

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**PRIMERJAVA POSLOVNEGA OKOLJA SLOVENSКИH IN
NEMŠKIH MALIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETIJ**

Ljubljana, marec 2016

ANITA GORENC

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisana Anita Gorenc, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtorica magistrskega dela z naslovom Primerjava poslovnega okolja slovenskih in nemških malih in srednje velikih podjetij, pripravljene v sodelovanju s svetovalcem red. prof. dr. Boštjanom Antončičem.

Izrecno izjavljam, da v skladu z določili Zakona o avtorski in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami) dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

S svojim podpisom zagotavljam, da

- je predloženo besedilo rezultat izključno mojega lastnega raziskovalnega dela;
- je predloženo besedilo jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem
 - poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam v magistrskem delu, citirana oziroma navedena v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, in
 - pridobila vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti (v pisni ali grafični obliki) uporabljena v tekstu, in sem to v besedilu tudi jasno zapisala;
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku (Ur. l. RS, št. 55/2008 s spremembami);
- se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega magistrskega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom.

V Ljubljani, dne _____

Podpis avtorice: _____

KAZALO

UVOD	1
1 DEFINICIJA MSP	3
2 VLOGA MSP V GOSPODARSTVU	4
3 MSP V SLOVENIJI	6
3.1 Osnovni podatki.....	6
3.2 Podporno okolje.....	7
4 MSP V NEMČIJI	11
4.1 Osnovni podatki.....	11
4.2 Podporno okolje.....	12
5 POSLOVNO OKOLJE MSP	17
5.1 Definicija poslovnega okolja MSP	17
5.2 Kriteriji ocenjevanja poslovnega okolja MSP	20
6 PRIMERJAVA SLOVENSKEGA IN NEMŠKEGA POSLOVNEGA OKOLJA MSP	20
6.1 Podjetništvo	20
6.1.1 Opis kriterija – podjetništvo	20
6.1.2 Podjetništvo v Sloveniji.....	22
6.1.3 Podjetništvo v Nemčiji	25
6.1.4 Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju podjetništvo	26
6.2 Odzivnost javne uprave	28
6.2.1 Opis kriterija – odzivnost javne uprave	28
6.2.2 Odzivnost javne uprave v Sloveniji.....	30
6.2.3 Odzivnost javne uprave v Nemčiji	33
6.2.4 Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju odzivnost javne uprave.....	34
6.3 Javna naročila	37
6.3.1 Opis kriterija – javna naročila	37
6.3.2 Javna naročila v Sloveniji.....	38
6.3.3 Javna naročila v Nemčiji	39
6.3.4 Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju javna naročila	40
6.4 Dostop do financiranja.....	41

6.4.1 Opis kriterija – dostop do financiranja.....	41
6.4.2 Dostop do financiranja v Sloveniji.....	43
6.4.3 Dostop do financiranja v Nemčiji	45
6.4.4 Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju dostop do financiranja.....	46
6.5 Spodbujanje inovacij.....	47
6.5.1 Opis kriterija – spodbujanje inovacij	47
6.5.2 Spodbujanje inovacij v Sloveniji.....	49
6.5.3 Spodbujanje inovacij v Nemčiji	51
6.5.4 Primerjava med Nemčijo in Slovenijo v kriteriju spodbujanje inovacij	53
6.6 Internacionalizacija	53
6.6.1 Opis kriterija – internacionalizacija	53
6.5.2 Internacionalizacija v Sloveniji.....	55
6.5.3 Internacionalizacija v Nemčiji	57
6.5.4 Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju internacionalizacija	59
SKLEP.....	60
LITERATURA IN VIRI.....	64

KAZALO SLIK

Slika 1: Ravni poslovnega okolja MSP.....	18
---	----

KAZALO TABEL

Tabela 1: Tipologija MSP na podlagi treh kriterijev.....	4
Tabela 2: Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju podjetništvo.....	27
Tabela 3: Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju odzivnost javne uprave	35
Tabela 4: Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju javna naročila.....	41
Tabela 5: Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju dostop do financiranja.....	47
Tabela 6: Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju spodbujanje inovacij	53
Tabela 7: Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju internacionalizacija	59

UVOD

Mala in srednje velika podjetja (v nadaljevanju MSP) so lahko definirana na različne načine, danes pa se najpogosteje delijo na tri kategorije, in sicer na srednje velika podjetja, mala podjetja in mikro podjetja (Centre for Strategy & Evaluation Services, 2012). V Evropski uniji (v nadaljevanju EU) je kar 99,8 % vseh podjetij v nefinančnem poslovnem sektorju MSP. Ta podjetja so ključnega pomena za rast gospodarstva, pridobivanje novih inovacij, socialno vključenost, raziskave in razvoj ter večjo zaposlenost. V EU MSP zagotavljajo 67 % vseh delovnih mest in prispevajo 58 % celotne dodane vrednosti vseh podjetij v EU (Evropska komisija, 2015a, str. 3).

MSP se v svojem okolju srečujejo z veliko izzivi. Največjo oviro predstavlja dostop do virov financiranja podjetij, MSP pa imajo težave tudi s pridobivanjem strank, samim poslovanjem, visokimi stroški proizvodnje in dela ter s konkurenco. Prav tako MSP kot problem navajajo neodzivno administracijo, premajhno sodelovanje v javnih naročilih in nezadostno državno pomoč. Podjetja se soočajo z okoljem, kjer podjetništvo ni nagrajeno in se ga ne spodbuja, ob bankrotu pa se jim ne ponudi nove priložnosti za zagon podjetja. Poleg tega okolje ne spodbuja inoviranja in internacionalizacije, finančna kriza in recesija pa sta v zadnjih letih še dodatno otežili situacijo s slabšimi gospodarskimi pogoji (Commission of the European Communities, 2008, str. 4; Evropska komisija, 2014a, str. 77–79).

Predmet moje raziskave so MSP v Sloveniji in Nemčiji. Za Slovenijo so MSP zelo pomembna, saj je po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije (v nadaljevanju RS) v letu 2012 med vsemi podjetji bilo več kot 99 % takšnih podjetij. Poleg tega so MSP zaposlovala 72,3 % oseb in ustvarila 67,9 % prihodka od prodaje ter 62,8 % dodane vrednosti v stroških faktorjev, kar kaže na njihovo pomembno vlogo pri pospeševanju gospodarske rasti in kreiranju novih delovnih mest (Statistični urad Republike Slovenije, 2014). Slovenija je začela graditi podjetniško infrastrukturo v 80. letih prejšnjega stoletja. Kasneje, v času tranzicije, je bilo podjetništvo močno spodbujano s strani vlade, kljub temu pa iniciative niso prejele podpore v obliki finančnih sredstev, saj je takrat država imela druge prioritete. Podatki kažejo, da je Slovenija v začetku novega tisočletja prekosila ostale evropske države v tranziciji v skoraj vseh makroekonomskih kazalcih, kljub temu pa Slovenija še ni zaključila reform v finančnem sektorju ter na področju trga dela in javnih služb (Glas & Drnovšek, 2003, str. 131; Peternelj, 2005, str. 1).

Poleg zelo uspešnih velikih podjetij ima Nemčija tudi ogromno MSP, ki zagotavljajo veliko število delovnih mest in visoko produktivnost. 99 % podjetij v Nemčiji je MSP. To pomeni 3,6 milijona podjetij, ki zagotavljajo več kot 60 % vseh delovnih mest (Federal Ministry of Economics and Technology, 2013, str. 2–3). Po padcu Berlinskega zidu se je Nemčija spopadala s strahom, da bo poenotenje vzhodnega in zahodnega dela Nemčije spodletelo. Kasnejše reforme niso prispevale k izboljšanju gospodarskega stanja. Po letu

2004 pa je Nemčija doživela preporod s transformacijo gospodarskega modela, ki je zastavljen v skladu s svetovnimi izzivi, upošteva tradicionalne cilje nemške družbe ter se odraža v družbeno odgovornem tržnem gospodarstvu (Bastasin, 2013, str. 1).

Namen magistrskega dela je primerjava slovenskega in nemškega poslovnega okolja MSP na podlagi izbranih kazalcev. Raziskava bo ponudila primerjavo med dvema državama, članicama EU, ki sledita skupnim ciljem, imata različno zgodovinsko ozadje in vsaka svoj način reševanja problemov.

Magistrska naloga ima več ciljev. V njej bom poizkušala orisati situacijo MSP v Sloveniji in v Nemčiji. Poleg tega nameravam primerjati državi v izbranih kriterijih poslovnega okolja MSP, ugotoviti, na katerem področju prednjači določena država, ter pojasniti, zakaj je temu tako. Skozi delo bom tudi skušala ugotoviti, kakšen vpliv je na izgradnjo poslovnega okolja MSP imela tranzicija.

V magistrskem delu se bom posluževala različnih metod dela. V teoretičnem delu naloge bom uporabila teoretično-analitičen pregled strokovne literature, s pomočjo katerega bom definirala ključne pojme, umestila MSP v gospodarsko okolje ter orisala položaj MSP v Sloveniji in Nemčiji. V nalogi bom uporabila analizo in interpretacijo primarnih in sekundarnih virov. S pomočjo poročil in analiz bom v drugem delu naloge predstavila stanje MSP v obeh državah glede na izbrane kriterije, hipotezi pa bom preverila s pomočjo primerjalnega raziskovanja. V pomoč raziskavi bom opravila tudi spletne intervjuje, s pomočjo katerih bom poizkušala pridobiti aktualne podatke na tem področju.

V magistrskem delu bom poizkušala odgovoriti na naslednja raziskovalna vprašanja:

- Kakšno je stanje MSP v Sloveniji in Nemčiji?
- Katera država je boljša v določenem kriteriju uspešnosti poslovnega okolja MSP?
- Zakaj je Slovenija/Nemčija boljša v določenem kriteriju uspešnosti poslovnega okolja MSP?

Skozi magistrsko delo bom poizkušala potrditi ali ovreči temeljni hipotezi, ki se glasita:

- Nemčija ima bolj razvito poslovno okolje MSP kot Slovenija.
- Poslovno okolje MSP v Sloveniji še ni popolnoma razvito predvsem zaradi nedokončanega procesa tranzicije.

V prvem poglavju bom opredelila pojem MSP, navedla nekaj definicij tega pojma ter njihove pomanjkljivosti. V drugem poglavju bom orisala vlogo MSP v gospodarstvu. Tretje poglavje bo posvečeno MSP v Sloveniji. V poglavju bom najprej navedla nekaj osnovnih podatkov, nato pa še opisala stanje podpornega okolja v preteklosti in danes. V četrtem poglavju bom navedla osnovne podatke za nemška MSP ter opisala stanje

podpornega okolja v Nemčiji. V petem poglavju bom opisala definicije poslovnega okolja MSP in navedla izbrane kriterije poslovnega okolja MSP, na podlagi katerih bom primerjala obe državi. Šesto poglavje bo namenjeno primerjavi poslovnega okolja MSP med obema državama. Poglavje je razdeljeno na šest podpoglavij, saj bom primerjavo naredila na podlagi šestih kriterijev – podjetništva, odzivnosti javne uprave, javnih naročil, dostopa do financiranja, spodbujanja inovacij in internacionalizacije. Vsako podpoglavje je sestavljeno iz opisa kriterija, analize kriterija v Sloveniji, analize kriterija v Nemčiji in primerjave kriterija med obema državama. Na koncu sledi sklep, kjer bom podala končne ugotovitve glede raziskovalnih vprašanj in obeh hipotez.

1 DEFINICIJA MSP

MSP je generičen koncept, njegov pomen pa postane jasnejši ob umestitvi v zgodovinski kontekst. Terminologija za MSP je večkrat nepovezana in neurejena, saj se včasih uporablja le termin mala podjetja, včasih pa se le-ta poveže v termin MSP, v katerega so lahko vključena tudi mikro podjetja. Danes še vedno ne obstaja enotna, univerzalno sprejeta fraza, ki bi opisovala nevelika podjetja (Odaka & Sawai, 1999, str. 1–4).

MSP lahko definiramo na različne načine, v grobem pa lahko definicije MSP razdelimo v dve skupini. Prvi sklop definicij lahko označimo za teoretičnega, saj definicije upoštevajo velikost deleža na trgu, občutljivost na razmere v okolju, prilagojeno upravljanje in predvsem neekonomske cilje managerja. Druga vrsta definicij MSP pa je kvantitativna, saj definicije upoštevajo število zaposlenih, velikost prihodkov od prodaje in količino kapitala (Shepherd & Wiklund, 2005, str. 4).

Definiranje MSP je pomembno, saj imajo države in nadnacionalne entitete običajno razvito politiko za spodbujanje MSP. Nekonsistentnost v definiranju MSP lahko vodi do resnih izkrivljanj, saj podjetja v različnih državah niso obravnavana na enak način in tako na primer ne prejemajo enakih olajšav. Velikokrat se kot kriterij pojavlja le število zaposlenih, ki pa ni nujno pravi pokazatelj merila relativne velikosti podjetja. Po drugi strani pa lahko poenotenje definicije MSP pripelje do še večjih izkrivljanj, saj so države na različnih stopnjah gospodarskega razvoja in imajo njihova gospodarstva posledično drugačne značilnosti in posebnosti, ki jih je potrebno upoštevati tudi pri definicijah (Gibson & van der Vaart, 2008, str. 3).

MSP lahko definiramo kot samostojne enote, ki imajo manjše število zaposlenih od določene zgornje meje. To število je različno določeno, giblje pa se od 200 zaposlenih ter vse tja do 500 zaposlenih (na primer v Združenih državah Amerike, v nadaljevanju ZDA). Mala podjetja so običajno tista z manj kot 50 zaposlenimi, mikro podjetja pa imajo največ 5 ali 10 zaposlenih delavcev. Finančna sredstva so še eden izmed kriterijev definiranja MSP. Tudi pri tem kriteriju se meje razlikujejo (Small and Medium-sized Enterprises (SMES), 2015).

Ker se v magistrski nalogi ukvarjam s primerjavo med dvema članicama EU, je za nadaljevanje naloge pomembna definicija te institucije. Definicija je bila določena s strani Evropske komisije 6. maja 2003 in je stopila v veljavo z začetkom leta 2005. Nova definicija je zamenjala staro iz leta 1996. Definicija velja za članice EU, Evropski investicijski sklad, Evropsko investicijsko banko in služi kot okvir za statistične definicije. Definicija je pomembna, saj ima vpliv na več politik EU, kot so na primer Strukturni sklad, Okvirni program za raziskave in tehnološki razvoj, Okvirni program za konkurenčnost in inovativnost ter za pravila, ki določajo državno pomoč MSP (Centre for Strategy & Evaluation Services, 2012, str. 1).

Kot je prikazano v Tabeli 1, zajema definicija MSP EU dve merili. Prvo merilo je število zaposlenih, drugo pa letni promet ali bilančna vsota. Podjetja se delijo na srednje velika, mala ter na mikro podjetja. Srednje veliko podjetje zaposluje manj kot 250 delavcev, ima največ 50 milijonov evrov (v nadaljevanju €) letnega prometa ali pa njegova bilančna vsota znaša največ 43 milijonov €. Malo podjetje zaposluje manj kot 50 delavcev, ima največ 10 milijonov € letnega prometa ali pa njegova bilančna vsota znaša največ 10 milijonov €. Mikro podjetje pa ima manj kot 10 zaposlenih, letni promet znaša največ 2 milijona € ali pa njegova bilančna vsota ne presega 2 milijonov € (Opredelitev MSP, 2015).

Tabela 1: Tipologija MSP na podlagi treh kriterijev

Vrsta podjetja	1. merilo	2. merilo	
	Dovoljeno število zaposlenih	Dovoljen letni promet (v milijon €)	Dovoljena bilančna vsota (v milijon €)
Srednje veliko	< 250	≤ 50	≤ 43
Malo	< 50	≤ 10	≤ 10
Mikro	< 10	≤ 2	≤ 2

Vir: Opredelitev MSP, 2015.

Definicija EU ureja velikostne razrede podjetij, vendar temelji le na kvantitativnih merilih, saj so si podjetja vsebinsko preveč različna, da bi jih umeščali v druge razrede. Podjetja v EU se poleg teh treh kriterijev v praksi lahko razlikujejo tudi v procesu nastanka, lastništvu, financiranju, upravljanju itd. (Milenković, Brkić, Buh, Gergeta & Marinč, 2003, str. 69).

2 VLOGA MSP V GOSPODARSTVU

MSP predstavljajo velik delež vseh podjetij v gospodarstvu. Po podatkih Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj (v nadaljevanju OECD) (b.l., str. 7) v državah članicah te organizacije MSP predstavljajo več kot 95 % vseh podjetij. V teh državah MSP doprinesejo med 60 in 70 % delovnih mest. V EU je številka še višja, saj je več kot 99 %

vseh podjetij MSP. Ta podjetja prispevajo dve tretjini delovnih mest v privatnem sektorju in več kot polovico skupne dodane vrednosti, ki jo prispevajo podjetja v EU (Facts and figures about the EU's Small and Medium Enterprise (SME), 2015).

MSP tako doprinesejo velik delež gospodarske aktivnosti, saj podpirajo gospodarsko rast skozi rast produktivnosti, povečujejo bruto domači proizvod (v nadaljevanju BDP), vzdržujejo določeno raven zaposlenosti ter so pomembna tako za gospodarstva z visokim kot tudi za tista z nizkim BDP (Edinburgh Group, 2013, str. 6).

MSP imajo velik vpliv v razvijajočih se tržnih gospodarstvih. Poleg očitnih gospodarskih vplivov, kot sta ponudba novih storitev in izdelkov ter nižja nezaposlenost, imajo MSP pomembne vplive na delovanje družb v tranziciji, ki se izvajajo skozi posredne kanale. Razvoj sektorja MSP je ključnega pomena za vzpostavitev političnih in družbenih pogojev, potrebnih za to, da se želene spremembe pojavijo tudi drugje v sistemu. Sektor MSP mora ob tranziciji z zaposlovanjem absorbirati vire bivših delavcev velikih podjetij, obenem pa tudi ustvariti takšno situacijo na trgu dela, kjer bo proces preusmeritve in reorganizacije velikih podjetij izveden brez ogrožitve družbenega miru. MSP lahko pospešijo proces prestrukturiranja, v nasprotnem primeru pa lahko pride do povečanja obsega transferjev plačil za nezaposlene, zgodnjega upokojevanja in povečevanja odhodkov, ki so namenjeni zaposlovanju (McIntyre, 2001, str. 4–5).

Večina MSP se pojavlja v sektorju storitev. V državah OECD ta podjetja prispevajo dve tretjini gospodarske aktivnosti in zaposlitev v celotnem gospodarstvu. Mala podjetja se pojavljajo predvsem v trgovini na debelo in trgovini na drobno, restavracijskih storitvah, hotelirstvu, komunikacijah, poslovnih storitvah, gradbeništvu in proizvodnji. MSP se vse bolj pojavljajo tudi v tehnološko intenzivnih industrijah, kot so informacijska ter komunikacijska tehnologija in biotehnologija. MSP prevladujejo v pomembnem podsektorju poslovnih storitev, ki vključuje razvoj in raziskave, marketing, poslovno organizacijo, razvoj človeških virov in storitve, povezane z računalniško ter programsko opremo in obdelavo podatkov. V zadnjih letih se je ta podsektor letno povečeval za 10 % predvsem zaradi povečanega zunanjega izvajanja MSP za večja proizvodna podjetja (OECD, 2000a, str. 2–3).

MSP obvladujejo velik delež gospodarstva. Za tako velik pojav malih in srednje velikih podjetij obstaja več razlogov. Storey (2005, str. 35) meni, da so tehnološke spremembe eden izmed pomembnejših vzrokov za pojav malih podjetij. Še posebej v začetnih fazah razvoja novih tehnologij so mala podjetja pomembna v gospodarstvu zaradi svojih hitrih stopenj rasti, povezanih z razvojem tehnologij.

Tudi Stokes in Wilson (2006, str. 15–19) sta mnenja, da je eden izmed glavnih razlogov za tako veliko pojavnost MSP razvoj informacijske tehnologije, ki je povezan s pospešenim razvojem računalništva, boljšim dostopom do interneta ter ostalimi povezanimi storitvami.

Večina novih podjetij je malih, ko pa se trg razvije, podjetja postanejo večja. Mala podjetja se znajo fleksibilno specializirati na nove vzorce povpraševanja in individualne preference kupcev, ker jim to omogoča nova tehnologija z nizkimi stroški. Vzrok za pojav malih podjetij je tudi reorganizacija javnega sektorja, saj se s tem pojavi nov notranji trg – pogodbo dobi podjetje s cenejšo ponudbo, velikokrat so to prav mala podjetja. Med ostale vzroke za pojav malih podjetij avtorja štejeta tudi privatizacijo, nezaposlenost, spremembe v demografiji, spremembe v izobrazbi, večje spodbujanje kulture podjetništva s strani vlade ter povečevanje sektorja storitev v 80. letih prejšnjega stoletja.

MSP so pomembna tudi za EU, saj se večina podjetij uvršča med MSP glede na definicijo EU za MSP. Evropska komisija priznava veliko osrednjo vlogo MSP v gospodarstvu EU in je leta 2008 sprejela Akt za mala podjetja. Z Aktom za mala podjetja si EU prizadeva, da se izboljša pristop do podjetništva, zasidra načelo »najprej pomisli na male« v politike, ki so povezane z regulacijo javnih storitev, ter spodbuja rast MSP s tem, da pomaga podjetjem pri ostalih problemih (Small Business Act for Europe, 2015).

V splošnem imajo MSP v EU manjšo produktivnost in rastejo počasneje kot podjetja v ZDA. MSP se še vedno soočajo s tržnimi nepopolnostmi, saj težko tekmujejo na trgu z ostalimi igralci glede financ, raziskav in inovacij. V Aktu za mala podjetja je predstavljenih 10 načel, ki usmerjajo implementacijo politik na ravni EU ter na ravni samih držav članic. Prvo načelo se nanaša na okolje, kjer lahko podjetniki in družinska podjetja uspevajo in kjer je podjetništvo nagrajeno. Drugo načelo govori o zagotavljanju nove priložnosti za poštene podjetnike v stečaju. Tretje načelo se posveča ideji »najprej pomisli na male«, četrto pa opozarja na pomen odzivnosti javnih uprav na potrebe MSP. Peto načelo se osredotoča na javna naročila in državno pomoč za MSP. Šesto načelo se posveča financiranju. MSP potrebujejo olajšan dostop do financiranja ter pravno in poslovno okolje, ki podpira pravočasno plačevanje v poslovanju. Sedmo načelo govori o pomoči MSP pri priložnostih, ki jih ponuja enotni trg EU. Spodbude za spretnosti in znanja ter inoviranje se omenjajo v osmem načelu. Deveto načelo govori o omogočanju spremembe izzivov v priložnosti, zadnje načelo pa o spodbujanju in podpori MSP pri izkoriščanju prednosti rasti trgov (Commission of the European Communities, 2008, str. 3–4).

3 MSP V SLOVENIJI

3.1 Osnovni podatki

V Sloveniji so MSP v letu 2012 predstavljala 99,8 % vseh podjetij, kar pomeni 119.419 podjetij. MSP so prevladovala v vseh področjih dejavnosti, saj jih je bilo v vseh dejavnostih več kot 99 %, največji delež pa imajo MSP v gradbeništvu in storitvenih dejavnostih. V povprečju so MSP zaposlovala po 4 osebe, medtem ko so velika podjetja zaposlovala v povprečju po 706 oseb. V dejavnosti industrija so MSP zaposlovala največ oseb, in sicer povprečno 7 oseb, v gradbeništvu in storitvah pa so MSP povprečno imela po

3 zaposlene. MSP so v Sloveniji v letu 2012 zaposlovala 72,3 % vseh oseb, ki delajo, ter ustvarila 62,8 % dodane vrednosti v stroških faktorjev in 67,9 % prihodka od prodaje. Med vsemi podjetji prevladujejo mikro podjetja s 94,2 %, malih je 4,7 %, srednje velikih podjetij pa 0,9 %. Na področju zaposlovanja so najpomembnejša mikro podjetja, saj zaposlujejo tretjino vseh oseb, ki delajo. Pri ustvarjanju prihodkov od prodaje in dodane vrednosti pa imajo večjo vlogo srednje velika podjetja. Ta sektor podjetij je tako ustvaril 26,6 % vseh prihodkov od prodaje in 22,1 % vse dodane vrednosti. Pomemben je tudi podatek, da je 12 % slovenskih MSP izvozno naravnanih (Statistični urad Republike Slovenije, 2014).

Največje število vseh podjetij v Sloveniji se ukvarja s trgovino na drobno, vzdrževanjem in popravilom motornih vozil. Srednja in velika podjetja dominirajo v proizvodnem sektorju, mala pa v trgovini na debelo, trgovini na drobno ter vzdrževanju in popravilu motornih vozil in gradbeništvu. Visoko so zastopana tudi v hotelirstvu in restavracijskih storitvah ter poslovnih aktivnostih (Heilingbrunner et al., 2010, str. 8).

3.2 Podporno okolje

V preteklosti je za Slovenijo veljalo, da je prekosila ostale države v tranziciji v makroekonomskih kazalcih, kot so rast BDP, položaj v tujini in fiskalno ravnotežje. Kljub temu pa je ob koncu 90. let prišlo do inflacijskih pritiskov, fiskalno ravnotežje pa je postalo negativno. Dobri začetni pogoji ob osamosvojitvi so pomagali, da je država zmoгла upravljati z začetnimi fazami tranzicije z relativno nizkimi stroški. Kasneje je bila ključna implementacija učinkovitih stabilizacijskih politik za to, da si je gospodarstvo opomoglo. Kljub temu indikatorji še vedno kažejo, da Slovenija zaostaja v dokončanju tranzicije, saj so za uspešno gospodarstvo in s tem tudi za uspešnost MSP, potrebne nove reforme (Peternelj, 2005, str. 1).

Tranzicijo v Sloveniji lahko označimo za gradualistično oziroma postopno. Dediščina prejšnjih sistematičnih sprememb, začetni pogoji v novonastali državi in politična zgodovina so bili temelj temu pristopu. Slovenija je z začetkom neodvisnosti leta 1991 končala napete in negotove politične ter gospodarske dogodke v 80. in v začetku 90. let. Gospodarska politika nove vlade je temeljila na predpostavki, da sta prevladujoča gospodarska politika in obstoječi gospodarski sistem neustrezna in nestabilna. Vlada RS se je odločila slediti trem ciljem – preživetju slovenskega gospodarstva v obdobju stabilizacije in transformacije, izgradnji tržno usmerjenega gospodarskega sistema in postopnemu prevzemu orodij gospodarskih politik prejšnje federalne vlade (Mencinger, 2004, str. 68–71).

Slovenija se je pojavila kot ena izmed najbolj razvitih držav Srednje Evrope, delno tudi zaradi prejšnjega relativno liberalnega gospodarstva pod samoupravljanjem. Pomembnost podjetništva za rast, ustvarjanje novih delovnih mest, inovacije in splošno blaginjo je bila v

intelektualnih krogih široko sprejeta. Slovenija je v začetku 80. let začela graditi podjetniško infrastrukturo v povezavi s Trgovinsko zbornico in Obrtno zbornico. Nova infrastruktura je ponujala svetovalne storitve, usposabljanje organizacij in poslovne inkubatorje. Leta 1988 je nov Zakon o podjetjih uvedel zasebno lastninjenje poslovnih enot v družbeni lasti in spodbujal ustanavljanje novih podjetij. V začetnih fazah tranzicije je Vlada RS močno spodbujala podjetništvo, še posebej skozi programe samozaposlitve. Iniciative pa niso prejele dovolj velike finančne podpore, saj sta takrat bili glavni prioriteti vlade makroekonomska stabilizacija in prestrukturiranje velikih socialističnih konglomeratov, ki naj bi preprečili družbene konflikte zaradi velikih odpuščanj in zagotovili solventnost (Glas & Drnovšek, 2003, str. 131).

Leta 1991 je Vlada RS ustvarila zakonodajo za razvoj malih podjetij, ki je definirala subjekte in podporno infrastrukturo. Takrat so bile ustanovljene glavne institucije za spodbujanje podjetništva. Center za razvoj malega gospodarstva je imel nalogo razvoja t.i. mehke podpore podjetjem, reguliranja okolja malega podjetništva in koordinacije operacij lokalnih in regionalnih centrov za podjetništvo. Naloga Sklada za razvoj malega gospodarstva (v nadaljevanju Sklad) je bila zagotavljanje lažjega dostopa do financiranja preko subvencioniranih posojil in bančnih garancij. Ustanovljeni so bili tudi lokalni podjetniški centri in skladi. Sklad ni opravil svoje naloge zaradi različnih razlogov. Sklad je bil podkapitaliziran in je prejel le del prihodkov od nakupov iz privatizacije med letoma 1996 in 2000, zaradi česar ni mogel zagotavljati zadostnih finančnih storitev. V samih začetkih obstoja je Sklad zagotovil nekaj garancij za neuspešne projekte. Vlada RS je nato Sklad rešila pred bankrotom z dodatnim kapitalom. Pojavljala se je tudi negativna publiciteta glede upravljanja Sklada, ki je spodbujala k spremembi v politiki. Sklad ni uspel opravljati svojih nalog zaradi birokratskih postopkov pri prošnjah za posojila, dolgih postopkov pri dodeljevanju sredstev, pomanjkanja transparentnosti pri dodeljevanju sredstev, nezadostnih sredstev za financiranje, ovir za podjetja, ki se ukvarjajo z industrijskimi aktivnostmi, ter nezadostnega profesionalnega znanja in izkušenj v poslovanju ter kreditni evalvaciji (Glas & Drnovšek, 2003, str. 143).

