

Delovni zvezki Urada RS za makroekonomske analize in razvoj
ISSN: 1318-1920

Izdajatelj:

Institute of Macroeconomic Analysis and Development

Gregorčičeva 27, 1000 Ljubljana.

Tel: (+386) 1 478 10 12

Fax: (+386) 1 478 10 70

E-mail: gp.umar@gov.si

dr. Janez ŠUŠTERŠIČ, direktor

<http://www.gov.si/umar/public/dz.html>

Urednica zbirke: Eva ZVER

Tehnična urednica: Ema Bertina KOPITAR

Prevod povzetka: Tina POTRATO

Lektoriranje: Vesna JEREB

Naslovnica: Sandi RADOVAN, Studio DVA

Distribucija: Simona ZRIM

Tisk: SOLOS, Ljubljana

Naklada: 200

Ljubljana, 2004

Luka Žakelj

Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in Evropski uniji

Delovni zvezek 6 / 2004

Kazalo

Povzetek	7
Summary	9
Uvod	11
1. Mala in srednje velika podjetja ter njihov pomen v sodobnih gospodarstvih	12
1.1. Opredelitev malih in srednje velikih podjetij	13
1.2. Pomen malih in srednje velikih podjetij ter podjetništva v sodobnih gospodarstvih	13
1.3. Sodobno gospodarsko okolje in njegov vpliv na delovanje malih in srednje velikih podjetij	15
1.3.1. Ključni dejavniki, ki vplivajo na delovanje MSP	16
1.3.1.1. Zunanji dejavniki delovanja MSP	16
1.3.1.2. Notranji dejavniki delovanja MSP	17
1.4. Vloga države pri podpiranju MSP in podjetništva	20
2. Spodbujanje malih in srednje velikih podjetij ter podjetništva v EU	22
2.1. Evropska listina za mala podjetja	22
2.2. Zelena knjiga o podjetništvu	23
2.3. Spodbujanje malih in srednje velikih podjetij ter podjetništva znotraj Evropske zaposlovalne strategije	23
2.4. Poslanik Evropske komisije za mala in srednje velika podjetja	24
2.5. Evropski observatorij za mala in srednje velika podjetja	24
2.6. Programi EU, namenjeni spodbujanju malih in srednje velikih podjetij	24
2.6.1. Programi finančnih pomoči malim in srednje velikim podjetjem preko skupnih aktivnosti na področju raziskovanja in tehnološkega razvoja	25
2.6.2. Programi pomoči malim in srednje velikim podjetjem preko strukturnih skladov EU	26
2.6.3. Finančni inštrumenti Evropskega investicijskega sklada za programe pomoči malim in srednje velikim podjetjem	27
2.6.4. Druge oblike pomoči malim in srednje velikim podjetjem, ki jih nudi EU	29
3. Spodbujanje malih in srednje velikih podjetij ter podjetništva v Sloveniji	31
3.1. Razmah podjetništva in MSP ter razvoj podpornih ukrepov v prvi polovici 90-ih let	31
3.2. Razvoj ukrepov za spodbujanje MSP in podjetništva v Sloveniji od druge polovice 90-ih let dalje	33
3.2.1. Spodbujanje podjetništva je prednostna naloga Enotnega programskega dokumenta 2004–2006	35
3.3. Pomanjkljivosti politike za spodbujanje MSP in podjetništva ter glavne težave, s katerimi se danes soočajo slovenska MSP	37
4. Podjetja v Sloveniji v letu 2003: prikaz metodologije in stanja ter primerjava z Evropo	39
4.1. Metodološka pojasnila	39
4.2. Prikaz stanja podjetij v Sloveniji v letu 2003	40
4.3. Primerjava podjetij v Sloveniji s podjetji v Evropi – 19	42

6. Sklep	46
Literatura in viri	48
Priloga 1: Izbrane definicije	52
Priloga 2: Opredelitev nekaterih kazalnikov, uporabljenih v analitičnem delu delovnega zvezka	54

Seznam uporabljenih kratic:

AJPES	–	Agencija RS za javnopravne evidence in storitve
EIC	–	Euro info center
EMU	–	Ekonomska in denarna unija
EPD	–	Enotni programski dokument
ERA	–	Evropsko raziskovalno območje
ESRR	–	Evropski sklad za regionalni razvoj
EVCA	–	European Venture Capital Association
EZS	–	Evropska zaposlovalna strategija
GEM	–	Global Entrepreneurship Monitor
GZS	–	Gospodarska zbornica Slovenije
IKT	–	informacijsko-komunikacijske tehnologije
JSMG	–	Javni sklad RS za razvoj malega gospodarstva
MSP	–	mikro, mala in srednje velika podjetja
NVCA	–	National Venture Capital Association
OECD	–	Organisation for Economic Co-operation and Development
OZS	–	Obrtna zbornica Slovenije
PCMG	–	Pospeševalni center za malo gospodarstvo
SKD	–	Standardna klasifikacija dejavnosti
SLEVCA	–	Sekcija slovenskega tveganega kapitala
SPSS	–	Sekcija podjetniških svetovalcev Slovenije
SURS	–	Statistični urad RS
ZGD-F	–	Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o gospodarskih družbah

Povzetek

Mikro, mala in srednje velika podjetja (v nadaljevanju MSP) so priznana kot potencialno najbolj dinamičen del gospodarstva, vendar se pri svojem delovanju srečujejo s številnimi ovirami, med katere sodijo: (i) preobsežne administrativne in regulatorne obremenitve, (ii) pomanjkanje ljudi z ustrezno izobrazbo na trgu dela, (iii) težaven dostop do primernih finančnih virov ter (iv) nezadovoljiva poslovna infrastruktura. EU skuša omenjene ovire odpravljati s pomočjo številnih programov za spodbujanje MSP in podjetništva. Te programe lahko v grobem razdelimo na tri skupine: na (i) programe finančnih pomoči MSP, ki izhajajo iz skupnih aktivnosti na področju raziskovanja in tehnološkega razvoja, (ii) programe, sofinancirane s strani evropskih strukturnih skladov, (iii) programe, sofinancirane s strani drugih inštitucij EU, kamor sodita Evropska investicijska banka in Evropski investicijski sklad. Poleg finančne pomoči s strani EU prejemajo MSP tudi poslovno pomoč preko različnih drugih programov in storitev.

V Sloveniji podpora MSP in podjetništvu nima dolge tradicije. Po osamosvojitvi je država največ sredstev namenjala reševanju velikih podjetij, politika spodbujanja MSP in podjetništva pa je bila v 90-ih letih spremenljiva in neodločna. Tovrstno stanje se je začelo spreminjati z začetkom izvajanja Evropske listine za mala podjetja, z vključitvijo Slovenije v evropske programe spodbujanja MSP, s sprejemom Programa ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti ter Zakona o podpornem okolju za podjetništvo.

Analitični del delovnega zvezka zajema podatke 93,233 slovenskih podjetij za leto 2003, od katerih jih je, po kriteriju števila zaposlenih na podjetje, kar 99.7% sodilo med MSP, ki so zaposlovala 64.0% vseh v podjetjih zaposlenih oseb. Povprečno slovensko podjetje je imelo v letu 2003 6.1 zaposlenih, povprečje v MSP pa je znašalo 3.9. Dodana vrednost na zaposlenega je v povprečnem slovenskem podjetju v letu 2003 znašala 5.572 mio SIT, v razredu MSP pa je za slovenskim povprečjem zaostala za 11.2%. MSP so skupaj ustvarila 57% dodane vrednosti vseh slovenskih podjetij. Delež stroškov dela v dodani vrednosti je v povprečnem slovenskem podjetju znašal 61%. Ta kazalnik se tako pri velikih podjetjih kot tudi pri skupini MSP ni razlikoval od slovenskega povprečja.

V Evropi se največji delež zaposlenih nahaja v mikro podjetjih (39.4%), v Sloveniji pa največji delež zaposlenih dosegajo velika podjetja (36.5%). V letu 2003 je imelo povprečno evropsko podjetje večje število zaposlenih od slovenskega povprečja (7.2 proti 6.1). Povprečno evropsko podjetje je v obravnavanem letu zabeležilo 1.550 mio EUR poslovnih prihodkov, povprečno slovensko podjetje pa je doseglo 37% evropskega povprečja. Primerjava ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega je pokazala, da je povprečno slovensko podjetje v letu 2003 s 24,000 EUR doseglo 32% evropskega povprečja. Primerjava med velikostnimi razredi pokaže, da se pri ustvarjeni dodani vrednosti na zaposlenega razlika med povprečnim slovenskim in povprečnim evropskim podjetjem iz razreda v razred povečuje. Tudi pri stroških dela v dodani vrednosti prihaja do opaznih razlik med posameznimi velikostnimi razredi slovenskih in evropskih podjetij. Povprečno evropsko podjetje je v letu 2003 imelo 52-odstotni delež stroškov dela v dodani vrednosti, kar je za 9 odstotnih točk manj od slovenskega povprečja. Med obravnavanimi razredi so evropsko povprečje primerljivega razreda (47%) najbolj preseгла velika podjetja, in sicer za 14 odstotnih točk. Analitični del delovnega zvezka je med drugim potrdil že znano dejstvo o zaostajanju produktivnosti dela v slovenskih podjetjih v primerjavi z evropskimi. Največji zaostanek v produktivnosti dela med primerljivimi razredi smo zabeležili

med velikimi podjetji, najmanj pa je za evropskim povprečjem zaostal razred mikro podjetij.

Ključne besede: mikro, mala in srednje velika podjetja, podjetništvo, gospodarske družbe, samostojni podjetniki, evropska podjetja, dodana vrednost, produktivnost dela, stroški dela, poslovni prihodek, administrativne in regulatorne obremenitve, finančni viri, tvegani kapital, programi finančnih pomoči, evropski strukturni skladi.

Summary

Small and medium enterprises (SMEs) are recognised as the potentially most dynamic sector of the economy. However, a number of obstacles hamper their operation. These include: (i) excessive administrative and regulatory burdens; (ii) a lack of adequately qualified workers in the labour market; (iii) difficult access to proper financial resources; and (iv) an unsatisfactory business infrastructure. The EU is endeavouring to remove these hindrances through a number of programmes aimed at fostering SMEs and entrepreneurship. These programmes can be roughly divided into three groups: (i) financial aid programmes based on common activities in the fields of research and technological development; (ii) programmes co-financed by European structural funds; and (iii) programmes co-financed by other EU institutions, including the European Investment Bank and the European Investment Fund. In addition to financial aid, SMEs also receive business assistance through various other programmes and services.

In Slovenia, the promotion of SMEs and entrepreneurship does not have a long tradition. After independence the largest share of state funds was used to rescue large companies, while policies aimed at fostering SMEs and entrepreneurship were changeable and indecisive in the 1990s. This situation began to change with the enforcement of the European Charter for Small Enterprises, Slovenia joining the European SMEs-promoting programmes and with adoption of both the Programme of Measures aimed at Fostering Entrepreneurship and Competitiveness and the Act Fostering Supportive Environment for Entrepreneurship.

The analytical part of this Working Paper comprises data on 93,233 Slovenian enterprises for 2003. As many as 99.7% of these enterprises were classified as SMEs according to the number of employees per enterprise. These SMEs employed 64.0% of the total number of people working in enterprises. The average Slovenian enterprise employed 6.1 workers in 2003, while the average SME employed 3.9 workers. Value added per employee totalled SIT 5,572 million in the average Slovenian enterprise, being 11.2% lower in SMEs. Altogether, SMEs generated 57% of the total value added produced by Slovenian enterprises. The share of labour costs in value added in the average Slovenian enterprise amounted to 61% in 2003. In both large enterprises and SMEs, this indicator did not deviate from the Slovenian average.

In Europe, the largest share of workers are employed in micro enterprises (39.4%), whereas in Slovenia the majority of people work in large enterprises (36.5%). In 2003, the average enterprise in the EU employed more people than the average Slovenian enterprise (7.2 to 6.1). Turnover per enterprise in Europe averaged out at EUR 1,550 million in the observed year, while the average Slovenian enterprise achieved just 37% of this amount. A comparison of generated value added per employee shows that the average Slovenian enterprise produced 32% (EUR 24,000) of the European average in 2003. If we compare enterprises by size, defined in terms of the number of occupied persons, the difference in value added per employee between average Slovenian and European enterprises increases from category to category. Similarly, there are noticeable differences in labour costs in value added when comparing the different size categories of Slovenian and EU enterprises. The average European enterprise registered a 52% share of labour costs in value added in 2003, which is 9 percentage points less than the Slovenian average. Among the analysed categories, Slovenian large enterprises exceeded the European average (47%) most markedly (by 14 percentage points). Among other things, the analytical

part of the Working Paper confirms what is already known: Slovenian enterprises lag behind European ones in their labour productivity. In the comparable categories, Slovenian large enterprises recorded the greatest gap in productivity, while micro enterprises were closest to the European average.

Key words: micro, small and medium-sized enterprises, entrepreneurship, commercial companies, individual entrepreneurs, european enterprises, value added, labour productivity, labour costs, turnover, administrative and regulatory burdens, financial resources, venture capital, financial aid programmes, European structural funds.

Uvod

V današnjem globalnem poslovnem okolju predstavljajo mikro, mala in srednje velika podjetja (v nadaljevanju MSP) zaradi sposobnosti hitre reakcije na nove poslovne priložnosti in pravočasnega preoblikovanja inovativnih idej v nove tržne produkte ključni element uspešnega in dinamičnega gospodarstva. Najdemo jih praktično v vseh gospodarskih panogah, največ pa jih je v storitvenem sektorju, kjer tudi zagotavljajo največji delež zaposlitev. Tudi v Sloveniji njihova vloga postaja čedalje pomembnejša tako z vidika odpiranja novih delovnih mest, inovativnosti in razvoja, kakor tudi z vidika ustvarjanja dodane vrednosti in krepitve konkurenčnega okolja.

V državah, ki poudarjajo razvojno vlogo MSP in podjetništva, so vladne politike oblikovane in vodene tako, da omogočajo in spodbujajo nastajanje velikega števila novih podjetij ter podpirajo razvoj najuspešnejših med njimi. To med drugim dosegajo preko lažjega dostopa MSP do bančnih kreditov, tveganega kapitala in poslovnih informacij, spodbujajo nastajanje podjetniških grozdov ter jim s prilagajanjem administrativnega in regulatornega okolja omogočajo lažje poslovanje. Slovenija glede na vsebino programov spodbujanja malega gospodarstva in podjetništva sledi tovrstnim trendom v svetu.

Velikostna struktura podjetij v slovenskem gospodarstvu je skladna s strukturo podjetij v Evropi, vendar po poslovnih prihodkih na podjetje in po produktivnosti dela (dodani vrednosti na zaposlenega) slovenska podjetja za evropskimi po posameznih velikostnih razredih opazno zaostajajo. Ta zaostanek bo potrebno zmanjšati, če želi Slovenija po gospodarski razvitosti dohiti evropsko povprečje.

Namen delovnega zvezka je predstaviti MSP v Sloveniji in Evropi, in sicer njihovo definicijo, vlogo v sodobnih gospodarstvih, težave, s katerimi se soočajo pri svojem poslovanju, in ukrepe, ki jih Slovenija in Evropska unija uporabljata za spodbujanje njihovega razvoja. V drugem, analitičnem delu delovnega zvezka, so podani izračuni nekaterih osnovnih kazalnikov za slovenska in evropska podjetja v letu 2003 ter njihova medsebojna primerjava. Po velikostnih razredih podjetij je predstavljena struktura podjetij, struktura števila zaposlenih, povprečni poslovni prihodki na podjetje, dodana vrednost na zaposlenega in povprečni deleži stroškov dela v dodani vrednosti.

Pri izračunih kazalnikov za slovenska podjetja smo uporabili podatke iz letnih poročil gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov za leto 2003, ki nam jih je aprila 2004 posredovala Agencija RS za javnopravne evidence in storitve (AJPEŠ). V analizo smo tako zajeli 93,233 podjetij. Pri izboru kazalnikov smo se zaradi lažje mednarodne primerjave oprli na analizo Evropskega observatorija za MSP z naslovom »SMEs in Europe 2003«, iz katere smo povzeli ocene kazalnikov za evropska podjetja. Pri razporeditvi podjetij po velikostnih razredih smo po zgledu referenčne študije upoštevali zgolj kriterij števila zaposlenih.

1. Mala in srednje velika podjetja ter njihov pomen v sodobnih gospodarstvih

V današnjem globalnem poslovnem okolju so MSP priznana kot potencialno najbolj dinamičen del gospodarstva, saj so v svojem delovanju pogosto prilagodljivejša od velikih podjetij. MSP so glavni generator gospodarske rasti in novih delovnih mest v EU in jih najdemo praktično v vseh gospodarskih sektorjih, največ pa jih je v storitvenem sektorju. Podjetja se med MSP najpogosteje uvrščajo po kriteriju števila zaposlenih.

1.1. Opredelitev malih in srednje velikih podjetij

MSP so definirana kot samostojna podjetja, ki zaposlujejo manj ljudi od določenega števila zaposlenih. To število ni enako v vseh nacionalnih statističnih sistemih. Najpogosteje je zgornja meja števila zaposlenih postavljena na 250, kot je to primer v EU. Nekatere članice OECD so mejo določile na 200, v ZDA pa med MSP prištevajo podjetja z manj kot 500 zaposlenimi. Mala podjetja so večinoma opredeljena kot podjetja z manj kot 50 zaposlenimi, medtem ko med mikro podjetja v večini primerov sodijo tista z manj kot 10 zaposlenimi. Poleg števila zaposlenih se kot kriterija za določanje velikosti podjetja najpogosteje uporabljata še letni prihodek od prodaje in bilančna vsota oziroma vrednost aktive podjetij. V EU med MSP sodijo podjetja z manj kot 40 mio EUR letnih prihodkov in z bilančno vsoto, ki ne presega 27 mio EUR¹.

V Sloveniji se po Zakonu o spremembah in dopolnitvah zakona o gospodarskih družbah² (v nadaljevanju ZGD-F) iz leta 2001, ki ureja pravice in obveznosti gospodarskih subjektov, podjetja delijo na mala, srednja in velika podjetja po naslednjih treh kriterijih³:

- povprečno število zaposlenih v zadnjem poslovnem letu;
- čisti prihodki od prodaje v zadnjem poslovnem letu;
- vrednost aktive ob koncu poslovnega leta.

Razdelitev podjetij glede na število zaposlenih poteka v Sloveniji po približno enakih kriterijih kot v EU. Večje razlike v kriterijih obstajajo pri določitvi velikosti prihodkov od prodaje in vrednosti aktive podjetij. Zaradi enostavnejšega zajemanja podatkov se pri analizah s področja MSP za razvrščanje podjetij po velikosti pretežno upošteva le kriterij števila zaposlenih.

Podrobnejša primerjava kriterijev za razvrščanje podjetij po velikosti v ZGD-F in priporočil Evropske komisije⁴ je predstavljena v spodnji tabeli.

Med MSP sodijo podjetja z manj kot 250 zaposlenimi

¹ OECD Observer, 2000.

² Uradni list RS, št. 45/2001.

³ 52. člen ZGD-F, 2001.

⁴ Priporočili 96/280/EC in 2003/361/ES.

Tabela 1: Kriteriji za razvrščanje podjetij po velikosti

	Mikro podjetja	Mala podjetja	Srednja podjetja	Velika podjetja
Število zaposlenih				
Slovenija	-	do 50	do 250	nad 250
EU	do 9	10 do 49	50 do 249	250 in več
Prihodek (mio EUR)				
Slovenija	-	do 4.2	do 16.8	nad 16.8
EU (v veljavi od 01.01.2005)	- do 2	do 7 do 10	do 40 do 50	nad 40 nad 50
Bilančna vsota/vrednost aktive (mio EUR)				
Slovenija	-	do 2.1	do 8.4	nad 8.4
EU (v veljavi od 01.01.2005)	- do 2	do 5 do 10	do 27 do 43	nad 27 nad 43
% kapitala v lasti velikih podjetij				
Slovenija	-	-	-	-
EU	-	do 25%	do 25%	-

Viri: Commission of the European Communities, 2001, str. 16; ZGD-F, 2001; New Definition of Micro, Small and Medium Sized Enterprises in Europe.
Opomba: podatki o prihodkih in vrednosti aktive podjetij, ki so v ZGD-F iz leta 2001 podani v SIT, so preračunani v EUR na osnovi srednjega tečaja BS na dan 04.03.2004 (1 EUR = 237.7 SIT).

1.2. Pomen malih in srednje velikih podjetij ter podjetništva v sodobnih gospodarstvih

Sredina dvajsetega stoletja je napovedovala prevlado velikih podjetij. Velikost podjetja je veljala za ključni dejavnik pri zagotavljanju ekonomije obsega, osvajanju in izkoriščanju tujih trgov ter za prilagajanje tržnim predpisom, novim poslovnim priložnostim in tehnologijam. Gospodarstva in vladne politike so bile usmerjene k spodbujanju masovne proizvodnje in so obenem mnogokrat obravnavale manjša podjetja kot neučinkovita in nepomembna pri zagotavljanju gospodarske rasti in blaginje.

V 60-ih in 70-ih letih so v svetovnem gospodarstvu prevladovala velika podjetja. Vendar se je kmalu za tem zaradi postopne liberalizacije svetovne trgovine, čedalje večje konkurence na mednarodnih trgih in z uvajanjem novih tehnologij začelo racionaliziranje in prestrukturiranje velikih podjetij. Postopoma se je trend obrnil v prid MSP. Kot dokaz lahko navedemo podatek, da se je v državah članicah OECD v obdobju od 1972 do 1998 število lastnikov podjetij povečalo z 29 milijonov na 45 milijonov⁵.

V današnjem globalnem poslovnem okolju sta sposobnost hitre reakcije na nove poslovne priložnosti in pravočasno preoblikovanje inovativnih idej ter rezultatov raziskovalno-razvojnega in inovacijske dejavnosti v nove tržne produkte ključna elementa uspešnega in dinamičnega gospodarstva. Ker so MSP v svojem delovanju pogosto prilagodljivejša od velikih podjetij, od slednjih postopoma prevzemajo vlogo hrbtenice uspešnih nacionalnih gospodarstev. Pri tem postajajo čedalje bolj internacionalizirana bodisi neposredno ali posredno kot poslovni partnerji velikih mednarodnih podjetij, saj domači trg v mnogih primerih ne zadošča več, še zlasti ne za podjetja, ki so locirana na obmejnih področjih neke države.

Liberalizacija svetovne trgovine in uvajanje novih tehnologij povečujeta pomen MSP

⁵ Commission of the European Communities, 2003c, str. 4.

