

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**PODJETNIŠTVO V DRŽAVAH V RAZVOJU NA PRIMERU INDIJE IN
JUŽNE AFRIKE**

Ljubljana, avgust 2011

ŽIVA LOŽAR

IZJAVA

Študentka Živa Ložar izjavljam, da sem avtorica tega magistrskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom prof. dr. Mateje Drnovšek, in da v skladu s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 29.8.2011

Podpis: _____

KAZALO VSEBINE

UVOD	1
1 PODJETNIŠKO OKOLJE V DRŽAVAH V RAZVOJU	2
1.1 METODOLOGIJA DELA	3
1.2 RAZLOGI ZA SPODBUJANJE PODJETNIŠTVA	5
1.2.1 <i>Gospodarska rast</i>	5
1.2.2 <i>Enakomeren regijski razvoj</i>	6
1.2.3 <i>Nova delovna mesta</i>	6
1.2.4 <i>Decentralizacija ekonomske moči</i>	7
1.2.5 <i>Zniževanje revščine</i>	7
1.2.6 <i>Zniževanje razlik med spoloma</i>	8
1.3 OVIRE PODJETNIŠTVU V PRIMERJAVI Z RAZVITIMI DRŽAVAMI	8
1.3.1 <i>Kultura</i>	9
1.3.2 <i>Mreženje</i>	10
1.3.3 <i>Finančni viri</i>	10
1.3.4 <i>Pametni kapital</i>	11
1.3.5 <i>Podjetniško izobraževanje</i>	11
1.3.6 <i>Prevzemanje tveganja</i>	13
1.3.7 <i>Podporno okolje</i>	13
1.4 PODPORNE INSTITUCIJE PODJETNIŠTVU	21
1.4.1 <i>Izobraževalne institucije</i>	21
1.4.2 <i>Poslovni angeli in skladi tveganega kapitala</i>	22
1.4.3 <i>Organizacije za podporo podjetjem in podjetništvu</i>	24
2 PODJETNIŠTVO V INDIJI	25
2.1 PODJETNIŠTVO IN NJEGOV RAZVOJ	27
2.2 RAZLOGI ZA SPODBUJANJE PODJETNIŠTVA	28
2.2.1 <i>Gospodarska rast</i>	28
2.2.2 <i>Enakomeren regijski razvoj</i>	29
2.2.3 <i>Nova delovna mesta</i>	29
2.2.4 <i>Decentralizacija ekonomske moči</i>	30
2.2.5 <i>Zniževanje revščine</i>	31
2.2.6 <i>Zmanjševanje razlik med spoloma</i>	31
2.3 OVIRE, S KATERIMI S SREČUJEJO PODJETNIKI V INDIJI.....	32
2.3.1 <i>Kultura</i>	32
2.3.2 <i>Mreženje</i>	33
2.3.3 <i>Finančni viri</i>	33
2.3.4 <i>Pametni kapital</i>	34
2.3.5 <i>Podjetniško izobraževanje</i>	34
2.3.6 <i>Prevzemanje tveganja</i>	35
2.3.7 <i>Podporno okolje</i>	36
2.4 PODPORNE INSTITUCIJE PODJETNIŠTVU	38
2.4.1 <i>Izobraževalne institucije</i>	38
2.4.2 <i>Poslovni angeli in skladi tveganega kapitala</i>	39
2.4.3 <i>Organizacije za podporo podjetjem in podjetništvu</i>	42
2.5 UGOTOVITVE O PODJETNIŠTVU V INDIJI.....	43
3 PODJETNIŠTVO V JUŽNI AFRIKI	45
3.1 PODJETNIŠTVO IN NJEGOV RAZVOJ	47
3.2 RAZLOGI ZA SPODBUJANJE PODJETNIŠTVA	48
3.2.1 <i>Gospodarska rast</i>	48
3.2.2 <i>Enakomeren regijski razvoj</i>	48
3.2.3 <i>Nova delovna mesta</i>	49
3.2.4 <i>Decentralizacija ekonomske moči</i>	49
3.2.5 <i>Zniževanje revščine</i>	50