K neuspehu pa je pripomoglo še nekaj drugih razlogov. V Sloveniji se je v času tranzicije pogosto govorilo o socialni državi in socialni koheziji, v praksi pa sta se ti dve besedni zvezi pogosto uporabljali za prikrivanje šibke politične volje za spremembe. Sektorji in postopki, ki še niso dobili potrebnih novih institucij, so ostali pod nadzorom same države, ki je posredovala v skladu s kratkoročnimi političnimi potrebami (Ovin & Kramberger, 2004, str. 213).

Podpora in pospeševanje malega podjetništva sta bila v Sloveniji večkrat v nasprotju s pogostim spreminjanjem politik vlade in neuspehom zagotavljanja sredstev ter profesionalcev za izvedbo načrtov. Tako je Zakon o podjetjih leta 1993 zaostрил pravne pogoje za pridobitev sredstev, Obrtni zakon iz leta 1994 je izločil obrtnike kot posebno obliko dejavnosti, lokalni obrtniki pa so se soočali z zapletenimi administrativnimi

postopki. Vlada RS je ukinila večino davčnih olajšav za nove zaposlitve, investicije in pomoč ob zagonu podjetij. Prišlo je tudi do povečanja birokracije in pravnih podlag za podjetnike. Vlada RS je ustanovila veliko podpornih institucij brez virov, potrebnih za implementacijo ciljev, kar je povzročilo negativno mnenje javnosti glede učinkovitosti njihovega dela. Programi podpore, kot so samozaposlenost, subvencionirano svetovanje in usposabljanje, so bili slabo načrtovani (Glas & Drnovšek, 2003, str. 145).

Mreža podpore malemu podjetništvu je prinesla sporne rezultate, saj je bil koncept podpore osnovan na ideji partnerstva med obstoječimi institucijami za razvoj malega podjetništva. Te institucije so bile Trgovinska zbornica, Obrtna zbornica, Ministrstvo za delo RS s pogodbenimi partnerji in mrežo, lokalne administrativne enote, informacijske in svetovalne ustanove, institucije za usposabljanje ter zasebni svetovalci. Koncept je zahteval močan koordinacijski center in kombiniran program poslovnih storitev ter povezanih vladnih skladov. Kljub zanemarjanju malega podjetništva pa Center za razvoj malega gospodarstva ni bil ustanovljen do leta 1996 ter ni dobil potrebnih sredstev za začetek in delovanje. Tako so različne institucije nadaljevale s svojimi nekoordiniranimi dejavnostmi še kar nekaj časa. K temu je negativno pripomogla tudi reforma javne uprave leta 1995, ki je 62 občin razdelila na 142 in tako razdrla mrežo za podporo (Glas & Drnovšek, 2003, str. 144).

Strategija za razvoj malega gospodarstva je bila oblikovana pod EU Phare programom leta 1996, vendar ni bila potrjena s strani parlamenta niti ni imela zagotovljenih sredstev. Leta 1997 je Vlada RS ustanovila Ministrstvo za malo gospodarstvo in turizem RS ter namenila večjo finančno pomoč za razvoj malega podjetništva. Vladi ni uspelo povezati razpršena sredstva ter tako doseči želene rezultate. Ob približevanju članstva v EU je Slovenija leta 2001 pripravila nov dokument – Strategijo za razvoj MSP in podjetništva, ki je sledila strateškemu konceptu EU za razvoj sektorja malih podjetij, poleg tega pa so se pojavile tudi nove poti za razvoj MSP z ustvarjenjem močnejše povezave med politiko za mala podjetja in regionalnim razvojem (Glas & Drnovšek, 2003, str. 131). Kljub temu pa z novim Ministrstvom za gospodarstvo RS, ki je nadomestilo prejšnje ministrstvo, MSP niso privlačila posebne pozornosti in potrebe po večjem proračunu, ki bi bil v podporo razvoju malega podjetništva v Sloveniji (Glas & Drnovšek, 2003, str. 145).

Na Javni agenciji RS za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in turizma (v nadaljevanju SPIRIT) so v intervjuju poudarili, da imajo danes slovenska MSP v primerjavi z velikimi podjetji prednost v sposobnosti hitrega reagiranja na spreminjajoče zahteve trga, v učinkovitih in neformalnih komunikacijskih mrežah za hitro odzivanje pri reševanju notranjih problemov in hitro prilagajanje spremembam v okolju ter v pripravljenosti sprejemanja tveganja in hitrega reagiranja na nove priložnosti. Največje probleme MSP v Sloveniji predstavljajo nepovezanost, razdrobljenost, pomanjkanje timskega duha ter nezavedanje o skupnem konkuriranju na globalnem trgu. Eno izmed težav predstavlja tudi zaostajanje v inovativni sposobnosti in gospodarski razvitosti za Evropo. Te razmere bi se lahko izboljšale z medresorsko povezavo ukrepov za razvoj

podjetništva v verigo, ki bi omogočila seštevanje učinkov, transparentnost in merljivost doseženih rezultatov ter optimizacijo vloženih sredstev.

V sklopu Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo RS (v nadaljevanju MGRT) deluje Direktorat za podjetništvo, konkurenčnost in tehnologijo RS, ki se ukvarja z različnimi področji delovanja. MGRT spodbuja podjetništvo in podjetništvu prijazno okolje z usmeritvijo v promocijo podjetništva in izobraževanja za podjetništvo. Glavni nameni te promocije so izboljšanje podjetniške kulture, večje poznavanje in koriščenje podpornih sredstev ter ustvarjanje učinkovitega in transparentnega podpornega okolja. Naslednje delovno področje je »znanje za gospodarstvo«, s katerim želijo okrepiti notranje sposobnosti podjetij s poudarkom na boljšem tehnološkem razvoju in inovativnostjo za MSP. Z »razvojem in inovacijami v gospodarstvu« želi MGRT spodbuditi raziskovalno razvojne dejavnosti, povečati tehnološke investicije ter procesne in organizacijske inovacije, prispevati k ustanavljanju inovativnih skupin ter spodbuditi MSP pri pridobitvi pravic industrijske lastnine in zagonskih sredstev za novonastala podjetja. MGRT spodbuja MSP z izboljšanjem razpoložljivosti in dostopom do finančnih virov za nova MSP. MGRT finančne vire dodeljuje preko Slovenskega podjetniškega sklada. Direktorat se ukvarja tudi z reševanjem in prestrukturiranjem podjetij v težavah. Zadnje področje dela se nanaša na spodbujanje inovacij in tehnološkega razvoja s povratnimi in nepovratnimi sredstvi ter davčnimi olajšavami. MGRT tu sodeluje z agencijo SPIRIT, Slovenskim podjetniškim skladom in Slovensko izvozno in razvojno banko (v nadaljevanju SID banka) (Podjetništvo, konkurenčnost in tehnologija, 2015).

Leta 2013 je bila z združitvijo Javne agencije RS za podjetništvo in tuje investicije, Javne agencije za tehnološki razvoj RS in Slovenske turistične agencije ustanovljena nova institucija SPIRIT Slovenija. Njena področja dela zajemajo podjetništvo, inovativnost, tehnološki razvoj, internacionalizacijo, tuje neposredne investicije in turizem. Sektor za spodbujanje podjetništva nudi brezplačne storitve za lažji vstop v podjetništvo in učinkovitejše poslovanje. SPIRIT je ustanovil Podjetniški portal in ponuja osnovno svetovanje, celovite podporne in razvoj novih storitev, svetovanje pri uvajanju novih storitev in izdelkov, nacionalno kontaktno točko, sofinanciranje podjetniških dogodkov in podporo uvajanja podjetništva v šolski sistem (SPIRIT Slovenija – Področja dela, 2015).

Odposlanec RS za MSP je funkcija, ki jo določa Akt za mala podjetja. V Sloveniji to funkcijo opravlja državni sekretar na MGRT. Aktivnosti odposlanca sta koordinacija in sodelovanje pri zastopanju interesov MSP in poslovnega okolja z uporabo načela »najprej pomisli na male«. Naloga odposlanca je tudi pridobivanje in zbiranje pobud gospodarstva s poudarkom na MSP. Odposlanec predstavlja kontaktno točko, koordinira strukturiran dialog s podjetji, organizacijami in drugimi deležniki ter ustvarja medresorske delovne skupine za spremljanje uresničevanja in priprave Akcijskega načrta za izvajanje Akta za mala podjetja. Odposlanec tudi sodeluje v okviru nadsloveskih politik – na ravni EU, OECD in pri drugih organizacijah (Vlada Republike Slovenije, 2012, str. 3).

Slovenski podjetniški sklad je bil ustanovljen leta 1992 na osnovi Zakona o razvoju malega gospodarstva. Njegova glavna dejavnost je izboljšanje dostopa do finančnih sredstev za MSP. Sklad je javna finančna institucija, ki razpisuje državno pomoč za investicije, namenjene razvoju in širitvi MSP v Sloveniji. Tako ponuja ugodne posredne in neposredne kredite, garancije ter subvencije obrestnih mer, stroškov kreditiranja in stroškov garancij. Subvencije ponuja fizičnim osebam, ima pa tudi subvencije za razvojne projekte. Poleg tega so instrumenti sklada tudi kapitalske naložbe, finančni zakupi itd. (Predstavitev sklada – Osebna izkaznica, 2015).

SID banka je banka, ki v imenu države opravlja dejavnosti programa izravnave obresti in zavarovanja izvoznih kreditov ter investicij. SID banka deluje kot izvozno-kreditna agencija. V lastnem imenu financira na področju tržnih vrzeli, osredotoča se predvsem na MSP. Vire banka pridobiva z zadolževanjem na tujih finančnih trgih, in sicer v svojem imenu ter s poroštvom države. Tako lahko omogoči gospodarstvu pridobivanje bolj konkurenčnih virov, spodbuja izvoz in razvoj (O banki – Dejavnosti, 2015).

Gospodarska zbornica Slovenije (v nadaljevanju GZS) je gospodarski lobi in zastopa interese podjetij v pogajanjih z državo in sindikati. Glavna naloga zbornice je zagotavljanje pogojev za gospodarski razvoj, posveča se tudi malemu gospodarstvu. Na tem področju ima 4 splošne cilje – boljše poslovno okolje, pravno državo, nov razvojni zagon in odločno podporo gospodarstvu. Glavni cilji pa so odprava zaposlitvenega in finančnega krča, večji delež malega gospodarstva pri izvozu in bolj učinkoviti ter nebirokratski zakonodajni in upravni postopki (Gospodarska zbornica Slovenije, 2014).

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (v nadaljevanju OZS) podpira in oglašuje tradicionalne vrednote članov, saj se zavzema za ohranjanje tradicije obrti. OZS se v Sloveniji in v EU zavzema za boljše razmere za gospodarjenje v obrti MSP. Zbornica predstavlja partnerja v dialogu z državo in sindikati. Letno objavi in predstavi zahteve slovenske obrti in podjetništva, katerih cilj je izvedba strukturnih reform, izhod iz krize in razbremenitev stroškov dela (Poslanstvo in temeljne naloge, 2015).

4 MSP V NEMČIJI

4.1 Osnovni podatki

Nemška MSP (nem. *Mittelstand*) igrajo pomembno vlogo tudi v nemškem gospodarstvu. *Mittelstand* ustvarja kolektivno enoto malega podjetništva kot predmoderno nepremičnino. Ideološke korenine segajo v predindustrijski posesivni individualizem, ki se je razlikoval od novega srednjega sloja uradnikov in profesionalcev. *Mittelstand* v Nemčiji ozko definirajo kot vsa podjetja, ki imajo do 500 zaposlenih in do 50 milijonov € letnih prihodkov, v širšo definicijo pa uvrščajo tudi vsa velika podjetja z določenimi značilnostmi

družinskih podjetij. Za *Mittelstand* podjetja je značilno, da ima zasebni lastnik veliko vlogo in je gonilna sila podjetja. Pravna oblika podjetja pogosto ni delniška družba, ampak katera izmed drugih opcij, kot je na primer družba z omejeno odgovornostjo. Pogoste so tudi druge alternative z bolj osebno odgovornostjo, kot sta na primer samostojno podjetništvo in partnerstvo z individualno odgovornostjo. Najpomembnejša podjetja *Mittelstanda* so tehnološki strokovnjaki na svojem področju in so zgrajena okoli tehnološke ideje, ki pogosto izhaja iz lastnika podjetja. Srednja podjetja so zunanji izvajalci večjih podjetij ali pa so celotno odvisna od posameznih večjih podjetij (Siebert, 2005, str. 9; Wengenroth, 1999, str. 118).

V *Mittelstand* sodi več kot 99 % vseh nemških podjetij. *Mittelstand* prispeva skoraj 52 % celotnih gospodarskih prihodkov in približno 37 % celotnih prihodkov od prodaje v Nemčiji. V *Mittelstandu* je zaposlenih okoli 15,5 milijona ljudi, kar je okoli 60 % zaposlenih, ki plačujejo prispevke za socialno varnost. Usposabljanje v *Mittelstand* podjetjih močno zmanjšuje nezaposlenost med mladimi, saj ta podjetja zaposlujejo 83,2 % vseh pripravnikov. Mednarodni prihodki teh podjetij so v letu 2010 znašali 186,1 milijarde €. Podjetja so med bolj inovativnimi v Evropi, saj je kar 54 % od vseh podjetij *Mittelstanda* imelo inovacijo v obdobju med letoma 2008 in 2010. Podjetja imajo dobre modele financiranja, večinoma so to bančna posojila in lastniško financiranje. Visok delež kapitala in previden pristop k širitvi pa omogočata podjetjem, da se zavežejo k srednjeročnim in dolgoročnim investicijam tudi v času krize. Okoli 95 % vseh nemških podjetij je družinskih podjetij in od teh jih okoli 85 % upravlja lastnik sam. *Mittelstand* podjetja imajo dolgoročen pristop pri poslovanju, ki je osnovan na odnosu s strankami, stalni kadrovske politiki in močnih regionalnih vezev (Federal Ministry of Economics and Technology, 2013, str. 3–5).

Največ MSP v Nemčiji je ponudnikov storitev, tj. 48,9 % vseh MSP. 31,4 % MSP deluje v proizvodnem sektorju, 19,7 % MSP pa se ukvarja s trgovino. Ob bolj podrobni členitvi se s trgovino, vzdrževanjem in popravilom motornih vozil ukvarja 20,7 % MSP, svobodni umetniki, znanstveniki in podjetja tehničnih storitev predstavljajo 13 % MSP, 10,8 % MSP je v gradbeništvu, 7,7 % v hotelirstvu in storitvah restavracij ter 7,5 % v proizvodnji (Welck, Seidel & Munteanu, 2011, str. 10).

4.2 Podporno okolje

Nemčija ima odprto gospodarstvo z močno industrijsko bazo in izvozi približno tretjino vrednosti svojega BDP. Socialna zaščita in država igrata veliko vlogo v gospodarstvu. Nemčija je zelo odprta država, zato ima nanjo velik vpliv konkurenca na svetovnem trgu ter konkurenca med viri mednarodno mobilnega kapitala in tehnologije. V nasprotju s to odprtostjo in konkurenco pa je v Nemčiji kar nekaj področij, kjer obstaja posebna zaščita. To se še posebej nanaša na zaščito posameznika s socialno varnostjo za nezaposlene, zdravstvom, zdravstveno nego in pokojninami. Podatki kažejo, da se v Nemčiji kar tretjina

BDP nameni socialni varnosti, zaščiteni pa niso le brezposelni, ampak tudi zaposleni (Siebert, 2005, str. 1).

Od leta 2004 dalje nemško gospodarstvo niza odlične rezultate, ki so predvsem posledica strukturnih reform, ki so prenovile nemški gospodarski model. Nemško gospodarstvo je eno izmed tistih, ki pridobiva kar največ iz globalne gospodarske integracije in je tako postalo vzor za druge države (Bastasin, 2013, str. 1).

Po drugi svetovni vojni je bila Nemčija ločena na dve državi. Zahodna Nemčija ali Zvezna republika Nemčija (v nadaljevanju ZRN) je bila tržno usmerjena, za Vzhodno Nemčijo ali Nemško demokratično republiko (v nadaljevanju NDR) pa je bilo značilno plansko gospodarstvo in podjetja v javni lasti. Gospodarstvo se je po 2. svetovni vojni moralo na novo izgraditi v obeh delih, vendar pa sta se dela razvijala na drugačne načine. Uspehi v ZRN so se pojavili kmalu, predvsem po zaslugi reform, ki so spodbujale tržno gospodarstvo in odprt sistem za mednarodno konkurenco. Na drugi strani pa se je NDR leta 1953 soočala z nemiri gradbenikov in industrijskih delavcev zaradi bolj zaostrenih norm za delavce in slabšimi pogoji za življenje. Nezadovoljstvo se je kazalo tudi s pobegi v ZRN (Siebert, 2005, str. 15). Leto po vzpostavitvi Berlinskega zidu, leta 1962, je planska komisija začela z ustvarjanjem tržno usmerjene reforme za gospodarstvo, ki pa so jo kmalu zamenjali z reformo ponovne centralizacije. Na zmanjšanje rasti v drugi polovici 70. let so se odzvali z novo reformo, ki je imela za posledico nastanek velikih socialističnih podjetij, za zadovoljive rezultate pa je bila zaslužna tudi pomoč Sovjetske zveze. Do padca Berlinskega zidu je NDR imela zadovoljivo rast in klasični socialistični sistem (Šušteršič, 2003, str. 159).

Gospodarstvo v ZRN pa je medtem imelo druge večje pretrese. V začetku 60. let je prišlo do študentskih uporov zaradi stanja v politiki, družbi in gospodarstvu. Nemčija je doživela tri recesije. Prva se je zgodila leta 1967, vendar ni imela večjih posledic. Naslednji dve recesiji pa sta bili povezani z naftno krizo. Prva je bila leta 1975 in je imela vpliv na zmanjšanje proizvodnje. Druga kriza se je zgodila leta 1982. Nemčija se je takrat znašla v stagflaciji. Druga polovica 80. let je bila za ZRN zaradi gospodarske rasti uspešna, močno je bilo tudi investiranje. Zmanjšala se je brezposelnost, deficit v državni blagajni pa se je uravnotežil (Siebert, 2005, str. 16–18).

Malo podjetništvo v Nemčiji je do druge svetovne vojne sprožalo nemoderna občutja, saj je vzpostavljalo male, družinsko usmerjene in samoodvisne gospodarske enote nasproti antagonističnim slojem, ki so pripadali industrijski družbi. Postopna tranzicija od poudarjanja družinske vpletenosti k tržni umeščenosti je bila dolga in nepopolna. Malo gospodarstvo je tako imelo dva obraza skozi celotno 20. stoletje (Wengenroth, 1999, str. 118).

Malo gospodarstvo v Nemčiji je bilo bolj razvito v kriteriju veččin kot v drugih državah. Formalni nadzor spretnosti je zagotovil veliko visoko kvalificiranih delavcev, ki so se lahko spopadli s proizvodnjo in servisiranjem tehnološko intenzivnih novosti. Formalni nadzor spretnosti je zagotavljal visoko stopnjo minimalnih kompetenc delavcev, obenem pa je poskrbel za rigidnost pri nastajanju novih spretnosti in upočasnjeval sprejemanje novih tehnologij. Ta vir delavcev je bil zanesljiv za masovno proizvodnjo. Kljub temu pa malo gospodarstvo ni bilo miniaturna verzija velikih podjetij, ampak je bila posebna organizacijska oblika za veliko gospodarskih aktivnosti (Wengenroth, 1999, str. 131–133).

Združitev obeh Nemčij je predstavljala veliko spremembo v gospodarskih razmerah. Še posebej veliko sprememb je združitev predstavljala za NDR, saj so podjetja v državni lasti morali privatizirati, potrebna je bila izgradnja nove zaloge kapitala v poslovnem sektorju in infrastrukturi, proizvodnja pa se je morala premakniti proti trgom zahoda. Vendar pa transformacija NDR ni potekala po načrtih. Primanjkovalo je investicij, obstajala je negotovost glede nepremičninskih pravic, problematična je bila privatizacija celotnega podjetniškega sektorja (Siebert, 2005, str. 18–19).

Poleg teh sprememb se je zgodilo tudi nekaj političnih neuspehov. Direktna uporaba zahodnonemške institucionalne ureditve v bivši NDR in dovoljenje, da zahodnonemški sindikati in zveza delodajalcev odločajo o pogajanjih za plače v bivši NDR, je pustila posledice, saj so plače zelo narasle, produktivnost pa ne. Vzhodni del Nemčije je bil tako manj privlačen za investicije. Problematična je bila tudi uporaba zahodnonemške ureditve glede regulacije proizvodnega trga, univerzitetnega sistema in obdavčitev. Tako bivša NDR ni mogla posvojiti lastnih pristopov za povečanje svoje konkurenčne pozicije in ni mogla z bolj konkurenčnim univerzitetnim sistemom omogočiti preskok v novo platformo za tehnološko proizvodnjo. Vzhodni del Nemčije tako ni smel najti svoje rešitve ali določiti svojih prioritet. Vse to so bili razlogi za velike transferje, ki niso končali v investicijah, ampak v večji potrošnji vladnega sektorja (Siebert, 2005, str. 19).

Leta 1991 je BDP na prebivalca v vzhodnem delu Nemčije znašal 33 % zahodnonemškega, leta 2001 pa je ta številka, ob izključitvi mesta Berlin v ta seštevek, znašala 62,7 %, kar kaže na izjemno rast. Proizvodni sektor je v vzhodnem delu dosegel veliko rast v neto donosih in kar 10 % rast v realnih stopnjah med letoma 1998 in 2000. Po letu 1991 je bila zaznana visoka rast tudi v proizvodnji avtomobilov, storitvah informatike in tehnologije ter komunikacijah. Kljub temu pa je bila stopnja rasti vzhodnega dela Nemčije od leta 1997 do leta 2003 pod stopnjo rasti celotne združene Nemčije. Nemška združitev je potrebovala in še vedno potrebuje javne transferje na vzhod. Ocenjujejo, da je le ena četrtnina vseh transferjev bila uporabljenih za investicije, preostanek pa se je porabil za potrošnjo (Siebert, 2005, str. 19–22).

Združena Nemčija predstavlja priložnost za preučevanje podjetništva. Na eni strani so v bivši ZRN družinska MSP, ki se odzivajo na generacijske spremembe in potrebe po novem

vodstvu. Na drugi strani pa se mora bivša NDR zanesti na podjetništvo in ustvarjanje novih podjetij za izboljšanje kvalitete življenja (Pistrui, Welsch & Pohl, 2003, str. 116). Raziskave kažejo, da obstajajo razlike med podjetniki MSP v vzhodnem in zahodnem delu Nemčije. Podjetniki vzhodnih MSP kažejo večje stopnje predanosti in želje po večjem žrtvovanju in prevzemanju nezaželenih nalog. Na drugi strani se zahodni podjetniki lažje odrečejo času, namenjenemu družini, in so manj dovzetni za opravljanje nezaželenih nalog. Vzhodni podjetniki MSP si želijo več samostojnosti in možnosti izbire sodelavcev. Starejši in bolj uveljavljeni zahodni podjetniki pa so motivirani s potrebo po uspehu in prepoznavnosti. Za njih veliko motivacijo predstavljata družinska blaginja in varnost. Na vzhodu največje ovire za nove podjetnike predstavljajo finančne ovire, potrebe po dostopu do kapitala in kreditov ter pomanjkanje podpore družine. Zahodni podjetniki ne dojemajo enakih ovir, menijo celo, da okolje bolj podpira MSP, poleg tega pa uživajo večjo podporo med družinskimi člani (Pistrui et al., 2003, 128–129).

Nemška integracija v EU je prinesla pozitivne posledice za nemško gospodarstvo predvsem na področju trgovine in specializacije. Poleg tega članstvo v EU predstavlja temelj za nemško združitev. Pravni okvir EU prevladuje nad nacionalno zakonodajo, zato se je morala Nemčija v mnogih zadevah prilagoditi novi zakonodaji in novemu načinu odločanja, pri katerem je potrebno upoštevati tudi druge akterje (Siebert, 2005, str. 318).

Za današnja nemška MSP velja, da so na čelu inovacijsko usmerjenih podjetij v Evropi. Nemci veljajo za najbolj inovativne v Evropi, saj imajo visok delež tehnološko intenzivne delovne sile, kar pripomore k temu, da nemško gospodarstvo izstopa tudi na svetovni ravni. Podjetja *Mittelstanda* so znana po koncentraciji v profitnih nišah na trgu, segmentih masovnih trgov, vodstvu, ki je usmerjeno v tehnološko osnovane proizvode, in tesnih odnosih s strankami. Nemška MSP imajo trdnejše finančne temelje kot ostala podjetja v Evropi. MSP v Nemčiji so dobro financirana in nimajo problemov z dostopom do financiranja. MSP imajo tudi trdnejše temelje zaradi boljšega kritja obresti in manjše odvisnosti pri zunanjem financiranju. Kljub občutno nižji ravni investicij v osnovna sredstva MSP ustvarjajo večje donose na kapital, kar kaže na večjo učinkovitost kapitala (Słomka, Rabe, Kohnke & Schupp, 2013, str. 3).

V Nemčiji so promocijske aktivnosti za MSP strukturirane glede na finančne institucije in institucije izvajalke. Obstajajo trije glavni sklopi – promocijske aktivnosti in programi zbornic (predvsem industrijske in trgovinske zbornice ter obrtne zbornice) ter industrijskih združenj, vladni programi in programi EU (Kothari, Deshpande, Over & Henkel, 2013, str. 12).

Zbornice imajo v Nemčiji veliko vlogo, saj promovirajo gospodarstvo preko zagotavljanja storitev podpornih aktivnosti in preko obveznega članstva. Zbornice so družbe pod javnim zakonom in opravljajo naloge, ki jim jih naloži država. Tako velikokrat izvajajo podporne aktivnosti za MSP v imenu zvezne vlade in deželnih vlad. Industrijska združenja so

bazirana na prostovoljnem članstvu. Najpomembnejše zbornice v Nemčiji so industrijske in trgovinske zbornice ter obrtne zbornice (Kothari et al., 2013, str. 13).

Industrijske in trgovinske zbornice imajo okoli 3,6 milijona članov. MSP dominirajo v zbornicah, saj ima več kot 90 % podjetij v zbornicah manj kot 50 zaposlenih. Zbornice zagovarjajo interese lokalnih industrij v pogajanjih z regionalnimi ali lokalnimi organi ter svetujejo in v imenu države izvajajo poklicno usposabljanje. V posameznih zbornicah nastajajo prostovoljne skupine, ki ciljajo na promocijo MSP. Mreža MSP (nem. *Netzwerk Mittelstand*) je skupina, ki je prisotna v 48 zbornicah. V skupini se zavzemajo za boljše pogoje za MSP, opozarjajo na programe in iniciative ter podpirajo mreženje med podjetji (Kothari et al., 2013, str. 15–16).

Obrtne zbornice so organizirane regionalno in vključujejo okoli 595.000 podjetij, povprečno pa ta podjetja zaposlujejo po 8 delavcev. V splošnem imajo zbornice enake dolžnosti kot industrijske in trgovinske zbornice – predstavljajo interese in storitve članov in izvajajo poklicno usposabljanje. Zbornice so tradicionalno zelo aktivne pri individualnih aktivnostih svetovanja (Kothari et al., 2013, str. 17).

Nemško združenje MSP je največje in najvplivnejše združenje v Nemčiji in ekskluzivno predstavlja 55.000 MSP iz vseh sektorjev, vključuje pa tudi 150.000 podjetij zavezniških združenj. Združenje je organizirano glede na nemške dežele. Naloge združenja so lobiranje s centralno vlado, deželnimi vladami ter lokalnimi in regionalnimi oblastmi, informiranje, inštruiranje in šolanje članov na skupnih dogodkih ter seminarjih in nudenje individualnih storitev svetovanja z veliko mrežo svetovalcev, ki so organizirani v neprofitni inštitut (Kothari et al., 2013, str. 19).

Leta 1970 je nemški parlament prvič izdal dokument Načela strukturnih politik za MSP, ki je začrtal kriterije za programe v prihodnosti. Nemško vladno promocijo MSP lahko razdelimo na politiko MSP in na programe razvoja MSP. Zvezno ministrstvo za gospodarstvo in energijo ima tri naloge – razvoj podjetništva, financiranje podjetij in storitve svetovanja. Za razvoj podjetništva ministrstvo sodeluje z nemškimi zbornicami in federalno lastniško banko – Kreditno banko za obnovo (nem. *Kreditanstalt für Wiederaufbau*, v nadaljevanju KfW). Vlada poizkuša pripomoči k boljšemu financiranju s kreditnimi linijami, zavarovanji in jamstvi, ki jih podjetja dobijo pri KfW in pri lokalnih varčevalnih bankah. Nemška vlada financira razne storitve svetovanja, ki se izvajajo s strani zbornic in zvez. Vlada svetuje glede splošnih gospodarskih, tehnoloških, finančnih in organizacijskih vprašanj pa tudi glede specifičnih vprašanj o tehnologiji, inovacijah, tuji trgovini, kvalitetnem upravljanju in zaposlovanju kvalitetnih delavcev. Vlada je ustanovila tudi nekaj agencij, ki nudijo vodenje in koordinirajo aplikacije za subvencije ter odobrijo in pričnejo z izplačevanjem teh subvencij (Kothari et al., 2013, str. 30–34).