Večino novih delovnih mest v EU ustvarijo MSP

Največ MSP se nahaja v storitvenem sektorju

Na podjetniški proces vplivajo socialni, kulturni in politični dejavniki, ki se med državami močno razlikujejo

MSP so danes priznana kot potencialno najbolj dinamičen del gospodarstva. To še posebej velja za tisti del MSP, ki je konkurenčno sposoben za nastopanje na razvitih trgih in dosega visoko dodano vrednost. MSP igrajo glavno vlogo pri generiranju gospodarske rasti tako v državah OECD kot tudi v sami EU. Obenem zagotavljajo tudi večino novih delovnih mest. V državah OECD je več kot 95% vseh podjetij uvrščenih med MSP in v večini držav članic zagotavljajo med 60% in 70% zaposlenosti v predelovalnih dejavnostih in več kot 50% zaposlenosti v celotnem privatnem sektorju⁶. V EU je gospodarski in socialni pomen MSP še večji, saj so v letu 2000 MSP predstavljala kar 99.7% vseh podjetij v EU in so zaposlovala 66.2% vseh zaposlenih v poslovnem sektorju⁷. S prestrukturiranjem velikih podjetij v smeri prenašanja nekaterih funkcij na zunanje izvajalce (*outsourcing*) ter zmanjševanjem števila zaposlenih in same velikosti podjetij (*downsizing*) se pomen MSP v gospodarstvu še povečuje.

MSP najdemo praktično v vseh gospodarskih sektorjih, največ pa jih je v storitvenem sektorju, kjer tudi zagotavljajo največji delež zaposlitev. Kako pomemben je storitveni sektor v razvitih državah, nam pove že podatek, da v državah OECD storitve zagotavljajo dve tretjini gospodarske aktivnosti in zaposlenosti. Manjša podjetja so še posebej značilna v trgovini, turizmu, poslovno-komunikacijskih storitvah⁸ in v gradbeništvu. Relativno velik je tudi delež MSP med podjetji v predelovalnih dejavnostih, njihova prisotnost pa hitro narašča zlasti v tehnološko intenzivnih panogah, kot sta na primer informacijsko-komunikacijska tehnologija (v nadaljevanju IKT) in biotehnologija⁹.

Podjetništvo zaseda pomembno mesto pri izboljševanju alokacijske učinkovitosti kapitala in pri ustvarjanju novih delovnih mest. S tem prispeva tudi h gospodarski uspešnosti in socialni koheziji. Ustvarjanje in rast novih podjetij krepi konkurenčni pritisk na obstoječa podjetja, ustvarja nove ideje in inovativne pristope in tako vodi k bolj pestri izbiri ter večji vrednosti proizvodov in storitev za potrošnike. Krepitev podjetništva ima pomembno vlogo pri spodbujanju skladnega regionalnega razvoja in rasti zaposlenosti zlasti v regijah, ki zaostajajo v razvoju, kar lahko prispeva k dvigu produktivnosti v celotnem gospodarstvu.

Dinamičen podjetniški sektor je ključen za gospodarski razvoj. Podjetniki so ljudje, ki zaznavajo priložnosti, so inovativni, pripravljeni tvegati ter razvijajo nove proizvode in storitve. Njihovo delovanje vodi v nastajanje, rast, krčenje in propadanje podjetij, kar odločilno prispeva h gospodarski rasti. Visoke stopnje vstopanja novih podjetij na trge omogočajo lažje in hitrejše prilagajanje gospodarstva na tehnološke spremembe in izkoriščanje novih poslovnih priložnosti. Obenem vstop novih podjetij povečuje konkurenco, kar pa obstoječa podjetja, v boju za tržne deleže, spodbuja k prestrukturiranju in k izboljšanju poslovanja ali pa povzroči njihov izstop s trga, s čimer se izboljšuje alokacija resursov¹⁰.

Na podjetniški proces vplivajo socialni, kulturni in politični dejavniki, ki se med državami močno razlikujejo. Od teh dejavnikov je odvisna mobilnost resursov, stopnja

⁶ OECD Observer, 2000; OECD, 2002, str. 8.

⁷ European Commission, 2002a, str. 12–13.

⁸ MSP prevladujejo v storitvah računalniškega programiranja in procesiranja informacij, raziskovalno-razvojne dejavnosti, trženja, poslovne organizacije in razvoja človeških virov. Naraščajoče oddajanje del zunanjim izvajalcem s strani velikih podjetij v predelovalnih dejavnostih je v drugi polovici 90-ih let omogočilo približno 10 odstotno letno stopnjo rasti v omenjenih na znanju temelječih storitvah. K temu so mnogo pripomogle tudi nove tehnologije, ki so omogočile uveljavitev MSP na nišnih trgih (OECD Observer, 2000).

⁹ OECD Observer, 2000.

¹⁰ Towards an Enterprising Europe, 2004, str. 1.

tveganja in tudi porajanje podjetniških priložnosti. Dejavniki, ki zavirajo razvoj podjetništva, so lahko sistem izobraževanja in usposabljanja, ki ni naklonjen tveganju, ter zakoni, predpisi in institucionalne ovire, ki zavirajo ustanavljanje novih podjetij ali ekspanzijo obstoječih poslovnih aktivnosti.

Za podjetništvo so značilne tudi precejšnje medregionalne razlike. Vsaka država ima posamezna območja z nadpovprečno visokimi stopnjami podjetniške aktivnosti v primerjavi z državnim povprečjem. Nekatere regije so poznane po grozdih dinamičnih podjetij, v katerih podjetja uspešno izkoriščajo t. i. informacijski »spillover« efekt in druge nematerialne dejavnike. Na razvoj takšnih povezav med podjetji vplivajo tako kulturni, socialni, intelektualni kapital ter lokalne mreže podjetij, kot tudi država z ukrepi industrijske politike. Grozdenje lahko še posebej koristi majhnim podjetjem, saj ta prav zaradi svoje majhnosti največkrat ne morejo sama financirati usposabljanja zaposlenih, raziskovalno razvojne dejavnosti in trženja. Grozdenje med drugim omogoča tudi povečanje konkurenčnih prednosti celotnega grozda in povezan nastop na globalnih trgih. Za uspešne grozde je značilno neprestano nastajanje novih podjetij¹¹.

1.3. Sodobno gospodarsko okolje in njegov vpliv na delovanje malih in srednje velikih podjetij

Globalizacija je povečala konkurenčne pritiske na podjetja v predelovalnih in drugih dejavnostih v državah z visokimi stroški delovne sile, strogimi okoljevarstvenimi predpisi in visokimi davčnimi stopnjami. To je vodilo do prenosa proizvodnih kapacitet v države z nižjimi stroški. Hkrati se je zaradi uporabe naprednih tehnologij povečala produktivnost, razvoj IKT pa je omogočil odprtje trgov za nove proizvode, kot so osebni računalniki, programska oprema in storitve, temelječe na IKT. Ti proizvodi so pomenili pravo revolucijo v posodobitvi proizvodnih procesov, istočasno pa so omogočili hitro rast storitvenega sektorja¹².

Tehnološke spremembe, zlasti s področja IKT, prinašajo s seboj nove poslovne priložnosti in izzive za številna podjetja. Te spremembe olajšujejo dostop do znanja, omogočajo oblikovanje novih tržnih priložnosti in vpeljavo inovativnih pristopov v organizacijo proizvodnje. Investicije v človeški kapital ter več možnosti za izobraževanje in usposabljanje obenem prispeva k oblikovanju bolj kvalificirane in mobilnejše delovne sile¹³.

Omenjene spremembe odpirajo nove priložnosti za uveljavljanje podjetniških iniciativ, zlasti na področju storitev. Zaradi čedalje kompleksnejših proizvodnih procesov se povečujejo potrebe po različnih specializiranih inputih. Poleg tega razvoj IKT znižuje tudi stroške prenosa znanja in stroške inputov zunanjih dobaviteljev. Z liberalizacijo mednarodne trgovine je podjetjem, ki delujejo v posebnih tržnih nišah, omogočeno, da delujejo na globalnih trgih¹⁴.

Na drugi strani hitra ekspanzija informacij, ki so na voljo v današnjem gospodarskem okolju, otežuje uspešnost vodenja MSP. Če ta podjetja v svojem poslovanju presežejo lokalne trge, se pogosto srečujejo s težavami pri razumevanju novega regulatornega

Grozdenje še posebej koristi majhnim podjetjem

Tehnološke spremembe odpirajo številne podjetniške priložnosti...

¹¹ OECD Observer, 2000.

¹² Commission of the European Communities, 2003c, str. 4.

¹³ European Commission, 2002a, str. 7.

¹⁴ Commission of the European Communities, 2003c, str. 4.

...hkrati pa hitra ekspanzija informacij otežuje uspešnost vodenja MSP

Stabilno makroekonomsko okolje je ključno za razvoj MSP

okolja ter potreb in želja novih kupcev. Stroški pridobivanja informacij, potrebnih za uspešno delovanje na novih trgih, so za majhna podjetja neproporcionalno visoki. Hkrati se ta podjetja soočajo tudi s težavami pri dostopu na trg kapitala. Naslednja ovira je denarni tok, ki v primeru MSP niha precej bolj, kot je to značilno za velika podjetja, kar povečuje negotovost, s katero se MSP srečujejo pri svojem razvoju¹⁵.

1.3.1. Ključni dejavniki, ki vplivajo na delovanje MSP

Dejavnike, ki vplivajo na delovanje MSP, lahko razdelimo na zunanje in notranje. Zunanji dejavniki so tisti, na katere sama podjetja ne morejo vplivati. V grobem so razdeljeni na: (i) makroekonomsko okolje, (ii) trgovinsko politiko in (iii) delovanje državnih inštitucij. Kombinacija makroekonomske nestabilnosti, neustreznega regulatornega in administrativnega okolja ter šibkih državnih inštitucij ustvarja težavno zunanje okolje za delovanje MSP, še posebej za tista podjetja, ki skušajo delovati tudi na mednarodnih trgih.

Notranji dejavniki so dejavniki znotraj samih podjetij, na katere lahko podjetja vsaj deloma vplivajo. Ti dejavniki vključujejo: (i) dostop do informacij, (ii) dostop do napredne tehnologije ter znanja, (iii) kakovost zaposlene delovne sile in (iv) dostop do finančnih virov, čeprav je slednji odvisen tudi od razvitosti finančnih trgov, državnih podpornih ukrepov in odnosa poslovnih bank do MSP.

1.3.1.1. Zunanji dejavniki delovanja MSP

- **Makroekonomsko okolje**

Stabilno makroekonomsko okolje je osnova za uspešno delovanje MSP. MSP imajo zaradi svoje majhnosti manj možnosti za uspešno delovanje v nestabilnem makroekonomskem okolju v primerjavi z velikimi podjetji. Zagotavljanje makroekonomske stabilnosti (nizka inflacija, trdna domača valuta, visoka stopnja zaposlenosti, proračunsko ravnovesje in uravnotežena plačilna bilanca) je osnova za uspešno ustanavljanje, rast in razvoj novih podjetij¹⁶. EU ohranja makroekonomsko stabilnost s koordinacijo ekonomskih politik držav članic, z vodenjem politike ekonomske in denarne unije (EMU) ter s pomočjo politike prihodkov in odhodkov evropskega proračuna.

- **Trgovinska politika**

Trgovinska politika lahko s svojim delovanjem olajšuje ali otežuje dostop MSP na trge njihovih proizvodov in inputov. Restriktivna trgovinska politika postavlja MSP v podrejen položaj v primerjavi z domačimi velikimi podjetji zaradi visokih transakcijskih stroškov, ki pri MSP predstavljajo večji delež v celotnih stroških kot pri velikih podjetjih. To zmanjšuje konkurenčnost MSP v primerjavi z velikimi podjetji¹⁷. V EU je to področje urejeno s skupnimi pravili za države članice, ki veljajo na evropskem notranjem trgu in v trgovinskih odnosih do držav nečlanice.

¹⁵ European Commission, 2002a, str. 7.

¹⁶ Štiblar, Klakočar, 2001, str. 12.

¹⁷ Štiblar, Klakočar, 2001, str. 12.

Okvir 1: Regulirani/deregulirani trgi in njihov vpliv na vstopajoča podjetja

Regulirani trgi z vzpostavljanjem različnih ovir za vstop novih podjetij ščitijo obstoječa podjetja. To lahko vodi do različnih neučinkovitosti, saj je na reguliranih trgih pritisk novih podjetij na obstoječa podjetja manjši. S tem se zmanjša fleksibilnost in potreba slednjih po prilagajanju na spremembe v povpraševanju in tehnologiji. Na reguliranih trgih visoki fiksni stroški vstopa ovirajo eksperimentalne podjetniške poskuse, ki so še posebej ranljivi zaradi visokih tehnoloških in/ali ekonomskih tveganj. Po drugi strani bolj regulirani trgi v primerjavi z dereguliranimi omogočajo lažje preživetje tistim podjetjem, ki jim uspe vstopiti na trg. Deregulirani trgi stimulirajo vstop novih podjetij. Hkrati jih v boju za obstanek že na samem začetku prisilijo k večji stroškovni učinkovitosti in hitrejši rasti do velikosti, ko jim izkoriščanje ekonomije obsega omogoča tekmovanje z obstoječimi podjetji na trgu.

Vir: Commission of the European Communities, 2003a, str. 39.

• **Regulatorno in administrativno okolje**

Regulatorno okolje je pomembno pri preprečevanju nelojalne konkurence, pri zagotavljanju socialnih pravic zaposlenih, varnosti in zdravja pri delu ter zaščite okolja. Veliko lahko prispeva tudi k varstvu in zaupanju potrošnikov, reševanju tržnih anomalij in izboljševanju pogojev za uspešen razvoj podjetniških iniciativ (npr. preko odstranjevanja ovir za vstop novih podjetij na trge). Jasni predpisi glede sklepanja pogodb, reševanja sporov med zaposlenimi in managementom ter predpisi v povezavi z jamstvi znižujejo transakcijske stroške MSP. Vendar pa neustrezno, negotovo in obremenjujoče regulatorno okolje v povezavi z okornimi in birokratskimi administrativnimi postopki lahko povzroča tudi visoke stroške, ki padejo na ramena podjetij in negativno vplivajo na njihovo konkurenčnost, inovativnost, rast in odpiranje novih delovnih mest, kar še posebej velja v primeru malih podjetij. EU se je v svojih dokumentih zavezala k oblikovanju podjetjem prijaznega regulatornega in administrativnega okolja. Na tem področju pa je v zadnjih letih korak naprej naredila tudi Slovenija. Kljub temu velik odstotek podjetij tako v EU kot tudi v Sloveniji še vedno navaja administrativne ovire kot zavorni dejavnik pri njihovem delovanju.

1.3.1.2. Notranji dejavniki delovanja MSP

• **Dostop do informacij**

Pridobivanje informacij predstavlja za MSP relativno večji strošek kot za velika podjetja. MSP morajo z velikimi podjetji tekmovati pri pridobivanju ključnih in pravočasnih informacij, kot so informacije o novih trgih in tehnologijah, virih surovega materiala in vmesnih proizvodov ter o različnih virih financiranja. Pri iskanju različnih informacij si MSP lahko pomagajo z medsebojnimi povezavami v tehnološke mreže oziroma grozde in z izkoriščanjem prednosti, ki jih pri pridobivanju informacij ponuja sodobna IKT¹⁸. Hitrejši dostop do informacij lahko omogoči tudi država z oblikovanjem t. i. »one-stop shops«. Na ravni EU takšno vlogo opravljajo Euro – Info Centri (EIC), na ravni Slovenije pa poleg EIC v Ljubljani, Mariboru in Kopru še lokalni podjetniški centri in Pospeševalni center za malo gospodarstvo v sodelovanju s številnimi partnerji. Pod okriljem ministrstva za gospodarstvo je v teku tudi projekt VEM – »vse na enem mestu«.

*Administrativne
in regulatorne
ovire predstav-
ljajo veliko breme
za MSP*

*Grozdenje podjetij
izboljšuje njihov
dostop do infor-
macij, sodobne
tehnologije in
znanja*

¹⁸ Štiblar, Klakočar, 2001, str. 12.

Pri prenosu nove tehnologije in znanja je pomembno sodelovanje MSP z univerzami in raziskovalnimi inštituti

Pomanjkanje ustreznega kadra na trgu dela – ključna ovira za MSP v Sloveniji in EU

MSP se srečujejo z velikimi težavami pri iskanju finančnih sredstev

- **Dostop do sodobne tehnologije in znanja**

MSP lahko lažje premagajo ovire pri pridobivanju in izkoriščanju sodobne tehnologije preko povezav z velikimi podjetji, tako domačimi kot tujimi, ter preko sodelovanja z drugimi MSP v grozdih in tehnoloških mrežah. Pri tem lahko s spodbujanjem tujih investicij veliko pripomore tudi država, saj je prenos novih tehnologij hitrejši s pomočjo tujih investicij kot z neposrednim nakupom tehnologije s strani samih podjetij¹⁹. Pri identifikaciji, izbiri in prenosu nove tehnologije in znanja v praktično uporabo je pomembno tudi sodelovanje MSP z univerzami in raziskovalnimi inštituti. Prav slednje je v Sloveniji identificirano kot ena izmed ključnih šibkih točk pri prenosu sodobnih tehnologij in znanja v gospodarstvo.

- **Kakovostna delovna sila**

Razpoložljivost kakovostne delovne sile je pogoj za uspešno delovanje podjetij. Kakovostna delovna sila je v osnovi rezultat sodobnega in uspešno delujočega izobraževalnega sistema; sama kakovost pa je odvisna tudi od internega usposabljanja v podjetjih. Prav pomanjkanje ljudi z ustrežno izobrazbo in delovnimi izkušnjami na trgu dela je ena izmed največjih ovir za rast in razvoj MSP, zlasti inovativnih²⁰. S to težavo se srečujejo tako podjetja v EU kot tudi v Sloveniji.

Velika podjetja pri iskanju primernih kadrov nimajo takšnih težav kot MSP, saj so ljudje bolj nagnjeni k zaposlitvi v večjih in uveljavljenih podjetjih, kjer so delovna mesta praviloma varnejša in zanesljivejša, kot na primer v manjših in neveljavljenih podjetjih. MSP zaradi manjšega obsega sredstev v usposabljanje zaposlenih praviloma vlagajo relativno manj kot velika podjetja²¹. Vendar je prav usposabljanje na delovnem mestu ključnega pomena za MSP, če želijo ohraniti ali izboljšati svojo konkurenčnost preko tehnoloških izboljšav delovnih procesov, vzpostavljanja novih proizvodnih linij ali izboljševanja že obstoječih proizvodov.

- **Dostop do finančnih virov**

Dostop do finančnih virov je v veliki meri odvisen od poslovne uspešnosti podjetja, vendar hkrati tudi od razvitosti finančnih trgov, državnih spodbud in odnosa bank do MSP. MSP se tradicionalno soočajo z velikimi problemi pri zagotavljanju finančnih sredstev za svoje poslovanje, med katerimi izstopajo nezadostno razviti kapitalski trgi, zavračanje tveganja s strani investicijskega sektorja in nepredvidljivost lastnega denarnega toka²².

Trgi vrednostnih papirjev, tvegani kapital in drugi viri kapitalskega financiranja zasedajo čedalje pomembnejše mesto v konkurenčnih gospodarstvih, saj omogočajo financiranje investicij v nematerialna sredstva, ki jih ni moč uporabiti za zavarovanje kreditov pri bankah. Neopredmetena sredstva, kot na primer rezultati vlaganj v raziskave in razvoj ter investicije v človeški kapital, postajajo čedalje pomembnejša pri zagotavljanju konkurenčnosti. Tvegani kapital je ključnega pomena predvsem za hitro rastoča podjetja, ki poslujejo v visoko konkurenčnem poslovnem okolju in se zaradi visokih poslovnih tveganj soočajo s težavami pri najemanju bančnih kreditov.

¹⁹ Štiblar, Klakočar, 2001, str. 12.

²⁰ Commission of the European Communities, 2003a, str. 52.

²¹ Towards an Enterprising Europe, 2004, str. 7.

²² European Commission, 2002a, str. 26.

Programi posojilnih garancij in vzajemnega jamstva preko prerazdelitve tveganja podpirajo dajanje bančnih kreditov MSP. Takšni programi so še posebej smiselni v državah s pomanjkljivo razvitim finančnim sistemom in v državah, kjer so poslovne banke nenaklonjene dajanju kreditov MSP²³. EU in Slovenija z ukrepi na tem področju poskušata olajšati dostop MSP do različnih virov financiranja, kljub temu pa pomanjkanje ustreznih finančnih sredstev še vedno predstavlja enega ključnih problemov, s katerim se pri svojem delovanju soočajo tako slovenska kot tudi ostala evropska MSP.

■ *Tvegani kapital*

Tvegani kapital je lahko namenjen investicijam v ustanovitev, zgodnji razvoj ali razširitev delovanja podjetja ter v njegovo prestrukturiranje. Predstavlja ključni vir financiranja hitro rastočih podjetij, ki bi sicer imela težave pri pridobivanju bančnih kreditov zaradi večjega poslovnega tveganja, omejenega denarnega toka in nezmožnosti zagotovitve zavarovanja kreditnega tveganja²⁴. V svetu obstajajo številna združenja skladov tveganega kapitala. V ZDA tovrstno funkcijo opravlja NVCA (National Venture Capital Association), v EU EVCA (European Venture Capital Association), v Sloveniji pa na tem področju v sodelovanju s Pospeševalnim centrom za malo gospodarstvo deluje SLEVCA (Sekcija slovenskega tveganega kapitala)²⁵.

■ *Poslovni angeli*

Poslovni angeli so zasebni neformalni investitorji v mala podjetja, ki so na začetku poslovne poti. Pogosto gre za nekdanje poslovne managerje in podjetnike, ki poleg kapitala majhnim podjetjem ponujajo tudi managersko podporo ter podporo pri vzpostavljanju stikov s poslovnimi partnerji in so povezovalni člen med podjetjem in skladi tveganega kapitala²⁶. V EU je v letu 2000 delovalo 99 mrež poslovnih angelov. Klub poslovnih angelov v zadnjem času obstaja tudi v Sloveniji, vendar pa je zaenkrat njegova vloga pri financiranju slovenskih MSP skromna.

■ *Dostop MSP do bančnih kreditov*

Ugoden dostop do bančnih kreditov je za MSP zelo pomemben, saj izposojanje finančnih sredstev bančnega sektorja tako v EU kot tudi v Sloveniji ostaja njihov primaren in dominanten vir financiranja. Banke so pri dajanju kreditov MSP znane po svoji nefleksibilnosti in nagnjenosti k izogibanju tveganja. Nezmožnost MSP, da bi zavarovala kredit, izkoristijo za odklonitev kredita ali pa zanj določijo visoke obresti. Poleg visokega tveganja, s katerim se banke pogosto srečujejo ob dajanju kreditov MSP, so krediti v obliki manjših zneskov za same banke neprivlačni tudi zaradi visokih režijskih stroškov teh kreditov. Pogosto MSP pri povpraševanju po kreditih bankam ne zagotovijo vseh zahtevanih podatkov ali pa banke niso zadovoljne z rezultati poslovanja MSP, kar je lahko vzrok, da kredit odklonijo²⁷.