3.2.6 Zmanjševanje razlik med spoloma.....	50
3.3 OVIRE, S KATERIMI SE SREČUJEJO PODJETNIKI V JUŽNI AFRIKI.....	51
3.3.1 Kultura.....	51
3.3.2 Mreženje.....	52
3.3.3 Finančni viri.....	53
3.3.4 Pametni kapital.....	54
3.3.5 Izobraževalni sistem.....	55
3.3.6 Prevezemanje tveganja.....	55
3.3.7 Podporno okolje.....	56
3.4 PODPORNE INSTITUCIJE.....	58
3.4.1 Izobraževalne institucije.....	58
3.4.2 Poslovni angeli in skladi tveganega kapitala.....	59
3.4.3 Organizacije za podporo podjetjem in podjetništvu.....	61
3.5 UGOTOVITVE.....	63
3.6 PRIMERJAVA INDIJE IN JUŽNE AFRIKE GLEDE NA PREUČEVANE KRITERIJE.....	65
4 PREDLOGI IZBOLJŠAV NA PODLAGI USPEŠNIH PRAKS SPODBUJANJA PODJETNIŠTVA PO SVETU.....	66
4.1 MIKRO POSOJILA.....	67
4.2 POVEZOVANJE MED POSLOVNIMI ANGELI IN SKLADI TVEGANEGA KAPITALA.....	68
4.3 POVEZOVANJE MED INKUBATORJI IN SKLADI TVEGANEGA KAPITALA.....	69
4.4 STIMULATIVNO PODJETNIŠKO OKOLJE.....	70
4.5 SODELOVANJE MED DRŽAVAMI.....	70
SKLEP.....	71
LITERATURA IN VIRI.....	73

KAZALO SLIK

<i>Slika 1: Tipa podjetništva.....</i>	<i>2</i>
<i>Slika 2: Ovire podjetništvu v državah v razvoju.....</i>	<i>9</i>
<i>Slika 3: Regijska povprečja postopkov, stroškov, časa in minimalnega kapitala ustanovitve podjetja.....</i>	<i>15</i>
<i>Slika 4: Indeksa pravic kreditojemalcev in kreditodajalcev ter dostopa do kreditnih informacij po posameznih regijah.....</i>	<i>16</i>
<i>Slika 5: Pregled števila plačil, potrebnega časa za plačevanje davkov in skupne davčne stopnje po posameznih regijah.....</i>	<i>18</i>
<i>Slika 6: Število dokumentov ter čas, potreben za izvoz in uvoz po posameznih regijah.....</i>	<i>20</i>
<i>Slika 7: Vrednost TEA in ustaljenih podjetnikov v Indiji v obdobju 2006-2008 (v %).....</i>	<i>26</i>
<i>Slika 8: Število novo registriranih podjetij v Indiji v obdobju 2006-2008.....</i>	<i>27</i>
<i>Slika 9: Uspešnost Indije pri podpornem okolju glede na posamezno kategorijo v letu 2010.....</i>	<i>38</i>
<i>Slika 10: Znesek vseh investicij (v milijonih USD) in njihovo število v obdobju 2008-2010 v Indiji.....</i>	<i>41</i>
<i>Slika 11: Vrednost TEA in ustaljenih podjetnikov v Južni Afriki v obdobju 2006-2009 (v %).....</i>	<i>46</i>
<i>Slika 12: Število novo registriranih podjetij v Južni Afriki v obdobju 2006-2009.....</i>	<i>46</i>
<i>Slika 13: Uspešnost Južne Afrike pri podpornem okolju glede na posamezno kategorijo v letu 2010.....</i>	<i>58</i>
<i>Slika 14: Primerjava najpogostejših ovir v Indiji in Južni Afriki.....</i>	<i>66</i>
<i>Slika 15: Predlogi podpore podjetništvu v državah v razvoju.....</i>	<i>67</i>

