To je lepo vidno na primeru Finske, ki ga obravnavamo v enem izmed prihodnjih poglavij. Pogosto so določene oblike organiziranosti tudi plod zgodovinskih okoliščin in preteklih odločitev. Ne glede na to pa je v večini evropskih držav prisoten **trend koncentracije dejavnosti znotraj ene inštitucije**. Gre zlasti za majhne, odprte države kot sta npr. Finska in Avstrija ter države z prevladujočim bančnim sektorjem znotraj nacionalnih finančnih sistemov, kot je npr. Nemčija ali Madžarska. Trend koncentracije je tudi opaznejši v državah, ki v preteklosti niso bile močne kolonialne velesile

(za razliko od Španije, Portugalske ali Francije). S tem (koncentracijo) je namreč mogoče zagotoviti večjo učinkovitost, strokovnost in odzivnost do strank. Za zagotovitev transparentnosti so dejavnosti še vedno ločene med seboj, v obliki posebnih računov ali v obliki ločenih hčerinskih podjetij. Tak primer je na primer nemška KfW ali pred kratkim reorganizirana madžarska MEHIB. Podobno je tudi na Finskem, kjer Finnvera opravlja tako dejavnosti spodbujanja MGS kot spodbujanja domačih malih in srednjih podjetij. Posamezni nacionalni sistemi financiranja gospodarskega razvoja so podrobneje predstavljeni v Prilogi 1.

Slika 2-1: Shematski prikaz nekaterih najpomembnejših dejavnosti razvojnih finančnih inštitucij oziroma razvojnih bank

Spodbujanje domačega gospodarstva	Spodbujanje mednarodnega gospodarskega sodelovanja	Spodbujanje razvoja v tujini
Razvoj finančnega trga, npr. listinjenje Javno-zasebna partnerstva (PPP) Spodbujanje regionalnega razvoja Ostale dejavnosti Zagotavljanje tveganega kapitala Podpora malim in srednjim podjetjem Spodbujanje raziskav in razvoja Podpora projektom za zaščito okolja ter povečevanje energetske učinkovitosti Financiranje razvoja infrastrukture	Zavarovanje kratkoročnih tveganj Financiranje obratnih sredstev za izvoznike Zavarovanje srednjeročnih in dolgoročnih tveganj Financiranje izvoznikov ali njihovih kupcev Zavarovanje investicij Izdajanje jamstev izvoznikom Izravnava obresti Informacijske dejavnosti	Mednarodna razvojna pomoč

2.3 Načela delovanja

Na glede na razlike v organiziranosti večina RFI posluje v skladu z **naslednjimi načeli**:

- **Kriterij delovanja je spodbujanje gospodarskega razvoja in ne izključno donosnost.** To pomeni, da pri izbiri strank oziroma poslov, ki jih bo financirala ali kako drugače podprla inštitucija, upošteva tudi širše ekonomske in družbe vidike projekta, ne samo finančno donosnost. To ne pomeni, da je lahko projekt popolnoma nedonosen (npr. javna dobrina), temveč pomeni, da je lahko nekoliko manj donosen ali bolj tvegan, če so njegovi družbeno-ekonomski učinki zadosti veliki. Izpolnjevanje tega načela od RFI zahteva razvoj posebnega znanja in ekspertiz na področju ocenjevanja družbeno-ekonomskih, zadnje čase pa tudi okoljskih vidikov preučevanih projektov. Kompleksnost obravnave projektov je pri RFI dosti večja kot pri komercialnih bankah, saj mora zasledovati več ciljev hkrati.
- **Komplementarnost finančnemu trgu.** RFI praviloma lahko delujejo le na področjih *tržne vrzeli*. S tega vidika so RFI *dopolnilne* finančnem trgu. To pomeni, da lahko priskrbijo vire oziroma

podprejo le tiste socio-ekonomsko upravičene projekte, ki jih zasebne inštitucije drugače ne bi financirale, oziroma bi jih financirale v nezadostnem obsegu ali pod izrazito neugodnimi pogoji. RFI pogosto delujejo tudi kot partnerji poslovnih bank, kjer nase prevzamejo del bremena ali tveganj ter tako omogočijo izpeljavo posla v sodelovanju z zasebnimi inštitucijami.

- **Dolgoročna rentabilnost poslovanja.** RFI financirajo projekte s precejšnjimi pozitivnimi eksternalijami oziroma olajšujejo dostop do financiranja "manj privilegiranim" sektorjem gospodarstva. Zaradi tega ne smejo delovati z izgubo na dolgi rok, čeprav lahko poslovni izid zaradi dolgoročne narave poslovanja ter velikih posameznih prevzetih tveganj kratkoročno močno niha. RFI zaradi tega ne pokrivajo vseh možnih socio-ekonomsko upravičenih projektov. Pri izbiri projektov morajo delovati v skladu z najvišjimi standardi in pravili stroke.

RFI lahko **delujejo na dva načina. Inštitucije prvega tira** delujejo neposredno. To pomeni, da svoje storitve ponujajo direktno končnim koristnikom (gospodarskim ali javnim subjektom). **Inštitucije drugega tira** delujejo posredno. Svoje storitve ponujajo poslovnim bankam, na primer v obliki ugodnejših namenskih kreditov ali zavarovanj, ki jih poslovne banke nato ponudijo končnim strankam. Primer posrednega poslovanja je tudi refinanciranje že odobrenih kreditov poslovnih bank končnim strankam (za določen namen) in s tem sprostitve kreditnega potenciala poslovnih bank. Inštitucije drugega tira praviloma ne posegajo direktno na finančni trg in s tega vidika lažje izpolnjujejo svoje poslanstvo komplementarnosti poslovnim bankam. Naprednejše RFI se vse bolj usmerjajo v posredno delovanje (2. tir), čeprav je pri določenih vrstah poslov še vedno nujno direktno delovanje.

RFI se **ločijo tudi po mandatih, ki jih imajo.** Nekatere so usmerjene le v posamezne sektorje (npr. kmetijstvo, gradbeništvo). Druge pokrivajo le določene vrste poslov (npr. izvozno-uvozni posli oziroma MGS). Tretje pokrivajo le nekatere tipe podjetij (npr. MSP); ostale so univerzalne, kar pomeni, da lahko financirajo vse družbeno upravičene projekte.

2.4 Nacionalne izvozne banke ter izvozno-kreditne agencije

Obstaja več vrst RFI. Njihova točna organiziranost in dejavnosti, ki jih opravljajo, so odvisne od specifičnih okoliščin in položaja na trgu posamezne države (stopnja razvitosti, ideologija, potrebe, struktura gospodarstva). **Najpogosteje se pojavljajo v obliki nacionalne razvojne banke (NRB).** Nekateri avtorji celo enačijo RFI z NRB. NRB so finančne inštitucije, ustanovljene za spodbujanje gospodarskega razvoja, pogosto upoštevajoč tudi družbene, regionalne in naravovarstvene vidike, večinoma skozi dolgoročno financiranje oziroma omogočanje financiranja, projektov z močnimi pozitivnimi eksternalijami (UN, 2005). Aktivnostim, ki jih tipično opravljajo NRB, pravimo **razvojno bančništvo**.

RFI, specializirane za spodbujanje mednarodnega gospodarskega sodelovanja (MGS), so ponavadi imenovane **izvozno-kreditne agencije (IKA).** Iz organizacijskega vidika so to lahko samostojna podjetja, državne agencije, specializirane izvozno-uvozne banke (EXIM banke) ali kar NRB. Njihova osnovni namen je spodbujanja izvoza in investicij domačih podjetij v tujini, ponavadi v razvijajočih se in manj razvitih državah. Pri svojem delovanju se morajo IKA držati določenih mednarodnih sporazumov in dogovorov, ki zagotavljajo enaka pravila igre za vse države in preprečujejo "dumpinško" subvencioniranje izvoza.

Iz povedanega sledi, da **so dejavnosti IKA v bistvu podmnožica dejavnosti RFI oziroma NRB**. IKA pokrivajo tiste projekte oziroma posle, ki pozitivne eksternalije ustvarjajo z izvozom oziroma drugimi oblikami MGS. Vlogo IKA država ponavadi podeli le eni inštituciji v državi, pri čemer lahko ta inštitucija opravlja le dejavnost spodbujanja MGS (npr. Italija, deloma Avstrija), ali pa ta inštitucija opravlja tudi druge dejavnosti razvojnega bančništva (npr. Nemčija in Finska).

SID banka je do sedaj delovala kot tipična IKA. Pri tem je ponujala različne instrumente (produkte) spodbujanja MGS, z ostalimi dejavnostmi razvojnega bančništva pa se ni ukvarjala. **Z novo strategijo 2006-10 in preobrazbo v SID banko aktivneje posega po področju razvojnega bančništva**. Za razumevanje pomena in vpliva delovanja SID banke v vlogi IKA je potrebno podrobneje razumeti dejavnost, produkte, organiziranost in trende na področju IKA. Le-ti so predstavljeni v Prilogi 1. V nadaljevanju na kratko predstavljamo osnovne dejavnosti in trende na področju spodbujanja mednarodnega gospodarskega sodelovanja.

2.5 Kratka predstavitev dejavnosti izvozno kreditnih agencij (IKA)

Omenjeno podpoglavje predstavlja povzetek temeljitejše opredelitve IKA, orisa njihove zgodovine in razlogov za nastanek, predstavitev in opisa temeljnih področij njihovega delovanja ter orisa različnih poslovnih modelov in organiziranosti IKA, ki se nahaja v Prilogi 1.

IKA so najpogostejše javne ali državne organizacije, ki zagotavljajo zavarovanje domačih izvoznih podjetij pred **političnimi in drugimi nekomercialnimi tveganji** ter delno tudi določenim izbranim **komercialnim tveganjem**, ki niso zanimiva z vidika tržno usmerjenih finančnih institucij (Multinational Monitor, 2006; Dolinar, 2001). Poleg omenjenega nudijo ponavadi tudi **izdajanje garancij** ter **neposredno financiranje** (IFC, 2006). Sorodno, Carbonell (2005) opredeljuje IKA, kot finančne institucije, postavljene s strani nacionalnih vlad, z namenom spodbujanja izvoza in investicij domačih podjetij v tujini, medtem ko jih Harmon et al. (2005) opredeljujejo kot **bilateralne javne institucije**, namenjene spodbujanju financiranja domačih izvoznikov ter domačih investicij v tujino – najpogostejše v razvijajočih se in manj razvitih državah. **Podpora IKA se je izkazala tudi za učinkovit in stroškovno dostopen način izvajanja določenih državnih in gospodarskih politik** na področju (1) mednarodne politike, (2) mednarodne trgovinske diplomacije, (3) kanal za zagotavljanje različnih vrst in oblik pomoči in (4) spodbujanje določenih industrij in panog ter (5) določenih gospodarskih segmentov, kot so MSP (IFC, 2000).

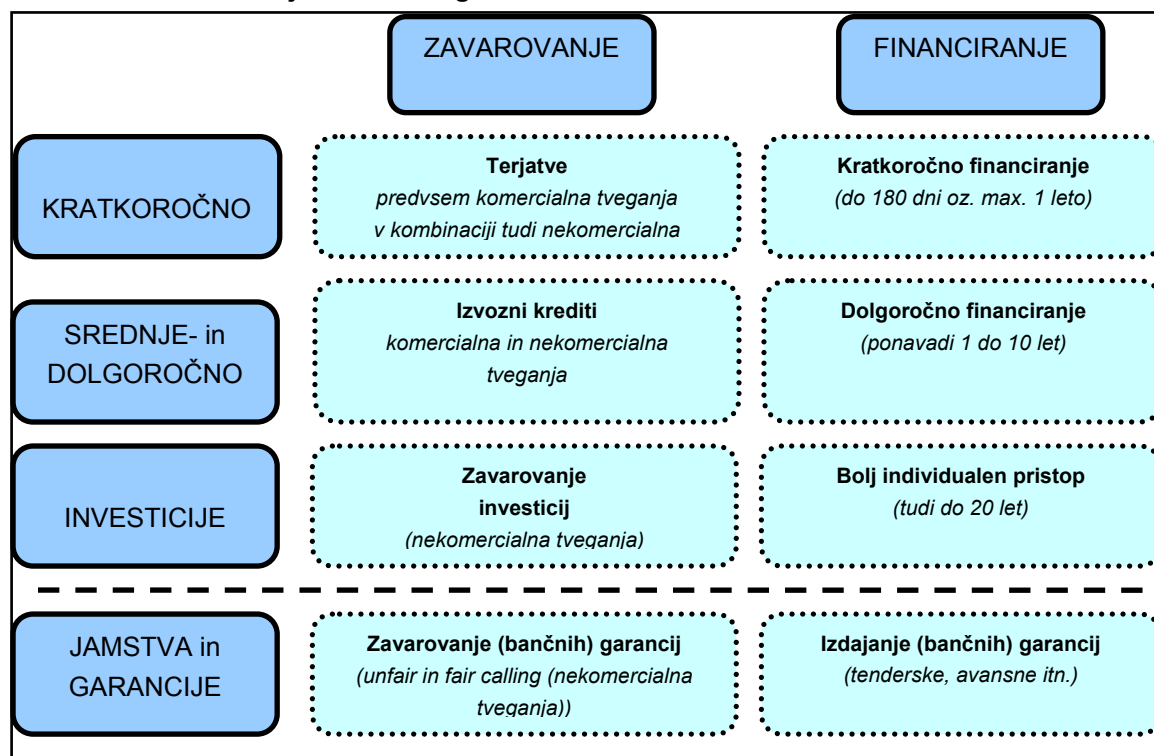
Temeljne naloge IKA predstavljajo predvsem **pomoč in spodbujanje domačih izvoznih podjetij ter zunanjih investicij**. Čeprav so si naloge in vloge IKA v posameznih državah vsebinsko relativno podobne, se večina med njimi medsebojno razlikuje glede na svoj *status*, *cilje*, *institucionalne postavitve* ter *stopnjo državnega vpliva*. **Razlike med njimi odražajo različnost in posebnosti posameznih držav**, njihovih gospodarskih okoljih ter zgodovinskih ozadij (IFC, 2006).

Kot javne agencije, IKA pogosto **igrajo pomembno vlogo posrednikov pri izvoznih poslih, ki jih tržno usmerjene poslovne banke in zavarovalnice, zaradi narave tveganj in/ali pomanjkanja zmogljivosti, ne podprejo brez zunanje pomoči** (Carbonell, 2005). IKA tako pogosto nudijo kredite po ugodnih obrestnih merah ter izdajanje obsežnih garancij zasebnim

finančnim institucijam za namene refinanciranja izbranih izvoznih podjetij oz. celotnih portfeljev izvoznih podjetij.

Kljub prej omenjeni raznolikosti lahko v grobem izpostavimo vsaj tri temeljne tržne segmente oz. storitvene skupine, na katere je najpogosteje osredotočeno delovanje IKA, in sicer: (1) **zavarovanje** izvoznih kreditov in investicij (*ang. pure cover*), (2) **financiranje** mednarodnih gospodarskih poslov in izravnava obrestnih mer ter (3) **izdaja jamstev in garancij**. Poleg omenjene delitve je pomemben tudi **vidik ročnosti** posameznih poslov, saj imamo lahko npr. znotraj področja zavarovanja bodisi kratkoročne, bodisi srednjeročne oblike zavarovanj ali pa investicijska zavarovanja z izrazito dolgo ročnostjo ter posledično daljšo izpostavljenostjo tveganjem. Presenetljivo ne obstaja enotna definicija kratkoročnosti z vidika izvoznega-kreditnega poslovanja. Kljub temu se kratkoročno kreditno poslovanje najpogosteje v praksi nanaša na časovni okvir **6 mesecev** (180 dni). Bernska unija uporablja ločnico **1 leta** za razlikovanje med kratkoročnim in srednjeročnim kreditiranjem, medtem ko OECD² postavlja mejo pri **2 letih**. Vidik ročnosti je z vidika razčlenjevanje storitev IKA pomembnejši na področjih zavarovanja in financiranja, medtem ko imamo na področju jamstev in garancij del, ki se navezuje na zavarovanje ter del, ki se navezuje na financiranje. **Slika 2-2** prikazuje preglednejšo razčlenitev storitvenih skupin ter njihova razčlenitev z vidika ročnosti. Podrobnejši opis le-teh se nahaja v Prilogi 1.

Slika 2-2: Prikaz temeljnih tržnih segmentov IKA



Na področju zavarovanja je potrebno izpostaviti predvsem **dve temeljni razdelitvi tveganj**, ki sta nujni za razumevanje delovanja SID banke v imenu in za račun Republike Slovenije (kot pooblaščenice IKA) ter v lastnem imenu in za lasten račun. Prva delitev se nanaša na **komercialna in nekomercialna tveganja**. Temeljna razlika med omenjenima vrstama tveganj je predvsem v

² Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj (angl. Organization for Economic Co-operation and Development).

objektivnosti oz. subjektivnosti razloga neplačila. **Komercialna tveganja** zajemajo predvsem trajno nesolventnost oz. stečaj dolžnika in podaljšano zamudo plačila (ponavadi 6 mesecev po preteku plačilnega roka). Če poenostavimo gre torej za nekakšno neposredno odgovornost dolžnika za neplačilo, ki je (lahko) posledica njegovih lastnih odločitev. Med **nekomercialna tveganja** na drugi strani uvrščamo zlasti tveganja suverenosti oz. neplačila javnih kupcev ter neplačila zaradi vojne, civilnih nemirov, razlastitve, embarga, prepovedi konverzije ali transferja in naravne katastrofe. Če poenostavimo, gre za nekakšne objektivne okoliščine, ki preprečujejo plačilo dolžnika ter kot take niso posledica njegovih lastnih odločitev. Kljub omenjeni razliki pa velja dodati, da razlikovanje med komercialnimi in nekomercialnimi tveganji ni vedno tako preprosto, saj lahko npr. nekomercialna tveganja vplivajo na nastanek komercialnih tveganj, meja med njimi pa je včasih, sploh v državah z višjo stopnjo tveganja, zelo zabrisana. Druga pomembna razdelitev se nanaša na **marketabilna** in **nemarketabilna tveganja**, ki jih ne smemo mešati s komercialnimi in nekomercialnimi tveganji. Omenjena razdelitev je pomembna zlasti na področju zavarovanja kratkoročnih terjatev, kjer gre pri **marketabilnih tveganjih** za zavarovanje tistih komercialnih terjatev, ki jih zavaruje zasebna institucija v svojem imenu in za lasten račun. V primeru skupine SID to področje pokriva SID PKZ. Na drugi strani pa gre v primeru **nemarketabilnih zavarovanj** za segment, ki ni pokrit s strani zasebnega sektorja, ter je v skladu z mednarodnopravno regulativo opravljen v imenu in za račun Republike Slovenije, v funkciji s strani države pooblaščen IKA. Zajema predvsem zavarovanje srednjeročnih izvoznih kreditov ter investicijsko zavarovanje in določen del zavarovanja kratkoročnih terjatev, ki ni pokrit s strani zasebnega sektorja (npr. Argentina, Iran, Sirija).

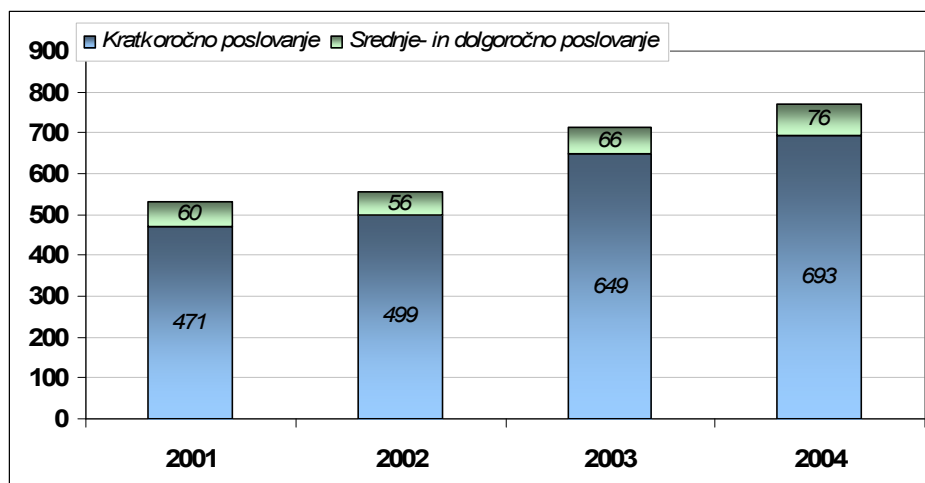
Na področju financiranja IKA s financiranjem **izvoznih poslov, priprave na izvoz** in **izhodnih investicij** opravljajo pomembno vlogo, saj dopolnjujejo možnosti lastnega financiranja podjetij ter financiranje poslov s strani poslovnih bank in drugih finančnih institucij. Financiranje izvoznih poslov je možno tako v (1) **fazi priprave na izvoz** (angl. pre-shipment financing) ali (2) **po dobavi** (angl. post-shipment financing). Z vidika oblik financiranja izvoznih poslov lahko IKA financirajo domača podjetja oz. izvoznike – **kredit dobavitelju**, ali tuje kupce domačega blaga oz. banke tujih kupcev – **kredit kupcu**. Navedene oblike financiranja so opisane ter grafično prikazane v Prilogi 1. Poleg neposrednega financiranja dobaviteljev ali kupcev, pogosto IKA nudijo tudi posredno financiranje v obliki refinanciranja poslovnim bankam. Z vidika ročnosti je financiranje IKA ponavadi razdeljeno zgolj na **kratkoročno financiranje** z ročnostjo do 180 dni oz. 1 leta, ponekod tudi do 2 let ter **dolgoročno financiranje** z ročnostjo od 1 do 10 let.

Poleg zavarovanja in financiranja jamstva in garancije, ki jih IKA nudijo izvoznim podjetjem, predstavljajo **varne** in **učinkovite** finančne instrumente za poslovanje, tako na tujih, kot tudi na domačem trgu. Uporaba garancij kapitalsko močnih finančnih inštitucij kot je SID banka, ki uživajo v domačem in mednarodnih okoljih status prvovrstnih finančnih inštrumentov, omogoča izvozno usmerjenim podjetjem **zagotavljanje ustrezne varnosti** brez ali z manjšo mobilizacijo lastnih sredstev oz. uporabe dragih varščin. V skladu z omenjenim so izdana jamstva in garancije usmerjena predvsem v omejevanje ali celo odpravljanje tveganj iz naslova **neizpolnjevanja pogodbenih obveznosti** in **tveganja nesolventnosti pogodbenega partnerja** (Pintar, 2003).

2.6 Ekonomski pomen izvožno kreditnih agencij (IKA) v svetu

IKA predstavljajo največji vir javnega financiranja zasebnih poslovnih projektov v svetu (Multinational Monitor, 2006) in naj bi po nekaterih podatkih pokrivala med **10% in celo 12% celotnega svetovnega izvoza** (Goldzimer, 2002). Po podatkih Svetovne Banke IKA zagotavljajo približno **80% bruto financiranja na kapitalnih trgih** za zasebne vire v državah v razvoju. Med leti 1998 in 2002 so IKA letno odobrile povprečno za **85 mrd USD** srednje- in dolgoročnih kreditov, kar je za dobro četrtino (26,9%) več od Svetovne banke ter ostalih multilateralnih razvojnih bank v enakem obdobju (Goldzimer, 2002). Samo leta 2002 so IKA skupaj odobrile **dvakrat več sredstev** v srednje- in dolgoročnih instrumentih v primerjavi s Svetovno banko (Carbonell, 2005). Po nekaterih drugih ocenah naj bi IKA podprle letno med **100 in 200 mrd USD** v obliki investicij in izvoznih posojil za države v razvoju (Goldzimer, 2002). Slika 2-3 prikazuje ključne podatke poslovanja članov Bernske Unije, ki združuje 52 IKA po vsem svetu in predstavlja največjo organizacijo na področju zavarovanj in financiranja izvoza. Kot je razvidno iz slike, predstavljajo **kratkoročni instrumenti** z ročnostjo do največ 1 leto okoli **90% celotnega poslovanja IKA** članic Bernske unije. To je nekako v skladu s prevladujočimi navadami v mednarodni trgovini, kjer je večina le-te opravljene na podlagi gotovine ali kratkoročnih terjatev. V skladu z omenjenim tako lahko vidimo, da kljub naraščajočemu zanimanju in delovanju zasebnega sektorja na področju kratkoročnih produktov ter naraščajoči regulativi IKA s strani države, kratkoročni instrumenti ostajajo jedro delovanja IKA po vsem svetu.

Slika 2-3: Osnovni podatki poslovanja članic Bernske unije v obdobju 2001-2004 v mrd USD



Vir: Berne Union Yearbook, 2004 in 2006.

2.7 Trendi na področju spodbujanja mednarodnega gospodarskega sodelovanja (MGS)

Zaradi velikih sprememb v okolju in konkurenčnosti gospodarstva EU, globalizacije ter vstopom novih "igralcev" na mednarodni trg (npr. Kitajska, Indija, Brazilija) je področje zavarovanja in financiranja mednarodnega gospodarskega sodelovanja doživelo številne spremembe. To je povzročilo (in še vedno povzroča) prilagajanje IKA na nove razmere, redefiniranje njihove vloge ter

iskanje novih organizacijskih prijemov, instrumentov in shem. V nadaljevanju predstavljamo nekaj najpomembnejših trendov na področju spodbujanja MGS.

1. **Strožja merila in predpisi s strani OECD, WTO in EU** zaostrejuje pogoje poslovanja zlasti zahodnih IKA iz razvitejših držav. Pravila urejajo dober del področja delovanja IKA in so namenjena zmanjšanju izkrivljanja trgovine in subvencioniranja izvoza. Še posebej je potrebno izpostaviti zahteve po dolgoročni finančni stabilnosti oziroma dolgoročni rentabilnosti poslovanja (ang. break even).
2. **Zasebni pozavarovalni trg** je vse bolj pripravljen prevzemati v pozavarovanje tudi **srednjeročna tveganja**, ki so še pred kratkim veljala za nemarketabilna. **Zanimanje zasebnega sektorja** zlasti na področju kratkoročnega poslovanja ter deloma tudi na področju investicijskega zavarovanja narašča, **državne sheme** pa se posledično umikajo iz zavarovanj pred kratkoročnimi tveganji. Številne evropske IKA so zato dejavnost zavarovanja pred kratkoročnimi tveganji prenesle na ločena hčerinska podjetja in jih izvajajo v svojem imenu in za svoj račun.
3. **Prehod iz politike domače komponente k politiki nacionalnega interesa.** Povprečen delež domače komponente v izvoznih poslih nenehno upada. Zaradi tega se uradno podprte IKA usmerjajo v pospeševanje izvoza tistega blaga in storitev, kjer sta dodana vrednost in znanje primerljivo največja (npr. inženiring, gradbeništvo) ter zavarovanje investicij domačih podjetij v tujini. IKA se prav tako nahajajo pred izzivom ustrezne podpore podjetjem v tujini, ustanovljenih z (pretežno) domačim kapitalom.
4. **Povečevanje pomena komercialnih tveganj ter njihovo prekrivanje z nekomercialnimi tveganji.** Pred dobrim desetletjem je večina poslov IKA temeljila na zavarovanju in financiranju prodaje državam oziroma državnim organizacijam (z garancijo države), kar pomeni, da so bila komercialna zavarovanja primerjalno dosti manjša od političnih. S propadom socialističnih gospodarstev ter s privatizacijo državnega sektorja je danes večina zavarovanj "odobrenih" na osnovi komercialnih tveganj (tveganj podjetij) oziroma projektnih tveganj brez dodatnih garancij tretjih oseb ali države. Prav tako postaja vse težje razmejevati med komercialnimi in političnimi tveganji. Na primer, zaradi devalvacije nacionalne valute uvoznik postane nesolventen in ne more odplačati dolga. Je to komercialno tveganje (v domeni podjetja) ali nekomercialno ?
5. **Spremenjen način preprečevanja in obravnavanja škod.** Razmeroma udobno reševanje teh problemov v okviru Pariškega kluba (za isto mizo z drugimi izvozno-kreditnimi agencijami in javnimi upniki) je nadomestila razpršena obravnava množice manjših in med samo zelo različnih zasebnih dolžnikov, ki vsak posebej zahteva specifičen pristop in uporabo različnih tehnik zmanjševanja škode, predvsem pa neposredno vključitev izvozno-kreditne agencije v izterjave.
6. **Povečan pomen družbeno-okoljskih vidikov.** Konec 90-tih so IKA prišle pod močan napad koalicije nevladnih organizacij, ker pri svojem poslovanju in odločanju niso upoštevale družbeno-okoljskih vidikov določenih poslov. Najbolj razvpit primer je bilo financiranje *Jezu treh sotesk* na Kitajskem, ki je zahteval preselitev več kot 2 milijonov prebivalcev ter uničenje številnih naravnih in kulturnih znamenitosti. Projekt ni podprla nobena multilateralna finančna

inštitucija, podprle pa so ga številne nacionalne IKA. Danes večina IKA pri presojanju projektov upošteva okoljevarstvena in družbeno-odgovorna merila.

7. **Uvajanje novih storitev in dejavnosti v smeri celovitega obvladovanja tveganj.** IKA se vse bolj odmikajo od čistega zavarovanja tudi k celovitemu upravljanju s tveganji (za podjetja in državo) in ponudbi drugih spremljajočih storitev – t.i. storitveno kreditno zavarovanje in financiranje (informacije in ocene kreditnih in deželnih tveganj, bonitet podjetij ter bank, pravno in poslovno svetovanje, izterjava dolgov, prenos znanja, integralno upravljanje s tveganji, ipd.). Gonilna sila teh sprememb so predvsem izvozniki, ki vse bolj zavedajo nujnosti integralnega upravljanja s tveganji, in pa veliki sinergijski učinki teh storitev za IKA..
8. **Povečevanje pomena podpore MSP.** MSP predstavljajo pomemben sektor gospodarstva, ki pa je zaradi svojih specifik (majhnost podjetij, pomanjkanje zgodovine poslovanja, slaba jamstva, ipd.) pogosto zapostavljen s strani komercialnih bank (obstaja tržna vrzel). Po drugi strani pa imajo v agregatu velike učinke na nacionalno gospodarstvo. Zaradi tega EU daje velik poudarek spodbujanju njihovega razvoja ter internacionalizaciji³.
9. **Naraščajoča konkurenca s strani nacionalnih IKA držav v razvoju** (zlasti BRIC⁴), ki jih ne zavezujejo OECD predpisi in dogovori. Te IKA zato lahko bolj intenzivno spodbujajo (tudi subvencionirajo) svoje izvoznike, kar lahko ogrozi položaj izvoznikov iz razvitih držav oziroma EU na mednarodnem trgu.
10. **Rast in pojav velikih, multinacionalnih zasebnih zavarovalnic** ter drugih institucij, preko prevzemom, združitve in konsolidacij. Danes imamo tako tri večje multinacionalne zasebne skupine: Euler Hermes, Coface in Atradius, ki delujejo hkrati kot domače ter izvozne kreditne zavarovalnice.
11. **Večji pritiski na proaktivne rešitve** (krojenje instrumentov na potrebe strank (angl. tailor made), hibridi, substituti), **večjo učinkovitost ter višjo dodano vrednost.**
12. Uveljavljanje **integralnega upravljanja s tveganji** (za podjetja in državo) ter ponudba drugih spremljajočih storitev – t.i. storitveno kreditno zavarovanje in financiranje.

³ Več o spodbujanju malih in srednjih podjetij pišemo v poglavju 5.2.2.

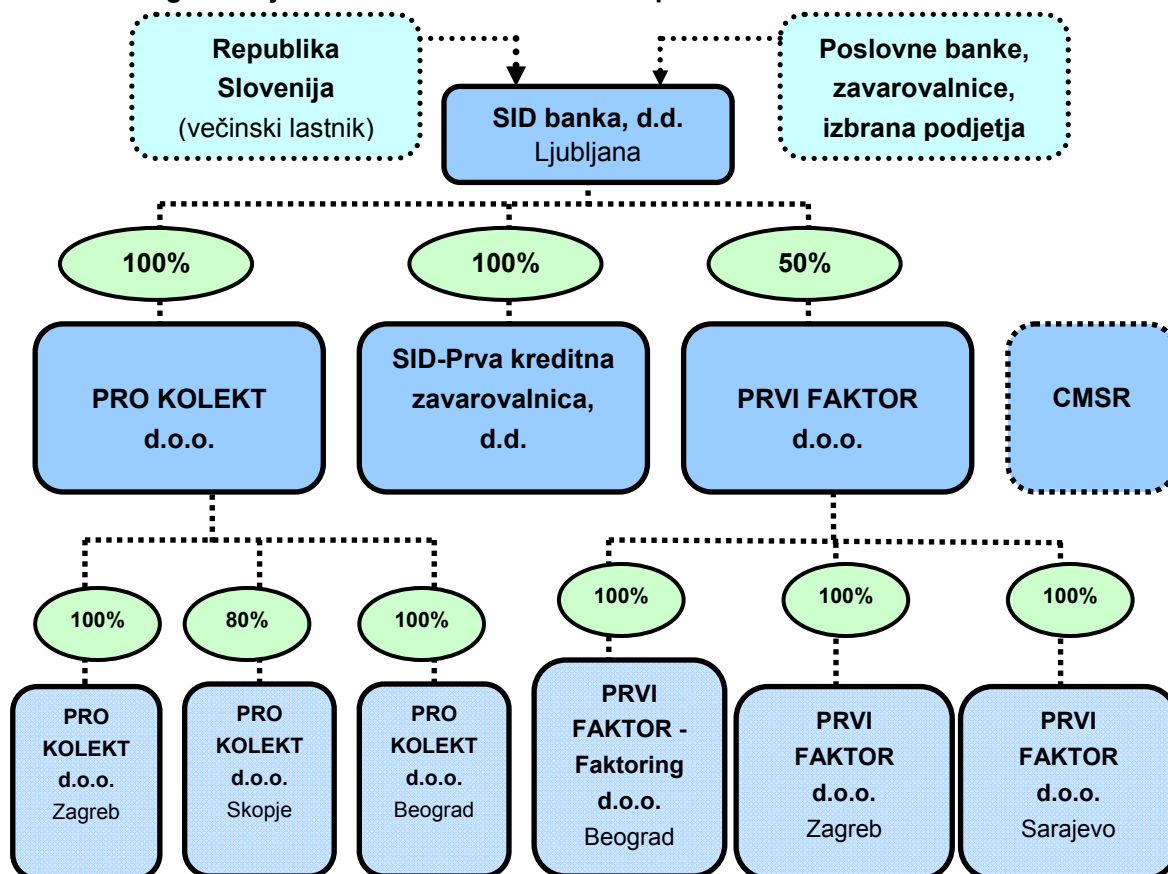
⁴ B= Brazilija, R= Rusija, I= Indija, C=Kitajska.

3. Poslovanje SID banke v obdobju 2002 - 2006

3.1 Na kratko o SID banki

Slovenska izvozna družba oz. SID banka je bila ustanovljena na podlagi posebnega Zakona o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije⁵ oktobra 1992 kot posebna zasebno-pravna finančna institucija za zavarovanje in financiranje slovenskega izvoza. Kot uradna IKA je že od začetka svojega delovanja igrala pomembno podporno in spodbujevalno vlogo slovenskim izvoznim podjetjem, ki so bila v začetku 90-tih let po nenadni izgubi jugoslovanskega tržišča primorana poiskati nova tržišča. SID banka je tako v prvih letih po slovenski osamosvojitvi igrala ključno vlogo pri razvoju in spodbujanju slovenskega izvoza. S stabilizacijo razmer sredi 90-tih let pa je začela širiti ter dopolnjevati svoje delovanje ter v zadnjih letih prevzemati tudi večjo razvojno vlogo, o čemer priča tudi nova strategija. Na podlagi podelitve licence Banke Slovenije je SID banka leta 2007 začela delovati tudi kot razvojna banka ter tako prevzema novo razvojno funkcijo v slovenskem gospodarstvu⁶. Slika 3-1 prikazuje organizacijsko in lastniško strukturo Skupine SID.

Slika 3-1: Organizacijska in lastniška struktura Skupine SID Banke



Vir: SID banka, 2006.

Kot prikazuje Slika 3-1 Skupino SID poleg SID – Slovenske izvozne in razvojne banke sestavljajo še tri hčerinske družbe, in sicer: (1) **SID-Prva kreditna zavarovalnica** (SID PKZ) kot

⁵ Uradni list RS, št. 32/92.

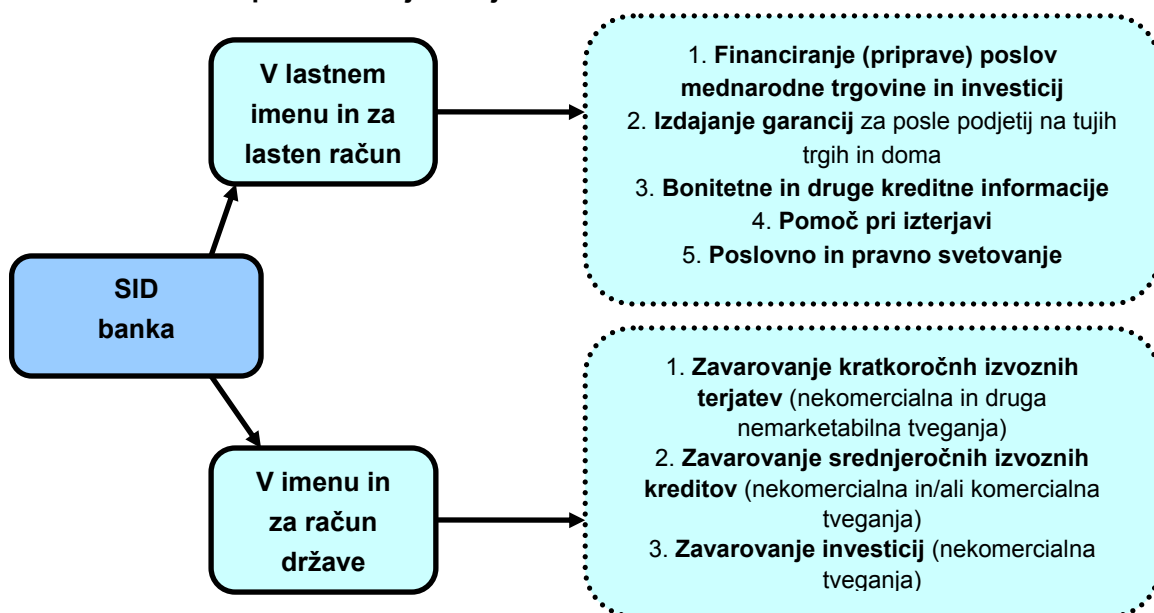
⁶ Od 29.12. 2006 se tako imenuje Slovenska izvozna in razvojna banka oz. krajše SID banka.

specializirana zavarovalnica za zavarovanje kratkoročnih marketabilnih zavarovanj⁷; (2) **PRO KOLEKT** družba za izterjavo, katere namen je omejevanje težav na področju plačilne nediscipline ter (3) **PRVI FAKTOR** - družba, ki je v polovičnem lastništvu SID banke ter pokriva področje faktoringa in rešitev pri poslovanju z odloženim rokom plačila. Večinski lastnik SID banke je **Republika Slovenija**, ostale lastnike pa sestavljajo poslovne banke, zavarovalnice, Gospodarska zbornica Slovenije ter peščica uglednih slovenskih podjetij. Omenjena lastniška struktura in organiziranost SID banke je povsem primerljiva z delovanjem sorodnih družb v drugih državah, kar pričajo tudi opisi izbranih nacionalnih sistemov v Prilogi 2.

3.1.1 Dejavnosti

SID banka kot zasebnopravna finančna institucija opravlja širok spekter dejavnosti, ki pokrivajo tako področja zavarovanja, kot tudi financiranja in izdaje jamstev ter garancij. V skladu s prej omenjenim preoblikovanjem v razvojno banko, se je in bo obseg dejavnosti s 1.1. 2007 še znatno povečal, saj želi SID banka po zgledu nekaterih drugih tovrstnih inštitucij (zlasti finske Finnvere) prevzeti tudi širšo razvojno vlogo. Slika 3-2 prikazuje osnovni shematski prikaz temeljnih dejavnosti, ki jih opravlja SID banka. Kot prikazuje Slika 3-2 opravlja SID banka kot pooblaščenka države predvsem dejavnosti, ki pomenijo **zapolnjevanje tržnih vrzeli**. Pri tem gre zlasti za področja nekomercialnih tveganj ter deloma tudi komercialnih tveganj v državah, ki niso zanimive za zasebni sektor (npr. Argentina, Iran). Poleg omenjenega opravlja v imenu države tudi Program izravnave obrestnih mer (PIO), kjer gre za financiranje mednarodnih gospodarskih poslov po ugodnejših obrestnih merah od tržnih.

Slika 3-2: Shematski prikaz temeljnih dejavnosti SID banke



Vir: Poslovanje SID banke, 2005.

⁷ Gre za marketabilno področje kratkoročnega zavarovanja domačih in izvoznih terjatev.

3.2 Pregled poslovanja Skupine SID v obdobju 02-06

V nadaljevanju so v spremljajočih tabelah in slikah prikazani pomembnejši kazalci poslovanja SID banke v obdobju **2002 do 2006** po posameznih področjih delovanja s spremljajočimi komentariji.

3.2.1 Osnovni podatki o SID banki

Tabela 3-1: Osnovni podatki poslovanja SID banke za obdobje 2002-2006

Kategorija	2006*	2005	2004	2003	2002
Osnovni kapital (v mio EUR)	38,9	38,9	38,9	39,4	40,5
Kapital (v mio EUR)	104,4	88,3	79,4	78,2	79,2
Dobiček pred obdavčitvijo (v mio EUR)	3,4	9,1	5,3	1,6	1,3
Donos na kapital pred obdavčitvijo (ROE)	3,25%	10,84%	6,71%	2,01%	1,65%
Bilančna vsota (v mio EUR)	910,6	713,4	587,7	493,9	390,6
Kapitalska ustreznost	20,71%	22,59%	26,23%	19,33%	19,10%
Število zaposlenih (31.12.)	68	62	83	74	69

Vir: Poslovanje SID banke, 2006 in 2005.

* Nerevidirani podatki.

3.2.2 Zavarovanje

Pri dejavnosti zavarovanj je potrebno razločevati med **nemarketabilnimi zavarovanji** izvoznih kreditov in investicij ter izbranimi kratkoročnimi zavarovanji terjatev na specifičnih trgih (npr. Argentina⁸, Iran), ki jih Skupina SID opravlja kot pooblaščenka IKA v imenu in za račun Republike Slovenije, in med **marketabilnimi zavarovanji** izvoznih in domačih terjatev, ki jih opravlja v lastnem imenu in svoj račun.

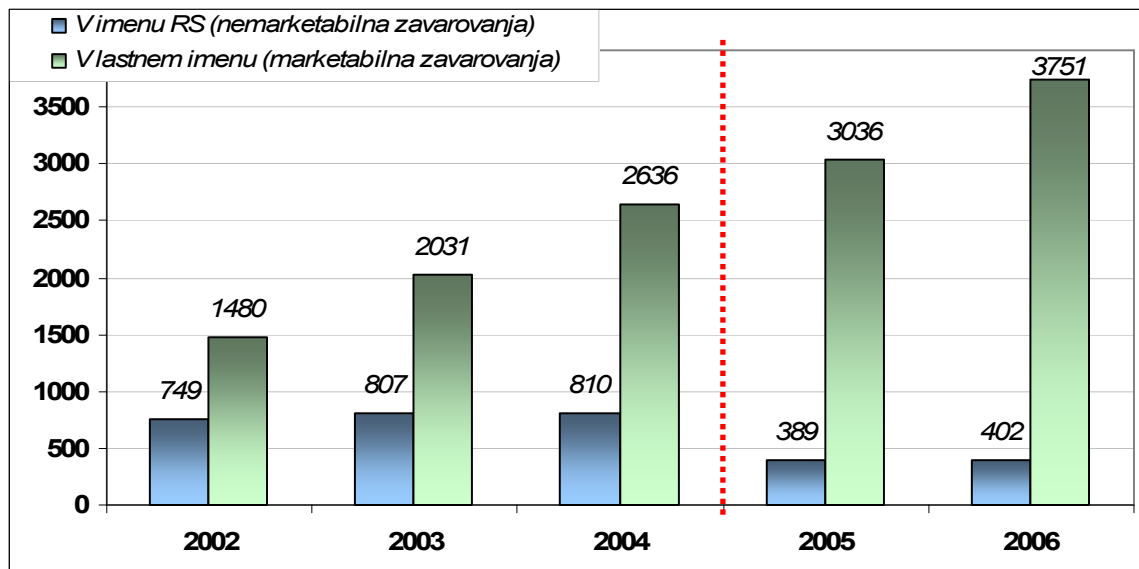
Na področju delovanja kot pooblaščenka IKA s strani države je **skupni obseg⁹** zavarovanih poslov SID banke znašal dobra **402 mio EUR oz. 3,47% več kot leto poprej**, medtem ko je obseg zavarovanih poslov v svojem imenu preko **SID PKZ znašal 3.751 mio EUR¹⁰ oz. 23,5% več kot leto poprej**. Pri primerjavi obsega zavarovanih poslov SID banke leta 2005 z letom 2004 je potrebno izpostaviti, da je v skladu z uskladitvijo z evropsko regulativo SID banka 31.12.2004 prenesla (kratkoročne) marketabilne zavarovalne posle za lasten račun na novoustanovljeno hčerinsko družbo SID PKZ. Slika 3-3 prikazuje gibanje **obsega zavarovanih poslov** SID banke v obdobju 2002-2006 tako v imenu Republike Slovenije, kot v tudi lastnem imenu.

⁸ Pred kratkim je začel zasebni sektor spet prevzemati tveganja, povezana z Argentino (marketabilna tveganja).

⁹ Potrebno je razlikovati med obsegom ter stanjem zavarovanih poslov. Obseg zavarovanih poslov se nanaša na količino zavarovanih poslov v obdobju enega leta, stanje pa se navezuje na portfelj zavarovanih poslov ter tako zajema tudi zavarovane posle iz predhodnih obdobj.

¹⁰ Gre za zavarovanje izvoznih in domačih terjatev, v razmerju pb. 75% proti 25%.

Slika 3-3: Obseg zavarovanih poslov Skupine SID v imenu Republike Slovenije in lastnem imenu v obdobju 2002-2006 v mio EUR



Vir: Poslovanje SID banke, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006.

Tabela 3-2 prikazuje razčlenitev obsega zavarovanj, ki jih je SID banka v obdobju 2002-2006 opravila v imenu Republike Slovenije, kot tudi v lastnem imenu. Velika razlika v gibanju obsega zavarovanih poslov med leti 2004 in 2005, predvsem v imenu RS, je zopet posledica sprememb na področju **kratkoročnih izvoznih terjatev** ter njihovega prenosa na SID PKZ, ki se danes večinoma ukvarja s področjem marketabilnih zavarovanj znotraj skupine SID.

