

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

Izdajatelj:

Urad RS za makroekonomske analize in razvoj
Gregorčičeva 27, 1000 Ljubljana.

Tel: (+386) 1 478 10 12

Fax: (+386) 1 478 10 70

E-mail: publicistika.umar@gov.si

Mnenja in zaključki, objavljeni v prispevkih v publikaciji Delovni zvezki UMAR, ne odražajo nujno uradnih stališč Urada RS za makroekonomske analize in razvoj.

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

Odgovorna urednica: Eva ZVER

Prevod povzetka: Tina POTRATO

Lektoriranje povzetka: Dean Jesson

Lektoriranje: Sonja Cestnik-Zadnek, Služba za prevajanje in lektoriranje Generalnega sekretariata Vlade RS

Tehnična urednica, prelom: Ema Bertina KOPITAR

Distribucija: Katja FERFOLJA

Tisk: SOLOS, Ljubljana

Naslovnica: Sandi RADOVAN, Studio DVA

Naklada: 200

Ljubljana, 2006

Luka Žakelj

Podjetniška aktivnost in podjetniško okolje v Sloveniji

Delovni zvezek 4 / 2006

Kazalo

Povzetek	7
Summary	9
Uvod	11
1 Stopnje podjetniške aktivnosti in učinkovitost podjetniškega procesa v Sloveniji	12
1.1 Metodološka pojasnila izbranih kazalnikov	12
1.2 Podjetniška aktivnost v Sloveniji v obdobju 2002–2005 in primerjava z državami članicami EU, vključenimi v raziskavo GEM	13
1.2.1 Stopnje zgodnje podjetniške aktivnosti: skupaj in glede na motivacijo	14
1.2.2 Učinkovitost zgodnjega podjetniškega procesa	16
1.2.3 Ustaljena podjetja in celotna podjetniška aktivnost	18
1.2.4 Učinkovitost prehoda novih podjetij v skupino ustaljenih podjetij	19
2 Podjetniško okolje v Sloveniji	20
2.1 Ovire pri poslovanju podjetnikov v Sloveniji	20
2.2 Vloga tveganega kapitala in neformalnih investitorjev pri nastajanju in rasti podjetij	22
2.3 Uvrstitev Slovenije po indeksu enostavnosti poslovanja in enostavnosti registracije novega podjetja	24
3 Dejavnosti države pri oblikovanju podjetnikom prijaznejšega okolja – izbrana področja	26
3.1 Državne pomoči mikro, malim in srednjim podjetjem	26
3.2 Slovenski podjetniški sklad kot posrednik med bankami in mikro, malimi in srednjimi podjetji	28
3.3 Projekt “vse na enem mestu” (VEM)	29
Sklep	31
Literatura in viri	32

Povzetek

Namen prvega dela prispevka je prikazati podjetniško aktivnost in uspešnost podjetniškega procesa v Sloveniji v obdobju 2002–2005 ter primerjavo Slovenije z nekaterimi drugimi članicami EU. Analiza temelji na kazalnikih podjetniške aktivnosti, ki jih objavlja Global Enterpreneurship Monitor (GEM). Pri tem je poudarek na ocenjevanju uspešnosti prehoda podjetij iz začetnih stopenj razvoja vse do stopnje ustaljenosti na trgu, kar prikazuje učinkovitost podjetniškega procesa, ter na razmerju med podjetniki iz priložnosti in podjetniki iz nuje, s čimer ocenjujemo uspešnost podjetniškega procesa. V drugem delu so predstavljene ključne ovire, s katerimi se srečujejo slovenski podjetniki, v tretjem pa nekateri ukrepi, s katerimi poizkuša država krepiti razvoj podjetništva, ter ocena njihove uspešnosti.

Podjetniško okolje v Sloveniji je neugodno za nastajanje in razvoj podjetij. Največjo oviro podjetnikom predstavlja plačilna nedisciplina, sledijo neustrezna davčna politika, preobsežna birokracija, neustrezna delovna zakonodaja in težave s pridobivanjem zelenih kadrov na trgu dela. Prisotnost tveganega kapitala je v Sloveniji zanemarljiva, relativno malo pa je tudi neformalnih investicij, ki so ključni vir kapitala v začetnih fazah podjetniškega procesa. Neugodne ocene prejemamo tudi v mednarodni primerjavi enostavnosti poslovanja na podlagi podatkov Svetovne banke.

Težavno podjetniško okolje vpliva, da se v Sloveniji zaradi nizke stopnje zgodnje podjetniške aktivnosti in visoke stopnje smrtnosti nastajajočih podjetij srečujemo s slabo ekonomičnostjo začetnih faz podjetniškega procesa. Prehod iz skupine nastajajočih podjetij v skupino novih podjetij je pri nas primerjalno med najmanj učinkovitimi, vendar se razmere v skupinah dlje delujočih podjetij izboljšajo. Pri novih in ustaljenih podjetjih tako spadamo med države z najugodnejšim razmerjem med skupinama. V letu 2005 smo zaznali pozitivne premike v deležih podjetniško aktivnih prebivalcev, saj se je prekinila tendenca upadanja stopenj zgodnje podjetniške aktivnosti iz obdobja 2002–2004. Povečuje se tudi delež prebivalstva, ki se v podjetniške procese vključuje zaradi zaznane poslovne priložnosti, kar je ugodno z vidika obstojnosti podjetij in kakovosti podjetniškega procesa. Kljub temu je bila celotna zgodnja podjetniška aktivnosti v letu 2005 še vedno na nižji ravni kot v letu 2002, prav tako pa na podlagi enega samega podatka še ne moremo govoriti o trajnejši rasti podjetniške aktivnosti v Sloveniji.

Za politiko pospeševanja podjetništva v Sloveniji je v preteklih letih veljalo, da je nedosledna in nepredvidljiva, na kar kaže tudi analiza gibanja državnih pomoči za mikro, mala in srednja podjetja. Te so se v obdobju 2000–2004 pretežno zniževale absolutno in relativno, znižanje pa je bilo opazno večje kot v povprečju v Evropski uniji. Kljub temu so ukrepi države za lažjo registracijo podjetij in enostavnejši dostop podjetnikov do finančnih sredstev ne glede na razmeroma majhna proračunska sredstva spodbudni. Ob tem si moramo zastaviti vprašanje, kakšno podjetništvo si želimo. Podjetništvo je pomembno zaradi (samo)zaposlovanja, vendar se ob upadanju brezposelnosti ta pomen zmanjšuje. Ker slovenski poslovni sektor po razvitosti zaostaja za najrazvitejšimi v Evropski uniji, je treba podjetniško podporo izdatneje usmeriti v panoge, ki zahtevajo veliko znanja in ustvarjajo visoko dodano vrednost, ter tudi tako pospešiti naše približevanje najrazvitejšim gospodarstvom. Ob uveljavljanju enostavnega, hitrega in poceni ustanavljanja podjetij bo treba poskrbeti tudi za več poslovne etike in učinkovito izterjavo dolgov ter s tem zmanjšati negativne posledice plačilne nedisciplin.

Ključne besede: podjetništvo, podjetniška aktivnost, državne pomoči, plačilna nedisciplina, Global Entrepreneurship Monitor, mikro, mala in srednja podjetja, indeks smrtnosti, podjetniški proces, neformalne investicije, tvegani kapital, ustanavljanje podjetij, Slovenski podjetniški sklad, samozaposlovanje, VEM.

Summary

In the first part of the paper we present the entrepreneurial activity and efficiency of entrepreneurial processes in Slovenia in 2002-2005, along with a comparison between Slovenia and selected other EU member states. The analysis is based on indicators of entrepreneurial activity published by the Global Entrepreneurship Monitor (GEM). The central part of the paper evaluates the efficiency of entrepreneurial processes in Slovenia by looking at how successfully enterprises evolve from their early stages of development to become established businesses in the market, and by analysing the ratio of opportunity to necessity entrepreneurship. The second part of the paper presents the main barriers to entrepreneurship in Slovenia, while the third part discusses selected government measures aimed at promoting entrepreneurship and assesses their results.

The entrepreneurial environment in Slovenia does not support the establishment and growth of enterprises. Financial indiscipline has been identified as the biggest barrier to entrepreneurship, followed by an inappropriate tax policy, an excessive administrative burden, inadequate employment legislation and a lack of qualified labour. The level of risk capital is negligible in Slovenia. There is also relatively little informal investment in firms, which is a key capital source in the early stages of the entrepreneurial process. Slovenia also scored poorly in the international comparison assessing the ease of doing business, based on the World Bank's data.

Given the unsupportive entrepreneurial environment, the initial stages of the entrepreneurial process are uneconomical in Slovenia due to the low proportion of early-stage entrepreneurial activity and the high mortality rate of emerging businesses. The transition from emerging to new businesses is comparatively among the least effective, although the situation is improving in those categories of enterprises that have been in operation for a longer period. According to the ratio of new to established businesses Slovenia thus recorded one of the most favourable results. 2005 saw a positive shift in the proportion of the entrepreneurially active population as the falling trend in the proportion of early-stage entrepreneurial activity observed in 2002-2004 came to a halt. The proportion of the population engaging in entrepreneurial processes to seize a perceived market opportunity is rising as well, which is favourable regarding the survival of businesses and the quality of the entrepreneurial process. Nevertheless, the total early-stage entrepreneurial activity in 2005 was still lower than in 2002, and positive results are still too scarce to indicate any long-term upward trend in entrepreneurial activity in Slovenia.

In previous years, Slovenia's enterprise policy was inconsistent and unpredictable which is also reflected in the analysis of the dynamics of state aid to micro, small- and medium-sized enterprises. The level of this aid generally fell in 2000-2004 in both absolute and relative terms, and the cuts were much bigger than in the European Union on average. Nevertheless, the measures taken by the government to facilitate the setting up of businesses and improve access to finance for entrepreneurs despite the relatively small budget are encouraging. The question is what kind of entrepreneurship Slovenia wants to promote. Entrepreneurship is important because of (self)employment but, as unemployment declines, this role is becoming less significant. As the Slovenian business sector lags behind the more advanced EU countries in terms of its development level, entrepreneurial promotion should focus on those sectors that require knowledge and generate high value added in order to speed up Slovenia's catching up with the most developed economies. Apart from simplifying the procedures for setting up a business and making them faster and

cheaper, Slovenia should also raise the level of business ethics and ensure more efficient debt recovery to reduce the negative consequences of financial indiscipline.

Key words: entrepreneurship, entrepreneurial activity, state aid, financial indiscipline, late payment, Global Entrepreneurship Monitor, micro, small- and medium-sized enterprises, mortality rate for firms, entrepreneurial process, informal investment, venture capital, setting up a business, Slovenian Enterprise Fund, self-employment, one-stop-shops.

Uvod

Podjetništvo je bistvenega pomena za delovanje tržnega gospodarstva, še posebej ob strukturnih spremembah, značilnih za obdobje prehoda na višjo raven razvoja ali iz enega družbenega sistema v drugega. V obdobjih strukturnih sprememb gospodarska rast, ki temelji na obstoječi industriji in trgih, praviloma stagnira, rast pa postane še bolj odvisna od ustvarjanja novih trgov in dejavnosti, kar pa je ravno značilnost delovanja podjetnikov (Davelaar, 1991, str. 1–2).

Razvoj podjetništva in z njim tesno povezano ustanavljanje novih podjetij je rezultat treh dejavnikov: ugodnih makroekonomskih pogojev, dobro načrtovanih in izvajanih državnih programov ter ugleda podjetniške kariere v družbi. Ti dejavniki, ki tvorijo podjetniško okolje, so med državami različno prisotni, zato med njimi prihaja do razlik v stopnjah podjetniške aktivnosti. Države z večjo podjetniško aktivnostjo imajo boljše možnosti za gospodarski razvoj, saj so fleksibilnejše pri mobilizaciji resursov ter uvajanju novih izdelkov in storitev, zaradi bolj dinamičnega podjetniškega okolja pa so tudi zanimivejše za prihod tujih vlagateljev (Glas, 2001).

Namen prvega dela delovnega zvezka je prikazati razvoj podjetniške aktivnosti in uspešnost podjetniškega procesa v Sloveniji, ter njuni ravni primerjati z ravnmi v drugih članicah EU. Podjetniško aktivnost lahko ocenimo s pomočjo demografskih podatkov za podjetja, ki jih objavljata SURS in Eurostat, ter kazalnikov podjetniške aktivnosti, ki jih na podlagi anketnih podatkov v svojih publikacijah objavlja Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Zaradi večje ažurnosti in metodološke primerljivosti med državami so bili za analizo izbrani slednji. Pri tem je v prispevku poudarek na merjenju učinkovitosti prehoda podjetij od stopnje nastajanja do stopnje ustaljenosti na trgu ter na razmerju med podjetniki iz priložnosti in podjetniki iz nuje, s čimer ocenjujemo uspešnost in kakovost podjetniškega procesa.

Podjetniško okolje lahko raziskujemo s pomočjo različnih pristopov, ki se v grobem delijo glede na to, ali se problemov lotevajo z makro- (npr. na ravni države) ali mikrovidika (na ravni podjetij). V analizi je bil uporabljen makropristop, za katerega je značilno, da išče zunanje razloge za (ne)uspeh podjetništva, kot so institucionalna podpora podjetništvu, razpoložljivost tveganega kapitala, obseg neformalnih investicij¹, politične spremembe in razmere na trgu dela (Dolar, 2002, str. 4). Za grob prikaz podjetniškega okolja v Sloveniji so v drugem delu prispevka najprej predstavljene največje ovire pri poslovanju podjetnikov, sledita pa mu mednarodna primerjava prisotnosti tveganega kapitala in neformalnih investicij ter prikaz uvrstitve Slovenije po indeksu enostavnosti poslovanja.

Dobro načrtovani, medsebojno usklajeni in učinkovito izvajani državni programi spodbujanja podjetništva lahko veliko prispevajo k povečevanju podjetniške aktivnosti. Ker je bila v preteklih letih vladna politika spodbujanja podjetništva deležna očitkov, da je nedosledna in nepredvidljiva, v tretjem delu to poizkušamo prikazati z analizo državnih pomoči za mikro, mala in srednja podjetja v obdobju 2000–2004. Ta del vključuje tudi prikaz dveh primerov učinkovitega delovanja države na področju spodbujanja podjetništva, in sicer Slovenskega podjetniškega sklada in projekta »vse na enem mestu« (VEM).

Razvoj podjetništva je odvisen od makroekonomskih pogojev, državnih programov in ugleda podjetnikov v družbi

Podjetniško okolje je prikazano z makrovidika

¹ Neformalne investicije so investicije v začetni (start-up) kapital podjetja s strani podjetnikovih sorodnikov, prijateljev in sosedov, pri čemer podjetje ni v njihovi lasti (Bygrave, Hunt, 2005, str. 27, Reynolds et al., 2005, str. 218).