KAZALO TABEL

<i>Tabela 1: Osebna izkaznica Indije v letu 2009 (pismenost v letu 2010).....</i>	<i>26</i>
<i>Tabela 2: Dostopnost finančnih storitev podjetništvu in enostavnost dostopa do posojil v Indiji v letu 2009</i>	<i>33</i>
<i>Tabela 3: Konkurenčna prednost, inoviranje in vlaganje v R&D v Indiji v letu 2009</i>	<i>36</i>
<i>Tabela 4: Podporno okolje v Indiji</i>	<i>37</i>
<i>Tabela 5: Število investicij in njihove vrednost glede na posamezen sklad tveganega kapitala</i>	<i>42</i>
<i>Tabela 6: Obrazložitev najpomembnejših ovir v Indiji.....</i>	<i>44</i>
<i>Tabela 7: Osebna izkaznica Južne Afrike za leto 2009.....</i>	<i>45</i>
<i>Tabela 8: Stopnja podjetniške aktivnosti glede na rasno skupino v letu 2009</i>	<i>48</i>
<i>Tabela 9: Dostopnost finančnih storitev podjetništvu in enostavnost dostopa do posojil v Indiji v letu 2009</i>	<i>53</i>
<i>Tabela 10: Konkurenčna prednost, inoviranje in vlaganje v R&D v Južni Afriki v letu 2009</i>	<i>56</i>
<i>Tabela 11: Podporno okolje v Južni Afriki</i>	<i>57</i>
<i>Tabela 12: Obrazložitev najpomembnejših ovir v Južni Afriki.....</i>	<i>64</i>
<i>Tabela 13: Preučevana področja doprinosa podjetništva v Indiji in Južni Afriki.....</i>	<i>65</i>

UVOD

Podjetništvo je dejavnost posameznika ali podjetniške skupine, ki ima sposobnost prepoznati tržne priložnosti, se organizirati v ustrezno organizacijsko obliko, pridobiti ustrezna sredstva in izpeljati poslovno priložnost. Podjetniki ustvarjajo dodano vrednost z ustvarjanjem nečesa novega in vrednega, pri tem morajo biti naklonjeni tveganju, tako finančnemu kot tudi psihičnemu in družbenemu, v zameno pa dobijo nagrade v obliki neodvisnosti, osebnega zadovoljstva ter denarne nagrade oz. dobička. Na uspeh podjetnika vplivajo številni zunanji in notranji dejavniki. Med notranje dejavnike spadajo podjetnikova osebnost, razni psihološki, sociološki in organizacijski dejavniki, med zunanje pa ekonomsko, pravno in finančno okolje (Ruzzier, Antončič, Bratkovič & Hisrich, 2008). Na zunanje dejavnike, kot so finančno, ekonomsko in pravno okolje, sem se osredotočila pri pisanju magistrske naloge.

Podjetništvo je odvisno tudi od spremenljivk, kot so omejeni viri, racionalnost, kultura, podjetniška omrežja, izobraževalni sistemi, tveganje in različne podporne institucije. Omenjeno lahko deluje v prid podjetništvu, lahko pa nanj delujejo zaviralno. Ti dejavniki se razlikujejo od države do države, njihov negativni prizvok pa je najbolj opazen ravno v bolj ranljivih oz. manj razvitih gospodarstvih. Tu omenjene spremenljivke predstavljajo velike ovire, ki jih morajo podjetniki zaobiti, če želijo obstati na trgu oz. uspešno rasti. V razvitih gospodarstvih te ovire niso prisotne v tolikšni meri, saj gospodarstvo deluje v smeri stalnega izboljševanja podjetniškega okolja. Razvite ekonomije se bolj zavedajo, da je podjetništvo gonilna sila gospodarskega napredka in da je treba oblikovati poslovno okolje na način, ki bo privabljal vedno več posameznikov v podjetniški svet. Seveda se tega zavedajo tudi države v razvoju, vendar so njihove tradicije močnejše zakoreninjene, podjetniški ekosistem pa šele v bolj ali manj začetnih fazah preoblikovanja, izoblikovanja, in tako še nima večjih učinkov na razcvet gospodarstva in podjetništva (Furai, 2010).