Tabela 3-2: Obseg zavarovanja kratko- in srednjeročnih izvoznih kreditov ter investicij v obdobju 2002-2006 v mio EUR ter število podprtih izvoznikov

Zavarovanje		2006	2005	2004	2003	2002
Število podprtih izvoznikov	SID	38	35	299	366	np
	PKZ	266	262	/	/	/
Kratkoročni krediti	Nemarketabilno	6,3	7,0	632,9	628,6	658,9
	Marketabilno¹¹	3.751	3.036	2.636	2.031	1.480
Srednjeročni krediti	SID	88,8	68,1	44,9	79,1	20,7
Investicije	SID	307,1	313,5	132,3	98,8	69,1

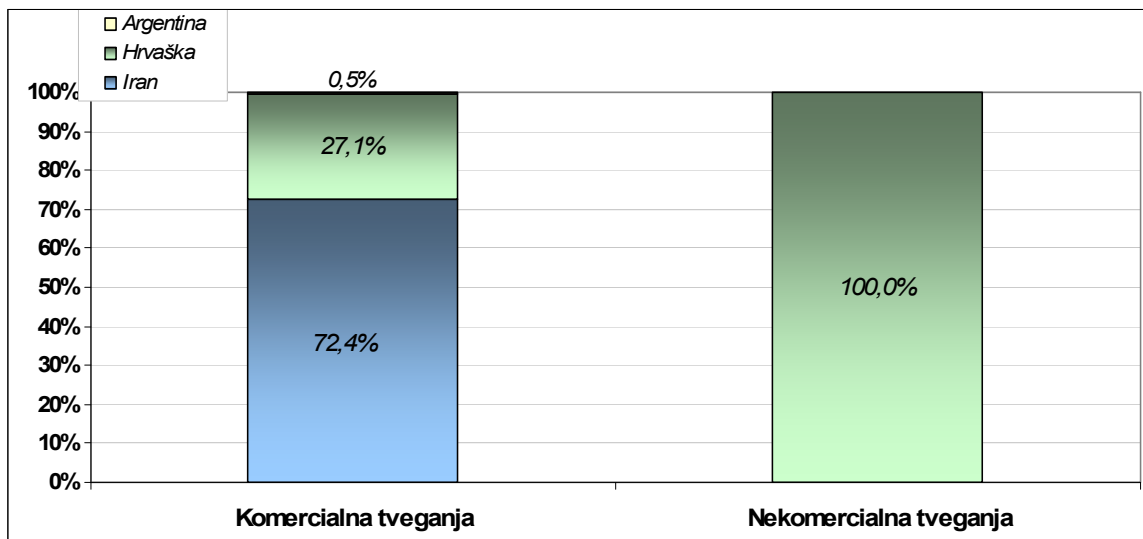
Vir: Poslovanje SID banke, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006.

Na podlagi predstavljenih podatkov lahko vidimo, da je SID banka v obdobju 2002-2006 skupno podprla za preko 3.156 mio EUR poslov kot pooblaščenka IKA v imenu Republike Slovenije ter s tem pomembno prispeval k spodbujanju in razvoju slovenskega izvoza ter internacionalizacije poslovanja.

¹¹ Gre za marketabilno zavarovanje kratkoročnih izvoznih in domačih terjatev SID PKZ, ki se je pred letom 2005 opravljalo v okviru SID banke.

Z vidika strukture in vrste zavarovanj, ki jih je SID banka opravljala v imenu in za račun Republike Slovenije v letu 2006 so se z vidika zavarovanj pred **kratkoročnimi komercialnimi in nekomercialnimi tveganji** porazdeljena med Iran (72,42%), Hrvaško (27,11%) in Argentino (0,47%).

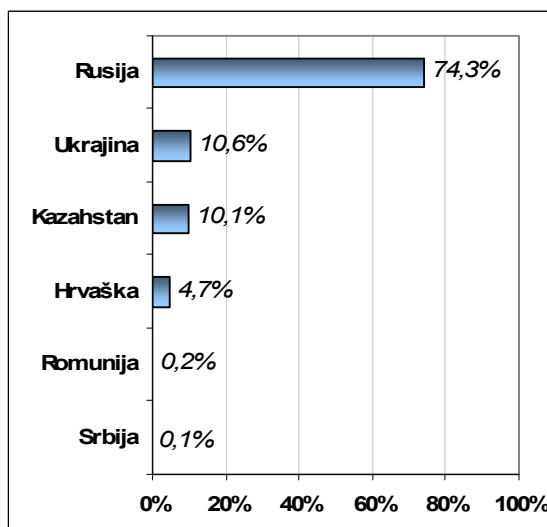
Slika 3-4: Struktura zavarovanj pred kratkoročnimi komercialnimi in nekomercialnimi tveganji po posameznih državah 2006



Vir: Interni podatki SID banke.

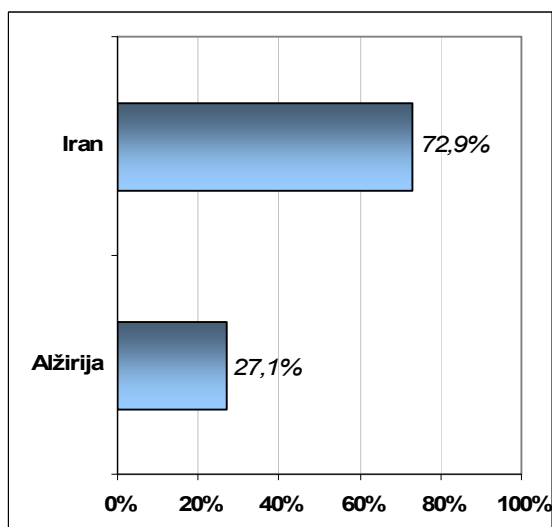
V nadaljevanju Slika 3-5 in Slika 3-6 prikazujeta strukturo na področju srednjeročnih zavarovanj. Kot kaže Slika 3-5 je glavnina (74,30%) srednjeročnih zavarovanj s področja komercialnih tveganj (v kombinaciji z nekomercialnimi tveganji), sklenjenih za posle v Rusiji, medtem ko je glavnina (72,88%) zavarovanj s področja samo pred nekomercialnimi tveganji sklenjena za posle v Iranu.

Slika 3-5: Srednjeročno zavarovanje – komercialna in nekom. tveganja 2006



Vir: Interni podatki SID banke.

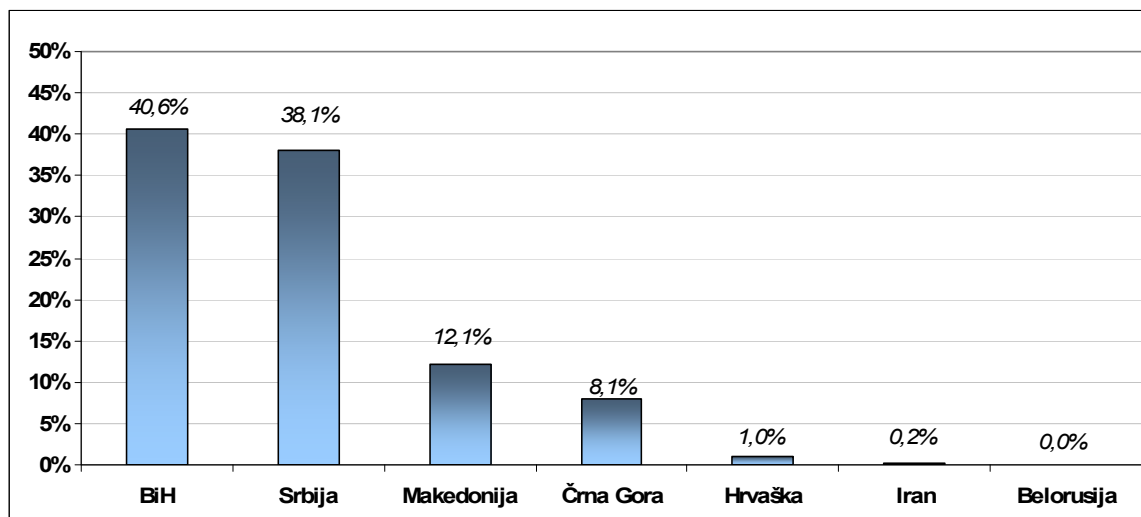
Slika 3-6: Srednjeročno zavarovanje – nekomercialna tveganja 2006



Vir: Interni podatki SID banke.

Slika 3-7 prikazuje še strukturo zavarovanj investicij po posameznih državah. Kot je razvidno iz slike vodi na prvem mestu BiH (40,59%), ki ji tesno sledi Srbija (38,06%). Struktura zavarovanj investicij prikazuje tudi izrazito regionalno usmerjenost slovenskih izvoznikov na Balkan, saj se preko 99% tovrstnih zavarovanj navezuje na območje bivše Jugoslavije.

Slika 3-7: Struktura zavarovanj investicij po posameznih državah 2006



Vir: Interni podatki SID banke.

Če na koncu primerjamo deleže vseh zavarovalnih poslov¹², ki so bili izvedeni v imenu in na račun Republike Slovenije je na prvem mestu BiH (30,99%), predvsem na račun zavarovanja investicij slovenskih podjetij v tej državi. Sledijo ji Srbija (29,09%) na drugem ter Rusija (15,36%) na tretjem mestu. Podrobnejšo skupno razvrstitev prikazuje Tabela 3-3.

Tabela 3-3: Razvrstitev držav glede na obseg skupnih zavarovanih poslov v imenu Republike Slovenije v letu 2006

Država	Skupni delež
BiH	30,99%
Srbija	29,09%
Rusija	15,36%
Makedonija	9,23%
Črna Gora	6,16%
Ukrajina	2,19%
Iran	2,08%
Kazahstan	2,08%
Hrvaška	1,70%
Alžirija	0,38%

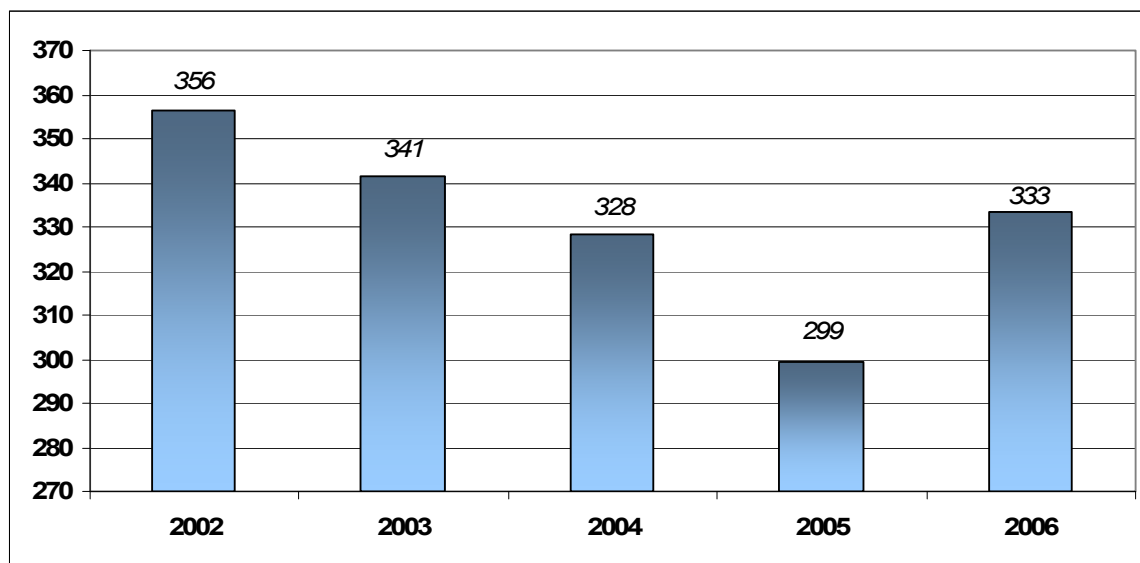
Vir: Interni podatki SID banke.

¹² Ne glede na to, ali je šlo za zavarovanje kratko- in srednjeročnih izvoznih kreditov oz. zavarovanje investicij.

3.2.3 Financiranje

Financiranje slovenskega izvoza in investicij je poleg zavarovanja ena izmed poglavitnih dejavnosti SID banke, kjer SID banka financira tako izvozne posle, kot tudi pripravo za izvoz in izhodne investicije. V skladu z omenjenim poteka večji del financiranja v obliki t.i. posrednega financiranja preko poslovnih bank ali drugih finančnih institucij. V preteklosti je SID banka nudila podjetjem financiranje v domači ali tujih valutah, vendar pa se je delež financiranja v tujih valutah (zlasti EUR) v zadnjem času znatno povečal in je v letu 2006 predstavljal glavnino financiranja. Slika 3-8 prikazuje obseg financiranja SID banke za obdobje 2002-2006. Kot kaže Slika 3-8 je skupni obseg financiranja SID banke v obdobju 2002-2006 znašal približno **1.685,7 mio EUR**.

Slika 3-8: Obseg financiranja mednarodnih gospodarskih poslov za obdobje 2002-2006 v mio EUR



Vir: Poslovanje SID banke, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006.

Tabela 3-4: Pomembnejši podatki o financiranju SID banke v obdobju 2002-2006

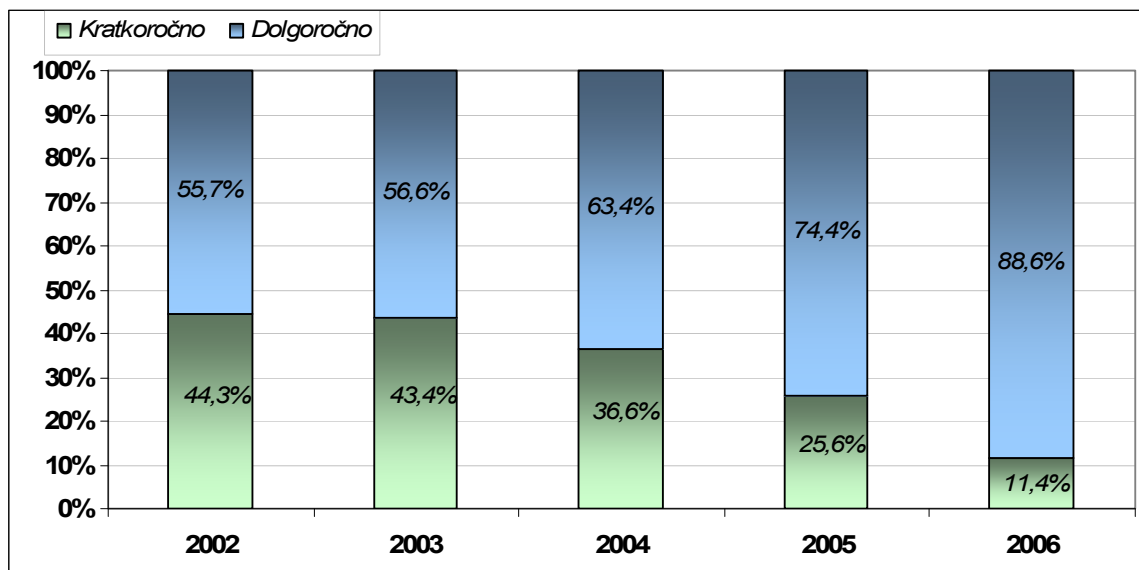
Financiranje	2006	2005	2004	2003	2002
Obseg (v mio EUR)	333,2	299,3	328,4	341,4	356,4
Stopnja rasti (bilančne vsote) glede na predhodno leto	45%	33%	23%	20%	27%
Število vključenih bank	18	18	18	19	19
Število podprtih izvoznih podjetij	np	300	319	354	351
Število sklenjenih pogodb	208	404	585	765	1.006
Delež financiranja SID banke v vseh posrednih ali neposrednih kreditih slovenskim podjetjem	~ 5,4%	~ 6,1%	~ 5,9%	~ 6,0%	~ 15%
Delež (re)financiranja bank	78,7%	77,7%	80,6%	85,6%	85,8%
Delež kreditov drugim strankam, ki niso banke	21,3%	22,3%	19,4%	14,4%	14,2%

Vir: Poslovanje SID banke, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006.

Na podlagi podatkov, ki jih prikazuje Tabela 3-4, je SID banka v obdobju 2002-2006 skupno sklenila 2.968 pogodb ter podprla preko 1.600¹³ slovenskih izvoznikov. Kot je moč opaziti iz tabele, delež financiranja strankam, ki niso banke (predvsem podjetja), počasi narašča ter se je glede na leto 2002 skoraj že podvojil.

Slika 3-9 prikazuje strukturo financiranja glede na ročnost, iz katere je moč opaziti zmanjševanje deleža kratkoročnega financiranja po letu 2004 ter naraščanje deleža dolgoročnega financiranja.

Slika 3-9: Struktura financiranja glede na ročnost v obdobju 2002-2006



Vir: Poslovanje SID banke, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006.

3.2.4 Garancije

Tabela 3-5 prikazuje obseg izdanih garancij s strani SID banke v obdobju 2002-2006. V omenjenem obdobju je SID banka skupno odobrila za preko **191 mio EUR garancij** ter podprla okoli 245¹⁴ izvoznikov.

Tabela 3-5: Pomembnejši podatki s področja garancij v obdobju 2002-2006

Kategorija	2006	2005	2004	2003	2002
Obseg izdanih garancij (v mio EUR)	44,2	46,2	33,2	40,7	27,0
Stopnja rasti glede na predhodno leto	-4%	37%	-18%	51%	55%
Število izdanih garancij	165	194	188	220	np
Število izvoznikov	43	45	48	52	np

Vir: Poslovanje SID banke, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006.

¹³ Številka je sestavljena iz dejanskih podatkov v obdobju 2002-2005 ter ocene za 2006, ki predstavlja povprečje preteklih obdobj. Podatek vsebuje seštevek podprtih izvoznikov v vsakem letu.

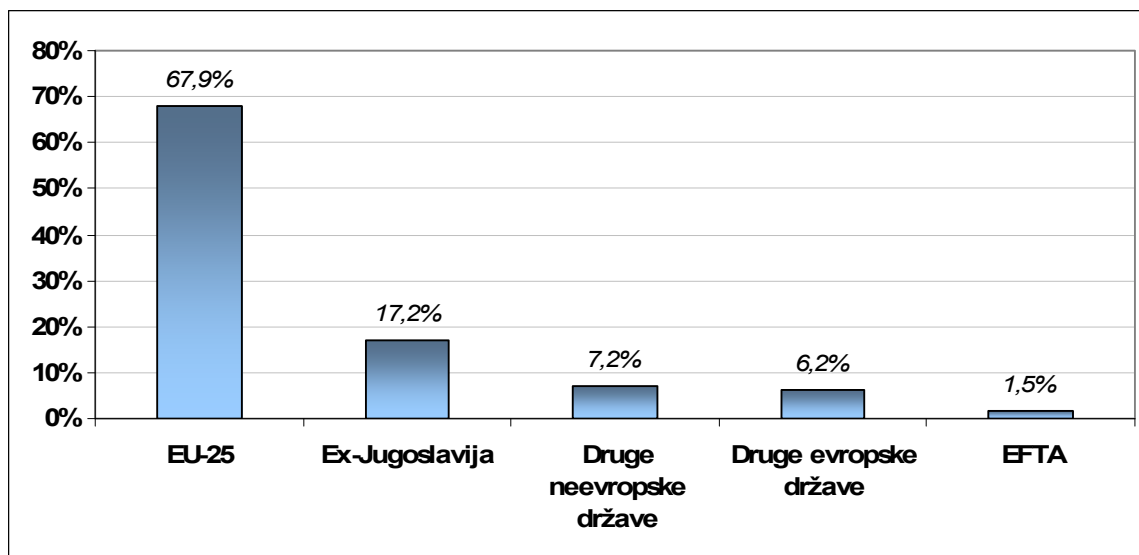
¹⁴ Številka je sestavljena iz dejanskih podatkov v obdobju 2003-2006 ter ocene za 2002 na podlagi linearne ekstrapolacije. Podatek vsebuje seštevek podprtih izvoznikov v vsakem letu.

4. Poslovanje skupine SID v kontekstu slovenskega izvoza

Slovenija je kot majhno in odprto gospodarstvo močno odvisna od zunanjih ekonomskih vplivov ter tržnih razmer. Že sam podatek, da je celotni slovenski izvoz leta **2005** znašal **14,397 mrd EUR** oz. **dobrih 52% BDP**, priča o pomembnosti izvoza in njegovega spodbujanja za slovensko gospodarstvo in družbeno blaginjo. V letu **2006** se je v skladu s splošnimi konjunkturimi nihanji na ključnih izvoznih trgih slovenski izvoz **povečal za dobrih 16% na 16,707 mrd EUR¹⁵**, kar naj bi po ocenah znašalo slabih **58% slovenskega BDP¹⁶** (SURS, 2006). V tem pogledu je ugodno gibanje na ključnih slovenskih izvoznih trgih ter podpora in spodbujanje slovenskega izvoza pomembno pripomoglo k visoki gospodarski rasti, ki naj bi po ocenah Banke Slovenije v letu 2006 znašala zavidljivih 4,5% (po podatki UMAR celo 5,2%) oz. približno dvakrat več od povprečja EU.

Pri analiziranju vpliva delovanja SID banke in skupine SID na podporo in spodbujanje slovenskega izvoza je potrebno upoštevati predvsem značilnosti slovenskega izvoza glede na njegovo geografsko oz. regionalno usmerjenost. Tako je v letu **2005 poslovanje znotraj EU-25** predstavljalo kar **67,86% celotnega slovenskega izvoza**, kar je v skladu z novo teorijo menjave (ang. new trade theory), ki poudarja pomen mednarodne menjave med državami s podobnimi proizvodnimi faktorskimi danostmi (Helpman, 1998). Slika 4-1 prikazuje podrobnejšo razčlenitev slovenskega izvoza po posameznih ekonomskih skupinah držav v letu 2005. Kot je iz slike razvidno, poleg tesne izvozne povezanosti z EU, pomemben del slovenskega izvoza predstavlja tudi poslovanje z državami nekdanje Jugoslavije, ki mu na tretjem mestu sledijo neevropske države, zlasti Ruska federacija ter ostale CIS države¹⁷.

Slika 4-1: Struktura slovenskega izvoza po posameznih ekonomskih skupinah držav v letu 2005



Vir: Statistični letopis 2006.

¹⁵ Podatek vsebuje preliminarne podatke SURS-a za november in december 2006.

¹⁶ Ocenjen delež temelji na 4,5% napovedani gospodarski rasti v letu 2006 s strani Banke Slovenije.

¹⁷ Po podatkih SURS-a je izvoz v nekdanje države Sovjetske zveze leta 2005 predstavljal skoraj 5% celotnega slovenskega izvoza.

4.1 Umestitev delovanja skupine SID v mednarodno gospodarsko sodelovanje

Delež pokritosti glede na celotni obseg nacionalnega izvoza predstavlja **enega izmed osnovnih meril delovanja izbranih institucij** v okviru spodbujanja in podpore izvoza. Tabela 4-1 prikazuje obseg slovenskega izvoza v obdobju 2002-2006 ter posamezna področja delovanja skupine SID, ki vključujejo tako delovanje **SID banke**, kot tudi hčerinske družbe **SID PKZ**, na katero je bilo v skladu z izvajanjem direktive EU preneseno poslovanje na področju kratkoročnih marketabilnih zavarovanj¹⁸ v začetku leta 2005, pred tem pa je bilo to področje urejeno znotraj SID banke. Na področju zavarovanj je potrebno tudi izpostaviti, da vključuje le-to kratkoročna in srednjeročna zavarovanja izvoznih poslov, ne pa tudi kratkoročna zavarovanja domačih terjatev in investicijskih zavarovanj saj področje slednjih ne spada neposredno med izvoz, temveč na področje neposrednih investicij v tujino. Na podlagi predstavljenih podatkov je za izbrana obdobja izračunana **stopnja pokritosti delovanja skupine SID glede na celotni obseg slovenskega izvoza**, pri čemer izračun zaradi poenostavitve ne vsebuje podatkov poslovanja hčerinskih družb PRO Kolekt in PRVI Faktor, saj gre za vsebinsko manj relevantni področji. Kot je razvidno iz podatkov v tabeli je skupina SID v obdobju 2002-2006 skupno pokrivala med 17% (2002) in 19,89% (2006) celotnega slovenskega izvoza.

Tabela 4-1: Primerjava osnovnega poslovanja skupine SID glede na slovenski izvoz v obdobju 2002-2006

Kategorija (v mio EUR)	2006	2005	2004	2003	2002
Slovenski izvoz	16.707,2*	14.397,1	12.783,1	11.285	10.962
Zavarovanje					
- kratkoročno nemarketabilno (SID)	6,3	7,0***	632,9	628,6	658,9
- kratkoročno marketabilno**	2850,8****	2.321,5	1.766,1****	1.201,3	800,4
- srednjeročno	88,8	68,1	44,9	79,1	20,7
Financiranje*****	333,2	299,3	328,4	341,4	356,4
Jamstva in garancije	44,2	46,2	33,2	40,7	27,0
Skupni delež pokritosti slovenskega izvoza skupine SID	19,89%	19,05%	21,95%	20,30%	17,00%

Vir: SURS, 2006; Interni podatki SID banke.

* Podatek vključuje oceni izvoza za meseca november in december 2006.

** Do vključno 2004 so bile nekatere terjatve istočasno zavarovane tako s strani države (nemarketabilno zavarovanje – nekomercialna tveganja) kot s strani SID banke za lasten račun (marketabilno zavarovanje – komercialna tveganja). Zaradi preprečitve podvajanja obsegov so tovrstna zavarovanja v celoti uvrščena med kratkoročna nemarketabilna zavarovanja, s čimer smo tako "umetno" zmanjšali obseg zavarovanja kratkoročnih nemarketabilnih poslov najprej za zavarovanje pred domačimi tveganji, nato pa še za tiste terjatve, ki so bile zavarovane v kombinaciji.

*** Do 31.12.2004 je bilo področje kratkoročnih marketabilnih zavarovanj vključeno znotraj SID banke, s 1.1.2005 pa je bilo preneseno na novoustanovljeno hčerinsko družbo SID PKZ. Obenem je SID PKZ z zasebnimi pozavarovatelji uspelo še bistveno razširiti nabor "marketabilnih" držav, kar je bistveno zmanjšalo potrebo po intervenciji države. V podatku je upoštevan zgolj delež zavarovanja kratkoročnih izvoznih terjatev, ne pa tudi domačih terjatev !

**** Delež zavarovanja kratkoročnih izvoznih terjatev med vsemi (izvoznimi in domačimi) je ocenjen na podlagi zgodovinskih vrednosti za pretekla obdobja.

***** Pri dejavnosti financiranja smo vključili celoten obseg financiranja, ki vključuje tudi del financiranja namenjen pripravi na izvoz (obratni kapital in osnovna sredstva).

¹⁸ Gre za kratkoročno zavarovanje izvoznih in domačih terjatev v razmerju pb. 75% proti 25%.

4.2 Umestitev delovanja SID banke kot pooblaščne IKA v slovenski izvoz

Podatki v predhodnem razdelku so se nanašali na celotno poslovanje skupine SID, ki vključuje tako marketabilne kot nemarketabilne dejavnosti. Prav zaradi omenjenega je smiselno primerjati samo delovanje SID banke ter njeno delovanje kot pooblaščne IKA s slovenskim izvozom, saj tako dobimo primernejšo oceno učinkovitosti politike spodbujanja izvoza s strani države. Tabela 4-2 prikazuje obseg slovenskega izvoza v obdobju 2002-2006 ter obseg izvoza v države s povečanim političnim tveganjem, iz katerega je izločeno poslovanje z EU-25 in EFTA, saj gre za ekonomski kategoriji držav z nizkim oz. zanemarljivim političnim tveganjem ter je tako bolj v domeni delovanja SID PKZ.

Tabela 4-2: Primerjava poslovanja SID banke glede na izbrane kategorije izvoza v obdobju 2005-2006

Kategorija (v mio EUR)	2006	2005
<i>Slovenski izvoz</i>	16.707,2*	14.397,1
<i>Izvoz v države s povečanimi političnimi (oz. deželnimi) tveganji</i>	4.921,9**	4.407,7
<i>Obseg kratkoročnih in srednjeročnih nemarketabilnih zavarovanj</i>	95,1	75,1
Delež pokritosti kratkoročnih in srednjeročnih nemarketabilnih zavarovanj v slovenskem izvozu	0,57%	0,52%
Delež pokritosti kratkoročnih in srednjeročnih nemarketabilnih zavarovanj v izvozu v države s povečanim političnim tveganjem	1,93%	1,70%
<i>Financiranje***</i>	333,2	299,3
<i>Jamstva in garancije</i>	44,2	46,2
Delež pokritosti celotnega poslovanja SID banke v slovenskem izvozu****	2,83%	2,92%
Delež pokritosti celotnega poslovanja SID banke v izvozu v države s povečanim političnim tveganjem****	9,60%	9,54%

Vir: SURS, 2006; Interni podatki SID banke.

* Podatek vključuje oceni izvoza za meseca november in december 2006.

** Ocena na podlagi gibanj v prvi polovici leta 2006.

*** Pri dejavnosti financiranja smo vključili celoten obseg financiranja, čeprav vključuje tudi del financiranja, ki je namenjen pripravi na izvoz in tako vsebuje tudi npr. nakup opreme.

**** Predstavlja delež kratkoročnega in srednjeročnega nemarketabilnega zavarovanja ter celotnega obsega financiranja in jamstev in garancij v izbrani kategoriji izvoza.

Kot kaže Tabela 4-2 je SID na področju kratkoročnih in srednjeročnih nemarketabilnih zavarovanj kot pooblaščna IKA v letih 2005 in 2006 pokrila 0,52% (2005) in 0,57% (2006) celotnega slovenskega izvoza, ki pa vključuje tudi izvoz v EU-25 in EFTA, ki ni relevanten z vidika delovanja SID banke kot pooblaščne IKA. Ob izločitvi izvoza v prej omenjenih ekonomskih skupinah držav dobimo vsebinsko realnejšo primerjavo, ki nam pokaže, da je SID banka v letih 2005 in 2006 pokrila na področju kratkoročnega in srednjeročnega nemarketabilnega zavarovanja 1,70% (2005)

oz. 1,93% (2006) slovenskega izvoza v države s povečanimi političnimi tveganji. Če na koncu primerjamo še celotno poslovanje SID banke na področju zavarovanja pred nemarketabilnimi tveganji ter financiranja MGS, lahko vidimo, da je v letu **2005 SID banka pokrivala 2,92% celotnega slovenskega izvoza oz. 9,54% izvoza v države s povečanimi političnimi tveganji** ter leta **2006 2,83% celotnega slovenskega izvoza oz. 9,60% izvoza v države s povečanimi političnimi tveganji**.

Kot smo že izpostavili, je pri upoštevanju nemarketabilnega zavarovanja upoštevano zgolj kratkoročno in srednjeročno zavarovanje, ne pa tudi investicijsko, saj investicij v tujini ter njihovo zavarovanje ne moremo vsebinsko uvrščati med uvoz, temveč med izhodne neposredne tuje investicije (NTI). Tabela 4-3 prikazuje pokritost investicijskega zavarovanja s strani SID banke v obsegu NTI v državah s povečanim političnim tveganjem. Tovrstni obseg predstavlja približno 90% vseh izhodnih NTI ter predstavlja oceno na podlagi podatkov o stanju izhodnih NTI Banke Slovenije. Kot je razvidno iz podatkov je SID banka v letu 2005 s svojim zavarovanjem pokrivala kar 52,01% celotnega obsega zunanjih NTI v državah s povečanim političnim tveganjem, medtem ko je bil delež pokritja v omenjenem obdobju najnižji leta 2004 in je znašal le 6,68%.

Tabela 4-3: Pokritost investicijskega zavarovanja SID banke v obsegu NTI v državah s povečanimi političnimi tveganji v obdobju 2002-2005

Kategorija (v mio EUR)	2005	2004	2003	2002
Obseg NTI v državah s povečanim političnimi tveganji*	411,1	399,4	376,5	141,5
Obseg investicijskih zavarovanj SID banke	213,8	26,7	43,5	44,9
Pokritost investicijskega zavarovanja SID banke v celotnem obsegu NTI v tujini	52,01%	6,68%	11,55%	31,73%

Vir: Banka Slovenije, UNCTAD.

* Podatek predstavlja 90% celotnega obsega NTI v tujini in predstavlja oceno na podlagi podatkov o stanju izhodnih NTI Banke Slovenije. Kot države s povečanim političnimi tveganji opredeljujemo vse države razen držav EU in EFTA ter OECD.

4.3 Primerjava z nekaterimi drugimi izvozno kreditnimi agencijami

Čeprav je v splošnem značilen relativno močan trend upadanja deleža pokritosti celotnega izvoza IKA po vsem svetu, pa **njihova vloga tudi dandanes ostaja izredno pomembna**. V skladu z omenjenim se je tako npr. delež pokritosti celotnega izvoza s strani nemškega Euler Hermes iz rekordnih 12,3% leta 1970 do leta 2004 znižal na 3,5% (Moser, Nestmann, Wedow, 2006).

Razloge v navidezno zmanjšani vlogi IKA pri spodbujanju nacionalnega izvoza je moč najti v spodaj navedenih razlogih, ki smo se jih vsebinsko dotaknili že v začetnih poglavjih in jih tu samo povzemamo:

- Političnih in ekonomskih spremembah (npr. nove integracije, razpadi komunističnih blokov itn.),
- Gospodarskem in političnem razvoju posameznih držav,
- Strožjih smernicah delovanja IKA s strani EU, OECD in WTO,
- Številnih mednarodnih sporazumih,
- Prepovedi subvencioniranja, in
- Redefiniranju pomena tveganj v mednarodni trgovini.

Omenjene spremembe so pripeljale IKA do večje usmerjenosti na tiste trge in področja izvoza, kjer je njihovo delovanje ob odsotnosti spodbud zasebnega sektorja ključno. Kot smo že v predhodnem razdelku želeli nakazati, je vloga uradnih IKA praviloma le pri podpori nacionalnega izvoza na trge, katerih tveganja veljajo za nemarketabilna. Tudi pri primerjavi spodbujevalne vloge posameznih nacionalnih IKA se hitro pojavlja problem njihove primerljivosti, saj se posamezne IKA na eni strani močno razlikujejo glede področij svojega delovanja, na drugi strani pa je potrebno tudi upoštevati geografske značilnosti njihovega izvoza, ki je lahko močno zgodovinsko in regionalno pogojen. Primerljivost podatkov med posameznimi IKA je včasih lahko vprašljiva tudi z vidika uporabe različnih metodologij pri izračunavanju pokritosti izvoza, saj nekatere IKA vključujejo financiranje, druge pa ne. V nadaljevanju v Tabeli 3-9 prikazujemo primerjavo izbranih IKA z vidika njihovega pokrivanja nacionalnega izvoza, ki pa je zaradi prej navedenih razlogov zgolj informativne narave, saj temelji na podlagi podatkov v letnih poročilih brez pojasnenih metodologij.

Tabela 4-4: Primerjava pokritosti izvoza izbranih IKA v letu 2005

Kategorija	2005
Finska (Finnvera) – pokritost celotnega izvoza	1,9%
Finska (Finnvera) – pokritost izvoza v državah s povečanim političnim tveganjem	4,9%
Nemčija (Euler Hermes) – pokritost celotnega izvoza*	2,9%
Avstrija (OeKB) – pokritost celotnega izvoza**	~ 7%
Madžarska (MEHIB) – pokritost celotnega izvoza***	~ 0,58%
Slovenija (SID banka) – pokritost celotnega izvoza****	2,92%
Slovenija (SID banka) – pokritost izvoza v državah s povečanim političnim tveganjem****	9,54%

Vir: Poslovna poročila izbranih IKA.

* Zajema samo področje zavarovanj.

** Vključuje tudi financiranje.

*** Vključuje področje nemarketabilnih zavarovanj.

**** Vključuje kratkoročno in srednjeročno nemarketabilno zavarovanje, financiranje ter jamstva in garancije.

Kot prikazuje Tabela 4-4, je SID banka po prikazanih podatkih vsebinsko še najbolj primerljiva s finsko Finnvero, ki je v letu 2005 pokrivala 1,9% celotnega finskega izvoza oz. 4,9% izvoza v države s povečanimi političnimi tveganji. Hkrati je Finnvera tudi edina izmed predstavljenih IKA, ki v svojih javno predstavljenih statistikah posebej navaja pokrivanje izvoza v državah s povečanimi političnimi tveganji. Tudi nemški Euler Hermes pokriva z 2,9% približno enak delež v nacionalnem izvozu kot SID banka v celotnem izvozu, vendar pa je potrebno poudariti, da gre pri Euler Hermes zgolj za zavarovanje pred nemarketabilnimi srednjeročnimi tveganji in ne za financiranje. SID banka je na področju kratkoročnih in srednjeročnih nemarketabilnih zavarovanj z deležem pokritosti 0,52% v slovenskem izvozu povsem primerljiva tudi z Madžarsko MEHIB, ki je v letu 2005 na istem področju pokrivala okoli 0,58% celotnega madžarskega izvoza. Z vidika izbranih IKA SID banka znatno odstopa le od avstrijske OeKB, ki je s 7% pokrivanjem avstrijskega izvoza več kot enkrat višje v primerjavi s SID banko (2,9%), kar pa lahko pojasnimo z večjim obsegom kapitalske opreme v avstrijskem izvozu v primerjavi s slovenskim izvozom. Podatka za obe državi vključujeta tudi področje financiranja, hkrati pa je potrebno tudi izpostaviti, da gre v avstrijskem primeru za bistveno manjši delež izvoza v avstrijskem BDP-ju.

5. Rezultati ankete med uporabniki storitev SID banke ter drugimi deležniki

V tem poglavju predstavljamo rezultate primarne raziskave, v katero so bili vključeni različni deležniki SID banke ter SID-PKZ, tako na strani podjetij, kot tudi na strani poslovnih bank. Poleg njih smo vključili tudi podjetja, ki so v zadnjih 2 letih bila prejemnik **posrednega financiranja** s strani SID banke preko poslovnih bank, ter tudi nekaj podjetij, ki **do sedaj (še) niso sodelovala** s SID banko. **Namen** raziskave je pridobiti kvantitativne in kvalitativne podatke kot podlago za analize in evalvacijo dosedanjega vpliva SID banke na slovensko gospodarstvo ter hkrati dobiti povratno informacijo od partnerjev SID banke glede nameravane širitve dejavnosti v smeri razvojnega bančništva. **Cilj raziskave** je bil: (1) pridobiti **celostno sliko pomena in vpliva SID banke** v slovenskem gospodarstvu s strani različnih uporabnikov ter potencialnih uporabnikov, (2) oceniti **pomen storitev SID banke za (mednarodno) konkurenčnost njihovih deležnikov** (tako podjetij kot tudi poslovnih bank), (3) oceniti **zadovoljstvo** dosedanjih deležnikov SID banke z njenimi storitvami, (4) **oceniti deleže poslov, ki se brez podpore SID banke ne bi uresničili** ali pa bi se uresničili v manjšem obsegu oz. s krajšo ročnostjo (kot osnovo za izračun ekonomskega vpliva) ter (5) **prikazati poglede deležnikov SID banke o prihodnji vlogi le-te** v slovenskem gospodarskem prostoru.

5.1 Metodologija raziskave

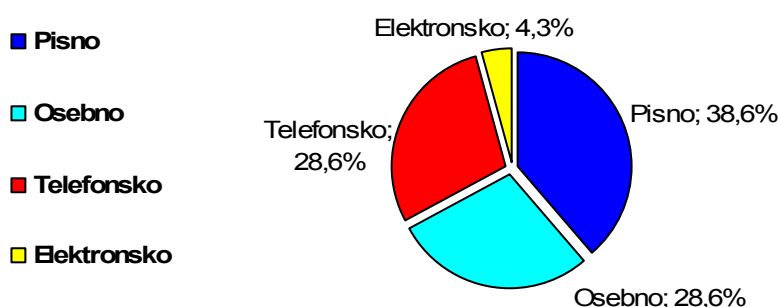
Pri vzorčenju smo se osredotočili na podjetja, ki so v zadnjih dveh letih (pri zavarovanju) oziroma v zadnjem letu (pri bankah ter SID-PKZ) uporabila kakšno izmed storitev Skupine SID. Uporabili smo tehniko **stratificiranega vzorčenja**, kjer smo skupine (stratume) oblikovali glede na glavne vrste produktov oziroma storitev SID banke: (1) zavarovanje v okviru SID banke (kratkoročno nemarketabilno, srednjeročno in zavarovanje investicij), (2) zavarovanje kratkoročnih marketabilnih terjatev v okviru SID-PKZ, (3) neposredno financiranje s strani SID banke, (4) posredno financiranje preko poslovnih bank, (5) banke (refinanciranje) ter (6) podjetja, ki ne uporabljajo storitev SID banke. V ta namen smo pripravili več različic vprašalnikov. Podjetja, ki so v tem obdobju uporabljala le eno vrsto storitve, so izpolnila ustrezen vprašalnik. Za podjetja, ki so v tem obdobju uporabljala več storitev hkrati (npr. marketabilno zavarovanje, zavarovanje srednjeročnih kreditov ter financiranje), smo sestavili kombinirani vprašalnik. Takšna podjetja smo praviloma anketirali s pomočjo osebnih intervjujev, ki so nam omogočili zajeti vse specifične posameznega podjetja. S takšnim načinom anketiranja smo želeli dobiti ustrezno velik in reprezentativen vzorec za vsako izmed najpomembnejših storitev Skupine SID.

Pridobivanje podatkov je potekalo med 19.3.2007 in 16.4.2007 v obliki **osebnih intervjujev** z 12 najpomembnejšimi podjetji ter 8 poslovnimi bankami ter **anketiranjem po pošti, elektronski pošti in telefonu** med ostalimi anketiranci. **Slika 5-1** prikazuje točnejše deleže posameznih oblik pridobivanja podatkov. Vzorčenje je potekalo na podlagi seznamov uporabnikov storitev po posameznih področjih, ki so jih pripravili na SID banki, kjer so izvedbo ankete tudi predhodno najavili in tako pomembno prispevali k večji stopnji odzivnosti. Anketirancem je bila zagotovljena popolna tajnost in anonimnost njihovih odgovorov. Skupna stopnja odzivnosti med vsemi obstoječimi deležniki SID banke in SID-PKZ (podjetja, poslovne banke, uporabniki posrednega

financiranja) je bila razmeroma dobra in je znašala 38,71% (stopnja odzivnosti pri osebnih intervjujih je bila skoraj 100%).

Statistična analiza podatkov je potekala s pomočjo programskega paketa SPSS Ver. 11.0, pri čemer so bile opravljene različne uni- in bivariatne statistične analize, predvsem v obliki frekvenčnih porazdelitev in izračuna aritmetičnih sredin in standardnih odklonov. Pri določenih vprašanjih smo rezultate ustrezno utežili glede na pomen anketiranja oz. njegov delež v vseh poslih pri posamezni dejavnosti oziroma področju (npr. na področju zavarovanja srednjeročnih izvoznih kreditov smo upoštevali kolikšen delež predstavlja posamezno podjetje v vseh sklenjenih poslih na tem področju v zadnjih 2 letih), s čimer je bila dana večja teža anketirancem, ki predstavljajo pomembnejše uporabnike storitev SID banke.

Slika 5-1: Struktura posameznih oblik pridobivanja podatkov



Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n=70).

5.2 Osnovne značilnosti vzorca

V skladu z različnimi dejavnostmi in področji delovanja SID banke (ki imajo tudi svoje specifikke in zakonitosti) smo z uporabo tehnike stratificiranega vzorčenja sestavili vzorec, v katerega smo zajeli ustrezno število anketirancev za vsako področje, s čimer smo dosegli visoko pokritost vseh relevantnih področij. S tem je bila zagotovljena tudi večja teža in relevantnost pridobljenih rezultatov. **Tabela 5-1** tako prikazuje zastopanost posameznih skupin anketirancev v vzorcu glede na celotne populacije po posameznih področjih (npr. število anketirancev s področja zavarovanja kratkoročnih nemarketabilnih terjatev glede na celotno število podjetij, ki so zavarovala svoje posle zoper kratkoročna nemarketabilna tveganja v letu 2006 pri SID banki).

Kot je razvidno iz tabele, je zastopanost (glede na celotno vrednost portfelja) z 81,7% najvišja med poslovnimi bankami. To pomeni, da smo v vzorec zajeli banke, ki so v zadnjem letu opravile skoraj 82% vseh poslov na področju posrednega financiranja (refinanciranja kreditov) s SID banko¹⁹. Po drugi strani smo pri SID – PKZ v vzorec zajeli podjetja, ki so v zadnjem letu opravila 30,4% vseh poslov na področju marketabilnih zavarovanj kratkoročnih terjatev. Pri zavarovanju kratkoročnih nemarketabilnih terjatev smo v vzorec zajeli 77,3% vseh poslov opravljenih v zadnjih dveh letih, pri zavarovanju srednjeročnih izvoznih kreditov pa 77,3% vseh poslov opravljenih v zadnjih dveh letih. Pri zavarovanju investicij gre za manjše število poslov na letni ravni, zato je število anketiranih

¹⁹ Delež 100% bi pomenil, da smo v vzorec zajeli čisto vse banke oziroma posle. V tem primeru ne govorimo več o vzorčenju ampak o zajemu (popisu) celotne populacije.

podjetij manjše. Ne glede na to pa podjetja, ki smo jih anketirali, predstavljajo kar dve tretjini vseh izpeljanih poslov na tem področju. Na področju neposrednega financiranja podjetij smo zajeli skoraj 80% vseh neposredno odobrenih kreditov iz portfelja kreditov na dan 31.6.2007. Ti podatki kažejo, da smo v anketo uspeli zajeti podjetja, ki so opravila precejšen delež vseh poslov s SID banko oziroma Skupino SID, kar znatno pripomore k večji veljavnosti in zanesljivosti rezultatov ankete. Pri tem velja še opozoriti, da so posamezna podjetja s SID banko v letu 2006 sodelovala na več različnih področjih, zato seštevek posameznih števil anketirancev po področjih ni enak skupnemu seštevku vseh anketiranih deležnikov SID banke, temveč je večji.

Tabela 5-1: Prikaz zastopanosti posameznih skupin anketirancev po področjih glede na celotne obsege in vrednosti poslov leta 2006

Področje	Število anketirancev	Delež v celotni vrednosti poslov v preučevanem obdobju	Skupna vrednost poslov (v EUR)
SID-PKZ (Zavarovanje kratkoročnih marketabilnih terjatev)	27	30,4%	1.140.322.449
Zavarovanje kratkoročnih nemarketabilnih terjatev	7	77,3%	4.868.893
Zavarovanje srednjeročnih izvoznih kreditov	10	63,7%	56.595.889
Zavarovanje investicij	2	67,3%	206.584.694
Neposredno financiranje podj.	14	79,5%**	59.091.338
Refinanciranje bank	8	81,7%*	522.308.403

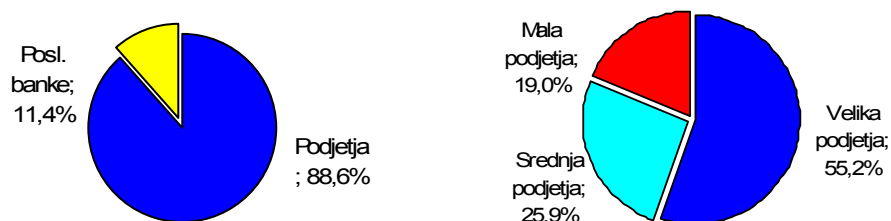
* Delež v celotni vrednosti portfelja.

** Delež v celotni vrednosti portfelja na področju neposrednega financiranja, kjer smo za delež neposrednega financiranja v celotnem portfelju financiranja (posrednem in neposrednem) vzeli delež (22,3%) neposrednega financiranja v letu 2005.

Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n=57).

Slika 5-2 prikazuje **osnovno strukturo anketirancev**, med katerimi je 11,4% poslovnih bank ter 88,6% podjetij. Med slednjimi s 55,2% prevladujejo velika podjetja (z nad 250 zaposlenimi), s 25,9% jim sledijo srednja podjetja (z 51 do vključno 250 zaposlenimi) ter z 19,0% mala podjetja (z do vključno 50 zaposlenimi). Omenjeno strukturo podjetij je potrebno razumeti v povezavi z izvozno usmerjenostjo slovenskega gospodarstva, kjer med izvoznimi podjetji prevladujejo predvsem srednja in velika podjetja.

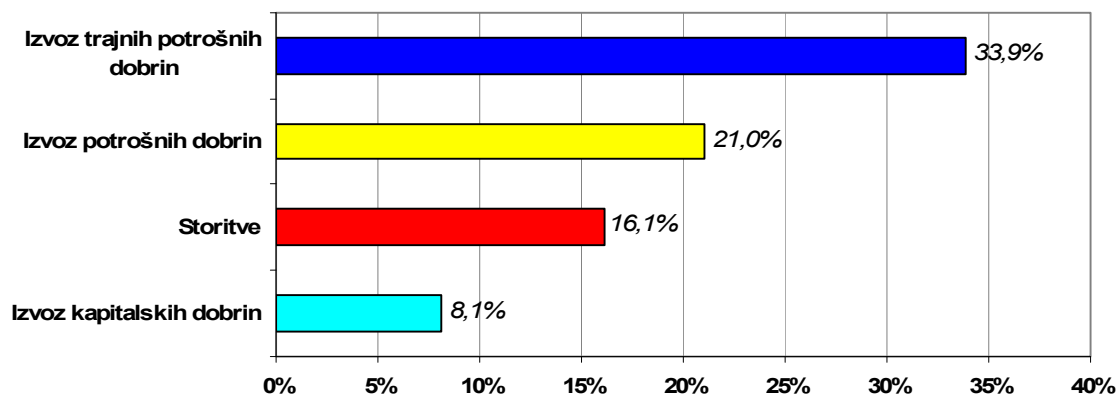
Slika 5-2: Osnovna struktura anketirancev



Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n₁=70, n₂= 57).

Slika 5-3 na koncu prikazuje **strukturo izvoza po posameznih skupinah med anketiranimi podjetji**, kjer je delež trajnih potrošnih dobrin s 33,9% največji, izvoz kapitalskih dobrin pa je z 8,1% najmanjši. Število sodelujočih slovenskih dobaviteljev se giblje med 2 in 2000, v povprečju pa znaša 225.

Slika 5-3: Struktura izvoza anketiranih podjetij



Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n=62).

5.3 Zadovoljstvo s storitvami SID banke

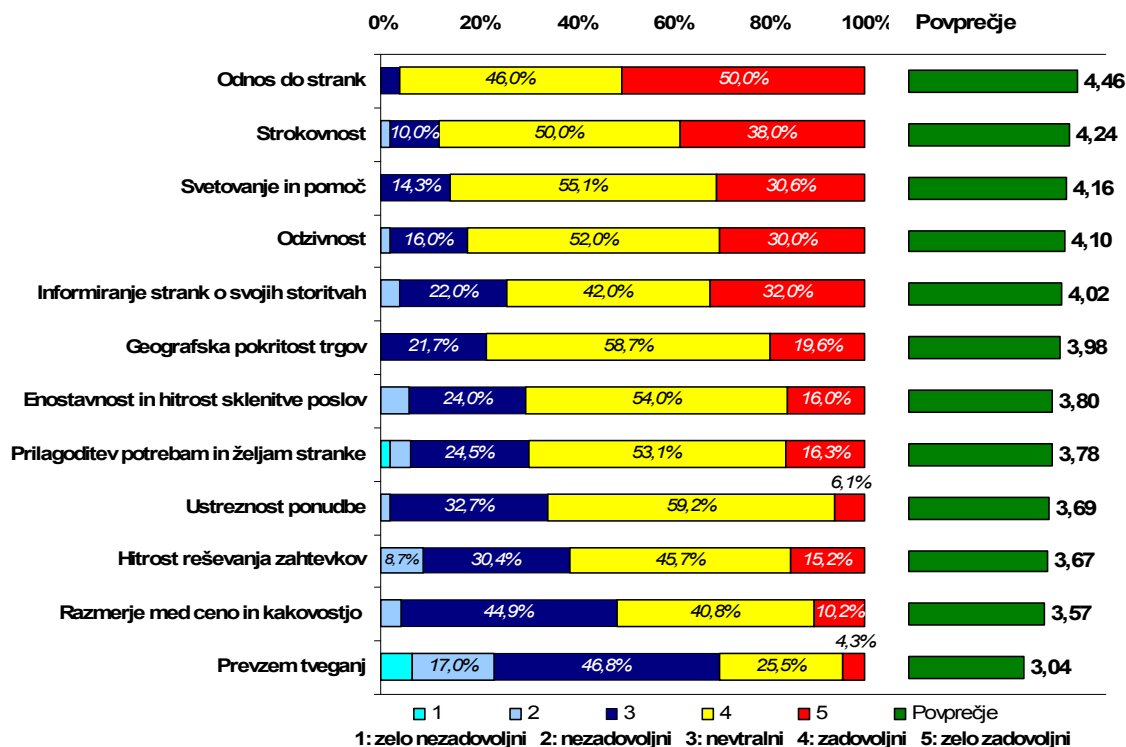
Slika 5-4 prikazuje porazdelitev ocen zadovoljstva s posameznimi elementi storitev SID banke na 5-stopenjski lestvici, kjer 1 pomeni najnižjo možno oceno in pripadajočo raven zadovoljstva, medtem ko 5 pomeni najvišjo možno oceno in pripadajočo raven zadovoljstva. Levi del slike prikazuje podrobnejšo porazdelitev vseh ocen za posamezen element storitve, desni del pa povprečne ocene zadovoljstva s posameznimi elementi storitev.

Kot je razvidno iz slike, so podjetja in poslovne banke v povprečju najboljše ocenile: (1) **odnos do strank** (povprečna ocena 4,46), (2) **strokovnost** (4,24) in (3) **svetovanje in pomoč** (4,16). Omenjene ocene so tudi v skladu s kvalitativnimi odgovori o prednostih SID banke, kjer so anketiranci na področju delovanja SID banke najpogosteje izpostavljali predvsem **korekten in profesionalen odnos do strank, sposobnost podjetniškega razmišljanja ter prilagodljivost, široko paleto znanj in odzivnost**. Kot je komentiral eden izmed anketirancev: "*Dosedanje izkušnje so zelo pozitivne. Znajo razmišljati kot podjetniki.*"; medtem ko je drugi anketiranec komentiral: "*So bolj fleksibilni. Njihov način dela omogoča manj truda in stroškov. Všeč nam je on-line delovanje*".

V povprečju so bili najnižje, vendar še vedno zelo solidno, ocenjeni vidiki: (1) **prevzemanje tveganj** (3,04), **razmerje med ceno in kakovostjo** (3,57) in (3) **hitrost reševanja zahtevkov** (3,67). Področje politike tveganj je bilo posebej obravnavano tudi v okviru samostojnega vprašanja, kjer so morali anketiranci na 5-stopenjski lestvici oceniti politiko prevzemanja tveganj s strani SID banke, za ločeni področji zavarovanja in financiranja, pri čemer je ocena 1 pomenila preveč konzervativno politiko prevzemanja tveganj, 3 ustrezno politiko prevzemanja tveganj ter 5

preveč agresivno politiko prevzemanja tveganj. **Slika 5-5** prikazuje porazdelitev ocen in povprečne ocene politike prevzemanja tveganj SID banke za področji zavarovanja in financiranja.

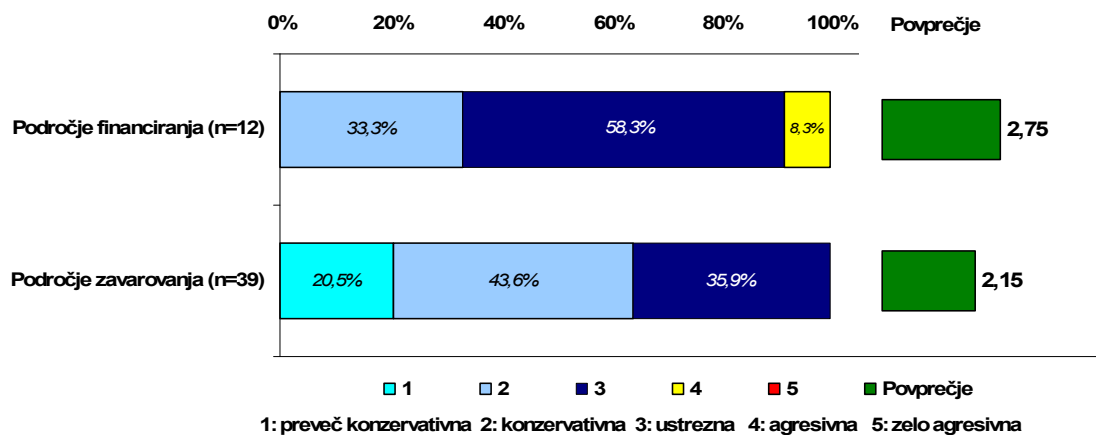
Slika 5-4: Porazdelitev ocen izbranih elementov storitev SID banke za podjetja in poslovne banke skupaj (merjeno na 5-stopenjski lestvici)



Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n=146,50)).

Kot je razvidno iz **Slike 2-5**, so anketiranci na obeh področjih v povprečju ocenili politiko prevzemanja tveganj kot relativno konzervativno, pri čemer je bila povprečna ocena še posebej nizka za področje zavarovanj (vključuje tudi SID-PKZ), kar nakazuje na močno oceno anketirancev o relativni konzervativni politiki prevzemanja tveganja na področju zavarovanj. Omenjene ocene so skladne tudi s kvalitativnimi odgovori, kjer je bila prav politika prevzemanja tveganj ena izmed najpogostejše izpostavljenih slabosti SID banke. "Glede na vlogo in storitve bi lahko prevzemali več tveganj." je komentiral eden izmed anketirancev, medtem ko drugi meni, da: "Na področju tveganj v primerjavi s komercialnimi bankami definitivno prevzemajo več tveganj, vendar pa daleč premalo glede na dejanske potrebe podjetij." in tretji: "SID banka je bila ustanovljena za pospeševanje slovenskega gospodarstva. Mislim, da je preveč vezana na enostavne posle z veliki slovenskimi podjetji (npr. Petrol, Mercator). Prevzema tudi premalo tveganj. Bolj bi se morali usmerjati na malo gospodarstvo. Tu jih najbolj potrebujemo.".

Slika 5-5: Ocena politike prevzemanja tveganj za področje zavarovanja in financiranja



Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 ($n_1=12, n_2=39$).

Če primerjamo rezultate ocen zadovoljstva posameznih elementov storitev SID banke za podjetja in banke ločeno, ostaja pri podjetjih odnos do strank ocenjen z najvišjo povprečno oceno (4,50), medtem ko je pri poslovnih bankah na prvem mestu informiranje strank o svojih storitvah (4,64), kar nakazuje na visoko stopnjo obveščenosti poslovnih bank o storitvah SID banke. Na drugi strani je tako pri podjetjih, kot tudi pri poslovnih bankah, politika prevzemanja tveganj ocenjena z najnižjo povprečno oceno, in sicer 2,98 med podjetji ter 3,50 med poslovnimi bankami. Podrobnejša ločena porazdelitev za podjetja in banke se nahaja v Prilogi 1.

Tabela 5-2 prikazuje najpogostejše omenjane prednosti in slabosti SID banke, ki so jih navedli anketiranci na osebnih razgovorih (12 podjetij in 8 bank). Odgovore smo zaradi preglednosti združili po posameznih vsebinskih sklopih. Med **podjetji** se je največ navedenih **prednosti** SID banke nanašalo na **raven izvedbe njihovih storitev**, kjer so anketiranci najpogostejše navajali: "Izredno prilagodljivost" ter "Hitro odzivnost" oz. kot je navedel eden izmed anketirancev: "So fleksibilni, hitri, poslovni in podjetniški...glede na to, da so v državni lasti". Ostale prednosti so se nanašale predvsem na prednosti njihovega financiranja (ročnost, ugodni pogoji), celovitost ponudbe (ponudba zavarovanja in financiranja; vse na enem mestu za izvoznike), zaščito pred tveganji (različne oblike zavarovanj, ki jih ne pokriva zasebni sektor) ter prilagodljivost potrebam strank, kjer je ena izmed strank navedla: "Zavarovalnica sledi naši rasti". Med **slabostmi** so anketirana podjetja izpostavila potrebe po dodatnih produktih, kot npr. "Bolj aktivni bi bili lahko na lastniških instrumentih oz. vlaganjih. Npr. vzpostavitev takega rizičnega fonda, sklada tveganega kapitala in subordiniranih kreditov" ter "Pogrešamo možnost direktnega zavarovanja naše hčerinske družbe v tujini...konkretno v Rusiji. Ne da mora iti vedno vse prek matične družbe v Sloveniji" in "Lahko bi bili nosilci posameznih sindiciranih posojil". Poleg omenjenih slabosti so anketiranci na drugem mestu najpogostejše izpostavljali že prej omenjeno relativno konzervativno politiko prevzemanja tveganj, visoke cene zavarovalnih premij na posameznih trgih, dolgotrajnost posameznih postopkov (če so potrebna soglasja organov izven SID banke) ter neustreznost celovite državne politike pri spodbujanju izvoznikov.

Med **poslovnimi bankami** se je kot najpogostejše izpostavljena **prednost** SID banke zopet navajala **raven in izvedba njihovih storitev**, kjer so anketiranci navajali zlasti: "Svetovanje pri težjih izvoznih poslih" ter "Prilagodljivost, hiter akcijski čas, dobri poslovni odnosi". Na drugem mestu sledijo prednosti povezane z zaščito pred tveganji, saj sodelovanje s SID banko omogoča

"Možnost prodora na bolj rizične trge" ter ročnost in kakovost finančnih virov na tretjem mestu, kjer so anketiranci izpostavljali zlasti: "Zagotovitev kvalitetnih virov financiranja" ter "Ročnost samih kreditov in konkurenčna obrestna mera". Med **slabostmi** so poslovne banke najpogosteje navajale **(ne)konkurenčnost pogojev**, in sicer: "Pod nekimi konkurenčnejšimi pogoji bi lahko SID v imenu države prevzemala večje rizike, ki bi omogočili večji preboj slovenskega gospodarstva" ter "Ko banka pridobi vire od SID banke ima sorazmerno visoke stroške odobritve kreditov. Odjemalci so zelo ozaveščeni, hkrati pa je konkurenca na provizijskem delu zelo močna". Na drugem mestu po pogostosti so sledile slabosti povezane z ravno in izvedbo storitev, kjer so poslovne banke izpostavile potrebo po večji fleksibilnosti in hitrosti ter dodatne produkte na tretjem mestu, npr. "Za MSP bi bili lahko okvirni krediti po sistemu revolving kreditov". Podrobnejši pregled posameznih kvalitativnih odgovorov povezanih s prednostmi in slabostmi SID banke se nahaja v Prilogi 2.

Tabela 5-2: Pregled ključnih skupin prednosti in slabosti SID banke z vidika podjetij in poslovnih bank

PODJETJA				POSLOVNE BANKE			
Prednosti	Delež	Slabosti	Delež	Prednosti	Delež	Slabosti	Delež
Raven in izvedba storitev	36,4%	Pomanjkanje dodatnih produktov	38,7%	Raven in izvedba storitev	40,0%	Konkurenčnost pogojev	26,3%
Konkurenčnost pogojev	18,2%	Premajhno prevzemanje tveganj	16,1%	Zaščita pred tveganji	24,0%	Raven in izvedba storitev	21,1%
Celovitost ponudbe	18,2%	Slabša konkurenčnost pogojev	12,9%	Ročnost virov	20,0%	Dodatni produkti	21,1%
Zaščita pred tveganji	18,2%	Dolgotrajnost postopkov	12,9%	Konkurenčnost pogojev	16,0%	Prevzemanje tveganj	15,8%
Prilagoditev strankam	9,1%	Državna politika	12,9%			Pogoji za izvedbo posla	10,5%
		Odnos do strank	3,2%			Postopki	5,3%
		Informiranje	3,2%				
SKUPAJ	100%	SKUPAJ	100%	SKUPAJ	100%	SKUPAJ	100%

Delež predstavlja pogostost omenbe določene prednost, izmed vseh intervjuanih podjetij ali bank. N (podjetja) = 12. N (banke) = 8.

Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007.

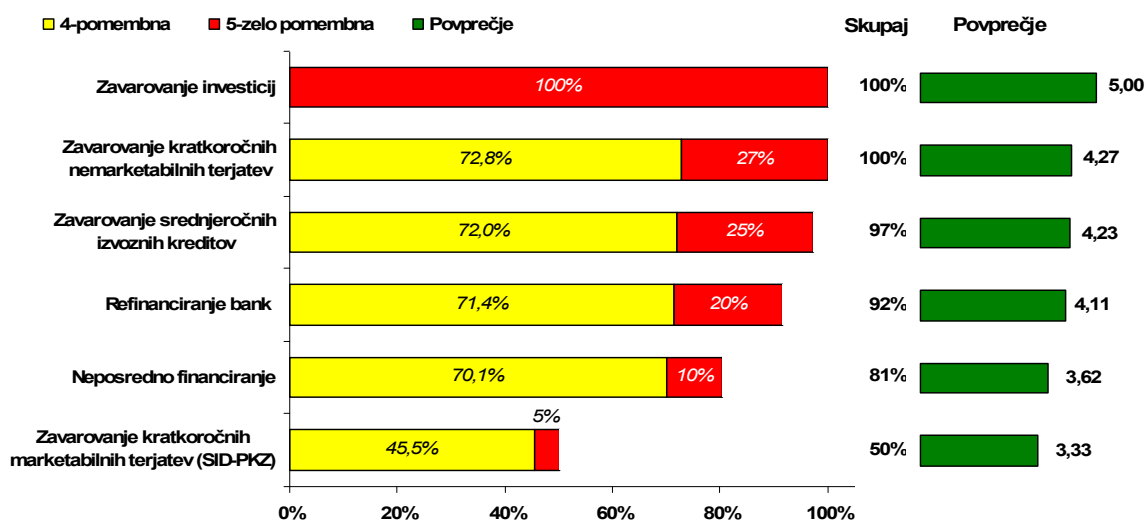
5.4 Pomen SID banke za konkurenčnost podjetij in poslovnih bank

Osrednji del raziskave se je nanašal na vprašanja o pomenu in vlogi SID banke za konkurenčnost podjetij in poslovnih bank ter pomenu SID banke kot viru financiranja za poslovne banke in podjetja (prejemniki posrednega financiranja). Poleg tega smo omenjeni vprašanja tudi nadgradili ter vključili tudi ocene deležev poslov, ki bi se realizirali v: (a) **enakem obsegu**, (b) **v manjšem obsegu oz. s krajšo ročnostjo** ter (c) **se sploh ne bi realizirali** brez podpore SID banke. Pri prvih dveh tipih vprašanj (pomen za konkurenčnost in vir financiranja) gre za standardna tipa

vprašanj, ki sta bila med drugim uporabljena tudi pri evalvaciji finske Finnvere. Na podlagi vprašanja o pomenu in vlogi finske Finnvere za konkurenčnost podjetij so v finski evalvaciji zgolj ocenili delež poslov, ki bi se realizirali tudi brez prisotnosti Finnvere (oceni 1 in 2); delež poslov, ki bi se realizirali v manjšem obsegu in s krajšo ročnostjo (ocena 3) ter delež poslov, ki se brez podpore Finnvere ne bi realizirali (oceni 4 in 5). Naša primarna raziskava je šla še korak dlje ter neposredno povprašala anketirance o njihovih ocenah glede deležev poslov, ki bi se (ne)realizirali ali realizirali brez podpore SID banke. Analize teh rezultatov s podrobnejšim komentarjem prikazujemo na koncu trenutnega podpoglavja.

Pri vprašanju o pomenu SID banke z vidika konkurenčnosti je kar **70% vseh vprašanih** (tako podjetij kot poslovnih bank) odgovorilo, **da je podpora skupine SID** (SID banka in SID-PKZ) **pomembna za njihovo konkurenčnost**²⁰.

Slika 5-6: Prikaz pomena SID banke za konkurenčnost podjetij in poslovnih bank po posameznih področjih



Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n=57). Pri refinanciranju smo bank smo izhajali iz odgovora bank, drugje iz odgovora podjetij. Podatki so uteženi.

Slika 5-6 prikazuje podrobnejšo porazdelitev pomena SID banke za konkurenčnost podjetij in bank po posameznih storitvah oziroma področjih delovanja (npr. zavarovanje kratkoročnih nemarketabilnih terjatev, zavarovanje srednjeročnih izvoznih kreditov, itn). Rezultati na sliki so uteženi, glede na pomen posameznega podjetja ali poslovne banke pri poslovanju SID banke na izbranem področju²¹. Kot prikazuje slika je delovanje SID banke najpomembnejše za konkurenčnost anketirancev na področju zavarovanja investicij in zavarovanja kratkoročnih nemarketabilnih terjatev, nekoliko manj pri zavarovanju srednjeročnih izvoznih kreditov in

²⁰ Vprašanje je bilo merjeno na 5-stopenjski lestvici, kjer je ocena 1 pomenila, da je SID banka povsem nepomembna za konkurenčnost podjetja oz. poslovne banke, medtem ko je ocena 5 pomenila, da je SID banka zelo pomembna za konkurenčnost podjetja oz. poslovne banke. Podatek 70,0% se nanaša na vse anketirance, ki so na omenjeno vprašanje odgovorili z oceno 4 (pomembna) ter 5 (zelo pomembna). Če upoštevamo le SID banko (brez SID-PKZ) je ocena celo nekoliko višja in sicer 75,1%.

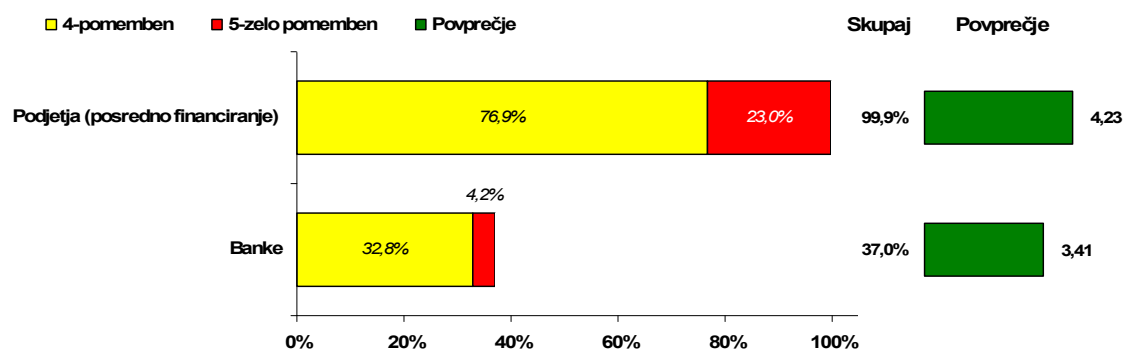
²¹ Uteževanje podatkov omogoča realnejši prikaz dejanskega pomena SID banke za konkurenčnost podjetja ali poslovne banke na posameznem področju (npr. zavarovanje kratkoročnih nemarketabilnih terjatev), saj daje večjo težo anketirancem, ki predstavljajo večji delež v celotnem poslovanju SID banke na tem področju.

refinanciranju bank ter relativno manj pomembno pri neposrednem financiranju in zavarovanju kratkoročnih marketabilnih terjatev oz. pri SID-PKZ.

5.4.1 SID banka kot vir financiranja ter vpliv na poslovanje poslovnih bank

Poleg ocene pomena SID banke za konkurenčnost podjetij in poslovnih bank smo poslovne banke ter podjetja, ki so bila koristniki posrednega financiranja s strani poslovnih bank, vprašali tudi, kako pomemben vir financiranja predstavlja SID banka oz. viri, ki so jih podjetja pridobila posredno preko poslovnih bank od SID banke. **Slika 5-7** prikazuje podrobnejšo porazdelitev iz katere je razvidno, da je SID banka dokaj pomemben vir financiranja zlasti za podjetja, ki so pridobila sredstva posredno preko poslovnih bank. Na drugi strani je financiranje SID banke za poslovne banke nekoliko manj pomembno, jih je pa veliko izpostavilo predvsem daljšo ročnost ter konkurenčne pogoje, kot pomembni prednosti tovrstnega vira financiranja.

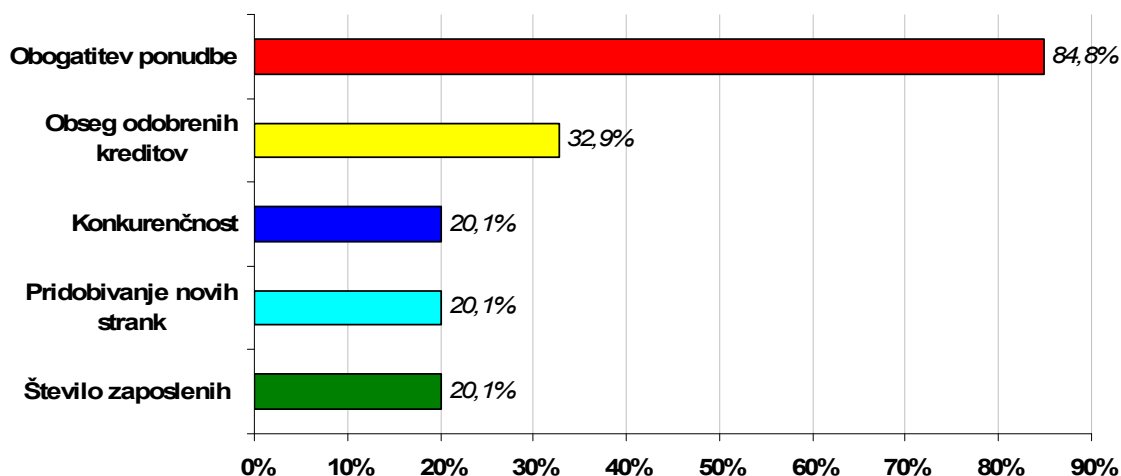
Slika 5-7: SID banka kot pomemben vir financiranja bank in podjetij



Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 ($n_1=7$, $n_2=8$). Podatki so uteženi.

Poleg splošnega pomena SID banke za konkurenčno poslovanje poslovnih bank (**Slika 5-6**) ter pomena SID banke kot vir financiranja za poslovne banke (**Slika 5-7**), smo poslovne banke povprašali tudi o tem, kako se sodelovanje s SID banko odraža tudi na nekaterih drugih področjih njihovega delovanja. **Slika 5-8** prikazuje ocene anketiranih poslovnih bank o vplivu sodelovanja s SID banko na izbrana področja njihovega delovanja. Kot je razvidno iz slike, pretežni del (84,8%) poslovnih bank ocenjuje sodelovanje s SID banko kot pomemben vidik obogatitve njihove ponudbe, zlasti na področju financiranja malih in srednjih podjetij. Poleg omenjenega skoraj tretjina (32,9%) poslovnih bank ocenjuje, da sodelovanje s SID banko pomembno vpliva na njihove obsege odobrenih kreditov, kjer se lahko zopet navežemo zlasti na daljše ročnosti ter konkurenčne pogoje pridobivanja sredstev s strani SID banke. Poleg omenjenih dveh vidikov so deleži pomembnosti sodelovanja s SID banko na preostala tri področja (konkurenčnost, pridobivanje novih strank ter povečanja števila zaposlenih v banki) nekoliko nižji, a kljub temu znatni – posebej, če upoštevamo dejstvo, da predstavlja sodelovanje s SID banko v luči celotnih portfeljev poslovnih bank relativno majhen delež. Poleg omenjenega večina slovenskih poslovnih bank uspešno sodeluje s SID banko, zlasti na področju refinanciranja, zato omenjeno sodelovanje ne predstavlja izrazito velik vir konkurenčnosti. Hkrati pa se omenjeno sodelovanje odraža zlasti v obogatitvi ponudbe med obstoječimi komitenti ter manj kot vir neposrednega pridobivanja novih strank.

Slika 5-8: Ocena vpliva sodelovanja s SID banko glede na izbrana področja delovanja poslovnih bank (merjeno na 5-stopenjski lestvici)*



* Predstavljeni deleži se navezujejo na seštevek deležev ocen 4 (dokaj pomembno) in 5 (zelo pomembno).

Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n=8). Podatki so uteženi.

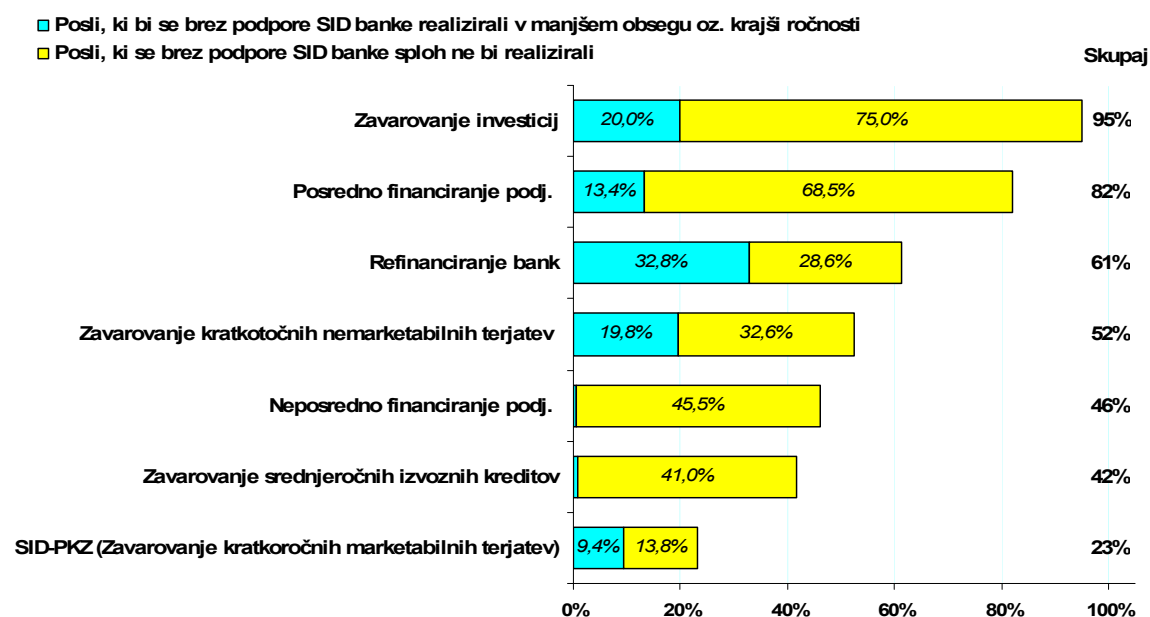
5.4.2 Vpliv delovanja SID banke na izvedbe posameznih vrst poslov

Osrednje vprašanje pri ugotavljanju ekonomskega vpliva delovanja SID banke na slovensko gospodarstvo je ocena deleža poslov, ki se brez podpore SID banke ne bi izvedli oziroma bi se izvedli v zmanjšanem obsegu ali v daljšem časovnem obdobju. Pri vseh ukrepih državne razvojne oziroma industrijske politike namreč obstaja velik delež projektov, ki bi se izvedli tudi brez podpore (to ne pomeni, da podpora podjetjem ni dobrodošla, le da podpora ni ključna za izvedbo posameznega projekta). Po izkušnjah iz Evalvacije ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti Ministrstva za gospodarstvo (MG), ki smo jo opravili v letu 2004, delež ukrepov (vrednostno), ki bi jih podjetja izpeljala tudi brez podpore ministrstva niha med 2% za tehnološke parke in inkubatorje ter 83% za spodbujanje neposrednih tujih investicij. Z drugo besedo, nekatere izmed projektov, predvsem projekte povezovanja, grozdenja, tehnoloških mrež in podobno, podjetja brez pobude in podpore Ministrstva ne bi izpeljala. Pri teh projektih je učinek podpore ministrstva velik. Druge projekte, predvsem strateške in organizacijske narave (neposredne tuje investicije, spodbujanje tehnološke prenovе) pa bi podjetja izpeljala tudi brez podpore. Vpliv spodbude MG je pri teh ukrepih majhen. Z vidika SID banke sta še posebej zanimiva dva ukrepa: *spodbujanje internacionalizacije malih in srednjih podjetij* ter *spodbujanje izhodnih investicij slovenskih podjetij*. Pri prvem ukrepu se brez podpore MG ne bi izvedlo oziroma bi se izvedlo v zmanjšanem obsegu *le* 22% vseh projektov. Pri drugem ukrepu znaša ta odstotek *le* 9%. SID banka ima na tem področju dosti večje učinke, o čemer razpravljamo v nadaljevanju.

Slika 5-9 prikazuje strukturo ocen deležev poslov, ki bi se brez podpore SID banke realizirali v **manjšem obsegu** oz. s krajšo ročnostjo ter deleže poslov, **ki se brez podpore SID banke sploh ne bi realizirali**. Gre torej za oceno kumulativnega vpliva SID banke na realizacijo poslov slovenskih izvoznikov ter poslovnih bank, ki le-te pogosto tudi financirajo. Kot smo omenili že na začetku predstavlja omenjeno vprašanje nadgradnjo vprašalnika in metodologije, ki je bila uporabljena pri evalvaciji finske Finnvere. Hkrati pa zaradi uporabe uravnoteženih podatkov (kjer je upoštevan pomen velikosti anketiranja v poslovanju SID banke na posameznem področju)

prikazani rezultati ne predstavljajo zgolj informativne ocene, temveč lahko govorimo o veliko realnejši analizi vpliva SID banke na slovensko gospodarstvo ter slovenske izvoznike. Kot je razvidno iz slike je vpliv podpore SID banke največji na področju zavarovanja investicij, kjer se kar 75,0% investicij (po vrednosti) ne bi realiziralo brez podpore SID banke, dodatnih 20,0% pa bi se jih realiziralo v znatno manjšem obsegu²². Vpliv SID banke je primerjalno najnižji na področju zavarovanja srednjeročnih izvoznih kreditov, kjer se brez podpore SID banke ne bi izvedlo 41% poslov. Poleg SID banke smo v analizo vključili tudi SID-PKZ, katere vpliv na slovensko gospodarstvo je pričakovano veliko nižji (glede na velik obseg poslov ter marketabilno naravo storitve). Brez podpore SID-PKZ se ne bi realiziralo 13,8% poslov, dodatnih 9,4% pa bi se realiziralo v manjšem obsegu na daljši časovni rok. Omenjena porazdelitev in vpliv SID banke ter SID-PKZ po posameznih področjih je vsebinsko logična saj lahko vidimo, da z izjemo zavarovanja kratkoročnih nemarketabilnih terjatev (ki pa predstavljajo skoraj zanemarljiv del poslovanja SID banke) pomen SID banke narašča z naraščanjem ročnosti podprtih poslov, in je tako največji pri zavarovanju investicij. Če učinke poslovanja SID banke primerjamo z učinki ukrepov spodbujanja podjetništva in konkurenčnosti MG (predstavljenimi zgoraj), so prvi precej večji od drugih.

Slika 5-9: Delež poslov glede na verjetnost njihove realizacije brez podpore SID banke po posameznih področjih



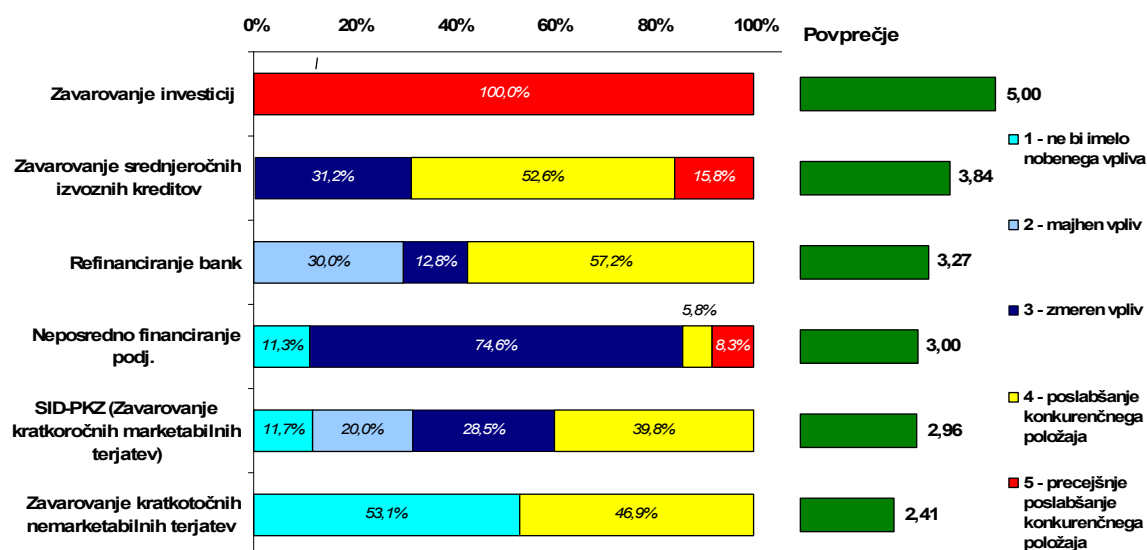
Uteženi podatki. Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n={3,25})²³.

²² Omenjeni rezultati so uteženi, glede na pomen posameznih anketirancev v poslovanju SID banke na posameznem področju.

²³ Na sliki 5-9 je zavarovanje srednjeročnih izvoznih kreditov nekoliko slabše uvrščeno kot pri podobnem vprašanju predstavljenem na Sliki 5-10 (v nadaljevanju). Tak rezultat je lahko posledica tega, da: 1) na tem področju tako rekoč ni poslov, ki bi se realizirali v manjšem obsegu (ali se realizirajo v celoti brez podpore ali pa se sploh ne), 2) večina zavarovanj se izvaja po shemi kredita tujemu kupcu, kjer izvoznik vendarle največ sodeluje s komercialno banko in gre zaradi tega večina zaslug za tako realizirane posle banki, neupoštevajoč, da je do posla verjetno prišlo ravno zaradi 95-odstotnega pokritja tveganj s strani SID banke (nemarketabilno zavarovanje), 3) pri določenih podjetjih je na prvem mestu varnost (upravljanje s tveganji) in ne generiranje poslov, kar je lahko vplivalo na rezultat. S tega vidika je pomen zavarovanja srednjeročnih izvoznih kreditov primernejše (z vidika delitve tveganj oz. značilnosti le – teh pri takih zavarovanjih) predstavljen na Sliki 5-10 (na naslednji strani).

Poleg zgoraj predstavljenih treh tipov vprašanj s katerimi smo želeli izmeriti neposreden vpliv delovanja SID banke na slovensko gospodarstvo, smo na koncu vprašalnikov kot kontrolno vprašanje anketirance tudi vprašali, kakšen bi bil vpliv na njihovo poslovanje, če bi SID banka oz. SID-PKZ hipotetično jutri prenehala poslovati. **Slika 5-10** prikazuje podrobnejšo strukturo njihovih odgovorov po posameznih področjih, iz katere je zopet razvidno, da bi bil negativen vpliv največji na področju zavarovanja investicij ter najmanjši na področju zavarovanja kratkoročnih nemarketabilnih in marketabilnih terjatev.

Slika 5-10: Vpliv hipotetičnega prenehanja delovanja SID banke in SID-PKZ na poslovanje podjetij in poslovnih bank po posameznih področjih

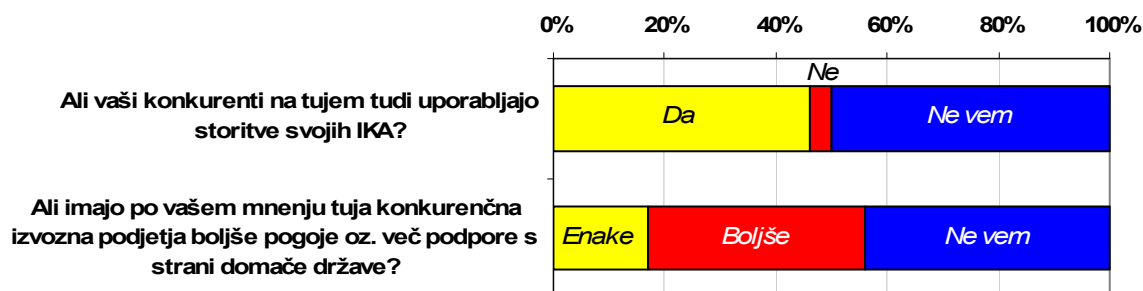


Uteženi podatki. Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n=3,25).

5.5 Mednarodna konkurenčnost

Izvozna podjetja smo povprašali tudi glede podpore, ki so jo deležni njihovi tuji konkurenti na mednarodnih trgih s strani domačih IKA in drugih podpornih inštitucij (**Slika 2-10**). Številna podjetja na to vprašanje niso mogla odgovoriti saj o tem niso imela podatkov. Izmed podjetij, ki nekoliko bolj podrobno spremljajo svoje tuje konkurente, jih je večina (92%) odgovorila, da tudi njihovi konkurenti uporabljajo storitve svojih IKA.

Slika 5-11: Prisotnost in kakovost podpore tujim konkurentom s strani lastnih IKA in držav



Ne-uteženi podatki. Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007. (n=52,41)

Na nekoliko širše zastavljeno vprašanje o kakovosti podpore tujim konkurentom s strani domačih podpornih inštitucij je odgovorilo 23 podjetij (ostala so izbrala opcijo "ne vem"). Približno 30% podjetij meni, da imajo tuji konkurenti približno enake pogoje in podporo s strani domače države, kar 70% pa jih meni, da njihovi tuji konkurenti uživajo boljše pogoje oziroma več podpore s strani državnih inštitucij. Tisti, ki imajo nekaj izkušenj s tujimi IKA, so v obrazložitvi svojih odgovorov navajali 1) boljše pogoje in višje stopnje financiranja, 2) večje prevzemanje tveganj in nižja lastna sredstva, 3) več razvitih produktov, 4) podpora države v obliki subvencioniranja in refinanciranja, 5) boljše državno varstvo, 6) bolj aktivna in propulzivna diplomatska predstavništva na ključnih izvoznih trgih, ki aktivno lobirajo v korist lastnih podjetij.

5.6 Mnenja o prihodnji vlogi SID banke

Poleg dosedanjega pomena in vpliva SID banke na slovensko gospodarstvo smo želeli v raziskavo vključiti tudi poglede in mnenja obstoječih deležnikov (tako podjetij, kot tudi poslovnih bank) o prihodnji vlogi SID banke – torej kje vidijo oni prihodnost SID banke. Glede tega, kakšen bo po njihovem mnenju pomen SID banke za slovensko gospodarstvo v prihodnjih 5 letih glede na sedanost, smo tako povprašali 12 podjetij ter 8 poslovnih bank na osebnih intervjujih. Med podjetji jih je 75,0% odgovorilo, da bo večji; 25,0% anketiranih podjetij pa je odgovorilo, da ne vedo. Med anketiranimi poslovnimi bankami je 25,0% poslovnih bank odgovorilo, da bo po njihovem mnenju pomen SID banke v prihodnjih 5 letih enak glede na sedanost; 62,5% jih je menilo, da bo večji; 12,5% pa si ni upalo ugotoviti.

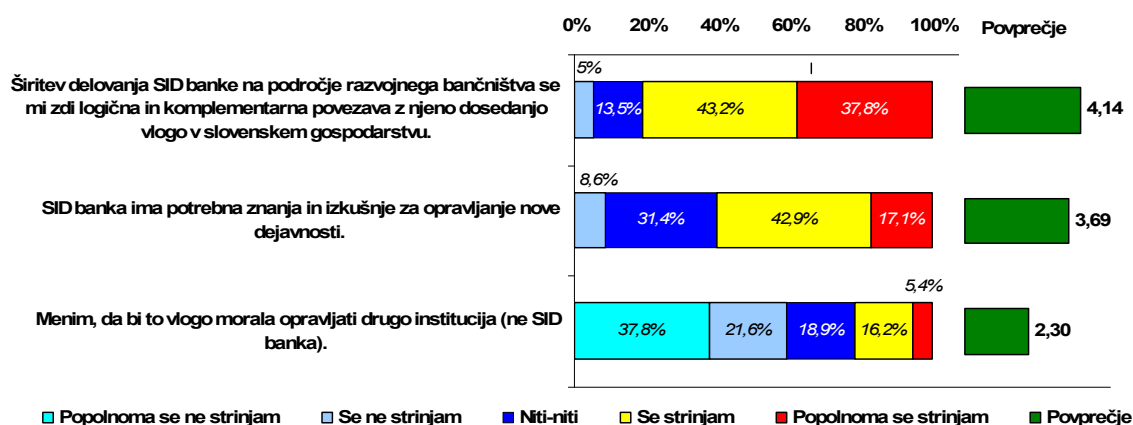
5.6.1 Mnenja podjetij o novi strategiji SID banke

Podjetja smo najprej povprašali katere produkte oziroma storitve bi si še želeli v ponudbi SID banke. Odgovori so bili zelo pestri. Večina se jih je osredotočala na področje financiranja, kjer je prevladovala želja po projektnem financiranju, oblikovanju fondov tveganega kapitala ter skupnih vlaganj oziroma subordiniranih kreditih. Omenjeni so bili tudi lizing in komercialno financiranje. Na področju zavarovanja je bilo izpostavljeno zavarovanje hčerinskih družb v tujini. Anketiranci so precej poudarili tudi pomen bonitetnih informacij, kjer si predvsem želijo lažje zbiranje bonitetnih informacij o kupcih. Eno večje izvozno podjetje je izpostavilo potrebo po pomoči pri pridobivanju EU sredstev. Kar nekaj predlogov se je nanašalo na uvedbo kratkoročnih produktov oziroma "kombinacij za hitro pokrivanje trga". Nekaj pripomb je bilo tudi na organizacijo izvajanja storitev,

npr. fleksibilnost pri spremljanju poslov. Nekateri anketiranci so si želeli, da bi SID banka prevzela aktivno vlogo pri povezovanju slovenskih podjetij v tujini pa tudi njeno večjo prisotnost na ključnih trgih v tujini (npr. pooblaščen predstavniki).

V nadaljevanju smo vsem anketiranim podjetjem²⁴ na kratko predstavili novo strategijo SID banke ter jih prosili, da podajo svoje mnenje oz. stopnje strinjanja na 3 izbrane trditve. Slika 5-12 prikazuje podrobnejše strukture odgovorov oziroma stopnje strinjanja na 3 izbrane trditve, povezane z novo strategijo SID banke. Kot je razvidno iz slike, se anketirana podjetja precej strinjajo z izjavo, da je širitev delovanja SID banke na področje razvojnega bančništva logična in komplementarna povezava z njeno dosedanja vlogo v slovenskem gospodarstvu, o čemer priča tudi visoka povprečna ocena 4,14. Na drugi strani se večina anketirancev ni strinjalo s trditvijo, da bi omenjeno vlogo morala opravljati kakšna druga institucija, in ne SID banka (povprečna ocena 2,30).