1 Stopnje podjetniške aktivnosti in učinkovitost podjetniškega procesa v Sloveniji

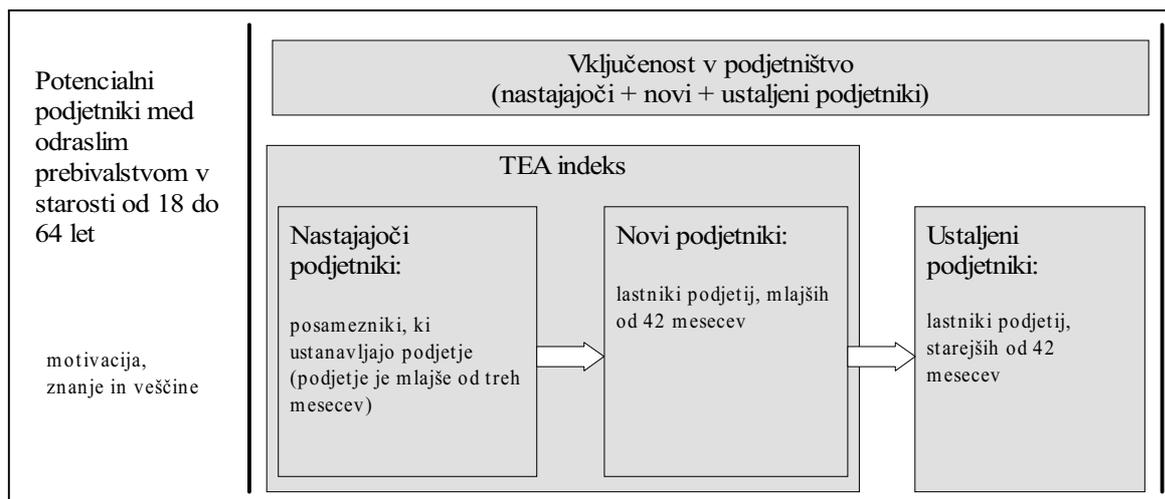
Široka opredelitev podjetništva kot podjetništvo upošteva kakršen koli poizkus posameznika, skupine posameznikov ali že delujočega podjetja, da bi ustvarili novo podjetje ali poslovno dejavnost; sem sodijo samozaposlitev, ustanovitev novega podjetja in razširitev že obstoječega podjetja (Rebernik et al., 2006, str. 17). Na podlagi te opredelitve so oblikovani tudi kazalniki za merjenje stopenj podjetniške aktivnosti po metodologiji Global Entrepreneurship Monitor (v nadaljevanju GEM), ki so prikazani v prispevku. Podatki za izračun kazalnikov so pridobljeni s pomočjo vzorčnega anketiranja prebivalstva v starostni skupini 18–64 let.

1.1 Metodološka pojasnila izbranih kazalnikov

Zgodnjo podjetniško aktivnost lahko merimo s pomočjo indeksa celotne zgodnje podjetniške aktivnosti, podrobneje pa še z indeksom podjetniške aktivnosti zaradi priložnosti in indeksom podjetniške aktivnosti zaradi nuje. Celotna zgodnja podjetniška aktivnost (TEA-indeks) je izražena kot delež prebivalstva v starostnem razredu 18–64 let, ki se vključuje v podjetništvo. Zajema posameznike, ki so začeli vzpostavljati nova podjetja ali opravljati nove poslovne dejavnosti, vključujoč samozaposlitev (**nastajajoča** podjetja, ki še niso izplačevala plač dlje kot tri mesece). Poleg njih so v TEA-indeks vključeni tudi posamezniki, ki so zaposleni kot lastniki/menedžerji novih podjetij, ki ne izplačujejo plač dlje kot 42 mesecev (**nova** podjetja). TEA-indeks tako meri zgodnjo fazo podjetniškega procesa, na njegovo vrednost pa močno vplivajo dejavniki okolja, ki ljudi spodbujajo k podjetniški karieri ali jih odvrtaajo od nje (Rebernik et al., 2006, str. 23).

Celotno zgodnjo podjetniško aktivnost merimo s TEA-indeksom

Slika 1: Mere vključenosti prebivalstva v podjetništvo



Vir: Povzeto po Rebernik et al., 2006, str. 22.

Vključevanje v podjetništvo zaradi priložnosti ali iz nuje

Motivi posameznikov za izbiro podjetniške kariere so različni, v več kot 90 % primerov pa se posamezniki za podjetništvo odločijo zaradi zaznane priložnosti ali pomanjkanja primernih delovnih mest na trgu dela. Podjetniško aktivnost zaradi priložnosti (TEAp-priložnost) merimo kot delež prebivalstva v starostnem razredu 18–64 let, ki se je lotil podjetništva zaradi zaznane poslovne priložnosti, medtem ko podjetniško aktivnost

zaradi nuje (TEAn-voja) označuje tisti delež prebivalstva v starostnem razredu 18–64 let, ki se je oprijel podjetništva zaradi pomanjkanja drugih možnosti na trgu dela. Učinkovitost zgodnjega podjetniškega procesa oziroma uspešnost prehoda podjetij iz skupine nastajajočih podjetij v skupino novih podjetij lahko ponazorimo z indeksom »smrtnosti« podjetij, ki izraža razmerje med nastajajočimi in novimi podjetji.

TEA-indeks meri le vključenost prebivalstva v zgodnje faze podjetništva in zato ne pomeni celotne podjetniške aktivnosti v državi. Da bi merjenje podjetniške aktivnosti prebivalstva razširili tudi na podjetnike, ki delujejo dlje kot 42 mesecev, je GEM v letu 2005 uvedel novo mero podjetniške aktivnosti, t. i. ustaljene podjetnike. Seštevek TEA-indeksa in deleža podjetnikov, ki poslujejo dlje kot 42 mesecev, je mera celotne podjetniške aktivnosti. Uspešnost prehoda novih podjetij med ustaljena podjetja lahko ocenimo z razmerjem med prvo in drugo skupino podjetij (indeks »preživetja«), razmerje med nastajajočimi in novimi podjetji na eni in ustaljenimi podjetji na drugi strani pa po metodologiji GEM merimo z indeksom »ustaljenosti«, ki je razmerje med deležem ustaljenih podjetij in TEA-indeksom. Ker indeks »ustaljenosti« glede na podane časovne okvire razvoja podjetij (gl. sliko 1) ni povsem dosleden, če želimo oceniti uspešnost prehoda podjetij iz ene skupine v drugo, je v nadaljevanju prikazan t. i. indeks »preživetja«.²

1.2 Podjetniška aktivnost v Sloveniji v obdobju 2002–2005 in primerjava z državami članicami EU, vključenimi v raziskavo GEM

Slovenija se po vključenosti prebivalstva v podjetniške aktivnosti ne uvršča med podjetniško aktivnejše države (gl. tabelo 1). Obdobje 2002–2004 sta zaznamovali upadanje stopnje celotne zgodnje podjetniške aktivnosti (TEA-indeksa) in naraščanje vrednosti indeksa »smrtnosti« nastajajočih podjetij, kar je nakazovalo na slabšanje učinkovitosti zgodnjega podjetniškega procesa v Sloveniji. V letu 2005 je prišlo do preobrata, saj se je vrednost TEA-indeksa opazno povečala,³ izboljšala se je učinkovitost zgodnjega podjetniškega procesa, prav tako pa se je močno okrepilo že v prejšnjih letih naraščajoče število podjetnikov iz priložnosti na podjetnika iz nuje. Kazalnik ustaljenosti podjetij in skupna podjetniška aktivnost, ki sta bila v GEM 2005 prikazana prvič, prav tako prikazujeta podjetniško aktivnost v Sloveniji v razmeroma ugodnejši luči kot v preteklih letih. Pri tem moramo opozoriti, da je kljub lanskemu izboljšanju vrednost TEA-indeksa še vedno nižja kot v letu 2002, na podlagi enega samega podatka pa tudi še ne moremo zanesljivo sklepati o trajnejšem povečevanju zgodnje podjetniške aktivnosti v Sloveniji.

Vrednosti izbranih kazalnikov v posameznih letih prikazanega obdobja za države članice opazno nihajo. Posledica omenjenih nihanj je občutno medletno spreminjanje vrstnega reda pri posameznih državah, vključenih v analizo. To je tudi razlog, da je pri umeščanju Slovenije v mednarodnih primerjavah v nadaljevanju poudarek na zadnjem letu obdobja, torej na letu 2005. Za nazornejši prikaz umestitve Slovenije

Slovenija ne sodi med podjetniško aktivnejše države

² Namen prikaza izračunov t. i. indeksa »smrtnosti« in indeksa »preživetja« je primerjava ocen uspešnosti prehoda podjetij oz. podjetnikov med posameznimi časovno opredeljenimi skupinami. Pri tem je indeks »smrtnosti« po metodologiji GEM izračunan kot razmerje med deležem nastajajočih in deležem novih podjetij, indeks »preživetja« pa kot razmerje med deležem ustaljenih in deležem novih podjetij. Zaradi doslednejšega upoštevanja zaporedja prehodov podjetij/podjetnikov iz ene skupine v drugo je v tem prispevku indeks »preživetja« rahlo prirejen in je izračunan kot razmerje med novimi in ustaljenimi podjetji (obrnjeno razmerje), kar pa povzroči zgolj razliko v sami razlagi rezultatov (gl. sliko 1).

³ Na dvig podjetniške aktivnosti v letu 2005 kažejo tudi podatki o številu gospodarskih subjektov, saj se je njihovo število v letu 2005 glede na leto 2004 povečalo za 4,8 %, kar je najvišja rast od leta 1999, ko imamo na voljo metodološko primerljive podatke (gl. tudi Novak, 2005 in 2004).

Pri nas je stopnja celotne zgodnje podjetniške aktivnosti zelo nizka

po stopnji celotne zgodnje podjetniške aktivnosti (podatki so dostopni za vsa štiri leta obravnavanega obdobja) so prikazane tudi povprečne štiriletne vrednosti TEA-indeksa.

1.2.1 Stopnje zgodnje podjetniške aktivnosti: skupaj in glede na motivacijo

V primerjavi z drugimi članicami EU je za Slovenijo značilna nizka stopnja celotne zgodnje podjetniške aktivnosti. Podatki GEM za obdobje 2002–2005 kažejo na upad TEA-indeksa s 4,6 v letu 2002 na zgolj 2,6 v letu 2004, v letu 2005 pa se je negativna tendenca prekinila, saj se je njegova vrednost dvignila na 4,4. Število ljudi, vključenih v začetne faze podjetniškega procesa, se je od leta 2002 do leta 2004 zmanjšalo za dobrih 40 %, z ocenjenih 60.900 na 34.600, v letu 2005 pa se je povečalo na 58.700,⁴ kar je še vedno za slabe 4 % manj kot v začetnem letu obdobja.

V letu 2005 se je Slovenija med članicami EU, vključenimi v raziskavo GEM, po vrednosti TEA-indeksa uvrstila v spodnjo četrtino, za Italijo (4,9) in Dansko (4,8) ter pred Švedsko (4,0), Belgijo (3,9) in Madžarsko (1,9). Najvišjo vrednost so dosegli na Irskem (9,8) in v Latviji (6,6). Povprečje v EU je v letu 2004 znašalo 5,4⁵.

Tabela 1: Vrednosti izbranih TEA-indeksov za članice EU¹ v obdobju 2002–2005

	2002			2003			2004			2005			Φ 2002–2005		
	TEA	TEAp	TEAn	TEA	TEAp	TEAn									
Irska	9,1	7,8	1,4	8,1	6,7	1,3	7,7	6,6	1,0	9,8	7,9	1,9	8,7	7,3	1,4
Latvija	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,6	5,4	1,1	-	-	-
Grčija	-	-	-	6,8	4,2	2,6	5,8	3,8	1,7	6,5	5,3	0,9	-	-	-
V. Britanija	5,4	4,4	0,7	6,4	5,3	1,0	6,3	5,5	0,6	6,2	4,7	0,7	6,0	5,0	0,7
Španija	4,6	3,4	1,0	6,8	6,1	0,5	5,2	4,5	0,6	5,7	4,7	0,8	5,6	4,7	0,7
Francija	3,2	2,8	0,1	1,6	1,1	0,4	6,0	4,6	1,4	5,4	2,6	2,1	4,1	2,8	1,0
Nemčija	5,2	3,9	1,2	5,2	3,7	1,2	4,5	3,1	1,2	5,4	3,8	1,6	5,1	3,6	1,3
Avstrija	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,3	4,4	0,8	-	-	-
Finska	4,6	3,9	0,3	6,9	5,8	0,6	4,4	3,5	0,3	5	3,8	0,6	5,2	4,3	0,5
Italija	5,9	3,3	0,5	3,2	2,9	0,2	4,3	3,1	0,3	4,9	4,0	0,8	4,6	3,3	0,5
Danska	6,5	5,9	0,4	5,9	5,3	0,4	5,3	4,8	0,4	4,8	4,2	0,2	5,6	5,0	0,3
Nizozemska	4,6	4,0	0,5	3,6	3,0	0,4	5,1	4,3	0,7	4,4	3,9	0,3	4,4	3,8	0,5
Slovenija	4,6	3,3	1,4	4,1	3,1	0,8	2,6	2,2	0,4	4,4	3,8	0,5	3,9	3,1	0,8
Švedska	4,0	3,3	0,7	4,1	3,8	0,4	3,7	3,3	0,3	4,0	3,2	0,6	4,0	3,4	0,5
Belgija	3,0	2,0	0,3	3,9	3,3	0,3	3,5	2,9	0,2	3,9	3,4	0,4	3,6	2,9	0,3
Madžarska	6,6	4,0	2,1	-	-	-	4,3	2,8	1,2	1,9	1,1	0,7	-	-	-
Poljska	4,4	2,8	1,3	-	-	-	8,8	5,7	3,1	-	-	-	-	-	-
Portugalska	-	-	-	-	-	-	4,0	3,0	1,0	-	-	-	-	-	-
EU 16 ²	-	-	-	-	-	-	5,4	-	-	-	-	-	-	-	-

Viri: Rebernik et al., 2003, str. 9, Rebernik et al., 2004, str. 12, Rebernik et al., 2005, str. 28, Acs et al., 2005, str. 22, Minniti et al., 2006, str. 18, 21.

Opombe: ¹Pri projektu GEM so v obdobju 2002–2005 med članicami EU sodelovale v tabeli navedene države. ²Povprečje za EU je ocenjeno na podlagi podatkov šestnajstih članic; p - priložnost, n - nuja.

⁴ Število ljudi, vključenih v zgodnje procese podjetniške aktivnosti, je za posamezna leta ocenjeno kot zmnožek med vrednostjo TEA-indeksa (podatek GEM) in številom prebivalcev v starostnem razredu 18–64 let (podatek SURS).

⁵ Če bi bila stopnja zgodnje podjetniške aktivnosti v Sloveniji v letu 2005 enaka povprečni v EU iz leta 2004, bi se število ljudi, vključenih v začetne faze podjetniškega procesa, povečalo na ocenjenih 72.000, torej za približno petino.

Povprečna vrednost TEA indeksa v obdobju 2002–2005 je v Sloveniji znašala 3,9, kar nas med 12 članicami s podatki za celotno obdobje uvršča na predzadnje mesto, v ospredju pa je Irska (gl. tabelo 1).

Podobne razlike med članicami EU lahko zasledimo tudi pri podjetniški aktivnosti zaradi priložnosti in nuje. Pri podjetniški aktivnosti zaradi priložnosti se je leta 2005 najbolje odrezala Irska s 7,9 %, sledili sta ji Latvija in Grčija. Slovenija se je med 16 članicami uvrstila na enajsto mesto, kar je bolje kot v preteklih letih, ko smo bili med obravnavanimi državami povsem v ozadju. Ustrezen delež se je v Sloveniji od 3,3 % v letu 2002 do leta 2004 zmanjšal na 2,2 %, v letu 2005 pa se je negativna tendenca prekinila, saj smo s 3,8 % preseglili vrednost z začetka opazovanega obdobja. Povprečna stopnja podjetniške aktivnosti zaradi priložnosti je v Sloveniji v obravnavanem obdobju znašala 3,1 %, kar nas med 12 članicami uvršča v spodnjo četrtino, za Italijo in pred Belgijo ter Francijo. V ospredju je zopet Irska s 7,3 %.

Drugačno sliko kaže razvrstitev držav po deležu prebivalstva, vključenega v podjetništvo zaradi nuje, kjer se Slovenija po podatkih za leto 2005 uvrsti med države z najmanjšim deležem (0,5 %). V ospredju sta Francija in Irska, katerih vrednost TEA je znašala 2,1 % oziroma 1,9 %. V obravnavanem obdobju je bil največji delež prebivalstva, vključen v podjetništvo zaradi nuje, dosežen na Poljskem (2004: 3,1 %). Najmanjši delež prebivalstva je bil v letu 2005 v podjetništvo prisiljen na Danskem (0,2 %) in Nizozemskem (0,3 %; gl. tabelo 1). Povprečna stopnja podjetniške aktivnosti zaradi nuje je v Sloveniji v obravnavanem obdobju znašala 0,8 %, kar nas med 12 članicami uvršča v zgornjo četrtino, za Irsko, Nemčijo in Francijo. Najnižji povprečni stopnji (0,3 %) sta bili doseženi na Danskem in v Belgiji. Pri vključevanju v podjetništvo zaradi pomanjkanja primernih priložnosti na trgu dela je treba opozoriti, da večinoma ne gre za brezposelne. Večina ljudi se namreč v podjetništvo zaradi nuje vključi takrat, ko še imajo zaposlitev.