Namen magistrskega dela je na podlagi del tujih in domačih avtorjev preučiti podjetniško okolje v državah v razvoju ter ga v določenih pogledih primerjati z okoljem v razvitih državah. Dognati želim, kje preučevane države zaostajajo za razvitimi gospodarstvi in kaj je treba na tem področju spremeniti, kaj v preučevanih državah predstavlja ovire in kakšni so pozitivni učinki podjetništva na preučevane države. To želim doseči s preučitvijo podjetništva v dveh pomembnih predstavnicah skupine držav v razvoju, Indiji in Južni Afriki.

Magistrsko delo bo sestavljeno iz štirih glavnih poglavij, ki bodo podrobneje in smiselno razčlenjena v podpoglavja. V prvem poglavju bom teoretično opredelila podjetniško okolje v državah v razvoju. Tu želim potegniti vzporednice med ovirami v razvitih državah in državah v razvoju. Na podlagi ugotovljenih odstopanj bom podala tudi nekatere končne predloge (a ne vse, saj bo del predlogov temeljil tudi na primerih držav v razvoju) za izboljšave v

podjetništvu v državah v razvoju. Namen tega poglavja je predstaviti tudi pozitivne učinke podjetništva ter opredeliti namen nekaterih institucij, namenjenih podpori podjetništvu.

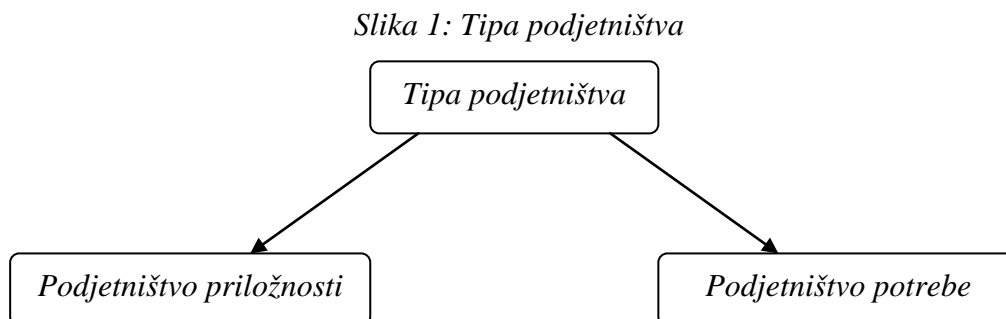
V drugem in tretjem poglavju bom opisala stanje podjetništva v izbranih državah (Indije in Južne Afrike). Opis bo temeljil na teoretičnem okvirju prvega poglavja, in sicer kako podjetništvo doprinese k razvoju države, kako kultura, mreženje, finančni viri, pametni kapital, izobraževanje, naklonjenost tveganju in podporno okolje zavirajo podjetništvo, katere so najpogostejše ovire podjetništvu, in ali podpirne institucije na področjih izobraževanja, ustanovitvenega kapitala in ostalih področjih delujejo v podporo podjetništvu ali včasih delujejo nanj celo zaviralno. Cilj poglavij je ugotoviti pomanjkljivosti podjetniškega sistema ter potencialne izboljšave.

Zadnje poglavje bo namenjeno strnitvi predlogov izboljšav, ki bodo temeljili na podlagi zaznanih pomanjkljivosti, s katerimi se podjetniki obravnavanih držav srečujejo. Povedano drugače, magistrsko delo želim zaključiti s spoznanji, pridobljenimi skozi preučevanje tematike.

1 PODJETNIŠKO OKOLJE V DRŽAVAH V RAZVOJU

Svet potrebuje podjetnike in podjetniki potrebujejo povezan svet, poln novih priložnosti in možnosti za rast. Podjetja so vodilo ekonomskega razvoja, saj ustvarjajo nova delovna mesta, razvijajo nove tehnologije in sposobnosti, prispevajo k razvoju podjetništva, inovativnosti in večji povezanosti med podjetji. Podjetniška aktivnost se povečuje z urejenimi sistemi, ugodnim podjetniškim okoljem in gospodarsko rastjo, kar še posebej velja za države v razvoju (Anyansi-Archibong, 2010, str. 7).