Slika 5-12: Struktura odgovorov in povprečne ocene na 3 izbrane trditve, povezane z novo strategijo SID banke (odstotek strinjanja)



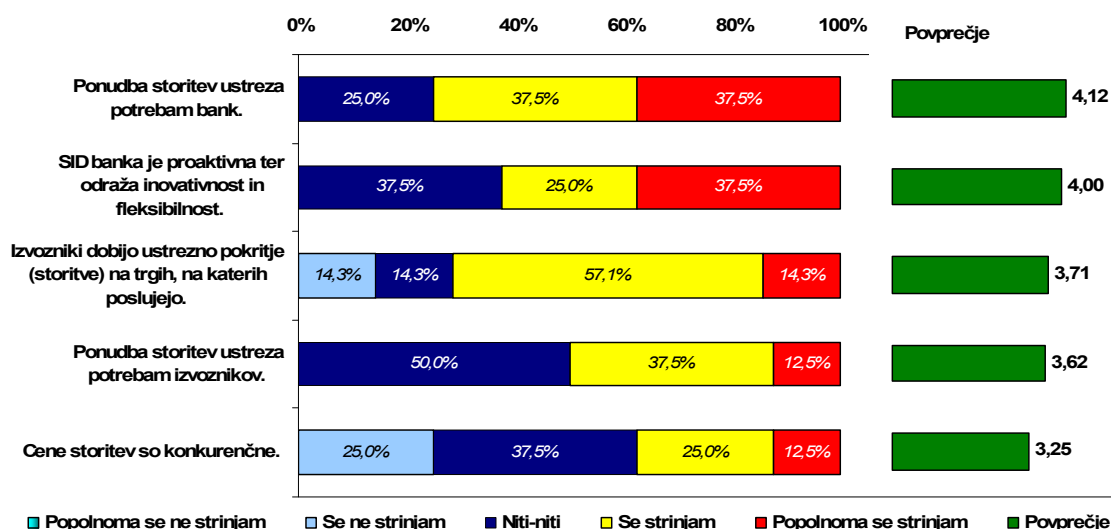
Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n=39).

5.6.2 Mnenja poslovnih bank o novi strategiji SID banke

V skladu z dobrim poznavanjem potreb slovenskega gospodarstva ter finančnega trga smo poslovne banke podrobneje povprašali o njihovem mnenju glede nove strategije SID banke. Tako smo začeli najprej z oceno trenutnega stanja na področju spodbujanja in podpore izvoza v Sloveniji ter mnenju o doprinosu SID banke k le-temu. Slika 5-13 prikazuje porazdelitev ocen za trditve, ki se navezujejo na trenutno stanje podpore slovenskih izvoznikov ter ustreznosti ponudbe SID banke. Kot je razvidno iz slike, poslovne banke v povprečju najvišje ocenjujejo ustreznost ponudbe SID banke v odnosu do poslovnih bank, nekoliko manj pa v odnosu do samih izvoznikov. Najslabše so bile na koncu ocenjene cene storitev SID banke, kar je moč povezati delno tudi s prej predstavljenimi slabostmi, ki so jih navedla sama podjetja.

²⁴ Razen podjetij, ki so bila vključena v posredno financiranje preko poslovnih bank ter podjetij, ki do sedaj še niso sodelovala s SID banko.

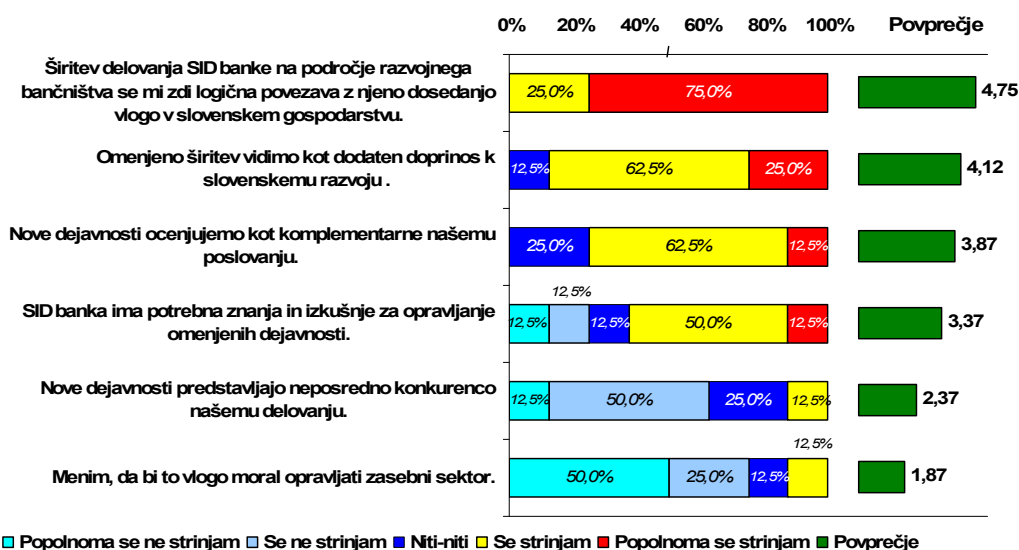
Slika 5-13: Ocena trenutnega stanja in doprinosa SID banke k podpiranju slovenskih izvoznikov (merjeno na 5-stopenjski lestvici)



Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n=8).

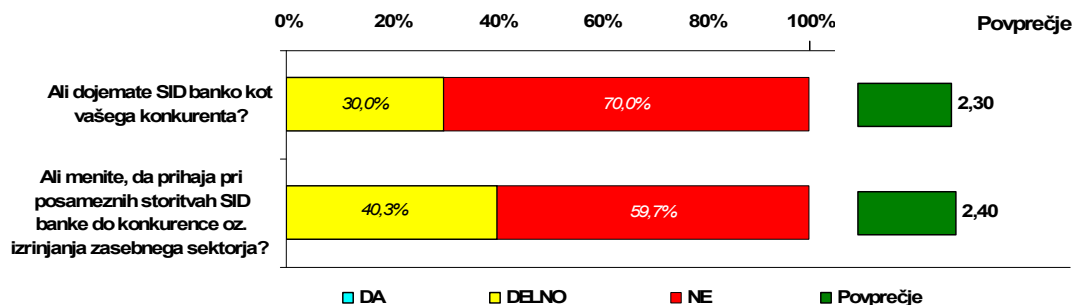
Izhajajoč iz trenutnega stanja smo poslovnim bankam na kratko predstavili novo strategijo SID banke ter jih najprej prosili za splošno oceno nove strategije, nato pa še za podrobnejše ocene koristnosti posameznih potencialnih dejavnosti znotraj nove strategije za slovenski finančni trg. **Slika 5-14** prikazuje najprej splošne ocene in mnenja o novi strategiji SID banke, iz katerih lahko vidimo, da poslovne banke dokaj močno podpirajo dopolnitev sedanje vloge SID banke z novimi dejavnostmi razvojnega bančništva (povprečna ocena 4,75). Hkrati **omenjeno širitev večinoma ne dojemajo kot neposredno konkurenco** delovanju zasebnega sektorja (povprečna ocena 2,37) ter v večji meri **omenjene dejavnosti ocenjujejo kot komplementarne** njihovemu delovanju (povprečna ocena 3,87).

Slika 5-14: Splošne ocene in mnenja, povezana z novo strategijo SID banke



Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n=8).

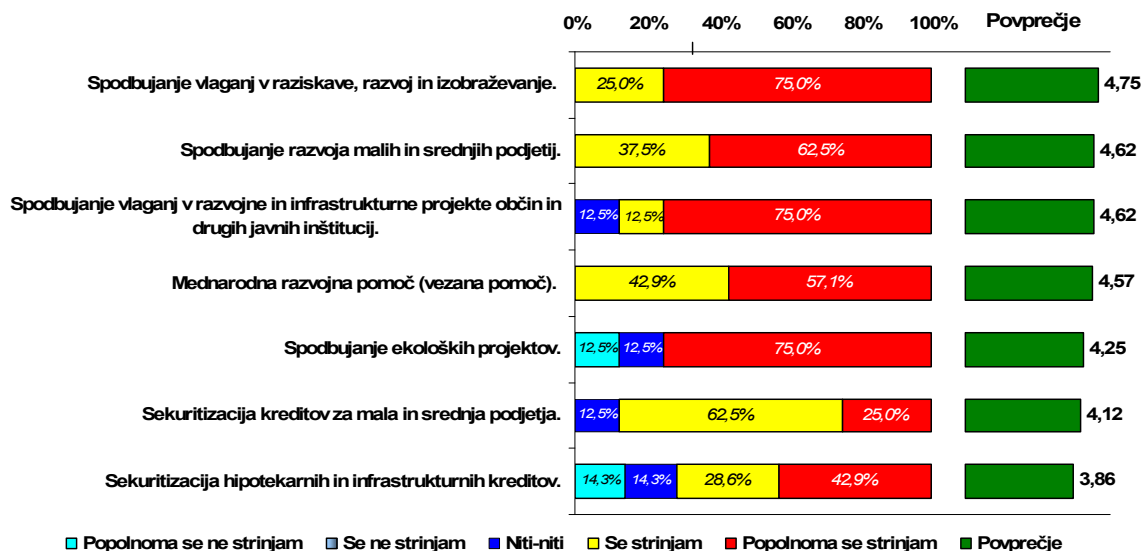
Slika 5-15: Ocena konkuriranja SID banke poslovnih bankam



Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n=8). Podatki so uteženi.

Zgoraj omenjene ugotovitve so skladne z dosedanjim dožemanjem poslovnih bank v odnosu do SID banke, saj **kar 70% poslovnih bank ne dojemata SID banko kot neposrednega konkurenta (Slika 5-15)**. To potrjujejo tudi odgovori vidnejših predstavnikov posameznih poslovnih bank, npr. "Veliko poslov, ki jih drugače ne bi mogli narediti, jih lahko zaradi njihovega zavarovanja" ali pa "Večje posle naredimo skupaj." Med ostalimi 30,0% so tisti, ki SID banko dojemajo na posameznih izbranih področjih delno kot svojega konkurenta, in sicer na področju "Kreditov gospodarstvu", kot je navedel eden izmed anketirancev. Pri vprašanju, ki se je nanašalo na to, ali menijo da prihaja pri posameznih storitvah SID banke do konkurence oz. izrinjanja zasebnega sektorja, je bil delež takšnih, ki so odgovorili z DELNO nekoliko višji (40,3%), pri čemer so vsi izpostavili vidik konkurence (ne izrinjanja) ter navedli poleg kreditiranja gospodarstva še zavarovanje kratkoročnih komercialnih terjatev ter področje izterjave dolgov, kjer gre za področji, ki ju ne pokriva neposredno SID banka, temveč druge samostojne družbe v skupini.

Slika 5-16: Podrobnejša ocena posameznih področij delovanja znotraj nove strategije SID banke



Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n=8).

Na koncu **Slika 5-16** prikazuje podrobnejši pogled in ocene koristnosti posameznih potencialnih dejavnosti znotraj nove strategije SID banke za slovenski finančni trg. Kot lahko vidimo, poslovne banke v največji meri podpirajo predvsem spodbujanje vlaganj v raziskave, razvoj in izobraževanje (povprečna ocena 4,75) ter spodbujanje razvoja malih in srednjih podjetij (4,62) in izvajanje

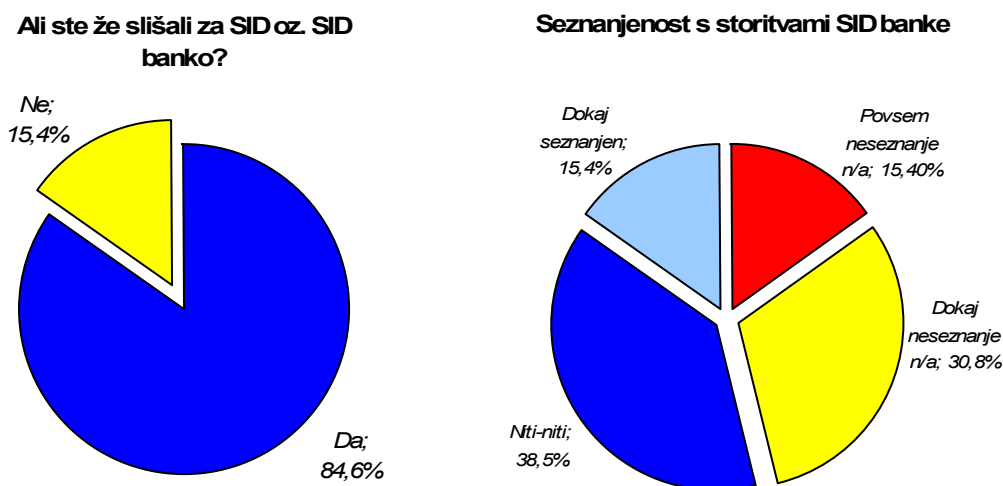
mednarodne razvojne pomoči, predvsem v obliki vezane pomoči (4,62). Na drugi strani je relativno manj podpore dobilo zgolj področje sekuritizacije hipotekarnih in infrastrukturnih kreditov (3,86).

5.7 Slovenska izvozna podjetja, ki ne uporabljajo storitev SID banke

Za pridobitev celovitejše slike vloge in vpliva SID banke v slovenskem gospodarskem prostoru smo v primarno analizo poleg obstoječih deležnikov SID banke ter SID-PKZ vključili tudi nekaj slovenskih izvoznih podjetij, ki do sedaj še niso sodelovala s SID banko. Poglavitni namen na tem področju je bil predvsem ugotoviti: (1) ali ta podjetja poznajo SID banko, (2) kako dobro so seznanjena z njenimi storitvami ter (3) zakaj niso do sedaj sodelovali s SID banko.

V analizo smo s pomočjo **telefonskega anketiranja** naključno izbrali **13 podjetij**, katera v zadnjih 5 letih niso sodelovala s SID banko in skupaj predstavljajo kar **2,85% celotnega slovenskega izvoza v letu 2005**. Kot kaže **Slika 5-17** je med anketiranimi podjetji **84,60% že slišalo** za Slovensko izvozno družbo ali SID banko, medtem ko 15,4% zanj še ni slišalo. V povezavi s seznanjenostjo s storitvami SID banke, se je največ anketirancev (38,50%) na 5-stopenjski lestvici opredelilo za oceno 3, ki nakazuje zmerno stopnjo seznanjenosti s storitvami SID banke. Povprečna ocena seznanjenosti za vseh 13 anketirancev je skupno znašala 2,54; kar nakazuje na relativno šibko povprečno poznavanje storitev SID banke s strani anketirancev, pri čemer se pojavlja vprašanje o vzročni povezanosti med stopnjo poznavanja storitev SID banke ter dosedanjim nesodelovanjem s SID banko. Na eni strani bi lahko sklepali, da je slabo poznavanje storitev SID banke lahko vzrok dosedanjega nesodelovanja s SID banko, na drugi strani pa je lahko tudi posledica. Kljub temu je glede na razloge, ki so jih anketiranci navedli glede nesodelovanja s SID banko, moč sklepati, da gre verjetno za posledično in ne vzročno povezanost.

Slika 5-17: Seznanjenost s storitvami SID banke

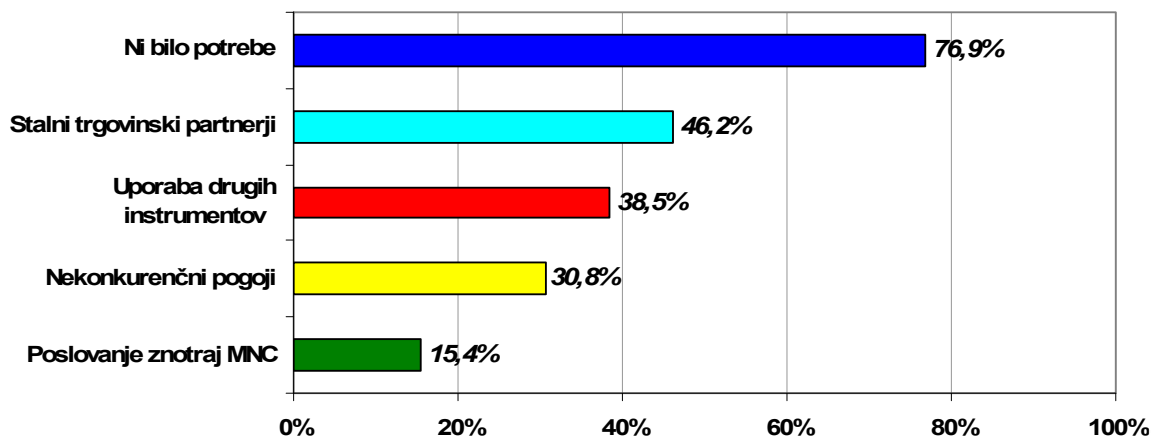


Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n=13).

Podrobnejši prikaz razlogov anketirancev, zakaj do sedaj še niso sodelovali s SID banko prikazuje **Slika 5-18**, iz katere je razvidno, da sta najpogostejša razloga za nesodelovanje **pomanjkanje potrebe po takšnem sodelovanju** ter **stalni trgovinski partnerji**. Le 30,77% anketirancev je

med drugim navedlo tudi nekonkurenčne pogoje oz. visoke cene posameznih storitev SID banke kot pomemben razlog za nesodelovanje. Na zadnjem mestu pa se nahajajo podjetja, ki predstavljajo hčerinske družbe multinacionalnih podjetij (MNC= *angl.* multinational companies) znotraj katerih tudi večinoma trgujejo.

Slika 5-18: Najpogostejši razlogi za nesodelovanja s SID banko*



* Možnih je bilo več razlogov, zato skupni seštevek vseh odgovorov presega 100%.

Vir: Raziskava med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke in SID-PKZ, 2007 (n=13).

6. Analiza ekonomske vloge SID banke

V prejšnjem poglavju smo prikazali najpomembnejše kazalce poslovanja SID banke v preteklem obdobju. V tem poglavju preučujemo kakšen učinek je imelo poslovanje SID banke na slovensko gospodarstvo. Tega učinka praviloma ne moremo enačiti vrednosti odobrenih kreditov ali zavarovanj. Lahko je večji ali manjši. V primeru, da bi se posel, ki ga je podprla SID banka, zgodil tudi brez njene podpore, je učinek delovanja SID banke na slovensko gospodarstvo majhen. V primeru, da je podpora SID banke pripomogla k izvedbi posla, pa je učinek zelo velik. Ta je enak celotni vrednosti posla (ne glede na delež financiranja ali zavarovanja SID banke), povečani za sekundarne oziroma multiplikativne učinke v gospodarstvu (npr. povečanje prihodkov dobaviteljev in poddobaviteljev originalnega izvoznika). **V tem poglavju celovito analiziramo ekonomski vpliv poslovanja SID banke v zadnjih petih letih.** Najprej na kratko pregledamo nekaj najpomembnejših empiričnih raziskav, ki analizirajo učinkovitost in uspešnost IKA na pospeševanje izvoza in gospodarski razvoj. Prav tako predstavimo izsledke evalvacije finske IKA – Finnvere. Nato predstavimo metodologijo analize ekonomskega vpliva ter input-output modeliranja ter pojasnimo ključne pojme. V zadnjem delu poglavja predstavimo rezultate analize za SID banko ter celovito ekonomskih učinkov poslovanja SID banke.

6.1 Pregled obstoječih raziskav o vplivu IKA na pospeševanje izvoza

Temeljni namen delovanja IKA je spodbujanje in pospeševanje izvoza in zunanjih investicij domačih podjetij ter omogočanje njihovega enakopravnega konkuriranja na mednarodnih trgih (odpravljanje tržnih vrzeli). Kljub intuitivni logičnosti njihovega poslanstva, je empirično dokaj težko ugotoviti, ali zares dosegajo ta namen. Z drugo besedo, v kakšni meri IKA zares spodbujajo izvoz? Koliko izvoza in tujih investicij bi se uresničilo tudi brez podpore IKA? Koliko bi upadel izvoz iz določene države, če bi IKA ukinili? Empirične raziskave so šele zadnja leta podale nekaj odgovorov na ta vprašanja, predvsem zaradi razvoja ustreznih evidenc (baz podatkov) o izvoznih transakcijah in dejavnih IKA.

Študija opravljena v okviru Deutsche Bank je raziskala vpliv političnega (nekomercialnega) tveganja ter spodbujanja mednarodnega gospodarskega sodelovanja na obseg izvoza na primeru Nemčije in njene uradne IKA - Euler Hermes (Moser, Nestmann, Wedow, 2006). Pri tem uporablja gravitacijski model mednarodne trgovine ter statične in dinamične panelne ekonometrične pristope na podatkih za obdobje 1991 – 2003. Raziskovalci so ugotovili statistično značilno in ekonomsko močno negativno povezavo med stopnjo političnega tveganja države ter obsegom izvoza v to državo. Prav tako so ugotovili, da je spodbujanje izvoza v obliki zavarovanja pred izvoznimi tveganji učinkovito pri kompenziranju negativnih vplivov političnega tveganja ter spodbujanju izvoza. Zavarovanje pred izvoznimi tveganji namreč zmanjšuje negotovosti in tveganja povezana z mednarodno menjavo, kar posledično pripelje do njenega povečanja. V primeru Nemčije 1% povečanje v obsegu izdanih zavarovanj pripelje do 6 promilnega povečanja celotnega izvoza. Drugače povedano, za **vsak Evro zavarovanega izvoza se na dolgi rok celotni izvoz poveča za 1,7 Evra**. Multiplikator izvoza torej znaša 1,7.

Do podobnih, oziroma celo nekoliko višjih rezultatov sta prišla tudi Egger in Url (2006) na **primeru Avstrije in njene IKA OeKB**. Z uporabo statičnega panelnega modela sta ocenila vpliv

zavarovanja pred nekomercialnimi tveganji na količino avstrijskega izvoza. Ugotovila sta, da znaša kratkoročni multiplikator izvoza med 1,25 in 1,40. To pomeni, da vsako novo zavarovanje izvoza v višini 100.000 EUR na kratek rok ustvari še dodatno povečanje izvoza v višini med 25.000 EUR in 40.000 EUR. Če upoštevamo še dolgoročne učinke, se multiplikator ustrezno zviša in znaša med 3,2 in 3,5. To pomeni, da vsak Evro novo zavarovanega izvoza na dolgi rok poveča izvoz za 3,2 do 3,5 EUR (originalen Evro izvoza plus dodaten izvoz v višini 2,2, do 2,5 Evra). Večina dodatnega izvoza se ustvari v državah Srednje in Vzhodne Evrope. Dodatna ugotovitev študije je, da izvozna zavarovanja ne spreminjajo strukture izvoza po sektorjih.

Zgoraj omenjene študije ponujajo močne dokaze, da IKA igrajo pomembno vlogo pri pospeševanju mednarodne menjave. Za oceno celovitega vpliva IKA na domače gospodarstvo pa je potrebno uporabiti drugačno metodologijo – analizo ekonomskega vpliva na podlagi input-output tabel²⁵. Primer takšne analize je evalvacija dejavnosti spodbujanja mednarodnega gospodarskega sodelovanja **Finnvere** (Pukkinen, Stenholm, 2006). Finnvera spremlja tako neposredne kot posredne učinke svojega delovanja v smislu gospodarske aktivnosti, ustvarjenih delovnih mest ter podprtih novih podjetij. Ob tem vsakih nekaj let izvede poglobljeno evalvacijo svojih dejavnosti. V zadnji evalvaciji so izvedli tudi raziskavo med izvozniki. 70% izvoznikov je izjavilo, da so Finnverini instrumenti igrali pomembno vlogo pri realizaciji izvoznih poslov. **Približno ena tretjina poslov se sploh ne bi realizirala brez podpore Finnvere. Ena tretjina bi se realizirala v manjšem obsegu oziroma daljšem časovnem obdobju. Ena tretjina poslov pa bi se v celoti izvedla tudi brez podpore.** Dostopnost zavarovanja in financiranja je še posebej pomembno v primeru izvoza v države z visokim političnim tveganjem, izvoza novim strankam ter v primeru dolgoročnih in kapitalno obsežnih projektov.

V okviru evalvacije so uporabili tudi poenostavljeno obliko input-output analize. V obdobju 1999-2004 so posli, ki jih je podprla Finnvera, znašali 7,9 milijarde EUR. Za toliko se je povečala proizvodnja (output) v domačem gospodarstvu. Posredni učinki (povečanje prodaje dobaviteljev in podobno) se ustvarili dodatnih 7,1 milijarde EUR outputa. **Izvozno-proizvodni multiplikator²⁶ znaša 1,9.** To pomeni da **vsak Evro izvoza, ki ga podpre Finnvera, poveča domačo proizvodnjo (output) za 1,9 Evra.** Opozorili bi, da pri tem niso upoštevali, da bi se nekateri posli izpeljali tudi brez podpore Finnvere. Če upoštevamo le posle, ki se ne bi v celoti uresničili brez podpore Finnvere znaša multiplikator dodatne proizvodnje 0,95. To pomeni, da vsak Evro izvoza, ki ga podpre Finnvera, v povprečju ustvari 0,95 Evra dodatne proizvodnje, ki se sploh ne bi uresničila brez podpore Finnvere. V nadaljevanju podrobneje predstavljamo metodologijo analize ekonomskega vpliva ter razložimo najpomembnejše pojme.

6.2 Metodologija analize ekonomskega vpliva na osnovi input-output tabel

Analiza ekonomskega vpliva ocenjuje prispevek poslovne aktivnosti, projekta ali spremembe v obsegu poslovanja organizacije h gospodarstvu regije ali države. Analiza temelji na sistemu input-output modelov, ki so sestavni del nacionalnih računov gospodarstva (BEA, 1997). Input-output modeli prikazujejo medsebojne povezave med sektorji v gospodarstvu. Na njihovi osnovi je na

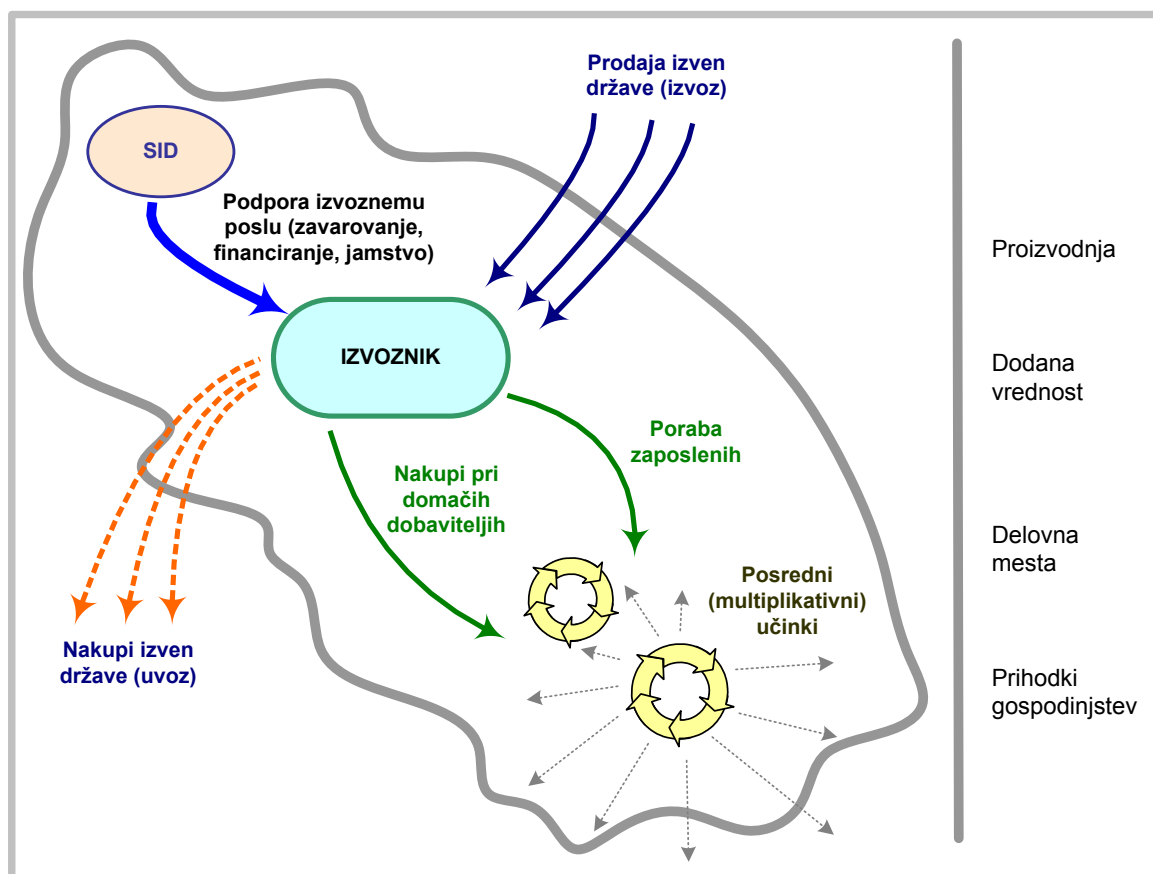
²⁵ Podrobnejša razlaga metodologije in osnovnih pojmov se nahaja v naslednji sekciji.

²⁶ Izvozno-proizvodni multiplikator v input-output metodologiji ni enak multiplikatorjem izvoza uporabljenim v zgoraj omenjenih dveh študijah.

primer mogoče ugotoviti za koliko se poveča celotna proizvodnja ali zaposlenost v državi, če se proizvodnja v preučevani dejavnosti poveča za določen znesek ali odstotek. Prikazujejo strukturo proizvodnje, proizvodnih stroškov in dohodke, ustvarjene v proizvodnem procesu, tokove proizvodov in storitev, proizvedenih v okviru domačega gospodarstva, ter tokove proizvodov in storitev s tujino. S pomočjo input-output modelov je mogoče ugotoviti strukturo produkcije določenega sektorja, delež dodane vrednosti, plač in drugih stroškov dela, posrednih in neposrednih davkov ter tudi število delovnih mest potrebnih za produkcijo določene količine outputa.

Slika 4-1 predstavlja shematski prikaz input-output modela Slovenije na primeru SID banke. Izvoznik za izpeljavo posla potrebuje finančno podporo. SID banka podpre izvoznika z zavarovanjem, financiranjem ali jamstvi. Podjetje realizira posel poveča svoje prihodke. V državo je tako prišel "nov denar", ki ga ne bi bilo, če SID banka ne bi podprla izvoza. To je neposredni ekonomski učinek.²⁷

Slika 6-1: Shematski prikaz input-output modela za SID banko



Ker je Slovenija majhno, odprto gospodarstvo, izvoznik ponavadi precejšen del blaga in storitev, ki jih potrebuje za svoje delovanje nabavi izven države (uvoz). Toda določen del porabe podjetja ostane v državi. Del blaga in storitev dobavijo lokalni dobavitelji; prav tako velik del plačila za delo prejmejo lokalni zaposleni. S tem se ustvari "učinek valovanja." Lokalni dobavitelji del inputov

²⁷ Če izvoznik blaga ne bi prodal v tujini ampak bi ga prodal na domačem trgu, bi bil neto neposredni ekonomski učinek minimalen, saj v državo ne bi prišel "nov denar", ampak bi le prišlo do prerazporeditve porabe znotraj domačega gospodarstva.

(proizvodi, storitve, delo), ki jih potrebujejo za proizvodnjo blaga ali storitev za izvoznika, kupijo od drugih podjetij v državi. Tudi ta podjetja del svojih inputov kupijo od drugih podjetij v državi. V vsakem "krogu" se vse več in več podjetij vključi v verigo vrednosti za zadovoljitev osnovnega povpraševanja izvoznika. Podoben učinek imajo tudi izplačila izvoznika svojim zaposlenim. Le-ti večji del svojih prihodkov porabijo za nakup blaga in storitev, kot so hrana, stanovanje, oblačila in podobno. Tudi ti izdatki povzročijo "valovanje" v verigi vrednosti in še dodatno spodbudijo ekonomsko aktivnost v državi.

Učinek valovanja se ne nadaljuje v nedogled. V vsakem "ciklu porabe" del celotne porabe zapusti državo (uvoz). Ti odlivi sčasoma zmanjšajo učinek povečanega povpraševanja, dokler le-ta ne postane zanemarljiv. Manjša in bolj odprta kot je država, večji in hitrejši so odlivi iz nje. Dodatni viri odlivov so davki in druga plačila primarnim virom inputov.

Učinek valovanja lahko deluje tudi v nasprotno smer. V primeru nepodpore SID banke določenemu izvozniku lahko pride do zmanjšanja izvoza, kar zniža obseg nakupov pri lokalnih dobaviteljih, prihodke zaposlenih ter posledično njihovo porabo. Vse skupaj negativno vpliva na gospodarski razvoj.

V okviru input-output modeliranja ločimo neposredne in posredne učinke. **Neposredni učinki** predstavljajo vrednost izvoznih poslov, ki se brez podpore SID banke ne bi zgodili oziroma bi se zgodili v zmanjšanjem obsegu. Če bi se posel izvedel kljub podpori SID banke, so neposredni učinki enaki nič. Na primer, Evalvacija razpisov področja za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti v letih 2001 – 2003, ki smo jo izvedli za Ministrstvo za gospodarstvo (Deloitte in Ekonomska Fakulteta, 2004) je ugotovila, da se v povprečju le 9% projektov (gledano vrednostno) v celoti ne bi izvedlo brez podpore (subvencij) ministrstva; 28% projektov bi se v celoti izvedlo v nezmanjšanim obsegu tudi brez podpore ministrstva. Za te projekte je neposredni učinek podpore enak nič.

Posredni učinki so spremembe v prihodkih drugih podjetij v državi, v prihodkih vseh prebivalcev države oziroma v pobranih davkih v državi, ki so posledica izpeljave določenega izvoznega posla, ki ga je podprla SID banka. Odvisni so od narave verige vrednosti v panogi, predvsem pa od deleža porabe izvoznega podjetja v državi, ter od porabe njegovih zaposlenih. V primeru SID banke (njena vloga je tukaj še posebej izražena) se pojavlja še druga vrsta posrednih učinkov in sicer **učinek sekundarnih poslov**, povezanih z **odpiranjem trga**. Izvoznik, ki ga je podprla SID banka, lahko na osnovi tega posla pridobi številne nove posle (npr. z istim kupcem ali na istem trgu). Ti kasnejši posli se lahko izvedejo z ali brez podpore SID banke. Ker izhajajo iz osnovnega posla je njihova značilnost ta, da se ne bi zgodili, če SID banka ne bi podprla izvedbe osnovnega posla. Ta učinek je pri določenih podjetjih / panogah lahko precejšen.

Skupni učinki so vsota neposrednih in posrednih učinkov. Predstavljajo celotno spremembo v gospodarski aktivnosti (prihodki, dodana vrednost, plače, davki), ki nastane zaradi izvedbe določenega gospodarskega posla, ki ga je podprla SID banka.

Multiplikatorji prikazujejo velikost posrednih učinkov v regiji. Ponavadi so izraženi kot **razmerje med skupnimi učinki in neposrednimi učinki**. Predstavljajo stopnjo povezanosti in samozadostnosti regionalnega gospodarstva ter močno nihajo med državami, regijami in panogami.

Podjetja, panoge ali ukrepi imajo lahko različne učinke na nacionalno gospodarstvo. Velikost učinkov je odvisna od povezanosti podjetja z domačim gospodarstvom. Podjetja z večjim deležem dela v strukturi stroškov, z višjimi plačami in višjo nagnjenostjo k domačim nakupom blaga in storitev bodo imela največji vpliv na regionalno gospodarstvo. Z drugo besedo, ta podjetja bodo imela največje multiplikativne učinke.

6.2.1 Potek analize

Za potrebe študije smo razvili input output model Slovenije (SIOM). Vsebuje 60 glavnih gospodarskih sektorjev (panog) v skladu s SKD klasifikacijo. Razvit je iz simetrične input-output tabele za domačo proizvodnjo iz leta 2001 (SURS, 2004). Na njeni osnovi je izračunana matrika tehničnih koeficientov (vključno z gospodinjstvi). Matrika prikazuje vrednostno količino inputov, ki jih vsak sektor kupi od vseh ostalih sektorjev za proizvodnjo 1 Evra vrednega outputa.

Iz matrike tehničnih koeficientov je mogoče izračunati Leontijevo inverzno matriko, oziroma matriko multiplikatorjev. Multiplikatorji prikazujejo kumulativno spremembo v gospodarski aktivnosti nekega območja, ki je posledica začetne spodbude (npr. izvozni posel). Obstaja več različnih metodologij za izračun multiplikatorjev, ki se razlikujejo glede obravnave negospodarskih sektorjev (viri primarnih inputov oziroma končne potrošnje, kot so gospodinjstva, kapital, država). V tej študiji uporabljamo prilagojene Tip II multiplikatorje (včasih imenovane tudi SAM multiplikatorji). SAM multiplikatorji zajemajo tako neposredne kot vse posredne učinke. Obenem pa so nižji in bolj realistični od navadnih Tip II multiplikatorjev, ki jih ponavadi uporabljajo v podobnih študijah. SAM multiplikatorji namreč upoštevajo odlive v prejemkih gospodinjstev zaradi prispevkov za socialno varnost, davkov in prihrankov (upoštevani so le neto prejemki), pa tudi odlive sredstev gospodinjstev zaradi nakupov izven države. Potrebno je poudariti, da se učinek multiplikacije razlikuje med različnimi podjetji, panogami in regijami, ker imajo različne strukture inputov ter različne vzorce trgovanja. Manjša gospodarstva imajo načeloma manjše multiplikatorje zaradi večjega odliva porabe iz lokalnega območja.

Ekonomski učinek podpore SID banke izvoznikom smo izračunali s pomočjo *strukturno-izdatkovnega pristopa* (ang. bill-of-goods approach). Le-ta je splošno sprejet kot najbolj primeren, natančen in sofisticiran pristop k analizi ekonomskega vpliva (BEA, 1997). V prvi fazi na ravni posameznega izvoznega posla določi, kakšna je verjetnost, da se ne bi izvedel brez podpore SID banke. Te ocene izhajajo iz raziskave med uporabniki storitev SID banke. Nato se tiste posle, pri katerih je ta verjetnost velika, agregira po vrstah poslov, v skladu s SKD klasifikacijo. V drugi fazi se vrednost poslov, agregiranih po panogah, pomnožij s panožnimi multiplikatorji iz ustreznega modela. S tem se izračunajo celotni učinki, ki so izraženi kot output oziroma prihodki podjetij. Te je nato s pomočjo dodatnih podatkov in koeficientov mogoče pretvoriti v dodano vrednost, zaposlenost ter prihodke gospodinjstev.

6.3 Ocena učinkov delovanja SID banke

V tem delu ocenjujemo ekonomske učinke delovanja SID banke. Pri tem izhajamo iz podrobnih podatkov o poslovanju SID banke, večinoma dezagregiranih na raven posamezne transakcije. Pri oceni verjetnosti izvedbe vsake transakcije smo izhajali iz ocen strank oziroma udeležencev ankete. Eno ključnih anketnih vprašanj je namreč bilo, v kolikšni meri bi se posel, ki ga je podprla SID banka, uresničil tudi brez njene podpore. Natančneje, podjetja in banke so med vsemi posli, kjer je sodelovala SID banka, izvedenih v zadnjih 2 letih, **ocenila delež poslov**, ki bi se:

- a) **izvedli v enakem obsegu**, ne glede na podporo SID banke,
- b) brez podpore SID banke **izvedli v manjšem obsegu** (ali v daljših časovnih rokih), ter
- c) **sploh ne bi izvedli** brez podpore SID banke.

Osnovni rezultati raziskave pri tem vprašanju so predstavljeni v poglavju 5.4.2. Pri izračunih ekonomskega vpliva v tem poglavju pa smo izhajali iz bolj podrobnih rezultatov, razdeljenih po posameznih dejavnostih ter panogah v skladu z SKD klasifikacijo, kar nam je omogočilo povečanje natančnosti in zanesljivosti rezultatov.

Ekonomskega vpliv SID banke smo ocenili **ločeno za različne kategorije dejavnosti**, saj se dostopnost podatkov, specifična poslovanja in natančnost ocen precej razlikujejo med njimi. **Učinke smo prikazali na dva načina, najprej za vse podprte posle²⁸, nato pa le za posle, ki se ne bi uresničili brez podpore SID banke.** Pri določitvi slednjih smo upoštevali kategoriji **b** in **c** iz zgornjega seznama. Posle, ki se sploh ne bi uresničili brez podpore SID banke, smo upoštevali v celotnem znesku. Posle, ki bi se brez podpore uresničili v manjšem obsegu, pa smo upoštevali v polovičnem znesku.

V nadaljevanju najprej analiziramo srednjeročno zavarovanje, kjer obstoječi podatki omogočajo najbolj natančne ocene. Nato obdelamo še kratkoročno zavarovanje (katerega velik del se je leta 2005 prenesel na SID-PKZ). Sledi analiza dejavnosti financiranja MGS. Nato razpravljamo o učinkih zavarovanja investicij. Na koncu podamo celovito oceno ekonomskega vpliva poslovanja SID banke v obdobju 2002 – 2006.

6.3.1 Zavarovanje pred srednjeročnimi tveganji (zavarovanje izvoznih kreditov)

Zavarovanje pred srednjeročnimi tveganji je ena temeljnih dejavnosti IKA. Je tudi dejavnost SID banke, ki jo je mogoče najbolj natančno opredeliti in ovrednotiti s pomočjo input-output metodologije. Pri analizi smo izhajali iz podatkov o posamičnih transakcijah za obdobje 2002 – 2006. Iz kratkega opisa transakcije ter iz dejavnosti izvoznega podjetja smo transakcijo klasificirali v skladu s CPE oziroma SKD klasifikacijo. Tabela 6-1 prikazuje osnovne podatke o poslovanju SID banke na področju zavarovanja pred srednjeročnimi tveganji (zavarovanja izvoznih kreditov) v obdobju 02-06. V tem obdobju je bilo sklenjenih 217 polic, katerih skupna vrednost je znašala 343 mio EUR. Med končnimi koristniki zavarovanj prevladujejo dejavnosti *proizvodnje strojev in naprav*

²⁸ Vse podprte posle (brez upoštevanja verjetnosti samostojne izvedbe) so na primer upoštevali pri evalvaciji finske IKA – Finnvere.

(DK29), proizvodnje telekomunikacijskih naprav in opreme (DL32), gradbeništva (F45), ter projektiranja in inženiringa (K74).

Tabela 6-1: Struktura zavarovanja pred srednjeročnimi tveganji po letih

	2002	2003	2004	2005	2006	Skupaj
Vrednost zavarovalnih poslov (zavarovalna vsota)	24.605	123.004	45.682	55.919	94.047	343.256

Vir: SID banka,

Pri oceni deleža poslov, ki se ne bi izvedel brez podpore SID banke, smo izhajali iz ankete. V vzorec smo zajeli 64% vseh podjetij (po vrednosti), ki so v preteklih dveh letih sodelovala s SID banko na področju zavarovanja srednjeročnih izvoznih kreditov. V povprečju so podjetja ocenila, da bi 58% vseh poslov (po vrednosti), ki jih je podprla SID banka, izvedla tudi v primeru, če ne bi dobila podpore s strani SID banke. Nekaj manj kot 1% poslov bi izvedla v zmanjšanem obsegu oziroma daljšem časovnem obdobju. Kar 41% poslov pa sploh ne bi izvedla, če jih ne bi podprla SID banka. Na primer, pri četrtini vprašanih podjetij je delež poslov, ki se brez podpore sploh ne bi izvedli, znašal 100%.

Tabela 6-2: Učinki poslovanja SID banke na področju zavarovanja pred srednjeročnimi tveganji v obdobju 2002 - 2006

Učinki (v €1.000)	Vsi podprti posli		Samo posli, ki se ne bi uresničili brez podpore SID banke	
	Skupaj v obdobju 2002-2006	Letno povprečje	Skupaj v obdobju 2002-2006	Letno povprečje
Neposredno povečanje prodaje	343.256	68.651	142.197	28.439
Povečanje prodaje (outputa) v celotnem slovenskem gospodarstvu	642.755	128.551	298.736	59.747
Povečanje dodane vrednosti v slovenskem gospodarstvu	311.134	62.227	146.252	29.250
Povečanje zaposlenosti v slovenskem gospodarstvu	6.435	1.287	2.802	560
Multiplikativen učinek	1,87		2,10	

Vir: SID banka, Anketa med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke, lastni izračuni.

Tabela 4-2 prikazuje celotne učinke poslovanja SID banke na področju zavarovanja izvoznih kreditov na slovensko gospodarstvo. V preučevanem obdobju je SID banka zavarovala srednjeročne izvozne posle v vrednosti 343 mio EUR. To posledično pomeni, da se je zavarovanim izvoznikom za toliko povečala prodaja. To je neposredni učinek. Del te povečane prodaje se je odrazil tudi pri dobaviteljih in drugih podjetjih višje v verigi vrednosti, kot povečanje njihove lastne prodaje. Drugi del se je odrazil v obliki prihodkov zaposlenih, ki so jih le-ti porabili za nakupe blaga in storitev. Če upoštevamo vse te učinke, ugotovimo, da **so izvozni posli, ki jih je zavarovala SID banka v okviru zavarovanja izvoznih kreditov, v Sloveniji generirali za 642**

mio EUR outputa (prodaje oziroma prihodkov podjetij). To je pripeljalo do **povečanja dodane vrednosti v gospodarstvu in sicer za 311 mio EUR**. Vse skupaj se odraža tudi na zaposlenosti. Izvoz, ki ga je zavarovala SID banka, je ustvaril 6.400 delovnih mest v preučevanem obdobju, oziroma **1.290 delovnih mest** na leto. Izvozno-proizvodni multiplikator znaša 1,87. To pomeni, **da se v povprečju za vsak Evro, ki ga zavaruje SID banka, gospodarska aktivnost v Sloveniji poveča za 1,87 Evra**²⁹.

Precejšen delež podprtega izvoza (343 mio EUR) bi se realiziral tudi brez podpore SID banke. Zato zadnja dva stolpca Tabele 4-2 prikazujeta le učinke, ki izhajajo iz poslov, ki se ne bi uresničili brez podpore SID banke. **Zaradi podpore SID banke so se v preučevanem obdobju prihodki podjetij dodatno povečali za 142 mio EUR, oziroma okoli 29 mio EUR na leto. Celotna proizvodnja (output) v slovenskem gospodarstvu se je zaradi podpore SID banke na področju zavarovanja pred srednjeročnimi tveganji v preučevanem obdobju v povprečju povečala za 298 mio EUR, oziroma 60 mio EUR na letni ravni. S tem se je dodana vrednost povečala za 146 mio EUR, zaposlenost pa za 2.800 človek-let (560 delovnih mest na leto).** Izvozno-proizvodni multiplikator, izražen kot razmerje med vrednostjo vseh poslov, ki se ne bi zgodili brez zavarovanja SID banke, ter celotnim outputom slovenskega gospodarstva, ki je nastal kot posledica izvedbe teh poslov, znaša 2,1. **Multiplikator dodatne proizvodnje znaša 0,87.** To pomeni, da povečanje vrednosti vseh zavarovanih poslov SID banke na področju zavarovanja pred srednjeročnimi tveganji za 1 Evro ustvari za 0,87 Evra *dodatne* proizvodnje (prodaje) podjetij v slovenskem gospodarstvu, ki se drugače ne bi uresničila.

6.3.2 Kratkoročno zavarovanje

Od leta 2005 večino kratkoročnega zavarovanja (zavarovanje terjatev) izvaja hčerinska družba SID Prva kreditna zavarovalnica. SID PKZ zavaruje pred vsemi marketabilnimi kratkoročnimi tveganji, tako doma kot v tujini. Leta 2006 je SID PKZ zavarovala za 3,8 milijarde EUR terjatev, od tega nekaj več kot tri četrtine izvoznih terjatev. SID banka od leta 2005 zavaruje le še tista tveganja (države), ki jih zasebni pozavarovalni trg ni pripravljen prevzeti. V letu 2006 je obseg teh zavarovanj znašal 6,3 mio EUR.