Nemške dežele imajo svoje zakone za promocijo MSP, kar kaže na pomembnost malega gospodarstva za razvoj dežel. Dežele podpirajo MSP s finančnimi programi in storitvami, ki jih financira državna vlada in jih implementirajo razne organizacije (Kothari et al., 2013, str. 35).

Podpora MSP pa obstaja tudi na regionalni ravni, saj želijo regije ustvariti privlačne pogoje za podjetja. To jim uspeva tako, da ustvarjajo atraktivna industrijska mesta in podporno infrastrukturo ter razvijajo industrijske parke in centre za tehnologijo (Kothari et al., 2013, str. 36).

Tako kot v Sloveniji tudi v Nemčiji EU igra pomembno vlogo pri podpiranju MSP. Programi EU so razdeljeni na tri kategorije. Prvo kategorijo predstavljajo strukturno politični programi, katerih cilj je odprava razlik med različnimi državami EU in regijami. Drugo kategorijo predstavljajo programi za graditev gospodarskih mrež za podjetja v EU. Individualni programi za podporo MSP z namenom povečanja mednarodne konkurence skozi podporo raziskav in razvoja pa predstavljajo zadnjo kategorijo programov EU (Kothari et al., 2013, str. 37).

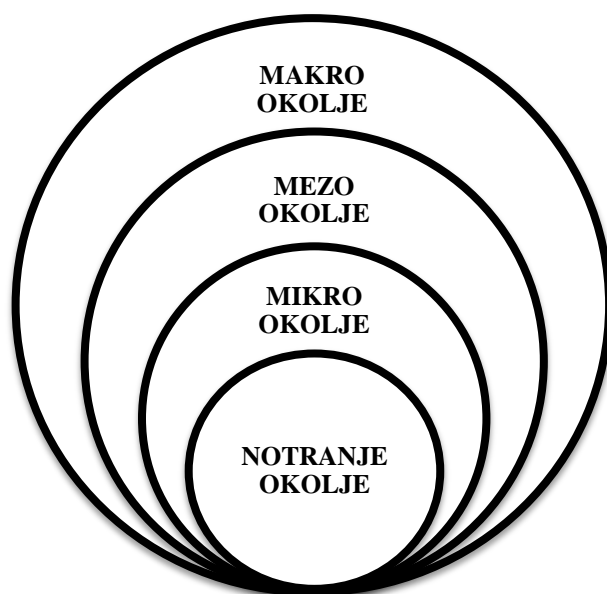
5 POSLOVNO OKOLJE MSP

5.1 Definicija poslovnega okolja MSP

Stokes (2002, str. 53) podjetniško okolje deli na makro in mikro okolje. Makro okolje ima običajno vpliv na vsa podjetja, poleg tega pa ima lahko vpliv tudi na mednarodno gospodarstvo. Pod makro okolje Stokes šteje politične in regulacijske faktorje, kot so na primer stopnje davkov. Vpliv na makro okolje imajo tudi gospodarski pogoji z inflacijo in nezaposlenostjo. Družbeni in demografski vplivi lahko prav tako vplivajo na poslovno okolje podjetij. Pri MSP pa ne smemo pozabiti tudi na pomen tehnoloških sprememb. Na drugi strani ima mikro okolje bolj lokalni vpliv, ki zajema le določena podjetja. V to okolje avtor šteje lokalne družbeno-ekonomske pogoje, razvoj trga v določenem sektorju in industriji, konkurenčno okolje, potrebe strank in strukturo povpraševanja za določen izdelek oziroma storitev.

Poslovno okolje MSP pa lahko razdelimo še na več ravni. Slika 1 prikazuje poslovno okolje MSP, ki poleg makro in mikro okolja vključuje tudi mezo in notranje okolje.

Slika 1: Ravni poslovnega okolja MSP



Makro okolje je najbolj široko in ga lahko razdelimo na politično, gospodarsko, družbeno, tehnološko, ekološko, pravno in mednarodno okolje. Politično okolje je zaznamovano z dejanji in politikami določenih institucij, ki imajo velik vpliv na delovanje podjetij. Vsa podjetja morajo delovati v skladu s pravnimi in regulacijskimi pogoji. Vsak, ki je del določene države ima privilegije in odgovornosti. Med privilegije spadajo storitve, ki jih ponuja država – državna varnost, zdravstvo, izobraževalni sistem, zakoni in red, transportne povezave, socialna varnost. V zameno za njih pa morajo državljani in tudi podjetja sprejeti določene odgovornosti – spoštovanje zakonov, plačevanje davkov itd. Učinki političnih institucij se kažejo na več stopnjah. Učinki imajo lahko nadnacionalen (na primer EU), nacionalen (vlada določene države) in lokalni vpliv (Campbell & Craig, 2005, str. 123–124).

Gospodarsko okolje vključuje nacionalne in mednarodne komponente. Sem prištevamo stopnje obdavčenja, stopnje javnih izdatkov, ceno posojanja denarja, stopnjo rasti zalog denarja, velikost in stopnjo rasti gospodarstva, stopnjo inflacije, vrednost valute, stopnjo nezaposlenosti ter vzorce poslovanja in kapitalskih transakcij. Spremembe v gospodarskem okolju so zelo pomembne tako za posameznika kot tudi za podjetja, saj lahko vplivajo na zaslužek oziroma na dobičkonosnost (Campbell & Craig, 2005, str. 163).

Za podjetja je pomembno tudi družbeno okolje oziroma demografija, saj jo podjetja upoštevajo v številnih aktivnostih tako v povpraševanju kot tudi v ponudbi. Na strani povpraševanja demografija pove, kako naj podjetje organizira svojo lokacijo in distribucijo izdelkov. Podjetja se običajno pojavljajo tam, kjer je visoka koncentracija ključnega segmenta njihovega trga. Na strani ponudbe pa podjetje zanima, kje se nahajajo primerni vložki za delovanje podjetja. Podjetja iščejo primerne lokacije s kvalitetno ponudbo dela (Campbell & Craig, 2005, str. 227).

Tehnološko okolje je postalo pomembno ob širitvi tehnologije v 20. stoletju. Tehnološke spremembe so prinesle možnost globalnih komunikacij, svetovni razvoj podjetništva ter večjo hitrost pri proizvodnji in distribuciji. Tehnologija lahko podjetju pomaga zmanjšati stroške, poveča kvaliteto proizvodov in storitev, poveča produktivnost, pospešuje procese ter prispeva k boljšim in bolj natančnim odločitvam (Campbell & Craig, 2005, str. 245–246).

Dandanes je za podjetja vse bolj pomembno tudi ekološko okolje. Podjetja primarno poslujejo z namenom kreiranja dobička. Kljub temu pa imajo podjetja koristi tudi od družbe skozi delovno silo in stranke, zato se pojavlja vprašanje, v kolikšni meri bi morala podjetja upoštevati širše družbene probleme v svojih odločitvah. Vsa podjetja, tako podjetja s težko proizvodnjo kot tudi tista, ki imajo le pisarniško poslovanje, imajo na nek način vpliv na okolje, in sicer z onesnaževanjem zraka, porabo virov itd. Dandanes že obstajajo določeni zakoni, ki deloma urejajo to področje, večkrat pa je veliko stvari odvisnih prav od podjetij samih (Campbell & Craig, 2005, str. 262).

Pravno okolje je naslednji segment, ki zelo vpliva na poslovanje podjetij. Gospodarsko pravo določa pravni status podjetij in pravila. Danes je na tem področju prisotna stroga regulacija, za katero nekateri pravijo, da nalaga prevelike davčne obremenitve za podjetja ter v preveliki meri regulira politike zaposlovanja in obveznosti za delodajalca (Campbell & Craig, 2005, str. 302).

Nobena država ni samozadostna, zato se pojavlja potreba po nakupu in prodaji preko meja. Mednarodno okolje ima za podjetja veliko težo, saj se je močno povečalo zaradi vse večjega povpraševanja po izdelkih, storitvah in faktorjih proizvodnje. Zaradi milijonov mednarodnih trgovskih odnosov po celem svetu mednarodno okolje vpliva na različne načine na vsakega posameznika in na vsako podjetje. Vpliv je lahko direkten preko izvoza ali uvoza ali pa indirekten skozi uporabo tujih valut ali tujih storitev in izdelkov (Campbell & Craig, 2005, str. 315–316).

Nasprotje makro okolja je mikro okolje. Za mikro okolje je značilno, da je podjetje tisto iz katerega prihajajo vplivi ali pa prehajajo vplivi na podjetje, in sicer kot subvencije, državne pomoči podjetjem itd. Na podjetja pa lahko vpliva tudi mezo okolje, kjer prednjačijo vplivi iz določenega trga ali panoge (Jaklič, 2009, str. 7–8).

Poleg mikro, mezo in makro okolja obstaja tudi notranje okolje. Notranje okolje MSP vključuje marketing, produkcijo, finance, človeške vire, raziskave in razvoj ter računovodstvo, torej sestavne dele in procese podjetja. V MSP je pomembno, da lastniki pripravijo opis sedanjih in prihodnjih potreb ter pričakovanj in na podlagi teh razvijejo vizijo, politiko in strategijo, ki vključuje vizijo ustanovitelja, fleksibilnost v upravljanju zunanjih odnosov in podjetniško usmerjenost (Nair & Ndubisi, 2013, str. 283).

Na splošno ima poslovno okolje MSP veliko značilnosti. Poslovno okolje je kompleksno, saj ga sestavlja veliko faktorjev, dogodkov in pogojev. Ti faktorji pa ne nastanejo v izolaciji, ampak vzajemno vplivajo na že obstoječe pogoje. Zaradi kompleksnosti je včasih te faktorje težko razumeti. Poslovno okolje je dinamično, saj se konstantno spreminja tako na mikro kot tudi na makro ravni. Okolje je tudi večplastno, saj lahko nek pojav interpretiramo in vidimo na različne načine. Poslovno okolje vpliva na strateško usmeritev podjetij, na preživetje podjetja ter na rast, dobičkonosnost in razvoj podjetja. Če želijo biti podjetja uspešna, morajo biti pozorna na spremembe v okolju, analizirati grožnje, iskati priložnosti v danem okolju, uporabiti ta spoznanja v svojem podjetju, konstantno opazovati okolje in delati analize okolja (Hiriyappa, 2008, str. 11–13).

5.2 Kriteriji ocenjevanja poslovnega okolja MSP

V magistrski nalogi se bom osredotočila le na nekatere kazalce poslovnega okolja MSP, s katerimi bom poizkušala oceniti situacijo v Sloveniji in Nemčiji. Kriterije sem določila na podlagi obstoječih poročil, raziskav in ocen raznih institucij. Ti dokumenti prikazujejo situacijo v določenih državah, opisujejo razmere in dajejo predloge za izboljšave. S kriteriji so zajeti vsi deli poslovnega okolja MSP – od makro, mezo, mikro do notranjega okolja podjetja. Zaradi količinske omejitve sem izbrala šest kriterijev poslovnega okolja MSP:

- podjetništvo,
- odzivnost javne uprave,
- javna naročila,
- dostop do financiranja,
- spodbujanje inovacij in
- internacionalizacijo.

6 PRIMERJAVA SLOVENSKEGA IN NEMŠKEGA POSLOVNEGA OKOLJA MSP

6.1 Podjetništvo

6.1.1 Opis kriterija – podjetništvo

Podjetništvo je fenomen, povezan z aktivnostjo podjetnikov, ki zajema doseganje vrednosti s kreiranjem ali povečanjem ekonomske aktivnosti preko identifikacije in izkoriščanja novih izdelkov, procesov ali trgov (Ahmad & Hoffman, 2007, str. 4).

Beseda podjetništvo zajema štiri vidike. Prvi vidik predstavlja ustvarjanje nečesa novega s strani podjetnika. Drugi vidik besede podjetništvo se osredotoča na zahtevan čas in prizadevanja podjetnika. Naslednji vidik je prevzemanje tveganja, zadnji pa nagrajevanje

podjetnika, in sicer v obliki denarja, neodvisnosti in osebnega zadovoljstva (Antončič, Hisrich, Petrin & Vahčič, 2002, str. 30).

Pri ustanavljanju podjetja mora podjetnik skozi določene faze. Podjetnik mora opustiti trenutno kariero, si želeti podjetniško naložbo, notranji in zunanji dejavniki pa mu morajo vse to tudi omogočati (Antončič et al., 2002, str. 49–50).

Podjetništvo ima veliko vlogo v gospodarstvu, saj ne prispeva le k povečanju prihodka na prebivalca, ampak tudi prinaša spremembe v družbo in strukturo poslovanja. Zaradi povečane rasti in proizvodnje ima lahko podjetništvo pozitiven vpliv na družbo, saj si lahko udeleženci razdelijo več (Antončič et al., 2002, str. 35).

Na podjetništvo vpliva več determinant. Poznamo okvir predpisov, ki vpliva z administrativnimi ovirami za vstop na trg in rast, predpisi ob bankrotu, varnostnimi, zdravstvenimi in okoljskimi regulacijami, predpisi za izdelke, regulacijami trga dela, pravnim okvirjem, socialnim in zdravstvenim varstvom, davki na prihodke, premoženje in kapital. Raziskave in razvoj ter tehnologija vplivajo preko investicij, s povezavami med univerzami in industrijami, tehnološkim sodelovanjem med podjetji, difuzijo tehnologije, širokopasovnim dostopom do interneta ter sistemom patentov in standardov. Podjetniške sposobnosti predstavljajo usposabljanje in izkušnje podjetnikov, poslovno in podjetniško izobraževanje, podjetniška infrastruktura in imigracije. Tudi kultura vpliva na podjetništvo, in sicer preko odnosa družbe do tveganja, podjetništva, želje do lastništva podjetja in podjetniškega izobraževanja. Zelo pomembna komponenta je tudi dostop do financ. Sem prištevamo dostop do dolžniškega financiranja, poslovnih angelov, tveganega kapitala ter drugih tipov kapitala in delniškega trga. Pomembna determinanta so tudi pogoji na trgu s protimonopolnimi zakoni, konkurenco, dostopom do domačih in tujih trgov, stopnjo javne vpletenosti in javnimi naročili (Ahmad & Hoffman, 2007, str. 18).

Kriterij podjetništvo je lahko zastavljen precej na široko, nekatere institucije pa ga proučujejo v ožjem smislu. EU tako podjetništvo v Aktu za mala podjetja definira kot okolje, kjer imajo podjetniki in podjetja možnosti za uspeh in kjer so podjetniki tudi nagrajeni. V okolju je za nove podjetnike poskrbljeno s pomočjo podpiranja podjetniških interesov in talenta ter bolj enostavnimi pogoji za prenos poslovanja. V ta namen se države članice EU pri spodbujanju podjetništva ocenjuje preko več aktivnosti. Države naj bi spodbujale uvedbo podjetništva v šolah, še posebej v srednjih šolah. Tako bi spodbujale inovativnost ter podjetniško mišljenje med mladimi. V ta namen EU nalaga članicam, da poskrbijo za primerno usposabljanje učiteljev. EU si prizadeva tudi za boljše sodelovanje s poslovno skupnostjo z namenom kreiranja sistematičnih strategij za podjetniško izobraževanje. Obdavčenje ne bi smelo ovirati prenosov poslovanja, vzpostaviti pa bi se morale sheme za povezovanje potencialnih lastnikov s prenosljivimi podjetji. Države bi morale zagotoviti podporo in mentorstvo za prenos poslovanja za podjetnice in priseljence,

ki bi se radi preizkusili v podjetništvu (Commission of the European Communities, 2008, str. 5–6).

Bolj podrobno EU v poročilu, ki ocenjuje napredek držav pri izvajanju Akta za mala podjetja, opisuje kriterij podjetništvo na podlagi devetih kazalcev. V poročilu so navedeni deleži odraslih za zgodnjo podjetniško aktivnost, zgodnjo podjetniško aktivnost za žensko prebivalstvo, prebivalstvo, ki ima v lasti in upravlja delujoče podjetje, podjetniško dejavnost, ki temelji na priložnostih, namero za podjetništvo in obseg, v katerem šolska izobrazba prispeva k razvoju podjetniškega razmišljanja. EU meri tudi delež oseb, ki zaznava podjetništvo kot zaželeno poklicno pot, ugled uspešnih podjetnikov ter medijsko pozornost, ki je namenjena podjetništvu (Evropska komisija, 2015b, str. 5).

S pomočjo mednarodnega raziskovalnega projekta Global Entrepreneurship Monitor (v nadaljevanju GEM) se podjetništvo preučuje s kazalcem celotne zgodnje podjetniške aktivnosti (angl. *Total Early-Stage Entrepreneurial Activity*, v nadaljevanju TEA), in sicer s pomočjo podatka o deležu posameznikov med 18. in 64. letom, ki so začeli s podjetništvom, so lastniki ali managerji novega podjetja. Indikator TEA je razširjen z dodatno vključitvijo novih kriterijev, kot so spol, starost, vpliv na rast poslovanja, inovacije in internacionalizacija, ter s členitvami na različne sektorje industrij (Singer, Amoros & Moska, 2015, str. 23).

6.1.2 Podjetništvo v Sloveniji

V raziskavi EU, ki ocenjuje napredek izvajanja Akta za mala podjetja, je Slovenija v kriteriju podjetništvo v povprečju EU, vendar pa so njeni rezultati slabši od večine držav članic EU. V večini kazalcev je celo uvrščena med deset najmanj podjetniških držav. Slovenija je pod povprečjem EU (7,8 %) v zgodnji podjetniški aktivnosti s 6,33 % deležem. Pod povprečjem EU (5,45 %) je prav tako v zgodnji podjetniški aktivnosti žensk s 4,25 %. S 4,76 % se Slovenija slabše od povprečja EU (6,7 %) uvršča pri deležu prebivalstva, ki ima v lasti in upravlja delujoče podjetje, in v kazalcu, ki meri podjetniško dejavnost, ki temelji na priložnostih, kjer dosega 44,78 % (povprečje EU znaša 47,9 %). Bližje povprečju EU (12,1 %) je Slovenija pri nameri za ustanovitev podjetja, kjer dosega 11,36 %, in pa v obsegu, v katerem šolska izobrazba prispeva k razvoju podjetniškega razmišljanja, kjer dosega 48 % (povprečje EU znaša 50 %). Prav tako se s 53,39 % slabše od povprečja EU (56,9 %) uvršča pri kazalcu, ki ocenjuje podjetništvo kot zaželeno poklicno pot. Z 72,31 % je Slovenija nad povprečjem EU (66,6 %) pri kazalcu merjenja ugleda, ki ga uživajo podjetniki, in medijski pozornosti, ki je namenjena podjetništvu, kjer dosega 57,56 % (povprečje EU znaša 53,3 %) (Evropska komisija, 2015b, str. 5).

Poročilo GEM 2014 navaja, da je Slovenija v povprečju držav glede mnenja ljudi o spoštovanju in visokem družbenem statusu uspešnih podjetnikov in glede znanja, izkušenj in sposobnosti za opravljanje podjetniškega poklica. Slovenija pa je pod povprečjem pri

zaznavanju poslovnih priložnosti v svojem okolju. Upad se je zgodil že leta 2013, v letu 2014 pa je bil padec še izrazitejši, saj je Slovenija med zadnjimi na lestvici sodelujočih držav v raziskavi in na zadnjem mestu med evropskimi državami. Leta 2007 je bila skoraj polovica prebivalcev mnenja, da v Sloveniji obstajajo dobre poslovne priložnosti, ta delež pa je v letu 2014 padel na 17,25 %. Nizka stopnja zaznavanja priložnosti predstavlja pomemben podatek za vlado, institucije in izobraževalni sektor, na podlagi katerega lahko uvedejo nove ukrepe za večje prepoznavanje priložnosti v prihodnosti (Rebernik et al., 2015, str. 10).

V Sloveniji le 12,31 % odraslih razmišlja o ustanovitvi podjetja v naslednjih treh letih, kar je nizek delež glede na visoko brezposelnost in pomanjkanje delovnih mest. Ta podatek kaže, da podjetništvo ne predstavlja zanimivega poklica ter da je družba nenaklonjena podjetništvu. Kljub temu pa je Slovenija nad povprečjem v kazalcu, ki meri mnenje ljudi o uspešnih podjetjih, saj kar 72 % vprašanih spoštuje uspešna podjetja (Rebernik et al., 2015, str. 11).

V Sloveniji so zaznane egalitaristične težnje, saj kar 82 % vprašanih meni, da bi morali imeti vsi prebivalci enako raven standarda. Tu se Slovenija uvršča na vrh tako v merilu EU držav kot tudi v svetovnem merilu. Te težnje po enakosti delujejo na podjetništvo kontraproduktivno, saj ljudje v okolju manj pogosto zaznavajo poslovne priložnosti. Med osebami, ki zaznavajo visoko stopnjo egalitarizma, je 16 % takšnih, ki zaznavajo tudi poslovne priložnosti. Na drugi strani pa je med osebami, ki družbo ne zaznavajo egalitaristično, več takšnih, ki opažajo poslovne priložnosti, in sicer 24 % (Rebernik et al., 2015, str. 11).

V Sloveniji je v letu 2014 le 3,78 % oseb dejansko realiziralo podjetniške namere, 2,66 % pa jih še nadalje razvija in posluje več kot tri mesece. Kazalec TEA v Sloveniji znaša 6,3 %. V Sloveniji je 4,76 % ustaljenih podjetnikov, tj. tistih, ki poslujejo že več kot tri leta in pol. V letu 2014 se je s podjetništvom prenehalo ukvarjati 1,47 % oseb. Delež potencialnih podjetnikov v Sloveniji znaša 34,8 % in je precej nizek v primerjavi s podatkom o sprejemljivosti podjetništva, saj je za 61,1 % prebivalstva podjetništvo sprejemljivo. K sprejemljivosti pripomore primerno izobraževanje in pogoji, kjer neuspeh ne vpliva v preveliki meri na odločitev za podjetniško pot. Podjetniki v različnih fazah podjetniškega procesa potrebujejo različna znanja ter sposobnosti. Tega bi se morala zavedati tudi podjetniška politika ter se temu primerno odzivati (Rebernik et al., 2015, str. 12). Podatki kažejo, da ima 29 % delovno aktivnega prebivalstva v Sloveniji strah pred neuspehom (Rebernik et al., 2015, str. 53).

V Sloveniji obstajajo višje stopnje podjetništva iz priložnosti in manjše stopnje podjetništva iz nuje, vendar pa se delež po letu 2012 povečuje zaradi povečane stopnje brezposelnosti. Podjetnikov iz nuje je bilo 53,8 %, preostali pa so bili podjetniki iz priložnosti (Rebernik et al., 2015, str. 12–13).

Slovenija ima v skupinah ustaljenih podjetnikov, nastajajočih podjetnikov in podjetnikov v zgodnji aktivnosti v povprečju nižji delež prebivalcev kot ostale države, zajete v raziskavo. Notranjih podjetnikov je bilo v Sloveniji 6,9 % med vsemi zaposlenimi, kar je nad svetovnim povprečjem. Ta delež se sicer skozi leta zmanjšuje, kar kaže na manj inovacijskih aktivnosti med zaposlenimi (Rebernik et al., 2015, str. 13).

V Sloveniji je leta 2014 13,4 % posameznikov opustilo poslovanje. Ti podjetniki so bili v fazi nastajanja podjetja, novi podjetniki ali pa že ustaljeni podjetniki in so poslovanje opustili zaradi osebnih razlogov (30,14 %), nedobičkonosnosti (24,02 %), upokojitve (15,63 %) ter finančnih razlogov (10,24 %) (Rebernik et al., 2015, str. 13–14).

Največ oseb, ki vstopajo v podjetništvo, pripada starostni skupini od 25 do 34 let, in sicer kar 33,76 % vseh podjetnikov. Pada delež oseb, ki se odločijo za podjetništvo med 18. in 24. letom. Slovenija je v tem kazalcu pod povprečjem, saj je ta delež skoraj za polovico manjši od deleža v drugih državah (Rebernik et al., 2015, str. 14). Takšno stanje gre pripisati težji zaposljivosti oseb v tej starostni kategoriji in visoki stopnji brezposelnosti. Za izboljšanje rezultatov bi morala vlada usmerjati programe v to starostno populacijo, programi izobraževanja pa bi jih morali usposobiti za prepoznavo poslovnih priložnosti in jim pomagati pri pridobitvi veščin ter znanja (Rebernik et al., 2014, str. 14).

Stanje na področju izobrazbe se je v letu 2014 izboljšalo, saj se raven le-te pri ustaljenih podjetnikih povečuje. Poleg tega je imelo leta 2014 39,4 % zgodaj podjetniško aktivnih oseb dokončano visokošolsko, univerzitetno ali višjo izobrazbo, kar je največ po letu 2011, ko je ta delež znašal 46,8 %. Višja izobrazba pomeni možnost kakovostnejše podjetniške aktivnosti. Za še boljše rezultate bi morala država poskrbeti, da se v osnovnih ter srednjih šolah in na fakultetah več časa nameni učenju o podjetništvu ter omogočiti ostalim, da si pridobijo podjetniška znanja tudi izven šolskih sistemov (Rebernik et al., 2015, str. 14–15).

Največ podjetniške aktivnosti je leta 2014 prispeval zgornji dohodkovni razred, in sicer je bilo aktivnih slabih 16 %, v srednjem slabih 10 %, v spodnjem pa slabih 8 % prebivalcev (Rebernik et al., 2015, str. 15).

V GEM raziskavo je vključenih tudi 36 slovenskih nacionalnih izvedencev. 65,71 % nacionalnih izvedencev v Sloveniji je mnenja, da so vladne politike tiste, ki najbolj zavirajo podjetniško aktivnost, sledijo slaba finančna podpora ter kulturne in družbene norme, ki jih izpostavlja 40 % izvedencev. Nižje sta se uvrstili še zmogljivost za podjetništvo in neugodna ekonomska klima. Izvedenci so slabše od povprečja držav EU ocenili višino davčnih bremen za nova in rastoča podjetja, upravno administracijo in pridobivanje potrebnih dovoljenj. Za povprečjem EU je Slovenija tudi pri trditvah o prioritetah politike v občinah, upravnih enotah in nacionalni državni politiki za podporo novih in rastočih podjetij. Le malo Slovenija zaostaja od povprečja EU pri oceni znanstvenih parkov in poslovnih inkubatorjev, ki zagotavljajo učinkovito podporo

podjetjem. Izvedenci so najpogosteje predlagali zagotavljanje finančne podpore, izboljšanje področja izobraževanja in usposabljanja za podjetništvo, stabilno državno politiko, programe na področju podjetništva, debirokratizacijo, privatizacijo državnih podjetij in spremembo kulturnih ter družbenih norm (Rebernik et al., 2015, str. 17–18).

Slovenija je v zadnjih letih sprejela določene ukrepe, ki so namenjeni spodbujanju podjetništva. Poročilo Evropske komisije izpostavlja ukrep Jamstvo za mlade, ki podpira mlade podjetnike do 24. leta starosti (Evropska komisija, 2015b, str. 5). Tudi agencija SPIRIT je v intervjuju poudarila pomen programa Jamstvo za mlade, ki je namenjen izboljšanju položaja mladih na trgu dela. Agencija SPIRIT za izboljšanje podjetništva v Sloveniji razvija in uvaja metode za spodbujanje ustvarjalnosti, podjetnosti in inovativnosti za učitelje v osnovnih šolah. Za spodbujanje teh metod izvaja obšolske dejavnosti v srednjih šolah ter jih spodbuja tudi med študenti. Leta 2015 so začeli z izvajanjem t.i. start-up vikendov za učitelje, promocija pa se izvaja tudi preko treh univerzitetnih inkubatorjev.

6.1.3 Podjetništvo v Nemčiji

Nemčija dosega v kriteriju podjetništvo v poročilu EU, ki ocenjuje izvajanje Akta za mala podjetja, povprečne rezultate. Področje podjetništva je med slabše uvrščenimi kriteriji v poslovnem okolju nemških MSP. Slabši rezultati se pojavljajo predvsem pri kazalcih, ki merijo splošno stopnjo podjetništva in aktivnost zagonskih podjetij. Ti kazalci so delež prebivalstva, ki ima v lasti in upravlja delujoče podjetje, kjer Nemčija dosega 5,15 % (povprečje EU je 6,7 %), zgodnja podjetniška aktivnost s 5,27 % (povprečje EU znaša 7,8 %), zgodnja podjetniška aktivnost žensk s 3,97 % (povprečje v EU znaša 5,45 %), kazalec, ki ocenjuje podjetništvo kot zaželeno poklicno pot, ki znaša 51,66 % (povprečje v EU znaša 56,9 %), in kazalec, ki meri namero za ustanovitev podjetništva, kjer Nemčija dosega 5,93 % (povprečje v EU je 12,1 %). Slabše od povprečja EU (53,3 %) se Nemčija s 51,41 % uvršča tudi pri medijski pozornosti, ki je namenjena podjetništvu. Bolje od povprečja EU (47,9 %) pa se je Nemčija uvrstila pri kazalcu podjetniške dejavnosti, ki temelji na priložnostih, kjer dosega 53,74 %, v obsegu, v katerem šolska izobrazba prispeva k razvoju podjetniškega razmišljanja, ki znaša 54 % (povprečje v EU je 50 %), in ugledu, ki ga uživajo podjetniki, kjer dosega 79,1 % (povprečje EU znaša 66,6 %) (Evropska komisija, 2015c, str. 8).