Kaj nam pokažejo razlike v podjetništvu iz priložnosti in nuje. Na splošno velja, da z naraščanjem BDP na prebivalca upada delež ljudi, ki se podjetništva lotevajo zaradi pomanjkanja primernih priložnosti na trgu dela, hkrati pa se krepi podjetništvo na podlagi zaznanih poslovnih priložnosti. V bogatejših državah so trgi dela praviloma bolj diverzificirani, prav tako pa so razvitejši tudi sistemi socialnega varstva za primer brezposelnosti, zaradi česar je med podjetniki manj t. i. podjetnikov iz nuje. Na motiv za podjetniško kariero vplivata tudi stopnja izobrazbe in gmotni položaj posameznika; revnejši in manj izobraženi sloji se podjetništva bolj lotevajo iz nuje, medtem ko je pri bogatejših in bolj izobraženih ravno obratno (Bygrave et al., 2004, str. 46; Acs et al., 2005, str. 20).

Na sorazmerno nizko stopnjo zgodnje podjetniške aktivnosti v EU⁶ vplivajo tudi obstoječi sistemi socialnega varstva za morebitno brezposelnost in razmeroma visoka varnost zaposlitve, kar povečuje oportunitetne stroške izbire podjetniške kariere in zmanjšuje delež prebivalstva, ki bi bil sicer prisiljen v podjetništvo iz nuje. Pogled na podatke o stopnji zgodnje podjetniške aktivnosti za članice EU pokaže, da je ta višja v državah z nižjo zaščito delovnih mest (npr. Velika Britanija, Irska, Poljska). Razlika v stopnjah zaščite delovnih mest je tako eden od vzrokov za razlike v stopnji podjetniške aktivnosti med članicami EU (Acs et al., 2005, str. 23–24).

Prevladujoči motiv za podjetniško kariero je pomemben z vidika obstojnosti in kakovosti podjetniškega procesa v neki državi. Podjetniki iz nuje se za podjetništvo bolj odločajo zaradi samozaposlitve, njihove poslovne ambicije pa so običajno majhne.

V letu 2005 se je izboljšala vključenost prebivalstva v podjetništvo zaradi priložnosti

Vključenost v podjetništvo iz nuje je nizka

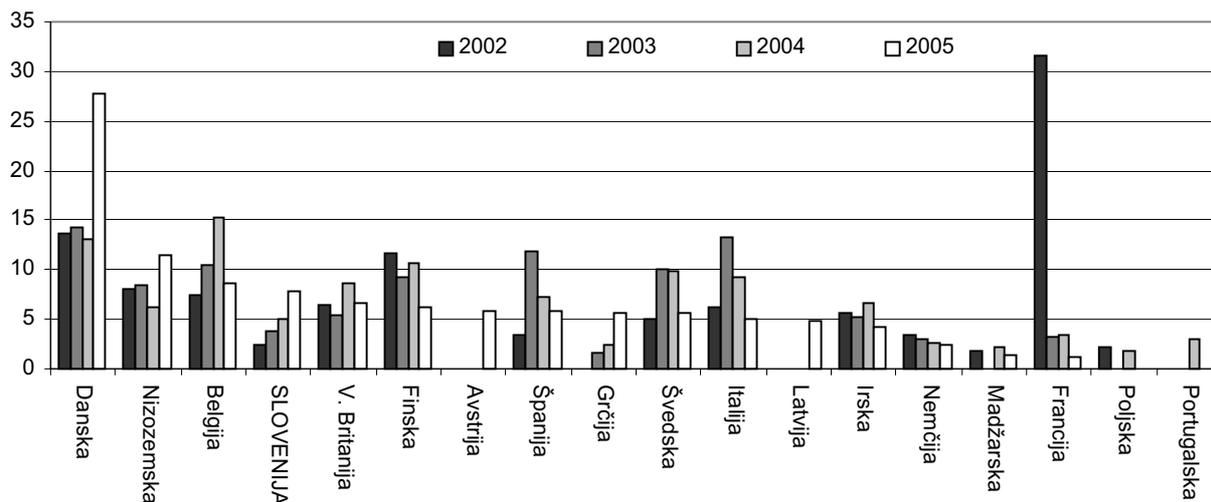
V bogatejših državah je praviloma manj podjetnikov iz nuje

⁶ Vrednost TEA-indeksa v letu 2005 je na primer v ZDA znašala 12,4 %, v Avstraliji 10,9 %, v Novi Zelandiji 17,6 % in na Islandiji 10,7 % (Rebernik et al., 2006, str. 24).

Motiv za podjetniško kariero vpliva na kakovost podjetniškega procesa

Podjetniki, ki sledijo poslovni priložnosti, običajno predvidevajo povečevanje števila zaposlenih ter širjenje poslovanja – njihovi cilji so v primerjavi s podjetniki iz nuje bolj razvojno naravnani. Prav tako velja, da je obstojnost podjetij na trgu v državah z ugodnejšim razmerjem med podjetniki iz nuje in podjetniki iz priložnosti večja (Minniti et al., 2006, str. 23). S tega vidika je pozitivno, da je glavni razlog za upad celotne stopnje zgodnje podjetniške aktivnosti v Sloveniji prav upad indeksa TEAn za dve tretjini (z 1,37 v letu 2002 na 0,43 v letu 2004).

Graf 1: Število podjetnikov iz priložnosti na podjetnika iz nuje v Sloveniji in drugih članicah EU, vključenih v analizo GEM (2002–2005)



Viri: Rebernik et al., 2003, str. 9, Rebernik et al., 2004, str. 12, Rebernik et al., 2005, str. 28, Minniti et al., 2006, str. 22; preračun avtorja.

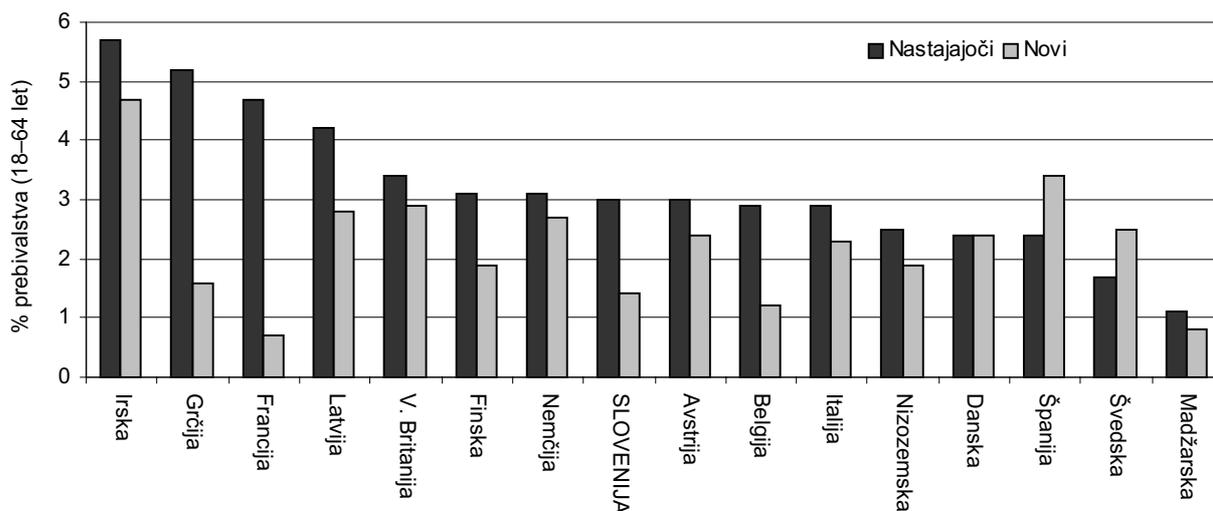
Razmerje med podjetniki iz priložnosti in podjetniki iz nuje je pri nas ugodno

Podrobneje lahko kakovost podjetniškega procesa ponazorimo s številom podjetnikov iz priložnosti na podjetnika iz nuje (gl. graf 1). V Sloveniji se je v obdobju 2002–2005 to razmerje povečalo z 2,4 na 7,8, kar Slovenijo v letu 2005 uvršča na četrto mesto med analiziranimi državami (2004: 10. mesto). V letu 2005 je bilo najvišje število podjetnikov iz priložnosti na podjetnika iz nuje na Danskem (27,7), Nizozemskem in v Belgiji, najnižje pa v Franciji (1,3). Nizko razmerje je značilno tudi za Nemčijo, kar je v nasprotju s pričakovanji, saj imata v primerjavi z anglosaksonskimi državami obe državi brezposelnim prijaznejši sistem socialnega varstva. Pričakovali bi lahko, da bo v obeh državah ob sicer nizki podjetniški aktivnosti razmerje med podjetniki iz priložnosti in podjetniki iz nuje ugodno, kot je to primer na Danskem in deloma tudi v Belgiji, na Švedskem in Finskem.

1.2.2 Učinkovitost zgodnjega podjetniškega procesa

Učinkovitost zgodnjega podjetniškega procesa lahko ponazorimo z uspešnostjo prehoda podjetij iz skupine nastajajočih v skupino novih podjetij (gl. sliko 1). Delež prebivalstva, ki je v Sloveniji vključen v t. i. fazo nastajajočih podjetnikov, se je po občutnem znižanju v obdobju 2002–2004 s 3,3 % na 1,9 % v letu 2005 sicer povečal na 3,0 %, kar pa je še vedno manj kot leta 2002. Podatek za leto 2005 uvršča Slovenijo v sredino analiziranih članic EU (gl. graf 2). Podobno tendenco vidimo tudi pri novih podjetjih, kjer se je po občutnem padcu v letih 2002–2004 (za 55 %) delež prebivalstva, vključenega v t. i. fazo novih podjetnikov, v letu 2005 dvignil z 0,7 % na 1,4 %. Kljub porastu nas omenjeni delež med članicami EU še vedno uvršča v zadnjo četrtino držav. Prikazana kazalnika omogočata izračun indeksa »smrtnosti«, ki ga lahko uporabimo za oceno učinkovitosti zgodnjega podjetniškega procesa.

Graf 2: Delež nastajajočih in novih podjetnikov v prebivalstvu (18–64 let) v Sloveniji in drugih članicah EU, vključenih v raziskavo GEM (2005)



Vir: Minniti et al., str. 18.

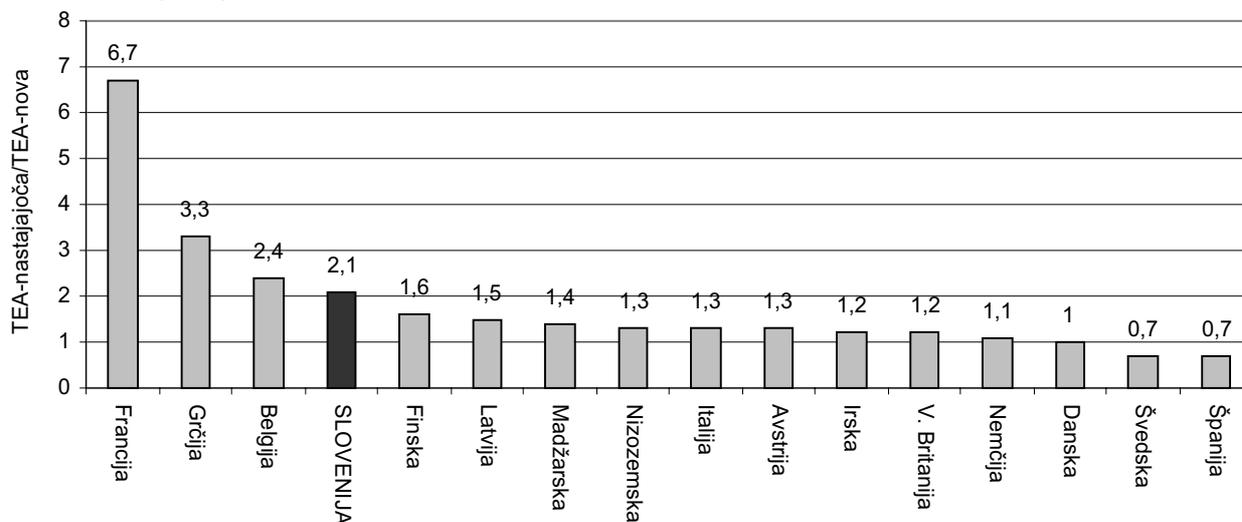
Opomba: Seštevek deležev nastajajočih in novih podjetnikov ni enak stopnji celotne zgodnje podjetniške aktivnosti (TEA-indeks), saj so nekateri posamezniki podjetniško aktivni tako v nastajajočih kot novih podjetjih, v vsoti pa so upoštevani le enkrat.

V Sloveniji se srečujemo z visoko stopnjo »smrtnosti« nastajajočih podjetij. To kaže na nizko uspešnost zgodnjega podjetniškega procesa, kar je problematično z vidika izgubljenih denarnih sredstev in vloženeega časa podjetnikov ter oportunitetnih stroškov nerealiziranih donosov. V Sloveniji je v obdobju 2002–2005 indeks »smrtnosti« nastajajočih podjetij dosegel najvišjo vrednost v letu 2004, in sicer 2,7, kar pomeni, da je v letu 2004 od 27 nastajajočih podjetij v povprečju na trgu obstalo le 10 podjetij.⁷ Med članicami EU so višjo vrednost omenjenega indeksa v tem letu dosegli le v Franciji (3,0).

V letu 2005 se je obravnavani indeks v Sloveniji znižal na raven iz leta 2002 (2,1), s čimer se je uspešnost prehoda nastajajočih podjetij v nova podjetja izboljšala za dobro petino. Kljub temu je bil indeks ob sicer najvišjem padcu vrednosti med

*Stopnja
 »smrtnosti«
 nastajajočih
 podjetij je visoka*

Graf 3: Indeks »smrtnosti« nastajajočih podjetij v Sloveniji in drugih članicah EU, vključenih raziskavo GEM (2005)



Vir: Minniti et al., 2006, str. 18, preračun avtorja.

⁷ Kljub upadanju zgodnje podjetniške aktivnosti in večanju stopnje smrtnosti nastajajočih podjetij se je po podatkih AJPEŠ v letu 2004 glede na predhodno leto število podjetij (gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov) v Sloveniji povečalo za 4,3 % oz. 4.032, pri čemer se je število mikropodjetij (0–9 zaposlenih) povečalo za 3.894 (4,5 %).