Zaradi zgoraj omenjenih specifik pri analizi ekonomskega vpliva kratkoročnih zavarovanj upoštevamo le zavarovanja, ki jih izvaja SID PKZ. Tudi časovno obdobje temu primerno zajema le leti 2005 in 2006. Upoštevamo le vidik izvoznih zavarovanj in ne domačih. Tako kot pri zavarovanjih pred srednjeročnimi tveganji pri izračunih izhajamo iz sektorske distribucije pokritega izvoza v skladu z SKD klasifikacijo.

Delež poslov, ki se ne bi izvedli brez podpore SID banke, smo ocenili na osnovi odgovorov udeležencev v anketi. V vzorec smo zajeli 27 podjetij, ki predstavljajo 30,4% celotnega obsega poslovanja SID-PKZ v letu 2006. V povprečju so podjetja ocenila, da bi 77% vseh poslov, ki jih je zavarovala SID-PKZ, izvedla tudi v primeru, če jih SID-PKZ ne bi zavarovala. Nekaj več kot 9% poslov bi izvedla v zmanjšanem obsegu. Skoraj 14% poslov pa brez zavarovanja s strani SID-PKZ ne bi izvedla. Rezultati so razumljivi glede na naravo produkta. SID-PKZ namreč praviloma zavaruje celoten portfelj terjatev določene stranke. Med temi terjatvami je večina terjatev do znanih in dobrih kupcev; le manjši delež pa je terjatev do novih ali bolj tveganih kupcev. Ker se

²⁹ Velikost izvozno proizvodnega multiplikatorja je odvisna od strukture podprtih izvoznikov po dejavnosti.

zavaruje celoten portfelj terjatev, gre ponavadi za dokaj visoke zneske (vrednost zavarovanega izvoza v letu 2006 je tako na primer znašala 2,8 mrd EUR). S tega vidika tudi procentualno majhen delež zavarovanih poslov, ki se ne bi zgodil brez podpore SID-PKZ, pomeni velike učinke v absolutnem pomenu (v EUR).

Tabela 6-3: Učinki poslovanja SID PKZ na področju zavarovanja izvoznih kratkoročnih terjatev v obdobju 2005 - 2006

Učinki V mio EUR	Vsi podprti posli			Samo posli, ki se ne bi uresničili brez podpore SID-PKZ	
	2005	2006	Letno povprečje	Skupaj v obdobju 2002-2006	Letno povprečje
Vrednost zavarovanega izvoza	2.295	2.840	5.135	821	411
Povečanje prodaje (outputa)	4.099	5.118	9.217	1.450	725
Dodana vrednost	1.975	2.295	4.271	682	341
Zaposlenost (v 1.000 zaposlenih)	53.000	61.570	57.300	18.393	9.196
Izvozno-proizvodni multiplikator	1,79	1,80	1,79	1,80	1,80

Vir: SID banka, Anketa med uporabniki in neuporabniki storitev SID banke, lastni izračuni

Tabela 4-3 prikazuje celotne in dodatne učinke poslovanja Skupine SID oziroma SID-PKZ na področju zavarovanja izvoznih kratkoročnih terjatev v letih 2005 in 2006. V letu 2006 je SID PKZ zavarovala izvozne posle v vrednosti **2,84 milijarde EUR**. To je neposredni učinek (prodaja izvoznikov). Če upoštevamo multiplikativne učinke te prodaje na druga domača podjetja (dobavitelji, poraba zaposlenih) lahko ugotovimo, do so **izvozni posli, ki jih je zavarovala SID PKZ, v letu 2006 generirali za 5,1 milijarde outputa**. Dodana vrednost teh poslov znaša 2,3 mrd EUR. Izvoz, ki ga je zavarovala SID PKZ, je v povprečju zagotovil **61.600 delovnih mest v Sloveniji**. Učinki za leto 2005 so podobni. Izvozno-proizvodni multiplikator v letu 2006 znaša 1,8. To pomeni, da se v povprečju povečanje zavarovanega izvoza za 1 Euro odrazi v povečanju celotne proizvodnje v Sloveniji za 1,8 Evra.

Kot smo omenili zgoraj, bi se 77% zavarovanih poslov izvedlo tudi brez podpore SID-PKZ. Zadnja dva stolpca v tabeli 6-3 prikazujeta le učinke, ki izhajajo iz poslov, ki se ne bi uresničili brez sodelovanja SID-PKZ. **Zaradi podpore SID-PKZ so se v preučevanem obdobju prihodki njenih strank povečali za 821 mio EUR, oziroma 411 mio EUR letno. Celotna proizvodnja (output) v slovenskem gospodarstvu se je zaradi podpore SID-PKZ v povprečju povečala za 1.450 mio EUR, oziroma 725 mio EUR na letni ravni. S tem se je dodana vrednost povečala za 341 mio na leto, zaposlenost pa za 9.200 delovnih mest na leto.**

Izvozno-proizvodni multiplikator, izražen kot razmerje med vrednostjo vseh poslov, ki se ne bi zgodili brez zavarovanja s strani SID-PKZ, ter celotnim outputom slovenskega gospodarstva, ki je nastal kot posledica izvedbe teh poslov, znaša 1,8. **Multiplikator dodatne proizvodnje znaša 0,28**. To pomeni, da povečanje vrednosti vsega zavarovanega izvoza s strani SID-PKZ v višini 1

Evro ustvari za 0,28 Evra *dodatne* proizvodnje (prodaje) podjetij v slovenskem gospodarstvu, ki se drugače ne bi uresničila.

6.3.3 Financiranje

Financiranje mednarodnega gospodarskega sodelovanja je ena najpomembnejših dejavnosti SID banke. Logika ocene ekonomskega vpliva financiranja je enaka kot pri zavarovanju. Pri tem smo izhajali iz obsega financiranja (npr. odobrenih kreditov) v posameznem letu za obdobje 2002 – 2006 (Tabela 4-4). Pri financiranju je neposredni ekonomski učinek odobrenega kredita enak vrednosti posla, ki ga ta kredit omogoči.

Tabela 6-4: Obseg in stanje financiranja v obdobju 2002 - 2006

V mio EUR	2002	2003	2004	2005	2006	Skupaj
Obseg financiranja (izdani krediti v letu)	356,4	341,4	328,4	299,3	333,2	1.658,7
Stanje financiranja	319,8	412,3	500,0	599,2	757,6	

Vir: SID banka, Anketa med uporabniki in neuporabniki storitev SID banke, lastni izračuni

Ker je večina financiranja izvedenega na posredni način, je podatke o končnih uporabnikih mogoče razbrati iz letnih poročil poslovnih bank. V informacijskem sistemu SID banke so podrobna poročila dostopna le za stanje portfelja na določen dan in ne za obseg kreditiranja v določenem letu. Zaradi tega smo strukturo izdanih kreditov po dejavnostih končnih koristnikov za celotno obdobje ocenili iz strukture kreditnega portfelja na dan 30.6.2006. Ta vsebuje večino dolgoročnih kreditov, odobrenih v obravnavanem obdobju, ter kratkoročne kredite izdane večinoma v letu 2006. Dodatno smo si pomagali s podrobnimi podatki iz naslova posredovanja kreditne linije za MSP, ki jo je SID banka najela pri KfW/CEB za posredovanje sredstev namenjenih spodbujanju razvoja MSP. Pri tem smo v primeru investicij v osnovna sredstva (predvsem poslovne objekte) to upoštevali kot prihodek panoge, ki izdeluje osnovna sredstva (npr. gradbeništvo) in ne kot povečanje prodaje končnega uporabnika kredita.

V obdobju 2002 – 2006 je SID banka odobrila za 1,66 mrd EUR kreditov. Določen delež kreditov je financirala neposredno podjetjem (ne-bankam). Ta delež je iz 14,3% celotna portfelja leta 2002 narasel na 21,3% leta 2006. Ostalo je plasirala posredno v obliki re-financiranja kreditov poslovnih bank.

Pri ocenah glede verjetnosti izvedbe določenih kategorij poslov smo izhajali iz rezultatov ankete. Pri tem smo **ločili med neposrednim in posrednim financiranjem**. Pri neposrednem financiranju smo v vzorec zajeli 80% vseh podjetij (vrednostno) glede na stanje kreditnega portfelja na dan 31.6.2006. Pri posrednem financiranju smo izhajali iz ocen bank glede deležev kreditov, ki bi jih lahko odobrile tudi brez podpore SID banke³⁰. V vzorec smo zajeli večino

³⁰ V anketo smo vključili tudi nekaj podjetij, ki so bila financirana posredno, preko komercialnih bank. Njihove podatke so nam poslale komercialne banke, ki so tudi dovolile, da jih kontaktiramo. Gre namreč za občutljivo področje, kjer v pogodbenem odnosu nastopata končni koristnik (podjetje) in komercialna banka. Končni podjetnik včasih niti ne ve, da je kredit omogočila SID banka. Vendar vzorec teh podjetij ni bil zadosti velik in reprezentativen, da bi se lahko zanašali na njihove odgovore. Za primerjavo, iz poglavja 5.4.2 je razvidno, da

poslovnih bank, ki so poslovale s SID banko v preteklih dveh letih in sicer v višini 82% vseh odobrenih kreditov. V povprečju so podjetja, ki so bila deležna *neposrednega financiranja* s strani SID banke ocenila, da bi brez podpore SID banke izvedla 54% vseh podprtih poslov. Kar 46% podprtih poslov pa brez podpore SID banke ne bi mogla izvesti. Na področju *posrednega financiranja* so rezultati razmeroma uravnoteženi. V povprečju poslovne banke ocenjujejo, da bi 39% kreditov, ki jih je financirala oziroma refinancirala SID banka, v enaki meri lahko odobrile tudi same. Približno 33% kreditov bi lahko odobrile v zmanjšanem obsegu, pod manj ugodnimi pogoji ali s krajšo ročnostjo. Kar 29% vseh kreditov, ki jih re-financirala SID banka, pa brez njene podpore ne bi mogle odobriti.

Tabela 6-5 prikazuje celotne učinke iz naslova financiranja mednarodnega gospodarskega sodelovanja na slovensko gospodarstvo. Podobno kot pri srednjeročnemu zavarovanju so učinki prikazani na dva načina, najprej za vse podprte posle, nato pa le za posle, ki se ne bi uresničili brez podpore SID banke. Učinki so prikazani skupaj, brez ločitve na neposredno in posredno financiranje.

Tabela 6-5: Učinki iz naslova financiranja MGS v obdobju 2002 - 2006

V mio EUR	Vsi podprti posli		Samo posli, ki se ne bi uresničili brez podpore SID banke	
	Skupaj v obdobju 2002-2006	Letno povprečje	Skupaj v obdobju 2002-2006	Letno povprečje
Obseg izdanih kreditov	1.659	332	757	151
Vrednost poslov	2.332	466	1.070	214
Povečanje prodaje (outputa)	4.380	876	1.998	400
Dodana vrednost	2.079	416	938	188
Zaposlenost (v 1.000 zaposlenih)	52.130	10.430	22.160	4.430
Izvozno-proizvodni multiplikator	1,88		1,87	
Kreditno-proizvodni multiplikator (celoten output / obseg kreditiranja)	2,64		1,20	

Vir: SID banka, Anketa med uporabniki in neuporabniki storitev SID banke, lastni izračuni

V zadnjih petih letih je SID banka **financirala gospodarske posle v vrednosti 2,3 mrd EUR**, oziroma v povprečju 466 mio EUR na leto. Povprečen delež financiranja je znašal nekaj več kot 70% vrednosti posla. **Posli, ki jih je financirala SID banka, so neposredno ali posredno (multiplikativni učinek) povečali celotno proizvodnjo v Sloveniji za 4,4 mrd EUR** oziroma 876 mio EUR na letni ravni. Dodana vrednost je znašala 2,1 mrd EUR. Omenjena gospodarska aktivnost je generirala 52.130 človek-let oziroma 10.430 delovnih mest na leto. Izvozno-proizvodni

so anketirana podjetja, ki so bila deležna posrednega financiranja, odgovorila, da se v povprečju kar 68,5% poslov ne bi izvedlo brez odobritve kredita, 13,5% odstotkov poslov pa bi se jih izvedlo v zmanjšanem obsegu. Te številke so dosti večje od števil, ki smo jih uporabili pri naših izračunih in ki temeljijo na bolj celovitih in bolj popolnih ocenah poslovnih bank.

multiplikator znaša 1,88. To pomeni, da je vsak Evro posla, ki ga je v preučevanem obdobju (so)financirala SID banka, povečal gospodarsko aktivnost oziroma output v državi za 1,88 Evra. V primeru financiranja je relevanten tudi **kreditno-proizvodni multiplikator**. Le ta se izračuna kot razmerje med celotnim outputom (prodajo, tako neposredno kot posredno) podjetij, ki jo ustvarijo financirani gospodarski posli, ter vrednostjo izdanih kreditov. Manjši kot je delež financiranja SID banke v vrednosti celotnega posla, večji je multiplikator. Če upoštevamo vse podprte posle v obdobju, znaša kreditno-proizvodni multiplikator 2,64. To pomeni, da se povečanje obsega financiranja v vrednosti 1 Evra odrazi v povečani gospodarski aktivnosti oziroma proizvodnji v vrednosti 2,64 Evra.

Precejšen delež obravnavanih poslov bi se realiziral tudi brez podpore SID banke. Zato vrednost kreditno-proizvodnega multiplikatorja 2,66 ne pomeni, da bi povečanje financiranja s strani SID banke za 1 Evro povzročilo dodatno povečanje outputa za 2,66 Evra (ki ga drugače ne bi bilo). Dodatni oziroma neto učinki financiranja SID banke so prikazani v zadnjih dveh stolpcih Tabele 6-5. SID banka je podprla za 1,1 mrd EUR poslov, ki se drugače ne bi uresničili. ***Zaradi financiranja SID banke se je v preučevanem obdobju celotna proizvodnja oziroma prihodki podjetij dodatno povečala za 2,0 mrd EUR oziroma 400 mio EUR na leto. S tem se je dodana vrednost povečala za 938 mio EUR, zaposlenost pa za 22.160 človek-let oziroma 4.430 delovnih mest na leto.*** Kreditno-proizvodni multiplikator v tem primeru znaša 1,20. To pomeni, da je vsak Evro financiranja s strani SID banke povzročil dodatno povečanje gospodarske aktivnosti oziroma proizvodnje (outputa) v slovenskem gospodarstvu v vrednosti 1,20 Evra, ki ga drugače ne bi bilo.

Pri kreditih iz naslova kreditne linije KfW/CEB, namenjenim vlaganjem MSP v osnovna sredstva in obratni kapital, obstajajo tudi natančni podatki o številu zaposlenih pred financiranim poslom/investicijo in po njej. Vrednost teh kreditov je v preučevanem obdobju znašala 26,5 mio EUR, vrednost podprtih poslov pa kar 71 mio EUR (povprečen delež posojila je znašal 37%). Podjetja so pred izvedbo podprtega posla zaposlovala 2.872 ljudi. Po izvedbi posla so ta podjetja imela 3.307 zaposlenih. Število zaposlenih se je tako povečalo za 435. To predstavlja kar **15,1% povečanje števila zaposlenih**. Kreditno-zaposlitveni multiplikator, ki ga izračunamo kot razmerje med povečanjem števila zaposlenih in odobrenimi krediti (pomnoženo z milijon), znaša 16,4. To pomeni, da se za vsak milijon Evrov, ki jih SID banka financira iz naslova KfW/CEB kreditov, število zaposlenih v podjetjih, ki so prejela financiranje, poveča za 16,4.

6.3.4 Zavarovanje investicij in ostale dejavnosti

Ena pomembnejših dejavnosti SID banke je tudi zavarovanje investicij. Leta 2006 je na primer obseg investicijskega zavarovanja znašal 307 mio EUR. Gre za zavarovanje naložb slovenskih družb v tujini. Sem večinoma štejemo nakupe oziroma ustanovitve podjetij v tujini (investicije v hčerinska podjetja) ter odobravanje delničarskih posojil. Investicijsko zavarovanje je s tega vidika izjemno pomemben inštrument saj podpira *višje in bolj napredne oblike* internacionalizacije v primerjavi s čistim izvozom. Z razvojem hčerinskih podjetij v tujini postajajo slovenska podjetja regionalne in globalne multinacionalke. Pri tem pogosto aktivnosti z nižjo dodano vrednostjo selijo na tuje trge, doma pa ohranjajo aktivnosti z višjo dodano vrednostjo. S tem ohranjajo svojo konkurenčnost ter dolgoročno pripomorejo k trajnostnemu razvoju Slovenije.

Jakličeva in Svetličič (2003) ugotavljata, da tuje neposredne investicije (TNI) slovenskih podjetij v tujini prinašajo številne koristi za slovensko gospodarstvo:

- **Mednarodna proizvodnja je lokomotiva razvoja in je komplementarna izvozu.** Multinacionalna podjetja so gonilo gospodarskega razvoja in mednarodnega poslovanja. Spodbujanje domačih multinacionalk je praksa vseh razvitih držav, saj na ta način spodbujajo domač izvoz, zagotavljajo dolgoročnost mednarodnega poslovanja ter krepitev dejavnosti z višjo dodano vrednostjo (na račun dejavnosti z nižjo dodano vrednostjo).
- **TNI pospešujejo izvoz ter ohranjajo tržne deleže, ki bi sicer lahko bili izgubljeni.** V sodobnem mednarodnem poslovanju izvoz brez neposredne prisotnosti na trgu ni več mogoč. Ekonometrične analize kažejo pozitivno korelacijo med slovenskimi tujini neposrednimi investicijami in izvozom. Večina slovenskih hčerinskih podjetij v tujini je namreč usmerjena v pospeševanje prodaje matice. Le manjši delež jih opravlja tudi proizvodne aktivnosti, predvsem v dejavnostih, ki jih v Sloveniji ni mogoče proizvajati pod konkurenčnimi pogoji.
- **TNI ne zmanjšujejo zaposlenosti v Sloveniji.** Ekonometrične analize kažejo pozitivno korelacijo med izhodnimi TNI in zaposlenostjo. Zaradi odpiranja hčerinskih podjetij v tujini se zaposlenost v matici ponavadi ne spremeni (saj gre večinoma za prodajne podružnice). V določenih primerih sicer prihaja do izgube delovnih mest z nižjo dodano vrednostjo, vendar bi do tega prišlo v vsakem primeru, tudi brez selitve proizvodnje (propad podjetja ali ukinitve programa). Hkrati se tudi v teh primerih ohranjajo delovna mesta višjih kvalifikacij.
- **Izhodne TNI pospešujejo proizvodnjo in preobrazbo podjetja.** Izhodne TNI prispevajo k uvedbi novih produktov, izboljšanju poprodajnih storitev ter izboljšujejo tehnološko preobrazbo. Prav tako izkazujejo pozitivno korelacijo z domačimi investicijami (jih ne izrinjajo), ampak z rastjo hčerinskih podjetij raste tudi matica.

Če so dolgoročni učinki izhodnih investicij domačih podjetij nedvoumno pozitivni, so kratkoročni učinki dosti težje opredeljivi. V določenih primerih pripeljejo do zmanjšanja proizvodnje in zaposlenosti (na primer selitev proizvodnje v državo z nižjo ceno delovne sile). V drugih primerih predstavljajo le kapitalska vlaganja (npr. nakup podjetja) brez kratkoročnih učinkov na gospodarsko aktivnost v Sloveniji. V nekaterih primerih povečujejo proizvodnjo v Sloveniji, saj se lahko zaposleni usmerijo na produkte z višjo dodano vrednostjo; kapitalski dobički od hčerinskih podjetij pa jim omogočajo višjo stopnjo investiranja. Zaradi tega je ekonomski učinek zavarovanja izhodnih investicij nemogoče opredeliti v okviru input-output metodologije. Nedvoumno pa je **dolgoročni učinek te dejavnosti izjemno velik in pomemben**, saj spodbuja razvoj domačih multinacionalnih podjetij, ki so osnova za zagotavljanje dolgoročne konkurenčnosti v mednarodni menjavi.

Ostale dejavnosti predstavljajo manjši delež poslovanja SID banke. Čeprav so tudi te pomembne za poslovanje in imajo določene pozitivne učinke, jih zaradi poenostavitve v tem poročilu ne obravnavamo.

6.4 Ocena celovitih ekonomskih učinkov SID banke

6.4.1 Ekonomski učinki

Temeljno poslanstvo SID banke v vlogi izvozno-kreditne agencije je da spodbuja in pospešuje internacionalizacijo poslovanja slovenskih podjetij in s tem pripomore k hitrejšemu gospodarskemu razvoju države. Rezultati zgoraj opravljenih analiz kažejo, da je bila SID banka pri tem uspešna in učinkovita. **Skupina SID je v preteklih petih letih (02-06) z zavarovanjem podprla izvozne posle (izvoz in investicije) v vrednosti 7,8 mrd EUR³¹.** Pri tem je večji delež predstavljalo zavarovanje pred kratkoročnimi tveganji, tako marketabilnimi (v okviru SID PKZ) kot nemarketabilnimi (v okviru SID banke) – 7,1 mrd EUR. Zavarovanja pred nemarketabilnimi srednjeročnimi in investicijskimi tveganji so znašala 741 mio EUR. **V tem obdobju je SID banka odobrila za 1,6 mrd EUR kreditov in s tem podprla posle v vrednosti 2,3 mrd EUR.** Večina financiranja je bila namenjena podpori internacionalizaciji slovenskih podjetij (priprava na izvoz, izvoz ter investicije v tujini). Dodatno je SID banka z **garancijami in jamstvi podprla izvozne posle v vrednosti 191 mio EUR.** Precejšen delež podprtih poslov se brez podpore SID banke ne bi realiziral.

Tabela 6-6 prikazuje povzema glavne učinke analiziranih dejavnosti Skupine SID. **Učinki podprtih izvoznih poslov na slovensko gospodarstvo so precejšnji.** Če upoštevamo le zavarovanje izvoznih kreditov (srednjeročno) in financiranje, so izvozni posli, ki jih je s temi instrumenti podprla SID banka, v preučevanem obdobju spodbudili za 5,1 mrd EUR gospodarske aktivnosti oziroma povečanja prihodkov podjetij v Sloveniji. Pri tem so ustvarili 2,4 mrd EUR dodane vrednosti ter zaposlitve za 59.000 človek-let. Če podatke prevedemo na letno raven, **so posli, ki jih je SID banka podprla z zavarovanji pred srednjeročnimi tveganji in s financiranjem na neposreden in posreden način generirali za 1 mrd EUR gospodarske aktivnosti oziroma prihodkov podjetij v slovenskem gospodarstvu na leto.** S tem se je realiziralo 478 mio EUR dodane vrednosti, kar znaša približno 1,7% slovenskega BDP-ja³². S tem se je prav tako realiziralo nekaj manj kot 12.000 delovnih mest. Če k naštetim učinkom prištejemo še kratkoročna izvozna zavarovanja, ki se zadnji dve leti izvajajo v okviru hčerinske družbe SID PKZ, so učinki precej večji. Prihodek oziroma proizvodnja podjetij *na letni ravni* se povzpne na 5,6 mrd EUR, število zaposlenih na 69.000, dodana vrednost pa na 2,6 mrd EUR. To pomeni, da so posli, ki jih je s svojimi inštrumenti podprla Skupina SID, v preučevanem obdobju na letni ravni neposredno in posredno generirali okoli 9,5% slovenskega BDP-ja.

Zgoraj omenjeni podatki se navezujejo na vse posle, ki jih je podprla SID banka. Številni posli bi se realizirali tudi brez podpore SID banke. Drugi del tabele 6-6 prikazuje ekonomske učinke, ki so nastali zaradi podpore s strani Skupine SID (SID banka in SID-PKZ), in ki se ne bi zgodili oziroma bi se zgodili v precej zmanjšanem obsegu, če te podpore ne bi bilo. Če upoštevamo le posle, ki se ne bi uresničili brez podpore SID banke, ugotovimo, da se je zaradi podpore SID banke s srednjeročnimi zavarovanji in financiranjem proizvodnja slovenskih podjetij v petletnem obdobju povečala za 2,3 mrd EUR, dodana vrednost za 1,1 mrd EUR, zaposlenost pa za

³¹ Znesek je izračunan kot vsota vrednosti kratkoročnih zavarovanj, ki jih je v tem obdobju opravila SID banka, vrednosti zavarovanj kratkoročnih *izvoznih* poslov, ki jih zadnji dve leti opravlja SID-PKZ (delež teh zavarovanj je približno 75 odstoten), vrednosti vseh srednjeročnih zavarovanj (zavarovaje izvoznih kreditov) ter vrednosti *novih* investicijskih zavarovanj v obdobju 2002 – 2006.

³² Za primerjavo je vzet BDP za leto 2005.

25.000 človek-let. Na letni ravni znaša povečanje proizvodnje (outputa) 460 mio EUR, dodane vrednosti za 217 mio EUR ter števila zaposlenih za 5.000.

Če k temu dodamo še kratkoročno zavarovanje, ki se večinoma izvaja v SID-PKZ se učinki znatno povečajo. Zaradi podpore Skupine SID z inštrumenti zavarovanja in financiranja se je proizvodnja slovenskih podjetij v preučevanem obdobju na letni ravni povečala za 1.184 mio EUR, dodana vrednost za 550 mio EUR, zaposlenost pa za 14.190 delovnih mest. Poudarjamo, da se ti posli ne bi realizirali brez podpore SID banke oziroma bi se realizirali v precej zmanjšanem obsegu. Z vidika dodane vrednosti pomenijo ti posli približno 2% BDP.

Tabela 6-6: Učinki podprtih poslov na slovensko gospodarstvo - povzetek

Letno povprečje v preučevanem obdobju		Vsi posli		Posli, ki se brez podpore Skupine SID ne bi uresničili		
Učinki v mio EUR	Financiranje	Srednjeročno zavarovanje	Kratkoročno zavarovanje (SID-PKZ)	Financiranje	Srednjeročno zavarovanje	Kratkoročno zavarovanje (SID-PKZ)
Vrednost podprtih poslov	466	69	2.567	214	28	411
Povečanje prodaje (outputa)	876	129	4.609	400	60	725
Dodana vrednost	416	62	2.135	188	29	341
Zaposlenost	10.430	1.290	57.300	4.430	560	9.200

Vir: SID banka, Anketa med uporabniki in ne-uporabniki storitev SID banke, lastni izračuni

6.4.2 Ostali učinki

Ob učinkih, ki smo jih lahko ovrednotili, se pri podpori SID banke pri internacionalizaciji slovenskega gospodarstva pojavljajo še drugi učinki. Čeprav je le-te težko denarno ovrednotiti, so kljub temu pomembni, saj prispevajo k povečani konkurenčni sposobnosti slovenskega gospodarstva. V nadaljevanju naštevamo najpomembnejše izmed njih.

- Izboljšanje konkurenčnega položaja slovenskih podjetij v mednarodnem poslovanju.** S ponudbo kakovostnih finančnih instrumentov za spodbujanje mednarodnega poslovanja SID banka pospešuje internacionalizacijo slovenskih podjetij ter jim omogoča, da enakopravno tekmujejo na svetovnem trgu, tudi proti konkurentom, ki jih podpirajo njihove domače IKA.
- Spodbujanje izhodnih investicij (naložb) slovenskih podjetij.** S financiranjem in zavarovanjem investicij slovenskih podjetij na tujih trgih SID banka omogoča podjetjem, da izkoristijo priložnosti, ki jih ponujajo novi trgi, tako z vidika prodaje kot z vidika nižjih stroškov.
- Odpiranje novih trgov.** Posli, ki jih podpre SID banka, lahko na dolgi rok spodbudijo še več podobnih poslov, pogosto tudi brez nadaljnje podpore SID banke. Ti posli pogosto predstavljajo začetek poslovanja v novi državi oziroma z novim kupcem. Dostikrat se iz tega lahko razvije dolgoročno sodelovanje, ki pripelje do nadaljnjih poslov na določenem trgu.
- Pridobivanje novih poslov.** Posli, ki jih podpre SID banka zaradi svoje velikosti, zahtevnosti ali geografske usmerjenosti, pogosto predstavljajo pomembno referenco za podjetje. Ta

referenca mu je lahko v pomoč pri pridobivanju nadaljnjih novih poslov na domačem in tujih trgih.

5. **Povečanje znanja in izkušenj v mednarodnem poslovanju.** SID banka omogoča podjetjem, še posebej manjšim in manj izkušenim, da vstopijo v mednarodno menjavo brez prevelikega tveganja. Z izpeljavo prvih poslov se povečuje tudi raven znanja in izkušenj v mednarodnem poslovanju. Dodatno lahko SID banka podjetjem pomaga s ponudbo kakovostnih informacij o določenih državah in njihovih podjetjih (bonitetna služba).
6. **Izboljšano obvladovanje tveganj v podjetjih.** Storitve SID banke, tako temeljne (zavarovanje in financiranje) kot ostale (svetovanje, bonitetne informacije, izterjava), omogočajo podjetjem, da bolje obvladujejo tveganje pri mednarodnem poslovanju.
7. **Razvoj finančnega sektorja.** S ponujanjem storitev, ki so komplementarne (dopolnilne) finančnem trgu (npr. refinanciranje kreditov poslovnih bank), SID banka odpravlja tržne vrzeli ter omogoča širitev in razvoj poslovanja poslovnih bank.

Dodana vrednost SID banke pri financiranju mednarodnega gospodarskega poslovanja se odraža tudi v **razliki med obrestno mero, po kateri lahko vire pridobijo banke (npr. z neposrednim zadolževanjem v tujini) ter obrestno mero, po kateri se lahko zadolži SID banka.** Ta razlika (obrestna marža SID banke) ostane v Sloveniji (razvoj SID banke, nadaljnja podpora izvozu, večanje varnostnih rezerv). Leta 2006 je tako obrestna marža SID banke (čiste obresti) znašala 7,4 mio EUR (po nerevidiranih izkazih), leta 2005 pa 7,3 mio EUR.

7. Povzetek nove strategije SID banke

Leta 2006 je SID banka sprejela novo strategijo za obdobje 2006 – 2010 v kateri predvideva širitev dejavnosti oziroma uvajanje novih dejavnosti razvojnega bančništva. Čeprav je strategijo sprejel nadzorni svet družbe je njeno izvajanje v veliki meri odvisno od odločitve Vlade RS oziroma pristojnih ministrstev o podelitvi ustreznih soglasij, dovoljenj ali pooblastil ("mandatov") za izvajanje novih dejavnosti oziroma uvajanje novih produktov. V nadaljevanju na kratko povzemamo glavne poudarke iz strategije SID banke.

7.1 Namen poslovanja

Poslanstvo organizacije izraža *namen poslovanja organizacije* oziroma njen razlog za obstoj. Poslanstvo SID banke se glasi:

"Razvijamo, opravljamo in spodbujamo inovativne, finančnemu trgu dopolnilne, javne ter dolgoročne finančne storitve za trajnostni razvoj Slovenije."

Iz poslanstva sta jasno razvidni dve temeljni načeli delovanja, tipični za razvojno finančne inštitucije (RFI)³³:

- **dopolnjevati in ne konkurirati finančnemu trgu,**
- **spodbujati trajnostni razvoj Slovenije.**

O dopolnilni vlogi RFI smo pisali že v prvem poglavju. To pomeni, da SID banka ne posega na področje delovanja zasebnih finančnih inštitucij, ampak deluje na področjih *tržnih vrzeli*. **Tržne vrzeli** nastanejo, ko nekateri segmenti gospodarstva oziroma nekatere vrste poslov niso v zadostni (družbeno optimalni) meri servisirani s strani zasebnega finančnega sektorja. Komplementarnost finančnemu trgu pomeni, da SID banka načeloma zagotavlja vire oziroma podpira le tiste družbeno-ekonomsko upravičene projekte, ki jih zasebne inštitucije drugače *ne bi financirale*, oziroma bi jih *financirale v nezadostnem obsegu* ali *pod izrazito neugodnimi pogoji*. V svoji dosednji vlogi IKA se je SID banka osredotočala predvsem na odpravljanje tržnih neučinkovitosti in vrzeli na področju financiranja izvoznih poslov in priprave na izvoz. Zasebni finančni sektor zaradi svoje omejene finančne moči, zaradi včasih velikih zneskov financiranja in dolgoročne narave poslov, zaradi standardov varnega poslovanja ali pa zaradi razmer na finančnem trgu ne zmore ustrezno financirati nekaterih izvoznih poslov, ki pa imajo velik narodnogospodarski pomen. Osnovne značilnosti komplementarnega delovanja so posredno delovanje (refinanciranje in sofinanciranje) ter dolgoročni fokus.

Enako **logiko komplementarnosti** oziroma osredotočanja na tržne vrzeli ter na odpravljanje tržnih neučinkovitosti **SID banka zasleduje tudi pri novih dejavnostih / produktih**. SID banka ponuja inštrumente, ki jih še ni na trgu oziroma jih trg ne uporablja (npr. program izravnave obresti, listinjenje). S tem **nastopa v vlogi katalizatorja razvoja finančnega trga**. Povezuje in podpira izvajanje določenih skupnih aktivnosti (npr. projektno financiranje). SID banka lahko igra pomembno vlogo tudi pri prenosu sredstev oziroma inštrumentov EU v slovensko okolje (npr. program Jeremie, EIB, EIF).

³³ Več o načelih delovanja razvojno finančnih inštitucij (RFI) smo pisali v drugem poglavju, v točki 2.3.

Drugo načelo razvidno iz poslanstva je **spodbujanje trajnostnega razvoja Slovenije**. Trajnosten razvoj upošteva širši družbeni kontekst delovanja podjetij in vključuje ekonomske, socialne in okoljevarstvene vidike. Osnovni razlog za obstoj SID banke torej ni ustvarjanje dobička ampak spodbujanje družbeno-ekonomsko koristne aktivnosti na čim bolj učinkovit način (brez povzročanja tržnih distorzij ter s čim nižjimi stroški).

7.2 Vizija in ključne strateške usmeritve

Osnovne strateške smernice so razvidne iz **vizije SID banke** do leta 2010 (Priloga 1). Glavni poudarki so:

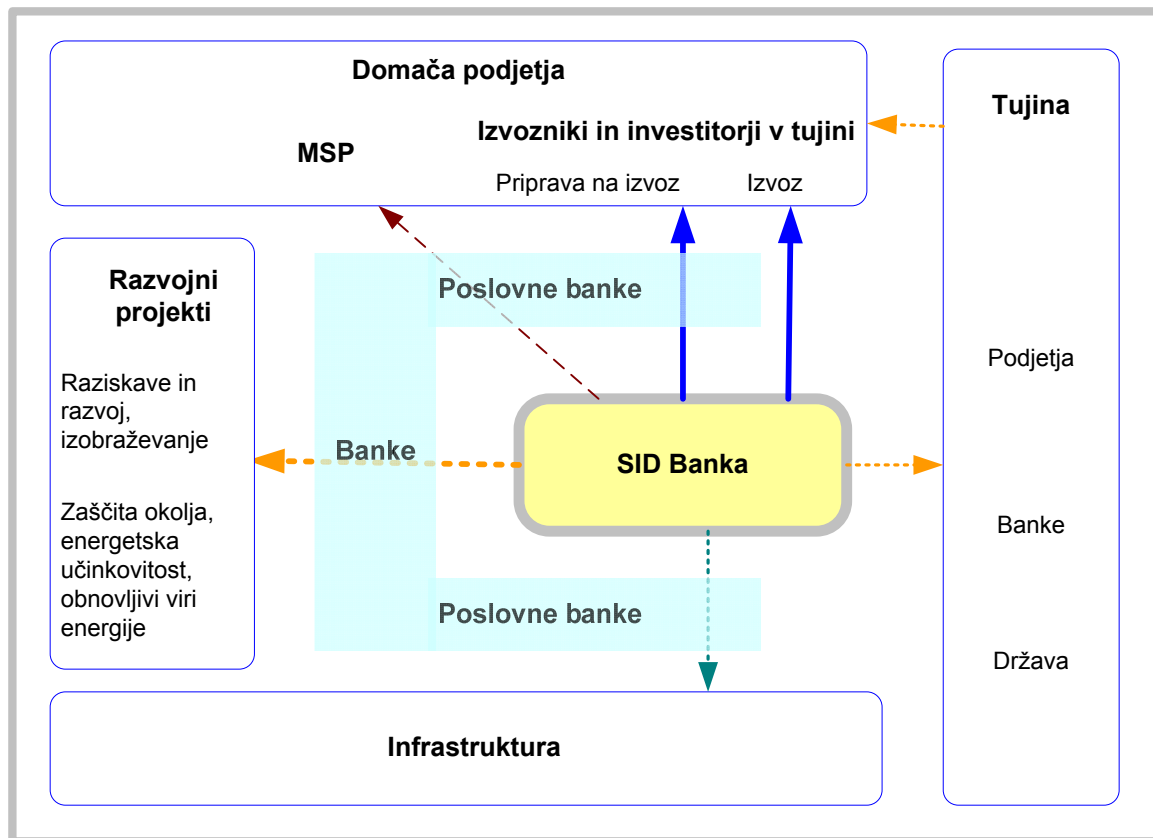
1. Postati osrednja **javna finančna institucija (razvojna banka)**, ki bo s celostno ponudbo finančnemu trgu dopolnilnih storitev pomemben dejavnik rasti slovenskega gospodarstva.
2. Do leta 2010 **povečati bilančno vsoto** vsaj za 100 odstotkov, pri tem pa ohraniti finančno trdnost.
3. Do leta 2010 **povečati delež novih dejavnosti** vsaj na 15%.
4. SID banka bo spremljala podjetja skozi vse faze poslovanja, podpirala razvojne projekte ter zagotavljala varnost pri internacionalizaciji poslovanja.
5. Osrednji fokus delovanja SID banke bodo **instrumenti dolgoročnega zavarovanja in financiranja**.
6. Pregledno, učinkovito in družbeno odgovorno poslovanje.
7. S svojim delovanjem bo **SID banka pripomogla k uresničevanju Strategije razvoja Slovenije**.

SID banka je oblikovala ključne strateške usmeritve v skladu s sistemom uravnoteženih kazalnikov. Usmeritve so grafično predstavljene v Prilogi 1. Izpostavljam nekaj najbolj relevantnih (za pričujoč dokument):

- 1) **Ohranjanje vrednosti kapitala** (povprečno na ravni netveganih dolgoročnih naložb v RS) in zagotavljanje samozadostnosti financiranja kapitalske ustreznosti.
- 2) **Doseganje praga rentabilnosti** na področju uradno podprtih izvoznih kreditov v skladu z mednarodnimi standardi kreditnega zavarovanja na dolgi rok.
- 3) Biti **dopolnilni finančnemu trgu** – delovati na področjih, ki jih finančni trg ne pokriva in imajo razvojno komponento; poudarek na dolgoročnosti financiranja.
- 4) **Povečevanje obsega poslovanja bančnih poslov.**
- 5) Razvoj obstoječih dejavnosti in uvajanje **novih dejavnosti v smeri razvojnega bančništva**:
 - a. Razširitev obstoječih dejavnosti na področju financiranja in zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov (MGP),
 - b. Sodelovanje pri dejavnosti mednarodnega razvojnega sodelovanja (uradne razvojne pomoči),

- c. Uvedba dejavnosti razvojnega financiranja in zavarovanja doma (razvojno bančništvo),
- d. Investicijsko financiranje (hipotekarno, komunalno financiranje), ter listinjenje,
- e. Širitev t.i. storitveno kreditnega zavarovanja in financiranja, vključno z upravljanjem tveganj za slovenska podjetja in državo.

Slika 7-1: Shematski prikaz dejavnosti SID banke pri spodbujanju gospodarskega razvoja



Shematski pregled vseh dejavnosti SID banke je prikazan na Sliki 5-1. **Ključna nova dejavnost je uvedba razvojnega financiranja in zavarovanja doma** (točka B v zgornjem seznamu). Ta je najbolj obsežna in pomeni tudi največji preskok od dosedanje vloge SID banke kot IKA. V okviru te točke sta možni dve alternativni. Po prvi bi bila SID banka nosilec dejavnosti spodbujanja in financiranja trajnostnega razvoja v Sloveniji, ki bi koordiniral in usklajeval ostale podpirne inštitucije. Po drugi varianti bi bila SID banka le eden izmed ponudnikov dejavnosti spodbujanja in financiranja trajnostnega razvoja v Sloveniji. *Razširitev obstoječih dejavnosti na področju financiranja in zavarovanja MGP* (točka A) predstavlja alternativni način za uvedbo nekaterih dejavnosti razvojnega bančništva, vendar v manjšem obsegu kot pri točki B ter znotraj obstoječega mandata IKA. Tudi dejavnost *mednarodnega razvojnega sodelovanja* (uradne razvojne pomoči; točka C) se veže na obstoječo vlogo SID-a kot IKA. V okviru te dejavnosti bi SID banka sodelovala pri mešanih oziroma koncesijskih kreditih, ki vsebujejo elemente državne pomoči. Dejavnost *Investicijsko financiranje ter listinjenje* je povezana z novo, razvojno vlogo SID banke. V okviru nje bi SID banka spodbujala razvoj komunalne infrastrukture, pa tudi MSP s pomočjo dolgoročnih namenskih kreditov in listinjenja. S tem bi SID banka nastopila tudi kot nosilec razvoja finančnega trga na tem področju.

Zadnja usmeritev, **širitev t.i. storitveno kreditnega zavarovanja in financiranja**, vključno z *upravljanjem tveganj za slovenska podjetja in državo*, poudarja pomen informacijskih in storitvenih dejavnosti ter obvladovanja tveganj znotraj Skupine SID. Med dejavnosti storitveno kreditnega zavarovanja in financiranja spadajo:

- ocene kreditnih in deželnih rizikov,
- ocene bonitet podjetij in bank,
- integralno upravljanje z riziki za podjetja in državo,
- poslovno in pravno svetovanje,
- izterjava dolgov,
- posli po posebnih pooblastilih (npr. izravnava obresti), ipd..

V nadaljevanju nekoliko **podrobneje predstavljamo razširitev obstoječih dejavnosti na področju financiranja in zavarovanja MGP (točka A)**. To predstavlja prvi korak proti uvedbi dejavnosti razvojnega bančništva, vendar v okviru obstoječega mandata. O ostalih dejavnostih podrobneje razpravljamo v 9. poglavju, pri čemer je poudarek na dejavnosti razvojnega bančništva oziroma razvojnega financiranja in zavarovanja doma.

7.3 Razširitev obstoječih dejavnosti na področju financiranja in zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov

Temeljni mandat SID banke v vlogi IKA je podpora, spodbujanje in pospeševanje MGS oziroma zagotavljanje čim ugodnejših pogojev za nadaljnjo internacionalizacijo slovenskega gospodarstva. To dosega z zavarovanjem, financiranjem in izdajanjem jamstev za:

- 1) mednarodne gospodarske posle;
- 2) pripravo na mednarodne gospodarske posle.

V okviru obstoječega mandata želi SID banka **razširiti interpretacijo podpore priprave na mednarodne gospodarske posle v treh smereh**:

1. Podpora k hitrejšemu **vključevanju MSP v mednarodno gospodarsko poslovanje** z ustreznimi finančnimi rešitvami (npr. izvajanje obstoječega programa ali sklenitev novih programov za financiranje MSP, sofinanciranje MSP v skladu z nameni, opredeljenimi v programu Jeremie in podobnih EU pobudah, mezzanine financiranje, itd.).
2. **Financiranje dejavnosti v RS, ki posredno vplivajo na internacionalizacijo** slovenskega gospodarstva, kot so npr. infrastruktura (pristanišče, železnica, letališča, energetski projekti).
3. Uvajanje novih storitev **projektnega financiranja in javno zasebnega partnerstva** na domačem in tujih trgih.

Slovenija je majhno odprto gospodarstvo, kjer izvoz predstavlja 52% BDP-ja, oziroma 60% industrijske proizvodnje (leto 2005) (SURS, 2006). Večina dejavnosti je tako neposredno ali posredno povezanih z izvozom. Zelo malo podjetij je osredotočenih izključno na domači trg; večina jih je na določeni točki vključena v mednarodno menjavo (kot neposredni izvozniki ali kot dobavitelji izvoznikom oziroma njihovim dobaviteljem). Tudi številna MSP so se prisiljena

internacionalizirati, če želijo rasti in dosegati ekonomije obsega. S tega vidika je smiselno upoštevati širšo opredelitev priprave na mednarodne gospodarske posle, ki ob financiranju obratnega kapitala upošteva tudi druge aktivnosti znotraj izvoznega podjetja (npr. raziskave in razvoj, investiranje v stalna sredstva in proizvodne obrate) ter širše (zagotavljanje infrastrukture oziroma pospeševanje internacionalizacije malega gospodarstva). Seveda je za takšno tolmačenje potrebno soglasje ustreznih državnih organov (npr. Komisije za pospeševanje mednarodne menjave (KPM)).

Razširitev obstoječih dejavnosti na področju zavarovanja in financiranja MGP ima pozitivne učinke tako na SID banko kot na Slovensko gospodarstvo:

Učinki na SID banko:

- Dopolnitev ponudbe v smeri "one-stop-shop" agencije oziroma RFI;
- Razširitev obsega poslovanja;
- Razpršitev tveganj;
- Boljša izraba obstoječih znanj (sinergije) ter razvoj novih, specializiranih znanj (npr. pri servisiranju MSP).

Učinki na slovensko gospodarstvo:

- Zagotavljanje konkurenčnih pogojev in možnosti za slovensko gospodarstvo;
- Povečana varnost in predvidljivost poslovanja;
- Širša dostopnost storitev in produktov;
- Bolj prilagojeni produkti;
- Hitrejši razvoj malih in srednjih podjetij;
- Lažje doseganje ciljev iz Strategije razvoja Slovenije ter povečana gospodarska rast.

Razširitev obstoječih dejavnosti na področju financiranja in zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov predstavlja **prvi korak pri preobrazbi SID banke iz IKA v razvojno banko**. Prednost tega koraka je, da se lahko izvaja v okviru obstoječega mandata SID banke kot IKA. Ostale dejavnosti, ki jih podrobneje predstavljamo v 9. poglavju ta korak dopolnijo in razširijo.

8. Primerjava izbranih institucij s področja spodbujanja razvoja in podjetništva v Sloveniji

Širitev dejavnosti v smeri razvojnega bančništva je smiselna le v primeru če sta izpolnjena dva pogoja:

- 1) obstaja potreba po tovrstnih storitvah (tržna vrzel) – ponujanje storitev razvojnega bančništva lahko izboljša gospodarsko učinkovitost (alokacijski optimum) ter pripomore k povečani trajnostni gospodarski rasti;
- 2) obstoječe institucije to potrebo ne zadovoljujejo v zadostni meri - SID banka lahko s svojo ponudbo dopolni, izboljša oziroma bolj učinkovito izvede storitve v primerjavi z obstoječimi inštitucijami.

V tem poglavju se osredotočamo na drugo točko³⁴ - primerjavo SID banke z izbranimi institucijami s področja spodbujanja razvoja in podjetništva v Sloveniji. V naslednjem poglavju obravnavamo prvo točko in podrobneje analiziramo primernost uvedbe novih dejavnosti razvojnega bančništva.