Poročilo GEM kaže, da je kazalec TEA v Nemčiji leta 2014 znašal 5,3 %. Delež se v zadnjih treh letih ni bistveno spremenil. To pomeni, da ima Nemčija relativno nizko stopnjo podjetniške aktivnosti v primerjavi z ostalimi industrijskimi gospodarstvi. Ta podatek pa ni posledica nepodpore vlade, ampak je rezultat pomanjkanja podjetniškega duha med prebivalci. Večina novih podjetnikov je moških (6,5 % vseh prebivalcev), le 4 % pa je žensk. Največ je visoko izobraženih in starih med 25 in 34 let. Visoko izobraženi se pogosteje podajajo v podjetništvo, ker vidijo priložnosti, imajo večjo možnost za rast in visoko stopnjo samozavedanja (Sternberg, Vorderwülbecke & Brixny, 2015, str. 6).

39,9 % delovno aktivnih Nemcev vidi strah pred neuspehom, kar je sicer manj kot 46 % v letu 2013, vendar ta podatek za Nemčijo predstavlja veliko pomanjkljivost. Ta težnja obstaja že nekaj let, opažena so le majhna izboljšanja. 37,59 % vprašanih zaznava dobre priložnosti za podjetništvo. V obeh kazalcih je Nemčija v povprečju najbolj inovativnih držav (Rebernik et al., 2015, str. 52; Sternberg, Vorderwülbecke & Brixy, 2014, str. 17).

Po mnenju nacionalnih izvedencev podjetništvo v Nemčiji omogočata dobra fizična infrastruktura in dobra podpora vlade. Pozitivno so ocenjeni tudi varstvo intelektualne lastnine, financiranje, ocenjevanje vrednosti novih produktov in svetovalci za nova podjetja. Največje omejitve pa izvedenci vidijo v presežku dobrih priložnosti za delovna mesta, ki zmanjšujejo stopnje podjetništva. Poleg tega omenjajo tudi pomanjkanje kulturnih in družbenih norm, povezanih s podjetništvom. Oviro predstavljata tudi slaba podjetniška klima v izobraževalnem sistemu ter izobraževanje izven šolskih sistemov. Slabše so ocenjeni še prenos znanja in tehnologije, davčna ureditev, ovire na trgu ter dinamika trga (Sternberg et al., 2015, str. 6).

Za slabše nemške rezultate so krivi dolgoročni strukturni vzroki, kot so hitro staranje prebivalstva in ponudba atraktivnih karier v uglednih nemških podjetjih, ki ne prinašajo tveganja za zaposlene. Poleg tega so bile prejšnje politike preveč usmerjene v oglaševanje kvalitetnih zagonskih podjetij in ne v širše podjetniške programe. Zaradi opustitve programa podpore za nova zagonska podjetja je število podjetij, ki prejemajo podporo, iz 146.500 v letu 2010 padlo na 31.500 v letu 2014. Nemčija se na te izzive odziva, saj je federalna vlada v zadnjih letih sprejela številne ukrepe za spodbujanje podjetniškega duha in izboljšanje finančnih pogojev. V letu 2014 so bili sprejeti trije novi ukrepi, dva se osredotočata na spodbujanje podjetništva v šolah, tretji pa na izgradnjo mreže za ženske podjetnice. Ustanovljen je bil tudi svet, ki preko platforme povezuje mlade podjetnike s srednjimi šolami. Šole vabijo uspešne podjetnike, ki učencem predstavijo svojo podjetniško pot. S pomočjo dolgoročnega programa EXIST želijo izboljšati podjetniško okolje na univerzah in raziskovalnih inštitutih ter povečati število tehnoloških in na znanju osnovanih zagonskih podjetij. Pogoji za posojila univerzitetnih zagonskih podjetij so se v letu 2014 občutno izboljšali, saj se je njihovo število potrojilo (Evropska komisija, 2015c, str. 8).

6.1.4 Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju podjetništvo

Na podlagi primerjave z drugimi državami, vključenimi v raziskave, lahko ugotovim, da je v Sloveniji problematična nizka stopnja zaznavanja poslovnih priložnosti, saj se Slovenija v tem kazalcu uvršča na rep lestvice držav. Nizek rezultat se pojavlja tudi pri deležu oseb, ki se odločijo za podjetniško pot med 18. in 24. letom. Za podjetništvo je zaskrbljujoč tudi visok delež ljudi z egalitarističnimi težnjami. Največji problem za podjetništvo v Sloveniji predstavljajo vladne politike, slaba finančna podpora in kulturne ter družbene norme. Nemčija ima na drugi strani nizko stopnjo podjetniške aktivnosti. Zaskrbljujoč je tudi

visok delež Nemcev, ki imajo strah pred neuspehom. Nemčija dosega slabše rezultate na tem področju predvsem zaradi presežka dobrih priložnosti za delovna mesta, pomanjkanja kulturnih in družbenih norm na področju podjetništva ter slabe podjetniške klime.

Slovenija se v poročilih bolje od povprečja zajetih držav uvršča pri kazalcu, ki ocenjuje ugled, ki ga uživajo podjetniki, in pri medijski pozornosti, namenjeni podjetništvu. Tudi Nemčija je nad povprečjem pri kazalcu, ki ocenjuje ugled podjetnikov, ter pri prispevku izobrazbe in podjetniški dejavnosti, ki temelji na priložnostih. Dobri rezultati v Nemčiji so posledica dobre fizične infrastrukture in podpore nemške vlade.

V Tabeli 2 je predstavljena primerjava med državama v relevantnih kazalcih, ki so na podlagi poročil prisotni v obeh državah. Podobno se državi uvrščata pri kazalcu zgodnje podjetniške aktivnosti oziroma kazalcu TEA in kazalcu, ki meri zgodnjo podjetniško aktivnost za žensko prebivalstvo. Državi sta si blizu tudi v kazalcu, ki meri delež prebivalstva, ki ima v lasti in upravlja delujoče podjetje, ter v kazalcu, ki kaže delež ljudi, ki meni, da je podjetništvo zaželen poklicna pot. Slovenija se je bolje uvrstila v kazalcih, ki merijo strah pred neuspehom, namero za podjetništvo in medijsko pozornost, namenjeno podjetništvu. Na drugi strani se je Nemčija uvrstila bolje od Slovenije v kazalcih, ki merijo stopnjo zaznavanja priložnosti, podjetniško dejavnost, ki temelji na priložnostih, obseg, v katerem šolska izobrazba prispeva k razvoju podjetniškega razmišljanja, ter ugled uspešnih podjetnikov. Slovenija je od Nemčije boljša v treh kazalcih, Nemčija od Slovenije v štirih, v preostalih štirih kazalcih pa državi dosegata podobne rezultate. Na podlagi izbranih kazalcev lahko zaključim, da v kriteriju podjetništvo ne prednjači nobena država.

Tabela 2: Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju podjetništvo

Kazalec	Slovenija	Nemčija
Stopnja zaznavanja priložnosti (v %)	17,25	37,59
Kazalec zgodnje podjetniške aktivnosti*	6,33	5,27
Kazalec TEA (v %)**	6,30	5,30
Zgodnja podjetniška aktivnost za žensko prebivalstvo (v %)	4,25	3,97
Strah pred neuspehom (v %)	29,00	39,90
Prebivalstvo, ki ima v lasti in upravlja delujoče podjetje (v %)	4,76	5,15
Podjetniška dejavnost, ki temelji na priložnostih (v %)	44,78	53,74
Namera za podjetništvo (v %)	11,36	5,93
Obseg, v katerem šolska izobrazba prispeva k razvoju podjetniškega razmišljanja (v %)	48,00	54,00
Podjetništvo kot zaželen poklicna pot (v %)	53,39	51,66
Ugled uspešnih podjetnikov (v %)	72,31	79,10
Medijska pozornost, namenjena podjetništvu (v %)	57,56	51,41

Legenda: *Kazalec iz poročila o pregledu napredka pri izvajanju pobude Akt za mala podjetja 2015

****Kazalec iz poročila GEM**

Vir: Evropska komisija, Pregled napredka pri izvajanju pobude SBA 2015, 2015b, str. 5; Evropska komisija, 2015 SBA Fact Sheet, Germany, 2015c, str. 8; M. Rebernik, P. Tominc, K. Crnogaj, K. Širec, B. Bradač Hojnik & M. Rus, Pomanjkanje vitalnosti slovenskega podjetništva: GEM 2014, 2015, str. 52–53; R. Sternberg, A. Vorderwülbecke & U. Brixy, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Länderbericht Deutschland 2014, 2015, str. 6.

6.2 Odzivnost javne uprave

6.2.1 Opis kriterija – odzivnost javne uprave

Dobra odzivnost javne uprave je zelo pomembna za MSP, saj na njih meče neproporcionalna bremena v primerjavi z velikimi podjetji. Regulacijski in administrativni postopki pogosto predstavljajo fiksen strošek za podjetja. MSP imajo omejene managerske kapacitete, zaradi česar morajo najeti specializirano osebje, ki se ukvarja z regulacijskimi in pravnimi problemi. V mikro podjetjih je situacija še slabša, saj se mora podjetnik sam ukvarjati s celotnim postopkom, kar mu onemogoča, da bi se v celoti posvetil ključnim poslovnim aktivnostim. Stroški, ki nastanejo zaradi zamud, pa so bolj problematični za MSP, saj so njihove aktivnosti in spekter produktov manj diverzificirani kot pri velikih podjetjih (Evropska komisija, 2012, str. 42).

Kvaliteta javne uprave je pomembna za gospodarsko konkurenčnost ter za družbeno blaginjo. Za dobro javno upravo je zelo pomembna tehnološka in organizacijska inovativnost za pospešitev učinkovitosti le-te. Za institucije, ki se ukvarjajo z gospodarskimi interakcijami, je pomembno, da izpolnijo številne kriterije. Te kriterije predstavljajo nevpletenost v korupcijo, učinkovit pristop h konkurenci in politiki javnih naročil, učinkovito pravno okolje in samostojen ter učinkovit sodni sistem. Javna uprava bi morala tudi utrjevati institucionalno in administrativno zmogljivost, zmanjševati administrativna bremena in izboljševati kvaliteto zakonodaje, ki bi podprla strukturne prilagoditve in spodbudila gospodarsko rast ter večjo zaposlenost (Evropska komisija, b.l., str. 1).

Pri ocenjevanju dodane vrednosti in konkurenčnosti javne uprave obstaja več kazalcev. Učinkovitost vlade je splošni indikator, ki ocenjuje kvaliteto javne uprave v splošnem in je odvisen od regulacijskega sistema, nepristranskosti in kvalitete storitev. Javno upravo lahko ocenjujemo tudi na podlagi njene modernizacije. Tu se ocenjuje predvsem dostopnost do e-poslovanja, učinkovito upravljanje s človeškimi viri, ki se kaže v profesionalnem osebju, in uporaba preverjenih instrumentov. Učinkovitost javne uprave se meri tudi z zmanjševanjem administrativnih bremen, prihrankom časa in denarja. Tu se na primer ocenjujejo stroški in čas, potrebni za zagon novega podjetja, število dni za pridobitev dovoljenj ter čas, potreben za pripravo in vložitev davčnih napovedi. Vpliv na kvaliteto infrastrukture in hitrost javnih uslug imajo tudi učinkovite javne investicije.

Predvidljivo, točno in izvršljivo pravosodje je pomembno za MSP, saj pripomore k zaupanju in stabilnosti skozi celotni proces podjetništva – ob začetku poslovanja, uveljavljanju pogodb, privabljanju investicij in zaščiti pravic. Korupcija v javni upravi, ki privede do favoriziranja, ima za posledico neučinkovitost in neustrezno razporeditev storitev ter posledično tudi odvratanje inovativnosti, počasno sprejemanje novih tehnologij, manjšo konkurenčnost itd. (Evropska komisija, b.l., str. 1–7).

Prevelika birokracija nalaga neproporcionalna bremena na MSP in ustvarja priložnosti za podkupovanje in korupcijo. Učinkovitost birokracije ima vpliv na razvoj MSP, in sicer na rast števila MSP, zaposlitev in dodano vrednost. Raziskave kažejo, da imajo države z najmanjšimi stroški ob začetku poslovanja in tiste, ki potrebujejo najmanj časa za uveljavljanje pogodbenih postopkov in davčno administracijo, največjo rast MSP. Ravno zato je cilj mnogih držav, da še bolj zmanjšajo stopnjo birokracije, kar bi lahko imelo pozitiven učinek na regulacijsko okolje MSP in na še boljše okrevanje iz zadnje gospodarske krize (Aristovnik & Obadić, 2015, str. 772–773).

EU v Aktu za mala podjetja poudarja, da morajo države zagotoviti, da se javne uprave odzivajo na potrebe MSP in jim olajšajo poslovanje predvsem z uvajanjem e-uprave in rešitve vse na enem mestu (v nadaljevanju VEM). EU se zaveda, da ima lahko javna uprava velik vpliv pri uspehu in rasti MSP s prihrankom časa ter denarja, ki ga lahko MSP usmerijo v nove inovacije in odpiranje novih delovnih mest. EU poziva članice, da njihove uprave znižajo prispevke za registracijo podjetja in zmanjšajo čas, ki je potreben za ustanovitev podjetja, na manj kot teden dni. Javne uprave naj bi tudi pospešile začetek poslovanja MSP, in sicer z bolj enostavnimi dovoljenji in odobritvami, ki se izdajo v največ enem mesecu. Javne uprave ne bi smele zahtevati podatkov podjetij, ki jih že lahko najdejo znotraj svojih sistemov, od mikro podjetij pa ne bi smele zahtevati, da več kot enkrat na tri leta sodelujejo v statističnem popisu. EU priporoča tudi ustanovitev kontaktne točke, kjer si obe strani posredujeta predpise in postopke, ki ovirajo dejavnosti MSP. EU nalaga tudi celovito in pravočasno izvajanje sprejete Direktive o storitvah (Commission of the European Communities, 2008, str. 9).

EU meri ta kriterij v poročilu, ki ocenjuje napredek izvajanja Akta za mala podjetja, s pomočjo trinajstih kazalcev. Ti kazalci so čas, potreben za ustanovitev podjetja, stroški ustanovitve podjetja, vplačani minimalni kapital, čas, potreben za prenos premoženja, stroški za prenos premoženja, število plačil davkov na leto, čas, potreben za plačilo davkov, stroški izvajanja pogodb, hitro spreminjajoča se zakonodaja in politika, zapletenost upravnih postopkov, MSP, ki preko spleta sodelujejo z javnimi organi, sistem licenc in dovoljenj ter obremenitev zaradi državnih predpisov (Evropska komisija, 2015b, str. 7).

Skupina Svetovne banke vsako leto objavlja raziskavo Doing Business, kjer so podani rezultati 189 gospodarstev glede 10 poslovnih področij. Poročilo zajema tako domače

zakone in regulacije kot tudi administrativne pogoje. Indikatorji merijo postopke, čas in stroške, ki so potrebni ob začetku poslovanja ali prenosu lastnine. Poročilo se osredotoča predvsem na regulacije, ki imajo vpliv na MSP v največjem mestu države, kjer raziskava poteka. Področja, ki jih poročilo zajema, so začetek poslovanja, pridobivanje gradbenih dovoljenj, pridobivanje električne energije, registracija nepremičnin, pridobivanje posojil, varovanje manjšinskih investitorjev, plačevanje davkov, trgovanje preko meja, uveljavljanje pogodb in reševanje insolventnosti (World Bank Group, 2015a, str. 1–2).

6.2.2 Odzivnost javne uprave v Sloveniji

Poročilo Komisije EU uvršča Slovenijo v kriteriju odzivna javna uprava pod povprečje EU, kljub izboljšanju tega kriterija v zadnjih letih. Slovenija se s 44,1 % uvršča pod povprečje EU (11,26 %) pri kazalcu za vplačani minimalni kapital, ki se ocenjuje kot delež prihodka na prebivalca. Stanje se sicer izboljšuje, saj je delež leta 2007 znašal 54 %, kljub temu pa je slovenski rezultat drugi najvišji v EU. Pod povprečjem je Slovenija tudi v času, potrebnem za prenos premoženja, ki v Sloveniji znaša 109,5, v EU pa 25,57 koledarskega dneva. Leta 2007 je ta kazalec znašal kar 391 dni. Pod povprečjem je Slovenija tudi pri kazalcu, ki meri čas, potreben za plačilo davkov. V Sloveniji ta kazalec znaša 260 ur, v EU pa 189,16 ure na leto. Rezultati Slovenije se le malo razlikujejo od povprečja EU pri kazalcu, ki meri hitro spreminjajočo se zakonodajo in oteževanje politike pri poslovanju. V Sloveniji je 72 % prebivalcev mnenja, da hitro spreminjajoča se zakonodaja in politika otežujeta poslovanje, v povprečju držav EU je tega mnenja 70 % vprašanih. V Sloveniji znaša delež vprašanih, ki se strinjajo s tem, da zapletenost upravnih postopkov otežuje poslovanje, 75 %, povprečje v EU pa znaša 63 %. Slovenija je pod povprečjem držav EU tudi pri zapletenosti sistemov licenc in dovoljenj, saj je raven ocenjena na 21,6 od najvišje možne 26, povprečje v EU pa znaša 15,77. Slovenija je pod povprečjem tudi pri kazalcu, ki meri obremenitve zaradi državnih predpisov, saj je le-ta ocenjen na 2,5. V EU je kazalec ocenjen na 3,22, pri čemer 1 pomeni obremenjujoče, 7 pa neobremenjujoče. Slovenija je ena izmed petih držav EU, ki imajo največ obremenitev, vendar pa se ta rezultat od leta 2009 izboljšuje (Evropska komisija, 2015b, str. 7).

Bolje se je Slovenija od povprečja držav EU izkazala v kazalcu, ki meri čas, potreben za ustanovitev podjetja, saj le-ta v Sloveniji znaša 2,9, v EU pa 3,53 koledarskega dneva. Slovenija je nad povprečjem držav članic EU tudi v stroških ob ustanovitvi podjetja, saj teh v Sloveniji ni, v EU pa v povprečju znašajo 312,86 €. Nad povprečjem je Slovenija pri stroških za prenos premoženja. Le-ti znašajo 2 % vrednosti premoženja, v EU pa 4,45 %. Malo nad povprečjem EU (11,68) je Slovenija pri številu plačil davkov na leto, saj je v Sloveniji ne leto potrebno plačati 11 davkov. Stroški izvajanja pogodb v Sloveniji znašajo 12,7 % terjatve, v povprečju držav EU pa 21,54 % terjatve. Ti stroški so celo drugi najnižji v EU, reševanje sporov je tako v Sloveniji cenejše kot v povprečju EU. V Sloveniji deluje preko spleta kar 92,93 % MSP, v EU pa v povprečju 87,85 % (Evropska komisija, 2015b, str. 7).

Poročilo Doing Business Slovenijo uvršča na skupno 29. mesto med 189 državami, vključenimi v raziskavo. Ob začetku poslovanja morajo podjetniki v Sloveniji čez dva postopka in si vzeti 6 dni časa. Stroškov ob začetku poslovanja ni, začetni minimalni kapital pa mora znašati 44,8 % dohodka na prebivalca. Slovenija se v kazalcih začetka poslovanja uvršča na 18. mesto. Poročilo izpostavlja poenostavitev ob začetku poslovanja z vzpostavitvijo elektronskega portala VEM (World Bank Group, 2015b, str. 17–19).

Nadalje poročilo obravnava dovoljenja za gradnjo. V Sloveniji je potrebnih kar 12 postopkov, 224,5 dneva in 2,7 % vrednosti skladišča za postavitve le-tega. Slovenija se je uvrstila na 71. mesto glede enostavnosti pridobitve gradbenih dovoljenj, poročilo pa še navaja, da je država olajšala pridobitve z odstranitvijo postopkov za pridobitev projektnih pogojev od ponudnika za vodo in kanalizacijo (World Bank Group, 2015b, str. 24–26).

Pri pridobivanju elektrike morajo podjetja v Sloveniji skozi 5 postopkov, ki trajajo 38 dni in stanejo 113,2 % prihodka na prebivalca. Slovenija je na tem področju na 35. mestu (World Bank Group, 2015b, str. 37–38).

Registracija oziroma vpis nepremičnine zahteva 5 postopkov, traja 49,5 dneva, stroški pa znašajo 2 % vrednosti nepremičnine. Slovenija se na tem področju uvršča na 36. mesto. Poročilo izpostavlja, da je večja digitalizacija slovenske zemljiške knjige zmanjšala zamude pri registraciji nepremičnin za 75 %. Poleg tega je Slovenija olajšala in pocenila prenos lastnine z uvedbo spletnih postopkov in zmanjšanjem pristojbin (World Bank Group, 2015b, str. 45–47).

Poročilo ocenjuje tudi področje plačevanja davkov. Povprečno imajo podjetja 11 plačil davkov na leto, porabijo 245 ur na leto z izpolnjevanjem, pripravo in plačevanjem davkov ter plačajo vrednost davkov, ki znaša do 31 % dobička podjetja. Na svetovni ravni je Slovenija na tem področju na 35. mestu. Slovenija je v zadnjih letih olajšala plačevanje davkov z opustitvijo davka na izplačevanje plač in zmanjšala stopnjo davka na korporativen dohodek. Poleg tega je tudi uvedla elektronsko izpolnjevanje in plačevanje prispevkov za socialno varstvo (World Bank Group, 2015b, str. 69–70).

Uveljavljanje pogodb oziroma reševanje trgovinskih sporov na sodiščih v Sloveniji zahteva 1160 dni in stane 12,7 % vrednosti zahtevka. Slovenija se v tem segmentu uvršča na 117. mesto (World Bank Group, 2015b, str. 81).

Najboljša gospodarstva krasi kombinacija kvalitetnih predpisov in učinkovita praksa glede reševanja insolventnosti. V Sloveniji postopki za reševanje insolventnosti trajajo 0,8 leta, stanejo 4 % nepremičnine dolžnika, ob koncu postopka pa se podjetje proda in posluje naprej. Povprečna stopnja izterjave znaša 88,2 centa na 1 ameriški dolar (v nadaljevanju \$). Slovenija se v tem področju skupno uvršča na 12. mesto. Poročilo navaja, da je Slovenija v zadnjih letih olajšala in racionalizirala postopek insolventnosti in povečala profesionalnost

administratorjev. Poleg tega je izboljšala svoj položaj z zahtevo, da dolжник ponudi kreditorjem plačilo vsaj 50 % terjatev v 4 letih, s povečanjem moči odborom kreditorjev, s prepovedjo opravljanja storitev, povezanih s postopki za sorodnike, in z uveljavljanjem kazni za člane uprave, ki kršijo določene obveznosti in prepovedi. Poleg tega je olajšala postopek za mala podjetja in uvedla preventivne postopke za srednja in velika podjetja (World Bank Group, 2015b, str. 88–91).

Evropska komisija je izpostavila pomen posodobitve portala e-VEM in slovenskega portala enotne kontaktne točke (v nadaljevanju EUGO Slovenia) ter uveljavljanje elektronskih računov. Sestavljen je bil tudi enotni dokument, ki govori o izboljšanju poslovnega okolja, vendar pa deležniki MSP ne vidijo napredka pri izvajanju ukrepov v praksi (Evropska komisija, 2015b, str. 7). V intervjuju s Službo za boljšo zakonodajo, upravne procese in kakovost iz Ministrstva za javno upravo RS (v nadaljevanju MJU) so poudarili, da glavne ukrepe za izboljšanje odzivnosti javne uprave in olajševanje postopkov predstavljajo odprava administrativnih ovir, Enotna zbirka ukrepov za boljše zakonodajno in poslovno okolje ter dvig konkurenčnosti, izvedba presoje učinkov predpisov na gospodarstvo ter vzpostavitev ustrezne platforme za kakovostno sodelovanje z zainteresiranimi javnostmi. MJU pri odpravi administrativnih ovir od leta 2005 izvaja programe, preko katerih pregleduje predloge predpisov. S pomočjo vseh resorjev so na MJU pripravili Akcijski načrt razbremenjevanja, katerega cilj je zmanjšanje bremen za 25 % oziroma 360 milijonov € na leto. Vlada RS je sprejela Enotno zbirko ukrepov za boljše zakonodajno in poslovno okolje ter dvig konkurenčnosti v letu 2013. Zbirka obsega 241 ukrepov, katerih cilj je izboljšanje poslovnega okolja za domače in tuje investitorje. Projekt STOP birokraciji se osredotoča na izboljšanje zakonodajnega in poslovnega okolja. MJU v sodelovanju z MGRT pripravlja uvedbo upoštevanja in priprave posledic učinkov predpisov na gospodarstvo. V letu 2015 je bil osrednji cilj tega ukrepa presoja učinkov na gospodarstvo z MSP testom. MJU se skupaj s Centrom za informiranje, sodelovanje in razvoj nevladnih organizacij prizadeva za krepitev sodelovanja javnosti pri pripravi predpisov in ostalih dokumentov. Skupen projekt so predstavljali treningi, ki so se jih udeležili javni uslužbenci z ministrstev z namenom pridobitve strokovnega znanja. Izdan je bil tudi Priročnik za načrtovanje in izvajanje posvetovalnih procesov ter Smernice za vključevanje javnosti v pripravo predpisov, kjer je poudarjeno, da morajo ministrstva predpise odprto pripravljati že od samega začetka.

V intervjuju je poudarjen tudi pomen sistema VEM in portala e-VEM. Portal predstavlja državni portal za podjetja in podjetnike ter ponuja različne postopke. Portal omogoča podjetjem, da skrajšajo čas registracije podjetja, ki je prej znašal do šest mesecev, in zmanjšajo število obiskov ustanov. Trenutno poteka prenova postopkov na e-VEM ter razvoj sodobnih e-postopkov za portal EUGO Slovenia, ki je namenjen tujim poslovnežem za pridobivanje informacij ob vstopu na slovenski trg. V sistem e-VEM je vključen tudi Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije, ki nudi postopke refundacij ter obračunov. V

intervjuju so poudarili še pomen portala e-Uprava, ki državljanom omogoča opravljanje določenih storitev preko spleta.

6.2.3 Odzivnost javne uprave v Nemčiji

Nemčija se je v odzivnosti javne uprave v poročilu EU uvrstila pod povprečje držav EU. Pod povprečje držav EU se je Nemčija uvrstila pri kazalcu, ki meri čas, potreben za ustanovitev podjetja. V Nemčiji je za ustanovitev potrebnih 6 koledarskih dni, povprečje v EU je 3,53 dneva. Tudi pri stroških ustanovitve podjetja je Nemčija pod povprečjem EU (312,86 €), saj v Nemčiji stroški znašajo 376 €. Vplačani minimalni kapital v Nemčiji znaša 35,8 % prihodka na prebivalca, povprečje v EU je 11,26 %. Čas, potreben za prenos premoženja, v Nemčiji znaša 40, v EU pa 25,57 koledarskega dneva. Stroški za prenos premoženja znašajo 6,7 % vrednosti premoženja, v EU manj, in sicer 4,45 %. Čas, potreben za plačilo davkov, znaša 218, v EU pa 189,16 ure na leto. V Nemčiji 83,16 %, MSP sodeluje preko spleta z javnimi organi, v EU pa 87,85 % MSP. Pod povprečjem je Nemčija tudi v kazalcu, ki meri sistem licenc in dovoljenj. Nemci so stopnjo kompleksnosti označili z 21,2 od najvišje možne 26, v državah EU je povprečje 15,77 (Evropska komisija, 2015c, str. 10).

V ostalih kazalcih odzivnosti javne uprave pa se je Nemčija odrezala bolje od povprečja držav EU. V Nemčiji je na leto potrebno plačati 9 davkov, v EU pa 11,68. 14,4 % terjatve znašajo stroški izvajanja pogodb, kar je manj kot povprečje držav EU, ki znaša 21,54 %. 48 % ljudi se strinja s trditvijo, da hitro spreminjajoča se zakonodaja in politika otežujeta poslovanje, kar je manj od povprečja EU, ki znaša 70 %. 39 % ljudi meni, da zapletenost upravnih postopkov otežuje poslovanje, kar je kar 24 % točk manj od povprečja EU. Nemci ocenjujejo obremenitev zaradi državnih predpisov z oceno 3,6, pri čemer pomeni 1 obremenjujoče, 7 pa ne obremenjujoče. Povprečje držav EU je 3,22 (Evropska komisija, 2015c, str. 10).