Možni razlogi za slabo učinkovitost zgodnjih faz podjetniškega procesa

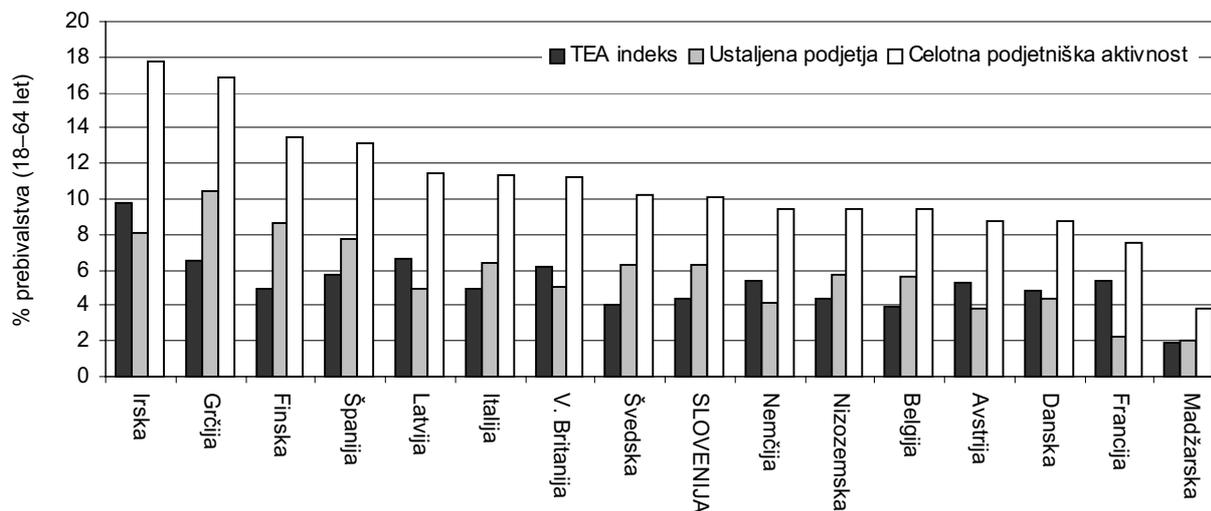
Podatki za ustaljena podjetja in celotno podjetniško aktivnost kažejo ugodnejšo sliko

državami članicami EU z dosegljivimi podatki za leti 2004 in 2005 četrty najvišji (gl. graf 3). Morebitnih razlogov za nizko učinkovitost prehoda nastajajočih podjetij v nova podjetja je veliko, vendar so zaradi odsotnosti ustreznih podatkov težko preverljivi. Domnevamo lahko, da je eden od razlogov plačilna nedisciplina (več o tem v okviru 1), ki negativno vpliva zlasti na podjetja, ki šele začenjajo poslovati, katerih finančni tokovi so zaradi majhnega obsega poslovanja skromni. Če njihov ključni kupec zamuja oziroma ne plačuje obveznosti, je to zanje lahko usodno. Razlog je lahko tudi v nerealnih ali preveč ambicioznih ocenah samih podjetnikov o možnostih poslovanja, ki ob dragih finančnih virih, visokih stroških ustanovitve podjetja ter neprijaznem regulatornem in administrativnem okolju lahko hitro privedejo do propada podjetja (gl. tudi poglavje 2).

1.2.3 Ustaljena podjetja in celotna podjetniška aktivnost

Delež prebivalstva, ki je vključen v zgodnje stopnje podjetniške aktivnosti, se med državami močno razlikuje. Visoka vrednost TEA-indeksa sama po sebi še ne omogoča sklepa o visoki vključenosti prebivalstva v ustaljeno podjetništvo. Podatki GEM za Slovenijo kažejo, da je (tržna) selekcija med nastajajočimi podjetji zelo ostra, kar lahko potrdimo z že omenjenim visokim indeksom »smrtnosti« nastajajočih podjetij. Slovenija se po stopnji zgodnje podjetniške aktivnosti uvršča v spodnjo tretjino članic EU, vključenih v raziskavo GEM, podatki za ustaljena podjetja in celotno podjetniško aktivnost pa kažejo pozitivnejšo sliko. V letu 2005 se je Slovenija po deležu prebivalstva (18–64 let), ki ima podjetje dlje od 42 mesecev, med obravnavanimi državami s 6,3 % skupaj s Švedsko uvrstila na 6. mesto. Najvišje se uvrščajo Grčija, Finska in Irska, najnižje pa Francija in Madžarska (gl. graf 4).

Graf 4: Izbrane mere podjetniške aktivnosti v Sloveniji in drugih članicah EU, vključenih v raziskavo GEM (2005)



Vir: Minniti et al., 2006, str. 18.

Opomba: Določeno število posameznikov podjetniško deluje v več kot enem podjetju, zato bi bili lahko hkrati vključeni v več indeksov. Da ne bi prišlo do podvajanja štetja, so po metodologiji GEM v TEA-indeksu in indeksu celotne podjetniške aktivnosti omenjeni posamezniki štetji samo enkrat. To je razlog, da je vrednost TEA-indeksa za posamezno državo manjša ali enaka seštevku deležev nastajajočih in novih podjetnikov (TEA-nastajajoči + TEA-novi) ter da je stopnja celotne podjetniške aktivnosti manjša od seštevka TEA-indeksa in indeksa ustaljenih podjetij ali je enaka temu seštevku (gl. Minniti et al., 2006, str. 19, 65).

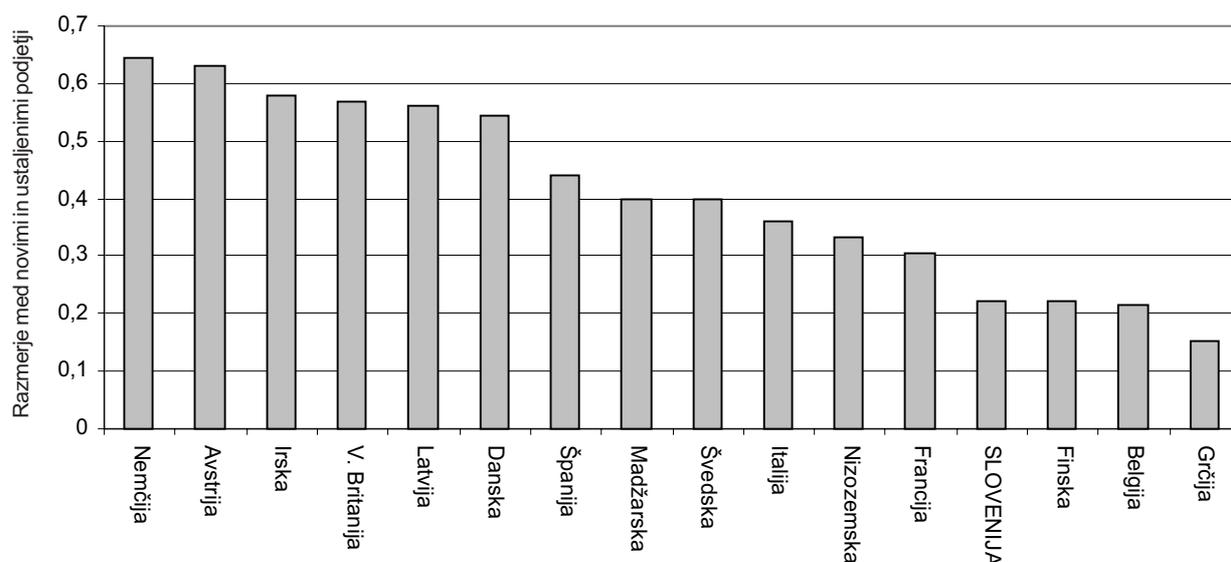
Slovenija se po stopnji celotne podjetniške aktivnosti z 10,1 % prebivalstva uvršča v sredino obravnavanih držav, pred Nemčijo in za Švedsko. Nad 13 % prebivalstva, vključenega v podjetništvo, imajo na Irskem, v Grčiji, na Finskem in v Španiji, najmanj (3,8 %) pa na Madžarskem. V Sloveniji je bilo v letu 2005 v podjetništvo vključenih

134.700 prebivalcev.⁸ Če bi bila vključenost prebivalstva pri nas taka kot na primer na Finskem, bi se število podjetniško aktivnih prebivalcev povečalo za dobro tretjino, na 180.000. To bi povečalo dinamiko podjetniškega procesa in s tem konkurenco na trgih ter pozitivno vplivalo na gospodarsko rast in zmanjševanje brezposelnosti.

1.2.4 Učinkovitost prehoda novih podjetij v skupino ustaljenih podjetij

Učinkovitost prehoda novih podjetij (3–42 mesecev) v skupino ustaljenih podjetij (nad 42 mesecev) lahko v grobem ocenimo z razmerjem med deležem prvih in deležem drugih podjetij (obrnjeni indeks »preživetja«) in s tem uporabimo logiko izračuna t. i. stopnje »smrtnosti« za nastajajoča podjetja. Pri tem moramo biti pri razlagi rezultatov previdni, saj različne stopnje podjetniške aktivnosti v posamezni državi med leti nihajo (lahko tudi kot odziv na spremembe v makroekonomskih pogojih; Minniti et al., 2006, str. 65), kar pomeni, da nihajo tudi razmerja med njimi, s katerimi se ocenjuje uspešnost prehoda iz ene skupine podjetij v drugo. Ta razmerja (npr. nastajajoča podjetja/nova podjetja in nova podjetja/ustaljena podjetja) tako lahko uporabljamo le kot neke vrste približek za ocenjevanje možnosti »preživetja« podjetij na prehodu iz ene skupine v drugo.

Graf 5: Razmerje med novimi in ustaljenimi podjetji v Sloveniji in drugih članicah EU, vključenih v raziskavo GEM (2005)



Vir: Minniti et al., 2006, str. 18, preračun avtorja.

Če za Slovenijo velja, da je po uspešnosti prehoda nastajajočih podjetij v skupino novih podjetij primerjalno med najslabšimi, spadamo po razmerju med novimi in ustaljenimi podjetji v skupino držav z najnižjim razmerjem. To bi lahko pomenilo, da v prvih 42 mesecih delovanja konkurenca dopusti obstanek na trgu le najboljšim podjetjem, katerih gotovost prehoda iz skupine novih v skupino ustaljenih podjetij lahko ocenimo kot visoko. Med obravnavanimi članicami EU so tako v letu 2005 najnižje razmerje med novimi in ustaljenimi podjetji (približno 0,2; eno novo podjetje na pet ustaljenih) imele Slovenija, Finska, Belgija in Grčija, najvišje (približno 0,6) pa Nemčija, Avstrija, Irska, V. Britanija in Latvija (gl. graf 5).

V nasprotju z visoko stopnjo smrtnosti nastajajočih podjetij je v Sloveniji razmerje med novimi in ustaljenimi podjetji ugodno

⁸ Število ljudi, vključenih v podjetništvo, je za leto 2005 ocenjeno kot zmnožek med stopnjo celotne podjetniške aktivnosti (podatek GEM) in številom prebivalcev v starostnem razredu 18–64 let (podatek SURS).

*Podjetniško
okolje potrebuje
številne
izboljšave*

*Plačilna
nedisciplina je
največja ovira
pri poslovanju
podjetnikov*

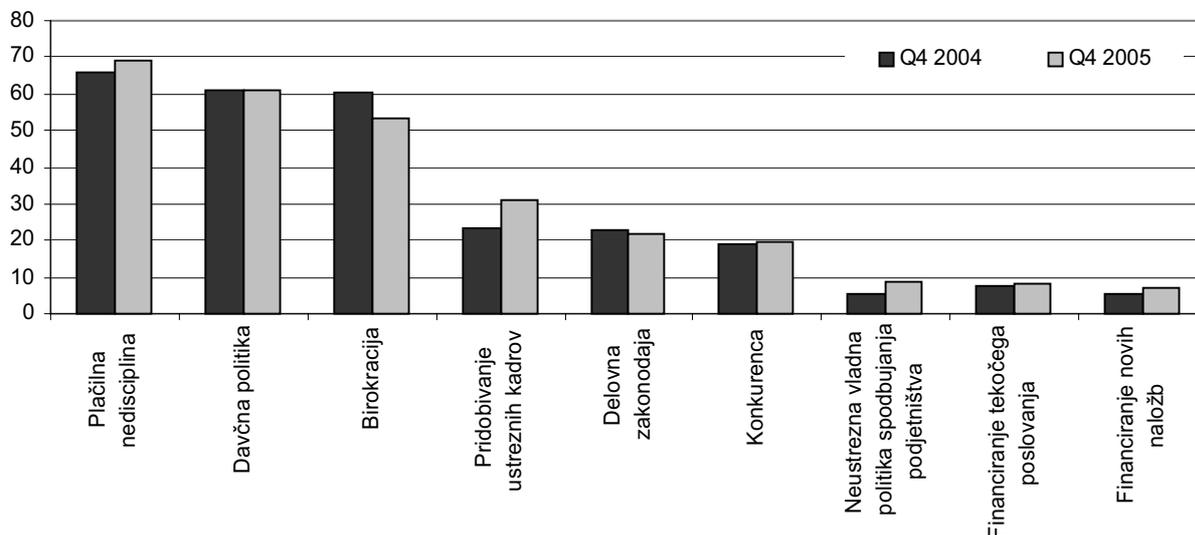
2 Podjetniško okolje v Sloveniji

Slovenski podjetniki se pri svojem poslovanju srečujejo s številnimi težavami, ki izhajajo iz neustreznega okolja, v katerem delujejo. Da podjetniško okolje v Sloveniji potrebuje številne izboljšave, potrjujejo rezultati anket, opravljenih ob merjenju slovenskega podjetniškega indeksa. Dostop podjetnikov do alternativnih virov financiranja (tvegani in neformalni kapital) je po mednarodnih primerjavah v Sloveniji slabši kot v večini članic EU, za katere obstajajo primerljivi podatki. Tudi regulatorno-administrativne ovire, s katerimi se srečujejo podjetniki, so v Sloveniji večje kot v večini drugih članic EU.

2.1 Ovire pri poslovanju podjetnikov v Sloveniji

V okviru slovenskega podjetniškega indeksa vsako četrletje izmerijo mnenje podjetnikov o največjih ovirah, s katerimi se ti srečujejo pri svojem poslovanju. Po rezultatih ankete so tako v zadnjem četrletju 2004 in zadnjem četrletju 2005 podjetniki v Sloveniji kot največjo oviro pri poslovanju navajali plačilno nedisciplino (66,9 % oz. 69,2 % vprašanih). Sledijo neustrezna davčna politika, preobsežna birokracija (delež odgovorov se je na medletni ravni zmanjšal za 6,8 odstotne točke, na 53,6 %), težave s pridobivanjem zelenih kadrov na trgu dela (delež odgovorov se je na medletni ravni povečal za 7,2 odstotne točke, na 30,8 %), neustrezna delovna zakonodaja in konkurenca (gl. graf 6).

Graf 6: Največje ovire pri poslovanju podjetnikov v Sloveniji



Vira: Kaj najbolj ovira poslovanje podjetnikov?; Basle, 2006.

Opombe: V anketi je bilo v obeh primerih vključenih 250 podjetij s 5 do 100 zaposlenimi. V graf so zajete postavke z več kot 7-odstotnim deležem odgovorov v enem od izbranih obdobj. Ker je bilo možno podati več odgovorov, je vsota deležev največkrat izbranih odgovorov večja od 100.

Po drugi strani podjetniki med največje ovire pri poslovanju niso uvrščali dostopa do finančnih virov za tekoče poslovanje in nove investicije (v obeh primerih delež odgovorov ni presegel 8 %). To ni povsem konsistentno z zelo visokim deležem odgovorov, povezanih s plačilno nedisciplino. Slednja namreč številnim, predvsem mikro, malim in srednjim podjetjem povzroča velika administrativna in finančna bremena ter je eden od pglavitnih vzrokov za nastanek plačilne nesposobnosti, ki ogroža preživetje podjetij (Direktiva 2000/35/ES).

Vladno politiko spodbujanja podjetništva je v zadnjem četrtletju 2005 kot neustrezno ocenilo 8,8 % v anketo zajetih podjetnikov, kar je za 3,6 odstotne točke več kot v istem obdobju predhodnega leta, vendar še vedno manj, kot bi lahko pričakovali glede na visok delež odgovorov, povezanih s plačilno nedisciplino, preobsežno birokracijo, neprimerno davčno politiko in delovno zakonodajo. Ta področja namreč po vsebini in pomenu vsaj posredno spadajo tudi v politiko spodbujanja podjetništva.

Okvir 1: Plačilna nedisciplina v evropskih državah

Plačilna nedisciplina je nespoštovanje dogovorjenih zneskov, rokov in načinov poravnavanja obveznosti. Povzročajo in širijo jo dolžniki, ki sprejemajo obveznosti, večje od njihovih finančnih zmožnosti oziroma denarnih tokov (Vidic, 2005, str. 25). Po ocenah je bila v drugi polovici devetdesetih let plačilna nedisciplina v državah članicah EU 15 na letni ravni vzrok za četrtno vseh primerov plačilne nesposobnosti podjetij, izgubo 23,6 mrd EUR terjatev, ter izgubo okrog 450.000 delovnih mest, kar pomeni okrog 3 % povprečnega letnega števila brezposelnih v obdobju 1995–2000 (15,8 mio na ravni EU 15). Vrednost zamujenih plačil pri poslovanju med podjetji je bila ocenjena na 90 mrd EUR na leto, kar je na letni ravni povzročalo izgubo obresti v vrednosti 10,8 mrd EUR (A Guide for Businesses).