Tvegani kapital je pomemben vir financiranja hitro rastočih podjetij

Bančni krediti – še vedno glavni vir financiranja MSP

²³ Commission of the European Communities, 2003a, str. 13.

²⁴ Commission of the European Communities, 2003a, str. 17.

²⁵ Penca, Vadjnal, 2002, str. 11.

²⁶ Commission of the European Communities, 2003a, str. 17.

²⁷ Denis, 1999, str. 8; European Commission, 2002b, str. 7.

V začetni fazi razvoja so za podjetja pomembne spodbude v čimbolj poenostavljeni regulativi, v fazi rasti pa davčne spodbude

Zmanjševanje regulatornih in administrativnih obremenitev – ena od najučinkovitejših spodbud za razvoj MSP

1.4. Vloga države pri podpiranju MSP in podjetništva

V državah, ki poudarjajo razvojno vlogo MSP in podjetništva, so vladne politike oblikovane in vodene tako, da omogočajo in spodbujajo nastajanje velikega števila novih podjetij ter podpirajo razvoj najuspešnejših med njimi. Vladne politike lahko na različne načine vplivajo na razvoj MSP in na samo podjetniško dinamiko v družbi. Vplivajo lahko na vzpostavljanje ali ohranjanje ugodnega podjetniškega okolja ali pa se osredotočajo na pomoč posameznim skupinam potencialno uspešnih podjetij na določeni razvojni stopnji. V začetni fazi razvoja so za podjetja pomembne spodbude predvsem v čimbolj poenostavljeni regulativi, v fazi rasti pa zlasti davčne spodbude.

Vladne programe spodbujanja MSP in podjetništva lahko v grobem delimo na »trde« in »mehke« oblike podpore. Med trde oblike podpore sodijo finančni instrumenti in zagotavljanje ustreznih zemljišč in prostorov za poslovno dejavnost po ugodnih pogojih oziroma za oblikovanje poslovnih con, tehnoloških parkov in inkubatorjev. Med mehke oblike uvrščamo zagotavljanje različnih podpornih informacijskih storitev, svetovalnih storitev ter programe izobraževanja in usposabljanja. Programe spodbujanja MSP in podjetništva lahko vodijo različni izvajalci. Poleg državnih institucij so to pogosto tudi mreže podjetniških centrov na državni in lokalni ravni, ki sodelujejo z enotami gospodarske in obrtne zbornice, z zasebnimi svetovalci in drugimi nevladnimi organizacijami²⁸.

Razvoj podjetništva pomembno vpliva na zmanjševanje brezposelnosti. Veliko število razvitih držav, predvsem v EU, se sooča z visokimi stopnjami brezposelnosti, še zlasti med ženskami in mladimi. Ker je eden izmed možnih izhodov iz brezposelnosti tudi samozaposlovanje oziroma podjetniška aktivnost posameznikov, se v zadnjem času v številnih državah krepijo posebni programi spodbujanja podjetništva, namenjeni mladim in ženskam.

Ob upoštevanju vloge MSP pri prestrukturiranju gospodarstev je naloga držav, da promovirajo razvoj podjetništva, pospešujejo nastajanje novih podjetij in izboljšajo dostop do tveganega kapitala in drugih virov financiranja. Delovanje države mora biti usmerjeno tudi v pospeševanje nastajanja sekundarnih trgov vrednostnih papirjev, ki investitorjem tveganega kapitala omogočajo enostaven vstop in izstop iz podjetij, zmanjševanje davkov na kapitalske dobičke in druge dividende ter omogočanje bolj razširjene uporabe delniških opcij v vlogi kompenzacij v manjših podjetjih. Države prav tako lahko delujejo v smeri krepitve mrež poslovnih angelov, ki omogočajo vzpostavljanje povezav med manjšimi podjetji in perspektivnimi investitorji.

Relativno šibka pogajalska moč in v splošnem slaba likvidnost MSP je vzrok za njihovo močno odvisnost od ustreznih predpisov, ki bi morali zagotavljati zanesljivost poslovnih transakcij in spoštovanje pravil v poslovanju. Po drugi strani je zmanjševanje administrativnih ovir za mala podjetja lahko ena od najučinkovitejših spodbud za razvoj podjetništva, saj težave MSP mnogokrat izhajajo iz institucionalnega sistema, razvitega za potrebe velikih podjetij, in kumulativnega pritiska regulatornih zahtev, ki bremenijo mala podjetja.

MSP se pri svojem delovanju pogosto srečujejo s težavami, ki so povezane z regulatornim in administrativnim okoljem. Pri tem kot glavne ovire pogosto navajajo visoke administrativne stroške, obsežne in zapletene uradniške postopke ter prepovedi določenih gospodarskih aktivnosti. Odziv države na omenjene težave

²⁸ Rebernik et al., 2003, str. 22.

mora potekati v smeri zmanjševanja administrativnih ovir za MSP, racionalizacije uradniških postopkov, zmanjševanja administrativnih stroškov ter ustanavljanja t. i. »one-stop shops«.

Podpora ustanavljanju podjetniških grozdov je ena od oblik, ki lahko pomembno prispeva k večji konkurenčnosti in izboljšša poslovne rezultate MSP. Mala podjetja, ki sodelujejo v takšnih grozdih, lahko pridobijo prednosti, ki so sicer v domeni velikih podjetij (ekonomija obsega in kombiniranja proizvodnih faktorjev – *economy of scale and scope*), a obenem zadržijo prednosti specializacije in fleksibilnosti, značilne za MSP. Lokalne, regionalne in nacionalne oblasti lahko s svojim delovanjem okrepijo povezave med malimi podjetji s pomočjo spodbujanja poslovnih povezav med podjetji, tako privatnimi kot javnimi. Vloga države pri izgradnji grozdov je predvsem posredna, kot na primer zagotavljanje pomoči pri razvoju potrebnega znanja in izkušenj glede sodelovanja podjetij v grozdih.

Država lahko za izboljšanje okolja, v katerem delujejo MSP, poskrbi tudi preko ustanavljanja specializiranih agencij in skladov. Ti so zadolženi za promocijo razvoja malih podjetij, preko zagotavljanja kapitala, spodbujanja reform fiskalnega sistema, zmanjševanja regulatornega bremena, zagotavljanja managerskega in drugega usposabljanja zaposlenih v MSP ter izboljšanja dostopa do informacij in trgov. Državni programi za uvajanje novih tehnologij v MSP lahko vključujejo davčne olajšave za investicije v raziskave in razvoj, ugodne kredite in jamstva za investicije v inovativno dejavnost ter različne sheme za hitrejše širjenje sodobne tehnologije. Pomembno je tudi ocenjevanje uspešnosti programov spodbujanja MSP in podjetništva – tako z vidika upravičevanja njihovih stroškov kot tudi zaradi načrtovanja prihodnjih programov.

Majhnost MSP v mnogih primerih otežuje nastopanje na globalnih trgih. V tem primeru lahko država preko državnih kreditnih in promocijskih agencij za pospeševanje izvoza ponudi MSP širok izbor finančnih in managerskih storitev, vključujoč izvozna zavarovanja, bančne garancije in svetovanja. Poleg tega lahko omenjene agencije poskrbijo tudi za sodelovanje manjših podjetij na trgovinskih sejmih in poslovnih razstavah ter za oglaševanje v tujini. Pri tem morajo biti vlade previdne, da s svojim delovanjem ne zavirajo razvoja trga zasebnih informacijsko-svetovalnih storitev²⁹.

*Vloga države pri
razvoju grozdov
je predvsem
posredna*

²⁹ OECD Observer, 2000.

Politika spodbujanja MSP je v EU široko razvejana

10 ključnih področij Evropske listine za mala podjetja

2. Spodbujanje malih in srednje velikih podjetij ter podjetništva v EU

Politika spodbujanja MSP in podjetništva ima v EU razmeroma dolgo tradicijo in je zelo široko razvejana. Sestavljena je iz številnih iniciativ, programov, smernic, strategij in različnih oblik finančnih pomoči³⁰. Mejniki v razumevanju pomena MSP ter podpori podjetništvu v EU pa predstavlja sprejetje Lizbonske strategije v letu 2000, po kateri naj bi EU do leta 2010 postala najbolj konkurenčno, na znanju temelječe, gospodarstvo na svetu.

V Lizbonski strategiji je prepoznana potreba po radikalnem preoblikovanju evropskega gospodarstva, če želi EU do leta 2010 doseči cilje te strategije, med katerimi je tudi dvig povprečne stopnje zaposlenosti od 63.3% v letu 2000 na 70% v letu 2010. Odločilno vlogo pri doseganju tega cilja naj bi odigrala ravno MSP, zato danes večina politik in programov na ravni EU vključuje komponento spodbujanja MSP in ustvarjanja prijaznega okolja za ustanavljanje in razvoj poslovanja podjetij.

2.1. Evropska listina za mala podjetja

V letu 2000 je Evropski svet na zasedanju v Feiri sprejel *Evropsko listino za mala podjetja*³¹, ki od takrat dalje služi kot izhodišče za oblikovanje, vodenje in ocenjevanje učinkovitosti izvajanja ukrepov za spodbujanje MSP in podjetništva. Omenjena listina temelji na konceptu »think small first« in navaja deset ključnih področij, na katerih so potrebne izboljšave za oblikovanje ugodnega okolja za nastajanje, rast in razvoj MSP v EU. Med ključna področja sodijo:

- podjetniško izobraževanje in usposabljanje;
- razpoložljivost strokovnega znanja, potrebnega za uspešno poslovanje malih podjetij;
- izboljšanje on-line dostopa malih podjetij do storitev javnega sektorja;
- boljše izkoriščanje enotnega trga;
- cenejši in hitrejši postopki, potrebni za ustanovitev podjetja;
- oblikovanje pravnega in regulatornega okolja, ki bo prijaznejše do malih podjetij;
- prilagoditev davčnega sistema potrebam malih podjetij in izboljššan dostop do finančnih virov;
- krepitev tehnoloških sposobnosti malih podjetij;
- uporaba uspešnih modelov e-poslovanja in razvijanje vrhunskih storitev podpore malim podjetjem;
- razvijanje močnejšega in učinkovitejšega predstavljanja interesov malih podjetij tako na ravni EU kot tudi na nacionalni ravni.

Aprila 2002 so tedanje države kandidatke³² za vstop v EU v Mariboru podpisale t. i. Mariborsko deklaracijo, s katero so priznale načela Evropske listine za mala

³⁰ Delovni zvezek zaradi velikega obsega obravnavane tematike ne zajema vseh ukrepov in dokumentov EU s področja spodbujanja MSP. Pri zajemu podatkov smo dali prednost tistim programom, ki so trenutno aktivni (v letu 2004).

³¹ European Charter for Small Enterprises.

³² Bolgarija, Ciper, Češka, Estonija, Madžarska, Latvija, Litva, Malta, Poljska, Romunija, Slovaška, Slovenija in Turčija.

podjetja kot osnovo aktivnosti za podporo in razvoj malih podjetij. Te države od sprejetja Mariborske deklaracije dalje v sodelovanju z Evropsko komisijo vsako leto objavijo poročilo o uresničevanju Evropske listine za mala podjetja. S tem so se pridružile tedanjim državam članicam, ki so letna poročila o uresničevanju omenjene listine objavljale že od leta 2001 dalje.

2.2. Zelena knjiga o podjetništvu

Evropska komisija je v letu 2003 objavila *Zelena knjigo o podjetništvu*³³, s katero je želela spodbuditi razpravo o MSP v širši javnosti. V dokumentu je med drugim prikazan pomen podjetništva za gospodarsko rast, konkurenčnost in odpiranje novih delovnih mest v EU. Ocenjen je položaj podjetništva v Evropi. Predstavljene so možne politike za izboljšavo podjetniškega okolja v EU. Poudarjena je potreba po učinkovitejšem izkoriščanju podjetniških priložnosti, izboljšanju administrativnega in davčnega okolja, ki bo omogočalo lažje ustanavljanje in hitrejšo rast novih podjetij ter potreba po lažjemu dostopu do finančnih virov za podjetnike. Omenjen je tudi problem pomanjkanja ustreznih kadrov, s katerim se podjetniki srečujejo na trgu dela. Odzivi na Zeleno knjigo služijo Evropski komisiji kot povratna informacija o ustreznosti njenega delovanja na področju spodbujanja podjetništva.

Zelena knjiga o podjetništvu navaja tri akcijske stebre vzpostavljanja podjetniške družbe³⁴:

- *odstranjevanje ovir za rast in razvoj podjetij* (izboljšanje delovanja notranjega trga, zmanjšanje birokracije, promocija principa »think small first«, izboljšanje dostopa do finančnih virov in kakovostne delovne sile, krepitev podjetniških mrež in grozdov itd.);
- *ravnotežje med tveganjem in uspehom podjetniške aktivnosti* (nagrajevanje namesto kaznovanja tveganja v povezavi s podjetniškimi aktivnostmi, ponovna presoja učinkov davčnih sistemov in sistemov socialnega varstva na odločitev posameznikov o začetku podjetniške kariere, zmanjšanje negativnih učinkov bankrota na podjetniško aktivnost itd.);
- *družba, ki ceni podjetništvo* (izboljšanje družbene podobe podjetnika, razvoj različnih oblik podpore perspektivnim podjetnikom itd.).

2.3. Spodbujanje malih in srednje velikih podjetij ter podjetništva znotraj Evropske zaposlovalne strategije

Evropska zaposlovalna strategija (v nadaljevanju EZS) je bila predstavljena leta 1997 in temelji na štirih stebrih: (i) povečanje zaposljivosti prebivalstva, (ii) povečanje prilagodljivosti podjetij in posameznikov, (iii) zagotavljanje enakih možnosti zaposlovanja za oba spola in (iv) spodbujanje podjetništva. Države članice si morajo v okviru stebra za spodbujanje podjetništva prizadevati za ustvarjanje stimulativnih pogojev za samozaposlovanje in ustanavljanje novih podjetij, predvsem MSP, ter jih tudi razbremeniti administrativnih in davčnih bremen, še posebej, če odpirajo nova

*Akcijski stebri
Zelene knjige o
podjetništvu*

³³ Commission of the European Communities, 2003c.

³⁴ Commission of the European Communities, 2003c, str. 23–24.

Za razvoj podjetništva je v ESS za obdobje 2000–2006 rezerviranih 8 mrd EUR

delovna mesta. Aktivnosti znotraj tega stebra so usmerjene k bolj učinkovitemu izkoriščanju zaposlovalnega potenciala na znanju temelječe družbe in storitvenega sektorja ter v spodbujanje zaposlovanja na regionalni in lokalni ravni.

Evropski socialni sklad je z uvedbo ESZ postal njeno glavno finančno orodje in tesno sodeluje pri njenem izvajanju. Za podporo razvoja podjetništva v okviru ESZ je za obdobje 2000–2006 v tem skladu rezerviranih približno 8 mrd EUR. Ta sredstva so namenjena razvijanju podjetniških spretnosti, ustanavljanju novih podjetij, oblikovanju podjetniških podpornih mrež, pospeševanju uporabe IKT, modernizaciji organizacije dela ter izboljšanju produktivnosti in konkurenčnosti MSP³⁵.

2.4. Poslanik Evropske komisije za mala in srednje velika podjetja

Konec leta 2001 je Evropska komisija določila prvega *poslanika EU za MSP*. Njegova naloga je posredništvo med MSP v EU in Evropsko komisijo na področju specifičnih interesov in potreb MSP v evropskih programih in zakonodaji. Tako je omogočeno, da se potrebe in interesi MSP hitreje in natančneje identificirajo ter prenesejo pristojnim službam znotraj Evropske komisije, kar omogoča hitrejše sprejemanje učinkovitih ukrepov za podporo MSP³⁶.

2.5. Evropski observatorij za mala in srednje velika podjetja

Evropska komisija je *Evropski observatorij za MSP* ustanovila že konec leta 1992, da bi izboljšala pregled nad gospodarsko učinkovitostjo MSP ob dokončnem oblikovanju notranjega trga EU. Observatorij skrbi za informiranost raziskovalcev, ekonomistov, oblikovalcev podjetniške politike in samih MSP glede delovanja evropskih MSP. Tako objavlja redna poročila o stanju v sektorju MSP, v katerih se osredotoča na številna individualna področja, ki so še posebej pomembna za uspešno delovanje MSP (dostop do finančnih virov in kakovostne delovne sile, vpliv regulatornega okolja na delovanje MSP itd.)³⁷.

2.6. Programi EU, namenjeni spodbujanju malih in srednje velikih podjetij

Programe pomoči EU, namenjene MSP, lahko v grobem razdelimo na tri skupine, in sicer na: (i) programe finančnih pomoči, ki izhajajo iz skupnih aktivnosti na področju raziskovanja in tehnološkega razvoja, (ii) programe, sofinancirane s strani evropskih strukturnih skladov, ter (iii) programe, sofinancirane s strani drugih inštitucij EU, kamor sodita Evropska investicijska banka in Evropski investicijski sklad. Programi za spodbujanje MSP so namenjeni tako državam članicam kot tudi kandidatkam. Instrumenti pomoči so na voljo v različnih oblikah, na primer kot subvencije in posojila, v nekaterih primerih pa tudi kot jamstva (porošstva). Poleg finančne pomoči prejema MSP tudi poslovno pomoč preko različnih drugih programov in storitev.

³⁵ Commission of the European Communities, 2003b, str. 28.

³⁶ SME Envoy.

³⁷ The European Observatory for SMEs.

2.6.1. Programi finančnih pomoči malim in srednje velikim podjetjem preko skupnih aktivnosti na področju raziskovanja in tehnološkega razvoja

Skupne aktivnosti na področju raziskovanja in tehnološkega razvoja so namenjene pokrivanju stroškov institucij, ki se ukvarjajo s tovrstnimi aktivnostmi, neposredno izvajanje dejavnosti pa poteka preko Joint Research centra (JRC)³⁸.

V okviru finančnih pomoči MSP je financiranje usmerjeno na vsebinsko določena področja s posebnimi cilji. Ta vsebinska področja se v grobem delijo na: (i) varovanje okolja, (ii) spodbujanje raziskav in inovacij ter (iii) izobraževanje. Za vsako izmed naštetih vsebinskih področij so za pomoč MSP razviti posebni programi³⁹. Financiranje na vsebinsko določenih področjih določajo in izvajajo različni oddelki Evropske komisije. Podjetja se lahko neposredno prijavljajo na programe, načeloma pa morajo izpolnjevati naslednje pogoje: projekt mora biti trajnostno naravnano, prispevati mora k rasti dodane vrednosti in presegati nacionalne okvire. Pri tej obliki pomoči gre za dotacije, ki večinoma krijejo 50% stroškov projekta⁴⁰.

V nadaljevanju je predstavljen Šesti okvirni program za raziskave in tehnološki razvoj (2002–2006), ki je po višini denarnih sredstev trenutno (v letu 2004) največji med tovrstnimi programi finančne pomoči EU.

- **Šesti okvirni program za raziskave in tehnološki razvoj (2002–2006)**

Namen tega programa je spodbujanje raziskovanja in inovativnosti v Evropi. Je glavno orodje za vzpostavitev Evropskega raziskovalnega območja (ERA). 15% celotnega proračuna Šestega okvirnega programa oziroma 2,338 mio EUR je neposredno namenjenih pospeševanju raziskovalno-razvojne in inovacijske dejavnosti v MSP. MSP lahko v programu sodelujejo znotraj sedmih prioritarnih tematskih področij raziskav⁴¹. Za MSP so organizirani tudi posebni izobraževalni programi, vrednotenja in razpisi za projekte. MSP se v projekte običajno vključujejo v sodelovanju z raziskovalnimi inštituti in večjimi podjetji. Na voljo sta jim tudi dva posebna instrumenta, in sicer *Cooperative Research (CRAFT)* in *Collective Research*, za katera je znotraj sredstev, namenjenih MSP, rezerviranih 473 mio EUR⁴².

Cooperative Research je instrument, namenjen skupini MSP, ki sama nimajo dovolj velikih raziskovalnih kapacitet. V ta namen po pravilih programa najamejo vsaj dve raziskovalni ustanovi, ki za njih iščeta primerno rešitev. Rezultati raziskav po koncu projekta v celoti pripadajo podjetjem. Projekti trajajo do dve leti in so v povprečju vredni milijon EUR⁴³.

6. okvirni program za podporo R&R v MSP namenja 2.3 mrd EUR

³⁸ Murn, 2000, str. 22.

³⁹ Področje varovanja okolja pokriva programa *LIFE* in *Inteligentna energija za Evropo (2003–2006)*, področju raziskav in razvoja sta namenjena *Okvirni program za raziskave in tehnološki razvoj (2002–2006)* in *Eureka* (vseevropska mreža tržno usmerjenih industrijskih organizacij s področja raziskav in razvoja), področje izobraževanja pa pokriva programa *Socrates* in *Leonardo da Vinci*.

⁴⁰ Pomoč malim in srednje velikim podjetjem.

⁴¹ Prioritetna tematska področja raziskav v Šestem okvirnem programu so: genomika in biotehnologija za zdravje, tehnologije informacijske družbe, nanotehnologija, materiali in proizvodne metode, aeronavtika in vesolje, kakovost in varnost živil ter prehrane, trajnostni razvoj in globalne spremembe ter državljani in upravljanje v družbi znanja.

⁴² Commission of the European Communities, 2003b, str. 11; Področje inovacij in raziskav; EU Research Offers New Opportunities for SMEs in Enlarged Europe (IP/04/892).

⁴³ Ministrstvo za gospodarstvo RS, 2003a, str. 26.

Strukturni skladi
– glavni vir
finančne pomoči
EU za MSP

Collective Research je inštrument, namenjen evropskim ali nacionalnim zvezam podjetij z večinskim članstvom MSP, ki se soočajo s spremembami v svojem delovanju zaradi spremenjene zakonodaje s področja ekologije, povečane konkurence iz tujine in podobnih razlogov. Za prilagoditev svoje proizvodnje novim razmeram najamejo več raziskovalnih inštitucij. Projekti v okviru tega inštrumenta trajajo do tri leta in so vredni od dva do tri mio EUR⁴⁴.