Nemčija se je v poročilu Doing Business 2015 uvrstila na skupno 15. mesto med 189 državami. V Nemčiji je potrebno ob začetku poslovanja skozi 9 postopkov, ki trajajo 10,5 dneva in stanejo 1,8 % prihodka na prebivalca. Minimalni kapital ob začetku poslovanja znaša 33,9 % prihodka na prebivalca. Nemčija se v teh kazalcih skupno uvršča na 107. mesto. Nemčija je v preteklih letih izboljšala stanje s povečanjem učinkovitosti komunikacije med notarji in komercialnim registrom z neobvezno objavo obvestila v časopisu za nova podjetja. Na drugi strani pa je Nemčija poslabšala situacijo s povečanjem pristojbin za notarje. Kljub temu je v zadnjih letih postopek postal bolj učinkovit in cenejši (World Bank Group, 2015c, str. 17–19).

Pridobivanje gradbenih dovoljenj zahteva 8 postopkov in 96 dni ter stane 1,1 % vrednosti skladišča. Nemčija se v tem kriteriju uvršča na 13. mesto (World Bank Group, 2015c, str. 26–27).

Pri pridobivanju električne energije se od nemških podjetnikov zahteva izpolnitev 3 postopkov. Postopki trajajo 28 dni in zahtevajo 42 % prihodka na prebivalca. Nemčija je pri tem kriteriju uvrščena na 3. mesto med vsemi obravnavanimi gospodarstvi (World Bank Group, 2015c, str. 36–37).

Za registracijo nepremičnin morajo nemški podjetniki skozi 5 postopkov, za katere porabijo 39 dni in 6,7 % vrednosti nepremičnine. Nemčija je v tem kazalcu na svetovni lestvici na 62. mestu. Nemčija se je na slabše mesto uvrstila zato, ker je v zadnjih letih povečala davek na transfer nepremičnin (World Bank Group, 2015c, str. 44–46).

Podjetja v Nemčiji na leto povprečno plačajo 9 davkov. Podjetja na leto porabijo 218 ur za izpolnjevanje, pripravljanje in plačevanje davkov ter plačajo davke v vrednosti 48,8 % dobička podjetja. Nemčija se v tem segmentu uvršča na 72. mesto. Država je olajšala plačevanje davkov s preklicem elektronskih dokazil o dohodku (nem. *Elektronischer Entgeltnachweis*) ter izvajanjem sistema za elektronsko izpolnjevanje in plačevanje večine davkov (World Bank Group, 2015c, str. 68–62).

Uveljavljanje pogodb v Nemčiji v povprečju traja 429 dni in stane 14,4 % vrednosti terjatve. Nemčija se nahaja na 12. mestu (World Bank Group, 2015c, str. 79).

Pri reševanju insolventnosti se Nemčija uvršča na 3. mesto. Reševanje insolventnosti v Nemčiji v povprečju traja 1,2 leta, stane 8 % dolžnikove nepremičnine, podjetje pa bo najverjetneje prodano in bo poslovalo še naprej. Povprečna stopnja izterjave je 83,7 centa na 1 \$. Nemčija je okrepila insolventni proces s sprejetjem novega zakona glede insolventnosti, ki olajšuje prestrukturiranje podjetij v težavah in povečuje udeležbo upnikov (World Bank Group, 2015c, str. 86–89).

Čeprav se Nemčija v tem kriteriju uvršča podpovprečno, so se administrativna bremena v zadnjih letih močno zmanjšala. Nemčija še vedno ponuja dobro okolje za MSP, saj so administrativni pogoji v državi zelo predvidljivi. V zadnjih letih so bile izvedene serije regulacijskih sprememb za zmanjšanje administrativnih ovir. V letu 2014 je bil pomemben predvsem ukrep za odpravo elektronskih ovir in digitalizacijo vseh postopkov. Implementacija tega ukrepa je predvidena tudi v letu 2016. Vlada je sprejela zakone glede registracije podjetij, kar zmanjšuje stroške in potreben čas za nova zagonska podjetja. Poleg tega želi država oceniti potrebe po administrativnih pogojih za pisne oblike in zahtevke po osebni prisotnosti (Evropska komisija, 2015c, str. 10–11).

6.2.4 Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju odzivnost javne uprave

Podatki ob primerjavi Slovenije in Nemčije z ostalimi državami, vključenimi v raziskave, kažejo, da se Slovenija podpovprečno uvršča pri kazalcu za vplačan minimalni kapital, ki je drugi najvišji v EU, času za prenos premoženja, času za plačilo davkov, zapletenosti

upravnih postopkov ter pri kazalcih pridobivanja posojila in uveljavljanja pogodb. Nemčija ima slabše pogoje pri kazalcih, ki merijo vplačan minimalni kapital, čas za prenos premoženja, kompleksnost sistema licenc in dovoljenj, ter v kazalcih, ki orišejo pogoje ob začetku poslovanja.

Slovenija v primerjavi z ostalimi državami, vključenimi v raziskave, dosega odlične rezultate pri stroških ob ustanovitvi podjetja, ki jih ni, in stroških izvajanja pogodb, ki so drugi najnižji v EU. Nadalje se dobro uvršča tudi pri kazalcih, ki opisujejo začetek poslovanja, pridobivanje elektrike, registracijo nepremičnin, zaščito manjšinskih investitorjev, plačevanje davkov ter reševanje insolventnosti. Za Nemčijo to velja za kazalce, ki merijo stroške izvajanja pogodb, spreminjajočo se zakonodajo in politiko, ter kazalce, ki orišejo razmere pri pridobivanju gradbenih dovoljenj, uveljavljanju pogodb, pridobivanju elektrike in reševanju insolventnosti, kjer Nemčija v raziskavi dosega tretje mesto.

Na podlagi primerljivih kazalcev, ki so zbrani v Tabeli 3, se Slovenija bolje od Nemčije uvršča pri kazalcih, ki merijo število postopkov, čas ter stroške ob začetku poslovanja, strošek davka, število MSP, ki preko spleta sodeluje z javnimi organi, in čas za reševanje insolventnosti. Nemčija dosega boljše rezultate od Slovenije v kazalcih, ki merijo čas, potreben za prenos premoženja, plačilo davkov, uveljavljanje pogodb, pridobivanje gradbenih dovoljenj ter registracijo nepremičnin, in kazalcu, ki prikazuje, kakšen je začetni minimalni kapital. Bolje se uvršča tudi pri kazalcih, ki merita čas in stroške ob pridobivanju elektrike, ter kazalcih, ki merita stopnjo oteževanja poslovanja zaradi hitro spreminjajoče se zakonodaje in politike ter upravnih postopkov. Slovenija je boljša od Nemčije v šestih kazalcih, Nemčija pa od Slovenije v desetih. Nemčija se sicer uvršča bolje od Slovenije v več kazalcih, vendar pa obe državi pri ostalih dvanajstih kazalcih dosegata podobne rezultate. Zaključim lahko, da ima Nemčija pri kriteriju odzivnost javne uprave majhno prednost pred Slovenijo.

Tabela 3: Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju odzivnost javne uprave

Kazalec	Slovenija	Nemčija
Čas, potreben za prenos premoženja (število koledarskih dni)	109,50	40
Stroški za prenos premoženja (% vrednosti premoženja)	2,00	6,70
Začetek poslovanja: število postopkov	2	9
Čas, potreben za ustanovitev podjetja (število koledarskih dni)*	2,90	6
Začetek poslovanja: čas (število koledarskih dni)**	6	10,50
Stroški ustanovitve podjetja (v €)*	0	376
Začetek poslovanja: stroški (% prihodka na prebivalca)**	0,00	1,80

se nadaljuje

nadaljevanje

Kazalec	Slovenija	Nemčija
Vplačan minimalni kapital (% prihodka na prebivalca)*	44,10	35,80
Začetek poslovanja: minimalni kapital (% prihodka na prebivalca)**	44,80	33,90
Število plačil davkov na leto	11	9
Čas, potreben za plačilo davkov (ur na leto)*	260	218
Čas, potreben za izpolnjevanje, pripravljanje in plačevanje davkov (ur na leto)**	245	218
Strošek davka (% dobička)	31,00	48,80
Uveljavljanje pogodb: število koledarskih dni	1160	429
Uveljavljanje pogodb: strošek (% vrednosti zahtevka)	12,70	14,40
Dovoljenja za gradnjo: število postopkov	12	8
Dovoljenja za gradnjo: čas (število koledarskih dni)	224,50	96
Dovoljenja za gradnjo: strošek izražen kot % vrednosti skladišča	2,70	1,10
Pridobivanje elektrike: število postopkov	5	3
Pridobivanje elektrike: čas (število koledarskih dni)	38	28
Pridobivanje elektrike: strošek (% prihodka na prebivalca)	113,20	42,00
Registracija nepremičnine: število postopkov	5	5
Registracija nepremičnine: čas (število koledarskih dni)	49,50	39
Registracija nepremičnine: stroški kot % vrednosti nepremičnine	2,00	6,70
Hitro spreminjajoča se zakonodaja in politika otežujeta poslovanje (% , ki temu pritrjuje)	72,00	48,00
Zapletenost upravnih postopkov otežuje poslovanje (% , ki temu pritrjuje)	75,00	39,00
MSP, ki preko spleta sodelujejo z javnimi organi (v %)	92,93	83,16
Sistem licenc in dovoljenj (lestvica 0–26, 26 najvišja zapletenost)	21,60	21,20
Obremenitev zaradi državnih predpisov (lestvica 1–7, 1 obremenjujoče, 7 neobremenjujoče)	2,50	3,60
Insolventnost: čas (leta)	0,80	1,20
Insolventnost: strošek (% nepremičnine dolžnika)	4,00	8,00
Insolventnost: povprečna stopnja izterjav (centov/\$)	88,20	83,70

Legenda: *Kazalec iz poročila o pregledu napredka pri izvajanju pobude Akt za mala podjetja 2015

**Kazalec iz poročila Doing Business

Vir: Evropska komisija, *Pregled napredka pri izvajanju pobude SBA 2015, 2015b, str. 7*; Evropska komisija, *SBA Fact Sheet, Germany, 2015c, str. 10*; World Bank Group, *Doing Business 2016, Measuring Regulatory Quality and Efficiency, Economy Profile 2016 Slovenia, 2015b, str. 17–91*; World Bank Group, *Doing Business 2016, Measuring Regulatory Quality and Efficiency, Economy Profile 2016 Germany, 2015c, str. 17–89*.

6.3 Javna naročila

6.3.1 Opis kriterija – javna naročila

Podeljevanje javnih naročil MSP spodbuja inovacije ter podjetništvo in tako posledično vpliva na kreiranje novih delovnih mest in gospodarsko rast ter podpira lokalni in regionalni razvoj, ki nadalje vpliva na širšo družbo. Politika javnih naročil predstavlja enega izmed razlogov za povezavo med MSP, inovacijami in gospodarsko rastjo (Nicholas & Fruhmann, 2014, str. 328).

Javna naročila imajo veliko vlogo v gospodarstvih držav Evrope. Ocene kažejo, da velik del potrošnje vlad držav EU predstavlja javna naročila, kar kaže na pomembnost dostopa do javnih pogodb za evropska podjetja. Pri sodelovanju v javnih naročilih pa se pojavljajo ovire, ki jih še posebej občutijo manjša podjetja (Evropska komisija, 2014b, str. 4).

Javna naročila so proces, kjer javni organi kupujejo dobrine in storitve ali posredniško delo. Pogodbe, ki izhajajo iz javnih naročil, pomenijo pomemben del trga EU, saj predstavljajo kar 18,6 % BDP EU in znašajo skoraj 2,4 milijarde € na leto. Javna naročila igrajo pomembno vlogo pri javnih storitvah, kar se najbolj kaže v zdravstvu ter izobraževanju (Evropska komisija, 2014c, str. 11).

Obstaja kar nekaj razlogov, ki vplivajo na uspeh pridobitve javnega naročila s strani MSP. Ti so tip naročnika, tip pogodbe (iskanje blaga ali storitve), postopek izbranega razpisa, uporaba ekonomsko najbolj ugodnega ponudnika za kriterij in skupna vrednost pogodbe (DG Enterprise and Industry, 2010, str. 28). Organizacija OECD je ugotovila, da države članice pri izbiri izvajalca nič več ne upoštevajo le kriterija »vrednost za denar«. Države postopoma uvajajo tudi bolj strateške cilje, kot so podpora MSP, inovacij in okolja. 70 % članic OECD je razvilo strategijo na državni ravni, ki promovira ta pristop, polovica teh držav pa ima obvezna pravila pri uporabi javnih naročil za podporo MSP (OECD, 2013, str. 134).

EU v Aktu za mala podjetja poudarja, da morajo države članice prilagoditi orodja javne politike potrebam MSP, MSP pa se mora olajšati sodelovanje v postopkih javnih naročil. EU poziva članice k vzpostavitvi elektronskih portalov, kjer bodo dostopne informacije o javnih naročilih pod pragi, ki jih določajo direktive EU. Za naročila nižjih vrednosti veljajo državna pravila, ki pa morajo še vedno biti v skladu z zakoni EU. Pogodbe javnih naročil nad določenim pragom so čezmejnega interesa, ponudbe so tako lahko oddane tudi v tujini. Nadalje bi morale članice poskrbeti za to, da se pogodbene organe spodbuja k primerni razdelitvi pogodb v sklope in se poveča prepoznavnost priložnosti za podizvajalce. Stanje se lahko izboljša tudi tako, da se pogodbene organe opozarja na obveznost preprečevanja nesorazmernih zahtev glede finančnega stanja in usposobljenosti MSP. Članice naj preko obveščanja, usposabljanja, spremljanja in izmenjave dobre prakse spodbujajo dialog in

večje razumevanje med MSP ter naročniki (Commission of the European Communities, 2008, str. 10–11; Public contracts-Rules & Procedures, 2015).

EU meri kriterij javna naročila v poročilu napredka izvajanja Akta za mala podjetja s pomočjo štirih kazalcev. Prvi kazalec je delež MSP v skupno oddanih javnih naročilih, naslednji kazalec pa meri delež podjetij, ki so sodelovala pri javnih naročilih. Tretji kazalec meri povprečne zamude pri plačilih javnih organov, zadnji kazalec pa predstavlja delež podjetij, ki so predložila predloge preko elektronskega sistema javnih naročil (Evropska komisija, 2015b, str. 8).

Komisija EU zbira podatke tudi na podlagi portala za dnevna elektronska javna naročila (angl. *Tenders Electronic Daily*, v nadaljevanju TED). Kriterij javnih naročil lahko tako merimo tudi z deležem MSP, ki so pridobila pogodbe nad pragom, ki so določeni v direktivah EU. Naslednji kazalec je delež vrednosti vseh pogodb nad pragom, ki so jih pridobila MSP. Države lahko primerjamo tudi glede razlike med deležem MSP v javnih naročilih in njihovo vlogo v gospodarstvu (Evropska komisija, 2014b, str. 31–36). V še enem poročilu EU pa se pojavlja kazalec, ki meri delež vrednosti vseh pogodb pod pragom, ki so jih pridobila MSP (Evropska komisija, 2014b, str. 40).

6.3.2 Javna naročila v Sloveniji

Slovenija je v raziskavi Evropske komisije (2015b, str. 8), ki ocenjuje napredek izvajanja Akta za mala podjetja, na področju javnih naročil dosegla rezultate pod povprečjem EU. Delež MSP v skupno oddanih javnih naročilih v Sloveniji znaša 36 % in je nad povprečjem EU, ki znaša 29 %. Delež podjetij, ki so sodelovala pri javnih naročilih, znaša 42 % in je 5 % točk nad povprečjem EU. Povprečne zamude pri plačilih javnih organov v Sloveniji znašajo 21 dni, kar je 6,92 dneva manj kot v povprečju držav EU. Kljub temu se zamude od leta 2012, ko so znašale 15 dni, podaljšujejo. Podpovprečno se je Slovenija uvrstila v deležu podjetij, ki so predložila predloge preko elektronskega sistema javnih naročil. V tem kazalcu je Slovenija dosegla 0,84 %, medtem ko je povprečje EU 12,85 % podjetij. Slovenija v tem kazalcu dosega zadnje mesto v raziskavi.

V drugem poročilu EU, ki je narejeno na podlagi portala TED, so podjetja, ki so pridobila pogodbe javnih naročil nad pragom EU med leti 2009 in 2011, razporejena glede na njihovo velikost. V povprečju EU je med podjetji, ki dobijo pogodbo nad pragom, 45 % velikih podjetij, 17 % predstavljajo srednja podjetja, 21 % mala in 18 % mikro podjetja. Slovenija se je uvrstila na 15. mesto med 27 državami EU in se uvršča nad povprečje EU. Med tistimi podjetji, ki pridobijo pogodbo nad pragom, je v Sloveniji 43 % velikih podjetij, 17 % srednje velikih, 27 % malih in 13 % mikro podjetij. MSP tako pridobijo 57 % vseh pogodb nad pragom (Evropska komisija, 2014b, str. 31).

Naslednji kazalec je delež vrednosti vseh pogodb nad pragom, ki so jih pridobila MSP. V povprečju držav EU kar 71 % vrednosti vseh pogodb dobijo velika podjetja, 15 % srednje velika, 9 % mala in 4 % mikro podjetja. Slovenija se uvršča na 10. mesto med 27 državami EU in je nad povprečjem EU. V Sloveniji 64 % vrednosti vseh pogodb nad pragom dobijo velika podjetja, MSP pa preostalih 36 %. Med temi je 18 % srednje velikih, 13 % malih in 6 % mikro podjetij (Evropska komisija, 2014b, str. 32).

Poročilo navaja tudi rezultate držav glede razlike med deležem MSP v javnih naročilih in vlogo MSP v celotnem gospodarstvu. Povprečje držav EU kaže, da razlika znaša 29 % točk, saj delež vrednosti MSP v realnem gospodarstvu znaša 58 %, v javnih naročilih pa le 29 %. Slovenija se je zopet uvrstila nad povprečje EU, saj je ta razlika manjša kot pri povprečju držav članic EU. Razlika znaša 27 % točk, kar pomeni, da imajo MSP za 27 % točk večji delež v realnem gospodarstvu kot pa pri javnih naročilih (Evropska komisija, 2014b, str. 35–36).

Zadnji kazalec meri delež vrednosti vseh pogodb pod pragom, ki so jih pridobila MSP. V povprečju so velika podjetja v državah EU dobila 41 % vrednosti vseh pogodb, 24 % srednja, 22 % mala in 13 % mikro podjetja. Slovenija se je uvrstila pod povprečje EU, saj 45 % vseh vrednosti pogodb pridobijo velika podjetja, mala 23 %, srednja 19 % in 12 % mikro podjetja (Evropska komisija, 2014b, str. 40).

Slovenija je v kriteriju javnih naročil podpovprečna predvsem zaradi slabše uvrstitve v kazalcu, ki meri delež podjetij, ki predložijo predloge preko elektronskega sistema javnih naročil. Slovenija je leta 2008 že imela spletni portal za javna naročila, kjer so bili objavljeni razpisi. Portal se je od takrat razvil in izboljšal z dodajanjem novih modulov, kljub temu pa še vedno ni omogočen celovit prehod na e-naročanje (Evropska komisija, 2015b, str. 8).

V intervjuju z Direktoratom za javno naročanje RS na MJU so poudarili, da se fiksni stroški MSP z uvedbo elektronskega poslovanja znižujejo, kar zagotavlja boljše okolje za MSP in povečuje konkurenčnost nasproti velikim podjetjem. Za relativno dober delež MSP, prisotnih v javnih naročilih, so zaslužni visoka raven transparentnosti naročil, objavljanje povpraševanja po javnih naročilih na enotni točki in ukrepi, sprejeti z javno-naročniško zakonodajo, ki zmanjšujejo administrativne ovire za ponudnike.

6.3.3 Javna naročila v Nemčiji

Nemčija se v kriteriju javnih naročil v poročilu pregleda izvajanja Akta za mala podjetja uvršča nad povprečje držav EU. Možnosti, da MSP izkoristijo trg javnih naročil, so veliko boljše v Nemčiji kot drugod v EU. Nemčija je nad povprečjem v treh kazalcih. Delež MSP v skupno oddanih javnih naročilih v Nemčiji znaša 48 %, v EU pa 29 %. Delež podjetij, ki so sodelovala pri javnih naročilih znaša 46 %, v pa EU 37 %. Povprečne zamude pri

plačilih javnih organov znašajo 10 dni in so za 17,92 dneva krajše od povprečja držav EU. Nemčija je pod povprečjem EU le v kazalcu, ki meri delež podjetij, ki so predložila predloge preko elektronskega sistema javnih naročil. Teh podjetij je 7,43 %, kar je nekaj % točk manj, kot znaša povprečje EU (12,85 %) (Evropska komisija, 2015c, str. 11).

Poročilo na podlagi portala TED navaja, da je Nemčija pri razporeditvi podjetij, ki so pridobila pogodbe javnih naročil nad pragom EU med letoma 2009 in 2011, nad povprečjem EU. Nemčija se je uvrstila na 10. mesto med državami EU. V Nemčiji pridobijo pogodbe nad pragom v 37 % velika podjetja, v 20 % srednje velika, v 25 % mala in v 19 % mikro podjetja (Evropska komisija, 2014b, str. 31).

V Nemčiji so velika podjetja pridobila 52 % vrednosti vseh pogodb nad pragom, srednje velika podjetja so pridobila 19 %, mala 20 % in mikro 10 % vrednosti vseh pogodb nad pragom. Nemčija se je pri tem kriteriju uvrstila na 6. mesto med državami članicami EU in se uvršča nad povprečje držav EU (Evropska komisija, 2014b, str. 32).

V Nemčiji ne obstaja velike razlike med deležem MSP v javnih naročilih in vlogi MSP v celotnem gospodarstvu. Razlika je le 5 % točk, kar pomeni, da imajo MSP le za 5 % točk večjo vlogo v realnem gospodarstvu kot v javnih naročilih. Nemčija se tudi v tem kazalcu uvršča nad povprečje EU (Evropska komisija, 2014b, str. 36).

Nemčija se je uvrstila visoko in nad povprečje držav EU tudi pri kazalcu, ki meri delež vrednosti vseh pogodb pod pragom, ki so jih pridobila MSP. V Nemčiji so 30 % vrednosti vseh pogodb dobila velika podjetja, 28 % srednje velika, 30 % mala in 12 % mikro podjetja. Nemčija se je med državami EU uvrstila na 3. mesto (Evropska komisija, 2014b, str. 40).

Nemčija v zadnjem obdobju na področju javnih naročil ni uvedla novih ukrepov, saj je bila večina ukrepov sprejeta že v preteklosti. Med temi ukrepi je tudi projekt zveznega kompetenčnega centra za javno naročanje (nem. *Das Kompetenzzentrum innovative Beschaffung*) iz leta 2013, ki zagotavlja podporo vladnim pisarnam pri uporabi javnega naročanja za spodbujanje inovacij. Leta 2014 je center izdal smernice za javne oblasti. Elektronska javna naročila so od leta 2016 obvezna za vsa naročila nad pragi pri vseh stopnjah javnih služb in za naročila pod pragi za vse zvezne javne službe. Junija 2015 je za vse platforme e-javnih naročil postal obvezen tudi nemški standardni vmesnik (Evropska komisija, 2015c, str. 11).

6.3.4 Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju javna naročila

Glede na obravnavana poročila se je Slovenija v primerjavi s preostalimi državami EU uvrstila podpovprečno pri kazalcu, ki meri delež podjetij, ki so predložila predloge preko elektronskega sistema javnih naročil. Slovenija v tem kazalcu zaseda zadnje mesto. Slabše

od ostalih sodelujočih v raziskavi se Slovenija uvršča tudi pri kazalcu, ki meri delež vrednosti vseh pogodb pod pragom, ki so jih pridobila MSP. Slovenija se nadpovprečno uvršča pri deležu MSP v skupno oddanih javnih naročilih ter deležu MSP, ki so pridobila pogodbe nad pragom.

Nemčija se v obravnavanih poročilih v nobenem kazalcu ne uvršča na zadnja mesta. Kazalci, pri katerih je Nemčija na vodilnih mestih, so delež MSP v skupno oddanih javnih naročilih, delež podjetij, ki so sodelovala pri javnih naročilih, delež MSP, ki so pridobila pogodbe nad pragom, delež vrednosti pogodb nad in pod pragom, ki so jih pridobila MSP, ter v kazalcih, ki merita zamude javnih organov in razliko v vlogi MSP v javnih naročilih in v realnem gospodarstvu.

Tabela 4 prikazuje primerjavo med obema državama v relevantnih kazalcih. Iz tabele je razvidno, da sta si državi blizu v enem kazalcu, in sicer v deležu podjetij, ki so sodelovala v javnih naročilih. Nemčija je boljša od Slovenije v vseh preostalih sedmih kazalcih, kar kaže na boljše stanje nemškega okolja za MSP v tem kriteriju.

Tabela 4: Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju javna naročila

Kazalec	Slovenija	Nemčija
Delež MSP v skupno oddanih javnih naročilih (v %)	36,00	48,00
Delež podjetij, ki so sodelovala v javnih naročilih (v %)	42,00	46,00
Povprečne zamude pri plačilih javnih organov (število koledarskih dni)	21	10
Delež podjetij, ki so predložila predloge preko elektronskega sistema javnih naročil (v %)	0,84	7,43
Delež MSP, ki so pridobila pogodbe nad pragom (v %)	57,00	64,00
Delež vrednosti vseh pogodb nad pragom, ki so jih pridobila MSP (v %)	36,00	48,00
Večja vloga MSP v gospodarstvu v primerjavi z javnimi naročili (v % točkah)	27	5
Delež vrednosti vseh pogodb pod pragom, ki so jih pridobila MSP (v %)	55,00	70,00

Vir: Evropska komisija, SME's access to public procurement markets and aggregation of demand in the EU, 2014b, str. 31–40; Evropska komisija, Pregled napredka pri izvajanju pobude SBA 2015, 2015b, str. 8; Evropska komisija, 2015 SBA Fact Sheet, Germany, 2015c, str. 11.

6.4 Dostop do financiranja

6.4.1 Opis kriterija – dostop do financiranja

Dostop do financiranja je pomembna determinanta razvoja MSP. MSP se soočajo z bolj raznolikimi izzivi pri dostopanju do financiranja kot velika podjetja, saj imajo velika podjetja bolj neposreden dostop do kapitalnih trgov, medtem ko to za MSP ne velja ali pa velja le v manjši meri. Ravno zato so potrebne posebne politike, ki se ukvarjajo s specifičnimi problemi MSP pri financiranju (Doove, Gibcus, Kwaak, Smit & Span, 2014, str. 9).

Trije najpomembnejši faktorji, ki določajo potrebe po zunanjem financiranju MSP v EU, so fiksne investicije, zaloge in gibljiv kapital. MSP so bolj nagnjena k uporabi dolžniških instrumentov, kot so bančni limiti, kreditne linije in bančna posojila. Dolžniški in lastniški vrednostni papirji so uporabljeni manjkrat (Doove et al., 2014, str. 11).

Financiranje je v MSP namenjeno različnim aktivnostim. MSP iščejo finančne vire za opravljanje tekočih poslov in za investicije v različna sredstva. Podjetje se lahko odloči za notranje ali pa za zunanje financiranje. Notranje financiranje predstavlja lastniško financiranje in je pridobljeno s pomočjo denarnih tokov in zaslužkov. Zunanje financiranje pa predstavlja preostanek lastniškega in dolžniškega financiranja izven podjetja (Doove et al., 2014, str. 12).

Dostop do financiranja je danes zelo omejen zaradi makroekonomskih pogojev in razdolževanja bank. Okrevanje po zadnji krizi je bilo po državah zelo različno. Pogoji zadolževanja so se tako v nekaterih državah umirili, vendar so na splošno še vedno težki. Ker imajo MSP manj finančnih alternativ kot velika podjetja, imajo pogoji na trgu kreditiranja večji vpliv prav na njih (OECD, 2015, str. 17).

Organizacijske značilnosti in informacijske motnje omejujejo MSP pri dostopu do standardnih javnih lastniških in dolžniških trgov za financiranje. Enega izmed največjih izzivov v financiranju MSP predstavlja zanašanje na posojila bank, kar MSP postavlja pod velike pritiske, predvsem kadar banke zaostrijo pogoje kreditiranja. Poleg tega velik problem predstavljajo tudi velike razlike v stroških posojanja med MSP in velikimi podjetji (Kaya & Schildbach, 2014, str. 1).

Akt za mala podjetja nalaga državam članicam EU, da olajšajo dostop do financiranja s poudarkom na tveganem kapitalu, mikrokreditih in dolžniško-lastniškem financiranju. Poleg tega morajo članice razviti poslovno in pravno okolje, kjer se podpira pravočasno plačevanje v poslovanju. Podjetniki potrebujejo znanje o različnih vrstah financiranja, njihovih prednostih in slabostih ter večšine za bolj učinkovito predstavljanje naložbenih projektov kreditorjem. EU članice poziva k programom financiranja, ki bi zapolnili vrzel od 100.000 do 1 milijona €, in sicer s pomočjo instrumentov za združevanje dolžniškega in lastniškega financiranja. Države so tudi pozvane, da odpravijo davčne in zakonodajne ovire, kar bi omogočilo, da skladi tveganega kapitala z enotnega trga vlagajo pod enakimi pogoji kot skladi na domačem trgu. Obdavčenje dobičkov podjetij, ki spodbuja naložbe, in

celovita poraba sredstev iz programov kohezijske politike in Evropskega kmetijskega sklada za razvoj podeželja sta še zadnji priporočili za boljše financiranje MSP (Commission of the European Communities, 2008, str. 11–12).