Namen primerjave je umestiti delovanje izbranih institucij in SID banke v področje spodbujanja razvoja podjetništva v Sloveniji, prikazati njihovo poslovanje in dosedanje rezultate ter pokazati, da kljub relativni številnosti izbranih institucij posamezne tržne vrzeli ostajajo nepokrite.

Temeljiti pregled in analiza vseh inštitucij za spodbujanje razvoja na ravni Slovenije presega okvir pričujoče študije. Na tem mestu analiziramo in primerjamo nekaj SID banki najbolj "sorodnih" inštitucij:

1. Slovenski podjetniški sklad (**SPS**),
2. Javno agencijo Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije (**JAPTI**),
3. Javni sklad Republike Slovenije za regionalni razvoj (krajše Sklad za regionalni razvoj oz. **SRR**),
4. Ekološki sklad Republike Slovenije (**EKO sklad**),
5. Stanovanjski sklad Republike Slovenije (**SSRS**) ter
6. Gospodarsko zbornico Slovenije (**GZS**) in posebej njen Razvojni sklad (**GZS-RS**).

Poleg zgoraj navedenih institucij v Sloveniji področje spodbujanja razvoja in/ali podjetništva s posameznimi aktivnostmi delno pokrivajo tudi nekatere druge institucije (npr. Kapitalska družba oz. **KAD**, Slovenska odškodninska družba oz. **SOD**, posamezne druga ministrstva in njihovi direktorati itn.), vendar pa le-teh nismo vključili v omenjeno analizo saj: (1) spodbujanje razvoja in podjetništva ne predstavlja njihove primarne vloge, (2) so manjšega pomena oz. (3) ni mogoče pridobiti ločenih in ustreznih podatkov zgolj za te vrste dejavnosti (npr. posamezni direktorati znotraj ministrstev).

V okviru primerjave se bomo osredotočili najprej na vsebinsko in konceptualno primerjavo omenjenih institucij z vidika namena njihove ustanovitve oz. poslanstva njihovega delovanja, ki jim sledi primerjava temeljnih področji njihovega (sedanjega) delovanja. Primerjavo dopolnjujejo tudi podrobnejši opisi posameznih omenjenih institucij, ki se nahajajo v Prilogi 4. Sledi primerjava

³⁴ Prvo točko smo delno argumentirali v predhodnih poglavjih, podrobneje pa jo bomo obdelali v naslednjem poglavju.

izbranih institucij z vidika velikosti finančnih virov s katerimi razpolagajo in analiza njihovih rezultatov delovanja ter vpliva na slovensko gospodarstvo. Poglavje zaključujemo s primerjavo SID banke z omenjenimi institucijami s pomočjo pozicijskega diagrama, oceno stopenj komplementarnosti in konkurenčnosti med posameznimi dejavnostmi in področji njihovega delovanja ter predstavitev ključnih ugotovitev z vidika zapolnjevanja posameznih tržnih vrzeli. V analizo smo poleg kvantitativnih podatkov vključili tudi kvalitativne podatke, ki smo jih pridobili na podlagi osebnih razgovorov s predstavniki nekaterih od primerjanih institucij.

Tabela 8-1 prikazuje povzetek primerjave namena ustanovitve oz. poslanstva delovanja izbranih razvojno usmerjenih institucij v Sloveniji. Na podlagi predstavljene tabele je razvidno, da je poslanstvo **SID banke** poleg **MG razvojno med najširše opredeljenimi**, pri čemer je potrebno izpostaviti tudi temeljni vidik **komplementarnosti** ter ponudbe finančnih storitev, ki podpirajo trajnostni razvoj ne samo slovenskega gospodarstva temveč tudi širšega okolja iz katerega le-ta (gospodarstvo) črpa svojo konkurenčnost. Na drugi strani sta namena oz. poslanstvi **SRR** in **EKO sklada** najožje opredeljeni, kar je tudi v skladu z njunimi funkcijami.

Tabela 8-1: Primerjava namena ustanovitve oz. poslanstva delovanja izbranih razvojnih institucij v Sloveniji

INSTITUCIJA	NAMEN USTANOVITVE oz. POSLANSTVO
SPS	<u>Do 2004:</u> <i>Pospeševanje razvoja in ustanavljanje enot malega gospodarstva.</i> <u>Od 2004:</u> <i>Izboljšanje dostopa mikro, malih in srednje velikih podjetij do virov financiranja razvojnih naložb.</i>
JAPTI	<i>Dvig podjetniške kulture v okolju in vzpostavitev učinkovitega podpornega sistema za dostop do informacij in storitev za podjetnike, s ciljem pospeševanja nastajanja novih malih in srednje velikih podjetij in uspešnejšega delovanja že obstoječih.</i>
SRR	<i>Trajnejše doseganje javnih ciljev Republike Slovenije na področju regionalnega razvoja in razvoja podeželja.</i>
EKO sklad	<i>Spodbujanje razvoja na področju varstva okolja z dajanjem kreditov oz. poroštev za okoljske naložbe in z drugimi oblikami pomoči ter spodbujanje naložb, ki so skladne z nacionalnim programom varstva okolja in okoljsko politiko EU.</i>
GZS	<u>GZS:</u> <i>Zastopanje interesov podjetij v odnosih z državo in sindikati pri oblikovanju pogojev dela in poslovanja ter pri zagotavljanju pogojev za gospodarski razvoj in zagotavljanje članom nove priložnosti za razvoj, konkurenčnost in prodor na tuje trge.</i> <u>Razvojni sklad:</u> <i>Podpora podjetjem pri pripravi razvojnih projektov in pridobivanju kvalitetnih virov financiranja v začetnih fazah razvoja novih izdelkov, tehnologij ali trgov.</i>
SSRS	<i>Reševanje stanovanjske problematike predvsem mladih družin in socialno ogroženih skupin.</i>
SID banka	<i>Razvijanje, opravljanje in spodbujanje inovativnih, finančnemu trgu dopolnilnih, javnih ter dolgoročnih finančnih storitev za trajnostni razvoj Slovenije.</i>

Vir: Spletne strani in letna poročila predstavljenih institucij.

8.1 Primerjava temeljnih področij delovanja

Tabela 8-2 prikazuje primerjavo temeljnih področij delovanja izbranih razvojnih institucij, ki izhajajo iz predhodnih opredelitev njihovih namenov in poslanstev, pri čemer so pri primerjavi temeljnih področij delovanja vključena predvsem področja, ki se vsebinsko navezujejo na spodbujanje razvoja in podjetništva v Sloveniji.

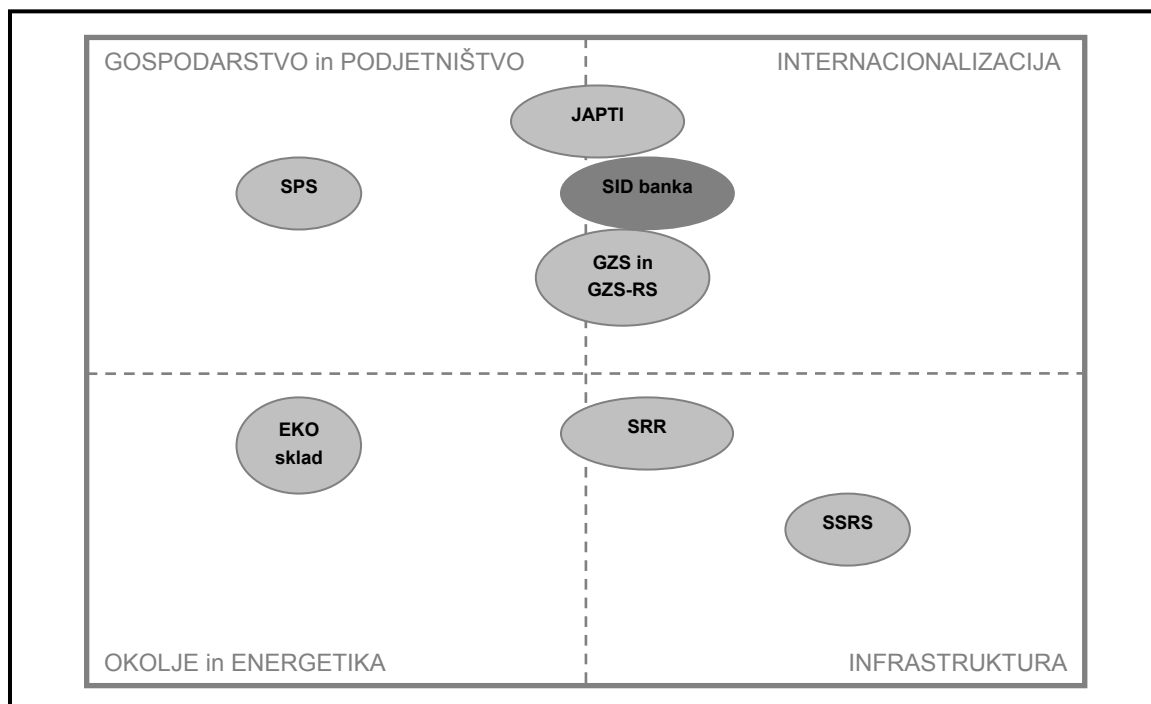
Tabela 8-2: Primerjava temeljnih področij delovanja izbranih razvojnih institucij v Sloveniji

INSTITUCIJA	TEMELJNA PODROČJA DELOVANJA
SPS	1) Vzpodbujanje investicijskih vlaganj MSP v razvojne projekte 2) Vzpodbujanje ustanavljanja novih podjetij predvsem v institucijah inovativnega okolja 3) Izenačevanje kreditnih in drugih finančnih pogojev MSP z večjimi podjetji 4) Vstopanje Sklada na finančnem trgu v tistem segmentu, kjer obstoječi bančni trg ne deluje dovolj učinkovito 5) Vzpodbujanje kapitalskih vlaganj v vseh fazah razvoja MSP s kreditnimi sredstvi 6) Vzpodbujanje kapitalskih vlaganj z različnimi oblikami garancij
JAPTI	1) <u>Podporni sklop</u>: celovita promocija in dvigovanje prepoznavnosti storitev, ki jih izvaja JAPTI in celotno podporno okolje za podjetništvo ter izvajanje študij vrednotenja in drugih primerjalnih študij doseganja programskih in razvojnih ciljev 2) <u>Vsebinski sklop</u>: izvajanje ključnih programskih usmeritev na področjih: a) Razvoja podjetništva in konkurenčnosti b) Tujih neposrednih investicij c) Internacionalizaciji in delovanju predstavništva slovenskega gospodarstva Za podrobnejšo razčlenitev področij delovanja glej Prilogo 4.
SRR	1) Urejanje gospodarskih področij za učinkovitejše poslovanje 2) Kreditiranje 3) Finančno posredništvo 4) Podjetniško in poslovno svetovanje 5) Izobraževanje, izpopolnjevanje in usposabljanje
EKO sklad	1) Kreditiranje naložb varstva okolja s krediti z ugodno obr. mero za prebivalce in podjetja 2) Izdajanje garancij in drugih oblik poroštev za naložbe varstva okolja 3) Finančno, ekonomsko in tehnično svetovanje 4) Naloge, ki se nanašajo na izvajanje politike varstva okolja
GZS	1) Storitve za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti slovenskega gospodarstva 2) Posredovanje informacij podjetjem ter raznovrstne baze podatkov 3) Borza ponudb in povpraševanj namenjena tujim in domačim podjetjem 4) Pomoč in svetovanje v okviru storitve Infopika GZS 5) Zagotavljanje procedure in tehnične podpore slovenskim podjetjem, ki vstopajo na tuje trge s strani oddelka za Mednarodno sodelovanje 6) Združevanje grozdov in tehnoloških mrež 7) Razvoj in spodbujanje novih tehnoloških platform 8) Ustanovitev razvojnega sklada (začetni kapital)
SSRS	1) Ugodna posojila za prvi nakup, gradnjo ali obnovo stanovanj 2) Ugodna stanovanjska posojila za neprofitne stanovanjske organizacije in občine 3) Izdaja obveznic 4) Kreditiranje gradnje neprofitnih in profitnih stanovanj na podlagi razpisa 5) Izvajanje Nacionalne stanovanjske varčevalne sheme (NSVS) 6) Stanovanjska posojila za odpravo posledic naravnih nesreč (npr. potresi) 7) Program soinvestitorstva in skupno nastopanje z občinami pri izgradnji neprofitnih najemnih stanovanj

Vir: Spletne strani in letna poročila predstavljanih institucij.

Slika 8-1 v nadaljevanju grafično predstavlja primerjavo izbranih sorodnih razvojnih institucij v Sloveniji na podlagi 4 osnovnih področij delovanja, in sicer: (1) **razvoja gospodarstva in spodbujanje podjetništva**, (2) **spodbujanja internacionalizacije slovenskih podjetij**, (3) **razvoja na področju okolja in energetike** ter (4) **razvoja na področju infrastrukturnih projektov**. Kot je razvidno iz slike pokriva **SPS** predvsem področje spodbujanja razvoja podjetništva in gospodarstva v Sloveniji, medtem ko je področje delovanja **JAPTI** razširjeno tako na spodbujanje razvoja podjetništva in gospodarstva doma, kot tudi v tujini. Na drugi strani imamo npr. **EKO sklad**, ki deluje predvsem na področju okolja in energetike, vendar z nudenjem ugodnih kreditov tudi podjetjem, delno pokriva tudi področje gospodarstva.

Slika 8-1: Prikaz temeljnih področij delovanja izbranih sorodnih razvojnih institucij v Sloveniji v okviru dosedanjih strategij³⁵



Vir: Lasten prikaz.

Slika 8-2 prikazuje dosedanje področje delovanja SID banke, ki je bilo v prvi vrsti usmerjeno predvsem v podporo slovenskim izvoznikom ter spodbujanju slovenskega izvoza, in potencialno razširitev njenega delovanja v okviru nove strategije, ki bo podrobneje obravnavana v sledečih poglavjih.

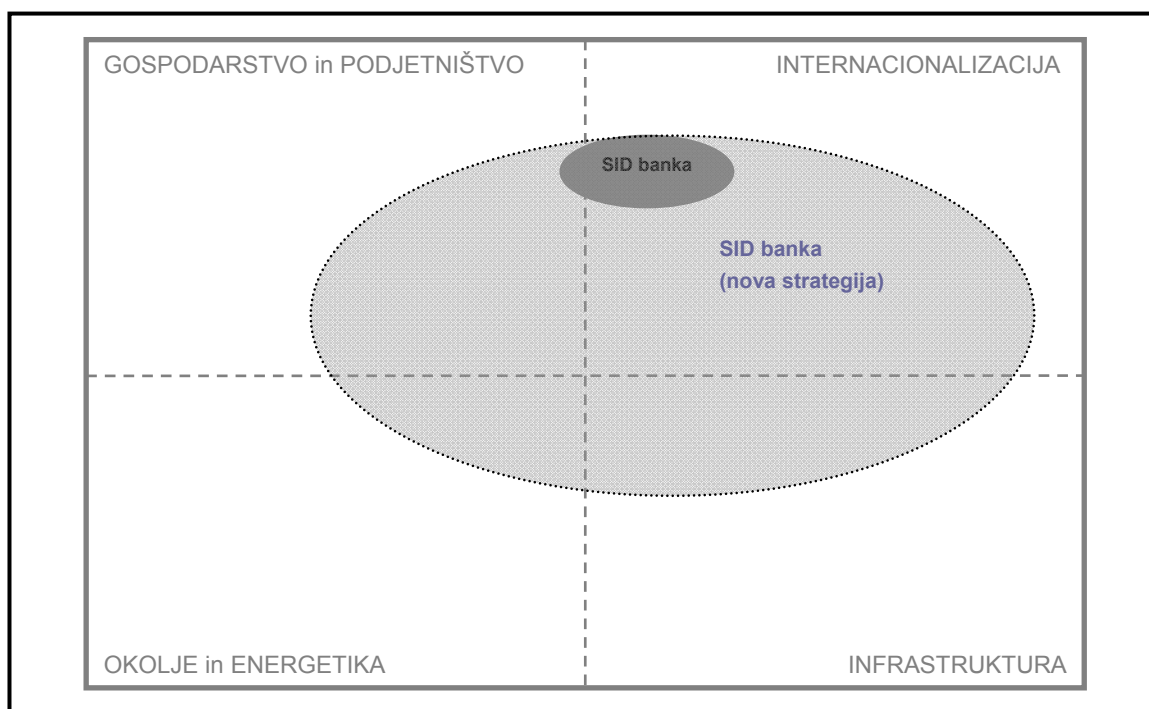
Kljub dejstvu, da so do sedaj področje spodbujanja gospodarstva in podjetništva ter internacionalizacije pokrivala kar 3 različne inštitucije (**JAPTI**, **GZS** in **SID banka**), pa pregled njihovih poslanstev ter temeljnih področij delovanja nakazuje na **močno komplementarnost** in **ne konkurenčnost**. Oba predstavnika tako JAPTI, kot tudi GZS sta v okviru našega osebnega intervjuja pripisala maksimalno stopnjo komplementarnosti³⁶ potencialnih dejavnosti v okviru nove

³⁵ Velikosti likov, ki označujejo posamezne institucije so zgolj informativne narave in namenjene ponazoritvi področij njihovega delovanja ter niso odvisne od njihove finančne moči in niso namenjene primerjavi.

³⁶ Pri tem je bila uporabljena 5-stopenjska lestvica za izjavo "Nove dejavnosti ocenjujemo kot komplementarne našemu delovanju.", pri čemer sta oba predstavnika izbrala oceno 5 kot maksimalno stopnjo strinjanja z omenjeno izjavo.

strategije SID banke z vidika svojih institucij. Tako je npr. predstavnik JAPTI komentiral: "*Mi imamo samo na področju malih in srednjih podjetij čisto drugo vrsto svetovanja. Zanima nas sodelovanje JAPTI pri oblikovanju in ponudbi določenih produktov in vzpostavitvi določenega okvirja v okviru katerega bi lahko JAPTI priporočil in napotil določena podjetja na SID banko.*" Podobnega mnenja je bila tudi predstavnica GZS, ki je zlasti z vidika njihovega razvojnega sklada (GZS-RS) izpostavila: "*Vidimo SID banko kot eno najboljših institucij v preteklem obdobju. Tudi v okviru nove strategije SID banke ne vidimo kot konkurenta našemu razvojnemu skladu, saj je le-ta usmerjen v 'pre-startup activities'...medtem ko bi SID banka pokrivala druge segmente.*" Z vidika morebitnega konkuriranja ostalim institucijam (zlasti SPS) je predstavnik JAPTI mnenja "*SPS ima denarja za 10, 20 mogoče 30 podjetij. SID banka, če bi ciljala na mala in srednja podjetja, bi lahko pokrila 50.000 malih in srednjih podjetij. Zelo velika razlika je v pristopu. SID banka je banka, SPS je javna institucija, ki živi iz proračuna. Vse institucije imajo zelo dobro opredeljeno poslanstvo in ciljne skupine. Mesta je dovolj za vse na področju malih in srednjih podjetij.*"

Slika 8-2: Prikaz potencialne razširitve področij delovanja SID banke v okviru nove strategije³⁷



Vir: Lasten prikaz.

Visok potencial komplementarnosti potrjuje tudi dosedanje sodelovanje med omenjenimi institucijami. Tako je npr. SID banka z JAPTI aktivno sodelovala zlasti preko njihovega portala Izvozno okno ter imela dostop do mreže njihovih svetovalcev. Na drugi strani pa je aktivno sodelovala tudi z GZS, predvsem na področju zavarovanj izvoza v imenu in za račun države ter financiranju posameznih izvoznih poslov članov GZS, katerim je le-ta posredovala ustrezne informacije o novih trgih.

³⁷ Velikosti predstavljenih likov ponazarjajo zgolj področja delovanja SID banke v okviru dosedanje in nove strategije in ne velikost oziroma obseg poslovanja!

8.2 Primerjava delovanja izbranih razvojnih institucij³⁸

Slovenski podjetniški sklad (**SPS**) je na podlagi zadnjih razpoložljivih podatkov v letu 2005 podprl skupno **246 različnih projektov**, med katerimi je bilo največ (80) posrednih ugodnih kreditov v sodelovanju s poslovnimi bankami ter subvencij za tehnološko opremo (77). SPS je v letu 2005 odobril kredite v skupni višini 20,9 mio EUR; garancije v skupni višini 5,4 mio EUR ter odobrene subvencije v skupni višini 13,8 mio EUR. S svojo dejavnostjo je tako stimuliral za 62,8 mio EUR investicijskih vlaganj, od katerih je delež javnih sredstev znašal 39,2%. Skupno je bilo do leta 2006 načrtovanih 761 novih delovnih mest, pri čemer so za 1 novo delovno mesto porabili v povprečju 65.834 EUR.

Za leto 2006 je Javna agencija za podjetništvo in tuje investicije (**JAPTI**) načrtovala za 11,2 mio EUR odlivov, pri čemer je za izvajanje programov namenila 8,3 mio EUR, od tega 7,0 mio EUR za program podjetništva ter 1,3 mio EUR za program neposrednih tujih investicij in internacionalizacije. V okviru izvajanja svojih programov podjetništva so za leto 2006 načrtovali skupno 1, 7 mio EUR subvencij končnim prejemnikom.

Javni sklad Republike Slovenije za regionalni razvoj (**SRR**) je za leto 2005 planiral dodeljevanje spodbud v skupni višini 26,7 mio EUR vendar je do konca leta 2005 uspel realizirati le dobrih 6 mio EUR oz. 22,5% načrtovanega.

Ekološki sklad Republike Slovenije (**EKO sklad**) je v letu 2005 odobril skupaj 930 kreditov (55 podjetjem in 875 občanom) v skupni vrednosti 38,9 mio EUR (od tega 31,8 mio EUR podjetjem) s čemer so podprli za 85,1 mio EUR naložb, od katerih je delež javnih sredstev znašal 46%.

Leta 2005 je Stanovanjski sklad Republike Slovenije (**SSRS**) uspešno zaključil drugo 5-letno obdobje Nacionalne stanovanjske varčevalne sheme (NSVS), v kateri je bilo sklenjenih čez 11.700 pogodb, skupna vrednost vplačil pa je presegala 73,4 mio EUR. Poleg omenjenega je v letu 2005 v uporabo predal tudi 288 stanovanj.

Tabela 8-3 prikazuje nekaj najosnovnejših podatkov o velikosti in finančnem poslovanju izbranih institucij. Podatki se večinoma nanašajo na leto 2005 oz. na zadnje razpoložljive podatke. Kjer je bilo le možno, smo uporabili podatke iz leta 2006. Pri Gospodarski zbornici Slovenije smo zaradi ne-razpoložljivosti podatkov za leto 2006 ter dejstva, da je GZS v letu 2006 pričela s korenitim procesom prestrukturiranja, v analizo vključili zgolj njen razvojni sklad (GZS-RS). Primerjane institucije so razvrščene od najbolj finančno usmerjenih (SID banka na levi strani) do najbolj storitveno usmerjenih (JAPTI na desni strani).

Kot je razvidno iz tabele je SID banka kot najbolj finančno usmerjena izmed primerjanih institucij z vidika velikosti bilančne vsote z 910,6 mio EUR skoraj dvakrat večja od SSRS, ki je s 465,9 mio EUR na drugem mestu. Na zadnjem mestu je pričakovano JAPTI (2,3), ki deluje bolj na storitvenem principu. Na prvem mestu se SID banka nahaja tudi po številu zaposlenih ter z vidika obsega neposrednih denarnih sredstev, ki jih je v obliki neposrednih kreditov ter refinanciranja bank plasirala v slovensko gospodarstvo. Na drugem mestu se SID banka nahaja zgolj pri

³⁸ Podrobnejša predstavitev preučevanih institucij se nahaja v Prilogi 4.

primerjavi neposrednih prihodkov, kjer je na prvem mestu SSRS, vendar pa je pri tem potrebno upoštevati, da je le-ta leta 2005 predal skupno 288 tržnih stanovanj in zaključil drugi krog varčevanja v okviru Nacionalne stanovanjske sheme. Podrobnejša vsebinska primerjava na podlagi izbranih kazalcev (**Tabela 8-3**) se nahaja v naslednjem podpoglavju v obliki pozicijskih diagramov.

Tabela 8-3: Prikaz izbranih osnovnih kazalcev velikosti in finančnega poslovanja za leto 2005 (podatki za leto 2006 so posebej označeni)

Kategorija	SID banka	SSRS	EKO sklad	SRR	SPS	GZS- RS	JAPTI
Bilančna vsota (mio EUR)	910,6 ²⁰⁰⁶	465,9	113,0	84,7	55,1	3,5 ²⁰⁰⁶	2,3 ²⁰⁰⁶
Število zaposlenih**	68 ²⁰⁰⁶	28	20	15	13	~ 5 -10 *****	58 ²⁰⁰⁶
Skupni prihodki** (mio EUR)	~27,6 ²⁰⁰⁶	66,5	5,2	2,0	3,3	/	9,7 ²⁰⁰⁶
Obseg neposrednih plasiranih denarnih sredstev*** (mio EUR)	333,2 ²⁰⁰⁶	~ 14,9	38,9	46,9	34,7	/	8,3
Obseg sprejetih obveznosti**** (mio EUR)	446,4 ²⁰⁰⁶	/	/	~ 20,0	5,4	/	/

* Število zaposlenih dne 31.12.

** Se nanaša na vse vrste prihodkov: (1) nedavčni prihodki, (2) kapitalski prihodki, (3) prejete donacije, (4) transferni prihodki in (4) izredni prihodki.

*** Se nanaša na celoten obseg financiranja (kredit) ter subvencij.

**** Se nanaša na celoten obseg zavarovanj, garancij in jamstev.

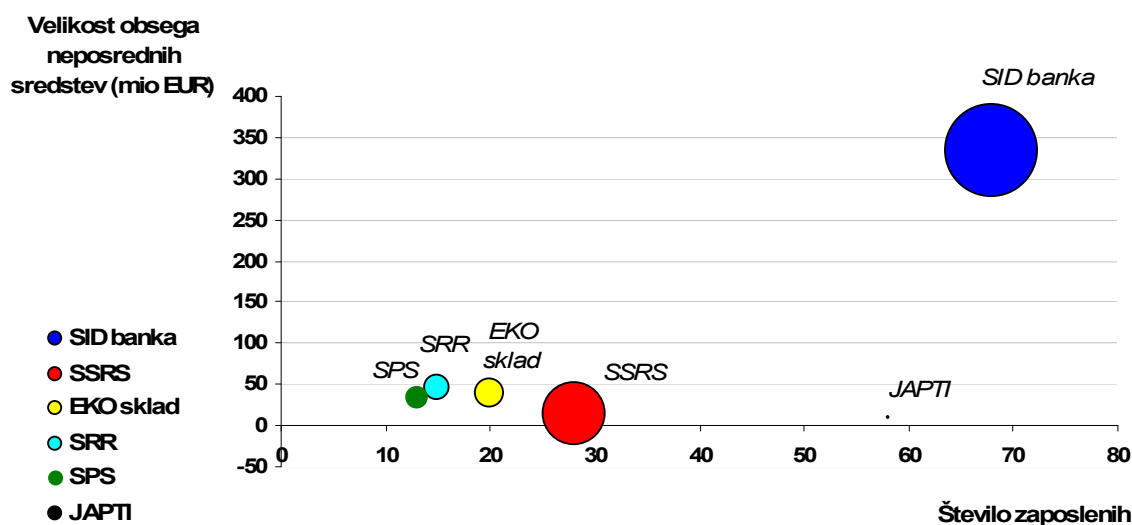
***** Zaradi procesa preoblikovanja in reorganizacije GZS in nove ustanovitve razvojnega sklada je težko točno oceniti dejansko število zaposlenih ljudi samo pri razvojnem skladu GZS, zato navajamo približno oceno.

Vir: Poslovna poročila in spletne strani izbranih institucij ter podatkovna baza AJ PES.

8.2.1 Primerjava izbranih razvojnih inštitucij po različnih kriterijih velikosti

Na podlagi predhodno predstavljenih primerjav prikazuje Slika 8-3 primerjavo izbranih institucij na podlagi izbranih kazalnikov iz Tabele 8-3, kjer ena os predstavlja **velikost obsega neposrednih plasiranih sredstev** (v mio EUR), ki jih je posamezna institucija namenila oz. 'plasirala' v gospodarstvo v letu 2005 oz. 2006 (glejamo najnovejše razpoložljive podatke), medtem ko druga os predstavlja **število zaposlenih** (dne 31.12) za enako časovno obdobje. Omenjena kazalca smo izbrali predvsem zato, ker prikazujeta neposredni 'plasma' sredstev v slovensko gospodarstvo, na drugi strani pa 'fizično velikost' institucije na podlagi človeškega kapitala kot enega izmed pomembnejših dejavnikov njihove učinkovitosti. Poleg omenjenih osi *velikost posameznega kroga v grafu ponazarja velikost bilančne vsote* (v mio EUR).

Slika 8-3: Primerjava izbranih razvojnih institucij glede po različnih kriterijih velikosti



Vir: Lasten prikaz; poslovna poročila in spletne strani izbranih institucij ter podatkovna baza AJ PES.

Kot je razvidno iz slike SID banka med primerjanimi institucijami pozitivno izstopa tako po velikosti obsega neposrednih plasiranih sredstev, ki so jih v letu 2006 namenili v obliki neposrednih ali posrednih kreditov slovenskemu gospodarstvu, kot tudi po številu zaposlenih (68). Po velikosti obsega neposrednih sredstev, 'plasiranih' v gospodarstvo tako z 333,2 mio EUR krepko vodi pred drugo uvrščenim SRR (46,9 mio EUR), medtem ko ji po številu zaposlenih z manjšo razliko sledi JAPTI (58 zaposlenih).

Tabela 8-4 prikazuje primerjavo institucij glede na obseg neposrednih plasiranih sredstev na zaposlenega. To **kaže relativno "učinkovitost" institucije pri plasiranju sredstev v gospodarstvo**. Tudi po tem kriteriju SID banka "vodi" s 4,9 mio EUR plasiranih neposrednih sredstev na zaposlenega v letu 2006. Sledi ji SRR s 3,13 mio EUR na zaposlenega.

Tabela 8-4: Primerjava obsega plasmaja neposrednih sredstev v gospodarstvo na 1 zaposlenega v izbrani instituciji (na podlagi zadnjih razpoložljivih podatkov za izbrano institucijo³⁹)

Kategorija (v mio EUR)	SID banka	SSRS	EKO sklad	SRR	SPS	JAPTI
Število zaposlenih	68 ²⁰⁰⁶	28	20	15	13	58 ²⁰⁰⁶
Obseg neposrednih denarnih sredstev (mio EUR)	333,2 ²⁰⁰⁶	~ 14,9	38,9	46,9	34,7	8,3 ²⁰⁰⁶
Obseg neposrednih sredstev na 1 zaposlenega (mio EUR)	4,90 ²⁰⁰⁶	0,53	1,95	3,13	2,70	0,14 ²⁰⁰⁶

Vir: Poslovna poročila in spletne strani izbranih institucij ter podatkovna baza AJ PES.

³⁹ Tu se zopet določeni podatki nanašajo na leto 2005, določeni (posebej označeni) pa na leto 2006.

8.3 Ugotovitve

Slovenija je ena izmed redkih evropskih držav, ki še nima celovito urejenega področja spodbujanja razvoja in podjetništva, bodisi v obliki razvojnega bančništva ali kakšni drugi obliki, kot ima to urejeno večina razvitih (evropskih) držav, npr. s samostojnimi nacionalnimi razvojnimi bankami (npr. avstrijska AWS) ali podobnimi razvojno usmerjenimi finančnimi (finska Finnfund). Čeprav so bili določeni nastavki na tem področju že v preteklosti vzpostavljeni, pa Sloveniji do danes še ni uspelo vzpostaviti celovitega povezovalnega sistema na področju spodbujanja razvoja in podjetništva. Namen naše primerjave ni bil razpravljati o smotrnosti ustanavljanja slovenske razvojne banke, temveč je bil zgolj predstaviti in primerjati posamezne temeljne institucije, ki tako ali drugače že pokrivajo določena področja spodbujanja razvoja in podjetništva.

V okviru naše analize smo z vidika vzpostavitve celovitega institucionalnega sistema razvojnega bančništva želeli izpostaviti predvsem tri ključne vidike, in sicer: (1) **visoko stopnjo razdrobljenosti na področju spodbujanja razvoja in podjetništva v Sloveniji do sedaj**, (2) **relativno visoko stopnjo komplementarnosti novih potencialnih dejavnosti SID banke glede na ostale izbrane institucije s področja spodbujanja razvoja in podjetništva v Sloveniji** ter (3) **primerljivo višjo raven učinkovitosti SID banke, tako v primerjavi z domačimi, kot tudi s tujimi sorodnimi institucijami**.

Če začnemo z **vidikom razdrobljenosti**, je v Sloveniji okoli pol ducata institucij, ki v okviru svojega delovanja že pokrivajo posamezna področja spodbujanja razvoja in podjetništva. Le-te dodatno dopolnjujejo tudi nekatera ministrstva (npr. za gospodarstvo, za razvoj ipd.) ter njihovi direktorati, hkrati pa tudi nekatere druge institucije razmišljajo o širitvi svojega delovanja na omenjena področja. Na podlagi predstavljenega stanja vidimo da je kljub naši majhnosti področje spodbujanja razvoja in podjetništva (ter pripadajoči viri) relativno razdrobljeno ter nepovezano. Nehote se poraja vprašanje ali je tolikšna stopnja razdrobljenosti res smiselna in primerna na tako majhnem trgu, kjer so ustrezne ekonomije obsegov ter finančni viri ključni.

Z drugega vidika smo na podlagi izsledkov iz osebnih intervjujev s predstavnikoma ključnih sorodnih institucij (GZS ter JAPT, ki je močno povezan tudi s SPS) izpostavili **visoko stopnjo komplementarnosti** in ne konkurenčnosti SID banke in njenih dejavnosti tudi v okviru velikih razvojnih sinergij. Če mogoče koncentracija ni ključen pogoj za vzpostavitev celovitega sistema spodbujanja razvoja in podjetništva v Sloveniji, pa je sodelovanje in doseganje sinergij v tem pogledu z vidika naše majhnosti in omejenih virov ključno in nujno.

Izhajajoč iz orisane razdrobljenosti ter velikega potenciala komplementarnosti se poraja vprašanje, katera obstoječa institucija s področja spodbujanja razvoja in podjetništva v Sloveniji bi bila najprimernejša za prevzem širše in celovitejše povezovalno-usklajevalne razvojne vloge na področju spodbujanja trajnostnega (gospodarskega) razvoja. Kot enega izmed ključnih dejavnikov velja tu izpostaviti dejavnik učinkovitosti. Kot je pokazala analiza je SID banka z vidika: (a) kapitalске ustreznosti, (b) obsega neposrednih sredstev plasiranih v gospodarstvo na zaposlenega (**Tabela 8-4**) ter (c) kadrovskega potenciala, primerjalno najprimernejša izmed izbranih institucij. Tudi če primerjamo SID banko s kakšno drugo tujo sorodno institucijo, npr. finsko Finnvero, lahko ugotovimo, da je **SID banka povsem primerljiva ter ponekod tudi uspešnejša od finske Finnvere**, glede na velikost in značilnosti slovenskega gospodarstva, kot

prikazuje **Tabela 8-5**. Tako lahko npr. vidimo, da SID banka (z vsemi svojimi dejavnostmi) glede na značilnosti slovenskega gospodarstva pokrije višji delež celotnega slovenskega izvoza, kot tudi izvoza v države s povečanim političnim tveganjem. V omenjenem obdobju je SID banka v primerjavi s finsko Finnvero dosegla tudi za 3,4 odstotne točke višji donos na kapital ter zabeležila za 2,5 odstotne točke višjo kapitalsko ustreznost.

Tabela 8-5: Izbrana primerjava Finnvere in SID banke na podlagi podatkov za leto 2005

	Delež pokritosti celotnega izvoza	Delež pokritosti v države s povečanim političnim tveganjem	ROE	Kapitalska ustreznost
Finnvera	1,9%	~ 4,9%	7,4%	18,1%
SID banka	2,6%*	~ 9,2%**	10,8%	22,6%

* Delež se nanaša na pokritost z vsemi storitvami (zavarovanje, financiranje in garancije) SID banke glede na celoten slovenski izvoz. ** Delež se nanaša na pokritost z vsemi storitvami (zavarovanje, financiranje in garancije) SID banke glede na celoten slovenski izvoz v države s povečanim političnim tveganjem (vse razen EU-25 in OECD). Vir: Letni poročili SID banke in Finnvere 2005 ter lastni izračuni..

Če se na koncu vrnemo zopet na primerjavo med izbranimi institucijami v Sloveniji, velja omeniti, da je SID banka prva, ki je svoje poslanstvo jasno usmerila v zapolnjevanje tržnih vrzeli ter prilagajanju potrebam trga z doseganjem sinergijskih in povezovalnih učinkov znotraj obstoječega prostora. In prav pregled obstoječih področij delovanja posameznih institucij (**Slika 8-1**) je tisti, ki nazorno izpostavi razdrobljenost in vrzeli na področju dosedanjega spodbujanja razvoja. Sistem kot tak ne izkorišča posameznih skupnih osnov in točk med različnimi področji povezanimi z razvojem. Slovenski ekološki sklad (EKO sklad) se tako npr. ne zaveda množice skupnih porabnikov, ki jim ima npr. s Slovenskim podjetniškim skladom (SPS), le-ta pa ne vidi, da so podjetja, ki jih pomaga ustanavljati danes, potencialni slovenski izvozniki jutri. Tudi če bi obstajala tesnejša povezava in sodelovanje med omenjenimi institucijami to najbrž ne bi zadostovalo. Spodbujati razvoj in podjetništvo ne pomeni samo podpiranja in spodbujanja dobrih razvojnih projektov ter perspektivnih podjetij. Sočasno zahteva tudi sooblikovanje širšega socio-ekonomskega okolja v katerih le-ti nastajajo in se razvijajo. Pomeni spodbujanje razvoja infrastrukture v občinah, reševanja stanovanjske problematike, spodbujanja raziskav in razvoja ter ustanavljanje malih in srednjih podjetij ter podporo pri prvih prodorih na tuje trge sočasno. Za vzpostavitev takšnega kompleksnega sistema so potrebne izkušnje, dobro poznavanja slovenskega gospodarstva (tako podjetij, kot tudi bank), hitrost, odzivnost, fleksibilnost. Potrebni so ustrezni viri in sredstva, finančna stabilnost in dobri kadri. Tovrstni sistem zahteva sočasno delovanje in razumevanje tako na podjetniški ravni, kot tudi na sistemski ravni, kjer tako podjetje deluje oz. okolja v katerem deluje. Med izbranimi institucijami vidimo najboljše osnove zlasti v SID banki. Kot je na koncu komentirala ena izmed vidnejših predstavnic Gospodarske zbornice Slovenije (GZS): *"SID banka je bila in je izredno profesionalno postavljena institucija. Cenim SID banko kot eno izmed najboljših institucij v tranzicijski fazi. Ima močan ugled med podjetji. Sigurno ima najboljšo bonitetno bazo podjetij v Sloveniji. Ena izmed njenih ključnih prednosti leži predvsem v tem, da zna transparentno voditi posle za svoj račun in za državo ter pri tem dosega sinergije."* In prav tovrstna 'dualnost' je ključna. **Na eni strani lahko pomeni učinkovito vodenje jasno začrtane državne razvojne politike, na drugi strani pa podjetniško mentaliteto zasebnega sektorja.**

9. Ocena primernosti uvedbe dejavnosti razvojnega bančništva (razvojnega financiranja in zavarovanja doma)

V tem poglavju ocenjujemo primernost širitve dejavnosti SID banke v smeri uvedbe dejavnosti razvojnega bančništva (razvojnega financiranja in zavarovanja doma). Kot smo že omenili je širitev smiselna le če sta izpolnjena dva pogoja: 1) obstaja potreba po tovrstnih storitvah (tržna vrzel) – ponujanje storitev razvojnega bančništva lahko izboljša gospodarsko učinkovitost ter pripomore k povečani trajnostni gospodarski rasti; 2) obstoječe inštitucije to potrebo ne zadovoljujejo v zadostni meri.

Primerjavo SID banke z najpomembnejšimi obstoječimi inštitucijami spodbujanja in financiranja gospodarskega razvoja in podjetništva smo predstavili v prejšnjem poglavju. V tem poglavju najprej razpravljamo o tržnih vrzelih v slovenskem kontekstu, kjer še posebej izpostavimo vrzeli na področju dolgoročnega financiranja na finančnih trgih ter vrzel na področju financiranja malih in srednjih podjetij. Nato predstavimo nekaj možnih alternativ pri opravljanju dejavnosti financiranja gospodarskega razvoja v Sloveniji. V zadnjem delu poglavja podrobneje predstavimo strategijo SID banke na tem področju ter podamo še nekaj razmišljanj oziroma dopolnitev strategije.

9.1 Tržne vrzeli kot argument za razvojno bančništvo

Kot smo omenili v prvem poglavju je obstoj tržnih nepopolnosti oziroma tržnih vrzeli eden od ključnih razlogov za razvoj in uveljavitev razvojnih finančnih inštitucij (RFI). Tržne vrzeli nastanejo, ko se trg oddalji od ideala popolne tržne učinkovitosti. Učinkoviti trgi namreč zagotavljajo najbolj optimalno razdelitev resursov (alokacijska učinkovitost) v smislu, da nihče ne more izboljšati svojega stanja, ne da bi s tem poslabšal komu drugemu (Pareto optimum). Prav tako zagotavljajo proizvodno učinkovitost, kjer podjetja proizvajajo z minimalnimi stroški in kjer so mejni stroški podjetja enaki mejni koristnosti za uporabnike. V praksi skoraj noben trg ne zadostuje tem kriterijem. Ne glede na to je model učinkovitih trgov zadosti dober približek za večino normalnih trgov v smislu, da omogoča doseganje najboljših možnih rezultatov brez večjega državnega poseganja. Tržna nepopolnost oziroma tržna vrzel nastopi le v primerih, ko trgi znatno odstopajo od "teoretičnega ideala"⁴⁰. V tem primeru lahko državna intervencija izboljša delovanje trga, vendar le če koristi takšnega posega odtehtajo stroške.

Eden najpomembnejših dejavnikov nepopolnega delovanja trgov so **eksternalije**. So razlike med zasebnimi ali družbenimi stroški ali koristmi neke dobrine. Negativne eksternalije nastanejo, ker vsi stroški proizvodnje ali porabe določene dobrine niso zajeti v njeno ceno, kar pripelje do prevelike porabe le-te (npr. tovarna, ki onesnažuje okolje). Pozitivne eksternalije so ravno obratne – ker vse

⁴⁰ Možni vzroki za nastanek tržne vrzeli so: 1) prevelika tržna moč in monopolni položaj posameznega podjetja na trgu, ki povzroča proizvodnjo pod družbenim optimumom, 2) negativne ali pozitivne eksternalije, kjer družbeni stroški ali koristi niso enaki zasebnim stroškom ali koristim, 3) javne dobrine, kjer poraba dobrine s strani posameznika ne zmanjša njeno dostopnost za druge (državna varnost, parki), 4) nepopolne informacije, kjer proizvajalci ali porabniki nimajo dostopa do vseh informacij ter ne morejo celoviti oceniti stroške in koristi povezane s proizvodnjo ali porabe, ter 5) asimetrične informacije, kjer so pomembne informacije glede transakcije neenakomerno razporejene med strankami v transakciji.

koristi proizvodnje ali porabe določene dobrine niso zajete v njeno ceno, pride do manjše porabe, kot bi z družbenega vidika bilo optimalno. Primeri pozitivnih eksternalij so izobraževanje, izvoz, raziskave in razvoj. V interesu države je, da spodbuja in podpira dejavnosti s pozitivnimi eksternalijami.

Tržna vrzel pri ponudbi določenega produkta ali storitve nastane če:

1. ni ponudbe,
2. ponudba obstaja vendar v nezadostni meri,
3. ponudba obstaja vendar ne po primerni ceni (ceni, ki bi jo podjetja bila pripravljena plačati).

Tržna vrzel ni statična, ampak se spreminja s časom. Z razvojem finančnih trgov in zasebnih finančnih posrednikov se številne tržne vrzeli zmanjšujejo. V času recesije ali kriz pa se lahko tržne vrzeli znova pojavijo (Heinonen & Smallridge, 2004).

Razvojno bančništvo poskuša odpravljati vrzeli in nepopolnosti na finančnem trgu, ki povzročijo, da določeni segmenti gospodarstva, ki so razmeroma razpršeni, tvegani ali dolgoročni, vendar prinašajo znatne pozitivne eksternalije oziroma ekonomske in družbene koristi, niso v zadostni meri servisirani s strani bančnega sektorja. Zasebne inštitucije namreč zasledujejo izključno načelo maksimizacije dobička, zato se osredotočajo predvsem na kratkoročno zasebne koristi določenega posla, tudi na račun njegovih dolgoročnih družbenih. **V luči prevladujočega trenda globalizacije ter spremljajoče konvergence tehnologij in tehnološkega ter trajnostnega razvoja, je moč pričakovati naraščanje pomena tržnih eksternalij, kjer bodo hkrati oblike njihovega reševanja postajale tudi vse bolj pestre kot je to značilno za številne sodobne razvite države in EU kot celoto. Ključno vlogo pri usklajevanju tovrstnih aktivnosti preseganja »kratkoročnosti« lahko tu odigrajo RFI.**

Razvojne finančne inštitucije (RFI) so ponavadi osredotočajo na tržne vrzeli povezane z ne-optimalnim delovanjem finančnega trga pri financiranju dejavnosti z močnimi pozitivnimi eksternalijami⁴¹, in sicer:

1. izvozni posli,
2. podjetništvo oziroma mala in srednja podjetja,
3. raziskave, razvoj in izobraževanje.
4. dolgoročnejši razvojni in infrastrukturni projekti,
5. povečevanje energetske učinkovitosti ter zaščita okolja.