2.6.2. Programi pomoči malim in srednje velikim podjetjem preko strukturnih skladov EU

Strukturni skladi so glavni vir finančne pomoči EU za MSP, po višini zagotovljenih sredstev pa med njimi izstopata *Evropski sklad za regionalni razvoj* in *Evropski socialni sklad*. V letih od 2000 do 2006 je za projekte v povezavi z MSP namenjenih dobrih 16 mrd EUR oziroma približno 11% celotnih sredstev strukturnih skladov za to obdobje. Približno tretjina tega zneska je namenjena svetovalnim storitvam za MSP ter razvoju podjetniških inkubatorjev, grozdov in tehnoloških mrež. Naslednja tretjina je namenjena investicijam v fizični kapital (sofinanciranje investicij v opremo in proizvodne prostore). Preostala sredstva so v glavnem namenjena poklicnemu usposabljanju, uvajanju okolju prijaznih tehnologij, finančnemu inženiringu (v obliki tveganega kapitala) in storitvam v pomoč neprofitnim dejavnostim. Glede na način financiranja projektov, podprtih s strani strukturnih skladov, bodo podobno velika sredstva za MSP, vključena v programe strukturnih skladov, prispevale tudi sodelujoče države.

Po smernicah Evropske komisije za obdobje od 2000 do 2006 naj bi se v okviru pomoči MSP glede na predhodno obdobje (1994–1999) zmanjšal pomen klasičnega pospeševanja fizičnih investicij preko dotacij, povečalo pa naj bi se financiranje preko različnih virov tveganega kapitala, kamor med drugim sodijo nadomestitvena posojila (reimbursable loans), jamstveni skladi in skladi tveganega kapitala, pri čemer naj bi se okrepila vloga zasebnega sektorja. Dejansko se je pomoč v obliki tveganega kapitala za obdobje od 2000 do 2006 glede na predhodno obdobje skoraj podvojila, vendar še ne presega šestih odstotkov celotne finančne pomoči, ki jo v okviru

Tabela 2: Namenska porazdelitev sredstev strukturnih skladov za pomoč MSP v programskem obdobju 2000–2006

Področje aktivnosti	Sredstva v mio EUR	Delež v %
Pomoč MSP v obrtnem sektorju	3,126	20
Investicije v fizični kapital	5,380	34
Okolju prijazne tehnologije	516	3
Poslovno svetovanje	2,026	13
Skupne poslovne storitve ¹	2,597	16
Finančni inženiring	929	6
Storitve za krepitev socialnega razvoja ²	586	4
Poklicno izobraževanje	843	5
Skupaj	16,004	100

Vir: Commission of the European Communities, 2003b, str. 94.

Opombi: ¹tehnološke mreže, podjetniški inkubatorji, trgovinski sejmi, promocijske storitve, poslovne konference itd.; ²skrb za vzdrževane družinske člane, zdravstvena in socialna oskrba, kulturne aktivnosti.

⁴⁴ Ministrstvo za gospodarstvo RS, 2003a, str. 27.

strukturnih skladov EU ponuja MSP⁴⁵. Podrobnejša porazdelitev sredstev strukturnih skladov za spodbujanje MSP v letih od 2000 do 2006 je predstavljena v spodnji tabeli.

2.6.3. Finančni inštrumenti Evropskega investicijskega sklada za programe pomoči malim in srednje velikim podjetjem

Finančni inštrumenti EU za programe pomoči MSP služijo povečevanju mase posojil, ki so namenjena MSP, ter spodbujanju bank k razvoju kreditnih programov za MSP. Ta sredstva se delijo na *garancijske sheme* za MSP in *investicije* v MSP.

Med garancijske sheme sodijo: (i) garancije za posojila MSP z do 100 zaposlenimi in visokim potencialom rasti, (ii) portfeljske garancije za mikro posojila podjetjem z do 10 zaposlenimi z namenom spodbuditi finančne inštitucije k izboljšanju ponudbe mikro posojil⁴⁶ mikro podjetjem, (iii) garancije za investicije v osnovna sredstva v MSP z manj kot 250 zaposlenimi in (iv) garancije za posojila, namenjena investicijam v informacijsko-komunikacijsko in programsko opremo ter investicijam v izobraževanje za podjetja z do 50 zaposlenimi, z namenom spodbuditi uporabo interneta in elektronskega poslovanja v teh podjetjih⁴⁷.

Med investicije se uvrščajo: (i) investicije v podjetniške inkubatorje, (ii) investicije v sklade tveganega kapitala ter (iii) investicije v začetne raziskovalno-razvojne aktivnosti v podjetjih z velikim potencialom rasti in zaposlovanja.

Evropska komisija za finančne inštrumente, namenjene **pomoči MSP** v okviru Večletnega programa za podjetja in podjetništvo (2001–2005), zagotavlja okrog 320 mio EUR. S temi inštrumenti upravlja Evropski investicijski sklad v sodelovanju z Evropsko investicijsko banko.

- **Večletni program za podjetja in podjetništvo, predvsem za mala in srednje velika podjetja (2001–2005)**

V letu 2000 je Svet EU sprejel *Večletni program za podjetja in podjetništvo, predvsem za mala in srednje velika podjetja (2001–2005)*, ki v omenjenem obdobju predstavlja glavni inštrument doseganja izzivov podjetniške politike in na znanju temelječega gospodarstva, ter je že četrti zaporedni program te vrste. V programu je poseben poudarek namenjen MSP in temelji na aktivnostih, ki so namenjene promociji podjetništva in razvoju podjetniškega okolja, povečanju konkurenčnosti in izboljšanju finančnega okolja za MSP. Količina razpoložljivih sredstev za izvršitev načrtovanih dejavnosti in projektov znotraj programa je ovrednotena na 450 mio EUR. Cilji četrtega večletnega programa za obdobje od 2001 do 2005 so naslednji⁴⁸:

- povečati rast in konkurenčnost podjetij v na znanju temelječem in internacionaliziranem gospodarstvu;

Finančne inštrumente EU za MSP sestavljajo garancijske sheme in kapital-ske investicije

⁴⁵ Commission of the European Communities, 2003b, str. 93–94.

⁴⁶ Mikro posojilo po definiciji Evropske komisije ne presega 25,000 EUR. Commission highlights need to boost availability of microloans to SMEs (IP/04/1116).

⁴⁷ SME Guarantee Facility – Guarantee Policy.

⁴⁸ The Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship.

Aktivnih že preko 320 Euro Info Centrov (EIC)

- pospeševanje podjetništva;
- poenostavitev in izboljšanje administrativnega in regulatornega okolja za podjetja v smislu spodbujanja raziskovalno-razvojne in inovacijske dejavnosti ter ustanavljanja novih podjetij;
- izboljšanje finančnega okolja za podjetja, zlasti za MSP;
- lažji dostop podjetij do podpornih inštitucij EU, evropskih programov in mrež ter izboljšanje koordinacije med njimi.

Omenjeni cilji naj bi bili doseženi s pomočjo številnih aktivnosti, razdeljenih v tri sestavne sklope programa. Ti sklopi so naslednji⁴⁹:

- *Izdelava politike spodbujanja podjetij in podjetništva ter izvajanje »benchmarking« aktivnosti/projektov.* V tem sklopu programa Evropska komisija v sodelovanju z državami članicami izvaja analize in študije, da bi izboljšala okolje, v katerem delujejo podjetja. Posebna pozornost je namenjena t. i. »best procedure« projektom, znotraj katerih skušajo Evropska komisija in države članice izboljšati razumevanje potreb podjetij, identificirati najboljše prakse in oceniti ustreznost različnih političnih odločitev, ki vplivajo na delovanje MSP.
- *Mreža Euro Info Centrov.* EIC predstavljajo povezavo med evropskimi inštitucijami in lokalnimi akterji. Naloga centrov je obveščanje, svetovanje in pomoč MSP ter zbiranje povratnih informacij z njihove strani na vseh relevantnih področjih, povezanih z EU, da bi poenostavili in povečali učinkovitost sodelovanja MSP v programih EU. Mreža EIC je aktivna v 42 državah, v državah članicah in kandidatkah pa deluje že več kot 320 takšnih centrov.
- *Finančni instrumenti Evropskega investicijskega sklada, namenjeni dostopu do ugodnih finančnih virov za podjetja:* (1) *Start-up Scheme of the European Technology Facility (ETF)* je instrument pomoči skladom, ki so pripravljene investirati v MSP z večjo stopnjo tveganja, kot je običajno. Sredstva so namenjena manjšim in novo ustanovljenim skladom, regionalnim skladom, skladom, ki so usmerjeni v financiranje specifičnih industrij ali tehnologij, ter skladom tveganega kapitala, ki financirajo prenos rezultatov raziskovalno-razvojne dejavnosti v gospodarstvo. Ocenjena vrednost sredstev za obdobje od 2001 do 2005 znaša 92 mio EUR⁵⁰. (2) *Seed Capital Action* stremi k povečanju ponudbe ustanovitvenega kapitala za nova podjetja z dobrimi potenciali za rast in zaposlovanje, vključujoč podjetja iz tradicionalnih gospodarskih sektorjev. Ta finančni vir je namenjen tudi zaposlovanju dodatnih managerjev, odgovornih za investiranje v skladih s tveganim kapitalom, ter pomoči podjetniškim inkubatorjem in podobnim organizacijam, s katerimi sodeluje Evropski investicijski sklad. Ocenjena vrednost sredstev za obdobje od 2001 do 2005 znaša 22 mio EUR⁵¹. (3) *SME Guarantee Facility* je namenjen izboljšanju kapacitet javnih ali privatnih garancijskih shem za povečanje razpoložljivosti in izboljšanje dostopnosti dolžniškega financiranja za MSP in za novo ustanovljena podjetja z zaposlitvenim potencialom v EU. Pri tem gre za delitev tveganja v sodelovanju z nacionalnimi garancijskimi shemami in inštitucijami, kot so Evropska investicijska banka in druge banke. Za obdobje od 2001 do 2005

⁴⁹ Večletni program za podjetja in podjetništvo; The Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship.

⁵⁰ ETF Start-up; Commission of the European Communities, 2003b, str. 11.

⁵¹ Commission of the European Communities, 2003b, str. 11; Seed Capital Action.

je velikost posojil v tem programu ocenjena na 8 mrd EUR, velikost garancij pa na 2.5 mrd EUR. EU bo v omenjenem obdobju iz proračuna k sredstvom programa prispevala 203 mio EUR⁵².

2.6.4. Druge oblike pomoči malim in srednje velikim podjetjem, ki jih nudi EU

Druge oblike pomoči EU za MSP so večinoma v obliki spodbujanja sodelovanja med podjetji. Njihov osnovni namen je izboljšanje mednarodnega sodelovanja in pospeševanje izvoza proizvodov evropskih podjetij na trge izven EU, še zlasti v Azijo in Južno Ameriko. V to področje med drugim sodijo programi Evropske komisije PROINVEST, Gateway to Japan, Asia-Invest in AL-INVEST.

- **PROINVEST**

Program *PROINVEST* je namenjen spodbujanju investicij v afriške, karibske in pacifiške države preko tesnejšega gospodarskega sodelovanja teh držav s podjetji iz EU in njihove večje vključenosti v svetovne gospodarske tokove. V tem programu so za obdobje od 2002 do 2008 sredstva, ki so namenjena MSP, ocenjena na 112 mio EUR⁵³.

- **Gateway to Japan**

Program *Gateway to Japan* je namenjen promociji izvoza proizvodov evropskih MSP na japonski trg preko njihovega sodelovanja na trgovinskih sejnih in misijah ter preko izobraževanja s področja japonskih poslovnih običajev. Število MSP, ki bodo v obdobju od 2002 do 2005 sodelovali v tem programu, je ocenjeno na 200 do 250 letno, za njihove potrebe pa je rezervirano približno 3.5 mio EUR na leto⁵⁴.

- **Asia-Invest**

Asia-Invest je inicativa, namenjena promociji in krepitvi poslovnega sodelovanja med evropskimi in azijskimi podjetji. Program ponuja pomoč posredniškim organizacijam pri navezavi poslovnih stikov in strateških povezav med podjetji, še posebej med MSP. Za obdobje od 2002 do 2005 je vrednost sredstev za MSP v tem programu ocenjena na 35 mio EUR⁵⁵.

- **AL-INVEST**

Program *AL-INVEST* predstavlja mrežo operaterjev iz Latinske Amerike in Evrope. Namenjen je organizaciji poslovnih srečanj med podjetji iz istega sektorja, ki služijo vzpostavljanju poslovnih vezi in strateških povezav med podjetji, kamor sodijo

⁵² Commission of the European Communities, 2003b, str. 11.

⁵³ EU - ACP Partnership Programme for the Promotion of Investment and Technology Flows to the ACP Countries; Commission of the European Communities, 2003b, str. 11.

⁵⁴ EU Gateway to Japan; Commission of the European Communities, 2003b, str. 11.

⁵⁵ Asia-Invest Programme; Commission of the European Communities, 2003b, str. 11.

oblikovanje skupnih distribucijskih mrež, ustanavljanje skupnih podjetij (joint venture), prenos sodobne tehnologije ter izmenjava poslovnih informacij. Ta srečanja sofinancira Evropska komisija. Za obdobje od 2002 do 2006 je za MSP v okviru tega programa rezerviranih okrog 46 mio EUR⁵⁶.

⁵⁶ AL-INVEST; Commission of the European Communities, 2003b, str. 11.

3. Spodbujanje malih in srednje velikih podjetij ter podjetništva v Sloveniji

Pred osamosvojitvijo so gonilo gospodarskega razvoja v Sloveniji predstavljala velika podjetja, vendar se je že na koncu 80-ih let v strukturi slovenskega gospodarstva začel povečevati pomen MSP. Danes njihova vloga v Sloveniji postaja čedalje pomembnejša tako z vidika zagotavljanja novih delovnih mest, inovativnosti in razvoja ter ustvarjanja velikega deleža dodane vrednosti, kakor tudi z vidika krepitve konkurenčnega okolja. Velikostna struktura podjetij v slovenskem gospodarstvu je v 90-ih letih z razvojem MSP postala primerljiva s strukturo ostalih razvitih gospodarstev, politika spodbujanja MSP in podjetništva pa po vsebini ukrepov vsaj na papirju sledi modernim trendom s tega področja v svetu, vendar pa zaostaja njena implementacija.

3.1. Razmah podjetništva in MSP ter razvoj podpornih ukrepov v prvi polovici 90-ih let

Pred osamosvojitvijo je bilo za strukturo slovenskega gospodarstva značilno pomanjkanje malih podjetij. S sprejemom *Zakona o podjetjih* v letu 1988 in razpadom velikih državnih podjetij po letu 1990 se je struktura podjetij v gospodarstvu začela spreminjati v prid MSP. Reforme poslovnega sektorja po osamosvojitvi, podprte z ukrepi ekonomske politike in s spremembami zakonodaje, so bile usmerjene v spodbujanje razvoja zasebnega sektorja, preoblikovanje organizacij združenega dela v gospodarske družbe in v izgradnjo tržnega poslovnega okolja. S tem se je v Sloveniji začelo novo obdobje v razvoju MSP.

Zgoraj omenjeni Zakon o podjetjih je omogočil začetek vključevanja privatnega kapitala v podjetniški sektor. V letu 1988 je bil sprejet tudi *Obrtni zakon*, ki je odpravil omejitve zaposlovanja v obrtniškem sektorju. S kasnejšo liberalizacijo mednarodne trgovine in ureditvijo deviznega trga je bila omogočena hitra rast privatnega sektorja, predvsem v trgovini.

Leta 1991 je bil sprejet *Zakon o razvoju malega gospodarstva*, ki je natančneje opredelil pojem »malo gospodarstvo«. Slovenska vlada je že na začetku 90-ih ocenila, da bo potrebno za pospešitev razvoja MSP uvesti posebne oblike finančne podpore in je z omenjenim zakonom omogočila ustanovitev *Javnega sklada za razvoj malega gospodarstva* (v nadaljevanju JSMG), ki je MSP ponudil spodbude v obliki posojil, neposrednih investicij v podjetniško infrastrukturo, subvencije obrestnih mer za bančna posojila in garancije. Na lokalni ravni so bili oblikovani številni lokalni skladi in oblike financiranja iz občinskih proračunov, vendar so bila sredstva za mikrokredite in subvencioniranje obrestnih mer s tega naslova skromna⁵⁷. V letu 1992 je bil ustanovljen tudi *Pospeševalni center za malo gospodarstvo* (v nadaljevanju PCMG).

Tedanja zakonodaja je omogočila hitro rast števila novih podjetij, saj od ustanoviteljev ni zahtevala večjega ustanovnega kapitala, vendar pa je to imelo slabe posledice za ekonomsko varnost investorjev in poslovnih partnerjev.⁵⁸ To se je spremenilo z letom 1993, ko je bil sprejet Zakon o gospodarskih družbah, ki je vpeljal enotno zakonsko ureditev za vse gospodarske subjekte in s tem odpravil ločevanje na

Pomen MSP se v Sloveniji povečuje

V začetku 90-ih let je sprememba zakonodaje omogočila hiter razvoj podjetništva in MSP

⁵⁷ Rebernik et al., 2003, str. 19.

⁵⁸ Ministrstvo za gospodarske dejavnosti RS, 1996, str. 7.

Okvir 2: Aktivnosti Javnega sklada za razvoj malega gospodarstva

Osrednja dejavnost JSMG je ponudba ugodnih kreditov za MSP posredno preko bank. V obdobju od 1996 do 2003 je JSMG v tem okviru podprl 1.179 projektov in razdelil 23.144 mrd SIT kreditov, kar je omogočilo investicije v skupni vrednosti 47.320 mrd SIT. To je v MSP, ki so prejela tovrsten kredit, omogočilo odprtje 3.810 novih delovnih mest. Zaradi naraščajočega povpraševanja s strani podjetnikov in dejstva, da začetniki in novoustanovljena podjetja težko najdejo banko, ki bi jih finančno podprla, sklad od leta 2001 ponuja tudi neposredne kredite za mlada podjetja – začetnike. V obdobju od 2001 do 2003 je sklad tako podprl 38 projektov in razdelil 415 mio SIT kreditov ter s tem omogočil investicije v skupni vrednosti 937 mio SIT. Pri podjetnikih, ki so prejeli tovrsten kredit, je bilo odprtih 113 novih delovnih mest.

Finančni potencial sklada se bo v prihodnje krepil. JSMG je leta 2004 podpisal pogodbo o sodelovanju z Evropskim investicijskim skladom, predvideni pa so tudi novi neposredni viri v obliki donacij podjetij in posredni viri, kot so sredstva občinskih skladov za spodbujanje malega gospodarstva, mednarodnih programov, skladov tveganega kapitala, poslovnih angelov in varčevalnih shem.

Vira: Javni sklad RS za razvoj malega gospodarstva – poslovno poročilo 2003; Predlog zakona o podpornem okolju za podjetništvo.

Okvir 3: Pospeševalni center za malo gospodarstvo in podporo MSP

Osrednje naloge in aktivnosti PCMG zajemajo:

- koordinacijo in krepitev kakovosti storitev pospeševalne mreže za malo gospodarstvo na lokalni ravni;
- koordinacijo in razvoj storitev mreže Euro Info Centrov (EIC) v Sloveniji;
- koordinacijo in strokovno pomoč delovanju sekcij in klubov za podporo podjetništvu, kamor sodijo Sekcija podjetniških svetovalcev Slovenije (SPSS), Sekcija slovenskega tveganega kapitala (SLEVCA) in Klub poslovnih angelov;
- zbiranje podatkov in informacij, oblikovanje in redna distribucija informacij različnim skupinam uporabnikov;
- podporo programom razvoja podpornega okolja za podjetništvo in promociji podjetniške kulture;
- izvajanje vladnih in medresorskih programov spodbujanja razvoja podjetništva;
- krepitev mednarodnega sodelovanja z namenom prenosa informacij in dobrih praks;
- podporo internacionalizaciji MSP in pospeševalni mreži za malo gospodarstvo.

PCMG med drugim sodeluje tudi pri izvajanju vavčerskega sistema svetovanja in usposabljanja podjetnikov ter pri razvoju sistema "vse na enem mestu" (VEM), s čimer se bo izboljšal dostop podjetij do informacij, zmanjšale pa se bodo tudi administrativne ovire pri registraciji in izvajanju poslovnih dejavnosti.

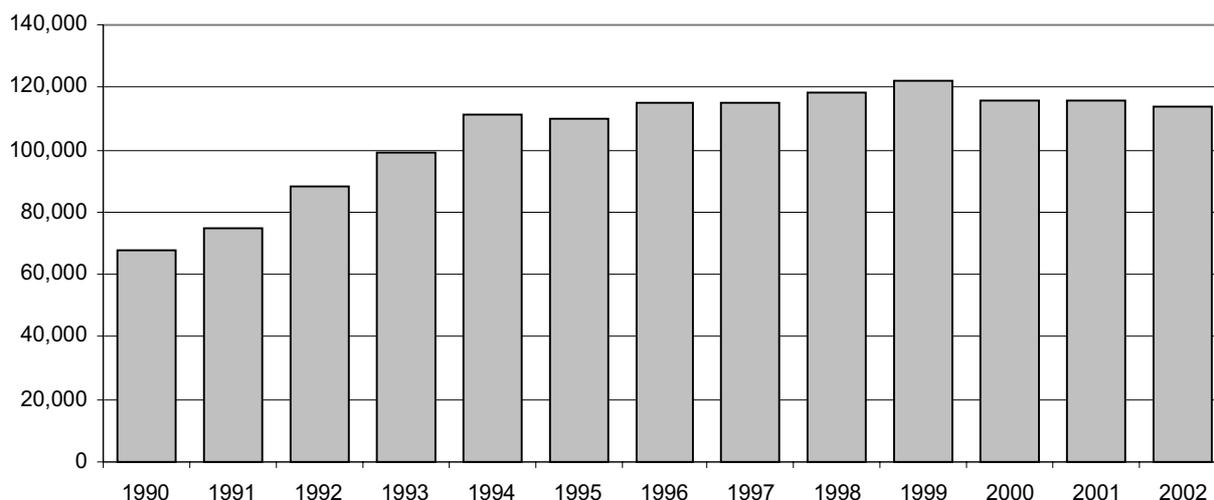
Pri svojem delu PCMG sodeluje s številnimi ministrstvi, Gospodarsko in Obrtno zbornico, Zavodom RS za zaposlovanje, Agencijo RS za regionalni razvoj, JSMG in drugimi inštitucijami.

Vir: Pospeševalni center za malo gospodarstvo.

Zakon o gospodarskih družbah (1993) in nov Obrtni zakon (1994) sta zaostri-la pogoje za ustanovitev podjetja

podjetniški in obrtniški sektor ter uveljavil bistveno večji znesek ustanovnega kapitala za kapitalske družbe. V letu 1994 je bil sprejet tudi nov Obrtni zakon, ki je uredil pogoje za opravljanje obrti. Ta dva zakona sta uveljavila spremenjeno pravno-organizacijsko strukturo malega gospodarstva, sprožila obsežen proces preoblikovanja in organizacijskega prilagajanja in tako malim gospodarskim enotam povzročila veliko administrativnih težav. S tem je bilo nekdanje preprostejše in zelo poceni ustanavljanje gospodarskih družb zaustavljeno.