Plačilna nedisciplina deluje po načelu učinka domin. Po ugotovitvah raziskave European Payment Index (2005a) je glavni razlog za zamujanje pri plačevanju podjetij, da s plačili zamujajo njihovi kupci, kar negativno vpliva na denarni tok podjetij. To hkrati zmanjšuje možnost podjetij, da bi tekoče poslovanje financirala s pomočjo bančnih posojil, kar še dodatno zmanjšuje možnosti dobaviteljev teh podjetij za pravočasno plačilo.

Med velikostnimi skupinami podjetij so zaradi plačilne nediscipline najbolj prizadeta mikro, mala in srednja podjetja (v nadaljevanju MSP), saj so v primerjavi z velikimi podjetji zanje značilna velika nihanja v denarnem toku in so pogosto odvisna od majhnega števila kupcev. MSP pogosto nastopajo kot dobavitelji večjim podjetjem, ravno ta pa zaradi primerjalno večje pogajalske moči dosegajo daljše plačilne roke in s plačili bolj zamujajo kot MSP. Podobno velja tudi za poslovanje z javnim sektorjem. Po britanski raziskavi iz leta 1994 (gl. Combating Late Payment: the Economic Rationale) so imela MSP do velikih podjetij dvakrat več terjatev kot obveznosti, po francoski raziskavi iz leta 1997 (gl. Combating Late Payment: the Economic Rationale) pa je bilo med neto dolžniki kar 74 % velikih podjetij, kar pomeni, da si velika podjetja na račun MSP izposojajo sredstva brez plačila obresti. Plačilna nedisciplina zavira tudi delovanje notranjega trga EU, saj se plačilne navade in z njimi zamude pri plačilih ter uradni postopki izterjave dolgov med članicami EU močno razlikujejo.

Raziskava European Payments Survey (1997) je razkrila, da je plačilna nedisciplina v evropskih državah zelo razširjen problem. Izsledki so pokazali, da je na plačilo treba najdlje čakati v južnoevropskih državah (npr. v Grčiji povprečno 94 dni, na Portugalskem 91 dni, v Italiji 87 dni in Španiji 74 dni), najmanj pa v skandinavskih državah (na Norveškem 27 dni, Finskem 29 dni in Švedskem 32 dni). Podobne razlike so bile zaznane tudi pri zamudah pri plačilih, kjer sta bili v ospredju Portugalska s povprečno 41 dnevi in Italija z 22 dnevi. Povprečna zamuda je bila najnižja na Norveškem in v Španiji (6 dni) ter na Švedskem in Danskem (7 dni). V 16 evropskih državah, vključenih v raziskavo, je povprečno plačilno obdobje pri notranjem trgovanju v posamezni državi znašalo 53 dni, povprečna zamuda pa 14 dni.

Izsledki omenjene raziskave so bili ena od podlag pri pripravi evropske direktive o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih (2000/35/ES)⁹, ki je bila sprejeta junija 2000, veljati pa je začela avgusta 2002. Do konca leta 2004 so jo prevzele vse članice EU 25, razen Španije. V praksi se je direktiva za zdaj izkazala

⁹ Ključne točke direktive so:

- 30-dnevno fiksno plačilno obdobje, če ni drugače dogovorjeno s pogodbo;
- zakonita zamudna obrestna mera (obrestna mera ECB + 7 % na leto);
- fiksni stroški dolžnika (Intrum Justitia, 2004a, str. 20).

kot neuspešna, saj se je povprečna zamuda pri plačilih v evropskih državah, vključenih v raziskavo, v obdobju 2003–2005 podaljšala s 16 na 17,3 dneva. V istem obdobju se je povprečni čas za plačilo podaljšal s 56,2 na 61,2 dneva. Velika negotovost v zvezi s plačili je po mnenju evropskih podjetij tudi glavna ovira pri mednarodnem trgovanju, plačilna nedisciplina pa ena največjih groženj njihovemu obstoju na trgu (European Payment Index, 2004b, str. 9; 2004a, str. 8, 20; 2005a, str. 9; 2005b, str. 1).¹⁰

Prikazane razmere kažejo, da so obstoječe nacionalne zakonodaje v evropskih državah neprimerne oziroma je njihovo izvajanje preveč nedosledno za učinkovit boj proti plačilni nedisciplini; po mnenju evropskih podjetij so postopki izterjave dolgov neučinkoviti, prepočasni in predragi. Dejstvo, da je v letu 2004 evropski javni sektor za plačilo povprečno potreboval 68,1 dneva in s plačili v povprečju zamujal 24,7 dneva, dodatno kaže na nepripravljenost držav, da bi se resno lotile odpravljanja problema plačilne nediscipline (European Payment Index, 2004a, str. 34; 2005a, str. 10).

Slovenija v raziskavo European Payment Index ni vključena, vendar nekateri podatki kažejo, da so razmere pri nas slabše kot v evropskem povprečju. Povprečni pogodbeni plačilni roki pri notranjem poslovanju v Sloveniji so na primer v letu 2002 znašali 45 dni, povprečna zamuda pri plačilu pa 21 dni (po podatkih bonitetne hiše I-Poslovne informacije je v letu 2003 povprečna zamuda pri plačevanju znašala 28 dni). Ocenimo torej lahko, da je bilo treba pri nas v letu 2002 na plačilo v povprečju čakati okrog 66 dni, kar nas v Evropi uvršča med države z najdaljšim obdobjem plačevanja. Po mnenju Obrtne zbornice Slovenije je zakonodaja, ki ureja finančno poslovanje podjetij, ustrezna, vendar je nadzor nad njenim izvajanjem slab. Podobno kot evropska tudi slovenska podjetja menijo, da so uradni postopki izterjave dolgov neučinkoviti, prepočasni in predragi (Prašnikar et al., str. 4–5; Lažni raj plačilne nemorale).

2.2 Vloga tveganega kapitala in neformalnih investitorjev pri nastajanju in rasti podjetij

V Sloveniji je prisotnost tveganega kapitala zanemarljiva

Tvegani kapital je ena od ključnih oblik financiranja hitro rastočih podjetij, za katera so zaradi večjega poslovnega tveganja, omejenega denarnega toka in nezmožnosti zagotovitve zavarovanja kreditnega tveganja značilne težave pri pridobivanju bančnih posojil. Prisotnost tveganega kapitala v Sloveniji je v mednarodni primerjavi zanemarljiva in se, izražena kot % BDP, med letoma 2002 in 2004 ni okrepila. Po podatkih GEM so v letu 2004 investicije tveganega kapitala v Sloveniji dosegle komaj 0,009 % BDP, kar nas med članicami EU, za katere so na voljo primerljivi podatki, uvršča na zadnje mesto za Grčijo (0,013) in Madžarsko (0,026), za vodilno Finsko (0,126) pa zaostajamo za 0,117 odstotne točke (gl. graf 7). Majhna prisotnost tveganega kapitala v slovenskem poslovnem sektorju je posledica tveganemu kapitalu neprijazne institucionalno-regulatorne ureditve in pomanjkanja priložnosti za njegovo vlaganje.

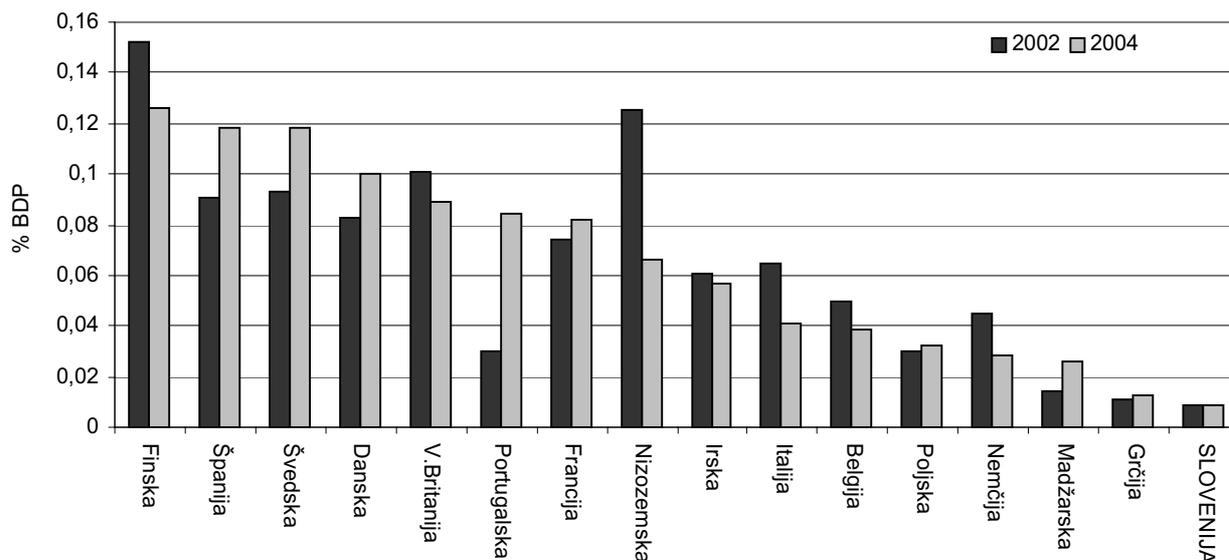
V nasprotju z veliko pozornostjo, ki jo je tvegani kapital deležen v akademskih in političnih krogih, je pri načrtovanju in ustanavljanju novih podjetij njegova vloga zanemarljiva. Tvegani kapital namreč običajno vstopa v podjetja, ki že poslujejo, in je tako pomemben predvsem za pospešitev rasti majhnega deleža že uveljavljenih podjetij.¹¹

Z vidika ustanavljanja novih podjetij so poleg podjetnikovih lastnih virov mnogo pomembnejši neformalni investitorji (sorodniki, prijatelji, sodelavci, znanci).

¹⁰ V letu 2004 je bilo v raziskavo vključenih 22, v letu 2005 pa 23 evropskih držav.

¹¹ Rezultati ankete FLASH EB N.174 SME Access to Finance (september 2005) so na primer pokazali, da je v EU 15 le 6 % MSP povečalo svoj kapital s pomočjo skladov tveganega kapitala, velika večina anketiranih podjetij pa tudi v prihodnosti ne načrtuje povečanja kapitala na ta način. Na svetovni ravni je bilo v letu 2002 po oceni GEM s tveganim kapitalom na vsakih 100.000 novih podjetij podprtih manj kot 38 podjetij.

Graf 7: Investicije tveganega kapitala v državah EU¹, v % BDP (2002 in 2004)



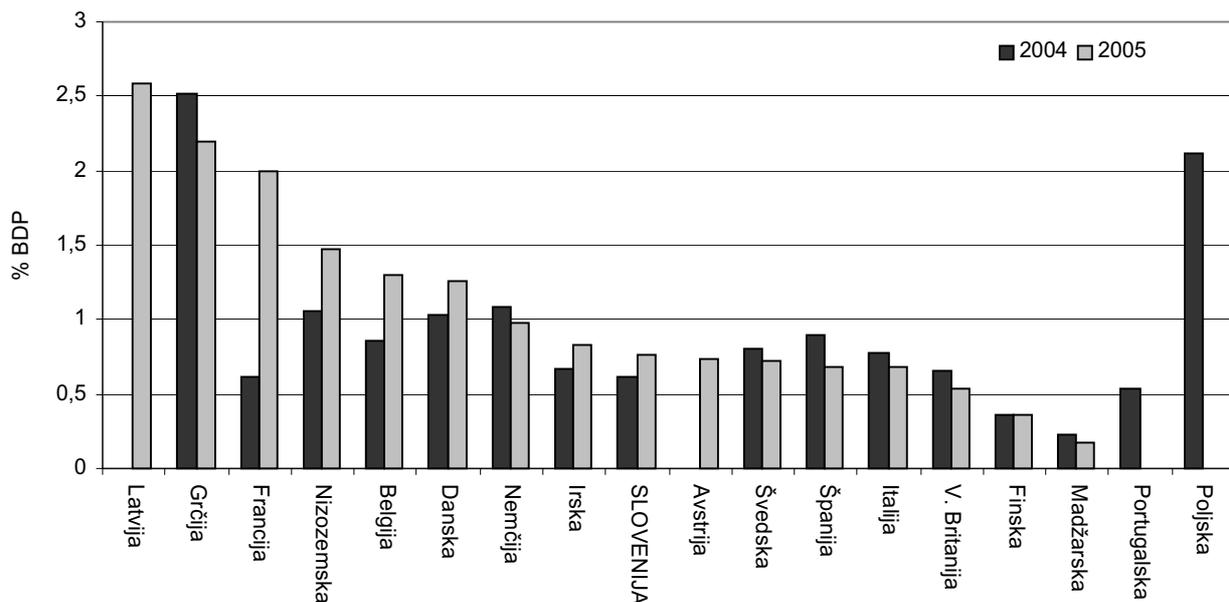
Vira: Rebernik et al., 2005, str. 35; Rebernik et al., 2004, str. 16.

Opomba: ¹ Države članice, vključene v raziskavo GEM.

Neformalni investitorji so na globalni ravni v letu 2002 zagotovili 91,8 % vseh sredstev in s kapitalom oskrbeli 99,96 % vseh novih podjetij (Bygrave et al., 2004, str. 57). V letu 2005 so neformalne investicije v Sloveniji dosegle 0,77 % BDP, kar je za 0,16 odstotne točke več kot v letu 2004 ter precej več v primerjavi s tveganim kapitalom. Omenjeni delež nas v primerjavi z ostalimi analiziranimi članicami EU (15 držav) uvršča na 9. mesto (2004: 13. mesto), pred Avstrijo (0,73 %) in za Irsko (0,84 %). Na prvih treh mestih so bile v letu 2005 Latvija, Grčija in Francija z 2,59-, 2,19- in 1,99-odstotnim deležem (gl. graf 8).

Pri ustanavljanju podjetij so neformalne investicije mnogo pomembnejše kot tvegani kapital

Graf 8: Neformalne investicije v članicah EU¹, v % BDP (2004 in 2005)



Vira: Bygrave, Hunt, 2005, str. 15, Minniti et al., 2006, str. 53.

Opomba: ¹ Države članice EU, vključene v raziskavo GEM.

Slaba uvrstitev Slovenije po indeksu enostavnosti poslovanja...

2.3 Uvrstitev Slovenije po indeksu enostavnosti poslovanja in enostavnosti registracije novega podjetja

Uvrstitev posamezne države po indeksu enostavnosti poslovanja kaže na prijaznost regulatornega in administrativnega okolja za poslovanje podjetij v tej državi. Po podatkih Svetovne banke se je v letu 2005 Slovenija po indeksu enostavnosti poslovanja (angl. ease of doing business) med 22 članicami EU, za katere so dosegljivi podatki, uvrstila skoraj na rep, to je na 20. mesto, pred Italijo in Grčijo.¹² Med starimi članicami EU so se najbolje uvrstile Danska, Velika Britanija in Irska, med novimi članicami pa izstopajo Litva, Latvija in Estonija.

Odpravljanje regulatornih in administrativnih ovir za ustanovitev podjetja pozitivno vpliva na stopnjo podjetniške aktivnosti, saj zmanjšuje oportunitetne stroške podjetniške kariere. V nadaljevanju prikazujemo indeks enostavnosti registracije

Tabela 2: Indeks enostavnosti ustanovitve podjetja in njegove sestavine - članice EU¹
(podatki za januar 2005)

Država	Enost. ustanovitve podjetja (rang) ²	Število postopkov	Čas (v dnevih)	Stroški (v % BND p. c.)	Min. ustanov. kapital (v % BND p. c.)
V. Britanija	9	6	18	0,7	0,0
Irska	11	4	24	5,3	0,0
Francija	13	7	8	1,2	0,0
Danska	15	3	5	0,0	47,0
Finska	18	3	14	1,2	28,0
Švedska	20	3	16	0,7	35,0
Latvija	26	7	18	4,2	31,8
Belgija	34	4	34	11,1	13,5
Litva	37	8	26	3,3	57,3
Nizozemska	42	7	11	13,0	64,6
Estonija	43	6	35	6,2	41,4
Italija	45	9	13	15,7	10,8
Nemčija	47	9	24	4,7	47,6
Slovaška	48	9	25	5,1	41,0
Avstrija	59	9	29	5,7	61,5
Madžarska	72	6	38	22,4	79,6
Češka	77	10	40	9,5	39,0
Slovenija	78	9	60	10,1	17,0
Španija	86	10	47	16,5	15,7
Poljska	92	10	31	22,2	220,1
Portugalska	104	11	54	13,4	39,4
Grčija	121	15	38	24,6	121,4

Vir: Doing Business - Benchmarking Business Regulations.