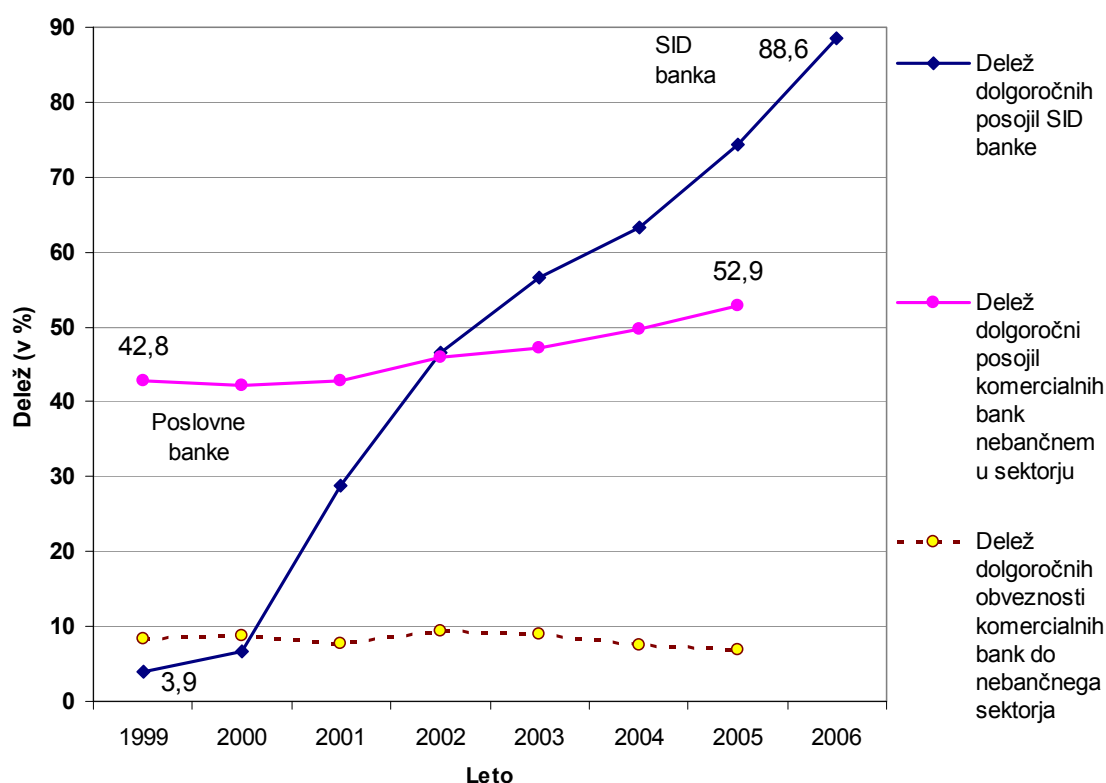
Vsem tem dejavnostim je značilno, da bi brez različnih oblik spodbud njihov obseg bil suboptimalen. O pozitivnih učinkih teh dejavnosti na gospodarstvo in družbo je bilo že veliko zapisanega, podrobnejša razprava o tem pa presega namen in obseg te študije. Na glede na to pa bomo v nadaljevanju podrobneje obravnavali dve tržni vrzeli in sicer na področju dolgoročnega financiranja (ki je ključno za izvedbo večine projektov iz omenjenih dejavnosti) ter na področju spodbujanja malih in srednjih podjetij.

⁴¹ Ob teh dejavnostih RFI pogosto spodbujajo tudi dejavnosti in sektorje, ki jih posamezne države razglasijo za prioritete z vidika družbenega ali gospodarskega razvoja. Tipičen primer je kmetijstvo, ki je zelo pomemben sektor v državah v razvoju, a je hkrati zelo razpršen in neučinkovit.

9.2 Analiza strukture ročnosti posojil slovenskih bank

Tržna vrzel na področju dolgoročnega financiranja v Sloveniji je razvidna na sliki 4-1. Slednja prikazuje delež dolgoročnih posojil nebančnemu sektorju s strani komercialnih bank v Sloveniji, delež dolgoročnih obveznosti komercialnih bank do nebančnega sektorja ter delež dolgoročnih posojil SID banke. Iz slike je razvidno, da se je delež dolgoročnih posojil komercialnih bank v vseh posojilih nebančnemu sektorju z leti počasi, a vztrajno povečeval. Leta 1999 je znašal 42,8 %, leta 2004 dosegel mejo 50% ter leta 2005 znašal skoraj 53%. Po drugi strani pa je delež dolgoročnih obveznosti komercialnih bank do nebančnega sektorja rahlo upadel in sicer z 8,4% na 6,8%.

Slika 9-1: Primerjava deležev dolgoročnih posojil med bančnim sektorjem in SID banko



Vir: Banka Slovenije, 2006; Letna poročila SID

V enakem obdobju pa je delež dolgoročnih posojil SID banke strmo narasel. Leta 1999 je znašal le 3,9%, leta 2002 46,5%, leta 2006 pa je znašal že visokih 88,6%.

Podjetja imajo veliko potrebo po dolgoročnih virih, ki je slovenske banke niso sposobne v celoti zadovoljiti. SID banka s svojo ponudbo dolgoročnega (re)financiranja zapolnjuje to tržno vrzel, saj podjetjem bodisi posredno (refinanciranje bančnih kreditov) ali neposredno zagotavlja vire ustrezne ročnosti. Intervjuji z bankami in podjetji so prav ponudbo kreditov daljše ročnosti izpostavili kot eno ključnih prednosti SID banke. "Ročnost samih kreditov", "Dolgoročnejši viri" in podobno so bili med najbolj pogosto naštetimi prednostmi poslovanja s SID banko. Rezultati ankete med bankami kažejo, da predstavlja SID banka zelo pomembnega partnerja poslovnih bank. Kar 85% bank je odgovorilo, da so storitve SID-e pomembne za njihovo poslovanje,

predvsem z vidika obogatitve ponudbe, povečanja obsega odobrenih kreditov, pridobivanja novih strank in povečevanja konkurenčnosti. 37% odstotkov bank je dejalo, da SID predstavlja pomemben vir njihovega financiranja. Mogoče je najpomembnejši podatek, da brez (re)financiranja s strani SID banke, komercialne banke v zadnjih dveh letih ne bi uspele izpeljati kar 29 odstotkov vseh poslov podprtih s strani SID-e. Dodatnih 33 odstotkov poslov pa bi najverjetneje izpeljale v zmanjšanem obsegu in s krajšimi ročnostmi. Vse te ugotovitve kažejo, da **SID dejansko zapolnjuje tržno vrzel na področju dolgoročnega financiranja.**

9.3 Spodbujanje malih in srednjih podjetij (MSP)

MSP so pomemben in številčen segment gospodarstva. V večini EU držav predstavljajo okoli 95% vseh podjetij ter ustvarijo večino vseh zaposlitev. Pri financiranju svoje rasti in izvoza se MSP srečujejo s številnimi specifičnimi ovirami in težavami. MSP ponavadi nimajo veliko finančnega znanja, zato niso zmožna izkoristiti vseh možnosti, ki jim jih ponuja trg. Finančniki bolje poznajo velika podjetja kot MSP. Pomanjkanje podatkov oziroma zgodovine poslovanja otežuje odločanje glede odobritve financiranja MSP. Dodatna težava, še posebej pri novoustanovljenih podjetjih ter storitvenih MSP, je pomanjkanje sredstev oziroma premoženja, ki bi služilo zavarovanju kreditov. Zneski odobrenih kreditov so v primerjavi s krediti velikim podjetjem manjši, njihova administracija pa zahtevnejša. MSP prinašajo tudi nekatera specifična tveganja. Lastniki MSP igrajo ključno vlogo pri njihovem poslovanju; večina znanja in podjetniške sposobnosti je skoncentrirana v eni osebi. Prav tako pogosto ni jasne razmejitve med financami podjetja ter podjetnika. (Hutchinson, 1999). Vse skupaj privede do tega, da je dostop MSP do financiranja pod normalnimi tržnimi pogoji otežen. V podjetniški literaturi pogosto omenjajo t.i. *finančno vrzel* – situacijo, ko podjetje, zaradi nepolnega delovanja trga, ne more zagotoviti financiranja za določen projekt ali posel, čeprav predstavlja le-ta dobičkonosno in razumno investicijo. **Finančna vrzel** pomeni oviro za rast in razvoj podjetja, kar se negativno odraža tudi na rasti gospodarske aktivni in bruto domačega produkta v državi.

Tako EU kot posamezne **države članice zadnjih nekaj let dajejo velik poudarek podpori in spodbujanju razvoja MSP. V okviru pravil EU o državnih pomočeh in subvencijah lahko v primeru financiranja MSP govorimo o tržni nepopolnosti oziroma tržni vrzeli.** Zaradi tega je v zadnjem času veliko inštrumentov na ravni EU ter na nacionalnih ravneh namenjeno spodbujanju razvoja in internacionalizacije MSP. Spodbude se pojavljajo v obliki ugodnega financiranja oziroma v obliki prevzemanja tveganj takih podjetij na več možnih ravneh (npr. tveganje dobre izvedbe posla, neposredno zavarovanje bančnih kreditov dobaviteljem za pripravo proizvodnje oziroma pridobitev obratnega kapitala, zavarovanje upravičenega unovčenja bančnih garancij) skozi zavarovanje oziroma pozavarovanje. Večina razvojnih inštitucij na tem segmentu deluje posredno (npr. financiranje in spodbujanje bank za boljše servisiranje MSP podjetij), čeprav obstajajo tudi izjeme (npr. Finska Finnvera), ki to opravljajo neposredno (skozi mrežo regionalnih izpostav).

9.4 Predlog strategije organiziranosti dejavnosti financiranja gospodarskega razvoja v Sloveniji

Kljub temu, da so razvojne banke prisotne v skoraj vseh razvitih državah in večini držav v razvoju, **Slovenija do sedaj ni imela tipične razvojne banke**. Parcialne storitve iz področja financiranja gospodarskega razvoja trenutno izvajajo nekatere državne, paradržavne ali zasebne inštitucije, ki smo jih analizirali v prejšnjem poglavju. Kot je pokazala analiza, po eni strani prihaja do precejšnje razdrobljenosti in podvajanja storitev, po drugi strani pa prihaja do pomanjkanja oziroma neizvajanja nekaterih storitev. V luči tega bi vlada lahko smiselno povezala inštitucije, ki zagotavljajo podobne storitve oziroma servisirajo podobne segmente gospodarstva ali družbe. Te inštitucije bi delovale pod vodstvom nekaj pooblaščenih inštitucij, ki bi strankam zagotavljale "one-stop-shop" oziroma "vse na enem mestu" storitve (v sodelovanju s povezanimi družbami). **SID banka kot razvojna banka** z dobrim poznavanjem finančnega in realnega sektorja v državi in regiji bi **lahko prevzela vlogo pooblaščenih inštitucij ("nacionalna razvojna banka"**, ang. "public promotion entity") na področju financiranja gospodarskega razvoja oziroma razvojnega bančništva. S tem bi uporabnikom nudila široko in pregledno paleto razvojnih shem, pomoči, spodbud, strokovnih znanj in rešitev na enem mestu. Vladi bi omogočila učinkovito izvajanje industrijske oziroma mikroekonomske razvojne politike ter doseganje sinergijskih in multiplikativnih učinkov na trajnostni razvoj RS.

9.5 Razvojno bančništvo in SID banka

Razvojno financiranje in zavarovanje doma je osrednji del razvojnega bančništva oziroma nove, razširjene vloge SID banke. Kot smo omenili v prvem poglavju, je razvojno bančništvo usmerjeno v spodbujanje trajnostnega gospodarskega, regionalnega in družbenega razvoja skozi pretežno dolgoročno financiranje oziroma omogočanje financiranja projektov z močnimi pozitivnimi eksternalijami (UN, 2006). V kakšni meri bo lahko SID banka opravljala vlogo razvojne banke je v veliki meri odvisno od Vlade RS, saj je razvojna banka podaljšek oziroma orodje državne politike spodbujanja konkurenčnosti gospodarstva oziroma politike spodbujanja razvoja. S tega vidika je **potrebno pripraviti poseben zakon o SID banki (nacionalni razvojni inštituciji)**, ki bi opredeljeval vlogo in pristojnosti SID banke ter določal implicitno garancijo za izvajanje širših razvojnih nalog, razvojno vlogo ter pristojnosti SID banke.

9.5.1 Področja delovanja SID banke v okviru razvojnega bančništva

Razvojno bančništvo je širok pojem, ki vključuje množico aktivnosti in instrumentov, pretežno finančne narave, za spodbujanje gospodarskega razvoja. Pri svojih dejavnostih nacionalne razvojne banke (NRB) izhajajo iz specifik posameznega nacionalnega gospodarstva, njegove sestave, ureditve in razvitosti. Tako spodbujajo razvoj infrastrukture, omogočajo lažji dostop do kapitala za določene sektorje ali vrste podjetij (kmetijstvo, panoge nacionalnega pomena, MSP), spodbujajo ustanavljanje novih podjetij, pospešujejo internacionalizacijo gospodarstva, privabljajo tuje investitorje, podpirajo skladen regionalen razvoj, spodbujajo izobraževanje, raziskave in razvoj. Za to večinoma uporabljajo finančne inštrumente, kot so dolgoročna posojila, pa tudi kapitalska vlaganja, subordinirani krediti, kratkoročna posojila, zavarovanja, jamstva in garancije, listinjenje, ipd. Nekatere NRB ponujajo še vrsto drugih storitev, predvsem podporne in svetovalne

narave, kot so identifikacija podjetniških idej, izvedba študij izvedljivosti, iskanje podjetniškega in managerskega kadra, evalvacija projektov, nadzor izvajanja projektov, svetovanje državi pri privatizaciji podjetij, ipd. (George & Prabhu, 2000).

Pri določitvi ključnih področij razvojnega bančništva v Sloveniji je potrebno izhajati iz Lizbonske strategije, Strategije razvoja Slovenije (SRS) ter pripadajočih programskih dokumentov (npr. Državni razvojni program (v pripravi), Okvir gospodarskih in socialnih reform za povečanje blaginje Slovenije), ki opredeljujejo ključna razvojna področja in cilje razvoja Slovenije v naslednjih letih. **SID banka je na osnovi SRS in potreb gospodarstva na eni strani ter na osnovi lastnih kompetenc, sposobnosti in znanja na drugi strani identificirala pet ključnih področij delovanja v okviru razvojnega bančništva:**

- 1) Spodbujanje razvoja **malih in srednjih podjetij**;
- 2) Spodbujanje vlaganj v **raziskave, razvoj in izobraževanje**;
- 3) Spodbujanje **ekoloških projektov** (zaščita okolja, energetska učinkovitost ter obnovljivi viri energije);
- 4) Spodbujanje vlaganj v **razvojne in infrastrukturne projekte občin in drugih javnih inštitucij** (obnova in razvoj, prenova mest, stanovanjska politika);
- 5) Podpora **izobraževalnim ustanovam ter povezovanju podjetij z univerzami**;

Vsa zgoraj naštetá področja izhajajo iz ključnih razvojnih prioritet, ki jih identificira SRS⁴², predvsem prvih treh, ki vsebujejo ukrepe za izboljšanje konkurenčnosti gospodarstva, povečevanje znanja in inovativnosti ter izboljšanje delovanja državne infrastrukture. Kot smo opisali na začetku poglavja, so pri vseh teh področjih **prisotne tržne vrzeli** oziroma nepopolnosti, saj imajo vsa močne **pozitivne eksternalije in jih zasebni sektor na pokriva v zadostni meri**. Res je da na teh področjih že parcialno delujejo številne podporne inštitucije v obliki različnih agencij, skladov in podjetij, vendar kot smo že omenili, bi SID banka lahko pri tem igrala ključno povezovalno vlogo. SID banka je lahko kot edina banka usmerjena v financiranje razvoja dopolnilna ne samo zasebnemu sektorju, ampak tudi obstoječim podpornim inštitucijam na obravnavanih področjih. SID banka se lahko usmeri v (posredno) financiranje razvoja, ostale podporne inštitucije pa k temu dodajo še druge, nefinančne storitve (plasiranje sredstev SID banke, stik s podjetji, svetovanje, pomoč pri pripravi in izvedbi projektov, izobraževanje, ipd.). O prednostih SID banke pri opravljanju novih dejavnosti, pa tudi o možnih nevarnostih, izzivih in tveganjih podrobneje govorimo v desetem poglavju.

⁴² Ključne razvojne prioritete SRS so:

1. Konkurenčno gospodarstvo in hitrejša gospodarska rast;
2. Učinkovito ustvarjanje, dvosmerni pretok in uporaba znanja za gospodarski razvoj in delovna mesta;
3. Učinkovita država;
4. Moderna socialna država in večja zaposljivost;
5. Povezovanje ukrepov za doseganje trajnostnega razvoja.

Rezultati ankete med uporabniki (in neuporabniki) storitev SID banke so pokazali, da so **partnerji SID banke, tako podjetja kot banke, naklonjeni uvedbi novih dejavnosti**. Kar 81% podjetij ter 100% bank meni, da je širitev delovanja SID banke na področje razvojnega bančništva logična in komplementarna povezava z njeno dosedanja vlogo v slovenskem gospodarstvu. Preko **60% podjetij in bank meni, da SID banka že ima potrebna znanja in izkušnje za opravljanje novih dejavnosti**. Kar tri četrtine anketiranih bank ter **60% podjetij se ne strinja za izjavo, da bi to vlogo morala opravljati druga inštitucija**. Dobrih 62% bank meni, da nove dejavnosti niso konkurenčne njihovim obstoječi ponudbi, kar 75% pa jih meni, da so nove dejavnosti komplementarne njihovim ponudbi. Banke so kot najbolj prioriteta področja oziroma dejavnosti izpostavile *spodbujanje vlaganj v raziskave, razvoj in izobraževanje* (povprečna ocena 4,75 od 5), *spodbujanje razvoja srednjih in malih podjetij* (povprečna ocena 4,62), *spodbujanje vlaganj v infrastrukturne projekte občin in drugih javnih inštitucij* (4,62), *mednarodno razvojno pomoč* (4,57), *spodbujanje projektov za zaščito okolja ter energetska učinkovitost* (4,25) ter *sekuritizacijo kreditov za mala in srednja podjetja* (4,12).

V nadaljevanju analiziramo še dve preostali dejavnosti iz nove strategije in sicer sodelovanje pri dejavnosti mednarodnega razvojnega sodelovanja (uradne razvojne pomoči) ter investicijsko financiranje.

9.6 Ocena ostalih novih dejavnosti

9.6.1 Sodelovanje pri dejavnosti mednarodnega razvojnega sodelovanja (uradne razvojne pomoči)

Uradna razvojna pomoč (URP) predstavlja obsežno mednarodno operacijo, ki vsako leto kanalizira več 10 milijard USD v države v razvoju in zaposluje več deset tisoč ljudi po vsem svetu. Predstavlja tudi pomemben del mednarodnih tokov kapitala, ki je v posameznih letih dosegel tudi do 80% vseh neto tokov kapitala v države v razvoju. URP⁴³ je v zadnjih petdesetih letih predstavljala med 0,22% in 0,53% svetovnega BDP (Mavko, 2006). Delimo jo na multilateralno (izvajajo mednarodne, transnacionalne organizacije) ter bilateralno (poteka neposredno med državo donatorko in državo prejemnico). Najpomembnejši razlogi za podeljevanje bilateralne URP so 1) politični motivi in interesi, 2) humanitarni in etični motivi (tudi nadomestila za izkoriščanje v času kolonializma) ter 3) ekonomski motivi. V praksi se motivi pogosto prepletajo.

Z ekonomskega vidika naj bi URP služila razvoju novih trgov ter povečevanju izvoza razvitih držav. Mavko (2006), navaja, da je študija bernskega inštituta ugotovila, da vsak frank uradne razvojne pomoči ustvari neto donos v višini 1,26 franka v Švici. Do podobnih sklepov je prišla tudi obsežna študija nemškega Ministrstva za gospodarsko sodelovanje in razvoj, ki je ugotovila, da je v obdobju med 1975 in 1995 v povprečju vsakemu Evru nemške uradne razvojne pomoči sledilo 2,8 Evra nemškega izvoza. V povezavi s tem se države pogosto poslužujejo koncepta **vezane**

⁴³ Kot uradna razvojna pomoč se obravnavajo tisti mednarodni tokovi kapitala v manj razvite države, ki izpolnjuje naslednje kriterije: 1) njihov vir je javni sektor, 2) osredotočeni so na spodbujanje gospodarskega razvoja in blaginje v državah prejemnicah, 3) če gre za posojilo, je dano po koncesijskih pogojih (vsebuje stopnjo finančne pomoči, ki ni manjša od 25%).

pomoči (ang. tied aid), kjer država donatorka kakorkoli pogojuje črpanje sredstev. Tak primer je vezava na dobavitelja (ki mora izvirati iz države donatorke) ali ponudba subvencioniranih posojil za nabavo dobrin iz države donatorke. Ker je učinkovitost takšne pomoči vprašljiva in ker lahko povzroča tržne neučinkovitosti, večina uradnih inštitucij in organizacij poziva k odpravi vezane pomoči. V povprečju so države DAC (ang. *Development Assistance Committee*) v zadnjih 10 letih vezale nekaj manj kot 19% svoje pomoči. Delež vezane pomoči je večji v manj razvitih državah donatorkah ter državah z manjšim obsegom URP. Italija je tako leta 2001 vezala kar 92 odstotkov pomoči, Norveška pa le 1 odstotek.

Slovenija je formalno prešla od države prejemnice k donatorki URP leta 2004. Kot taka je zavezana po svojih močeh finančno prispevati k razvoju manj premožnih držav. Področje načrtovanja, financiranja in izvajanja mednarodnega razvojnega sodelovanja (MRS) ureja poseben zakon - Zakon o mednarodnem razvojnem sodelovanju Republike Slovenije (Uradni List, 630-02/05-21/1).

SID želi **razviti dejavnost dvostranskega mednarodnega razvojnega sodelovanja**. To bi dosegla s povezovanjem Centra za mednarodno sodelovanje in razvoj (CMSR) s Skupino SID. V ta namen je CMSR že pridobil javno pooblastilo po ZMRS. To ne pomeni, da bi bila SID edini ali privilegiran izvajalec mednarodnega razvojnega sodelovanja, ampak le da bi določen del URP (predvsem vezane oziroma delno vezane pomoči) potekal preko Skupine SID. S tega vidika so še posebej zanimivi t.i. **mešani krediti** (ang. mixed credits), ki združujejo elemente razvojne pomoči in izvoznih kreditov. Mešani krediti se uporabljajo v primeru projektov, ki imajo potencialno velike razvojne učinke v državi prejemnici, vendar so iz različnih razlogov nezanimivi za zasebni sektor. Zaradi razvojne pomoči postane tak projekt tržno izvedljiv. Koristi od tega pripadajo tako državi prejemnici (gospodarski in družbeni razvoj) kot državi donatorki (vsaj del posla izpeljejo domači izvozniki). Uporaba mešanih kreditov je regulirana z OECD standardi (npr. Helsinški sporazum iz leta 1992). Med najmočnejšimi ponudniki mešanih kreditov so Japonska, Španija in Francija, izvaja pa jih npr. tudi avstrijska OeKB, ki je pred kratkim pridobila tudi mandat za vzpostavitev delovanja razvojne banke.

Kljub preoblikovanju Slovenije iz prejemnice v izvajalko URP se je potrebno zavedati, da je glede na njeno velikost ter gospodarsko razvitost v primerjavi z nekaterimi drugimi državami (npr. Nemčija, Francija itn.) obseg tovrstnih pomoči omejen ter neupravičen v okviru lastne in neodvisne dejavnosti. Rešitev bi lahko predstavljal avstrijski model, ki je zaradi omejenega obsega in velikosti države **močno regionalno usmerjen** zlasti na področje Vzhodne Evrope ter ponuja predvsem **različne oblike mešanih kreditov ter vezane pomoči** v okviru OeKB. Omenjena oblika pomoči podpira zlasti projekte, ki so na meji tržne upravičenosti ter dodatno spodbuja tudi prisotnost in razvoj avstrijskih podjetij na ključnih strateških področjih Vzhodne Evrope. Slovenija bi lahko na tem področju sledila avstrijskemu zgledu izvajanja zlasti **mešanih kreditov z močno regionalno osredotočenostjo** (npr. JV Evropa in države CIS) s čimer bi z **učinkom vzvoda** s spodbujanjem zasebnih virov dosegla primerljivo večje učinke ter hkrati udeleževala svoje tradicionalno poslanstvo spodbujanja slovenskega izvoza. Podobno strategijo poleg Avstrije zasleduje tudi Italija.

Prednosti SID banke pri opravljanju dejavnosti mednarodnega razvojnega sodelovanja so predvsem v dobrem poznavanju ciljnih držav URP (prejemnic pomoči) ter sposobnosti vrednotenja potencialnih razvojnih projektov. SID banka ima v okviru svojega dosedanjega poslovanja veliko znanja in izkušenj o delovanju teh držav, njihovih priložnosti in pasteh. Po drugi strani SID banka

dobro sodeluje tudi z slovenskimi inštitucijami in podjetji, ki bi lahko bila povezana z URP. SID banka je v edinstvenem položaju, da lahko presodi izvedljivosti predlaganih projektov ter njihovo upravičenost do razvojne pomoči. Dejavnost MRS tako ima veliko sinergij z obstoječimi dejavnostmi SID banke.

9.6.2 Investicijsko financiranje (hipotekarno, komunalno in infrastrukturno financiranje) ter listinjenje

V okviru dejavnosti razvojnega bančništva namerava SID banka vzpostaviti tudi dejavnost investicijskega financiranja, s poudarkom na listinjenju. Listinjenje je način za prenos kreditnega tveganja, v katerem banka del svojega premoženja v obliki posojil združi v pakete, ki jih nato proda posebnemu specializiranemu podjetju (SPV; izvenbilančno listinjenje), oziroma v lastni bilanci oblikuje sklad kritnega premoženja (bilančno listinjenje). SPV (izvenbilančno listinjenje) oziroma SID banka (bilančno listinjenje) financira nakup z izdajo vrednostnih papirjev, ki so kriti oziroma zavarovani s paketom kupljenih posojil. V primeru izvenbilančnega listinjenja lahko namesto dejanskega nakupa paketa posojil SPV banki proda samo kreditno zaščito pred tveganji iz naslova teh posojil. V tem primeru torej ne pride do prenosa oziroma prodaje posojil, temveč le do prenosa kreditnega tveganja v zvezi s temi posojili (sintetično listinjenje). V razvitih državah je listinjenje zelo razvito, medtem ko se v novih članicah EU šele uveljavlja. V Sloveniji je prva prava zakonska podlaga za izvedbo (bilančnega) listinjenja nastala leta 2006 z uveljavitvijo Zakona o hipotekarni in komunalni obveznici.

Listinjenje prinaša precejšnje prednosti slovenskim bankam (Košak, 2006):

1. **Povečanje likvidnosti in osredotočanje na dejavnost originiranja posojil**, predvsem pri dolgoročnih naložbah, kot so na primer dolgoročna stanovanjska (hipotekarna) posojila. Listinjenje tako banki omogoči pridobitev likvidnosti in originiranje novih posojil.
2. **Sprostitev kapitala banke** zaradi izločitve sekuritiziranih terjatev iz bilance banke oziroma zaradi izboljšane bonitete listinjenje terjatve (v primeru sintetičnega listinjenja);
3. **Povečanje neobrestnih prihodkov**, zaradi specializacije banke na dejavnost originiranja ter servisiranja posojil;
4. **Znižanje stroškov financiranja** zaradi izdajanja papirjev z višjo boniteto, kot je dolgoročna boniteta banke kot celote. Večina bank v Sloveniji spada v kategorijo manjših bank, kar pomeni, da jim je zadolževanje v tujini težje dostopno in se morajo zatekati k dražjim virom;
5. **Diverzifikacija virov financiranja** z oblikovanjem različnih tranš sekuritizacijskih papirjev.

SID banka namerava opraviti **prehod na novo storitev v treh korakih**. Prvi korak predstavlja dolgoročno (15 let in več) kreditiranje bank za namene *refinanciranja* hipotekarnih, komunalnih in infrastrukturnih kreditov (kreditov, ki so jih banke odobrile prebivalstvu za reševanje stanovanjskega vprašanja, občinam za financiranje infrastrukturnih projektov in podobno). Drugi korak je *listinjenje dolgoročnih hipotekarnih*, komunalnih in infrastrukturnih kreditov. Tretji korak predstavlja listinjenje kreditov, ki so jih banke odobrile *MSP*. Za izvajanje te storitve mora SID banka pridobiti tudi ustrezne licence s strani Banke Slovenije.

Glavna **ovira** za razvoj listinjenja v Sloveniji je majhnost trga, ki zlasti ob individualnem nastopanju bank ne zagotavlja doseganja zadostnega obsega poslov ter ustrezne likvidnosti na trgu. Hkrati so v začetnih fazah stroški priprave listinjenja razmeroma visoki. Vse to predstavlja resen omejitveni dejavnik pri razvoju trga oziroma povzroča *tržne vrzeli*. SID banka je v dobrem položaju za zapolnitev te vrzeli (Košak, 2006):

1. SID banka je lahko **nosilec razvoja listinjenja v slovenskem bančnem prostoru**. Deluje lahko v funkciji **agregatorja** in sicer s zbiranjem in listinjenjem kreditnega portfelja večjega števila bank. S tem bi zagotovila vsaj minimalne ekonomije obsega;
2. SID banka kot razvojna banka lahko zagotavlja t.i. »credit enhancement« funkcijo, oziroma **doseže izboljšanje bonitete sekuritizacijskih papirjev**. S tem povečuje tržnost papirjev in izboljšuje likvidnost trga.

Z listinjenjem investicijskih kreditov ter kreditov namenjenih MSP lahko SID banka poveča likvidnostni in kreditni potencial bank ob hkratnem obvladovanju tveganja. S spodbujanjem razvoja trga kapitala izpolnjuje svoje poslanstvo ter omogoča doseganje razvojnih ciljev zapisanih v Strategiji razvoja Slovenije.

10. Ocena primernosti novih strateških usmeritev SID banke

Nacionalne razvojne banke (NRB) v večini svetovnih gospodarstev, tako razvitih kot razvijajočih se, igrajo pomembno vlogo pri financiranju in spodbujanju gospodarskega razvoja. Slovenija do sedaj še ni imela tipične razvojne banke ampak so številne dejavnosti financiranja gospodarskega razvoja bolj ali manj uspešno opravljale različne podporne inštitucije, skladi ali državne agencije. S sprejemom nove strategije in preoblikovanjem v banko namerava SID banka razširiti svoje dejavnosti na nekatere nove dejavnosti s področja razvojnega bančništva. Pri oceni primernosti novih strateških usmeritev SID banke bi izpostavili sledeče:

1. Vse predlagane nove dejavnosti **izhajajo iz Lizbonske strategije oziroma iz Strategije razvoja Slovenije** ter spremljajočih dokumentov in so kot take usklajene z razvojnimi prioritetami države;
2. Vse predlagane nove dejavnosti **izvajajo tudi v drugih državah**, s pomočjo ene ali več sorodnih institucij. Glede na prevladujoč trend koncentracije dejavnosti financiranja gospodarskega razvoja v EU ter glede na velikost slovenskega gospodarstva in resursov, ki jih imamo, je smiselno, da se vse dejavnosti opravljajo pod eno streho;
3. **SID banka je dobro pozicionirana in usposobljena za prevzem osrednje vloge** na področju financiranja gospodarskega razvoja oziroma razvojnega bančništva.

10.1 Prednosti SID banke pri opravljanju novih dejavnosti

Prednosti SID banke pri opravljanju novih dejavnosti razvojnega bančništva so številne:

1. **Odličen "track-record."** SID banka na slovenskem trgu deluje že od leta 1992. V tem času se je izkazala za zanesljivega in nepogrešljivega partnerja slovenskim izvoznikom oziroma njihovim bankam. Rezultati analize ekonomskega vpliva, predstavljeni v četrtem poglavju, potrjujejo velik učinek dosedanjega delovanja SID banke na internacionalizacijo in razvoj slovenskega gospodarstva. Nove dejavnosti v primeru SID banke se torej ne ustanavljajo čisto na novo ampak predstavljajo nadgradnjo obstoječih dejavnosti, kar bistveno olajša njihovo uvedbo.
2. **Učinkovito poslovanje.** SID banka v primerjavi z bančnim sektorjem dosega primerljive donosnosti aktive, ki so se v zadnjih letih gibale na ravni 1% oziroma v letu 2005 celo na ravni 1,5%, kar je celo več kot povprečje bančnega sistema (Košak, 2006). Delež operativnih stroškov v bruto dohodku SID banke je občutno nižji od povprečja v bančnem sistemu. V letu 2005 je ta delež pri bankah v povprečju znašal 60%, v SID banki pa 40%.
3. **SID banka ne obremenjuje državnega proračuna.** Za razliko od številnih drugih podpornih inštitucij se SID banka neposredno ne financira iz proračuna RS. Prav tako ne daje subvencij iz proračunskih sredstev. Delovanje SID banke temelji na osnovi preudarnega in uspešnega oplajanja kapitala, ki mu ga je v preteklosti dodelila država. Z učinkovitim upravljanjem tveganj zagotavlja varnost poslovanja ter zmanjšuje verjetnost, da bi bilo potrebno uveljavljati državne garancije.

4. **SID banka posluje kot banka.** SID banka je edina razvojno usmerjena inštitucija, ki posluje kot banka. To pomeni, da posluje v skladu z zelo strogo regulativo ter v skladu z dobrimi poslovnimi običaji bank. Vse to zagotavlja večjo mero transparentnosti, kakovosti in varnosti poslovanja v primerjavi z drugimi podpornimi inštitucijami.
5. **Trojni nadzor.** Nadzor nad poslovanjem SID banke vrši Ministrstvo za finance, neposredno preko nadzornega sveta ter posredno preko drugih državnih organov (npr. Komisija za pospeševanje mednarodne menjave). Z bančnega vidika nadzor opravlja Banka Slovenije. Z zavarovalnega vidika nadzor opravlja Agencija za zavarovalni nadzor (predvsem nad hčerinsko družbo SID-PKZ). Tudi hčerinska podjetja so strogo nadzorovana preko SID banke. To predstavlja eno bistvenih prednosti SID banke, saj intenziven nadzor zagotavlja večjo transparentnost, dolgoročno stabilnost ter varnost poslovanja.
6. **Kapitalska ustreznost je dobra osnova za širjenje obsega dejavnosti.** SID banka trenutno izkazuje več kot ustrezno kapitalsko ustreznost. Leta 2004 je na primer dvakrat presegala mediano, ki je za bančni sistem znašala 11,6%. Leta 2005 je količnik kapitalske ustreznosti znašal 25,2%, upošteva celotno poslovanje SID banke za lastni račun pa 22,6%.
7. **Visoka stopnja znanja in poznavanja trgov.** Poslovanje SID banke temelji na znanju in usposobljenosti njegovih zaposlenih. Skozi skoraj 15 let poslovanja je SID banka razvila visoko raven znanja in ekspertize na področju spodbujanja mednarodnega gospodarskega sodelovanja. Prav tako je razvila dobro mrežo povezav in partnerstev s sorodnimi inštitucijami v tujini. SID banka ima dostop do kakovostnih poslovnih informacij, ki jih tudi posreduje podjetjem v obliki bonitetnih storitev. Pri svojem poslovanju je SID banka dodobra spoznala ključne akterje v slovenskem gospodarstvu, predvsem velika podjetja ter banke. Vse to predstavlja dobro izhodišče za razširitev dejavnosti v smeri razvojnega bančništva.
8. **SID banka lahko odigra vlogo povezovalca.** SID banka je samostojna inštitucija, ki predstavlja vmesni člen med državnimi inštitucijami in zasebnimi organizacijami. Pri svojem poslovanju je nevtralna in usmerjena v dopolnilnost drugim organizacijam (npr. posredno financiranje). Ima tudi odličen pregled nad slovenskim gospodarstvom ter dostop do pomembnih inštitucij v tujini. S tega vidika lahko odigra pomembno vlogo povezovalca različnih nacionalnih podpornih inštitucij na eni strani in uporabnikov njihovih storitev (podjetja, občine, zavodi, podjetniki) na drugi strani ter tako pripomore k izboljšanju kakovosti in učinkovitosti podpornega okolja slovenskega gospodarstva.
9. **SID banka lahko uveljavi koncept "vse na enem mestu" (one-stop-shop).** Ta koncept ima prednosti tako na tržni kot na "produkcijski" strani. Slovenski trg je namreč razmeroma majhen, zato si težko privoščimo, da bi vsako posamezno dejavnost razvojnega financiranja opravljala ločena inštitucija. Doseganje kritične mase posla oziroma ekonomije obsega, ki omogoča učinkovito in racionalno poslovanje, je na našem trgu oteženo, pri nekaterih dejavnostih pa celo nemogoče. Še večja ovira je pomanjkanje specializiranih in strokovno usposobljenih kadrov, ki bi lahko opravljali te dejavnosti. S tega vidika je smiselno združevanje sorodnih dejavnosti pod eno institucijo. Le tako se lahko doseže najboljši izkoristek ključnih virov na področju razvojnega bančništva – visoko usposobljenih in specializiranih strokovnjakov. S tem je mogoče tudi delno doseči boljše ekonomije obsega in povezanosti, tako pri samem poslovanju kot tudi pri dostopu do strank in pridobivanju informacij.

10. **Ničelno tehtanje kapitala v okviru Basel II standardov.** Posojila bank, zavarovana s strani SID banke kot pooblaščen institucije po ZZFMGP, se bodo, v skladu z najavami in s prakso nekaterih držav v tujini, še naprej obravnavale kot prvovrstne naložbe. S tega vidika ne obremenjujejo kapitalske ustreznosti poslovnih bank, kar naredi storitve SID banke za njih še posebej privlačne.

10.2 Nevarnosti, tveganja in izzivi pri izvajanju zastavljene strategije

Nova strategija SID banke je razmeroma ambiciozna. Njeno izvajanje bo povezano s številnimi izzivi na vseh področjih poslovanja, kot so organiziranost, kadri, finance, procesi, varnost, ipd., pa tudi z izzivi v širšem politično-gospodarskem prostoru, predvsem v odnosu do obstoječih poslovnih partnerjev (komplementarnost in ne konkurenčnost poslovnim bankam) ter v odnosu do države in drugih regulatorjev. V tej sekciji izpostavljamo nekatere najpomembnejše nevarnosti, tveganja in izzive, s katerimi se lahko sooči SID banka pri izvajanju zastavljene strategije. Razdelili smo jih na notranje, ki izhajajo iz organiziranosti in načina poslovanja SID banke same, ter zunanje, ki izhajajo iz okolja in zunanjih deležnikov SID banke.

NOTRANJA TVEGANJA:

1. **Pridobivanje ustreznih kadrov.** Storitve SID banke (tako obstoječe kot planirane) so razmeroma visoko delovno intenzivne. Obenem je SID banka trenutno razmeroma majhen kolektiv (leta 2006 je imela 68 zaposlenih). Zaradi tega bo uvedba novih dejavnosti zahtevala kadrovske razširitve. Pri tem se pojavljajo tveganja povezana z dostopnostjo ustreznih kadrov na trgu, njihovo izbiro, uvajanjem v delovni proces ter integracijo v kolektiv.
2. **Znanje.** Pri novih dejavnosti gre za strokovno zahtevna področja, ki v slovenskem prostoru sploh še niso razvita oziroma so razvita samo parcialno. Zaradi tega jih bo potrebno razviti v okviru SID banke. Čeprav ima le-ta veliko znanja in izkušenj na področju spodbujanja mednarodnega gospodarskega sodelovanja, pa tudi splošnega poznavanja delovanja slovenskega gospodarstva in ključnih akterjev v njem, se pojavlja določeno tveganje, povezano z razvojem znanja in ekspertize potrebne za uspešno izvajanje novih dejavnosti. Ta točka se navezuje na prvo točko – kadre. Potrebno bo pridobiti ustrezno usposobljene kadre ter jih še dodatno izobraziti in razviti ustrezne procese. To je najbolje storiti v sodelovanju s sorodnimi mednarodnimi in domačimi inštitucijami ter centri znanja.
3. **Kapital.** Uvedba novih dejavnosti pomeni povečano potrebo SID banke po zadolževanju v lastnem imenu in za svoj račun (brez poročstva RS). Kljub dobremu ugledu SID banke na mednarodnih finančnih trgih, bo le-ta pri najemanju kreditov z vidika kreditnega tveganja omejena glede na kapital in kriterije kreditnih tveganj po Basel II kapitalskemu sporazumu, kjer bo zadolževanje SID banke v primeru pridobitve mednarodnega ratinga na nivoju vsaj AA- obravnavano kot zadolžitev banke z 20% tehtanjem takšne aktive pri banki kreditorju, v primeru slabšega ratinga pa z vsaj 50 % tehtanjem. Pri ratingiranju oz. oceni, ki iz tega izhaja, pa ima pomembno vlogo tudi velikost lastnega kapitala, ki kljub trenutno zelo dobri kapitalski ustreznosti lahko predstavlja oviro za širitev dejavnosti. Zato bo za uspešno izvajanje predvidenih novih dejavnosti najverjetneje potrebna dokapitalizacija SID banke.

- 4. Prevzemanje tveganj.** SID banka zasleduje načelo, da je tveganja potrebno obvladovati v pravi meri, ki zagotavlja zahtevano stopnjo varnosti ob hkratnem doseganju primerne rezultata. Dejstvo je, da je z opravljanjem novih dejavnosti v smeri razvojnega bančništva in zavarovalništva povezano tudi prevzemanje večjih tveganj. V povprečju namreč velja pravilo, da večji kot je obseg podprtih poslov, več tveganj prevzamemo, pri čemer pa so večji tudi socialno-ekonomski učinki. Preveč konzervativna politika prevzemanja tveganj lahko ogrozi razvojno vlogo SID banke; preveč agresivna politika prevzemanja tveganj lahko ogrozi dolgoročno stabilnost in varnost njenega poslovanja. Seveda pa je z ustrezno diverzifikacijo portfelja ter uporabo sodobnih tehnik aktivnega upravljanja s tveganji mogoče obvladovati tudi razmeroma visoke stopnje tveganj. Ustrezno balansiranje politike upravljanja s tveganji je nujno za doseganje optimalnih in dolgoročno vzdržnih učinkov. Več o politiki prevzemanja tveganj govorimo v nadaljevanju, v *"priporočilih"* (točka 10.3.5).
- 5. Nižja donosnost oziroma večji stroški v začetnih fazah poslovanja.** Uvedba novih produktov je vedno povezana z razvojnimi in uvajalnimi stroški. Koristi, v obliki večjega obsega poslovanja in večjih prihodkov SID banke ter v obliki narodnogospodarskih učinkov, pa se pokažejo šele čez čas, ko nov produkt popolnoma zaživi in se zaključijo prvi podprti posli. To pa lahko traja nekaj časa. Podjetja razvojne stroške ponavadi obravnavajo kot investicijo v nov produkt, vendar se v bilanci SID banke povečani stroški lahko odrazijo na nekoliko nižji donosnosti. Čeprav je to normalen pojav pri razvoju produktov v vseh organizacijah, je zelo pomembno, da lastniki razumejo vzroke za povečanje stroškov ter podpirajo SID banko pri uvedbi novih dejavnosti.

ZUNANJA TVEGANJA:

- 6. Odprt (negotov) status pooblaščenice institucije po ZZFMGP.** V skladu z ZZFMGP mora Ministrstvo za finance do konca leta 2009 izvesti javni natečaj za izbor pooblaščenice institucije za izvajanje nalog opredeljenih v zakonu. Do takrat je pooblaščenica SID banka, ki v imenu in za račun države opravlja dejavnosti nemarketabilnega zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov, z državnim poroštvom pa izvaja dejavnost financiranja mednarodne trgovine in investicij. V primeru, da bi SID banka izgubila status pooblaščenice institucije po ZZFMGP, bi to pomenilo izgubo osrednjih instrumentov za pokrivanje "tržnih vrzeli" in to ravno na področju, kjer ima SID banka največ znanja in ekspertize. S tem bi bila ogrožena tudi celotna strategija SID banke, pa tudi koncept "vse na enem mestu." Negotov status SID banke zato predstavlja določeno tveganje za izvajanje zastavljene strategije.
- 7. Negotovost oziroma "ne-odločitev" Vlade glede predlagane strategije.** Izvajanje nove strategije SID banke, oziroma njenih posameznih elementov, je v veliki meri povezano s pridobitvijo uradnega "mandata", pooblastila ali dovoljenja s strani države oziroma njenih organov. Ker gre za dokaj kompleksne zadeve se lahko zgodi, da SID banka ne dobi jasnega odgovora oziroma usmeritve s strani Vlade ali naj se loti, oziroma v kakšni meri naj se loti izvajanja strategije in uvedbe novih dejavnosti. Takšna ne-odločitev, ki povzroča visoko stopnjo negotovosti, lahko zavleče začetek uvajanja novih dejavnosti, ohranja status quo in dolgoročno škodi notranji klimi in zavzetosti zaposlenih za izvajanje nove strategije.
- 8. "Regulatorno tveganje."** Nove dejavnosti oz. produkti bodo zahtevali licenciranje s strani nadzornih organov, predvsem Banke Slovenije. Čeprav so produkti oziroma dejavnosti, ki jih

namerava uvesti SID banka v tujini že precej uveljavljeni in uporabljeni, za slovensko okolje predstavljajo precejšnjo novost. Glede na to, da v zvezi z večino (novih) produktov pri nas ni tradicije, obstaja povečano "regulatorno tveganje" povezano s pogoji in zahtevami za pridobivanje licenc.

- 9. Nasprotovanje partnerjev ali drugih deležnikov.** Temeljno načelo SID banke pri uvajanju novih produktov, ki izhaja iz njenega poslanstva, je v komplementarnosti in ne konkurenčnosti zasebnemu trgu. Kljub temu obstaja tveganje, da nekateri partnerji (npr. poslovne banke) v primeru nepopolnega ali napačnega razumevanja strategije SID banke dojamejo njene aktivnosti kot konkurenčne in ne komplementarne. Zaradi tega bo potrebno posvetiti veliko pozornosti in truda ustrezni komunikaciji s vsemi poslovnimi partnerji in drugimi deležniki. Rezultati ankete med bankami, ki sodelujejo s SID banko, kažejo, da se banke zaenkrat zavedajo medsebojne komplementarnosti, saj jih krepka večina (70%), SID banko ne dojema kot konkurenta, ostale pa le kot delnega konkurenta na določenih manj pomembnih področjih (kot je na primer izterjava dolgov, ki jo izvaja hčerinska družba SID banke).

10.3 Priporočila

V sklepnem delu poglavja navajamo še nekaj priporočil oziroma razmišljanj, povezanih z izvajanjem nove strategije SID banke ter uvedbo novih dejavnosti. O večini točk smo obširneje pisali na drugih mestih v študiji in jih na tem mestu samo povzemamo. Precej točk izhaja iz prejšnje sekcije o tveganjih in nevarnostih. Nekatero točko, kot so na primer politika prevzemanja tveganja ter vloga SID banke v 7. okvirnem programu, pa so nove in jim zato namenimo nekoliko več prostora. Priporočila so:

1. Pridobiti jasno odločitev Vlade glede podpore oziroma ne-podpore predlagani strategiji.
2. Nadaljevati osredotočanje na tržne vrzeli.
3. Ostati oziroma postati razvojna banka drugega tira, s pretežno posrednim delovanjem.
4. Aktivneje podpreti mala in srednja podjetja.
5. Premisliti o spremembi politike prevzemanja tveganja.
6. Povečati sodelovanje s sorodnimi podpornimi inštitucijami na področju spodbujanja gospodarskega razvoja in podjetništva.
7. Nadaljevati z intenzivnim razvojem storitvenega kreditnega zavarovanja in financiranja v okviru Skupine SID.
8. Podpreti raziskovalne inštitucije v okviru 7. okvirnega programa EU.
9. Institucionalizirati spremljanje ekonomskega vpliva lastnih aktivnosti.
10. Ustrezno komunicirati novo strategijo vsem partnerjem in deležnikom.

10.3.1 Pridobiti jasno odločitev Vlade glede podpore oziroma ne-podpore predlagani strategiji

Kot smo omenili v sekciji o izzivih in tveganjih je ena izmed resnejših nevarnosti za izvajanje nove strategije negotovost, da Vlada oziroma njeni organi, ki so pristojni za podelitev ustreznih

"mandatov" za nove dejavnosti, ne sprejmejo nobene odločitve v zvezi s tem. Ohranjanje *statusa quo* je na dolgi rok najbolj škodljiva alternativa. Zaradi tega se SID banka mora čim bolj prizadevati za pridobitev jasnega odgovora o tem katere nove dejavnosti in v kakšni meri jih lahko izvaja.