Slika 1: Število gospodarskih subjektov v Sloveniji v obdobju od 1990 do 2002



Vir: Statistični urad RS, 2003, str. 54.

Na pravi razmah podjetništva v začetku 90-ih let nazorno kažejo podatki o številu gospodarskih subjektov v Sloveniji v tem času. Število gospodarskih subjektov v Sloveniji se je namreč v obdobju od 1990 do 1994 povečalo za dobrih 64%, in sicer od 67,598 v letu 1990 na kar 111,167 v letu 1994. Vendar se takšna dinamika rasti števila gospodarskih subjektov v drugi polovici 90-ih let ni nadaljevala. Za stagnacijo ustanavljanja novih podjetij v Sloveniji obstajajo številni razlogi⁵⁹:

- prišlo je do izčrpanja začetnega podjetniškega potenciala;
- tržne niše na omejenem slovenskem trgu so se zapolnile;
- večja podjetja so s končano privatizacijo in prestrukturiranjem zopet postajala konkurenčna in so z razvojem diferenciranih proizvodov in storitev začela uspešno zadovoljevati povpraševanje na trgu;
- skromen dotok tujega kapitala v Slovenijo;
- velike trgovske družbe so s hitrim pokrivanjem območij Slovenije s trgovinskimi centri pričele odvzemati prostor malim trgovcem;
- na upočasnitev dinamike ustanavljanja novih podjetij je vplivala zakonska zahteva po zagotovitvi večjega ustanovnega kapitala za ustanavljanje kapitalskih družb;
- vse bolj očitne so postajale pomanjkljivosti v državni politiki razvoja MSP.

Razlogi za stagnacijo števila novih podjetij v drugi polovici 90-ih let

3.2. Razvoj ukrepov za spodbujanje MSP in podjetništva v Sloveniji od druge polovice 90-ih let dalje

Leta 1996 je bila v Sloveniji pripravljena prva *Strategija razvoja malega gospodarstva*⁶⁰, ki je predvidela vrsto ukrepov za izboljšanje poslovnega okolja za MSP. Vsebina omenjene strategije je bila vključena tudi v *Strategijo RS* za

⁵⁹ Rebernik et al., 2003, str. 29, 50, 51; Pšeničny et al., 2000, str. 43.

⁶⁰ Ministrstvo za gospodarske dejavnosti, 1996.

V letu 2002 se je Slovenija aktivno vključila v programe EU za podporo MSP in podjetništva

vključitev v EU⁶¹. Leta 2001 je bila izoblikovana nova *Strategija razvoja MSP in podjetništva*, ki je podjetništvu priznala osrednjo vlogo pri zagotavljanju razvoja, uvajanju strukturnih sprememb in izboljševanju konkurenčne spodobnosti slovenskega gospodarstva⁶². Pomembno mesto je MSP in podjetništvu namenila tudi *Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001–2006*⁶³, v kateri so navedeni številni ukrepi, ki bi jih za krepitev MSP in podjetništva v Sloveniji morala izvajati država.

V letu 2002 je Vlada RS s podpisom t.i. *Mariborske deklaracije* priznala pomembnost principov *Evropske listine za mala podjetja* in pristopila k izvajanju *Večletnega programa za podjetja in podjetništvo, predvsem za mala in srednje velika podjetja 2001–2005*. S tem se je Slovenija enakopravno vključila v programe EU za ustvarjanje stimulatívnega podjetniškega okolja, mrežo Euro – Info Centrov, izmenjavo najboljših praks med državami članicami s področja spodbujanja MSP in v evropske finančne programe za spodbujanje razvoja podjetništva in MSP. Uresničevanje Evropske listine za mala podjetja spremlja Slovenija, tako kot druge države članice, z izdelavo rednega letnega poročila o izpolnjevanju desetih smernic iz te listine. S članstvom v EU so se Sloveniji odprle tudi nove možnosti za črpanje sredstev iz evropskih strukturnih skladov in drugih programov za podporo MSP in podjetništva. Iz usmeritev Evropske unije izhajajo tudi dejavnosti za odpravo administrativnih ovir, kjer skuša ministrstvo za gospodarstvo z *antibirokratskim programom* ustvariti stimulatívno okolje za nastajanje in razvoj malih podjetij.

Leta 2002 je ministrstvo za gospodarstvo objavilo *Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2002–2006*⁶⁴. Ta program služi kot osnova pri usmerjanju dejavnosti in porabi proračunskih sredstev ministrstva za krepitev konkurenčnih sposobnosti gospodarstva in je potrjen kot shema za dodeljevanje državnih pomoči pri Evropski komisiji. Program predstavlja integracijo ukrepov in inštrumentov na področju pospeševanja podjetništva in razvoja malega gospodarstva, povečevanja investicij v znanje in tehnološki razvoj, pospeševanja internacionalizacije podjetij in novih investicij v celovit in sistematičen pristop k ustvarjanju pogojev za razvoj mednarodno konkurenčnega podjetniškega sektorja z namenom zagotavljanja dolgoročno stabilne gospodarske rasti.

Program ukrepov sestavljajo trije programski sklopi⁶⁵:

- namen programa *Znanje za razvoj* je: (i) izboljšanje pretoka znanja iz izobraževalnih in raziskovalnih inštitucij v gospodarstvo, (ii) krepitev mednarodnega raziskovalno-razvojnega sodelovanja ter (iii) povečanje skupnih vlaganj v raziskave in razvoj;
- program *Izboljšanje konkurenčnih sposobnosti podjetij* je usmerjen v: (i) spodbujanje podjetniških vlaganj v tehnološki razvoj in inovativnost, (ii) večjo internacionalizacijo podjetij, (iii) uvajanje strategij za povečevanje produktivnosti ter (iv) v krepitev povezovanja med podjetji in nadaljnji razvoj grozdov;

⁶¹ UMAR, 1998.

⁶² Rebernik et al., 2003, str. 50.

⁶³ UMAR, 2001.

⁶⁴ V razvojne programe ministrstva za gospodarstvo je bilo v obdobju od 2001 do 2003 vključenih približno 2.500 podjetij z okoli 150.000 zaposlenimi v tržnem sektorju. Za te programe je bilo v povprečju na leto namenjenih okrog 5 milijard SIT, kar je manj kot 0.5% državnega proračuna (Zakaj podjetništvo?).

⁶⁵ Ministrstvo za gospodarstvo RS, 2003b, str. 42.

- program *Spodbujanje podjetništva in izkoriščanje podjetniških priložnosti* je namenjen: (i) promociji podjetništva in razvoju podpornega okolja za podjetništvo, (ii) pospeševanju razvoja turizma ter (iii) spodbujanju nastajanja in razvoja MSP in investicij v podjetniškem sektorju.

Ker se je Zakon o razvoju malega gospodarstva⁶⁶ v praksi izkazal za pomanjkljivega in v neskladju z novo gospodarsko realnostjo, je bil v letu 2004 sprejet *Zakon o podpornem okolju za podjetništvo*, ki zdaj služi kot podlaga za vodenje podjetniške politike. Slednji po vsebini predstavlja pomemben korak naprej v prizadevanju države za oblikovanje okolja, prijaznega razvoju MSP in podjetništva. Osrednji cilj novega zakona je namreč vzpostavitev podjetniškega okolja, ki bo aktiviralo tako človeške kot tudi materialne in finančne vire za enostavno vstopanje in uspešno rast podjetij ter optimalno izkoriščanje podjetniških in inovacijskih potencialov v Sloveniji.

V novem zakonu so upoštevane usmeritve *Evropske listine za mala podjetja*, politika spodbujanja podjetništva v EU ter deloma definicija srednjih in malih podjetij iz priporočila Evropske komisije 2003/361/ES. Pri opredelitvi mikro podjetij zakon uvaja novo definicijo, ki je pomembna zaradi sistema dodeljevanja državnih pomoči in predstavlja podlago za uvajanje ukrepov, ki naj bi olajšali poslovanje mikro podjetij⁶⁷. Zakon predstavlja osnovo za koriščenje sredstev iz strukturnih skladov in služi kot podlaga za povečanje vloge *Slovenskega podjetniškega sklada* (bivšega JSMG). Slovenski podjetniški sklad naj bi se povezoval z drugimi finančnimi inštitucijami ter razvijal inštrumente, kot so garancije zasebnim vlagateljem za najeta posojila, dodeljevanje nepovratnih sredstev, subvencije fizičnim osebam za ustanovitev in zagon podjetij ter ugodna posojila za kapitalska vlaganja v MSP.

Nov zakon določa tudi vzpostavitev sistema za delovanje inštitucij inovativnega okolja, tehnoloških parkov, centrov in mrež ter podjetniških inkubatorjev in grozdov⁶⁸. Država bo podjetjem v okviru teh centrov zagotavljala ugodnejše najemnine ter ostale storitve za ustanovitev in začetno delovanje podjetij, kot so skupni računovodski servis, administrativne in trženjske storitve ter pomoč pri prijavi projektov za sodelovanje v javnih razpisih. Zakon preko podeljevanja javnih pooblastil za izvajanje storitev in povezovanja inštitucij, ki opravljajo podpirne dejavnosti za MSP, omogoča tudi krepitev mreže storitev za podporo podjetnikom na celotnem področju Slovenije⁶⁹.

3.2.1. Spodbujanje podjetništva je prednostna naloga Enotnega programskega dokumenta 2004–2006

Vlada RS je konec leta 2003 objavila *Enotni programski dokument za obdobje 2004–2006* (v nadaljevanju EPD), ki predstavlja skupni programski dokument Slovenije in Evropske komisije, ter služi kot osnova za izvajanje dolgoročne razvojne politike ter dolgoročnega proračunskega načrtovanja v Sloveniji. Med prednostnimi

⁶⁶ Uradni list RS, št. 18/91, 66/93 in 22/00.

⁶⁷ Zakon o podpornem okolju za podjetništvo uvaja v 3. členu naslednje definicije podjetij :

- srednje veliko podjetje je podjetje, v katerem število zaposlenih ne presega 250 ljudi in njegov letni prihodek ne presega 11,5 mrd SIT;
- malo podjetje je podjetje, v katerem število zaposlenih ne presega 50 ljudi in njegov letni prihodek ne presega 2,3 mrd SIT;
- mikro podjetje je podjetje, v katerem število zaposlenih ne presega 5 ljudi in njegov letni prihodek ne presega 50 mio SIT.

⁶⁸ Država preko javnih razpisov in spodbud za izvajanje skupnih razvojnih projektov že spodbuja delovanje tovrstnih inštitucij. V letu 2003 je tako podprla delovanje treh tehnoloških parkov, dveh podjetniških inkubatorjev, 28 tehnoloških centrov, 11 grozdov in štirih tehnoloških mrež v nastajanju (Predlog zakona o podpornem okolju za podjetništvo).

⁶⁹ Aktualno za mikro, mala in srednja podjetja; Predlog zakona o podpornem okolju za podjetništvo; Zakon o podpornem okolju za podjetništvo.

Zakon o podpornem okolju za podjetništvo (2004) upošteva usmeritve Evropske listine za mala podjetja...

...predstavlja osnovo za koriščenje sredstev iz strukturnih skladov...

...določa tudi vzpostavitev sistema različnih inštitucij za podporo MSP

nalogami omenjenega dokumenta⁷⁰ je na prvo mesto postavljeno spodbujanje podjetniškega sektorja in konkurenčnosti, kar kaže na zavedanje pomena razvoja podjetništva za pospešitev gospodarskega razvoja s strani države.

Dejavnosti v okviru te razvojne prednostne naloge bodo usmerjene v: (i) zvišanje konkurenčnosti, (ii) izboljšanje ravni inovacijske in tehnološke zahtevnosti proizvodov in proizvodnih procesov, (iii) povečanje fleksibilnosti in učinkovitejšo organizacijo podjetij, (iv) razvoj podjetništva ter (v) spodbujanje investicij in razvoja vodstvenih zmogljivosti⁷¹.

Prednostna naloga spodbujanja podjetniškega sektorja in konkurenčnosti zasleduje naslednje *specifične cilje*⁷²:

- razvoj inovacijskega okolja, infrastrukture in pogojev za ustvarjanje različnih oblik sodelovanja med gospodarstvom in znanstvenimi ter izobraževalnimi ustanovami;
- spodbujanje razvoja organizacijskih struktur za skupno načrtovanje, razvoj in trženje turističnih krajev ter spodbujanje naložb v turistično infrastrukturo kot sestavni del turističnih proizvodov;
- izboljšanje dostopa podjetnikov in podjetij do informacij, znanja in virov financiranja, usmerjeno v podporo hitrejšemu nastajanju in uspešnemu razvoju malih in srednje velikih podjetij.

EU bo preko Evropskega sklada za regionalni razvoj (v nadaljevanju ESRR) sofinancirala naslednje predvidene ukrepe v okviru spodbujanja podjetniškega sektorja in konkurenčnosti⁷³:

- ukrep (1.1): pospeševanje razvoja inovacijskega okolja;
- ukrep (1.2): spodbujanje razvoja turističnih krajev;
- ukrep (1.3): izboljšanje podpornega okolja za podjetništvo;
- ukrep (1.4): izboljšanje gospodarske infrastrukture in javnih storitev.

Javna sredstva za izvrševanje ukrepov v okviru obravnavane prednostne naloge so ocenjena na 174.4 mio EUR. EU naj bi Sloveniji iz ESRR namenila 129.2 mio EUR, 45.2 mio EUR pa naj bi za ta del EPD namenile država (37.7 mio EUR) in občine (7.5 mio EUR)⁷⁴. Predvideni rezultati, ki naj bi bili doseženi z uporabo omenjenih javnih sredstev, so predstavljeni v Tabeli 3.

V EPD je poleg že omenjenih ukrepov krepitvi podjetništva neposredno namenjen tudi ukrep (2.4) – spodbujanje podjetništva in prilagodljivosti, ki sodi v okvir prednostne naloge »znanje, razvoj človeških virov in zaposlovanje«. Osrednji cilj tega ukrepa je izboljšanje usposobljenosti in prilagodljivosti tako zaposlenih kot tudi samih podjetij za uspešno nastopanje na globalnih trgih ter ustvarjanje novih kakovostnih delovnih mest, vključno s samozaposlovanjem. Aktivnosti v okviru ukrepa (2.4) bo EU sofinancirala preko Evropskega socialnega sklada.

Javna sredstva za spodbujanje podjetništva so v EPD 2004–2006 ocenjena na 174.4 mio EUR

⁷⁰ Prednostne naloge EPD so: (i) spodbujanje podjetniškega sektorja in konkurenčnosti, (ii) znanje, razvoj človeških virov in zaposlovanje, (iii) prestrukturiranje kmetijstva, gozdarstva in ribištva, ter (iv) tehnična pomoč (pri izvajanju programa – op.a.).

⁷¹ Služba vlade RS za strukturno politiko in regionalni razvoj, 2003, str. 137.

⁷² Služba vlade RS za strukturno politiko in regionalni razvoj, 2003, str. 137.

⁷³ Služba vlade RS za strukturno politiko in regionalni razvoj, 2003, str. 264.

⁷⁴ Služba vlade RS za strukturno politiko in regionalni razvoj, 2003, str. 212.

Tabela 3: Ciljne vrednosti in kazalniki spodbujanja podjetniškega sektorja in konkurenčnosti (prednostna naloga EPD)

Kazalniki	Ciljna vrednost*
Učinek:	
- Število podprtih naložbenih projektov (z ukrepi 1.1, 1.2 in 1.4)	95
- Število malih in srednje velikih podjetij, ki dobivajo pomoč	800 na leto
Rezultat:	
- Število ustvarjenih novih bruto delovnih mest	3500
- Število podpornih ustanov za inovacije	45
- Sredstva (sofinanciranje), predvidena v zasebnem sektorju	136 mio EUR
Vpliv:	
- Število ustvarjenih novih neto delovnih mest	2200

Vir: Služba vlade RS za strukturno politiko in regionalni razvoj, 2003, str. 139.

Opomba: *ciljna vrednost se nanaša na konec programskega obdobja.

3.3. Pomanjkljivosti politike za spodbujanje MSP in podjetništva ter glavne težave, s katerimi se danes soočajo slovenska MSP

Danes se slovenska MSP pri svojem delovanju še vedno srečujejo s številnimi ovirami, katerih pa se država, vsaj glede na vsebino sprejetih programov in zakonodaje, v zadnjem času zaveda in jih skuša odpravljati.

Podpora MSP in podjetništvu v Sloveniji še nima dolge tradicije, izjema je delovanje Obrtne zbornice, Gospodarske zbornice Slovenije in Zavoda za zaposlovanje. Po osamosvojitvi je država največ sredstev namenjala reševanju nekaterih velikih podjetij, državna politika spodbujanja MSP in podjetništva pa je bila precej spremenljiva in neodločna. Formalno je sicer podpirala nastajanje novih podjetij, vendar so dejansko prevladovali predvsem programi reševanja nekdanjih večjih družbenih podjetij, pozabilo pa se je na razvoj stimulativnega podpornega okolja za MSP. Nedoslednost podjetniške politike se je kazala tudi v nenehnih spremembah v resorju gospodarstva, saj so se izmenjavala obdobja samostojnega ministrstva za malo gospodarstvo in njegove vključitve v okvir širšega ministrstva za gospodarstvo. Politika razvoja MSP je delovala nedosledno in improvizirano, kar malemu gospodarstvu ni dajalo stalne in predvidljive opore. Kasneje je prišlo tudi do formalnega zaostrovanja pogojev za ustanavljanje podjetij (samostojnih podjetnikov in gospodarskih družb) in zmanjševanja davčnih spodbud za registracijo novih podjetij, kar je povzročilo zastoj v nastajanju novih podjetij v drugi polovici 90-ih let in slabšanje podjetniške klime⁷⁵.

Tudi za področje finančnega poslovanja podjetij je bila značilna neurejenost zakonodaje. Poleg tega razmere niso bile spodbudne za vstopanje tujega kapitala v slovenski podjetniški prostor. Ekonomska, davčna in finančna politika države dolgo časa niso sledile potrebam razvijajočega se malega gospodarstva, spodbujevalni instrumenti za podjetniški razvoj pa so le počasi začeli dopolnjevati klasične instrumente, oblikovane za podporo obstoječih podjetij⁷⁶.

Zastoj v nastajanju novih podjetij v drugi polovici 90-ih let tudi zaradi nedoslednosti in neodločnosti državne politike

⁷⁵ Rebernik et al., 2003, str. 21.

⁷⁶ Pšeničny et. al., 2000, str. 43.

Razpršenost razvojnih sredstev zaradi velikega števila občin otežuje razvoj podporne infrastrukture za MSP

Ovire v delovanju slovenskih MSP so po vsebini podobne tistim v EU

Programi za podporo MSP in podjetništvu v Sloveniji obstajajo, vendar je njihova implementacija prepočasna

Problem podpore podjetništvu se kaže v zaostajanju razvoja mreže podjetniških centrov⁷⁷. Država se dolgo časa ni uspela odločiti za primeren koncept ustanavljanja in financiranja lokalnih in regionalnih centrov oziroma razvojnih agencij. K temu je prispevala tudi upravna reforma s trikratnim povečanjem števila občin po letu 1995 in z upravnimi enotami kot podaljšano vejo državne uprave, kar je otežilo formalne postopke in razpršilo razvojna sredstva, ki ne dosegajo kritične mase za izvedbo večjih regionalnih projektov. Tudi regionalni razvoj je bil ob reševanju makroekonomskih problemov tranzicije zapostavljen, Slovenija pa še danes nima regionalne administrativne oblasti. Država za programe spodbujanja MSP in podjetništva ni zagotovila zadostne finančne pomoči, večina občin pa tudi ne razpolaga z večjimi lastnimi finančnimi viri, ki bi jih lahko uporabile v te namene. Številni podjetniški programi niso dovolj prisotni po vsej Sloveniji, zato jih podjetja ne poznajo in jih le redko uporabljajo⁷⁸.

Ovire, s katerimi se pri svojem delovanju danes srečujejo slovenska MSP, so podobne tistim, s katerimi se po raziskavah Evropskega observatorija za mala in srednje velika podjetja v splošnem srečujejo tudi MSP v ostalih državah članicah EU. Glede na rezultate anket Inštituta za podjetništvo in management v Mariboru in komunikacijske skupine SPEM se slovenska MSP pri svojem delovanju srečujejo s številnimi težavami, ki izhajajo iz neustrezno urejenega okolja, v katerem delujejo. Dejstvo je, da je za Slovenijo značilen slab prenos novih tehnoloških in znanstvenih znanj iz univerz in javnih raziskovalnih centrov v nova in rastoča podjetja. Težave MSP povzročajo neučinkovit in potrebam MSP neprilagojen bančni sistem, visoki stroški finančne podpore, problemi z garancijami, pomanjkanje tveganega kapitala, problem plačilne nediscipline, težaven dostop do primernih zemljišč za opravljanje poslovne dejavnosti, prepočasno odpravljanje administrativnih ovir in pomanjkanje primernih kadrov na trgu dela. Za hitrejši razvoj MSP v Sloveniji po raziskavi GEM primanjkuje davčnih spodbud, zlasti na področju vlaganja v R&R, prostore in opremo ter v nova delovna mesta. Breme novim in rastočim podjetjem predstavljajo tudi visoki davki in visoki prispevki za zdravstveno in socialno zavarovanje, ki ustvarjajo velik razkorak med bruto in neto plačami, ter nefleksibilna delovna zakonodaja⁷⁹.

Glede na vsebino sprejetih programov in zakonodaje s področja spodbujanja MSP in podjetništva, razširjanje delovanja Slovenskega podjetniškega sklada in povečevanje obsega storitev, ki jih ponuja Pospeševalni center za malo gospodarstvo, je moč opaziti, da se država zgoraj omenjenih problemov in pomanjkljivosti v zadnjem času zaveda. Njihovo odpravljanje je tako odvisno od tega, kako hitra, uspešna in dosledna bo pri izvajanju sprejetih ukrepov. Seveda pa je nastajanje, rast in razvojna uspešnost slovenskih MSP odvisna tudi od podjetnikov samih, njihovega znanja, inovativnosti in iznajdljivosti. Država lahko pri tem pomaga le v tej meri, da pripomore k izgradnji MSP in podjetnikom prijaznega okolja in da pri snovanju in implementaciji podjetniške politike zagotovi konsistentnost, predvidljivost in stalnost, česar za podjetniško politiko v preteklosti ne moremo trditi.