Financiranje MSP lahko merimo na različne načine. Možni indikatorji so lahko delež posojil MSP med vsemi posojili podjetjem, delež kratkoročnih posojil med vsemi MSP posojili, jamstva za posojila, zajamčena posojila, neposredna državna posojila, delež odobrenih posojil glede na zahtevana posojila, delež uporabljenih posojil glede na odobrena posojila, delež nedonosnih posojil glede na celotna posojila, obrestne mere za MSP, razporeditev obrestnih mer med MSP in velikimi podjetji, delež MSP, od katerih se zahteva zagotovitev zavarovanja na posojilo, tvegan kapital in rast kapitala, plačilne zamude, bankroti itd. (OECD, 2014, str. 22).

EU meri v poročilu, ki ocenjuje napredek izvajanja Akta za mala podjetja, dostop do financiranja s pomočjo osmih kazalcev. Prvi kazalec kaže delež zavrženih vlog za posojila in nesprejemljive ponudbe za posojila. Nadalje poročilo objavlja delež vprašanih, ki so navedli poslabšanje pri dostopu do javne finančne podpore, vključno z jamstvi. Tretji kazalec je delež vprašanih, ki so navedli poslabšanje pri pripravljenosti bank, da zagotovijo posojila. Naložbe tveganega kapitala za zagonska podjetja, stroški najema manjših posojil v primerjavi z velikimi, skupni čas, potreben za prejem plačila, izguba zaradi slabih terjatev in indeks moči zakonitih pravic pa predstavljajo preostale kazalce (Evropska komisija, 2015b, str. 9).

EU pripravlja tudi raziskavo o dostopu do financiranja podjetij (angl. *Survey on the access to finance of enterprises*, v nadaljevanju SAFE), kjer raziskuje stanje v članicah EU ter nekaterih nečlanicah EU glede potreb MSP po financiranju, uporabljenih vrstah financiranja, zaznavanja dostopnosti različnih oblik financiranja ter glavnih problemov MSP (Doove, Kwaak & Span, 2015, str. 7–8).

6.4.2 Dostop do financiranja v Sloveniji

Slovenija se je v poročilu Evropske komisije (2015b, str. 9) uvrstila pod povprečje EU pri kriteriju dostopa do financiranja. Nad povprečje EU (25,01 %) se je Slovenija uvrstila le pri stroških najema manjših posojil, ki so v Sloveniji za 18,22 % višji kot pri najemu večjih posojil.

V ostalih šestih kazalcih se Slovenija uvršča pod povprečje EU. Dostop do financiranja je za slovenska MSP na podlagi tega poročila največja težava MSP, Slovenija pa ima tretji najnižji skupni rezultat v EU. Pri deležu zavrženih vlog za posojila in nesprejemljivih ponudb za posojila Slovenija dosega 25,98 %, povprečje EU pa je 16,66 %. Delež vprašanih, ki so navedli poslabšanje pri dostopu do javne finančne podpore, vključno z jamstvi, znaša 39,4 %, v EU pa 21,36 %, kar je osem % točk več kot leta 2013. Delež

MSP, ki so navedla poslabšanje glede pripravljenosti bank, da zagotovijo posojila, znaša 36,41 %, povprečje EU je 21,17 %. Kljub izboljšanju v zadnjem letu je Slovenija v tem kazalcu med najslabše uvrščenimi državami v EU. V Sloveniji je za prejem plačila potrebnih 54, v EU pa 49,6 dneva. Izguba zaradi slabih terjatev v Sloveniji znaša 6 % skupnega prihodka, v povprečju držav EU pa 4,02 %. Slabše od povprečja EU (5,75) je uvrščen tudi splošni finančni kazalnik – indeks moči zakonitih pravic, ki se meri na lestvici od 0 do 10 in v Sloveniji znaša 3 (Evropska komisija, 2015b, str. 9).

Poročilo SAFE navaja, da v Sloveniji 91 % MSP meni, da je dolžniško financiranje pomembno za njihovo podjetje, so ga v preteklosti že uporabljali ali pa ga še nameravajo uporabljati (Doove et al., 2015, str. 12). 36 % slovenskih MSP uporablja prekoračitev bančnega limita ali okvirnega kredita. Bančno posojilo je kot vir financiranja uporabilo 18 % MSP, 24 % lizing ali najemni nakup, 6 % komercialni kredit, 7 % nepovratna sredstva ali subvencionirano bančno posojilo, 12 % zadržani dobiček ali prodajo premoženja, 10 % druga posojila, približno 1 % izdane dolžniške vrednostne papirje ter 10 % faktoring (Doove et al., 2015, str. 15–31).

Pri zaznavanju dostopnosti prekoračitve bančnega računa in okvirnega posojila kot načina financiranja je Slovenija pod povprečjem EU. Večina vprašanih (68 %) ni zaznala sprememb, 10 % je zaznalo dodatno poslabšanje, 15 % pa je zaznalo izboljšanje razmer na tem področju. Slovenija se je uvrstila pod povprečje 28 članic EU pri kazalcu zaznavanja dostopnosti bančnih posojil, saj je kar 14 % vprašanih odgovorilo, da se je stanje poslabšalo, 63 % ne vidi sprememb, 16 % pa je zaznalo izboljšanje. V Sloveniji je 7 % MSP zaznalo izboljšanje pri dostopu komercialnih kreditov kot vira financiranja, enako stanje beleži 62 % MSP, poslabšanje pa 10 %, kar Slovenijo zopet uvršča pod povprečje EU. 75 % slovenskih MSP ne zaznava sprememb pri dostopu do lastniškega financiranja, 12 % je opazilo izboljšanje pri dostopu, 8 % pa poslabšanje, kar Slovenijo uvršča pod povprečje EU (Doove et al., 2015, str. 76–83).

Slovenija se uvršča pod povprečje EU pri kazalcu, ki meri samozavest podjetnikov v pogovorih z bankami. 45 % slovenskih MSP je navedlo, da se v takšnih situacijah počutijo samozavestne. Njihova samozavest je nižja pri pridobivanju lastniških in tveganih investicij, saj je samozavestnih le še 14 % podjetnikov (Doove et al., 2015, str. 106).

Raziskava se je posvetila tudi najbolj perečim problemom za MSP. Slovenija je kot najbolj problematično izpostavila lociranje potrošnikov (25 %), sledijo stroški proizvodnje in dela (16 %), dostop do financiranja (15 %), regulacija (14 %), usposobljeno osebje (13 %), konkurenca (10 %) in drugo (6 %) (Doove et al., 2015, str. 136).

Zaradi zelo slabega stanja na področju dostopa do financiranja je Vlada RS uvedla več ukrepov na tem področju, kot so na primer jamstva za bančna posojila s subvencioniranjem obrestnih mer preko Slovenskega podjetniškega sklada in posojila SID banke. Slovenski

podjetniški sklad je sprejel ukrepe za bolj učinkovito porabo sredstev EU. Omeniti je potrebno tudi regionalne finančne platforme, ki so obetajoča slovenska podjetja povezale z mednarodnimi vlagatelji. Kljub temu ti ukrepi pomagajo le določenemu številu MSP, zato so potrebne nove rešitve. Poročilo EU navaja, da bi bilo potrebno omogočiti podporo za zmanjšanje odvisnosti od dolžniškega financiranja in povečanje pripravljenosti za naložbe. Potrebno bi bilo tudi okrepiti alternativne mehanizme financiranja z javno-zasebnimi partnerstvi. Poročilo še navaja, da bi bilo smotrno razmisliti o ustanovitvi urada za neodvisno preverjanje kreditne sposobnosti MSP, katerim banke ne odobrijo bančnih posojil (Evropska komisija, 2015b, str. 9).

6.4.3 Dostop do financiranja v Nemčiji

Nemčija se v raziskavi glede izvajanju Akta za mala podjetja v tem kriteriju uvršča nad povprečje EU. Slabše od povprečja EU se je Nemčija uvrstila le pri dveh kazalcih, in sicer pri stroških najema manjših posojil, ki so za 42,01 % višji od stroškov najema večjih posojil (povprečje v EU znaša 25,01 %), in pri naložbah tveganega kapitala za zagonska podjetja, ki znašajo 0,02 % BDP Nemčije, povprečje držav EU pa je 0,03 % BDP. Zagonska podjetja v Nemčiji se tako srečujejo s podobno težkim poslovnim okoljem kot zagonska podjetja drugod po EU (Evropska komisija, 2015c, str. 12).

V ostalih kazalcih je Nemčija nad povprečjem EU. Delež zavrnjenih vlog in nesprejemljivih ponudb za posojila znaša 13,18 % (povprečje EU znaša 16,66 %). Delež vprašanih, ki so navedli poslabšanje pri dostopu do javne finančne podpore, vključno z jamstvi, je 12,97 % (povprečje v EU znaša 21,36 %). Delež vprašanih, ki so navedli poslabšanje pri pripravljenosti bank, da zagotovijo posojila, znaša 15,75 %, v EU pa 21,17 %. Skupni čas, potreben za prejem plačila, znaša 31 dni (povprečje v EU znaša 49,6 dneva). Izguba zaradi slabih terjatev znaša v Nemčiji 2,1 %, v EU pa 4,02 % skupnega prihodka. Indeks moči zakonitih pravic, ki se meri na lestvici od 0 do 10, znaša 6 (v EU znaša 5,75) (Evropska komisija, 2015c, str. 12).

Poročilo SAFE navaja, da v Nemčiji 85 % MSP meni, da je dolžniško financiranje pomembno za njihovo podjetje, so ga v preteklosti že uporabljali ali pa ga nameravajo še uporabljati (Doove et al., 2015, str. 12). V Nemčiji 38 % MSP uporablja prekoračitev bančnega limita ali okvirnega kredita. Bančno posojilo je kot vir financiranja uporabilo 20 % MSP, 36 % pa lizing ali najemni nakup, kar je največji delež MSP v EU. Komercialni kredit je uporabilo 10 % MSP, 8 % nepovratna sredstva ali subvencionirano bančno posojilo, 15 % zadržani dobiček ali prodajo premoženja, 12 % druge vrste posojil, približno 2 % izdane dolžniške vrednostne papirje in približno 4 % faktoring (Doove et al., 2015, str. 15–31).

Pri zaznavanju dostopnosti prekoračitve bančnega računa in okvirnega posojila kot načina financiranja je Nemčija nad povprečjem EU. Večina vprašanih ni zaznala sprememb (69

%), 7 % je zaznalo dodatno poslabšanje, 17 % vprašanih pa je zaznalo izboljšanje razmer na tem področju. Nemčija se je uvrstila nad povprečje 28 članic EU tudi pri vprašanju zaznavanja dostopnosti bančnih posojil, saj je le 9 % vprašanih odgovorilo, da se je stanje poslabšalo, 62 % ne vidi sprememb, 19 % pa je zaznalo izboljšanje. V Nemčiji 14 % MSP zaznalo izboljšanje pri dostopu do komercialnih kreditov, enako stanje beleži 68 % MSP, poslabšanje pa 5 %, kar Nemčijo uvršča pod povprečje EU. 66 % MSP v Nemčiji ne zaznava sprememb pri dostopu do lastniškega financiranja, 11 % je opazilo izboljšanje, 6 % pa poslabšanje, kar uvršča Nemčijo pod povprečje EU (Doove et al., 2015, str. 76–83).

Nemčija je nad povprečjem EU pri kazalcu, ki meri samozavest podjetnikov v pogovorih z bankami, saj je 74 % nemških MSP navedlo, da se v takšnih situacijah počutijo samozavestne. Njihova samozavest je nižja pri pridobivanju lastniških in tveganih investicij, saj je samozavestnih le še 22 % podjetnikov (Doove et al., 2015, str. 106).

Raziskava se je posvetila tudi najbolj perečim problemom za nemška MSP. Nemčija je kot najbolj problematično izpostavila lociranje potrošnikov (30 %), usposobljeno osebje (26 %), regulacijo (13 %), konkurenco (11 %), stroške proizvodnje in dela (10 %), dostop do financiranja (7 %) in drugo (3 %) (Doove et al., 2015, str. 136).

Čeprav je večina rezultatov nad povprečjem držav članic, se je stanje v zadnjem letu poslabšalo, Nemčija pa je med državami EU uvrščena na 13. mesto. Razlog za to pa ni v neaktivnosti politike, saj so bile v zadnjih letih sprejete nove reforme, še posebej glede financiranja tvegane kapitala. Med bolj pomembnimi iniciativami je podporni instrument za semensko financiranje visoko tehnoloških zagonskih podjetij (nem. *Der High-Tech Gründerfonds*, v nadaljevanju HTGF), mezzanine sklad za olajšan dostop financ MSP in mikro mezzanine sklad iz leta 2013. Poleg tega so bile subvencije za naložbe poslovnih angelov opravičene davka na prihodke, ustanovljena je bila nova kontaktna točka za svetovanje glede financiranja MSP v sklopu Obzorja 2020 ter uvedene spodbude za ženske podjetnice pri pridobivanju tvegane kapitala pri HTGF (Evropska komisija, 2015c, str. 12).

6.4.4 Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju dostop do financiranja

Slovenija se je v primerjavi s preostalimi državami, vključenimi v raziskavi, uvrstila pod povprečje v kar nekaj kazalcih. Kazalci, kjer ima Slovenija največ težav v primerjavi z ostalimi, so delež zavrženih vlog in nesprejemljive ponudbe za posojila, poslabšanje dostopa do javne finančne podpore, vključujoč jamstva, poslabšanje pripravljenosti bank za zagotovitev posojila, poslabšanje dostopnosti prekoračitve bančnega računa in okvirnega posojila, bančnih posojil, komercialnih kreditov in lastniškega financiranja. Slovenska MSP se visoko nad povprečjem držav, vključenih v raziskave, ne uvrščajo pri nobenem kazalcu.

Nemška MSP se v primerjavi s preostalimi državami slabše uvrščajo pri kazalcu, ki meri stroške najema manjših posojil v primerjavi z velikimi, ter pri zaznavanju dostopnosti komercialnih kreditov in lastniškega financiranja. Nad povprečje se Nemčija uvršča v kazalcih, ki merijo dostopnost do javne finančne podpore, vključno z jamstvi, pripravljenost bank za zagotovitev posojila, čas za prejem plačila ter dostopnost prekoračitve bančnega računa in okvirnega posojila ter bančnih posojil kot načina financiranja.

Tabela 5 prikazuje primerjavo med državama v kriteriju dostopnost do financiranja v primerljivih kazalcih. Iz tabele je razvidno, da med državama obstaja velika razlika. Slovenija je boljša le pri kazalcu, ki meri stroške najema manjših posojil v primerjavi z velikimi, ter ima podobne rezultate kot Nemčija pri dveh kazalcih. Kazalca merita poslabšanje dostopnosti prekoračitve bančnega računa in okvirnega posojila ter poslabšanje dostopnosti lastniškega financiranja. Pri ostalih devetih kazalcih se je Nemčija uvrstila bolje od Slovenije. Primerjava tako pokaže, da ima Nemčija boljše pogoje za MSP v kriteriju dostop do financiranja.

Tabela 5: Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju dostop do financiranja

Kazalec	Slovenija	Nemčija
Zavrnjene vloge in nesprejemljive ponudbe za posojila (v %)	25,98	13,18
Poslabšanje dostopa do javne finančne podpore, vključno z jamstvi (v %)	39,40	12,97
Poslabšanje pripravljenosti bank za zagotovitev posojila (v %)	36,41	15,75
Zaznava poslabšanja dostopnosti bančnih posojil (v %)	14,00	9,00
Zaznava poslabšanja dostopnosti prekoračitve bančnega računa in okvirnega posojila (v %)	10,00	7,00
Zaznava poslabšanja dostopnosti komercialnih kreditov (v %)	10,00	5,00
Zaznava poslabšanja dostopnosti lastniškega financiranja (v %)	8,00	6,00
Stroški najema manjših posojil v primerjavi z velikimi (v %)	18,33	42,01
Skupni čas, potreben za prejem plačila (število koledarskih dni)	54	31
Izguba zaradi slabih terjatev (% skupnega prihodka)	6,00	2,10
Indeks moči zakonitih pravic (od 0 do 10)	3	6
MSP, ki menijo, da financiranje predstavlja največjo težavo (v %)	15,00	7,00

Vir: S. Doove, T. Kwaak & T. Span, Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), Analytical Report 2015, 2015, str. 76–136; Evropska komisija, Pregled napredka pri izvajanju pobude SBA 2015, 2015b, str. 9; Evropska komisija, 2015 SBA Fact Sheet, Germany, 2015c, str. 12.

6.5 Spodbujanje inovacij

6.5.1 Opis kriterija – spodbujanje inovacij

Inovacije so močno povezane z gospodarsko rastjo. Novo podjetje nastane s pomočjo novih idej in iskanja konkurenčnih prednosti. Inovacij ne najdemo le pri odkrivanju novih proizvodov, ampak so povezane tudi s storitvami, še posebej danes, v času vsesplošne uporabe interneta (Bessant & Tidd, 2011, str. 6–9). Inovacije so močno povezane s štirimi ključnimi temami – prepoznavanjem priložnosti, iskanjem virov, razvojem podjetja in kreiranjem vrednosti (Bessant & Tidd, 2011, str. 15–16).

Visokotehnološka in z znanjem intenzivna MSP predstavljajo pomemben dejavnik pri povečevanju državne inovacijske zmožnosti in potenciala za rast. Ključne faktorje pri razvoju visokotehnoloških podjetij in storitvah, ki slonijo na znanju, predstavljajo investicije in prenova operativnega kapitala (nastanek bruto fiksnega in tehnološko intenzivnega kapitala), primerne politike za trg dela in javne investicije v izobraževanje ter usposabljanje (Evropska komisija, 2014a, str. 70).

MSP, še posebej pa mlada podjetja, prispevajo k inovacijskemu sistemu z vpeljavo novih izdelkov in prilagajanjem obstoječih izdelkov potrebam potrošnikom. Ta prispevek je povzročil, da so ekonomisti odprli debato o vplivu nekaterih sistemskih napak, ki neproporcionalno vplivajo na MSP. Pojavljajo se tudi vprašanja glede prioritet vlad, povezanih s politikami, ki so usmerjene k MSP ter so osredotočene na oglaševanje inovacij. Te politike morajo upoštevati izzive in priložnosti, ki jih nove tehnologije in globalizacija ponujajo za MSP. Ena izmed večjih sil, ki je omogočila globalizacijo, je prav tehnologija. MSP se soočajo s konkurenco, ki ima nižje stroške na tujih lokacijah. Podjetja imajo pet možnosti, kako odgovoriti na globalizacijo. Če podjetja ne spremenijo ničesar, tvegajo izgubo dobička ter trga. Podjetja lahko zmanjšajo plače in ostale proizvodne stroške. Naslednja možnost je, da zamenjajo opremo in tehnologijo za delo ter tako povečajo produktivnost. Podjetja lahko prenesejo proizvodnjo na drugo lokacijo z nižjimi stroški, možna pa je tudi preusmeritev v aktivnosti, ki temeljijo na znanju. Mnogo MSP se odloči za zadnjo rešitev, saj je svetovno povpraševanje po inovativnih izdelkih in industrijah, ki slonijo na znanju, visoko in naraščajoče (OECD, 2000b, str. 4–6).

V Aktu za mala podjetja je navedeno, da bi države EU morale bolj spodbujati različne oblike inovacij in nadgrajevanje znanj v MSP. Poleg tega bi se moralo spodbujati naložbe podjetij v raziskave in udeležbo v programih za razvoj, raziskave ter grozdenje in aktivno upravljanje intelektualno lastnino. EU članice poziva, da pomagajo MSP pri internacionalizaciji in hitri rasti podjetij z udeležbo v inovativnih grozdih. K večji inovativnosti bi pripomogel poenostavljen dostop do javne raziskovalne infrastrukture, zaposlovanje usposobljenih delavcev, uporaba storitev raziskav in razvoja ter nadaljnje usposabljanje. Pomembni so tudi nacionalni raziskovalni programi, ki omogočajo dostop MSP do nadnacionalnih raziskovalnih dejavnosti (Commission of the European Communities, 2008, str. 14–16).

Inovativnost MSP in spodbujanje inovativnosti lahko merimo z različnimi kriteriji. Evropska komisija jo meri v raziskavi napredka izvajanja Akta za mala podjetja z devetimi kazalci, in sicer z deležem MSP z inovativnimi izdelki ali inovativnimi postopki, deležem MSP s tržnimi in organizacijskimi inovacijami, deležem MSP, ki inovirajo znotraj podjetja, deležem inovativnih MSP, ki sodelujejo z drugimi, deležem prihodka, ki predstavlja prodajo inovacij, novih za trg in podjetje, deležem MSP, ki prodajajo preko spleta, deležem MSP, ki kupujejo preko spleta, prihodkom od e-poslovanja in deležem podjetij, ki usposablajo svoje zaposlene (Evropska komisija, 2015b, str. 11). Poročilo SAFE v svoji raziskavi navaja kazalec, ki meri delež inovativnih podjetij med MSP (Doove et al., 2015, str. 139).

6.5.2 Spodbujanje inovacij v Sloveniji

Slovenija se v tem kriteriju v poročilu izvajanja Akta za mala podjetja uvršča v povprečje držav EU. Delež MSP z inovativnimi izdelki ali postopki znaša 32,61 % in je nad povprečjem EU (30,6 %). Nad povprečjem je Slovenija tudi v kazalcu, ki meri delež inovativnih MSP, ki sodelujejo z drugimi, kjer dosega 14,6 %, kar je več od povprečja držav EU, ki znaša 10,32 %. Bolje od povprečja se uvršča še v enem kazalcu, in sicer v deležu podjetij, ki usposablajo svoje zaposlene. Delež znaša 68 %, kar je za dve % točki več od povprečja EU. V ostalih šestih kazalcih je Slovenija pod povprečjem EU. 35,89 % MSP v Sloveniji ima tržne ali organizacijske inovacije, v EU ta delež znaša 36,19 %. Delež MSP, ki razvijajo notranje inovacije, znaša v Sloveniji 25,79 % (povprečje EU znaša 28,68 %). Delež prihodka, ki pomeni prodajo inovacij, novih za trg in podjetje, znaša 10,55 %, v EU pa 12,4 %. 13,54 % slovenskih MSP prodaja preko spleta, medtem ko v povprečju držav EU ta delež znaša 14,61 %. Delež se je v Sloveniji povečal, saj je leta 2011 znašal 10,5 %. Delež podjetij, ki kupujejo preko spleta, znaša 13,37 %, v EU je ta delež višji in znaša 22,01 %. Delež slovenskih MSP je tako precej nižji od povprečja EU, je med desetimi najnižjimi v EU ter se je zmanjšal, saj je leta 2011 znašal 17,4 %. Prihodek od e-poslovanja MSP v Sloveniji znaša 11,42 % celotnih prihodkov, v EU pa 15,07 % (Evropska komisija, 2015b, str. 11).

Poročilo SAFE meri delež inovativnih podjetij med MSP. Slovenija se je na lestvici uvrstila nad povprečje držav članic EU, ki znaša 57 %. Med slovenskimi MSP je 62 % takšnih, ki so inovativna (Doove et al., 2015, str. 139).

Slovenski nacionalni inovacijski sistem zaznamujejo uspešen družbeno gospodarski razvoj, gospodarska uspešnost, relativno visoko investiranje poslovnega sektorja v raziskave in razvoj ter obsežen sektor visokega izobraževanja z visokim vpisom in potencialom za nadaljnji napredek človeških virov. Poleg tega se lahko Slovenija pohvali, da je vodilna inovatorica med srednjeevropskimi in vzhodnoevropskimi državami, ima povečane izdatke na tem področju od začetka tranzicije, veliko obdarjenost z znanstvenimi in kreativnimi talenti in se ponaša z odličnostjo v akademskih in industrijskih raziskavah s povečanjem

števila in kvalitete znanstvenih objav. Slovenija sodeluje z dobro razvitimi institucijami, vključenimi v znanost, tehnologijo in inovacije, ter beleži visoko prepoznavno vlogo inovacij za izboljšanje gospodarstva. Kljub temu pa so poslovne investicije v raziskave in razvoj osredotočene na malo število sektorjev, uspešnost inovacij je neenakomerna (malo patentov in veliko visokotehnoloških izvozov), v državi obstajajo visoki deleži neaktivnih MSP pri raziskavah in razvoju ter inovacijah, še posebej v sektorju storitev, ter nezadostni in zapleteni instrumenti za podporo poslovnih raziskav in razvoja ter inovacij. V Sloveniji obstaja vrzel v produktivnosti v primerjavi z evropskim povprečjem in povprečjem držav OECD, slaba organizacija univerz brez nagnjenosti k reformam, omejene strateške zmožnosti univerz, različni pogledi deležnikov na znanstveno odličnost in pomembnost raziskav, širjenje inovacijske politike z možnostjo prekrivanja ciljev in neenakomerna internacionalizacija (velika v programih EU za raziskave in razvoj, mala v privabljanju tujih raziskovalcev in študentov) (Bučar, Jaklič & Udovič, 2010, str. 99; OECD, 2012, str. 16–17). Kljub velikemu deležu visoko izobraženega kadra je za izboljšanje pomembno tudi zadostno število kadrov na področju naravoslovja in tehnike. Ta problem je bil še posebej izpostavljen v intervjuju z agencijo SPIRIT, saj se položaj v Sloveniji izboljšuje zelo počasi.

Priložnosti slovenskega inovacijskega sistema se nahajajo v dostopnosti dodatnih virov preko strukturnih skladov EU za raziskave in razvoj ter inovacije, možnosti večjega prispevka močnega jedra akademskih raziskav, dobrih pogojev za spodbujanje inovacij, razvoju inovacijskega vozlišča v razširjeni EU (v osrednji in balkanski regiji) ter priključitvi že obstoječim vozliščem v Evropi, Ameriki in Aziji. Slovenska podjetja lahko ovirajo nezmožnost izboljšanja produktivnosti, industrije in razvoja novih industrij za višjo dodano vrednost ter grožnje, kot so na primer problemi javnega financiranja, ki se lahko stopnjujejo v manjšo podporo za raziskave in razvoj ter inovacije. Grožnje predstavljajo tudi situacija v Sloveniji po gospodarski krizi, ki ima vpliv na manjše izdatke na tem področju, nezadostno integrirane platforme za promocijo tehnološkega transferja, slabe povezave med industrijo in raziskavami, različna mnenja deležnikov o glavnih problemih inovacijskega sistema, preširok spekter področij raziskav, ki ima za posledico pomanjkanje globine in konkurenčnosti, in pomanjkanje človeških virov zaradi povečane mobilnosti mlade generacije v tujino (Bučar et al., 2010, str. 99; OECD, 2012, str. 17–18).

Ukrepe v zadnjih letih na področju spodbujanja inovacij predstavljajo inovacijski vavčerji, davčne spodbude, nepovratna sredstva ter podpora pri ustvarjanju grozdov in inovacijskih središč. Ta podpora je omejena predvsem na visokotehnološke dejavnosti, ukrepi pa so se še zmanjšali zaradi finančne krize. Vlada RS na tem področju v letu 2014 in v začetku leta 2015 ni sprejela novih ukrepov, ampak je še naprej nadaljevala z izvajanjem prejšnjih ukrepov, med drugim s podporo univerzitetnih inkubatorjev in tehnoloških parkov ter organiziranjem dogodkov, kot je Slovenski forum inovacij, ki je bil v intervjuju z agencijo SPIRIT še posebej izpostavljen. Slovenija je tudi ohranila pomoč pri financiranju z nepovratnimi sredstvi in lastniškimi financiranjem s tveganim in semenskim kapitalom, ki

so na voljo skupaj s storitvami mentorstva. Slovenija je nadaljevala s pomočjo pri usposabljanju in infrastrukturi (t.i. projektni dvojčki) ter s pomočjo pri jamstvih s subvencioniranimi obrestnimi merami preko Slovenskega podjetniškega sklada. Preko SID banke so bila omogočena neposredna posojila (Evropska komisija, 2015b, str. 11).

6.5.3 Spodbujanje inovacij v Nemčiji

Nemčija se v poročilu EU, ki ocenjuje izvajanje Akta za mala podjetja, v tem kriteriju uvršča nadpovprečno, saj se v osmih kazalcih uvršča nad povprečje in le v enem kazalcu pod povprečje držav EU. Pri kazalcu, ki meri delež MSP z inovativnimi izdelki ali postopki, dosega 42,44 % (povprečje v EU znaša 30,6 %). Ta delež je po letu 2004 padel za 12 % točk. Pri kazalcu, ki meri delež MSP s tržnimi ali organizacijskimi inovacijami, dosega 46,23 % (povprečje v EU je 36,19 %), tudi ta delež pa se je od leta 2004 znižal za 13 % točk. Delež MSP, ki inovirajo interno v podjetju, znaša 38,6 % (povprečje v EU je 28,68 %). Delež inovativnih MSP, ki sodelujejo z drugimi, je 11,54 % (povprečje v EU znaša 10,32 %). Prodaja inovacij, novih za trg in podjetje, predstavlja 12,97 % prihodka, v povprečju EU pa 12,4 %. Delež MSP, ki prodajajo preko spleta, znaša 21,92 % (povprečje v EU je 14,61 %), delež MSP, ki kupujejo preko spleta, pa znaša 23,59 % (povprečje v EU je 22,01 %). Delež vseh podjetij, ki usposabljuje svoje zaposlene, znaša 73 % (povprečje v EU znaša 66 %). Pod povprečje držav EU (15,07 %) se je Nemčija uvrstila le v kazalcu, ki meri prihodke od e-poslovanja. Podjetja v Nemčiji dosegajo 12,72 % od celotnih prihodkov s pomočjo e-prihodkov (Evropska komisija, 2015c, str. 14).