10.3.2 Nadaljevati osredotočanje na tržne vrzeli

SID banka ima jasno in dobro zastavljeno poslanstvo, ki izpostavlja dve temeljni načeli delovanja SID banke, ki sta tipični za razvojne finančne inštitucije (RFI): 1) dopolnjevati in ne konkurirati finančnemu trgu, 2) spodbujati trajnostni razvoj Slovenije. SID banka mora nadaljevati svoje delovanje v skladu s tem poslanstvom. Svoj prostor pri uvajanju novih dejavnosti mora iskati v tržnih vrzelih oziroma nepopolnostih. To pomeni, da lahko zagotavlja vire oziroma podpira le tiste socio-ekonomsko upravičene projekte, ki jih zasebne inštitucije drugače ne bi financirale, oziroma bi jih financirale v nezadostnem obsegu ali pod neugodnimi pogoji. S tem izraža svojo komplementarno vlogo in se tudi diferencira od komercialnih bank.

10.3.3 Ostati razvojna banka drugega tira, s pretežno posrednim delovanjem.

Priporočljivo je, da SID banka pretežno deluje kot razvojna banka drugega tira, ki večino svojih ciljev dosega posredno, skozi financiranje, refinanciranje in opravljanje drugih storitev do *poslovnih bank*. Kot smo dejali v prvem poglavju lahko neposredno opravljanje storitev preveč posega na trg in povzroča nelojalno konkurenco poslovnim bankam oziroma tržne anomalije. S posrednim financiranjem, ki je dostopno vsem finančnim posrednikom pod enakimi pogoji, se spodbuja zdrava tržna konkurenca, ohranja svoboda bank za opredelitev lastnih strategij ob hkratnem doseganju razvojnih ciljev (UN, 2005; Bruck, 2005). To še posebej velja za dejavnost spodbujanja MSP, ki predstavljajo večino pravnih subjektov v gospodarstvu, a katerih obseg poslovanja je razmeroma majhen. MSP morajo servisirati lokalne banke, ki jih najbolj poznajo in so jim tudi najbolj dostopne. SID banka pa lahko s ponudbo ugodnih namenskih kreditov, refinanciranja, garancij ali listinjenja spodbudi te banke, da MSP posvetijo večjo pozornost in jim ponudijo bolj prilagojene in dostopne storitve. Seveda to ne pomeni, da SID banka ne sme poslovati direktno s končnimi uporabniki. To je smiselno v primeru, da določene transakcije ni mogoče izvesti preko poslovnih bank oziroma da je neposredni pristop bolj učinkovit. Neposredno financiranje namreč samo po sebi ne pomeni nelojalne konkurence, v kolikor je osredotočeno na tržno vrzel.

10.3.4 Aktivneje podpreti mala in srednja podjetja

Mala in srednja podjetja (MSP) predstavljajo "gospodarsko hrbtenico" številnih regij in držav. EU in njene inštitucije dajejo velik poudarek spodbujanju razvoja MSP. Tudi Lizbonska strategija poudarja pomen MSP za gospodarski razvoj. Eno od prioritetenih področij spodbujanja MSP je v zagotavljanju njihovega boljšega dostopa do finančnih virov. Tudi pravila EU o državnih pomočeh in subvencijah ugotavljajo, da na področju financiranja MSP obstaja finančna vrzel. Stanje se lahko še poslabša z uvedbo standardov Basel II, saj bodo krediti MSP pri bankah obravnavani kot razmeroma tvegane naložbe in bodo zato zahtevali večje tehtanje kapitala. To bo lahko vplivalo tako na ceno kot na dostopnost financiranja.

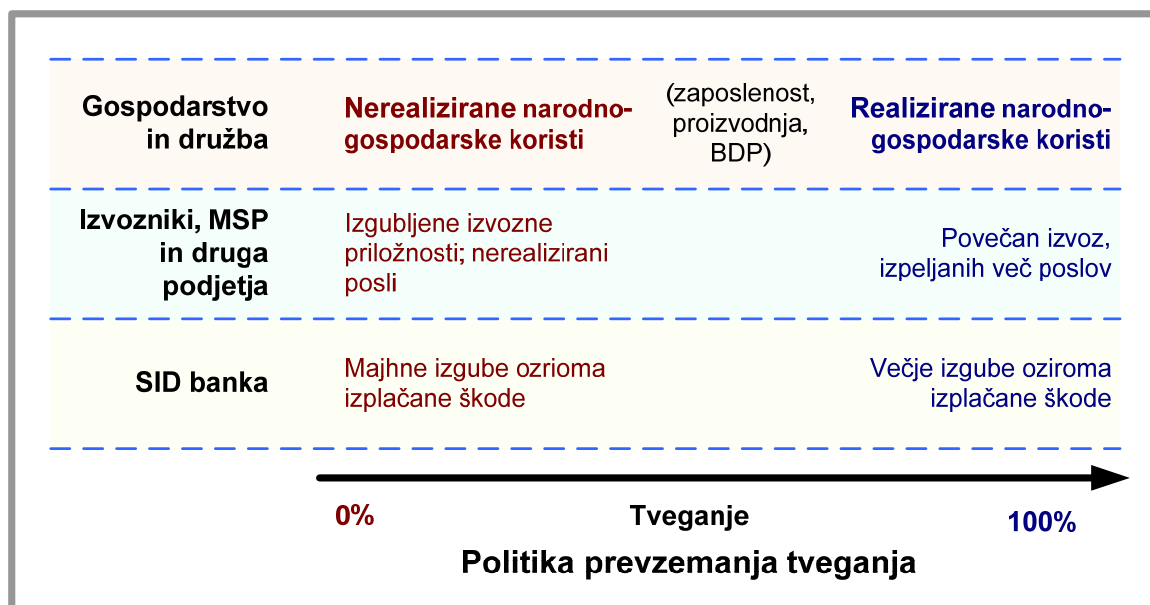
SID banka je dobro pozicionirana za spodbujanje MSP. Po eni strani deluje komplementarno obstoječim podpornim inštitucijam na področju podjetništva (npr. JAPTI). Po drugi strani lahko preko mreže poslovnih bank, s katerimi sodeluje, doseže največje število podjetnikov in podjetij po celi Sloveniji. SID banka lahko spodbuja MSP tako na področju zavarovanja (npr. zavarovanje

portfelja kreditov MSP komercialnim bankam) kot na področju financiranja (ponujanje ugodnih namenskih kreditov komercialnim bankam oziroma refinanciranje kreditov MSP). Do določene mere lahko te storitve opravlja že v okviru obstoječega mandata, še posebej v okviru razširjene interpretacije podpore priprave na mednarodne gospodarske posle v smislu podpore hitrejšemu vključevanju MSP v mednarodno gospodarsko sodelovanje. Še bolj pa bo to lahko opravljala v okviru nove dejavnosti razvojnega bančništva (razvojno financiranje in zavarovanje doma), kjer lahko predstavljajo MSP eno od ključnih področij delovanja.

10.3.5 Premisliti o spremembi politike prevzemanja tveganja

Rezultati evalvacije med uporabniki storitev SID banke kažejo, da domačim podjetjem po njihovem mnenju ni vedno uspela zagotoviti enakopravne pogoje za nastop na mednarodnih trgih v primerjavi z njihovimi tujimi konkurenti. Kar 70% izvoznikov, ki so odgovorili na vprašanje, je dejalo, da imajo njihovi tuji konkurenti boljše pogoje oziroma več podpore s strani ustreznih domačih državnih inštitucij. To je v veliki meri povezano z razlikami v politiki prevzemanja tveganj med različnimi agencijami v različnih državah. Čeprav vse IKA delujejo v okviru pravil OECD in EU, med državami obstajajo precejšnje razlike v interpretaciji teh pravil. Nekatere interpretirajo obstoječi regulatorni okvir precej liberalno, zato so tudi bolj agresivne pri podpori domačim podjetjem in zasledovanju družbeno-ekonomskih ciljev države. Druge so bolj previdne in poudarjajo predvsem potrebo po dolgoročni stabilnosti poslovanja.

Slika 10-1: Shematski prikaz vpliva politike prevzemanja tveganja na gospodarstvo



Vpliv politike prevzemanja tveganja na gospodarstvo je prikazan na Sliki 10-1. V primeru zelo konzervativne politike so tveganja, ki jih prevzame SID banka, minimalna, oziroma boljše rečeno najmanjša možna v okviru nemarketabilnih rizikov. To pomeni, da je verjetnost izgube oziroma nastanka škodnega primera tudi relativno manjša. S tem je mogoče doseči stabilno in varno poslovanje. Po drugi strani pa tudi pomeni, da številne poslovne priložnosti ostanejo nerealizirane. Izvozniki ne dobijo zadostne podpore za izvoz; enako tudi druga podjetja ne dobijo ustrezne podpore za projekte z velikimi pozitivnimi eksternalijami za gospodarstvo. S tega vidika ne pride do kakšnih večjih socio-ekonomskih koristi v obliki večje zaposlenosti, proizvodnje in dodane vrednosti v slovenskem gospodarstvu. To pa je v nasprotju s temeljnim poslanstvom podporne

inštitucije kot je SID banka. Drug ekstrem predstavlja zelo agresivna politika prevzemanja tveganj. V tem primeru SID banka podpira tudi bolj tvegane projekte (ki seveda še vedno zadostujejo kriterijem dobre prakse v bančnem oziroma zavarovalniškem poslovanju), ki pa ponavadi prinašajo tudi večje socio-ekonomske koristi. V tem primeru je verjetnost nastanka izgube oziroma škodnega primera večja; posledično so tudi večje utrpljene izgube oziroma izplačane škode. Vendar to pomeni več izpeljanih poslov v gospodarstvu ter s tem tudi precejšnje povečanje narodno-gospodarskih koristi v obliki večje zaposlenosti, proizvodnje in BDP-ja. Izgube in izplačane škode torej niso nujno samo slaba stvar – njihovi učinki se kažejo v povečanju gospodarske aktivnosti in rasti na ravni celotne Slovenije. Izziv oblikovanja politike prevzemanja tveganj je v sposobnosti prevzeti čim večjo količino tveganj (ki zagotavljajo največje narodno-gospodarske koristi) ob hkratnem zagotavljanju dolgoročne varnosti, stabilnosti in rentabilnosti poslovanja.

Sodeč po odgovorih udeležencev ankete je SID banka bolj na konzervativni strani Slike 10-1. Po eni strani je logično, da si podjetja in banke, ki sodelujejo s SID-o želijo še bolj liberalne podpore. Za potrditev dobljenih odgovorov bi bilo potrebno opraviti temeljitejšo primerjavo pogojev in ustaljenih praks poslovanja SID banke s podobnimi (konkurenčnimi) inštitucijami v tujini, še posebej s tistimi, ki delujejo v tujini. Vseeno je potrebno **premisлити o ustreznosti obstoječe politike prevzemanja tveganj, saj vsi rezultati kažejo, da bi lahko bila še bolj liberalna in smela**. Z uporabo sodobnih tehnik aktivnega upravljanja s tveganji je mogoče prevzemati tudi razmeroma večje stopnje tveganj brez večjih negativnih učinkov na dolgoročno stabilnost in varnost poslovanja. Nove dejavnosti, ki jih v svoji strategiji predvideva SID banka, predstavljajo tudi diverzifikacijo portfelja in s tem povečevanje varnosti njenega poslovanja.

10.3.6 Povečati sodelovanje s sorodnimi podpornimi inštitucijami na področju spodbujanja gospodarskega razvoja in podjetništva.

Kot smo izpostavili v osmem poglavju⁴⁴ je področje spodbujanja razvoja in podjetništva (ter pripadajoči viri) v Sloveniji relativno razdrobljeno med številne majhne in medsebojno nepovezane inštitucije. To onemogoča doseganje ustrezne ekonomije obsega ter koncentracije ključnih virov in znanja. Sistem kot tak ne izkorišča posameznih skupnih osnov in točk med različnimi področji, povezanimi z razvojem.

Z drugega vidika se kaže tudi visoka stopnja komplementarnosti med SID banko in nekaterimi drugimi inštitucijami (JAPTI, GZS, ...). Če koncentracija ni ključen pogoj za vzpostavitev celovitega sistema spodbujanja razvoja in podjetništva v Sloveniji, pa je sodelovanje in doseganje sinergij v tem pogledu z vidika naše majhnosti in omejenih virov ključno in nujno. Spodbujati razvoj in podjetništvo ne pomeni samo podpiranja in spodbujanja dobrih razvojnih projektov ter perspektivnih podjetij. Sočasno zahteva tudi sooblikovanje širšega socio-ekonomskega okolja v katerih le-ti nastajajo in se razvijajo. Pomeni spodbujanje razvoja infrastrukture v občinah, reševanja stanovanjske problematike, spodbujanja raziskav in razvoja ter ustanavljanje malih in srednjih podjetij ter podporo pri prvih prodorih na tuje trge sočasno. Za vzpostavitev takšnega kompleksnega sistema so potrebne izkušnje, dobro poznavanje slovenskega gospodarstva (tako podjetij, kot tudi bank), hitrost, odzivnost, fleksibilnost. Potrebni so ustrezni viri in sredstva,

⁴⁴ V nadaljevanju povzemamo oziroma ponovno navajamo nekaj ključnih misli iz sklepnega dela osmega poglavja.

finančna stabilnost in dobri kadri. Tovrstni sistem zahteva sočasno delovanje in razumevanje tako na podjetniški ravni, kot tudi na sistemski ravni, kjer tako podjetje deluje oz. okolja v katerem deluje. Med izbranimi institucijami vidimo najboljše osnove zlasti v SID banki. Na eni strani lahko pomeni učinkovito vodenje jasno začrtane državne razvojne politike, na drugi strani pa podjetniško mentaliteto zasebnega sektorja. Tudi če SID banka ne dobi »mandata« vlade za močnejšo koncentracijo in koordinacijo podpornih inštitucij pod njenim vodstvom, se mora po svojih močeh prizadevati za čim večjo stopnjo usklajenosti in sodelovanje med temi inštitucijami. Kot je na koncu komentirala ena izmed vidnejših predstavnic Gospodarske zbornice Slovenije (GZS): *"SID banka je bila in je izredno profesionalno postavljena institucija. Cenim SID banko kot eno izmed najboljših institucij v tranzicijski fazi. Ima močan ugled med podjetji. Sigurno ima najboljšo bonitetno bazo podjetij v Sloveniji. Ena izmed njenih ključnih prednosti leži predvsem v tem, da zna transparentno voditi posle za svoj račun in za državo ter pri tem dosega sinergije."* In prav tovrstna 'dualnost' je ključna.

10.3.7 Intenzivneje razvijati storitveno kreditno zavarovanje in financiranje v okviru Skupine SID

Dejavnost storitveno kreditnega zavarovanja in financiranja obsega posredovanje informacij, ocen kreditnih in deželnih rizikov, bonitet podjetij ter bank, storitev integralnega upravljanja z riziki za posamezne pravne osebe in državo, poslovno in pravno svetovanje, izterjavo dolgov, posle po posebnih pooblastilih, ipd. Nekatero izmed teh dejavnosti izvaja SID banka, ostale pa njena hčerinska podjetja. V okviru pričujoče študije smo se osredotočili predvsem na »temeljne« dejavnosti SID banke na področju zavarovanja in financiranja. Kljub temu, da dejavnosti storitveno kreditnega zavarovanja in financiranja predstavljajo majhen delež v celotnem obsegu poslovanja Skupine SID, pa so zelo pomembne, saj omogočajo učinkovito izvajanje vseh ostalih dejavnosti. Kakovostne bonitetne informacije so nujne za uspešnost poslovanje na področju zavarovanja in financiranja. Integralno upravljanje s tveganji postaja ključno za obvladovanje tveganj in varnost poslovanja SID banke. Z zavedanjem pomena obvladovanja tveganja v gospodarstvu in javni upravi, pa lahko funkcija upravljanja s tveganji preraste interne okvire in postane pomembna tržna dejavnost.

Dejavnost storitveno kreditnega zavarovanja je eden izmed temeljnih elementov trenda razvoja tako zasebnih kot uradno-podprtih zavarovateljev in financerjev izvoznih kreditov in še vedno pridobiva na pomenu, vse bolj pa te "podporne" dejavnosti tudi v povratni smeri generirajo nove posle v primarnih dejavnostih ter s tem postajajo eden izmed ključnih faktorjev "konkurenčnosti" med takimi, predvsem zasebnimi inštitucijami, oziroma so že iniciirale nove poslovne modele (npr. Coface, Francija).

Gre predvsem za to, da posamezna taka inštitucija iz akumuliranega znanja in informacij, ki jih praviloma primarno uporablja za lastno delovanje, oblikuje ustrezne produkte in le-te ponudi trgu. Glede na specifično vlogo izvozno-kreditne agencije in njene povezave, izkušnje ter podatke gre praviloma za tržno zanimive produkte z veliko dodano vrednostjo, ki zaradi majhnega dodatnega vložka (IKA take storitve primarno razvijejo za lastne potrebe) prinašajo velike sinergijske učinke.

Predvsem v zvezi s t.i. integralnim upravljanjem z riziki se ugotavljajo pri podjetjih (v segmentu, ki ga pokriva Skupina SID – kreditno zavarovanje) veliki pozitivni premiki v zadnjih letih, saj jih vse več prepušča (kreditne) rizike v upravljanje za to specializiranim inštitucijam, npr. SID-PKZ

(upravljanje terjatev), SID banka (bonitete), Pro Kolekt (izterjava dolgov), ipd. Nadaljnje intenzivno razvijanje takih derivatov primarnih dejavnosti lahko dodatno utrdi SID banko v odnosu do njenih strank, poveča pomen oz. dodano vrednost, ki jo le-ta zagotavlja v slovenskem gospodarskem prostoru, ter prinese pomembne sinergijske učinke njej sami.

10.3.8 Podpreti raziskovalne inštitucije v okviru 7. okvirnega programa EU

Pomembni usmeritvi SID banke na področju razvojnega bančništva so: *spodbujanje vlaganj v raziskave, razvoj in izobraževanje, ter podpora izobraževalnim ustanovam ter povezovanju podjetij z univerzami*. Sedmi okvirni program (7. OP) EU je pomemben z vidika obeh usmeritev. SID banka bi lahko odigrala pomembno vlogo pri spodbujanju in financiranju udeležbe slovenskih institucij in podjetij v tem programu.

Sedmi okvirni program za raziskave in tehnološki razvoj (7. OP) je glavno orodje Evropske unije za financiranje raziskav v Evropi. 7. OP, ki velja za obdobje 2007–2013, je naravni naslednik Šestega okvirnega programa (6. OP) in je rezultat večletnih posvetovanj z znanstveno skupnostjo, raziskovalnimi in političnimi institucijami ter drugimi zainteresiranimi strankami. Od svoje prve predstavitve leta 1984 so okvirni programi igrali vodilno vlogo na področju multidisciplinarnih raziskav in sodelovalnih dejavnosti v Evropi in drugod po svetu. 7. OP to nalogo nadaljuje, hkrati pa je tudi obsežnejši in celovitejši od predhodnih okvirnih raziskovalnih programov. Za njegovo sedemletno življenjsko dobo je namenjen proračun v višini 53,2 milijard EUR, kar je največji dodeljeni proračun za takšne programe doslej.

Slovenija je do sedaj sodelovala pri 5. OP (1999-2002) in 6. OP. (2002-2006). V okviru 5. OP je bilo podpisanih 385 pogodb s 481 udeleženci iz Slovenije, večinoma raziskovalnih inštitucij in univerz, pa tudi 36 podjetij. Obseg sofinanciranja s strani EU je znašal 39,6 mio EUR (2,6% celotnih sredstev 5. OP). 6.OP je še v teku. Pričakuje se, da bo do konca 6. OP v Sloveniji podpisanih več kot 400 pogodb z več kot 500 udeleženci, višina sofinanciranja s strani EU pa bo presegla 62 mio EUR. To znaša nekaj manj kot 5,2% celotnih sredstev 6.OP. Po številu projektov v 6. OP na milijon prebivalcev se Slovenija nahaja na 5. mestu. Našteti podatki kažejo, da so se slovenske organizacije do sedaj razmeroma uspešno vključevale v okvirne programe. Ne glede na to pa je na tem področju še veliko potenciala.

Razvojno raziskovalni projekti, ki se bodo financirali v 7. OP potekajo mimo slovenskega proračuna, kot kumunitarni program. Gre za princip, da razpise za prijavitelje pripravlja EU komisija, prijavljajo pa se navadno raziskovalne institucije in univerze (praviloma je pogoj da imajo status neprofitnih organizacij), ki po izbiri sklenejo pogodbe neposredno s komisijo. Financiranje poteka direktno iz EU proračuna k izvajalcu (univerzi ali raziskovalni instituciji).

V primerjavi s prejšnjimi programi prinaša 7. OP nekaj novosti, ki lahko ogrozijo oziroma zmanjšajo uspešnost slovenske participacije. Pomembni sta predvsem dve: 1) sodelujoče inštitucije morajo del sredstev zagotoviti same (lastna udeležba), 2) opušča se nakazovanje akontacije ("pre-financing") ob začetku projekta.

Lastna udeležba. Medtem, ko so v prejšnjih programih raziskovalnim ustanovam in univerzam pokrili 100% vseh dodatnih stroškov, ki so nastali zaradi projekta ter 20% splošnih stroškov ("overhead")("additional costing model"), bodo sedaj vsem udeležencem, ne glede na status

sofinancirali največ 75% upravičenih stroškov. Prehod na novi model financiranja bo opravljen postopoma. V prvih dveh letih (do leta 2009) bodo udeleženci upravičeni še do dodatnih splošnih stroškov ("flat-rate overhead") v višini 60% vseh upravičenih stroškov. V praksi to pomeni, da bodo v tem obdobju raziskovalne ustanove dobile enako denarja kot do sedaj, le na drugačen način (lastna udeležba pri direktnih stroških, nato pa povračilo stroškov iz "overheada"). Nato se bo delež dodatnih splošnih stroškov postopoma zniževal.

Zalaganje sredstev za delovanje. Druga pomembna novost je v tem, da se v veliki meri opušča nakazovanje oziroma znižuje višina akontacije ("pre-financing") ob začetku projekta. To pomeni, da morajo organizacije za delovanje projekta založiti lastna sredstva, ki jih dobijo povrnjene šele po oddaji letnega poročila (čez dobro leto do leto in pol). V praksi to pomeni, da morajo organizacije tekom celotnega projekta financirati za leto in pol aktivnosti na projektu iz lastnih sredstev. Še posebej pri večjih projektih je to lahko precejšnje breme. Pri večjih projektih morajo zato *podjetja (ne pa tudi javne raziskovalne organizacije)* predložiti bančno garancijo, da so finančno sposobna izvesti projekt (lastna udeležba + financiranje aktivnosti do povračila stroškov s strani EU).

Zagotavljanje lastne udeležbe ter zalaganje sredstev za izvedbo projekta je pri nas lahko problematično za univerze in javne raziskovalne zavode, ki so glavni prijavitelji projektov 7. OP. Oboji imajo v svoji strukturi prihodkov velik delež proračunskega denarja. Ljubljanska univerza ima na primer okoli 75% virov iz proračuna, 20% iz šolnin za izredni in podiplomski študij in le 5% iz t.i. tržne dejavnosti. Ker so sredstva iz proračuna *strogo namenska* (del je namenjen za študijsko dejavnost, del pa za točno določene projekte) *ta sredstva ni moč uporabiti za sofinanciranje lastne udeležbe na projektih 7.OP.* Tudi sredstva iz šolnin, glede na predpisan način oblikovanja šolnin, in računovodske predpise, ni moč uporabiti za lastno udeležbo pri omenjenih projektih. Ostaja torej na voljo le ostanek sredstev tržne dejavnosti, ki pa je v resnici, glede na svoj obseg zanemarljivo majhen in ne zadošča za pokrivanje potreb. Potreba po zalaganju sredstev še dodatno ogrozi likvidnost. Saj so po veljavnih predpisih obračunske enote fakultete in ne univerza kot celota, kar otežuje likvidnostno problematiko.

To predstavlja priložnost za SID banko, ki bi organizacijam, ki sodelujejo oziroma nameravajo sodelovati v 7. OP ponudila ustrezne produkte, s katerimi bi jim olajšala prijavo in izvedbo projekta. To je v skladu s sprejeto strategijo SID banke, ki predvideva financiranje izobraževalnih ustanov (str. 33, točka c). V fazi prijave na razpis bi prav prišle predvsem cenovno ugodne in dostopne garancije. V fazi izvedbe projekta pa bi SID banka lahko ponujala ugodno financiranje za potrebe zagotavljanja lastnega deleža ter sprotnega izvajanja aktivnosti na projektu. To je analogno financiranju obratnega kapitala pri proizvodnih podjetjih. Krediti bi bili vezani na trajanje projekta in bi lahko vsebovali tudi moratorij na odplačevanje kredita.

Kredite bi univerza oziroma fakulteta vrnila po končanju projekta, predvsem iz sredstev splošnih stroškov ("overhead"). Z zmanjšanjem velikosti sredstev splošnih stroškov pa bi lahko država prek MVŠZT zagotovila dodatni transfer za vračilo kreditov, lahko tudi na način, da bi zmanjšala skupno količino denarja za razpise domačih projektov (razpisi ARRS). Slednje je sicer povezano s tudi s spremembo zakonodaje. Glede na veljavna EU pravila, država prek proračuna direktno ne sme zagotavljati lastne udeležbe, prav tako tudi ne gospodarske družbe, ki bi recimo sodelovale na projektu in zagotavljale celotno lastno udeležbo slovenske strani (zagotavljajo lahko samo sorazmerni delež, glede na svojo udeležbo). Zato bi bilo treba: 1) sprostiti regulativo glede

zadolževanja posrednih proračunskih uporabnikov, ki bi se za te namene lahko zadolževali brez uveljavljenih pravil (Uredba o zadolževanju PPU), 2) zagotoviti, da bi v proračunu MVZT vsako leto namenili primerno količino denarja, kot transfer za vračanje tovrstnih kreditov.

Številna podjetja potrebujejo tudi svetovanje v zvezi s prijavo na in izvedbo EU projektov. Vendar to ne bi smelo biti domena SID banke, saj presega njeno poslanstvo. Hkrati gre za zelo specifične svetovalne storitve, povržene hitrim spremembam. Iz tega vidika je najbolje, da se SID banka poveže s kakšno organizacijo, ki že deluje na tem področju in ki bi lahko pomagala strankam SID banke na področju EU projektov.

10.3.9 Institucionalizirati spremljanje (evalviranje) ekonomskega vpliva lastnih aktivnosti

Eden temeljnih ciljev razvojnih finančnih institucij (RFI) je spodbujati trajnostni razvoj določene družbe. Njihova uspešnost se ne meri s finančno donosnostjo, ampak z doseganjem tega cilja. Zaradi tega je nujno spremljati vpliv, ki ga imajo RFI na širše gospodarstvo in družbo. Ta vpliv ponavadi zajema kategorije proizvodnje, zaposlenosti in dodane vrednost. Vsebuje tako neposredne vplive (podprti posli, direktno ustvarjena delovna mesta), kot posredne vplive (multiplikativni učinki na gospodarstvo). Čeprav čisto vseh vplivov ni mogoče izmeriti, se lahko z ustreznim spremljanjem in zbiranjem podatkov v procesu sklepanja in izvedbe posla, ter z uporabo sodobnih tehnik ekonomskega modeliranja dobi dokaj dobra predstava o pomenu določene RFI pri spodbujanju trajnostnega gospodarskega razvoja.

Razvojne finančne institucije (RFI) v razvitih državah redno spremljajo učinek svojih aktivnosti na družbo. KfW redno objavlja samo-evalvacijska poročila v katerih spremlja uspešnost izvedbe ter učinek podprtih poslov. Finnvera sistematično evalvira lastne aktivnosti iz različnih vidikov (zadovoljstvo strank, potrebe trga (tržne vrzeli), vpliv podprtih poslov na gospodarstvo). Prav tako se občasno izvajajo zunanje evalvacije vseh vidikov poslovanja oziroma vseh dejavnosti Finnvere. Pričujoče poročilo (predvsem v svojem prvem delu oziroma poglavjih 4., 5. in 6.) predstavlja največjo in najcelovitejšo evalvacijo dosedanjega delovanja SID banke. Kljub temu to predstavlja le prvi korak v smeri celovitega in sistematičnega spremljanja učinkov lastnih aktivnosti ter podprtih poslov na slovensko gospodarstvo in družbo.

SID banka bi v prihodnosti morala oblikovati sistem sistematičnega spremljanja in evalviranja lastnih aktivnosti, po vzoru zgoraj omenjenih institucij. Tak sistem je sestavljen iz treh faz. V prvi fazi je potrebno vzpostaviti procedure za ustrezen zajem relevantnih podatkov že v času pridobivanja in sklepanja posla (npr. za pridobitev financiranja morajo podjetja sporočiti kakšne učinke v smislu delovnih mest ali prodaje pričakujejo od projekta). V drugi fazi je potrebno izvajati redne raziskave med uporabniki storitev SID banke, v katerih se preveri v kakšni meri so se učinki določenega posla, napovedani v prvi fazi, zares uresničili. Ta raziskava je lahko podobna raziskavi, ki smo jo izvedli za potrebe te študije, le da je lahko dosti bolj fokusirana, saj gre v bistvu za preverjanje v kakšni meri so se uresničili lastne napovedi podjetij ob pridobitvi posla. Raziskava se lahko izvaja ob zaključku podprtega projekta, ali občasno (vsaki dve ali tri leti) za vse posle, ki so se zaključili v preučevanem obdobju. V tretji fazi se s pomočjo ekonomskih modelov (input-output tabele) izračunajo multiplikativni učinki in objavi celovito poročilo o vplivu SID banke na razvoj slovenskega gospodarstva in družbe.

10.3.10 Ustrezno komunicirati novo strategijo vsem partnerjem in deležnikom

Ena izmed nevarnosti identificiranih v prejšnji sekciji je možnost nasprotovanja partnerjev ali drugih deležnikov strategiji SID banke. Gre namreč za zelo kompleksno področje, kar lahko hitro pripelje do napačnega razumevanja določenih strateških potez SID banke. Zaradi tega bo potrebno posvetiti veliko pozornosti in truda ustrezni komunikaciji s vsemi poslovnimi partnerji in drugimi deležniki. Pri tem je potrebno jasno predstaviti razvojno naravno novih produktov, katerih osnovni namen je komplementarnost in ne konkuriranje zasebnemu sektorju, ter izpostaviti koristi nove strategije za vse deležnike SID banke.

11. Sklep

SID banka je do leta 2007 delovala kot tipična izvozno-kreditna agencija (IKA). S sprejemom nove strategije SID banka širi svojo dejavnost v smeri celovite razvojno-finančne inštitucije (RFI) oziroma nacionalne razvojne banke (NRB). Namen študije je bil analizirati dosedanje vlogo in pomen delovanja SID banke, analizirati trende na področju spodbujanja mednarodnega gospodarskega sodelovanja in razvojnega bančništva oziroma zavarovalništva ter oceniti primernost in učinke razširitve dejavnosti SID banke na področje razvojnega bančništva. V prvem delu študije smo predstavili vlogo in pomen RFI, ter specifične in trende na področju poslovanja IKA. Prav tako smo pregledali dosedanje poslovanje SID banke in ga primerjali z relevantnimi inštitucijami v tujini. V drugem delu študije smo predstavili rezultate ankete, ki smo jo izvedli med uporabniki, pa tudi ne-uporabniki storitev SID. Na osnovi rezultatov ankete smo tudi ocenili celovit ekonomski vpliv delovanja SID banke na slovensko gospodarstvo. V tretjem delu smo ocenili primernost novih strateških usmeritev SID banke. Najprej smo na kratko predstavili novo strategijo, nato pa SID banko primerjali s sorodnimi inštitucijami. V nadaljevanju smo največ pozornosti namenili uvedbi dejavnosti razvojnega bančništva (razvojno financiranje in zavarovanje doma), kjer smo pokazali, da obstajajo tržne vrzeli, ki jih lahko SID banka zapolni. Na koncu smo ocenili prednosti SID banke pri opravljanju novih dejavnosti, nevarnosti in tveganja, ki lahko pri tem nastanejo, ter podali 10 priporočil za nadaljnjo uspešno poslovanje SID banke.

Pri izvedbi študije sta nas vodili dve temeljni vprašanji.

Kakšna je bila dosedanja vloga SID banke pri spodbujanju izvoza in razvoja slovenskega gospodarstva oziroma kakšni so bili učinki njenega delovanja?

Rezultati študije kažejo, da ima SID banka zelo pomembno in pozitivno vlogo pri spodbujanju mednarodnega gospodarskega sodelovanja.

- Je ena največja inštitucija na področju spodbujanja gospodarskega razvoja, z bilančno vsoto v višini 911 mio EUR.
- Skupina SID pokriva 2,8% celotnega izvoza, oziroma 9,6% izvoza v države s povečanim političnim tveganjem. To je primerljivo z najboljšimi tujimi sorodnimi inštitucijami.
- Storitve opravlja profesionalno in odgovorno, kar je izraženo v visokih stopnjah zadovoljstva njenih strank. Kar 88% odstotkov strank ji priznava visoko strokovnost, 96% pa je zadovoljnih z njenim odnosom do strank.
- Podpora SID banke pomembno prispeva k konkurenčnosti slovenskih izvoznikov. Kar 70% vseh anketiranih podjetij in bank je izjavilo, da je podpora skupine SID (SID banka in SID-PKZ) pomembna za njihovo konkurenčnost.
- V preteklih petih letih je Skupina SID z zavarovanjem podprla izvozne posle v vrednosti 7,8 mrd EUR. Odobrila je za 1,6 mre EUR kreditov in s tem podprla posle v vrednosti 2,3 mrd EUR. Dodatno je SID banka z garancijami in jamstvi podprla izvozne posle v vrednosti 191 mio EUR. Ti posli so skozi multiplikativne učinke v gospodarstvu generirali 5,6 mrd EUR outputa, 69.000 delovnih mest ter dodano vrednost v višini 2,6 mrd EUR na leto.
- SID banka je bila ključna za uspešno izvedbo precejšnjega deleža zgoraj omenjenih poslov. Kar 42% poslov zavarovanih pred srednjeročnimi riziki, 45% poslov iz naslov direktnega

financiranja, 52% poslov iz naslova kratkoročnih nemarketabilnih zavarovanj, 23% poslov iz naslova kratkoročni marketabilnih zavarovanj ter 95% poslov iz naslova zavarovanja investicij se brez podpore SID banke sploh ne bi realizirali oziroma bi se realizirali v znatno manjšem obsegu. Zaradi podpore Skupine SID z inštrumenti zavarovanja in financiranja se je proizvodnja slovenskih podjetij v preučevanem obdobju na letni ravni povečala za 1.184 mio EUR, dodana vrednost za 550 mio EUR, zaposlenost pa za 14.190 delovnih mest. Z vidika dodane vrednosti pomenijo ti posli približno 2% BDP.

Zakaj naj bi SID banka širila svojo dejavnost oziroma kako bo z udejanjanjem nove strategije povečala pozitivne učinke svojega dosedanjega delovanja?

V študiji smo pokazali, da so v primeru nove strategije SID banke izpolnjeni vsi trije teoretični pogoji za rast oziroma širitev dejavnosti.

1. **Obstoj potrebe na trgu.** V primeru razvojnega bančništva se potreba kaže v obliki tržnih vrzeli na področju financiranja nekaterih dejavnosti ali sektorja gospodarstva, ki jih zasebni sektor ne servisira v celoti, obenem pa imajo velike pozitivne učinke na gospodarstvo in družba (pozitivne eksternalije). Ti sektorji so na primer izvozni posli, podjetništvo ter mala in srednja podjetja, raziskave in razvoj ter izobraževanje, varstvo okolja in energetska učinkovitost. V vseh razvitih in večini držav v razvoju država preko različnih razvojno finančnih inštitucij (RFI) oziroma nacionalnih razvojnih bank spodbuja te sektorje. Sama organiziranost in način izvedbe sicer precej razlikuje med državami. Dejstvo pa je, da razvojno bančništvo z odpravo tržnih vrzeli lahko pripomore k razvoju finančnih trgov, izboljša gospodarsko učinkovitost (alokacijski optimum) ter pripomore k povečani trajnostni gospodarski rast.
2. **Nezadostna ali nepopolna ponudba obstoječih inštitucij.** Analiza najpomembnejših sorodnih inštitucij iz področja spodbujanja razvoja in podjetništva je pokazala na: 1) visoko stopnjo razdrobljenosti na področju spodbujanja razvoja in podjetništva v Sloveniji do sedaj, (2) relativno visoko stopnjo komplementarnosti novih potencialnih dejavnosti SID banke glede na ostale izbrane institucije s področja spodbujanja razvoja in podjetništva v Sloveniji ter (3) primerljivo višjo raven učinkovitosti SID banke, tako v primerjavi z domačimi, kot tudi s tujimi sorodnimi institucijami. Vse to pomeni, da lahko SID banka s svojo ponudbo dopolni in izboljša ponudbo obstoječih inštitucij.
3. **Obstoj notranjih zmožnosti za rast.** Uvedba novih dejavnosti je v skladu s poslanstvom SID banke. Anketa je pokazala, da so tudi partnerji SID banke, tako podjetja kot banke naklonjeni uvedbi novih dejavnosti. Kar 81% podjetij ter 100% bank meni, da je širitev delovanja SID banke na področje razvojnega bančništva logična in komplementarna povezava z njeno dosedanja vlogo v slovenskem gospodarstvu. Preko 60% podjetij in bank prav tako meni, da SID banka že ima potrebna znanja in izkušnje za opravljanje novih dejavnosti. SID banka lahko z novimi dejavnostmi razprši in zmanjša tveganje, zagotovi večjo varnost in stabilnost poslovanja, doseže ekonomije obsega na posameznih področjih ter izkoristi sinergije in obstoječe kompetence v okviru Skupine SID. Sicer je vsaka nova strategija oziroma uvajanje novih dejavnosti povezano z določeno stopnjo tveganja in nevarnosti, na kar smo opozorili v zadnjem poglavju. Ne glede na to, pa so tveganja in nevarnosti, ki izvirajo iz SID banke same (notranja tveganja) obvladljiva in ne morejo ogroziti strategije.

Z konec lahko sklenemo, da bo nova strategija SID banke prinesla pozitivne učinke na treh ravneh:

- 1) **Rast, razvoj in večja stabilnost SID banke.** Uvedba novih dejavnosti predstavlja razpršitev dejavnosti, zmanjševanje tveganja ter posledično večjo trdnost in stabilnost poslovanja SID banke. Prav tako omogočajo izkoriščanje sinergij in kompetenc, ki izhajajo iz obstoječih dejavnosti znotraj skupine SID.
- 2) **Razvoj in večja inkluzivnost finančnega sektorja.** S svojim delovanjem SID banka razvija finančni sektor. SID banka opravlja storitve, ki so komplementarne finančnemu trgu; večinoma na posreden način – preko poslovnih bank. S tem omogoča širitev in razvoj poslovanja poslovnih bank. Z namensko usmerjenimi krediti, zavarovanji in drugimi storitvami SID banka odpravlja tržne nepopolnosti in razvoja finančni sektor v smeri zadovoljevanja potreb vseh deležnikov in segmentov gospodarstva, tudi tistih, ki ob čisto zasebni iniciativi ne bi bili optimalno servisirani. Z vidika razvoja trga je pomembno tudi listinjenje, ki povečuje likvidnost bank, sprošča njihov kapital ter znižuje stroške financiranja.
- 3) **Rast in razvoj slovenskega gospodarstva.** Končni cilj aktivnost SID banke je izboljšanje pogojev poslovanja ter dvig kakovosti poslovnega okolja za slovenska podjetja, tako mala kot velika. S tem spodbuja zdravo rast in razvoj slovenskega gospodarstva ter trajnostni razvoj slovenske družbe.

Literatura in viri

1. Anonymous. (2006). Exporting corruption: How Rich Country Export Credit Agencies Facilitate Corruption in the Global South. *Multinational Monitor*, 27(3), 6.
2. Barrow, C. W., Borges, D. R., & Galipeau, N. (2004). *Economic & Fiscal Impact Analysis for a West Warwick Resort Casino*. Dartmouth: Ceneter for Policy Analysis, University of Massachusetts.
3. Berne Union. (2006). *Berne Union Yearbook* London: Berne Union: International union of credit and investment insurers.
4. Brenčič, M. M., Lisjak, M., Pfajfar, G., & Ekar, A. (2006). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
5. Bruck, N. (2005). *Future Role of National Development Banks in the Twenty First Century*. Washington: United Nations.
6. Buckley, A. (2004). *Multinational Finance* (5th ed.). Harlow: Pearson/ Prentice Hall.
7. Bureau of Economic Analysis (BEA). (1997). *Regional Multipliers: A User Hadbook for the Regional Input-Output Modeling System (RIMS II)*. Washington: Bureau of Economic Analysis.
8. Carbonell, T. (2005). *Regulation of Official Export Credits Under the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures: Implication for ECA reform*. 27.
9. CESCE. (2007). e-naslov <http://www.cesce.es>
10. CYC. (2007). e-naslov <http://www.creditoycaucion.com>
11. Deloitte, & Ekonomska Fakulteta. (2004). *Evalvacija razpisov področja za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti v letih 2001 – 2003: Zaključno poročilo*. Ljubljana: Ministrstvo za Gospodarstvo.
12. Dolinar, D. (2001). *Slovenska izvozna družba v funkciji razvoja slovenskega izvoza* Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Egger, P., & Url, T. (2006). *Public Export Credit Guarantees and Foreign Trade Structure: Evidence e-naslov Austria*. *The World Economy*, 29(4), 399-418.
14. Ekološki sklad RS. (2007). e-naslov <http://ekosklad.si>
15. Euler Hermes. (2007). e-naslov <http://www.agaportal.de>
16. Eurostat. (1996). *European System of Accounts (ESA95)*: Eurostat.
17. EXIM Bank Hungary. (2007). e-naslov <http://www.eximbank.hu>
18. Finnfund. (2007). e-naslov <http://www.finnfund.fi>
19. Finnvera. (2005). *Report on operations*: Finnvera.
20. Finnvera. (2007). e-naslov <http://finnvera.fi>
21. Fitzgerald, V. (2006). *Financial Development and Economic Growth: A Critical View*. Oxford: United Nations.
22. George, G., & Prabhu, G. N. (2000). *Developmental Financial Institutions as Catalysts of Entrepreneurship in Emerging Economies*. *Academy of Management Review*, 25(3), 620-629.
23. Goldzimer, A. (2002). *Globalization's most preverse secret: the role of export credit and investment insurance agencies*. *New Rules for Global Finance Coalition*, 18.
24. GZS. (2007). e-naslov <http://www.gzs.si>

25. Harmon, J., Maurer, C., Sohn, J., & Carbonell, T. (2005). Diverging paths: What future for export credit agencies in development finance? Washington, D.C. : World Resources Institute.
26. Hasting, S., & Bruckner, S. (1993). An Introduction to Regional Input-Output Analysis. In D. M. Otto & T. G. Johnson (Eds.), *Microcomputer-Based Input-Output Modeling: Applications to Economic Development*. Boulder, CO: Westview Press.
27. Heinonen, J., & Smallridge, D. (2004). *An International Evaluation*. Helsinki: Finnvera
28. Helpman, E. (1998). The Structure of Foreign Trade. *Journal of Economic Perspectives*, 13.
29. Hermes, E. (2005). *Annual Report: Euler Hermes*.
30. Hungary, M. (2007). e-naslov <http://www.mfb.hu>
31. Hutchinson, P. (1999). Small enterprise: Finance, Ownership and Control. *International Journal of Management Reviews*, 1(3), 22.
32. International Financial Consulting (IFC). (2000). *Review of export credit and finance services: International developments in export credit and finance services: International Financial Consulting*.
33. JAPTI. (2007). e-naslov <http://www.japti.si>
34. John, R. E. (1995): *Managing Official Export Credits*. Washington D.C, Institute for International Economics.
35. KfW. (2007). e-naslov <http://www.kfw.de>
36. Košak, M. (2006). *Razvojni trendi v slovenskem bančnem prostoru kot sestavni del evropskega bančnega prostora in položaj Slovenske izvozne družbe d.d.* Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
37. Mavko, M. (2006). *Uradna razvojna pomoč in Slovenija*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
38. MEHIB. (2005). *Annual Report: MEHIB*.
39. MEHIB. (2007). e-naslov <http://www.mehib.hu>
40. Moser, C., Nestmann, T., & Wedow, M. (2006). *Political Risk and Export Promotion: Evidence* e-naslov Germany Unpublished manuscript, Frankfurt am Main.
41. OeKB. (2005). *Annual Report: OeKB*.
42. OeKB. (2007). e-naslov <http://www.oekb.at>
43. Peter Egger, T. U. (2004). *Public Export Guarantees and Foreign Trade Structure*. Dunaj: WIFO.
44. Pintar, T. (2003). *Vloga Slovenske izvozne družbe pri vstopu slovenskih podjetij na bosanski trg*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
45. Pukkinen, T., & Stenholm, P. (2006). *The Impact of the Export Financing Activities Administered by Finnvera Plc*. Turku: Small Business Institute, Turku School of Economics and Business Administration.
46. Rojc, R. (1997): *Slovenska izvozna družba kot dejavnik ofenzivnega mednarodnega poslovanja*. Ljubljana, Ekonomska fakulteta. Diplomsko delo.
47. SID. (2006). *Predstavitev: O skupini SID*. e-naslov <http://www.sid.si>
48. SID banka. *Interna gradiva SID banke*. Ljubljana: SID.
49. SID banka. (2006). *Poslovanje SID v letu 2006: interni podatki*. Ljubljana: SID.
50. SIMEST. (2007). *Predstavitev delovanja*. e-naslov <http://www.simest.it>

51. Slovenska izvozna družba. (2002). Poslovanje SID v letu 2002. Ljubljana: SID.
52. Slovenska izvozna družba. (2003). Poslovanje SID v letu 2003. Ljubljana: SID.
53. Slovenska izvozna družba. (2004). Poslovanje SID v letu 2004. Ljubljana: SID.
54. Slovenska izvozna družba. (2005a). Poslovanje SID v letu 2005: Letno poročilo. Ljubljana: SID.
55. Slovenska izvozna družba. (2005b). Storitve in produkti. Ljubljana: SID.
56. Slovenski podjetniški sklad. (2007). e-naslov <http://www.podjetniskisklad.si>
57. Smallridge, D. (2006). ECAs: Seeing the Forest, the Trees and the Future. Helsinki: International Financial Consulting.
58. Stanovanjski sklad RS. (2007). e-naslov <http://www.stanovanjskisklad-rs.si>
59. Statistični urad Republike Slovenije. (2006). Statistični letopis 2006. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
60. Stephens, M. (1999). The Changing Role of Export Credit Agencies. Washington: International Monetary Fund.
61. SURS. (2004). National Accounts: Input - Output Tables, Slovenia, 2001. Ljubljana: Statistical Office of the Republic of Slovenia.
62. Širaj, M. (2004). Kritični pogled na projekt Gospodarske zbornice Slovenije kazalniki poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
63. UN. (2005). Rethinking the Role of National Developmental Banks. Washington: United Nations.
64. Zakotnik, I. (1999). Slovenija 1998: Matrika nacionalnih računov. Ljubljana: UMAR.