⁷⁷ Koncept podporne mreže za razvoj MSP v Sloveniji se je v 90-ih letih večkrat spremenil. Mreža temelji na partnerskem povezovanju GZS, OZS, Zavoda za zaposlovanje in podjetniških centrov in je bila sprva naravnana na občine, od katerih pa so mnoge z občinsko reformo v letu 1995 postale premajhne, da bi lahko samostojno zagotavljale zadosti sredstev za lokalne podjetniške centre. Ti sedaj nastajajo za območja več občin. Oblikuje se tudi mreža regionalnih razvojnih agencij, ki bo skrbela za razvojno načrtovanje, črpanje sredstev iz Evropskih strukturnih skladov in za razvoj večjih projektov, ki zahtevajo sodelovanje več občin (Rebernik et al., 2003, str. 50).

⁷⁸ Rebernik et al., 2003, str. 23, 50.

⁷⁹ Rebernik et al., 2003, str. 19, 20, 22, 37; Krošlin, Rus, 2003, str. 66; Kaj najbolj ovira poslovanje podjetnikov?.

4. Podjetja v Sloveniji v letu 2003: prikaz metodologije in stanja ter primerjava z Evropo – 19

4.1. Metodološka pojasnila

V analitičnem delu delovnega zvezka so prikazani izračuni nekaterih osnovnih kazalnikov za slovenska in evropska podjetja v letu 2003 ter njihova medsebojna primerjava. Pri izboru kazalnikov smo se zaradi lažje mednarodne primerjave oprli na analizo Evropskega observatorija za MSP z naslovom »SMEs in Europe 2003«, iz katere smo tudi povzeli ocene kazalnikov za podjetja v Evropi – 19⁸⁰. Prav tako smo zaradi lažje mednarodne primerljivosti pri razdeljevanju podjetij v velikostne razrede upoštevali zgolj kriterij števila zaposlenih (glej tabelo 4), ki ga zaradi lažje dostopnosti do ustreznih podatkov kot edinega v primerjalni študiji uporablja tudi Evropski observatorij.

Pri izračunih kazalnikov za slovenska podjetja smo uporabili podatke iz letnih poročil gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov za leto 2003, ki nam jih je posredovala Agencija RS za javnopravne evidence in storitve (AJPES). Pri tem je potrebno opozoriti na razlike pri zajemanju podatkov za izračun kazalnikov za slovenska in evropska podjetja. Kazalniki za slovenska podjetja so izračunani neposredno iz podatkov, pridobljenih iz letnih poročil, medtem ko so vrednosti kazalnikov za evropska podjetja ocene, ki temeljijo na bazah podatkov Eurostat-a in OECD. Omenjene razlike pri zajemanju in obdelavi podatkov otežujejo neposredno primerjavo med slovenskimi in evropskimi podjetji.

Pri izračunu kazalnikov za slovenska podjetja smo po SKD zajeli podjetja v dejavnostih od A do O. Tako smo v analizo zajeli 93,233 podjetij. Pri izračunu kazalnikov za primerjavo z evropskimi podjetji smo zaradi uskladitve z metodologijo Evropskega observatorija za MSP iz analize izključili dejavnosti A – kmetijstvo, lov in gozdarstvo, B – ribištvo, L – dejavnosti javne uprave in obrambe, obvezno socialno zavarovanje in M – izobraževanje, kar je znižalo število, v analizo vključenih podjetij, na 91,352. Temu primerne so tudi razlike pri izračunih kazalnikov za prvo in drugo skupino obravnavanih podjetij.

AJPES v podatkih iz izkaza poslovnega izida malih samostojnih podjetnikov v povprečnem številu zaposlenih na podlagi delovnih ur v proračunskem obdobju ne upošteva delovnih ur podjetnika, ki je hkrati tudi lastnik podjetja. Če tako za število zaposlenih pri malih samostojnih podjetnikih vzamemo zgolj podatke iz njihovih poslovnih izidov, dobimo število zaposlenih oseb, ki je podcenjeno. Da bi se temu izognili oziroma prišli do števila zaposlenih, ki je bližje dejanskemu stanju, smo podatkom iz izkaza poslovnega izida malih podjetnikov prišteli povprečno število samostojnih podjetnikov posameznikov v letu 2003, izračunano na podlagi podatkov SURS (tj. 43,308). Pri porazdelitvi njihovega števila med velikostne razrede podjetij smo upoštevali velikostno strukturo malih podjetnikov glede na število zaposlenih po podatkih AJPES. Po kriteriju števila zaposlenih je v letu 2003 98% malih podjetnikov sodilo v skupino mikro podjetij, preostanek pa v skupino malih ali srednje velikih podjetij. Upoštevajoč to strukturo, smo število zaposlenih glede na podatke AJPES najbolj izrazito povečali v skupini mikro podjetij, in sicer za 42,542 oziroma 42,005 v primeru primerjave slovenskih podjetij z Evropo – 19.

Pri razdeljevanju podjetij v razrede smo upoštevali zgolj kriterij števila zaposlenih

V analizo smo zajeli 93,233 podjetij

Število zaposlenih pri malih podjetnikih, povzeto iz njihovih poslovnih izidov, je podcenjeno...

⁸⁰ Evropa – 19: države članice EU-15, Islandija, Liechtenstein, Norveška in Švica.

*...podcenjeni so
tudi stroški dela*

*V Sloveniji MSP
predstavljajo kar
99.7% vseh
podjetij...*

*...in ustvarijo
57% dodane
vrednosti vseh
podjetij...*

Na tem mestu je potrebno omeniti tudi podcenjenost stroškov dela, ki izhaja iz metodologije zapisa podatkov v izkaz poslovnega izida pri malih podjetnikih, in je najbolj izrazita v skupini mikro podjetij, kamor sodi velika večina malih podjetnikov. AJPES za skupino malih podjetnikov navaja rubriko podjetnikovega dohodka, za katerega pa domnevamo, da v veliki večini izhaja iz podjetnikovega dela (in ne iz kapitala), vendar ga ne prištevamo k stroškom dela. Deleža podjetnikovega dohodka, ki izhaja iz njegovega dela, namreč ni mogoče enostavno izločiti iz celotnega podjetnikovega dohodka in prišteti k stroškom dela. To je tudi najbolj verjeten razlog za presenetljive rezultate pri izračunu deleža stroškov dela v dodani vrednosti za mikro podjetja in njihovi primerjavi z evropskim povprečjem.

V nadaljevanju so predstavljene vrednosti izbranih kazalnikov za slovenska podjetja po posameznih velikostnih razredih podjetij v letu 2003: velikostna struktura slovenskih podjetij, struktura števila zaposlenih, povprečni poslovni prihodki na podjetje, dodana vrednost na zaposlenega in povprečni delež stroškov dela v dodani vrednosti. Temu sledi primerjava vrednosti kazalnikov med slovenskimi podjetji in povprečjem v Evropi – 19.

4.2. Prikaz stanja podjetij v Sloveniji v letu 2003

V letu 2003 je bilo po podatkih AJPES v Sloveniji 39,837 gospodarskih družb in 53,396 samostojnih podjetnikov⁸¹, ki so v skladu z zakonom predložili podatke iz letnih poročil. Skupno število, v analizo vključenih podjetij, tako znaša 93,233. Če obravnavana podjetja razdelimo na velikostne razrede po kriteriju števila zaposlenih, ugotovimo, da v Sloveniji prevladujejo mikro podjetja, saj je v letu 2003 njihov delež med vsemi podjetji dosegel 93.3%, sledijo pa jim mala podjetja s 5.2-odstotnim deležem. MSP je bilo skupaj 92,933 oziroma kar 99.7% vseh podjetij v Sloveniji.

V obravnavanem letu so slovenska podjetja zaposlovala 566,907⁸² ljudi. Po posameznih velikostnih razredih dosegajo med vsemi podjetji skupaj največji delež zaposlenih velika podjetja, in sicer 36.0% oz. 204,241 zaposlenih, sledijo mikro podjetja s 25.7%, srednje velika podjetja z 21.4% ter mala podjetja s 16.9% zaposlenih. Povprečno slovensko podjetje je v letu 2003 imelo 6.1 zaposlenih, povprečje v MSP pa je znašalo 3.9 zaposlenih na podjetje.

Slovenska podjetja so v letu 2003 skupaj ustvarila dobrih 12,488 mrd SIT oziroma 53,436 mio EUR poslovnih prihodkov. To v povprečju pomeni 133.9 mio SIT oziroma 573,000 EUR poslovnih prihodkov na podjetje, kar je za dobrih 60% več od povprečne vrednosti na podjetje, dosežene v populaciji MSP.

Gospodarske družbe in samostojni podjetniki so v letu 2003 skupaj ustvarili dobrih 3,159 mrd SIT oziroma 13,518 mio EUR dodane vrednosti, 57% dodane vrednosti so ustvarila MSP. Povprečna dodana vrednost na zaposlenega je znašala 5,572 tisoč SIT oziroma 23,844 EUR. Pregled dodane vrednosti na zaposlenega, kot merila produktivnosti dela po velikostnih razredih podjetij, pokaže, da sta slovensko povprečje v letu 2003 presegla velikostna razreda velikih podjetij (za 19.9%) in malih podjetij (za 1.4%), skupina MSP pa je za povprečjem zaostala za 11.2%. Znotraj slednje je bila največja povprečna dodana vrednost na zaposlenega s 5,652

⁸¹ Med samostojnimi podjetniki je bilo v letu 2003 53,380 malih in 16 srednje velikih podjetnikov. Velikih podjetnikov po podatkih AJPES v tem letu ni bilo.

⁸² To število poleg števila zaposlenih na podlagi podatkov AJPES, ki znaša 523,599, vključuje tudi povprečno število samostojnih podjetnikov posameznikov po SURS v letu 2003, tj. 43,308.

Tabela 4: Prikaz izbranih kazalnikov za podjetja v Sloveniji v letu 2003

Velikostni razredi po številu zaposlenih	do 9	10 do 49	50 do 249	MSP skupaj	250 in več	SKUPAJ
Število podjetij	86,969	4,809	1,155	92,933	300	93,233
Delež števila podjetij med vsemi podjetji (v %)	93.3	5.2	1.2	99.7	0.3	100
Število zaposlenih	145,460	95,838	121,368	362,666	204,241	566,907
Delež zaposlenih med vsemi podjetji (v %)	25.7	16.9	21.4	64.0	36.0	100
Povprečno število zaposlenih na podjetje	1.7	19.9	105.1	3.9	680.8	6.1
Povprečni poslovni prihodki na podjetje						
(v mio SIT)	29.1	487.7	2,396.8	82.2	16,159.9	133.9
(v 1000 EUR)	124	2,087	10,256	352	69,148	573
Povprečna dodana vrednost na zaposlenega						
(v 1000 SIT)	4,013	5,652	5,511	4,947	6,682	5,572
(v EUR)	17,172	24,184	23,580	21,170	28,594	23,844
Povpr. delež stroškov dela v dodani vrednosti (v %)	54	63	67	61	61	61

Vir: AJPES in lastni izračuni na osnovi podatkov AJPES.

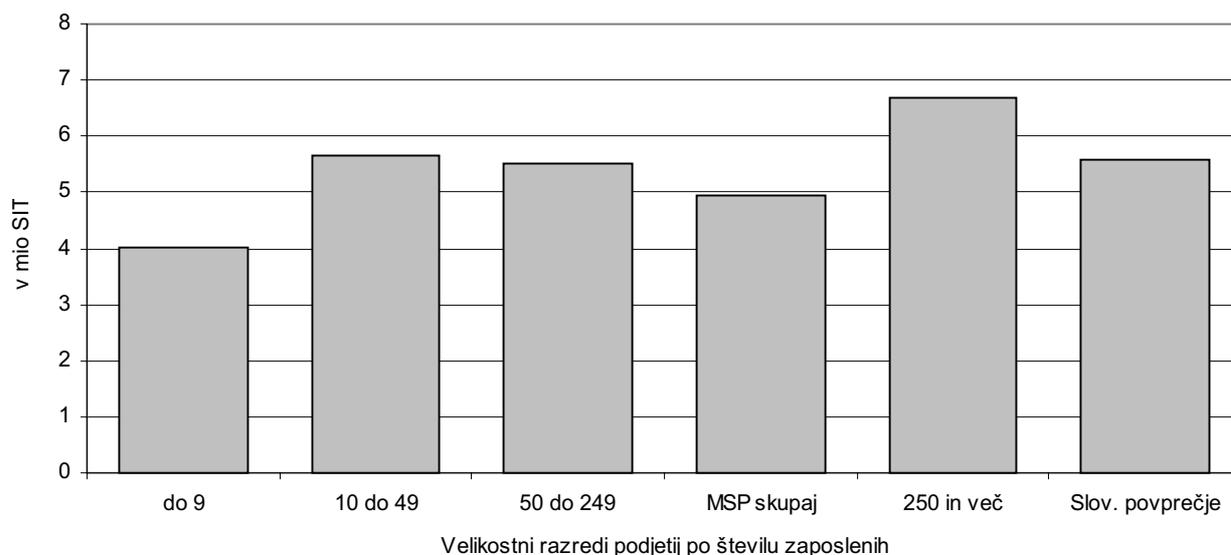
Opomba: za preračune zneskov iz SIT v EUR je bil uporabljen povprečni letni tečaj Banke Slovenije za leto 2003: 1 EUR = 233.7 SIT.

tisoč SIT oziroma 24,184 EUR dosežena v malih podjetjih, kar je za 2.6% več od povprečja v srednje velikih podjetjih in za 40.8% več od povprečja v mikro podjetjih. Slednja imajo tako med obravnavanimi velikostnimi razredi s 4,013 tisoč SIT oziroma 17,172 EUR najmanjšo dodano vrednost na zaposlenega.

V letu 2003 je delež stroškov dela v dodani vrednosti v povprečnem slovenskem podjetju znašal 61%. Od te vrednosti so najbolj odstopala mikro podjetja⁸³, pri katerih

...njihova dodana vrednost na zaposlenega pa je nižja od slovenskega povprečja

Slika 2: Povprečna dodana vrednost na zaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji v letu 2003, v mio SIT



Vir: AJPES in lastni izračuni na osnovi podatkov AJPES.

⁸³ Morebitni razlog za manjši delež stroškov dela v dodani vrednosti pri mikro podjetjih v primerjavi z ostalimi velikostnimi razredi je v metodologiji vnašanja podatkov v izkaz poslovnega izida za male podjetnike. Podjetnikov dohodek se namreč ne šteje med stroške dela zaposlenecv, kar je vzrok za podcenjenost stroškov dela v skupini malih podjetnikov in posledično tudi v velikostnem razredu mikro podjetij (glej metodološka pojasnila pod točko 4.1.).

Velikostna struktura slovenskih podjetij je po kriteriju števila zaposlenih zelo podobna evropskemu povprečju

je bil delež stroškov dela v dodani vrednosti od povprečja manjši za 7 odstotnih točk, in srednje velika podjetja, ki so povprečje preseгла za 6 odstotnih točk. Obravnavani kazalnik se tako pri velikih podjetjih kot tudi pri skupini MSP ni razlikoval od slovenskega povprečja.

4.3. Primerjava podjetij v Sloveniji s podjetji v Evropi – 19

Po ocenah Evropskega observatorija za MSP je bilo v Evropi – 19 v letu 2003 19,310 mio podjetij, ki so skupaj zaposlovala 139,715 mio ljudi. V velikostni strukturi podjetij so z 92.3% prevladovala mikro podjetja, sledila so jim mala podjetja z 6.5-odstotnim deležem, MSP pa so skupaj dosegla kar 99.8-odstotni delež v celotnem številu podjetij. Deleži posameznih velikostnih razredov podjetij v celotnem številu evropskih podjetij se, z izjemo velikih podjetij, zgolj malenkostno razlikujejo od deležev posameznih velikostnih razredov v primeru slovenskih podjetij. Na podlagi te primerjave lahko ugotovimo, da je velikostna struktura podjetij v slovenskem gospodarstvu zelo podobna povprečni velikostni strukturi podjetij v Evropi.

Primerjava deležev zaposlenih po velikostnih razredih pokaže opazne razlike med evropskimi in slovenskimi podjetji. V Evropi se največji delež zaposlenih nahaja v mikro podjetjih, in sicer 39.4%. To je za 13.7 strukturnih točk več kot v Sloveniji, kjer med posameznimi razredi po deležu zaposlenih s 36.5% (še vedno) prevladujejo velika podjetja. Slednje je predvsem posledica 50% večjega deleža velikih podjetij med vsemi podjetji v Sloveniji v primerjavi z povprečjem Evrope – 19. Srednje velika podjetja v Sloveniji zaposlujejo 20.9% vseh zaposlenih v podjetjih, kar je za 7.9 strukturnih točk nad evropskim povprečjem.

Opazna je tudi razlika v deležu zaposlenih med povprečjem evropskih MSP in slovenskimi MSP, saj prva zasedajo za 6.2 strukturnih točk večji delež v celotni

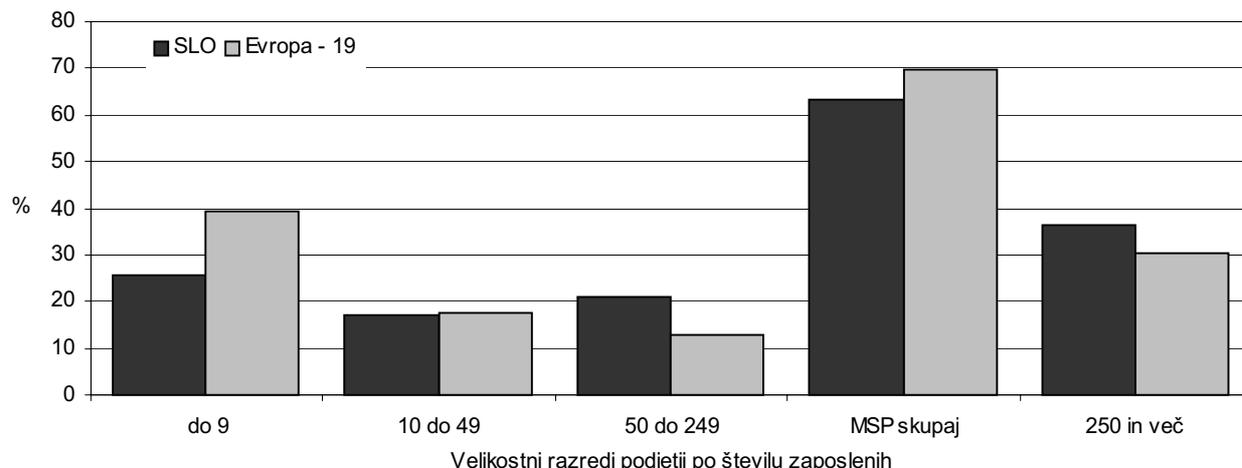
Tabela 5: Primerjava izbranih kazalnikov med podjetji v Sloveniji in Evropi - 19 v letu 2003

Velikostni razredi po številu zaposlenih		do 9	10 do 49	50 do 249	MSP skupaj	250 in več	Skupaj
Število podjetij	SLO	85,240	4,708	1,107	91,055	297	91,352
	Evropa – 19 (v 1000)	17,824	1,261	185	19,270	40	19,310
Delež števila podjetij (v %)	SLO	93.3	5.2	1.2	99.7	0.3	100.0
	Evropa – 19	92.3	6.5	1.0	99.8	0.2	100.0
Število zaposlenih	SLO	142,925	93,705	116,309	352,939	203,136	556,075
	Evropa – 19 (v 1000)	55,038	24,275	18,105	97,418	42,297	139,715
Delež števila zaposlenih (v %)	SLO	25.7	16.9	20.9	63.5	36.5	100.0
	Evropa – 19	39.4	17.4	13.0	69.7	30.3	100.0
Število zaposlenih na podjetje	SLO	1.7	19.9	105.1	3.9	684.0	6.1
	Evropa – 19	3.1	19.3	97.9	5.1	1057.4	7.2
Poslovni prihodki na podjetje (v 1000 EUR)	SLO	125	2,093	10,333	351	69,603	576
	Evropa – 19	440	3,610	25,680	890	319,020	1,550
Dodana vrednost na zaposlenega (v EUR)	SLO	17,186	24,351	23,653	21,219	28,673	23,942
	Evropa – 19	40,000	60,000	90,000	55,000	120,000	75,000
Delež stroškov dela v dodani vrednosti (v %)	SLO	54	62	66	61	61	61
	Evropa – 19	57	57	55	56	47	52

Viri: AJPES; Observatory of European SMEs, 2004, str. 26, 77, 78; lastni izračuni.

Opombi: za preračune zneskov iz SIT v EUR je bil uporabljen povprečni letni tečaj Banke Slovenije za leto 2003: 1 EUR = 233.7 SIT; vrednosti kazalnikov za Evropo - 19 so ocene (glej poglavje 4.1.).

Slika 3: Primerjava deležev zaposlenih po posameznih velikostnih razredih med slovenskimi in evropskimi podjetji v letu 2003



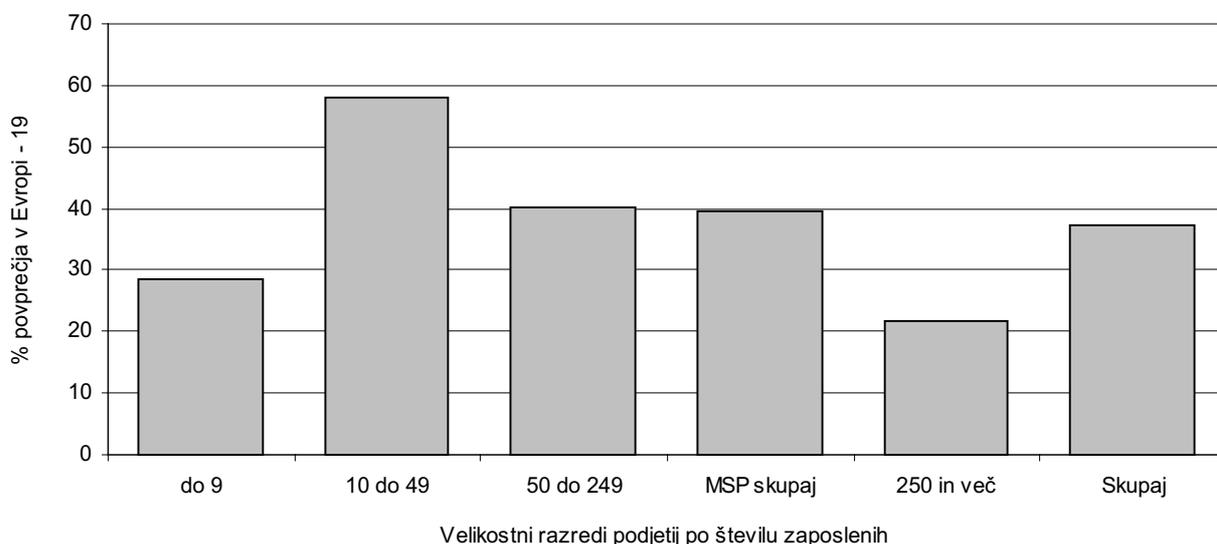
Viri: AJPES; Observatory of European SMEs, 2004, str. 78; lastni izračuni na osnovi podatkov AJPES in Observatory of European SMEs, 2004.

strukturi zaposlenih kot MSP v Sloveniji, ravno obratno pa je v primeru velikih podjetij. Srednje velika in velika podjetja v Sloveniji tako zaposlujejo večji delež delovno aktivnega prebivalstva kot v Evropi, kjer se največji delež zaposlenih nahaja v mikro podjetjih.