Nemčija se je v poročilu SAFE v kazalcu, ki meri delež inovativnih podjetij med MSP, uvrstila pod povprečje držav članic EU, ki znaša 57 %. Nemčija se je znašla le pred Estonijo in Madžarsko, delež inovativnih MSP pa znaša 49 % (Doove et al., 2015, str. 139).

Nemška MSP lahko glede financiranja raziskav in razvoja razdelimo v štiri skupine. Prva skupina MSP je intenzivno podprta. Podjetja so zelo majhna in se pogosteje nahajajo v vzhodnem delu Nemčije, ki je strukturno šibek. Ta podjetja izvažajo manj kot podjetja v preostalih skupinah. Za podjetja je značilna manjša intenzivnost osebja in napora, usmerjenega v raziskave in razvoj, manjši delež prodaje od novih izdelkov na trgu, vendar tudi večje sodelovanje v raziskavah in razvoju z institucijami ter drugimi podjetji. Podjetja veliko uporabljajo podporne programe vlade in EU, manj pa pomoč bank. Drugo skupino predstavljajo MSP, ki se financirajo sama. Ta podjetja so večja, več izvažajo in se večinoma ne nahajajo na vzhodu države. Podjetja imajo zmožnost lastnega financiranja raziskav in razvoja ter inovacij. Tretja skupina so podprti posojilojemalci, ki se nahajajo v zahodnem delu Nemčije in običajno ne delujejo v storitvenem sektorju. Ta skupina sodeluje v programih bank, predvsem v programih KfW banke, bolj pogosto kot ostale skupine MSP. Zadnja skupina so MSP, usmerjene v raziskave in razvoj, ki imajo večje zmožnosti za takšne dejavnosti kot preostale skupine podjetij, njihova intenzivnost osebja

in napora, usmerjenega v raziskave in razvoj, je višja kot pri ostalih MSP, sodelovanje pri programih vlade pa je manjše (Belitz & Lejpras, 2014, str. 7–8).

MSP v Nemčiji kot najpomembnejši pogoj za raziskave in razvoj ter inovacije v podjetju uvrščajo zmožnost notranjega financiranja (91 % podjetij), sledijo odprtost strank za inovacije (85 %), dostop do informacij glede javne podpore za raziskave in razvoj (85 %), nove tehnologije (81 %), konkurenčni pogoji (78 %), dostopnost kvalificirane delovne sile (75 %) in javna podpora (73 %) (Belitz & Lejpras, 2014, str. 9).

Politika inovacij v Nemčiji je osredotočena na MSP, poleg tega pa ima pomembno vlogo tudi federalna organizacija z regionalno uravnoteženostjo in razvojem, še posebej v deželah na vzhodu. Glavna instrumenta politike sta promocija sodelovanja z univerzami in grozdenje. S strategijo si prizadevajo ustvariti pogoje za sistem inovacij, ki omogoča napredno mednarodno konkurenčnost in gospodarsko trajnost, ustvarjeno za inovacije. Cilj Nemčije je povečanje izdatkov za raziskave na 3 % BDP (Fraunhofer, 2008, str. 5–6).

V zadnjih letih je nemška vlada občutno povečala financiranje in programe namenjene MSP za raziskave in razvoj ter transfer znanja. Belitz, Elckelpasch, in Lejpras (2013, str. 17–19) so mnenja, da so nemška MSP do zdaj že veliko pridobila, kljub temu pa še obstajajo možnosti za izboljšave. Nemčija potrebuje srednje do dolgoročno tehnološko in inovacijsko politiko za MSP, osrednji program za inovacije v MSP se mora še naprej nadaljevati, subvencije pa morajo pokriti okoli 10 % izdatkov MSP za raziskave. Nadaljevati se mora tudi financiranje projektov raziskav in razvoja, ki se izvaja v dobro MSP. Poseben fokus morajo imeti MSP v vzhodnem delu Nemčije, večji poudarek mora biti tudi na direktnem financiranju regionalnih projektov. Nemška vlada mora lobirati za boljše pogoje dostopa MSP do financiranja iz programov EU. Vlada se mora posvetiti tudi temu, da MSP ne bodo imela težav s premalo izobraženim kadrom.

Nemčija ostaja v tem kriteriju ena izmed vodilnih držav, saj zmogljivost inoviranja predstavlja glavno gonilo uspeha nemških podjetij. Kljub temu pa Nemčija v zadnjih letih izgublja svojo prednost pred drugimi državami, ki napredujejo zelo hitro. Poleg tega so se nekateri kazalci v zadnjih letih zelo znižali, kar kaže na potrebo po novih ukrepih za podporo inovacij. Vlada je bila sicer v zadnjih nekaj letih zelo aktivna, saj je vzpostavila ukrepe za probleme pomanjkanja izurjene delovne sile z ustanovitvijo centra za zagotavljanje kvalificiranega dela, ki nudi informacije in usmeritve. Vlada je uvedla tudi nagrade za uspeh in raznolikost, ki ciljajo na nagrajevanje MSP za izjemne uspehe pri zaposlovanju in vključevanju mednarodnih usposobljenih strokovnjakov in pripravnikov. Osrednji inovacijski program je ukrep, ki podpira MSP pri sodelovanju z raziskovalnimi organizacijami. Izvajati sta se začela tudi nov program za svetovanje MSP glede človeških virov ter kampanja za usposabljanje in informiranje za večjo vključenost MSP v programe Obzorja 2020 (Evropska komisija, 2015c, str. 14).

6.5.4 Primerjava med Nemčijo in Slovenijo v kriteriju spodbujanje inovacij

Slovenija se nad povprečje držav, vključenih v raziskavi, uvršča v kazalcu, ki meri delež inovativnih podjetij med MSP. Najslabše rezultate v primerjavi z drugimi pa dosega pri kazalcu, ki meri delež podjetij, ki kupujejo preko spleta, saj se tu uvršča med deset najslabše uvrščenih držav.

Nemčija se uvršča nad povprečje v večini kazalcev. Še posebej dobre rezultate dosega pri deležu MSP z inovativnimi izdelki ali postopki ter tržnimi ali organizacijskimi inovacijami, deležu MSP, ki inovirajo znotraj podjetja, deležu MSP, ki prodajajo preko spleta in deležu MSP, ki usposablajo svoje zaposlene. Na tretje najslabše mesto pa se Nemčija uvršča pri kazalcu, ki meri delež inovativnih podjetij med MSP.

Iz Tabele 6 je razvidno, da imata Slovenija in Nemčija podobne rezultate v štirih primerljivih kazalcih, in sicer pri deležu inovativnih MSP, ki sodelujejo z drugimi, deležu prihodka, ki predstavlja prodajo inovacij, prihodkih od e-poslovanja in pri deležu vseh podjetij, ki usposablajo svoje zaposlene. Slovenija se bolje od Nemčije uvršča pri kazalcu, ki meri delež inovativnih MSP. Pri ostalih petih kazalcih se Nemčija uvršča bolje kot Slovenija. Na podlagi teh podatkov lahko zaključim, da je Nemčija boljša v kriteriju spodbujanje inovacij.

Tabela 6: Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju spodbujanje inovacij

Kazalec	Slovenija	Nemčija
Inovativna MSP (v %)	62,00	49,00
MSP z inovativnimi izdelki ali postopki (v %)	32,61	42,44
MSP s tržnimi in organizacijskimi inovacijami (v %)	35,89	46,23
MSP, ki razvijajo notranje inovacije (v %)	25,79	38,60
Inovativna MSP, ki sodelujejo z drugimi (v %)	14,60	11,54
Prodaja inovacij, novih za trg in podjetje (% prihodka)	10,55	12,97
MSP, ki prodajajo preko spleta (v %)	13,54	21,92
MSP, ki kupujejo preko spleta (v %)	13,37	23,59
Prihodki od e-poslovanja (% celotnih prihodkov)	11,42	12,72
Podjetja, ki usposablajo svoje zaposlene (v %)	68,00	73,00

Vir: S. Doove, T. Kwaak & T. Span, Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), 2015, str. 139; Evropska komisija, Pregled napredka pri izvajanju pobude SBA 2015, 2015b, str. 11; Evropska komisija, 2015 SBA Fact Sheet, Germany, 2015c, str. 14.

6.6 Internacionalizacija

6.6.1 Opis kriterija – internacionalizacija

Internacionalizacija je proces vstopa podjetja na druge trge s svojimi izdelki ali storitvami. Običajno podjetje, preden vstopi na tuji trg, nekaj časa že posluje na domačem trgu. Vhodno internacionalizacijo predstavlja vstopanje ali širitev rasti obsega poslovanja tujih podjetij na domačem trgu. Izhodna internacionalizacija je rast in razvoj poslovanja podjetij preko državnih meja in je najpogosteje pojmovan pojem internacionalizacije. Kooperativna internacionalizacija pa je oblika nekapitalskih povezav z visoko stopnjo rasti. V to kategorijo uvrščamo strateške povezave, partnerstva itd. (Makovec Brenčič, Pfajfar, Rašković & Ekar, 2009, str. 19–21).

V mednarodnem podjetju obstaja prepletenost proaktivnih in reagibilnih motivov ter notranjih in zunanjih spodbud za internacionalizacijo. Med notranje spodbude s proaktivnimi motivi štejemo managerske motive, prednosti pri trženju, ekonomije obsega, edinstvenost izdelka in tehnološko znanje. Med notranje spodbude z reagibilnimi motivi pa uvrščamo razpršitev tveganja, podaljševanje prodaje sezonskim izdelkom in presežne kapacitete. Priložnosti na tujem trgu in zamenjavo agentov štejemo med zunanje spodbude s proaktivnimi motivi. Reagibilni motivi v zunanjih spodbudah pa so nenadejana tuja naročila, majhen domači trg in upadajoči ali stagnanten domači trg (Makovec Brenčič et al., 2009, str. 28).

Internacionalizacija postaja vse bolj pomembna za konkurenčnost podjetij vseh velikosti. V današnjem okolju se lahko MSP z globalno strategijo premikajo hitreje za pridobitev prednosti čezmejnih aktivnosti. Aktivnosti nudijo priložnosti ne le za rast prihodkov, ampak tudi za izmenjavo znanja in okrepitev sposobnosti. Te aktivnosti lahko pomagajo pri dolgoročni konkurenčnosti podjetja. Raziskave kažejo, da internacionalizacija MSP povečuje število delovnih mest, pripomore k večji inovativnosti in večji rasti v prihodkih. Kljub temu pa obstajajo notranje in zunanje omejitve, ki upočasnjujejo internacionalizacijo MSP. Zunanje faktorje predstavljajo nacionalna in mednarodna administrativna pravila ter formalne in neformalne trgovinske ovire. Notranje ovire pa predstavljajo kulturne razlike, pomanjkanje informacij in usposobljenosti, nezadostne mreže, jezikovne ovire in pomanjkanje dostopa do potrebnih finančnih sredstev (Evropska komisija, 2014a, str. 60–64).

Raziskava OECD navaja 10 najpogostejših ovir pri internacionalizaciji s strani MSP. Največjo oviro predstavlja pomanjkanje delovnega kapitala za financiranje izvoza. Sledijo identifikacija poslovnih priložnosti v tujini, omejene informacije za lociranje in analiziranje trgov, nezmožnost navezave stika s potencialnimi strankami in nezmožnost pridobitve zanesljivega zunanjega predstavništva ter pomanjkanje časa managerja za internacionalizacijo. Zadnje štiri ovire so neustrezna količina in neusposobljeno osebje za internacionalizacijo, težavno usklajevanje s konkurentovimi cenami, pomanjkanje pomoči domače vlade ter pretirani stroški transporta (OECD, 2009, str. 8).

V Aktu za mala podjetja je poudarjena podpora in spodbuda MSP za izkoriščanje rasti trgov zunaj EU, saj le 8 % evropskih MSP beleži prihodke od izvoza, MSP pa v povprečju v tujini nabavijo le 12 % surovin. EU je mnenja, da hitrorastoči trgi predstavljajo potencial za številna MSP, še posebej v novih državah članicah EU, kjer lahko MSP ustvarijo nove poslovne priložnosti. EU države članice poziva, da spodbujajo mentorstvo večjih podjetij za MSP in jim pomagajo vstopiti na mednarodne trge (Commission of the European Communities, 2008, str. 17–18).

Poročilo Evropske komisije preučuje osem kazalcev, ki se nanašajo na izvoz in uvoz blaga. Izvoz blaga se ocenjuje s pomočjo deleža MSP, ki izvažajo blago v države nečlanice EU, stroškov izvoza, časa, potrebnega za izvoz, in števila dokumentov, zahtevanih za izvoz. Uvoz pa opisujejo delež MSP, ki uvažajo blago iz držav nečlanic EU, stroški uvoza ter čas, potreben za uvoz, in število dokumentov, zahtevanih za uvoz (Evropska komisija, 2015b, str. 13).

Poročilo SAFE meri delež izvoznih podjetij med vsemi MSP v določeni državi (Doove et al., 2015, str. 145). Drugo poročilo EU se posveča podpornim storitvam za MSP v mednarodni trgovini. Med drugim preučuje kazalce, kot so število organizacij, ki nudijo podporne storitve ter število podpornih storitev za MSP (ECSIP Consortium, 2013, str. 39–43). Še eno poročilo EU, ki se posveča internacionalizaciji evropskih MSP, pa preučuje delež mednarodno aktivnih MSP, ki uporabljajo finančno in nefinančno javno podporo za internacionalizacijo (Evropska komisija, 2010, str. 67).

6.5.2 Internacionalizacija v Sloveniji

Slovenija se pri kriteriju internacionalizacija v poročilu Evropske komisije, ki ocenjuje napredek izvajanja Akta za mala podjetja, uvršča v povprečje držav EU. Nad povprečje se Slovenija uvršča pri deležu MSP, ki izvažajo blago v države nečlanice EU, saj le-ta znaša 12,57 %, v EU pa 10,65 %. Nižji od povprečja EU (1079,54 \$) so stroški uvoza, ki znašajo 830 \$. Nižji od povprečja držav EU (1042,14 \$) so tudi stroški izvoza, ki znašajo 745 \$. Stroški izvoza so v Sloveniji med štirimi najnižjimi v EU. Blizu povprečja se Slovenija uvršča pri deležu MSP, ki uvažajo iz nečlanic EU, saj ta delež znaša 12,21 % MSP v panogi, v EU pa ta delež znaša 12,54 %. Pod povprečjem je Slovenija pri času, potrebnem za uvoz, ki v Sloveniji znaša 14 dni, v EU pa 10,64 dneva. V Sloveniji je za uvoz potrebnih 7 dokumentov, v EU pa 4,64. Za izvoz je v Sloveniji potrebnih 16 dni, v EU pa 11,57 dneva. Za izvoz je potrebnih tudi 5 dokumentov, v povprečju držav EU pa 4,14 dokumenta. Število dokumentov za uvoz in izvoz je v Sloveniji med petimi najvišjimi v EU (Evropska komisija, 2015b, str. 13).

Poročilo SAFE meri delež izvoznih podjetij med vsemi MSP v določeni državi. Slovenija se je med državami članicami EU v tem kazalcu uvrstila na 2. mesto, saj njen delež znaša 63 %, kar je 20 % točk nad povprečjem držav EU (Doove et al., 2015, str. 145).

V Sloveniji je leta 2009 4 % mednarodno aktivnih MSP uporabljalo finančno javno podporo namenjeno internacionalizaciji. Slovenija se je med 33. evropskimi državami uvrstila na 16. mesto. Drugačne rezultate pa dosega pri uporabi nefinančne javne podpore za internacionalizacijo, saj jo koristi 23 % slovenskih MSP, kar Slovenijo uvršča na 1. mesto v tej raziskavi (Evropska komisija, 2010, str. 67).

Število organizacij, ki nudijo podpirne storitve pri internacionalizaciji, v Sloveniji znaša 12, kar je več od povprečja EU (8 organizacij). Slovenija ima 31 podpornih storitev, ki jih ponujajo te organizacije v pomoč internacionalizaciji, kar je zopet več od povprečja EU, ki znaša 26 storitev. Od teh storitev je 15 usmerjenih v izvoz, 9 v uvoz, 8 v tehnološko sodelovanje, 3 v vzpostavitev podizvajalskih aktivnosti, 3 v pomoč nastajanju podizvajalcev, 3 v neposredne tuje naložbe in 13 v vse storitve za internacionalizacijo. Slovenska MSP imajo na voljo 16 seminarjev oziroma delavnic, 9 usposabljanj osebja, 14 dogodkov, ki so povezani s trgovinskimi predstavništvi, sejmi in vzpostavljanjem stikov, 14 storitev, ki so povezane z informiranjem o pravilih in regulacijah, ter 11 storitev, ki nudijo informacije o priložnostih na trgu. 14 storitev pomaga pri identifikaciji in organiziranju sestankov s potencialnimi klienti, 15 storitev nudi pomoč s svetovanjem, 18 storitev je usmerjenih v poslovno sodelovanje in mreženje, 3 pa v sektorske programe. Vsi ti dogodki predstavljajo nefinančno podporo pri internacionalizaciji. Finančno podporo pa predstavljajo 2 garancijski shemi in 2 subvenciji/podpori. Poleg nefinančne in finančne podpore pa imajo podjetja na voljo še 2 posojili z nizkimi obrestmi, 1 zavarovalno storitev in še 2 ostali podpori, ki se ne uvrščata v nobeno kategorijo (ECSIP Consortium, 2013, str. 40–44).

Ukrepi na področju internacionalizacije so se v zadnjih letih osredotočali predvsem na udeležbo MSP na trgovinskih sejmih, razstavah in poslovnih misijah. Agencija SPIRIT je leta 2014 izvedla nekaj ukrepov, med drugim je ustanovila poslovne klube za podporo slovenskih podjetij v tujini, ponudila nepovratna sredstva za mednarodno trženje ter izvedla skupni pilotni projekt z japonsko agencijo na področju inteligentnih energetskih omrežij in pametnih skupnostih. Kljub tem ukrepom pa MSP v Sloveniji pričakujejo, da se sprejme nov sklop ukrepov, ki bodo imeli večji učinek pri spodbujanju internacionalizacije (Evropska komisija, 2015b, str. 13).

Na agenciji SPIRIT so v intervjuju poudarili pomen svojih storitev v različnih fazah mednarodnega poslovanja, ki slovenskim izvoznikom pomagajo pri lažjem vstopu in širitvi poslovanja na tuje trge. Slovenskim izvoznikom velik izziv predstavlja povečanje izvoza na netradicionalne trge in hkratno ohranjanje deležev izvoza na tradicionalnih trgih. Agencija SPIRIT podjetjem sofinancira izdelavo tržnih raziskav, omogoča iskanje ustreznih poslovnih partnerjev in organizira dogodke z namenom navezovanja stikov s potencialnimi partnerji.

V intervjuju je bil tudi poudarjen pomen portala Izvozno okno, ki predstavlja učinkovit in uspešen instrument pri podpori internacionalizacije slovenskih MSP. Glavni namen Izvoznega okna je pomoč MSP pri procesu internacionalizacije, in sicer tako, da upošteva različne stopnje internacionalizacije podjetij, saj so nekatera izmed njih šele na začetku internacionalizacije, nekatera pa so že ustaljeni izvozniki. Za začetnike pri internacionalizaciji ponuja spletni portal osnovne podatke. Za že obstoječe izvoznike ponuja svetovanje in pomoč pri organiziranju prisotnosti na mednarodnih sejmih ter nudi izobraževanje in kontakte s tujimi podjetji v podobnih industrijah. Slovenski poslovni centri v tujini pomagajo izkušenim izvoznikom z informacijami, premagujejo jezikovne prepreke ter nudijo pomoč pri vzpostavljanju stikov s tujimi podjetji, ki izkažejo zanimanje za sodelovanje. Izvozno okno rešuje probleme dostopa do trga in išče nove partnerje. Ciljni trgi se nahajajo v 51 državah, največji vpliv na MSP pa imajo nižji stroški vstopa na trg. Večina uporabnikov Izvoznega okna (82 %) ga je ocenila za uporabnega, 77 % uporabnikov pa je na splošno zadovoljnih s stopnjo ponujenih storitev (Evropska komisija, 2010, str. 117–118).

6.5.3 Internacionalizacija v Nemčiji

Nemčija se v poročilu Evropske komisije, ki ocenjuje napredek izvajanja Akta za mala podjetja, v kriteriju internacionalizacija uvršča nad povprečje EU, saj je v vseh kazalcih, vključenih v raziskavo, boljša od povprečja držav EU. Delež MSP v panogi, ki izvažajo blago v nečlanice EU, znaša 15,2 % (povprečje v EU znaša 10,65%). Delež MSP, ki uvažajo blago iz držav nečlanic EU, znaša 14,39 % (povprečje v EU je 12,54 %). Za uvoz je potrebnih 7 dni ter 4 dokumenti (v povprečju držav EU 10,64 dneva ter 4,64 dokumenta). Za izvoz je potrebnih 9 dni ter 4 dokumenti (v povprečju držav EU 11,57 dneva in 4,14 dokumenta). Stroški uvoza so leta 2015 znašali 1050 \$, stroški izvoza pa 1015 \$ (v povprečju držav EU 1079,54 \$ in 1042,14 \$). Stroški za uvoz in izvoz so se iz leta 2013 povečali, čas in število dokumentov pa sta konstantna (Evropska komisija, 2015c, str. 16).

Poročilo SAFE meri delež izvoznih podjetij med vsemi MSP v določeni državi. Nemčija se je v tem kazalcu uvrstila malo nad povprečje EU (43 %), saj je med nemškimi MSP 45 % takšnih, ki izvažajo (Doove et al., 2015, str. 145).

Leta 2009 je v Nemčiji 14 % mednarodno aktivnih MSP koristilo javno finančno podporo za internacionalizacijo. To Nemčijo uvršča na 6. mesto med 33. evropskimi državami. Polovico manj, tj. 7 % nemških MSP pa koristi nefinančno javno podporo za internacionalizacijo, kar Nemčijo uvršča na 11. mesto (Evropska komisija, 2010, str. 67).

V Nemčiji obstaja 12 organizacij, ki nudijo podporne storitve pri internacionalizaciji, kar je več od povprečja EU (8 organizacij). Te organizacije MSP ponujajo 34 storitev za pomoč pri internacionalizaciji, kar je več od povprečja držav EU (26 storitev). Od teh storitev je

25 usmerjenih v izvoz, 10 v uvoz, 10 v tehnološko sodelovanje, 3 v vzpostavitev podizvajalskih aktivnosti, 4 v pomoč nastajanju podizvajalcev, 7 v neposredne tuje naložbe, 8 pa jih nudi vse storitve za internacionalizacijo. Nemška MSP imajo na voljo 21 seminarjev oziroma delavnic, 5 usposabljanj osebja, 20 dogodkov, ki so povezani s trgovinskimi predstavništvi, sejmi in vzpostavljanjem stikov, 17 storitev, ki pomagajo pri informiranju o pravilih in regulacijah, in 21 storitev, ki nudijo informacije o priložnostih na trgu. 19 storitev pomaga pri identifikaciji in organiziranju sestankov s potencialnimi klienti, 19 storitev nudi pomoč s svetovanjem, 20 storitev je usmerjenih v poslovno sodelovanje in mreženje, 10 storitev pa v sektorske programe. Vsi ti dogodki in storitve predstavljajo nefinančno podporo pri internacionalizaciji. Nemška MSP imajo v sklopu finančne podpore na voljo 2 garancijski shemi, 5 subvencij/podpor in 2 davčni spodbudi. Poleg nefinančne in finančne podpore pa imajo nemška MSP na voljo še 3 posojila z nizkimi obrestmi in 2 zavarovalni storitvi (ECSIP Consortium, 2013, str. 39–43).

Nemčija je v zadnjih letih na področju politike internacionalizacije uvedla le nekaj ukrepov, saj je že pred leti uvedla dobre programe spodbujanja. V letu 2013 in 2014 so bile uvedene jamstvene sheme Hermes, ki so bile še dodatno izboljšane z zmanjšanjem birokratskih bremen. Drugi ukrep pa se nanaša na nov program – Integracija skozi usposabljanje (nem. *Integration durch Qualifizierung*), ki nudi priložnost usposabljanja za delavce migrante (Evropska komisija, 2015c, str. 16).

Za internacionalizacijo nemških MSP so pomembni centri za industrijo in trgovino, ki podpirajo nemška MSP pri odpiranju njihovih lokalnih baz za osnovanje in širjenje aktivnosti poslovanja na večjih rastočih trgih. Podjetja lahko dostopajo do novih trgov z definiranimi tveganji in obvladljivimi stroški s pomočjo kombinacije pisarniških prostorov, storitev pod eno streho ter lahkim dostopom do mreženja. Ta infrastruktura omogoča nemškemu podjetjem, da postanejo bolj vidna v državah gostiteljicah, saj ponuja priložnosti za spodbujanje poslovnih kontaktov med lokalnimi in nemškimi podjetji. Nemški centri nudijo pisarniške in industrijske prostore, najemne prostore po konkurenčnih cenah najema, konferenčne prostore in prostore za usposabljanja ter ostale storitve. Centri sodelujejo z nemškimi trgovinskimi zbornicami, Federacijo nemških industrij, Nemško fundacijo inženiringa in federalnimi ter državnimi ministrstvi. Lastniki centrov so privatni investitorji, ki centre tudi upravljajo. Centri večinoma sodelujejo z MSP različnih sektorjev in se nahajajo v sedmih mestih po svetu. Poleg teh centrov pa so pomembni tudi t.i. programi IHK – Firmenpools, ki jih upravlja več nemških trgovinskih in industrijskih zbornic. Ti programi ponujajo dragoceno in stroškovno učinkovito pomoč MSP pri razvoju mednarodnih poslovnih aktivnostih. S pomočjo programov svetujejo podjetniškim skupinam in jim pomagajo pri vstopu na trge različnih držav po svetu. Podjetniško skupino običajno sestavlja 15 nemških MSP, ki ne tekmujejo med sabo, velikokrat prihajajo iz različnih gospodarskih področjih ter nameravajo vstopiti na isti ciljni trg. Podjetja uporabljajo storitve, ki jih nudi predstavniška pisarna v državi gostiteljici in jo upravlja izkušen podjetniški strokovnjak. Storitve sestavljajo pripravljalne in spremljajoče

aktivnosti, kot sta pomoč pri razvoju strategije vstopa na trg in organizacija rednih sestankov vseh sodelujočih MSP za izmenjavo informacij in izkušenj. Pisarna predstavništva upravlja s poslovno korespondenco, prevodi in informacijami ter tržnimi raziskavami v imenu MSP. Strokovnjak izbira in vzpostavlja kontakte s potencialnimi partnerji, vodi pripravljala pogajanja, pripravlja sodelovanja na sejmih, spremlja poslovna potovanja ter poroča o gospodarskih in političnih spremembah. Sodelovanje v programih lahko delno sofinancirajo programi federalnih dežel, podjetja pa običajno sodelujejo v skupini največ tri leta (Evropska komisija, 2010, str. 107–109).

6.5.4 Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju internacionalizacija

V primerjavi z drugimi državami, vključenimi v raziskave, se Slovenija v tem kriteriju uvršča nad povprečje v stroških transakcij pri uvozu in izvozu, ki so med štirimi najnižjimi v EU. Dobre rezultate dosega tudi pri kazalcu, ki meri delež izvoznih podjetij med vsemi MSP, saj dosega drugo mesto med državami EU. Prvo mesto Slovenija dosega pri uporabi nefinančne javne podpore za internacionalizacijo, nadpovprečno pa se uvršča še pri številu organizacij, ki nudijo podpirne storitve pri internacionalizaciji, ter številu podpornih storitev. Slabše se Slovenija uvršča pri kazalcih, ki merijo čas ter število dokumentov, potrebnih za uvoz in izvoz.

Nemčija se nadpovprečno uvršča pri deležu MSP, ki izvažajo blago v nečlanice EU, pri porabi javne finančne podpore za internacionalizacijo in pri številu organizacij ter podpornih storitev za internacionalizacijo. Zelo podpovprečnih rezultatov Nemčija ne dosega.

V Tabeli 7, ki prikazuje primerjavo med izbranimi državama v kriteriju internacionalizacija, se državi podobno uvrščata pri petih kazalcih, in sicer pri deležu MSP, ki izvažajo in uvažajo blago v nečlanice EU, številu dokumentov, zahtevanih za izvoz, številu organizacij, ki nudijo podpirne storitve, in pri številu podpornih storitev.

Slovenija ima večji delež MSP, ki izvažajo, boljše pogoje pri stroških izvoza in uvoza ter ima večji delež mednarodno aktivnih MSP, ki uporabljajo nefinančno podporo. Nemčija ima boljše pogoje pri času, potrebnem za izvoz in uvoz, številu dokumentov, zahtevanih za uvoz, poleg tega pa ima višji delež mednarodno aktivnih MSP, ki uporabljajo finančno javno podporo. Glede na primerljive kazalce lahko zaključim, da nobena izmed držav nima velike prednosti pred drugo v kriteriju internacionalizacija MSP.