Opombe: ¹Za Luksemburg, Malto in Ciper podatki niso dosegljivi. ²Uvrstitev držav članic EU po indeksu enostavnosti ustanovitve podjetja med 155 državami, vključenimi v bazo podatkov Doing Business. BND p. c. - bruto nacionalni dohodek na prebivalca.

¹² Podatki so iz januarja 2005 in med članicami EU niso dosegljivi za Luksemburg, Malto in Ciper; gl. tudi Doing Business – Benchmarking Business Regulations.

novega podjetja,¹³ ki je sestavni del indeksa enostavnosti poslovanja, in meri povprečno število postopkov in dni, potrebnih za registracijo podjetja, stroške zahtevanih postopkov ter minimalni ustanovitveni kapital.

Po enostavnosti registracije¹⁴ novega podjetja se Slovenija po podatkih iz januarja 2005 med 22 članicami EU uvršča na 18. mesto, v svetu pa med 155 državami na 78. mesto. V Evropi so v ospredju Velika Britanija, Irska in Francija, za nami pa Španija, Poljska, Portugalska in Grčija. Negativno izstopamo predvsem po povprečnem številu dni, potrebnih za odprtje novega podjetja, kjer smo s 60 dnevi za 9 zahtevanih postopkov na zadnjem mestu, kar kaže na togost institucij, ki so v Sloveniji pristojne za registracijo podjetij. Podjetje je mogoče najhitreje registrirati na Danskem (pet dni za tri postopke), povprečje v EU pa je 27,6 dneva za 7,5 postopka. Po stroških registracije podjetja se z 10,1 % bruto nacionalnega dohodka uvrščamo na 14. mesto (razmeroma najdražja je Grčija s 24,6 % BND, najcenejša pa Danska, v kateri je registracija podjetja brezplačna). Po velikosti minimalnega ustanovitvenega kapitala s 17,0 % BND zasedamo sedmo mesto (izstopajo Poljska in Grčija z 220,1 in 121,4 % BND na eni strani ter Irska, Francija in Velika Britanija, kjer ustanovitveni kapital ni zahtevan, na drugi strani).

*...in po indeksu
enostavnosti
ustanovitve
podjetja*

¹³ Drugi podindeksi so še enostavnost pridobivanja dovoljenj, enostavnost zaposlovanja in odpuščanja delavcev, registracija poslovnih nepremičnin, dostop do posojil, zaščita vlagateljev, plačevanje davkov, sodna uveljavitev pogodb, enostavnost mednarodnega poslovanja in enostavnost ukinitve podjetja; gl. Doing Business in 2006: Creating Jobs, 2006, str. 95–109.

¹⁴ Pri merjenju indeksa enostavnosti ustanovitve podjetja so uporabljene precej stroge predpostavke (npr. podjetje je po pravni obliki družba z omejeno odgovornostjo, posluje v najbolj poseljenem mestu v državi, je v 100-odstotni domači lasti in ima pet lastnikov, med katerimi ni pravne osebe). Za podrobnejši opis metodologije gl. Doing Business – Benchmarking Business Regulations.

*Izboljšanje
podjetniškega
okolja je
prioriteta
Strategije
razvoja
Slovenije*

3 Dejavnosti države pri oblikovanju podjetnikom prijaznejšega okolja – izbrana področja

V državah, ki poudarjajo razvojno vlogo podjetništva, so vladne politike oblikovane in vodene tako, da spodbujajo nastajanje novih podjetij ter podpirajo razvoj najuspešnejših med njimi. Tako razvojno vlogo države poudarja tudi sedanja Strategija razvoja Slovenije, sprejeta junija leta 2005. V okviru prve prednostne razvojne naloge »konkurenčno gospodarstvo in hitrejša gospodarska rast« naj bi država med drugim prispevala k izboljšanju dostopa MSP do finančnih virov (npr. sistem podeljevanja državnih pomoči podjetjem po načelu »vse na enem mestu«, lažji dostop do začetnega in tveganega kapitala, enostavnejši in cenejši bančni postopki kreditiranja) in razvila podjetništvu prijaznejše podporno okolje (npr. boljši dostop in kakovost podpornih storitev ter njihova povezanost v enotno mrežo). V letu 2006 naj bi bili pripravljeni tudi ukrepi za zmanjševanje plačilne nediscipline, ki so največja ovira, s katero se pri nas srečujejo podjetniki (Strategija razvoja Slovenije, 2005, str. 25, 27).

Država lahko poskrbi za izboljšanje podjetniškega okolja z ustanavljanjem specializiranih skladov. Ti so pristojni za pospeševanje razvoja MSP z zagotavljanjem kapitala, spodbujanjem reform fiskalnega sistema, zmanjševanjem regulatornega bremena, zagotavljanjem menedžerskega in drugega usposabljanja zaposlenih v MSP ter z izboljšanjem dostopa do informacij in trgov. Tovrstni skladi opravljajo tudi vlogo razdeljevanja državnih pomoči, namenjenih malemu gospodarstvu. V Sloveniji ukrepe države za izboljšanje dostopa do virov financiranja razvojnih investicij za MSP izvaja Slovenski podjetniški sklad (gl. poglavje 3.2).

Zmanjševanje administrativnih ovir je lahko ena od najučinkovitejših spodbud za razvoj podjetništva, saj se podjetniki pri svojem delovanju pogosto srečujejo s težavami, ki so povezane s togim administrativnim okoljem. Pri tem kot glavne ovire pogosto navajajo visoke administrativne stroške ter obsežne in zapletene uradniške postopke. Države se na omenjene težave odzivajo tako, da si prizadevajo za zmanjševanje administrativnih ovir z racionalizacijo uradniških postopkov in zmanjševanjem administrativnih stroškov (Žakelj, 2004, str. 21). V Sloveniji je primer takega delovanja države projekt VEM (gl. poglavje 3.3).

3.1 Državne pomoči mikro, malim in srednjim podjetjem

Državne pomoči se po sistemu EU po ciljnih delijo na tri skupine: horizontalne, sektorske in regionalne. Horizontalni cilji pokrivajo pomoči na posameznih področjih s posebnimi težavami, mednje pa vključujemo tudi pomoči za MSP (Murn, 2005, str. 14, 24).¹⁵ Za politiko pospeševanja podjetništva v Sloveniji je v preteklih letih veljalo, da je nedosledna, nepregledna in nepredvidljiva (Rebernik et al., 2003, str. 21, 48), kar lahko potrdimo tudi z analizo gibanja državnih pomoči, namenjenih MSP. V obdobju 2000–2004 so se pomoči pretežno zniževale tako absolutno kot relativno, znižanje pa je bilo opazno večje kot v povprečju v EU 25 (gl. tabelo 3).

Po podatkih DG Competition se je vrednost državnih pomoči, namenjenih MSP, v Sloveniji v obravnavanem obdobju znižala kar za 8,6-krat, z 29,3 mio EUR v letu 2000 na 3,4 mio EUR v letu 2004. Njihov delež se je znotraj državnih pomoči za horizontalne cilje znižal za 14,4 strukturne točke, znotraj vseh državnih pomoči

¹⁵ Med horizontalne cilje sodijo še državne pomoči za raziskave in razvoj, varstvo okolja, reševanje in prestrukturiranje, zaposlovanje in usposabljanje ter za kulturo.

Tabela 3: Državne pomoči za MSP v Sloveniji v primerjavi z EU 25, v mio EUR¹

		2000	2001	2002	2003	2004	Φ _{2000–2002}	Φ _{2002–2004}
Horizontalni cilji skupaj	SLO	163,8	121,8	100,8	119,0	95,8	128,8	105,2
	EU 25	30.216,9	30.379,5	31.915,9	32.926,6	34.627,4	30.837,4	33.156,6
Od tega za MSP	SLO	29,3	14,9	8,6	10,9	3,4	17,6	7,6
	EU 25	5.900,8	6.328,4	5.588,9	5.264,2	5.540,2	5.939,4	5.464,4
Delež pomoči za MSP v horizontalnih ciljih, v %	SLO	17,9	12,2	8,5	9,2	3,5	13,7 ³	7,2 ³
	EU 25	19,5	20,8	17,5	16,0	16,0	19,3 ³	16,5 ³
Državne pomoči skupaj ²	SLO	217,8	211,2	120	148,4	136,6	183,0	135,0
	EU 25	45.966,4	46.966,2	52.663,3	48.847,0	45.461,4	48.532,0	48.990,6
Delež pomoči za MSP v državnih pomočeh ² skupaj, v %	SLO	13,5	7,1	7,2	7,3	2,5	9,6 ³	5,6 ³
	EU 25	12,8	13,5	10,6	10,8	12,2	12,2 ³	11,2 ³

Vir: DG Competition - State Aid Scoreboard (Slovenija: podatki na dan 22. 12. 2005; EU 25: podatki na dan 19. 12. 2005), preračuni avtorja.

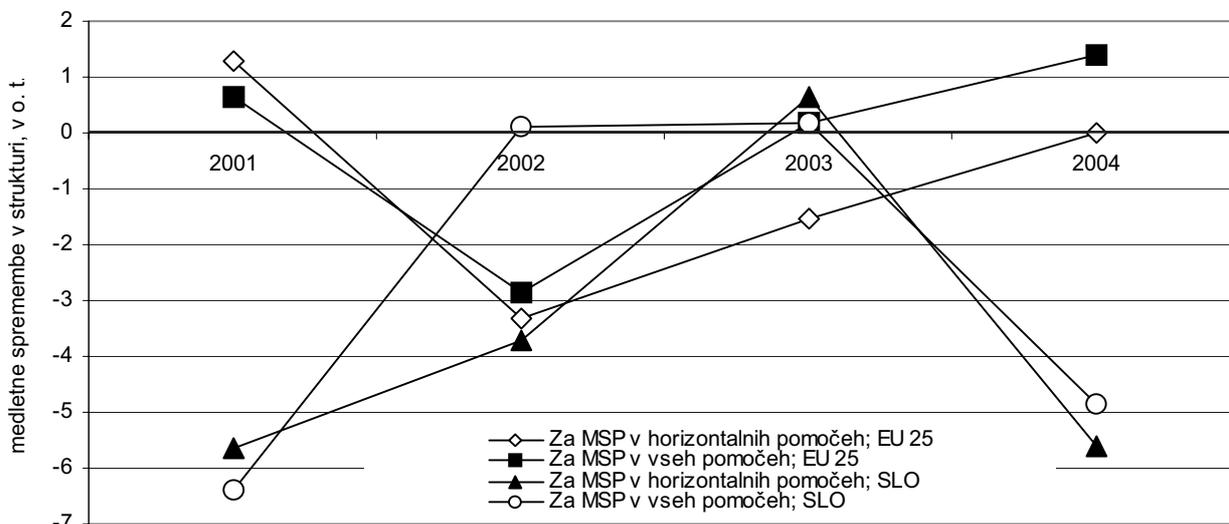
Opomba: ¹V stalnih cenah iz leta 2004, referenčno leto 1995. ²Državne pomoči brez kmetijstva, ribištva in prometa. ³Tehtano povprečje.

(brez kmetijstva, ribištva in prometa) pa za 11 strukturnih točk. Delež državnih pomoči, ki jih Slovenija namenja MSP je tako bistveno nižji kot v EU 25. Leta 2004 je Slovenija za MSP namenila le 3,5 % državnih pomoči za horizontalne cilje in le 2,5 % vseh državnih pomoč. Ustrezna deleža za EU 25 sta bila v tem letu skoraj petkrat višja (16,0 % in 12,2 %). Poleg tega se je v obdobju 2000–2004 delež državnih pomoči za MSP v Sloveniji zniževal hitreje kot v EU 25, kar je še povečalo strukturni zaostanek Slovenije po deležu spodbud za MSP.

Prikazane negativne tendence v Sloveniji nakazujejo na slabšanje strukture državnih pomoči z vidika razvojnih sredstev, namenjenih pospeševanju razvoja podjetništva, kar je v nasprotju s potrebo po prehodu v podjetniško aktivnejšo družbo. Taka gibanja v preteklih letih so tudi v nasprotju s cilji Lizbonske strategije, po katerih naj bi države članice sicer zmanjšale, a hkrati tudi preusmerile državne pomoči v odpravljajne tržnih pomanjkljivosti v sektorjih z visokim potencialom rasti, kamor sodijo tudi MSP (Working Together for Growth and Jobs – A new Start for the Lisbon Strategy, 2005, str. 19).

Državne pomoči za MSP v obdobju 2002–2004 so močno upadle tudi v primerjavi z EU 25

Graf 9: Medletne spremembe v deležih državnih pomoči za MSP v horizontalnih ciljih in skupnih državnih pomočeh¹, v odstotnih točkah (2001–2004)



Vir: DG Competition – State Aid Scoreboard, preračuni avtorja.

Opomba: ¹Državne pomoči brez kmetijstva, ribištva in prometa.

3.2 Slovenski podjetniški sklad kot posrednik med bankami in mikro, malimi in srednjimi podjetji

Neustrezen dostop do finančnih virov je ena od ovir pri poslovanju MSP, saj ta podjetja zaradi svoje majhnosti, nepredvidljivega denarnega toka in asimetričnosti informacij za finančni sektor mnogokrat pomenijo preveliko poslovno tveganje (Dajčman, 2003, str. 38). Da bi tem podjetjem omogočile lažji dostop do finančnih virov, države na finančni trg posežejo z ukrepi, kot so ponudba ugodnejših posrednih (v sodelovanju z bankami) in neposrednih posojil, izdaja garancij in subvencij, ter s tem skušajo izboljšati njegovo pomanjkljivo delovanje. Omenjeno vlogo v Sloveniji opravlja Slovenski podjetniški sklad, ki deluje kot posrednik med bankami in enotami malega gospodarstva. Sklad je kljub razmeroma majhnim razpoložljivim sredstvom primer uspešne pomoči države MSP pri zagotavljanju finančnih virov. Deluje kot banka, vendar s svojimi finančnimi instrumenti bankam ne konkurira, saj deluje na področju bančnih poslov, ki so zaradi prevelikega tveganja za banke nezanimivi. Obenem s svojimi finančnimi instrumenti spodbuja banke k investicijskim vlaganjem v obstoječa MSP in podjetja, ki šele začenejajo poslovati.

*Slovenski
podjetniški
sklad podjetjem
omogoča lažji
dostop do
finančnih virov
s ponudbo
kreditov, s
subvencijami in
z izdajanjem
garancij*

Skład podjetjem omogoča lažji dostop do finančnih virov s ponudbo neposrednih kreditov mladim podjetjem v začetnih fazah poslovanja in izdajanjem garancij za kredite, osrednja dejavnost sklada pa je posredna ponudba posojil za MSP z nižjo obrestno mero od tržne. Bančna posojila so namreč še vedno najpomembnejši zunanji vir financiranja podjetij, pri čemer so MSP v primerjavi z velikimi podjetji v težjem položaju zaradi zanje še vedno visokih obrestnih mer, zavarovanja posojil ter dolgotrajnih in zahtevnih postopkov njihove odobritve (Flash Barometer 174: SME Access to Finance – Executive Summary, 2005, str. 11–15). Te ovire naraščajo z majhnostjo podjetja, zato je eden od ciljev sklada izenačevanje finančnih pogojev poslovanja z bankami med MSP na eni ter velikimi podjetji na drugi strani. V obdobju 1996–2005 je sklad s posredno ponudbo posojil podprl 1.321 projektov in razdelil 27.172 mio SIT posojil, kar je omogočilo investicije v skupni vrednosti 55.650 mio SIT in prispevalo k odprtju 4.388 novih delovnih mest v MSP, ki so prejela tovrstno posojilo s pomočjo sklada. V povprečju je bilo v podjetju, ki je prejelo tako posojilo, ustvarjenih 3,3 novega delovnega mesta.