Tudi pri kazalniku povprečnega števila zaposlenih na podjetje so znotraj posameznih velikostnih razredov razlike razmeroma velike. V letu 2003 je imelo povprečno evropsko podjetje večje število zaposlenih od slovenskega povprečja (7.2 proti 6.1), kar je predvsem posledica višjega povprečja števila zaposlenih v evropskih mikro podjetjih (3.1 proti 1.7) in velikih podjetjih (1057.4 proti 684.0). Večje je bilo tudi povprečno število zaposlenih na podjetje v populaciji evropskih MSP kot celoti (5.1 proti 3.9).

Po deležu zaposlenih v Evropi prevladujejo mikro, v Sloveniji pa velika podjetja

Slika 4: Povprečni poslovni prihodki na podjetje po velikostnih razredih v Sloveniji v letu 2003 (evropsko povprečje posameznega razreda = 100)



Viri: AJPES; Observatory of European SMEs, 2004, str. 26; lastni izračuni na osnovi podatkov AJPES.

Slovenska podjetja po ustvarjenih poslovnih prihodkih močno zaostajajo za evropskim povprečjem...

...podobne razlike pa se pojavljajo tudi pri ustvarjeni dodani vrednosti na zaposlenega

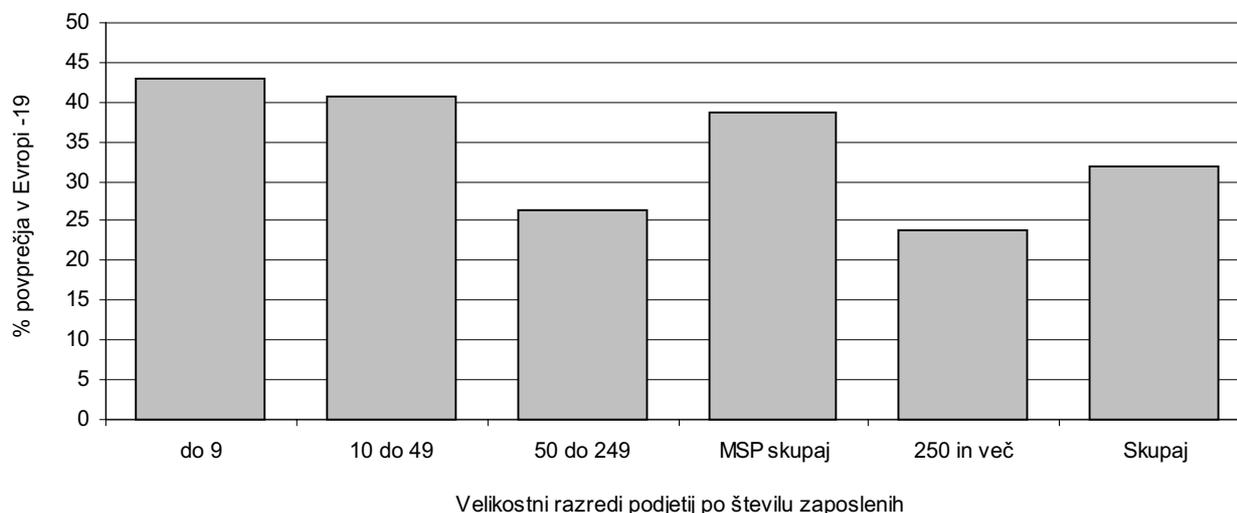
Primerjava poslovnih prihodkov na podjetje kot enega izmed kazalnikov povprečne velikosti podjetja pokaže še večje razlike med slovenskimi in evropskimi podjetji. Ta je največja v razredu velikih podjetij, kjer je povprečno slovensko veliko podjetje v letu 2003 doseglo komaj 22% evropskega povprečja v tem razredu. Sledi razred mikro podjetij z 28% evropskega povprečja v mikro podjetjih, najbolj pa se je evropskemu povprečju v svojem razredu približal razred malih podjetij – z 58%. Povprečno evropsko podjetje je v obravnavanem letu zabeležilo 1,550 tisoč EUR poslovnih prihodkov, povprečno slovensko podjetje pa je z 576 tisoč EUR doseglo 37% evropskega povprečja.

Podobna odstopanja lahko ugotovimo tudi ob primerjavi dodane vrednosti na zaposlenega kot merila produktivnosti dela po posameznih velikostnih razredih podjetij. Povprečno evropsko podjetje je v letu 2003 ustvarilo 75,000 EUR dodane vrednosti na zaposlenega, povprečno slovensko pa 23,942 EUR (32% evropskega povprečja).

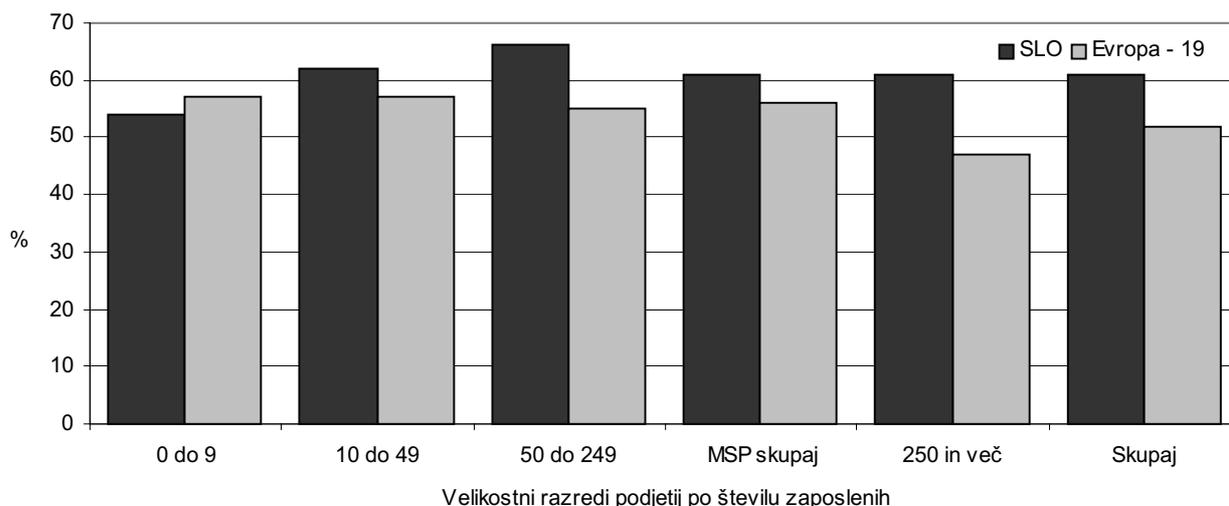
Primerjava med velikostnimi razredi pokaže, da se razlika med povprečnim slovenskim in povprečnim evropskim podjetjem iz razreda v razred povečuje. Tako je na primer povprečno slovensko mikro podjetje doseglo 43% dodane vrednosti povprečnega evropskega mikro podjetja, malo podjetje 41% povprečnega evropskega malega podjetja, srednje veliko 26% povprečnega evropskega srednje velikega podjetja, veliko podjetje pa samo še 24% dodane vrednosti na zaposlenega v povprečnem velikem evropskem podjetju. Največja razlika v produktivnosti dela med slovenskimi in evropskimi podjetji se torej pojavlja v primeru velikih podjetij, kjer bodo potrebne največje izboljšave, če želimo v Sloveniji produktivnost dela izenačiti z evropskim povprečjem.

Tudi pri primerjavi deležev stroškov dela v dodani vrednosti prihaja do opaznih razlik med slovenskimi in evropskimi podjetji znotraj posameznih velikostnih razredov. Povprečno evropsko podjetje je v letu 2003 imelo 52-odstotni delež stroškov dela v dodani vrednosti, kar je za 9 odstotnih točk manj od slovenskega povprečja, razlike med slovenskimi in evropskimi podjetji pa se povečujejo z naraščanjem velikostnega razreda podjetij.

Slika 5: Povprečna dodana vrednost na zaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji v letu 2003 (evropsko povprečje posameznega razreda = 100)



Slika 6: **Primerjava deležev stroškov dela v dodani vrednosti med slovenskimi in evropskimi podjetji po velikostnih razredih v letu 2003**



Viri: AJPES; Observatory of European SMEs, 2004, str. 26; lastni izračuni na osnovi podatkov AJPES.

Povprečno slovensko mikro⁸⁴ podjetje je zabeležilo za 3 odstotne točke nižji delež stroškov dela od povprečnega evropskega mikro podjetja, malo podjetje je povprečno evropsko malo podjetje preseglo za 5 odstotnih točk; razlike v razredu srednje velikih in razredu velikih podjetij pa so bile še opaznejše. Slovensko povprečje je evropsko v primeru srednje velikih podjetij preseglo za 11 odstotnih točk, v velikih podjetjih pa kar za 14 odstotnih točk.

V primerjavi z evropskimi imajo slovenska podjetja občutno višje stroške dela v dodani vrednosti

⁸⁴ Glej opombo št. 83.

Sklep

Mikro, mala in srednje velika podjetja so priznana kot potencialno najbolj dinamičen del gospodarstva, podjetništvo kot kreator novih podjetij pa zaseda pomembno mesto pri izboljševanju alokacijske učinkovitosti kapitala in pri ustvarjanju novih delovnih mest. Ob upoštevanju vloge MSP pri prestrukturiranju gospodarstev je naloga držav, da promovirajo razvoj podjetništva, pospešujejo nastajanje novih podjetij preko ustanavljanja podjetniških inkubatorjev in grozdov ter izboljšajo dostop podjetnikov do tveganega kapitala in drugih virov financiranja.

Ovire, s katerimi se pri svojem delovanju srečujejo slovenska MSP, so podobne tistim, s katerimi se v splošnem srečujejo tudi MSP v ostalih državah članicah EU. Te ovire so: preobsežne administrativne in regulatorne obremenitve, pomanjkanje ljudi z ustrežno izobrazbo na trgu dela, težaven dostop do primernih finančnih virov ter nezadovoljiva poslovna infrastruktura. Med dejavniki, ki še posebej ovirajo delovanje slovenskih MSP, naj na tem mestu omenimo še slab prenos novega znanja med raziskovalnimi inštitucijami in podjetji ter problem plačilne nediscipline.

EU skuša omenjene ovire odpravljati s pomočjo številnih programov pomoči za spodbujanje MSP in podjetništva. Ti programi se v grobem delijo na tri skupine: na (i) programe, ki izhajajo iz skupnih aktivnosti na področju raziskovanja in tehnološkega razvoja, (ii) programe, sofinancirane s strani evropskih strukturnih skladov, ter (iii) programe, sofinancirane s strani drugih inštitucij EU, kamor sodita Evropska investicijska banka in Evropski investicijski sklad. V okviru finančnih pomoči je financiranje usmerjeno na vsebinsko določena področja, ki se v grobem delijo na varovanje okolja, spodbujanje raziskav in inovacij ter izobraževanje. Finančni instrumenti so namenjeni tudi povečevanju mase posojil za MSP ter spodbujanju bank k razvoju kreditnih programov za MSP. Osnovni namen večine ostalih oblik pomoči je izboljšanje mednarodnega sodelovanja in pospeševanje izvoza proizvodov evropskih podjetij na trge izven EU.

V Sloveniji podpora MSP in podjetništvu nima dolge tradicije. Po osamosvojitvi je država največ sredstev namenjala za reševanje nekaterih velikih podjetij, politika spodbujanja MSP in podjetništva pa je bila v 90-ih letih precej spremenljiva in neodločna. Tovrstno stanje se je začelo spreminjati z začetkom izvajanja Evropske listine za mala podjetja, z vključitvijo Slovenije v evropske programe spodbujanja MSP, s sprejemom Programa ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti ter Zakona o podpornem okolju za podjetništvo in drugimi novejšimi razvojnimi ukrepi s tega področja.

Glede na vsebino sprejetih programov in zakonodaje s področja spodbujanja MSP in podjetništva je moč opaziti, da se slovenska država zaveda težav, s katerimi se pri svojem delovanju soočajo MSP. Njihovo odpravljanje je tako odvisno od hitrosti, uspešnosti in doslednosti pri izvajanju sprejetih ukrepov. Seveda pa je nastajanje, rast in razvojna uspešnost slovenskih MSP odvisna tudi od podjetnikov samih, njihovega znanja, inovativnosti in iznajdljivosti. Država lahko pri tem pomaga tako, da nadaljuje z izgradnjo MSP in podjetnikom prijaznega okolja.

V analitični del delovnega zvezka smo zajeli 93,233 slovenskih podjetij, od katerih jih je po številu zaposlenih kar 99.7% sodilo med MSP. Slednja so skupaj v letu 2003 zaposlovala 64.0% vseh v podjetjih zaposlenih oseb. Povprečno slovensko podjetje je v letu 2003 imelo 6.1 zaposlenih, povprečje v MSP pa je znašalo 3.9. Dodana vrednost na zaposlenega je v povprečnem slovenskem podjetju v letu 2003

znašala 5,572 mio SIT, v razredu MSP pa je za slovenskim povprečjem zaostala za 11.2%. MSP so skupaj ustvarila 57% dodane vrednosti vseh slovenskih podjetij. Delež stroškov dela v dodani vrednosti je v povprečnem slovenskem podjetju znašal 61%. Ta kazalnik se tako pri velikih podjetjih kot tudi pri skupini MSP ni razlikoval od slovenskega povprečja.

Primerjava med slovenskimi in evropskimi podjetji je pokazala, da je velikostna struktura slovenskih podjetij, po kriteriju števila zaposlenih na podjetje, zelo podobna povprečni strukturi podjetij v Evropi. Pri ostalih obravnavanih kazalnikih smo po posameznih velikostnih razredih ugotovili opazne razlike med evropskimi in slovenskimi podjetji. Analitični del delovnega zvezka je med drugim potrdil že znano dejstvo o zaostajanju produktivnosti dela v slovenskih podjetjih v primerjavi z evropskimi. Največji zaostanek med primerljivimi razredi podjetij se pojavlja v razredu velikih podjetij, najmanjši zaostanek pa smo zabeležili v razredu mikro podjetij. Da bi v Sloveniji dosegli raven produktivnosti dela, doseženo v Evropi – 19, bi med velikostnimi razredi podjetij morali produktivnost dela najbolj izboljšati v velikih podjetjih.

V Evropi se v povprečju največji delež zaposlenih nahaja v mikro podjetjih (39.4%), v Sloveniji pa v velikih podjetjih (36.5%). V letu 2003 je imelo povprečno evropsko podjetje večje število zaposlenih od slovenskega povprečja (7.2 proti 6.1).

Povprečno evropsko podjetje je v obravnavanem letu zabeležilo 1.550 mio EUR poslovnih prihodkov. Povprečno slovensko podjetje je z 0.576 mio EUR doseglo 37% evropskega povprečja. Slovenska mala podjetja so v letu 2003 dosegla 58% evropskega povprečja v svojem velikostnem razredu, kar je največji delež med obravnavanimi razredi.

Povprečno evropsko podjetje je v letu 2003 ustvarilo 75,000 EUR dodane vrednosti na zaposlenega, povprečno slovensko pa 23,942 EUR (32% evropskega povprečja). Primerjava med velikostnimi razredi pokaže, da se pri ustvarjeni dodani vrednosti na zaposlenega razlika med povprečnim slovenskim in povprečnim evropskim podjetjem iz razreda v razred povečuje.

Tudi pri primerjavi deležev stroškov dela v dodani vrednosti prihaja do opaznih razlik med posameznimi velikostnimi razredi slovenskih in evropskih podjetij. Povprečno evropsko podjetje je v letu 2003 imelo 52-odstotni delež stroškov dela v dodani vrednosti. To je za 9 odstotnih točk manj od slovenskega povprečja. Med slovenskimi podjetji so samo mikro podjetja dosegla manjši delež stroškov dela v dodani vrednosti od evropskega povprečja v enakem velikostnem razredu. Med obravnavanimi razredi so evropsko povprečje primerljivega razreda (47%) najbolj presegla velika podjetja, in sicer za 14 odstotnih točk.

Literatura in viri

1. Aktualno za mikro, mala in srednja podjetja.
Pridobljeno 26.03.2004 na http://www.mp-pi.si/novice2.asp?id_novice=23.
2. AL-INVEST.
Pridobljeno 18.5.2004 na http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/index_en.htm
3. Asia-Invest Programme.
Pridobljeno 18.5.2004 na <http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/asia-invest/html2002/main.htm>
4. Commission Highlights Need to Boost Availability of Microloans to SMEs (IP/04/1116).
Pridobljeno 15.10.2004 na <http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/04/1116&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>
5. Commission of the European Communities. (2001). *Creating an Entrepreneurial Europe – the Activities of the European Union for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs)*. Pridobljeno 20.05.2004 na http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/promoting_entrepreneurship/doc/com2001-98_en.pdf
6. Commission of the European Communities. (2003a). *Benchmarking Enterprise Policy: Results from the 2003 Scoreboard*.
7. Commission of the European Communities. (2003b). *Creating an Entrepreneurial Europe – the Activities of the European Union for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs)*. Pridobljeno 20.05.2004 na http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/promoting_entrepreneurship/doc/2003sec58_en.pdf
8. Commission of the European Communities. (2003c). *Green Paper – Entrepreneurship in Europe*.
9. Denis, A. (1999). *SME Finance & Management, Working Paper*. Valencia: REACTE Conference, 22 – 23 November 1999. Pridobljeno 30.06.2004 na <http://www.reactecerm.com/Doc/Conf%2099/N3/expert3.pdf>
10. ETF Start-up. Pridobljeno 20.03.2004 na http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/etf_start-up.htm
11. EU - ACP Partnership Programme for the Promotion of Investment and Technology Flows to the ACP Countries. Pridobljeno 20.03.2004 na http://europa.eu.int/comm/development/body/theme/proinvest_en.htm
13. EU Gateway to Japan. Pridobljeno 18.5.2004 na <http://www.eu-gateway-to-japan.be/eu/home.shtml;JSESSIONID=22wxriiosftqa.localhost:8109?language=en>
14. EU Research Offers New Opportunities for SMEs in Enlarged Europe (IP/04/892).
Pridobljeno 15.11.2004 na <http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/04/892&type=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>
15. European Charter for Small Enterprises. Pridobljeno 20.06.2004 na http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/charter_en.pdf
16. European Commission. (2002a). *SMEs in Europe – Competitiveness, Innovation and the Knowledge-driven Society*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

17. European Commission. (2002b). *SMEs in Focus: Main Results from the 2002 Observatory of European SMEs*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
18. Javni sklad Republike Slovenije za razvoj malega gospodarstva - poslovno poročilo 2003. Pridobljeno 12.06.2004 na <http://www.jsmg-sklad.si/Poslovno.html#Poslovno>
19. Kaj najbolj ovira poslovanje podjetnikov? Pridobljeno 10.06.2004 na <http://www.pcmg.si/index.php?id=1245>
20. Krošlin, T. Rus, M. (2003). Izzivi razvoja grozdov v regionalne inovacijske sisteme. *Slovenski podjetniški observatorij 2003* (str. 57 – 69). Maribor: Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij.
21. Mihelič, A. (2000). *Branžni tehnološki centri - nov mehanizem za razvojno povezovanje slovenske industrije*. Ljubljana: Ministrstvo za znanost in tehnologijo. Pridobljeno 12.05.2004 na <http://www.mszs.si/slo/ministrstvo/publikacije/znanost/mzt/raziskovalec/2000-1-2/tema2.htm>
22. Ministrstvo za gospodarske dejavnosti Republike Slovenije. (1996). *Strategija razvoja malega gospodarstva v Republiki Sloveniji*.
23. Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije. (2002). *Program ukrepov za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2002–2006* (informativna brošura).
24. Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije. (2003a). *6. okvirni program*.
25. Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije. (2003b). *Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje do 2006*. Poročevalec, št. 14 (str. 39–59). Ljubljana, februar 2003.
26. Murn, A. (2000). *Državne in strukturne pomoči v Evropski uniji, posameznih državah Evropske unije in v Sloveniji*. Delovni zvezek št. 10/letnik IX/2000, Ljubljana, Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
27. New Definition of Micro, Small and Medium Sized Enterprises in Europe. Pridobljeno 20.06.2004 na <http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/enterprise-europe/news-updates/smes/2003/20030508.htm>
28. 13. Observatory of European SMEs. (2004). *SMEs in Europe 2003*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
29. OECD Observer. (2000). *Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach*. Pridobljeno 05.05.2004 na http://www1.oecd.org/publications/pol_brief/2000/2000_02.pdf.
30. OECD. (2002). *OECD Small and Medium Enterprise Outlook 2002*. Paris: OECD Publications.
31. Pahor, N. (2003). Spodbujanje razvoja tehnoloških mrež. *Podjetnik*, avgust 2003. Pridobljeno 10.08.2003 na <http://www.podjetnik.com/default.asp?KatID=347&ClanekID=1139>
32. Penca, P., Vadnjak, J. (2002). Poročilo o tveganem kapitalu v Sloveniji. *Raziskovalni projekt: Projekt izgradnje celovitega sistema ugodnejšega financiranja malih in srednjih podjetij po sistemu držav Evropske unije* (str. 1–23). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
33. Področje inovacij in raziskav. Pridobljeno 20.06.2004 na http://www.zrs-kp.si/siritev/programi_sredstva.php
34. Pomoč malim in srednje velikim podjetjem. Pridobljeno 20.06.2004 na http://www.evropska-unija.si/pages/evropska_unija/financna_pomoc/pomoc_mala_srednja_podjetja.html

35. Pospeševalni center za malo gospodarstvo (PCMG). Pridobljeno 12.06.2004 na <http://www.pcmg.si/index.php?id=118>
36. Predlog zakona o podpornem okolju za podjetništvo. (2004). Pridobljeno 05.05.2004 na http://www2.gov.si/zak/Pre_Zak.nsf/0/e9ef1a19e6667d71c1256e450033a010?OpenDocument7
37. Pšeničny, V. et al. (2000). *Podjetništvo: podjetnik, podjetniška priložnost, podjetniški proces in podjem*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
38. Rebernik, M. et al. (2003). *Global Entrepreneurship Monitor Slovenija 2002: Kako podjetna je Slovenija*. Maribor: Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij.
39. Seed Capital Action. Pridobljeno 20.06.2004 na http://europa.eu.int/grants/grants/seed_capital_action/seed_capital_action_en.htm
40. Služba vlade RS za strukturno politiko in regionalni razvoj. (2003). *Enotni programski dokument 2004–2006*. Pridobljeno 15.10.2004 na http://www.gov.si/svrp/3str/pdf/epd/enotni_programski_dokument_rs_2004-2006.pdf
41. SME Envoy. Pridobljeno 15.10.2004 na http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/#SME%20Envoys%20report
42. SME Guarantee Facility – Guarantee Policy. Pridobljeno 22.05.2004 na http://www.fei.eu.int/Attachments/productdocs/sme_gf_summary.pdf
43. Statistični urad RS. (2003). *Statistični letopis Republike Slovenije 2003*.
44. Štiblar, F., Klakočar, U. (2001). The Support of Nova Ljubljanska Banka to the Internationalization of SMEs. *Small Business Development Centre International Conference: Internationalization – Challenge for SMEs* (str. 8–33). Portorož, 6–9 November 2001.
45. The European Observatory for SMEs. Pridobljeno 20.06.2004 na <http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/english/lib/eu/eu-sme-observ.html>
46. The Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship, and in Particular for Small and Medium-sized Enterprises 2001–2005. Pridobljeno 22.04.2004 na http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/mult_entr_programme/programme_2001_2005.htm#references
47. Towards an Enterprising Europe – a Paper by the French, German and UK Governments. (2004). Pridobljeno 15.05.2004 na http://www.hm-treasury.gov.uk/media//064EB/tee_jan04.pdf.
48. Urad RS za makroekonomske analize in razvoj. (1998). *Strategija RS za vključitev v Evropsko unijo: Ekonomski in socialni del*.
49. Urad RS za makroekonomske analize in razvoj. (2001). *Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001–2006*.
50. Večletni program za podjetja in podjetništvo, predvsem za mala in srednje velika podjetja (2001–2005). Pridobljeno 20.03.2004 na http://www.evropska-unija.si/pages/evropska_unija/financna_pomoc/sodelovanje_programih_skupnosti_vecletni_program.html
51. Zakaj podjetništvo? (2004). Pridobljeno 18.04.2004 na http://www.mg-rs.si/novinarsko_sredisce/govori/novica.php?novica=325

52. Zakon o podpornem okolju za podjetništvo, Uradni list RS, št. 40/2004.
53. Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o gospodarskih družbah (ZGD-F), Uradni list RS, št. 45/2001.