Tabela 7: Primerjava med Slovenijo in Nemčijo v kriteriju internacionalizacija

Kazalec	Slovenija	Nemčija
MSP, ki izvažajo (v %)	63,00	45,00

se nadaljuje

nadaljevanje

Kazalec	Slovenija	Nemčija
MSP, ki izvažajo blago v države nečlanice EU (v %)	12,57	15,10
Stroški izvoza (v \$)	745	1015
Čas, potreben za izvoz (število koledarskih dni)	16	9
Število dokumentov, zahtevanih za izvoz	5	4
MSP, ki uvažajo blago iz držav nečlanic EU (v %)	12,21	14,39
Stroški uvoza (v \$)	830	1050
Čas, potreben za uvoz (število koledarskih dni)	14	7
Število dokumentov, zahtevanih za uvoz	7	4
Število organizacij, ki nudijo podporne storitve	12	12
Število podpornih storitev	31	34
Mednarodno aktivna MSP, ki uporabljajo finančno javno podporo (v %)	4,00	14,00
Mednarodno aktivna MSP, ki uporabljajo nefinančno javno podporo (v %)	23,00	7,00

Vir: S. Doove, T. Kwaak & T. Span, Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), 2015, str. 145; ECSIP Consortium, Study on Support Services for SMEs in International Business, 2013, str. 39–44; Evropska komisija, Internationalisation of European SMEs, 2010, str. 67; Evropska komisija, Pregled napredka pri izvajanju pobude SBA 2015, 2015b, str. 13; Evropska komisija, 2015 SBA Fact Sheet, Germany, 2015c, str. 16.

SKLEP

V magistrski nalogi sem primerjala poslovno okolje MSP v Sloveniji in Nemčiji. Slovenija se mnogokrat rada primerja z Nemčijo na različnih področjih. Primerjave so pogoste tudi v gospodarskem sektorju, zato sem v nalogi poizkušala izvedeti, katera država ima boljše poslovno okolje za MSP, na katerem področju dosega boljše rezultate in zakaj je temu tako.

Obe državi sta v preteklosti doživljali različne pretrese in spremembe. Slovenija je iz sistema samoupravljanja v začetku 90. let prejšnjega stoletja prešla na tržno gospodarstvo. Že pred osamosvojitvijo, v 80. letih prejšnjega stoletja, je imela Slovenija vzpostavljeno gospodarsko infrastrukturo, ki se je spopadala s težavami. Po osamosvojitvi je slovensko gospodarstvo gradilo na prejšnjih temeljih. Vlada RS je sprejela novo zakonodajo, vendar pa so se pojavile težave s financiranjem implementacije ciljev podporne infrastrukture in s slabo načrtovanimi programi. Slovenija je ob procesu priključevanja EU sprejela nove strategije na tem področju, kljub temu pa slovensko poslovno okolje za MSP potrebuje izboljšave ter nove ukrepe.

Tudi Nemčija se je pred združitvijo spopadala s težavami. V NDR so imeli plansko gospodarstvo s podjetji v javni lasti, ZRN pa je bila bolj tržno usmerjena. Obe strani sta se pred združitvijo spopadali z gospodarskimi pretresi. Po združitvi se je Nemčija morala soočiti s problemom neenakosti med vzhodnim in zahodnim delom. Vzhodni del je moral skozi proces privatizacije, transformacija pa ni potekala po načrtih, saj ni bilo dovolj investicij, vrstili so se tudi politični neuspehi. Nemčija je uspeh v gospodarstvu dosegla po letu 2004 s pomočjo uspešno izvedenih strukturnih reform.

Tako v Sloveniji kot tudi v Nemčiji več kot 99 % vseh podjetij predstavljajo MSP, v obeh državah pa MSP zaposlujejo več kot polovico vseh zaposlenih oseb, kar kaže na njihovo veliko vlogo v gospodarstvih obeh držav. Zaradi velikega pomena MSP v gospodarstvu si državi vse bolj prizadevata, da bi z ukrepi izboljšali poslovno okolje za MSP.

V magistrski nalogi sem uporabila šest kriterijev ocenjevanja poslovnega okolja MSP, s pomočjo katerih sem primerjala razmere v Nemčiji in Sloveniji. Na podlagi primerljivih kazalcev sem ugotovila, da v kriteriju podjetništvo nobena izmed obravnavanih držav nima velike prednosti pred drugo. Slovenija je od Nemčije boljša v treh, Nemčija od Slovenije v štirih, v preostalih štirih kazalcih pa državi dosegata podobne rezultate. Vzroke za slabše rezultate v Sloveniji gre iskati v slabi finančni podpori in slabih vladnih politikah, v pomanjkanju kulturnih in družbenih norm glede podjetništva in v visoki stopnji egalitarizma. Za slabše stanje v Nemčiji je kriva velika ponudba delovnih mest, pomanjkanje kulturnih in družbenih norm na področju podjetništva ter slaba podjetniška klima. Nemčija ima na tem področju dobro fizično infrastrukturo ter dobro podporo nemške vlade.

Pri kriteriju odzivnost javne uprave Nemčija dosega malo boljše rezultate, saj je od Slovenije boljša v desetih kazalcih, Slovenija od Nemčije v šestih, v ostalih dvanajstih kazalcih pa državi dosegata podobne rezultate. Slovenija je ena izmed petih držav EU, kjer se MSP soočajo z največjim številom obremenitev. Kljub temu se stanje v zadnjih letih izboljšuje z uvedbo nekaterih ukrepov, kot je na primer portal e-VEM. Tudi Nemčija ne dosega odličnih rezultatov, kljub temu da so se administrativna bremena v zadnjih letih močno zmanjšala, administrativni pogoji pa so zelo predvidljivi.

Nemčija ima boljše poslovno okolje za MSP v kriteriju javna naročila. Nemčija se podpovprečno ne uvršča pri nobenem kazalcu, medtem ko je nadpovprečna v kar nekaj kazalcih. Državi sta si blizu v enem kazalcu, Nemčija pa je od Slovenije boljša v vseh preostalih sedmih kazalcih. Glavni razlog za podpovprečno uvrstitev Slovenije v tem kriteriju so težave, povezane z elektronskim sistemom javnih naročil. Nemčija je v tem kriteriju nadpovprečna, pogoji, da nemška MSP izkoristijo trg javnih naročil pa so veliko boljši kot drugod v EU.

Nemčija ima boljše pogoje za MSP tudi pri dostopu do financiranja. Slovenija se podpovprečno v poročilih uvršča v kar nekaj kazalcih, nadpovprečno pa pri nobenem. Slovenija je od Nemčije boljša le pri enem kazalcu in ima podobne rezultate kot Nemčija pri dveh kazalcih. Pri ostalih devetih kazalcih je Nemčija boljša od Slovenije. Dostop do financiranja predstavlja za slovenska MSP eno izmed največjih težav. Vlada zaradi slabih rezultatov sprejema nove ukrepe, vendar pa ti ukrepi pomagajo le določenemu številu MSP, zato so potrebne nove rešitve. Navkljub nadpovprečnim rezultatom na tem področju in sprejetimi novimi ukrepi, se je stanje v Nemčiji v tem kriteriju v zadnjem obdobju poslabšalo.

Nemčija se v večini kazalcev kriterija spodbujanje inovacij uvršča nad povprečje in ima boljše poslovno okolje za MSP v tem kriteriju kot Slovenija. Slovenija in Nemčija sta si blizu pri štirih primerljivih kazalcih, Slovenija pa se bolje od Nemčije uvršča pri enem kazalcu. Pri ostalih petih kazalcih se Nemčija uvršča bolje kot Slovenija. V Sloveniji je podpora za spodbujanje inovacij omejena predvsem na visokotehnološke dejavnosti, ukrepov pa je bilo zaradi finančne krize v zadnjih letih manj. Poleg tega je v Sloveniji zaznati primanjkljaj kadrov na področju naravoslovja in tehnike. Nemčija je v spodbujanju inovacij ena izmed najboljših držav, nemško gospodarstvo pa sloni na inovativnosti. Nekateri kazalci so se v zadnjih letih poslabšali, kar kaže na potrebo po novih ukrepih za podporo inovacij. Glavna instrumenta nemške politike sta promocija sodelovanja z univerzami in grozdenje.

Pri kriteriju internacionalizacija MSP nobena izmed držav nima izrazite prednosti pred drugo. Slovenija se bolje uvršča v štirih kazalcih, tudi Nemčija pa je od Slovenije boljša v štirih kazalcih. Državi imata podobne rezultate pri petih kazalcih. Ukrepi Slovenije so se na tem področju v zadnjih letih osredotočali predvsem na udeležbo MSP na trgovinskih sejmih, razstavah in poslovnih misijah. Kljub tem ukrepom pa MSP v Sloveniji pričakujejo, da se sprejme nov sklop ukrepov z večjim učinkom. Nemčija je v zadnjih letih na področju politike internacionalizacije uvedla malo sprememb, saj so v veljavi še stari ukrepi. Za pomoč pri internacionalizaciji nemških MSP so pomembni predvsem centri, ki nudijo pisarniške prostore in storitve pod eno streho ter programi za razvoj mednarodnih poslovnih aktivnosti.

Na podlagi primerljivih kazalcev lahko sklenem, da imajo nemška MSP boljše pogoje v štirih kriterijih poslovnega okolja MSP, v dveh pa državi dosejata podobne rezultate. Slovenija ne dosega boljših rezultatov od Nemčije pri nobenem kriteriju. Skozi raziskavo sem tudi ugotovila, da se Nemčija v določenih kazalcih uvršča nadpovprečno pogosteje kot Slovenija. Zaključim lahko, da ima Nemčija bolj razvito poslovno okolje MSP kot Slovenija in tako potrdim svojo prvo hipotezo.

Slovenija je še pred leti veljala za eno izmed vodilnih držav, ki so se v začetku 90. let prejšnjega stoletja podale na pot tranzicije iz planskega v tržno gospodarstvo. Danes je

razlika med Slovenijo in temi državami manjša ali pa so jo ta gospodarstva že prehitela v nekaterih makroekonomskih kazalcih. Slovenija še vedno ni izvedla nekaj ključnih reform, ki bi upoštevale trenutne potrebe in situacijo v gospodarstvu. Politike namenjene MSP so se v preteklosti večkrat spreminjale skupaj s spreminjanjem vlad, poleg tega pa v Sloveniji primanjkuje ukrepi, ki bi bili medresorsko povezani. V poročilih je razvidno tudi, da so se rezultati pri nekaterih kazalcih skozi leta poslabšali ali pa stagnirajo. Težko je ugotoviti, ali je trenutna situacija poslovnega okolja MSP rezultat nedokončane tranzicije, neugodnih razmer v gospodarstvu, ki so se zaradi gospodarske krize še poslabšale, ali pa pomanjkanja politične volje po izboljšanju poslovnega okolja za MSP. Druge hipoteze, ki trdi, da je nepopolna razvitost poslovnega okolja MSP v Sloveniji predvsem posledica nedokončanega procesa tranzicije, tako ne morem niti potrditi niti ovreči.

Rezultati magistrskega dela kažejo, da se *Mittelstand* podjetja v Nemčiji srečujejo z dobrim poslovnim okoljem za MSP, ki pa ni brez težav. Na drugi strani se slovenska MSP soočajo z večjimi ovirami in bremenami. Moja raziskava je zaradi večje objektivnosti temeljila predvsem na statističnih podatkih, ki pa niso nujno realni pokazatelj stanja. Za še boljšo primerjavo med državama bi bilo smiselno narediti raziskavo, ki bi še podrobneje predstavila ukrepe in politike držav za izboljšanje poslovnega okolja MSP. Ob upoštevanju neenakih gospodarskih in družbenih razmer bi bilo v prihodnje zanimivo tudi ugotoviti, katere ukrepe in dobre prakse Nemčije bi Slovenija lahko aplicirala v svoje politike spodbujanja MSP in obratno.

LITERATURA IN VIRI

1. Ahmad, N., & Hoffman, A. (2007, november). A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship. Najdeno 5. junija 2015 na spletnem naslovu <http://search.oecd.org/std/business-stats/39629644.pdf>
2. Antončič, B., Hisrich, R. D., Petrin, T., & Vahčič, A. (2002). *Podjetništvo*. Ljubljana: GV Založba.
3. Aristovnik, A., & Obadić, A. (2015). The impact and efficiency of public administration excellence on fostering SMEs in the EU countries. *Amfiteatru Economic*, 17(39), 761–774.
4. Bastasin, C. (2013, maj). Germany: A Global Miracle and a European Challenge. *Global Economy & Development*. Najdeno 11. marca 2015 na spletnem naslovu http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2013/05/germany-economy-european-challenge-bastain/05_germany_economy_euro_challenge_bastasin.pdf
5. Belitz, H., & Lejpras, A. (2014, januar). Financing patterns of innovative SMEs and the perception of innovation barriers in Germany. *DIW Berlin*. Najdeno 17. marca 2015 na spletnem naslovu http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.435383.de/dp1353.pdf
6. Belitz, H., Elckelpasch, A., & Lejpras, A. (2013, april). Innovation Policy for SMEs Proves Successful. Najdeno 10. julija 2015 na spletnem naslovu http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.419114.de/diw_econ_bull_2013-04-3.pdf
7. Bessant, J., & Tidd, J. (2011). *Innovation and Entrepreneurship*. Chichester: J. Wiley.
8. Bučar, M., Jaklič, A., & Udovič, B. (2010). *National system of innovation in Slovenia*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
9. Campbell, D., & Craig, T. (2005). *Organisations and the Business Environment*. Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann.
10. Centre for Strategy & Evaluation Services. (2012). Evaluation of the SME Definition. Najdeno 12. marca 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/studies/evaluation-sme-definition_en.pdf
11. Commission of the European Communities. (2008, 25. junij). »Think Small First«. A »Small Business Act« For Europe. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Najdeno 8. marca 2015 na spletnem naslovu <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:en:PDF>
12. DG Enterprise and Industry. (2010, september). Evaluation of SME's access to public procurement markets in the EU. Final Report. Najdeno 21. junija 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/files/smes_access_to_public_procurement_final_report_2010_en.pdf
13. Doove, S., Gibcus, P., Kwaak, T., Smit, L., & Span, T. (2014, november). Survey on the access to finance of enterprises (SAFE). Analytical Report 2014. Najdeno 18.

- marca 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/index_en.htm
14. Doove, S., Kwaak, T., & Span, T. (2015, december). Survey on the access to finance of enterprises (SAFE). Analytical Report 2015. Najdeno 4. decembra 2015 na spletnem naslovu ec.europa.eu/DocsRoom/documents/14321/attachments/1/translations/en/renditions/native
 15. ECSIP Consortium. (2013, marec). Study on Support Services for SMEs in International Business. Najdeno 15. julija 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/2013-sme-internationalisation-final-report_en.pdf
 16. Edinburgh Group. (2013). Growing the global economy through SMEs. Najdeno 11. maja 2015 na spletnem naslovu http://www.edinburgh-group.org/media/2776/edinburgh_group_research_-_growing_the_global_economy_through_smes.pdf
 17. Evropska komisija. (2010). Internationalisation of European SMEs. Najdeno 21. marca 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/internationalisation_of_european_smes_final_en.pdf
 18. Evropska komisija. (2012). Excellence in public administration for competitiveness in EU Member States. Najdeno 14. junija 2015 na spletnem naslovu <http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCwQFjAB&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2FDocsRoom%2Fdocuments%2F4661%2Fattachments%2F1%2Ftranslations%2Fen%2Frenditions%2Fnative&ei=rcqHVeXnLMWZsgGSvLWgAQ&usq=AFQjCNGSr3w1QV-qXsurjtIf20zfZgnA>
 19. Evropska komisija. (2014a). Annual Report on European SMEs 2013/2014 – A Partial and Fragile Recovery. Najdeno 24. marca 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf
 20. Evropska komisija. (2014b). SME's access to public procurement markets and aggregation of demand in the EU. Najdeno 20. junija 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/modernising_rules/smes-access-and-aggregation-of-demand_en.pdf
 21. Evropska komisija. (2014c). Public Procurement as a Driver of Innovation in SMEs and Public Services. Najdeno 20. junija 2015 na spletnem naslovu <http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&uact=8&ved=0CDIQFjAD&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2FDocsRoom%2Fdocuments%2F7441%2Fattachments%2F1%2Ftranslations%2Fen%2Frenditions%2Fnative&ei=pemHVZSmEluxsQHhnIjYDg&usq=AFQjCNE0rVC9AgqXYegOsSdNgWXa5mp1GA&bvm=bv.96339352,d.bGg>
 22. Evropska komisija. (2015a). Annual Report on European SMEs 2014/2015 – SMEs start hiring again. Najdeno 3. decembra 2015 na spletnem naslovu

ec.europa.eu/DocsRoom/documents/13942/attachments/1/translations/en/renditions/native

23. Evropska komisija. (2015b). Pregled napredka pri izvajanju pobude SBA 2015. Najdeno 3. decembra 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/countries-sheets/2015/slovenia_sl.pdf
24. Evropska komisija. (2015c). 2015 SBA Fact Sheet. Germany. Najdeno 3. decembra 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/countries-sheets/2015/germany_en.pdf
25. Evropska komisija. (b.l.). Quality of public administration. Najdeno 15. junija 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/34_quality_of_public_administration_02.pdf
26. *Facts and figures about the EU's Small and Medium Enterprise (SME)*. Najdeno 11. maja 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/index_en.htm
27. Federal Ministry of Economics and Technology. (2013). German Mittelstand. Engine of German economy. Najdeno 24. marca 2015 na spletnem naslovu <http://www.bmwi.de/English/Redaktion/Pdf/factbook-german-mittelstand,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=en,rwb=true.pdf>
28. Fraunhofer. (2008, avgust). New Challenges for Germany in the Innovation Competition. Final Report. Najdeno 9. julija 2015 na spletnem naslovu http://www.isi.fraunhofer.de/isi-wAssets/docs/p/de/publikationen/new_challenges_for_germany.pdf
29. Gibson, T., & van der Vaart, H. J. (2008, september). Defining SMEs: A Less Imperfect Way of Defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries. *Brookings Global Economy and Development*. Najdeno 10. maja 2015 na spletnem naslovu http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2008/9/development%20gibson/09_development_gibson.pdf
30. Glas, M., & Drnovšek, M. (2003). Small Business in Slovenia: Expectations and Accomplishments. V D. A. Kirby & A. Watson (ur.), *Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies: A Reader* (str. 131–151). Aldershot: Ashgate Publishing Limited.
31. Gospodarska zbornica Slovenije. (2014). Agenda malega gospodarstva 2014. Najdeno 16. maja 2015 na spletnem naslovu http://www.gzs.si/pripone/AgendaMG_final_v1.pdf
32. Heilingbrunner, K., Amanatidou, E., Kunaver, P., Stres, Š., Fabjan, D. A., & Zidarič, M. (2010, november). Public report on the analysis of SMEs and stakeholders needs, requirements and feedback to overcome barriers for innovation activities in Slovenia. *MaPEeR SME*. Najdeno 19. marca 2015 na spletnem naslovu [66](http://mapeer-</div><div data-bbox=)

- sme.eu/en/~media/MaPEer-SME/DocumentLibrary/SME%20programmes/Slovenia_SME_report
33. Hiriyyappa, B. (2008). *Strategic Management for Chartered Accountants*. New Delhi: New Age International.
 34. Jaklič, M. (2009). *Poslovno okolje in gospodarski razvoj*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta v Ljubljani.
 35. Kaya, O., & Schildbach, J. (2014, oktober). SME financing in the euro area. New solutions to an old problem. *Deutsche Bank*. Najdeno 18. marca 2015 na spletnem naslovu https://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000344173/SME+financing+in+the+euro+area%3A+New+solutions+to+an+old+problem.PDF
 36. Kothari, P., Deshpande, M., Over, A., & Henkel, J. (2013, maj). SME Promotion and Development in Germany. The Role of Business Membership Organizations. Najdeno 24. maja 2015 na spletnem naslovu <https://www.giz.de/en/downloads/giz2013-en-sme-promotion-and-development-germany.pdf>
 37. Makovec Brenčič, M., Pfajfar, G., Rašković, M., & Ekar, A. (2009). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
 38. McIntyre, R. (2001). The Role and Small and Medium Enterprises in Transition: Growth and Entrepreneurship. *UNU World Institute for Development Economics Research, 2001(49)*, 1–63.
 39. Mencinger, J. (2004). Transition to a National and a Market Economy: A Gradualist Approach. V M. Mrak, M. Rojec & C. Silva-Jauregui (ur.), *Slovenia. From Yugoslavia to the European Union* (str. 67–82). Washington: The World Bank.
 40. Milenković, A., Brkić, D., Buh, G., Gergeta, S., & Marinč, M. (2003). Pomen srednjih podjetij v svetu. V J. Prašnikar (ur.), *Srednja podjetja in gospodarska rast* (str. 53–74). Ljubljana: Časnik Finance.
 41. Nair, S. R., & Ndubisi, N. O. (2013). Model Suggestion for SMEs Economic and Environmental Sustainable Development. V N. O. Ndubisi & S. Nwankwo (ur.), *Enterprise Development in SMEs and Entrepreneurial Firms: Dynamic Processes* (str. 270–290). Hershey: IGI Global.
 42. Nicholas, C., & Fruhmann, M. (2014). Small and Medium-Sized Enterprises Policies in Public Procurement: Time for a Rethink? *Journal of Public Procurement, 14(3)*, 328–360.
 43. *O banki – Dejavnosti*. Najdeno 16. maja 2015 na spletnem naslovu <http://www.sid.si/predstavitev-sid-banke/dejavnosti>
 44. Odaka, K., & Sawai, M. (1999). Introduction: Small Business in Historical Perspective. V K. Odaka & M. Sawai (ur.), *Small Firms, Large Concerns* (str. 1–15). New York: Oxford University Press Inc.
 45. OECD. (2000a, junij). Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach. Najdeno 11. maja 2015 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/regional/leed/1918307.pdf>

46. OECD. (2000b, junij). Enhancing the Competitiveness of SMEs Through Innovation. Najdeno 7. julija 2015 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/cfe/smes/2010176.pdf>
47. OECD. (2009). Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation. Najdeno 23. marca 2015 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/cfe/smes/43357832.pdf>
48. OECD. (2012). OECD Reviews of Innovation Policy: Slovenia 2012. Najdeno 6. junija 2015 na spletnem naslovu http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-technology/oecd-reviews-of-innovation-policy-slovenia-2012_9789264167407-en#page4
49. OECD. (2013). Government at a Glance 2013. Najdeno 21. junija 2015 na spletnem naslovu <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/4213201e.pdf?expires=1435324657&id=id&acname=guest&checksum=E695248FE8FF8399F8A899386C26C6C4>
50. OECD. (2014). Financing SMEs and Entrepreneurs 2014: An OECD Scoreboard. Najdeno 17. marca 2015 na spletnem naslovu http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2014_fin_sme_ent-2014-en#page10
51. OECD. (2015). Financing SMEs and Entrepreneurs 2015: An OECD Scoreboard. Najdeno 29. junija 2015 na spletnem naslovu <https://g20.org/wp-content/uploads/2015/05/OECD-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2015-An-OECD-Scoreboard-April-2015.pdf>
52. OECD. (b.l.). Small Businesses, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices. Najdeno 9. marca na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/cfe/smes/2090740.pdf>
53. *Opredelitev MSP*. Najdeno 9. maja 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_sl.htm
54. Ovin, R., & Kramberger, B. (2004). Building an Institutional Framework for a Full-Fledged Market Economy. V M. Mrak, M. Rojec & C. Silva-Jauregui (ur.), *Slovenia. From Yugoslavia to the European Union* (str. 208–223). Washington: The World Bank.
55. Peternej, M. (2005, 26. maj). Slow is beautiful? Slovenia's approach to transition. *ECFIN Country Focus*. Najdeno 12. marca 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication11325_en.pdf
56. Pistrui, D., Welsch, H. P., & Pohl, H. J. (2003). Entrepreneurship in the New Germany. V D. A. Kirby & A. Watson (ur.), *Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies: A Reader* (str. 115–130). Aldershot: Ashgate Publishing Limited.
57. *Podjetništvo, konkurenčnost in tehnologija*. Najdeno 16. maja 2015 na spletnem naslovu http://www.mgrt.gov.si/si/delovna_podrocja/podjetnistvo_konkurencnost_in_tehnologija/
58. *Poslanstvo in temeljne naloge*. Najdeno 16. maja 2015 na spletnem naslovu <http://www.ozs.si/Ozbornici/Predstavitev/Poslanstvointemeljnenaloge.aspx>

59. *Predstavitev sklada – Osebna izkaznica*. Najdeno 16. maja 2015 na spletnem naslovu <http://www.podjetniskisklad.si/o-nas/predstavitev-sklada/osebna-izkaznica>
60. *Public contracts-Rules & Procedures*. Najdeno 8. oktobra 2015 na spletnem naslovu http://europa.eu/youreurope/business/public-tenders/rules-procedures/index_en.htm
61. Rebernik, M., Tominc, P., Crnogaj, K., Širec, K., Bradač Hojnik, B., & Rus, M. (2014). *Spreglešan podjetniški potencial mladih: GEM 2013*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
62. Rebernik, M., Tominc, P., Crnogaj, K., Širec, K., Bradač Hojnik, B., & Rus, M. (2015). *Pomanjkanje vitalnosti slovenskega podjetništva: GEM 2014*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
63. Shepherd, D. A., & Wiklund, J. (2005). *Entrepreneurial Small Businesses*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
64. Siebert, H. (2005). *The German Economy. Beyond the Social Market*. New Jersey: Princeton University Press.
65. Singer, S., Amoros, J. E., & Moska, D. (2015). Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report. Najdeno 2. junija 2015 na spletnem naslovu <http://www.babson.edu/Academics/centers/blank-center/global-research/gem/Documents/GEM%202014%20Global%20Report.pdf>
66. Slomka, L., Rabe, J., Kohnke, B., & Schupp, U. (2013, april). Periodical Made in Germany Special Report. German SMEs: Investing in the sweet spot of corporate Germany. *Deutsche Bank*. Najdeno 18. marca 2015 na spletnem naslovu <http://etf.deutscheawm.com/DEU/MediaLibrary/b83f1006-5b05-4d7c-badd-1d25841e7207/Made%20in%20Germany%20Special%20Report.pdf>
67. *Small and Medium-sized Enterprises (SMES)*. Najdeno 10. maja 2015 na spletnem naslovu <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3123>
68. *Small Business Act for Europe*. Najdeno 11. maja 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index_en.htm
69. *SPIRIT Slovenija – Področja dela*. Najdeno 16. maja 2015 na spletnem naslovu <http://www.spiritslovenia.si/spirit-slovenija/podjetnistvo-inovativnost-in-tehnoloski-razvoj>
70. Statistični urad Republike Slovenije. (2014). Kako pomembna je vloga malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji? Najdeno 11. marca 2015 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/StatWeb/glavnanavigacija/podatki/prikazistaronovico?IdNovice=6537>
71. Sternberg, R., Vorderwülbecke, A., & Brixy, U. (2014, maj). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2013*. Hannover: Leibniz Universität Hannover.
72. Sternberg, R., Vorderwülbecke, A., & Brixy, U. (2015, april). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2014*. Hannover: Leibniz Universität Hannover.
73. Stokes, D. (2002). *Small Business Management* (4th ed.). London: Continuum.

74. Stokes, D., & Wilson, N. (2006). *Small Business Management and Entrepreneurship*. London: Thomson Learning.
75. Storey, D. J. (2005). *Understanding the Small Business Sector*. London: Thomson.
76. Šušteršič, J. (2003). *Tranzicija kot politično gospodarski cikel (Post mortem analiza)*. Ljubljana: FDV.
77. Vlada Republike Slovenije. (2012). Akcijski načrt za izvajanje Akta za mala podjetja 2012-2013. Najdeno 16. maja 2015 na spletnem naslovu http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0CCwQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.mgrt.gov.si%2Ffileadmin%2Fmgrt.gov.si%2Fpageuploads%2FDPK%2FSBA%2FAN_2012-2013_k.DOC.DOC&ei=3AZXVZuwKcH7UI6egYgC&usg=AFQjCNGDCdzACxkvW SFZWCbihFnSYUIryA&bvm=bv.93564037,d.d24
78. Welck, H., Seidel, K., & Munteanu, O. (2011, februar). Public report on the analysis of SMEs and stakeholders' needs, requirements and feedback to overcome barriers for innovation activities in Germany. *MaPEer SME*. Najdeno 19. marca 2015 na spletnem naslovu http://mapeer-sme.eu/en/~media/MaPEer-SME/DocumentLibrary/SME%20programmes/Germany_SME_report
79. Wengenroth, U. (1999). Small-Scale Business in Germany: The Flexible Element of Economic Growth. V Odaka, K. & Sawai, M. (ur.), *Small Firms, Large Concerns* (str. 117–139). New York: Oxford University Press.
80. World Bank Group. (2015a). Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency. Najdeno 1. decembra 2015 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
81. World Bank Group. (2015b). Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency. Economy Profile 2016 Slovenia. Najdeno 1. decembra 2015 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/SVN.pdf>
82. World Bank Group. (2015c). Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency. Economy Profile 2016 Germany. Najdeno 1. decembra 2015 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/DEU.pdf>