Zaradi naraščajočega povpraševanja podjetnikov in dejstva, da začetniki in novoustanovljena podjetja težko pridobijo banko, ki bi jih finančno podprla, sklad od leta 2001 ponuja tudi neposredna posojila za mlada podjetja – začetnike. V letu 2003 je ponudbo razširil z neposrednimi posojili za tehnološko inovativna podjetja s štiriletnim moratorijem odplačevanja, v letu 2005 pa še z mikro posojili za mala podjetja. V obdobju 2001–2005 je sklad tako podprl 94 projektov in odobril za 727 mio SIT posojil in s tem omogočil investicije v skupni vrednosti 1.608 mio SIT ter prispeval k odprtju 230 novih delovnih mest. V povprečju je bilo v podjetju, ki je prejelo tovrstno posojilo, ustvarjenih 2,4 novega delovnega mesta.

V letu 2004 je sklad začel izdajati garancije za posojila, najeta pri slovenskih poslovnih bankah. Garancije so zavarovane s pogarancijo Evropskega investicijskega sklada v okviru večletnega programa Evropske skupnosti za podjetja in podjetništvo, zlasti za mala in srednja podjetja (2001–2005). V letu 2005 je bila na odobreno investicijo vezana tudi subvencija v višini 35,5 % izdane garancije. V obdobju 2004–2005 je bilo z izdajanjem garancij podprtih 75 projektov, 1.521 mio SIT odobrenih garancij pa je omogočilo investicije v MSP v vrednosti 4.869 mio SIT, s katerimi je bilo odprtih 259 novih delovnih mest ali v povprečju 3,4 delovnega mesta na podjetje, ki je prejelo posojilo s pomočjo garancije sklada (Slovenski podjetniški sklad: rezultati

poslovanja v preteklosti).

Na uspešnost sklada pri povečevanju sredstev za vlaganje v MSP kaže tudi multiplikacijski učinek javnih sredstev, s katerimi upravlja sklad. Sklad z enim tolarjem javnih sredstev spodbudi najmanj dva tolarja bančnih virov in tri tolarje zasebnih virov za investicijska vlaganja v segmentu MSP.

Sklad je v letu 2005 odobril 246 projektov (posredni in neposredni krediti s subvencijami, ter garancije skupaj), kar je za 2,4-krat več kot v letu 2004, in za 1,9-krat več kot v letu 2003. S tem se je povečal delež projektov v celotnem številu MSP na 0,27 %, kar pa je še vedno občutno manj od deleža, ki ga je npr. v letu 2003 dosegel primerljivi avstrijski sklad AWS (0,7 %). Za doseganje podobnega deleža bi moral Slovenski podjetniški sklad na leto odobriti okrog 640 projektov, kar pa ni mogoče brez občutnega povečanja sredstev, s katerimi razpolaga.

3.3 Projekt »vse na enem mestu« (VEM)

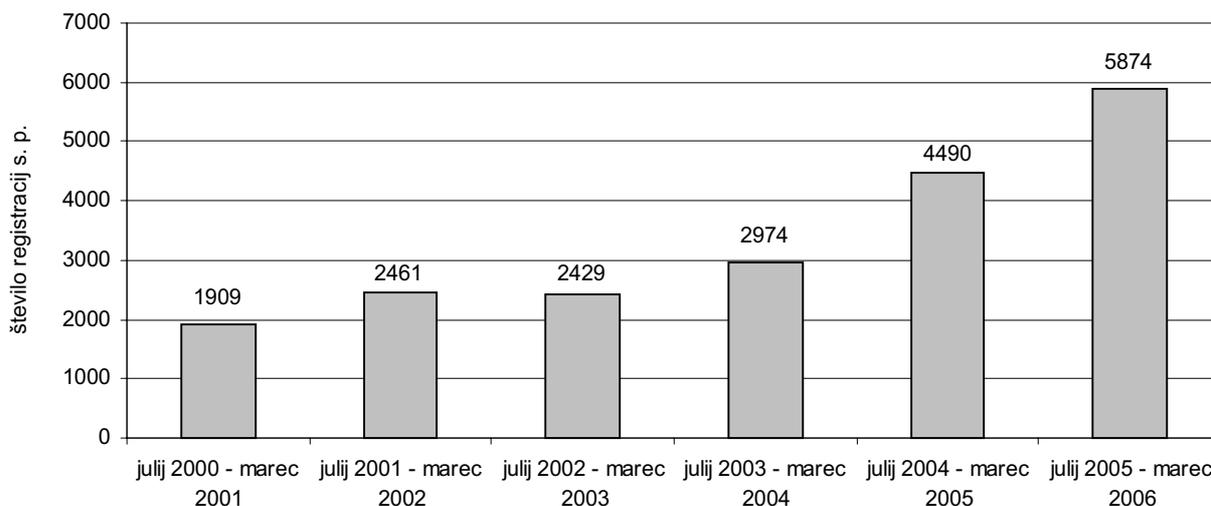
MSP se pri svojem delovanju pogosto srečujejo tudi s težavami, ki so povezane s pretogim administrativnim okoljem, ki se kaže v visokih administrativnih stroških ter obsežnih in zapletenih uradniških postopkih. Eden od ukrepov, s katerimi države skušajo odstranjevati administrativne ovire za poslovanje, je ustanavljanje t. i. »one stop shops«. V Sloveniji to vlogo opravlja projekt VEM, ki je, da bi zagotovil hitrejšo in cenejšo registracijo novih podjetij ter lažje poslovanje obstoječih podjetnikov, začel delovati v začetku julija 2005. VEM omogoča brezplačno registracijo in odjavo samostojnega podjetnika posameznika ter pridobitev davčnih podatkov in podatkov o zavarovanju na enem mestu. Storitve je mogoče opraviti po internetu¹⁶ ali na eni od 205 vstopnih točk. Projekt VEM naj bi se do konca leta 2006 razširil še na registracijo družb z omejeno in neomejeno odgovornostjo ter društva. Pričakovati je, da se bo s tem podjetniško okolje v Sloveniji izboljšalo.

Učinki delovanja VEM se vsaj na začetku zdijo dokaj ugodni, vendar višjega števila registracij s. p. od začetka julija 2005 ne moremo povezovati zgolj s poenostavitvijo

Premalo sredstev za večji vpliv na razvoj MSP

VEM omogoča brezplačno registracijo s. p.

Graf 10: Število registracij samostojnih podjetnikov



Vir: AJPES, preračuni avtorja.

¹⁶ Državni portal za poslovne subjekte e-VEM; prihranki posameznikov naj bi po ocenah Ministrstva za javno upravo zaradi uporabe e-VEM na letni ravni znašali okrog 185 mio SIT.

Povečanja števila registracij s. p. ne moremo povezovati zgolj z delovanjem VEM

in pocenitvijo postopkov registracije. Podatki o številu registracij s. p. od julija 2005 do marca 2006 po podatkih AJPEŠ kažejo, da se je v primerjavi z istim obdobjem predhodnega leta njihovo število sicer višje ravni povečalo za 30,8 % (za 1.384), kar pa je manj kot v obdobju od julija 2004 do marca 2005, ko se je število registracij s. p. na medletni ravni povečalo kar za 51,0 % (za 1.516), v obravnavanih mesecih pa je v letih 2000–2006 na medletni ravni upadlo le v obdobju julij 2002–marec 2003.

Podobna primerjava za obdobja od maja do aprila pokaže, da se je število registracij s. p. najbolj povečalo v letu vstopa v EU, ko se je število registracij v obdobju maj 2004–april 2005 na medletni ravni povečalo za 1.838. Ocenimo lahko, da je visoko število registracij s. p. od začetka delovanja VEM do marca 2006 lahko posledica tako enostavne in brezplačne registracije, ki jo omogoča VEM, kot tudi izkoriščanja novih poslovnih priložnosti, ki so se začele odpirati z vstopom Slovenije v EU.

Sklep

Slovenija kljub izboljšanju stopnje vključenosti prebivalstva v podjetniške procese v letu 2005 ne sodi med podjetniško aktivnejše države. Za obdobje 2002–2004 sta bili pri nas značilni upadanje stopnje celotne zgodnje podjetniške aktivnosti (TEA-indeksa) in naraščanje vrednosti indeksa »smrtnosti« nastajajočih podjetij, kar je nakazovalo na slabšanje učinkovitosti zgodnjega podjetniškega procesa v Sloveniji. V letu 2005 se je vrednost TEA-indeksa opazno povečala, izboljšala se je učinkovitost zgodnjega podjetniškega procesa, prav tako pa se je močno okrepilo razmerje med številom podjetnikov iz priložnosti in podjetnikov iz nuje, kar je pozitivno z vidika kakovosti in obstojnosti podjetniškega procesa. Kazalnik ustaljenosti podjetij in stopnja skupne podjetniške aktivnosti, ki sta bila v GEM 2005 prikazana prvič, prav tako prikazujeta podjetniško aktivnost v Sloveniji v razmeroma ugodnejši luči kot v preteklih letih. Kljub prekinitvi negativnih tendenc iz prejšnjih let je bila vrednost TEA-indeksa v letu 2005 še vedno na nižji ravni kot v letu 2002. Na podlagi enega samega podatka tudi še ne moremo sklepati o trajnejšem povečevanju celotne zgodnje podjetniške aktivnosti v Sloveniji.

Kljub izboljšanju podjetniške aktivnosti v letu 2005 podjetniško okolje v Sloveniji potrebuje številne izboljšave, kar potrjujejo rezultati anket, opravljenih ob merjenju slovenskega podjetniškega indeksa. Dostop podjetnikov do alternativnih virov financiranja (tvegani in neformalni kapital) je v Sloveniji slabši kot v večini članic EU s primerljivimi podatki. Tudi regulatorno-administrativne ovire, s katerimi se srečujejo podjetniki, so v Sloveniji večje kot v večini drugih članic EU. Izstopamo predvsem po povprečnem številu dni, potrebnih za odprtje novega podjetja, kjer smo po podatkih Svetovne banke s 60 dnevi za 9 zahtevanih postopkov na zadnjem mestu, kar kaže na togost institucij, ki so v Sloveniji pristojne za registracijo podjetij. Na nedoslednost politike spodbujanja podjetništva kaže tudi upadanje državnih pomoči za MSP, ki je bilo v obdobju 2000–2004 občutno večje kot v povprečju v EU.

Ukrepi za izboljšanje podjetniškega okolja, ki so načrtovani v Strategiji razvoja Slovenije ali pa jih država že izvaja, so med drugim usmerjeni v enostavnejše, cenejše in hitrejšo ustanavljanje podjetij – tj. v povečevanje števila novih podjetij, kar je s stališča (samo)zaposlovanja sicer pozitivno, vendar ni najpomembnejši kazalnik podjetniške uspešnosti neke države. Pomembnejše od števila novih podjetij je namreč, da se podjetja na trgu tudi obdržijo in rastejo.

Enostavno in poceni ustanavljanje podjetij je ugodno s stališča povečevanja podjetniške aktivnosti, vendar se s tem odprejo tudi nove možnosti za podjetnike s špekulativnimi nameni oziroma s poslovnimi načrti, ki so v realnosti težko uresničljivi, saj se oportunitetni stroški podjetniške kariere zmanjšajo. Ob zelo razširjeni plačilni nedisciplini in neučinkovitih, dragih in dolgotrajnih postopkih izterjave dolgov lahko enostavno in poceni ustanavljanje podjetij povzroči tudi stranske stroške. Tu se moramo vprašati, kakšno podjetništvo si v Sloveniji želimo: množično in v vlogi samozaposlovanja ali v vlogi tehnološkega razvoja in povečevanja produktivnosti. Ker je učinkovitost podjetniškega procesa predvsem v zgodnjih fazah v Sloveniji nizka, zaostanek v dodani vrednosti na zaposlenega v obstoječih podjetjih za evropskim povprečjem pa velik, je za hitrejšo dohitevanje povprečne razvitosti EU treba več pozornosti nameniti podjetništvu v inovativnih in hitro rastočih panogah. Poleg uveljavljanja enostavnega, hitrega in poceni ustanavljanja podjetij je treba poskrbeti tudi za več poslovne etike ter z izboljšanjem delovanja sodnega sistema tudi za učinkovito izterjavo dolgov.

Kljub prekinitvi negativnih tendenc je bila vrednost TEA-indeksa v letu 2005 nižja kot leta 2002

Rast in razvoj podjetij sta pomembnejša od števila novih podjetij

Hitro in poceni ustanavljanje podjetij ima lahko ob razširjeni plačilni nedisciplini tudi negativne posledice

Literatura in viri:

1. A Guide for Businesses. Pridobljeno 8. 2. 2006 na http://europa.eu.int/comm/enterprise/regulation/late_payments/leaflet_en.pdf.
2. Acs, Z., et al. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor 2004 – Executive Report*. Babson Park, MA: Babson College in London: London Business School.
3. Basle, A. (2006). *Trdovratna plačilna nedisciplina*. Pridobljeno 16. 1. 2006 na <http://www.finance-on.net/show.php?id=142270>.
4. Bygrave, W., et al. (2004). *Global Entrepreneurship Monitor 2003 – Executive Report*. Babson Park, MA: Babson College in London: London Business School.
5. Bygrave, W., Hunt, S. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor 2004 – Financing Report*. Babson Park, MA: Babson College in London: London Business School.
6. Dolar, Z. (2002). *Podjetništvo in dejavniki lokalnega razvoja v Sloveniji v 1990-ih letih*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
7. Combating Late Payment: the Economic Rationale. Pridobljeno 12. 1. 2006 na http://europa.eu.int/comm/enterprise/regulation/late_payments/rationale.htm.
8. Dajčman, S. (2004). *Izzivi bančnega financiranja malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in EU*. Slovenski podjetniški observatorij 2003 (str. 33–45). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij.
9. Davelaar, E. J. (1991). *Regional Economic Analysis of Innovation and Incubation*. Aldershot: Avebury.
10. DG Competition–State Aid Scoreboard. Pridobljeno 10. 3. 2006 na http://europa.eu.int/comm/competition/state_aid/scoreboard/stat_tables.html.
11. Direktiva 2000/35/ES. Pridobljeno 20. 2. 2006 na http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&lg=SL&numdoc=32000L0035.
12. *Doing Business in 2006: Creating Jobs*. (2006). Washington: The World Bank.
13. Doing Business–Benchmarking Business Regulations. Pridobljeno 15. 11. 2005 na <http://www.doingbusiness.org/>.
14. *European Payment Index (2005b)*. – *Autumn Follow-up Report*. Intrum Justitia. Pridobljeno 1. 3. 2006 na http://www.intrum.com/828_ENG_R.asp.
15. *European Payment Index (2004a)*. – *Spring Report 2004*. Intrum Justitia Pridobljeno 1. 3. 2006 na http://www.intrum.com/828_ENG_R.asp.
16. *European Payment Index (2004b)* – *Autumn Follow-up Report*. Intrum Justitia. Pridobljeno 1. 3. 2006 na http://www.intrum.com/828_ENG_R.asp.
17. *European Payment Index (2005a)*. *Spring All-Time High Number of Insolvencies – Lower Payment Risks*. Intrum Justitia. Pridobljeno 1. 3. 2006 na http://www.intrum.com/828_ENG_R.asp.
18. *European Payments Survey Results (april 1997)*. Intrum Justitia. Pridobljeno 1. 3. 2006 na http://www.intrum.com/828_ENG_R.asp.
19. *Flash Eurobarometer 174: SME Access to Finance (2005) – Executive Summary*. Brussels: European Commission. Pridobljeno 15. 11. 2005 na http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/sme_access_to_finance_survey_summary_2005.pdf.
20. Glas, M. (2001). *Opčine i lokalni ekonomski razvoj*. Sarajevo: SEED.