Priloga 1: Izbrane definicije

Grozd sestavljajo medsebojno povezana podjetja iz sorodnih ali različnih dejavnosti in druge ustanove, vključno z inštitucijami znanja, ki so pomembne za krepitev konkurenčnosti. Povezovanje v grozde podjetjem omogoča večje vlaganje v znanje in tehnološki razvoj, specializacijo in krepitev ključnih sposobnosti podjetij, razvoj znanja in sposobnosti na trgu dela ter prodornejši nastop podjetij in skupin na mednarodnih trgih. Z združevanjem v grozde se dosegajo sinergijski učinki, ki lahko pripomorejo k povečanju konkurenčnih prednosti mikro in malih podjetij⁸⁵.

Tehnološki center zagotavlja racionalno izrabo razvojno-raziskovalne infrastrukture in spodbuja trajnejše povezovanje med razvojno-raziskovalno sfero in podjetiji. Poleg tega je naloga tehnoloških centrov omogočanje lažjega dostopa do najnovejših tehnologij in raziskovalnih rezultatov predvsem za mala in srednje velika podjetja⁸⁶. Tehnološki center je v skladu s Pravilnikom o infrastrukturnih razvojnih centrih pravna oseba, ki izvaja naslednje dejavnosti:

- raziskovalno-razvojno dejavnost za potrebe posamezne gospodarske panoge, po dogovoru pa tudi za posamezne naročnike, pri čemer mora center zagotoviti ustrezno zaupnost dobljenih rezultatov;
- pomoč pri prijavljanju na domače in mednarodne raziskovalne in druge projekte;
- izvajanje meritev in raznih testiranj (dolgoročni cilj je postati akreditiran laboratorij);
- spremljanje novosti s področja raziskav in tehnologij na posameznem področju ter obveščanje in pomoč pri njihovem uvajanju v posamezne gospodarske organizacije;
- publicistično dejavnost in
- izvajanje oziroma organizacijo raznovrstnega strokovnega izpopolnjevanja za potrebe gospodarske panoge oziroma branže.

V posameznih primerih se zainteresirane gospodarske družbe lahko sporazumejo o večjem ali manjšem obsegu dejavnosti, kot je predpisan; vključene pa so lahko tudi posebnosti posameznih panog ali regij⁸⁷.

Inkubator je pravna oseba, ki predstavlja okolje z ugodnimi pogoji za začetek delovanja novega podjetja in nudi infrastrukturo ter skupne storitve svetovanja podjetnikom začetnikom – inkubirancem⁸⁸.

Tehnološki park je posebna oblika inkubatorja, usmerjena na podjetja z visoko tehnološko zahtevnostjo in na podjetja, ki komercializirajo lastno razvojno-raziskovalno dejavnost⁸⁹. Tem podjetjem omogoča najem infrastrukturno opremljenega prostora, dostop do tehnološko sodobnega znanja in opreme ter izvaja povezavo med nosilci idej, kapitalom, industrijo in trgom ter nudi upravljalne in marketinške storitve. Tehnološki park mora vsebovati sedeže vsaj 70 odstotkov podjetij, katerih primarna dejavnost je gospodarska izraba rezultatov lastnega razvojno-raziskovalnega dela. Podjetja smejo tehnološki park izrabljati le v omejenem obdobju, in sicer največ do štiri leta. Po tem času se morajo preseliti iz tehnološkega parka oziroma park zanje ne more več pridobiti subvencije⁹⁰.

Tehnološke mreže so skupine partnersko povezanih podjetij in drugih inštitucij. Njihov »izdelek« so predvsem novo znanje in nove tehnologije, ki so osnova nadaljnji uporabi v gospodarstvu. Za razliko od grozdov, ki so v Sloveniji precej ozko produktno usmerjene skupine podjetij in krepijo konkurenčno sposobnost le posameznih podjetij, naj bi mreže krepile konkurenčno sposobnost celotnega gospodarstva⁹¹.

⁸⁵ Ministrstvo za gospodarstvo RS, 2002, str. 13.

⁸⁶ Ministrstvo za gospodarstvo RS, 2002, str. 14.

⁸⁷ Mihelič, 2000.

⁸⁸ Ministrstvo za gospodarstvo RS, 2002, str. 18.

⁸⁹ Ministrstvo za gospodarstvo RS, 2002, str. 18.

⁹⁰ Mihelič, 2000.

⁹¹ Pahor, 2003.

Priloga 2: Opredelitev nekaterih kazalnikov, uporabljenih v analitičnem delu delovnega zvezka

1. Gospodarske družbe, srednje veliki in veliki samostojni podjetniki⁹²:

- poslovni prihodki: $AOP (090 + 097 - 098 + 099 + 100 + 101)$
- dodana vrednost na zaposlenega: $AOP (102 - 104 - 124) / AOP 169$
- delež stroškov dela v dodani vrednosti: $AOP (115 / (102 - 104 - 124))$

2. Mali samostojni podjetniki:

- poslovni prihodki: $AOP (023 + 024 - 025 + 026 + 027)$
- dodana vrednost na zaposlenega: $AOP (023 + 024 - 025 + 026 + 027 - 030 - 045) / (AOP 054 + 43,308^{93})$
- delež stroškov dela v dodani vrednosti: $AOP (034 + 044) / AOP (023 + 024 - 025 + 026 + 027 - 030 - 045)$

⁹² Srednje veliki in veliki samostojni podjetniki sestavljajo in predlagajo letno poročilo o poslovanju na enakih obrazcih kot gospodarske družbe, zato smo v njihovem primeru kazalnike izračunali na enak način kot pri gospodarskih družbah. Mali samostojni podjetniki letna poročila sestavljajo na posebnih, njim prilagojenih obrazcih, zato se v njihovem primeru način izračunavanja kazalnikov razlikuje od načina, uporabljenega v primeru gospodarskih družb.

⁹³ Glej metodološka pojasnila pod točko 4.1.

Published in the Series Working papers*:

Letnik IX, leto 2000

- št. 1. Neposredne tuje investicije v Slovenijo, trendi, razvoj in politika v obdobju 1997–1999, dr. Matija Rojec
- št. 2. Finančni rezultati poslovanja gospodarskih družb v letu 1999 (na osnovi statističnih podatkov iz bilance stanja in bilance uspeha za leto 1999), Judita Mirjana Novak
- št. 3. Plačilna bilanca in napovedovanje njenega razvoja, mag. Jože Markič, Ljubljana
- št. 4. Ekonometrična analiza gibanja investicij v osnovna sredstva v Sloveniji, mag. Vesna Štraser
- št. 5. Poslovanje bančnega sistema v letu 1999, mag. Luka Vesnaver
- št. 6. Pomen in merjenje osnovne inflacije v Sloveniji, mag. Boštjan Vasle
- št. 7. Shema indikatorjev monitoringa okoljskega razvoja, mag. Bojan Radej, Jure Povšnar, Mateja Kovač, Ivanka Zakotnik, dr. Pavle Gmeiner, Matjaž Hanžek in dr. Janko Seljak
- št. 8. Regionalni vidiki razvoja Slovenije s poudarkom na finančnih rezultatih poslovanja gospodarskih družb v letu 1999, Janja Pečar, mag. Metka Farič
- št. 9. Analiza poslovanja gospodarskih družb v obdobju 1995–1999 po dejavnostih, mag. Rotija Kmet, Janez Kušar, Jure Povšnar, Mateja Kovač, dr. Tanja Česen, mag. Mateja Peternelj
- št. 10. Državne in strukturne pomoči v Evropski uniji, posameznih državah Evropske unije in Sloveniji, mag. Ana Murn

Letnik X, leto 2001

- št. 1. Motivi in strategije tujih investorjev v Sloveniji / Motivation and Strategic Considerations of Foreign Investors in Slovenia, Matija Rojec, Miroslav Stanojevič
- št. 2. Sektorska analiza poslovanja gospodarskih družb v obdobju 1995–2000, mag. Rotija Kmet, Gorazd Kovačič, Mojca Koprivnikar Šušteršič, Jure Povšnar, Eva Zver, Mateja Kovač, Janez Kušar, mag. Brigita Lipovšek
- št. 3. Ocenjevanje in projekcija izobrazbenih tokov in izobrazbene sestave prebivalstva, Tomaž Kraigher
- št. 4. Poslovanje gospodarskih družb v letu 2000, Judita Mirjana Novak
- št. 5. Industrijska politika v Republiki Sloveniji (D - predelovalne dejavnosti), Gorazd Kovačič
- št. 6. Regionalni vidiki razvoja Slovenije (in poslovanje gospodarskih družb v letu 2000), Janja Pečar
- št. 7. Povezava med realnim deviznim tečajem in razlikami med realnimi obrestnimi merami (SIT in DEM ter USD), mag. Boštjan Vasle
- št. 8. Analiza obnašanja gospodinjstev v Sloveniji v obdobju 1997–2000 (na podlagi podatkov APG), Ana Tršelič
- št. 9. Razvoj informacijske družbe v Evropi in Sloveniji, mag. Rotija Kmet.
- št. 10. Razvoj analize in diagnoze nacionalne konkurenčne sposobnosti Slovenije, Pavle Gmeiner et al.

*For previous volumes of Working papers see IMAD's homepage.

Letnik XI, leto 2002

- št. 1. Turistična politika in analiza slovenskega turizma v obdobju 1995–2001, Mojca Koprivnikar Šušteršič
- št. 2. Industrijska politika in državne pomoči v Evropski uniji in v Sloveniji, mag. Ana Murn
- št. 3. Primarna dejavnost - Politika in stanje v Sloveniji v primerjavi z EU, Mateja Kovač
- št. 4. Sektorska analiza poslovanja gospodarskih družb v obdobju 1995–2001, mag. Rotija Kmet, Gorazd Kovačič, Mojca Koprivnikar Šušteršič, Jure Povšnar, Eva Zver, Mateja Kovač, Janez Kušar, mag. Brigita Lipovšek
- št. 5. Poslovanje gospodarskih družb v letu 2001, Judita Mirjana Novak
- št. 6. Celovit pristop k razumevanju in zajemanju mednarodne menjave storitev, dr. Metka Stare
- št. 7. Regionalni vidiki razvoja Slovenije (in poslovanje gospodarskih družb v letu 2001), Janja Pečar
- št. 8. Industrijska politika v Sloveniji, merjena z državnimi pomočmi in javnofinančnimi odhodki, mag. Ana Murn
- št. 9. Dejavnost raziskovanja in razvoja v Sloveniji, mag. Ana Vidrih
- št. 10. Dejavnosti slovenskega gospodarstva v luči poslovanja gospodarskih družb v letih 2001 in 2002, mag. Rotija Kmet Zupančič, Gorazd Kovačič, Jure Povšnar, Andreja Poje, Eva Zver, Mateja Kovač, Janez Kušar

Letnik XII, leto 2003

- št. 1. Poslovanje gospodarskih družb v letu 2002, J.M. Novak
- št. 2. Strukturne spremembe v predelovalnih dejavnostih v Sloveniji, G. Kovačič, mag. R. Kmet Zupančič, J. Kušar
- št. 3. Poslovanje in finančni viri javnih zavodov v letih 2001 in 2002, E. Zver
- št. 4. Kultura kot razvojni dejavnik države in regij, mag. B. Lipovšek
- št. 5. Izbrani socio-ekonomski kazalniki po regijah, J. Pečar

Letnik XIII, leto 2004

- št. 1. Productivity growth and functional upgrading in foreign subsidiaries in the slovenian manufacturing sector, M. Rojec, B. Majcen, A. Jaklič, S. Radošević
- št. 2. Dejavnosti slovenskega gospodarstva v luči poslovanja gospodarskih družb v letih 2002 in 2003, mag. R. Kmet Zupančič, M. Koprivnikar Šušteršič, M. Kovač, G. Kovačič, J. Kušar, J. Povšnar, E. Zver
- št. 3. An Analysis of Past and Future GDP Growth in Slovenia, E.L.W. Jongen / (izšlo skupaj z DZ št. 4/2004)
- št. 4. Future GDP Growth in Slovenia: Looking for Room for Improvement, E.L.W. Jongen / (izšlo skupaj z DZ št. 3/2004)
- št. 5. On the Possibility of Negative Effects of EU Entry on Output, Employment, Wages and Inflation in Slovenia, A. Brezigar
- št. 6. Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in Evropski uniji, L. Žakelj

Druge publikacije UMAR	Delovni zvezek	UMAR
	številka 6/2004	

Zbirka Delovni zvezki letnik 2004	<p>1/2004: Productivity growth and functional upgrading in foreign subsidiaries in the slovenian manufacturing sector, M. Rojec, B. Majcen, A. Jaklič, S. Radošević</p> <p>2/2004: Dejavnosti slovenskega gospodarstva v luči poslovanja gospodarskih družb v letih 2002 in 2003, R. Kmet Zupančič, M. Koprivnikar Šušteršič, M. Kovač, G. Kovačič, J. Kušar, J. Povšnar, E. Zver</p> <p>3/2004: An analysis of past and future GDP growth in Slovenia, E.L.W. Jongen</p> <p>4/2004: Future GDP growth in Slovenia: Looking for room for improvement, E.L.W. Jongen</p> <p>5/2004: On the possibility of negative effects of EU entry on output, employment, wages and inflation in Slovenia, A. Brezigar</p> <p>6/2004: Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in Evropski uniji, L. Žakelj</p>
Pomladansko / Jesensko poročilo	Pomladansko poročilo 2004 Jesensko poročilo 2004
Zbirka Analize, raziskave in razvoj	<p>Poročilo o razvoju 2004</p> <p>Slovenia – On the Way to the Information Society, 2004</p> <p>J. Seljak: Kazalec uravnoveženega razvoja / Sustainable Development Indicators, 2001</p> <p>Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU (SGRS 2001–2006) – <i>povzetek</i></p> <p>Slovenia in the New Decade: Sustainability, Competitiveness, Membership in the EU – summary</p> <p>Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU (SGRS 2001–2006)</p> <p>Slovenia in the New Decade: Sustainability, Competitiveness, Membership in the EU</p>
IB revija	<p>IB revija 3/2004</p> <p>VSEBINA:</p> <p><i>Luka Žakelj:</i> Učinki in posledice skupne zaposlovalne politike v EU; <i>Richard Sendi, Andreja Cirman:</i> Analiza trga stanovanj v Sloveniji; <i>Štefan Bojnec, Matjaž Novak:</i> Kakšna je slovenska blagovna menjava po tehnološki intenzivnosti?; <i>Miran Jus:</i> Sporazumi SID z IKA in drugimi tujimi finančnimi institucijami; <i>Jana Javornik:</i> Spol kot določnica družbenega položaja posameznika/posameznice - na poti k androgini družbi?; <i>Miroslav Verbič:</i> Mikroekonometrična analiza odločitev o upokojevanju v Sloveniji; <i>Marko Simoneti, Aleksandra Gregorič:</i> Menedžersko lastništvo in uspešnost poslovanja privatiziranih podjetij v Sloveniji;</p> <p>PREDSTAVITVE:</p> <p><i>Jana Javornik:</i> Percepija življenjskih pogojev v razširjeni Evropi, Poročilo o raziskavi kvalitete življenja v Evropi, maj 2004 (Perceptions of Living Conditions in an Enlarged Europe).</p>
Journal for Institutional Innovation, Development and Transition	<p>IB Review, Vol. 7/2003</p> <p><i>Ansgar Belke, Ralph Setzer:</i> On the Benefits of a Stable Exchange Rate for the EU Accession Countries; <i>Thomas Duffhues:</i> Transformation of the Financial System in Vietnam and its Implications for the Rural Financial Market - an update; <i>Bruno S. Frey:</i> Direct Democracy for Transition Countries; <i>Maurizio Bovi:</i> The Nature of the Underground Economy - some Evidence from OECD Countries; <i>Dennis C. Mueller, Helmut Dietl, Evgeni Peev:</i> Ownership, Control and Performance in Large Bulgarian Firms.</p> <p>Summaries.</p>
Internet	http://www.gov.si/umar

Naročilnica	Delovni zvezek	UMAR
	številka 6/2004	

Ime, priimek, podpis		
Naslov naročnika		
ID št. za DDV	Zavezanec za DDV <input type="checkbox"/> DA <input type="checkbox"/> NE	Datum:
Označiti z X	<i>P e r i o d i k a</i>	SIT
	Pomladansko/Jesensko poročilo. Letna naročnina za eno publikacijo 2.500 SIT. Analiza gospodarskih gibanj v Sloveniji s ciljno projekcijo razvoja v prihodnjih letih, ocenami nacionalnih računov in obsežno dokumentacijo.	5.000
	Spring/Autumn Report. Letna naročnina za eno publikacijo 3.500 SIT.	7.000
	Poročilo o razvoju. Prikaz in ocena usmeritev ciljnih aktivnosti SGRS 2001-2006 s pomočjo izbranih krovnih indikatorjev.	3.000
	Development Report	3.000
	Info UMAR/IMAD Info. 1 izvod brezplačno. Koristne informacije o UMAR. Slovensko, angleško.	
	Delovni zvezki. Objave detajlnih rezultatov analiz, podatkovnih serij in metodoloških razprav.	2.200
	IB revija. Štiri številke letno (vključuje mednarodno IB Review). Revija za strokovna in metodološka vprašanja gospodarskega, prostorskega in socialnega razvoja. Enojna št. 3.000 SIT.	13.000
	IB Review (Journal for Institutional Innovation, Development, and Transition)	3.500
	Ekonomsko ogledalo. 12 številik letno. Cena za en izvod 1.500 SIT.	16.000
	Slovenian Economic Mirror. 12 številik letno. Cena za en izvod 1.500 SIT.	16.000
	<i>K n j i ž n e i z d a j e</i>	SIT
	M. Stare, R. Kmet Zupančič, M. Bučar: Slovenija – On the Way to the Information Society, 2004	4.600
	Poročilo o človekovem razvoju Slovenija 2002–2003 (knjiga in CD).	2.500
	Poročilo o človekovem razvoju Slovenija 2002–2003 (knjiga ali CD).	1.900
	Human Development Report Slovenia 2002–2003 (knjiga in CD).	5.000
	Human Development Report Slovenia 2002–2003 (knjiga ali CD).	4.300
	Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU (SGRS 2001–2006) – povzetek	1.000
	Slovenija in the New Decade: Sustainability, Competitiveness, Membership in the EU – summary	1.500
	Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU (SGRS 2001-2006)	3.500
	Slovenija in the New Decade: Sustainability, Competitiveness, Membership in the EU	7.000
	B. Radej, A. Pirc Velkavrh, L. Globevnik: Indikatorji o okolju in razvoju / Indicators on environment and development, 1999, 216 str.	1.880
	J. Seljak: Kazalec uravnoteženega razvoja / Sustainable Development Indicators, 2001	3.000
	Matija Rojec: Prestrukturiranje z neposrednimi tujimi investicijami: Slovenija/Restructuring with foreign direct investment: The Case of Slovenia, 1998.	2.000
	Strategija R Slovenije za vključitev v Evropsko unijo, ekonomski in socialni del, 1998.	2.500
	J. Potočnik, B. Majcen: Slovenija in EU, 1996, 290 str. Koristi in stroški približevanja EU, tudi na panožni ravni. Izračuni z modelom splošnega ravnotežja.	2.500
	F. Cimperman, A. Kožar, F. Kuzmin, L. Pfajfar, B. Plešec, M. Simončič, I. Strmšnik, A. Strojani: Kvartalni ekonometrični model slovenskega gospodarstva, 1996, 164 str.	1.900
	Strategija gospodarskega razvoja (SGRS), 1995.	12.500
	Zbirka sedmih knjig (knjige je možno naročiti tudi posamezno).	
	B. Radej: Onesnaženje naprodaj, 1994, 166 str.	1.900
Davek	8.5-odstotni DDV v ceno še ni vključen.	
Popusti	Na količino – po dogovoru (pri naročilu večjega števila izvodov ene publikacije do 25%), za naročilo na več mesečnih zbirk (na dve zbirki 20% in 25% za naročilo na vsaj tri).	
Naročilo in informacije	UMAR, Gregorčičeva 27, 1000 Ljubljana; telefon 01-478-1043; fax 01-478-1070. E-mail: gp.umar@gov.si. Naročene publikacije in račun vam bomo poslali po pošti.	
Obnavljanje	Naročilo se avtomatično obnavlja za naslednje leto.	