21. Kaj najbolj ovira poslovanje podjetnikov? Pridobljeno 20. 2. 2006 na <http://www.pcmg.si/index.php?id=1375>.
22. Lažni raj plačilne nemorale. Pridobljeno 13. 2. 2006 na <http://www.ozs.si/prispevek.asp?IDpm=-1&ID=2465>.
23. Minniti, M., et al. (2006). *Global Entrepreneurship Monitor 2005 – Executive Report*. Babson Park, MA: Babson College in London: London Business School.
24. Murn, A. (2005). *Značilnosti finančnih ukrepov industrijske politike v Sloveniji*. Delovni zvezek 14(2) Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
25. Novak, J. M. (2006). *Gospodarski subjekti*. Ekonomsko ogledalo, april 2006. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
26. Novak, J. M. (2005). *Gospodarski subjekti*. Ekonomsko ogledalo, april 2005. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
27. Prašnikar, J., et al. Late Payments in Slovenian Companies: Causes and International Comparison. V *The journal of entrepreneurial finance and business ventures*, 9 (1), 51-69.
28. Rebernik, M., et al. (2003). *Global Entrepreneurship Monitor Slovenija 2002: Kako podjetna je Slovenija*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij.
29. Rebernik, M., et al. (2004). *Global Entrepreneurship Monitor Slovenija 2003: Spodbujati in ohraniti razvojne ambicije*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij.
30. Rebernik, M., et al. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor Slovenija 2004: Podjetništvo na prehodu*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij.
31. Rebernik, M., et al. (2006). *Global Entrepreneurship Monitor Slovenija 2005: Podjetništvo med željami in realnostjo*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij.
32. Reynolds, P., et al. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003*. Springer: Small Business Economics.
33. Slovenski podjetniški sklad: rezultati poslovanja v preteklosti. Pridobljeno 13. 12. 2005 na <http://www.podjetniski.sklad.si/Poslovno.html>.
34. *Strategija razvoja Slovenije*.(2005). Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
35. Vidic, Z. (2005). *Analiza gibanja računovodskih kazalnikov podjetij v stečajnem postopku*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
36. *Working Together for Growth and Jobs – A new Start for the Lisbon Strategy*.(2005) Brussels: European Commission. Pridobljeno 10. 3. 2006 na http://europa.eu.int/growthandjobs/pdf/COM2005_024_en.pdf.
37. Žakelj, L. (2004). *Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in Evropski uniji*. Delovni zvezek št. 6/letnik XIII/2004. Ljubljana, Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.

Izšlo v zbirki Delovni zvezki*:

Letnik X, leto 2001

- št. 1. Motivi in strategije tujih investitorjev 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.

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

*Indeks izdanih Delovnih zvezkov je v celoti dosegljiv na UMAR-jevi spletni strani.

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

Letnik XIV, leto 2005

- št. 1. Poslovanje gospodarskih družb v letu 2003, J. M. Novak
- št. 2. Značilnosti finančnih ukrepov industrijske politike v Sloveniji, dr. A. Murn
- št. 3. Regulirane cene v Sloveniji 1992–2004, mag. B. Vasle / (izšlo skupaj z DZ št. 4/2005)
- št. 4. Vpliv cene nafte na inflacijo, M. Hafner / (izšlo skupaj z DZ št. 3/2005)
- št. 5. Učinki vstopa Slovenije v EU na gospodarska gibanja v letu 2004, uredila: mag. M. Bednaš. Avtorji prispevkov: B. Ferk, M. Hafner, S. Jurančič, J. Kondža, M. Koprivnikar Šušteršič, M. Kovač, mag. G. Kovačič, T. Kraigher, mag. J. Markič, J. Povšnar, dr. M. Rojec, mag. B. Vasle / (izšlo skupaj z DZ št. 6/2005)
- št. 6. Izzivi makroekonomskih politik do prevzema evra, mag. B. Vasle, mag. M. Bednaš, dr. J. Šušteršič, dr. A. Kajzer / (izšlo skupaj z DZ št. 5/2005)
- št. 7. Analiza ekonomske upravičenosti začasne uvedbe vinjet v Sloveniji, J. Povšnar (nosilec), M. Ferjančič, J. Kušar / (izšlo skupaj z DZ št. 8/2005)
- št. 8. Analiza stroškov ob uvedbi dvojnega označevanja cen in pri prevzemu evra, M. Koprivnikar Šušteršič, mag. B. Vasle / (izšlo skupaj z DZ št. 7/2005)
- št. 9. Regije 2005 – izbrani socio-ekonomski kazalniki po regijah, J. Pečar
- št. 10. Srednjeročna in dolgoročna projekcija demografskega razvoja Slovenije in njegovih socialno-ekonomskih komponent, T. Kraigher
- št. 11. Dejavnosti slovenskega gospodarstva v luči poslovanja gospodarskih družb v letu 2004, Janez Kušar, M. Koprivnikar Šušteršič, M. Kovač, mag. G. Kovačič, J. Povšnar, mag. A. Vidrih, E. Zver
- št. 12. Izhodišča za ciljni razvojni scenarij Strategije razvoja Slovenije, urednici: mag. M. Bednaš, dr. A. Kajzer
- št. 13. Analiza uspešnosti napovedi UMAR, M. Ferjančič
- št. 14. Pojem fleksibilnosti trga dela in stanje na trgu dela v Sloveniji, dr. A. Kajzer

Letnik XV, leto 2006

- št. 1. Ključni sektorji slovenskega gospodarstva: Kvantitativen in kvalitativen pristop s poudarkom na primeru predelovalnih dejavnosti, mag. G. Kovačič, dr. T. Jagrič
- št. 2. Does Exporting Boost Capital Investments? The Evidence from Slovenian Manufacturing Firms' Balance Sheets, M. Ferjančič, A. Burger
- št. 3. Poslovanje gospodarskih družb v letu 2004, J.M. Novak
- št. 4. Podjetniška aktivnost in podjetniško okolje v Sloveniji, L. Žakelj

Druge publikacije UMAR		Zbirka Delovni zvezek	UMAR
		številka 4/2006	
Zbirka Delovni zvezki	<p>4/2006: Podjetniška aktivnost in podjetniško okolje v Sloveniji, L. Žakelj 3/2006: Poslovanje gospodarskih družb v letu 2004, J.M. Novak 2/2006: Does Exporting Boost Capital Investments? The Evidence from Slovenian Manufacturing Firms' Balance Sheets; M. Ferjančič, A. Burger 1/2006: Ključni sektorji slovenskega gospodarstva: Kvantitativni in kvalitativni pristop s poudarkom na primeru predelovalnih dejavnosti, G. Kovačič, T. Jagrič</p> <hr/> <p>14/2005: Pojem fleksibilnosti trga dela in stanje na trgu dela v Sloveniji, A. Kajzer 13/2005: Analiza uspešnosti napovedi UMAR, M. Ferjančič 12/2005: Izhodišča za ciljni razvojni scenarij Strategije razvoja Slovenije, uredili: M. Bednaš, A. Kajzer 11/2005: Dejavnosti slovenskega gospodarstva v luči poslovanja gospodarskih družb v letu 2004, M. Koprivnikar Šušteršič, M. Kovač, G. Kovačič, J. Kušar, J. Povšnar, A. Vidrih, E. Zver 10/2005: Srednjeročne in dolgoročne projekcije demografskega razvoja Slovenije in njegovih socialno ekonomskih komponent, T. Kraigher 9/2005: Regije 2005 – izbrani socio-ekonomski kazalniki po regijah, J. Pečar 8/2005: Analiza stroškov podjetij ob uvedbi dvojnega označevanja cen in pri prevzemu evra, M. Koprivnikar Šušteršič, B. Vasle 7/2005: Analiza ekonomske upravičenosti začasne uvedbe vinjet v Sloveniji, J. Povšnar, M. Ferjančič, J. Kušar 6/2005: Izzivi makroekonomski politik do prevzema evra, B. Vasle, M. Bednaš, J. Šušteršič, A. Kajzer 5/2005: Učinki vstopa Slovenije v EU na gospodarska gibanja v letu 2004, Uredila: M. Bednaš. Avtorji prispevkov: B. Ferk, M. Hafner, S. Jurančič, J. Kondža, M. Koprivnikar Šušteršič, M. Kovač, G. Kovačič, T. Kraigher, J. Markič, J. Povšnar, M. Rojec, B. Vasle 4/2005: Vpliv cene nafte na inflacijo, M. Hafner 3/2005: Regulirane cene v Sloveniji 1992–2004, B. Vasle 2/2005: Značilnosti finančnih ukrepov industrijske politike v Sloveniji, A. Murn 1/2005: Poslovanje gospodarskih družb v letu 2003, J.M. Novak</p>		
Pomladansko / Jesensko poročilo	<p>Pomladansko poročilo 2005 Jesensko poročilo 2005</p>		
Zbirka Analize, raziskave in razvoj	<p>Strategija razvoja Slovenije (SRS 2006–2013), 2005 Poročilo o razvoju 2005, 2005 Slovenia – On the Way to the Information Society, 2004 Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU – povzetek Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU (SGRS 2001–2006)</p>		
IB revija	<p>IB revija 1-2/2006 VSEBINA: <i>Tomaž Čater:</i> Prepletanje osnov in oblik konkurenčne prednosti podjetja: Kritična ocena primernosti dosedanjih šol. <i>Miroslav Verbič:</i> Analiza izraženih preferenc kot pristop k ekonomskemu vrednotenju okoljskih vrednot ter naravne in kulturne dediščine. <i>Milan Vodopivec:</i> The Evolution and Determination of Slovenia's Wage Structure in the 1990s. <i>Jože P. Damijan, Andreja Jaklič, Matija Rojec:</i> Vpliv zunanjih prelivanj znanja na inovativnost in produktivnost slovenskih podjetij.</p> <p>Posvet o enotni davčni stopnji (EDS) <i>Vito Tanzi:</i> The Economic Role of the State in the 21st Century. <i>Jože Mencinger:</i> Can a Flat Rate Tax Contribute to Growth and Welfare. <i>Andreas Peichl:</i> The Distributional Effects of a Flat Tax Reform in Germany - A Microsimulation Analysis. <i>Richard Murphy:</i> Flat Tax: Not as Simple as They'd Have You Think. <i>Ivo Vanasaun:</i> Experience of Flat Income Tax - the Estonian Case. <i>Ion Ghizdeanu, St. Fănel Videanu, Cristian Stănică, Daniela Plăvicheanu:</i> The Effects of Flat Tax in Romania. <i>Thomas Larsen:</i> A Flat Tax in Denmark? <i>Jean Tesche:</i> Direct Taxation in Southeastern Europe. <i>Alvin Rabushka:</i> A Flat Tax for Slovenia. <i>Tomaž Cajner, Jan Grobovšek, Damjan Kozamernik:</i> Welfare and Efficiency Effects of Alternative Tax Reforms in Slovenia. <i>Gonzalo C. Capriolo:</i> Proportional ("Flat") Personal Income Tax Rate and Competitiveness in Slovenia: Towards Understanding the Policy Issues and Policy Implications</p>		

Naročilnica		Zbirka Delovni zvezek	UMAR	
		tevilka /2006		
Naročnina	*Naročnina obsega en tiskani in en brezplačni izvod v e-verziji (publikacij, ki so na voljo v e-verziji). Vsak naslednji izvod v eni ali drugi verziji se obračuna dodatno. Pri naročnini na izvod v e-verziji (brez tiskane verzije) imate 10 % popusta.			
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. Naročene publikacije in račun vam bomo poslali po pošti. E-pošta: publicistika.umar@gov.si ; za informacije o ostalih publikacijah se lahko obrnete na naš spletni naslov: http://www.gov.si/umar/public.php			
Obnavljanje	Naročilo se avtomatično obnavlja za naslednje leto.			
Odpoved	Odpoved naročnine velja po izteku leta, za katero je bila obnovljena. Odpoved mora biti posredovana pisno, najkasneje do konca koledarskega leta.			
Naziv ustanove in ime kontak. osebe, oz. ime ter priimek naročnika in tel.št.				
Naslov naročnika			E-naslov	
ID za DDV	Zavezanec za DDV	<input type="checkbox"/> DA	<input type="checkbox"/> NE	Datum:
Želim koristiti tudi naslednje brezplačne možnosti:				
prejemati brezplačen e-izvod publikacije na e-naslov (poleg izvoda, ki ga prejmem po navadni pošti)				<input type="checkbox"/>
prejemati geslo na svoj elektronski naslov (ob spremembi gesla)				<input type="checkbox"/>
prejemati obvestila o izdaji novih publikacij				<input type="checkbox"/>
Periodika				
	SIT	EUR	Vpišite število izvodov*	
			tiskani	e-izvod
Ekonomsko ogledalo. 11 števil letno. Cena za en izvod 1.500 SIT / 6,26 EUR.	16.000	66,77		
Slovenian Economic Mirror. 11 števil letno. Cena za en izvod 1.500 SIT / 6,26 EUR.	16.000	66,77		
Pomladansko / Jesensko poročilo. Letna naročnina za eno publikacijo 2.500 SIT / 10,43 EUR.	5.000	20,86		
Spring / Autumn Report. Letna naročnina za eno publikacijo 3.500 SIT / 14,61 EUR.	7.000	29,21		
Poročilo o razvoju	3.000	12,52		
Development Report	3.000	12,52		
Zbirka Delovni zvezki (za posamezne teme se lahko obrnete na spletno stran oz. gornje naslove in tel. številke; cena po ceniku velja za en izvod).	2.200	9,18		
IB revija. Štiri številke letno.	10.000	41,73		
Enojna številka stane 3.000 SIT / 12,52 EUR, dvojna številka stane 4.000 SIT / 16,69 EUR.				
Info IMAD / UMAR Info. 1 izvod brezplačno. Koristne informacije o UMAR. Slovensko, angleško.				
V primeru, da ne naročate celotne zbirke, vpišite izbrano publikacijo:				
Knjižne izdaje				
	SIT	EUR	Vpišite število izvodov*	
			tiskani	e-izvod
Strategija razvoja Slovenije (SRS 2006–2013)	1.500	6,26		
Slovenian's Development Strategy (SDS 2006–2013)	2.000	8,35		
M. Stare, R. Kmet Zupančič, M. Bučar: Slovenia – On the Way to the Information Society, 2004	4.600	19,20		
Poročilo o človekovem razvoju Slovenija 2002–2003 (knjiga in CD).	2.500	10,43		
Poročilo o človekovem razvoju Slovenija 2002–2003 (knjiga ali CD).	1.900	7,93		
Human Development Report Slovenia 2002–2003 (knjiga in CD).	5.000	20,86		
Human Development Report Slovenia 2002–2003 (knjiga ali CD).	4.300	17,94		
Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU (SGRS 2000–2006) – povzetek	1.000	4,17		
Slovenija in the New Decade: Sustainability, Competitiveness, Membership in the EU – summary	1.500	6,26		
Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU (SGRS 2000–2006)	3.500	14,61		
Slovenija in the New Decade: Sustainability, Competitiveness, Membership in the EU	7.000	29,21		
B. Radej, A. Pirč Velkavrh, L. Globevnik: Indikatorji o okolju in razvoju/Indicators on environment and development, 1999	1.880	7,85		/
J. Seljak: Kazalec uravnoteženega razvoja / Sustainable Development Indicators, 2001	3.000	12,52		/
Matija Rojec: Prestrukturiranje z neposrednimi tujimi investicijami: Slovenija/Restructuring with foreign direct investment: The Case of Slovenia, 1998.	2.000	8,35		/
Za ostale knjižne izdaje se lahko obrnete na spletno stran oz. gornje naslove in tel. številke (vpišite izbrano knjižno izdajo):				
Cene v evrih so preračunane po centralnem paritetnem tečaju 1 evro = 239,640 SIT in so informativnega značaja.				
Davek	8,5-odstotni DDV ni vključen v ceni.			1. marec, 2006