Podjetja so ustanovljena zaradi različnih motivov. Tako so začeli razlikovati med dvema tipoma podjetništva, predstavljenima na Sliki 1:



Vir: I. Verheul, J. Thurik, R. Hessels & P. van der Zwan, *Factors Influencing the Entrepreneurial Engagement of Opportunity and Necessity Entrepreneurship*, 2010.

Podjetništvo priložnosti pravi, da so podjetniki zašli v te vode po lastni izbiri, z namenom raziskovanja in izkoriščanja še neizkoriščenih poslovnih priložnosti. Ti podjetniki predstavljajo prostovoljno komponento podjetništva in pričakujejo, da bodo njihova podjetja visoko rastoča, donosna in ustvarjala nova delovna mesta (Verhul, Thurik, Hessels & Van der Zwan, 2010).

Na drugi strani imamo podjetništvo potrebe, ki predstavlja podjetnike brez izbire ostalih možnosti zaposlitve in brez virov dohodka, ki bi jim omogočal preživetje. Podjetnik potrebe je oseba, ki ni nikoli prej pomislila na možnost ustanovitve podjetja, dokler ji ni zmanjkalo drugih možnosti dela. Na trgu so le zaradi lastnega preživetja. Podjetniki priložnosti pa prispevajo trgu s testiranjem novih kombinacij, ki so jih zaznali kot poslovne priložnosti. Omenjeno nujno ne velja za podjetnike potrebe, saj njihova motivacija temelji na samoobstoju, čeprav je možno, da jih to pripelje do inovacij (Verhul et al., 2010).

Države, v katerih prevladuje podjetništvo priložnosti, so tiste z večjimi prihodki (razvite države). Te imajo tudi nižje stopnje propada podjetij v zgodnji fazi obstoja. Podjetništvo potrebe pa je povezano z nezaposlenostjo ter s socialnim sistemom. Večja kot je brezposelnost, več ljudi je prisiljenih najti alternativne vire pridobivanja dohodka, več se jih prisiljeno poda v podjetništvo. Prav tako se v državah, kjer je socialni sistem slab, ljudje raje odločijo za samozaposlitev. V državah v razvoju se kot posledica omenjenega pogosteje pojavlja podjetništvo potrebe. Tako imajo države v razvoju pogosto visoke stopnje podjetništva, ki so rezultat podjetništva potrebe, in ne podjetništva, ki temelji na izkoriščanju priložnosti (Verhul et al., 2010). Podjetništvo potrebe bo skozi nalogo osrednji del mojega preučevanja.

1.1 Metodologija dela

Študija primera v metodologiji pomeni empirično raziskovanje na podlagi vnaprej postavljenega teoretičnega okvirja. Kot raziskovalno metodologijo jo navadno uporabljamo za lažje razumevanje nekega sodobnega problema, v tem primeru podjetništvo v državah v razvoju. Študije primera so lahko enostavne ali multiple, v slednjih je verjetnost uspešne preučitve večja zaradi širšega področja preučevanja (Yin, 2003). Zanj sem se odločila zaradi primernosti za globinsko preučevanje tematike v obdobju.

V prvem delu magistrskega dela bom podala teoretično-analitičen pogled na podjetništvo v državah v razvoju, ki bo temeljil na pogledih različnih domačih, v večini pa tujih avtorjev znanstvene literature, člankov, raziskav in na ugotovitvah poročil različnih svetovnih organizacij, ki podrobno analizirajo področje podjetništva po vsem svetu. Z metodo kompilacije bom strnila različna spoznanja avtorjev v smiselno celoto, ki bo nazorno prikazala stanje v državah v razvoju.

Drugi, empirični del magistrskega dela bo temeljil na osnovi teoretičnih izhodišč pozitivnih učinkov podjetništva na posamezno gospodarstvo, ovir in podpornih institucij podjetništvu. S pomočjo tuje znanstvene, raziskovalne literature in različnih člankov želim jasno ponazoriti stanje podjetništva v izbranih državah. V okviru pozitivnih učinkov želim predstaviti tiste, ki so po mojem mnenju najpogostejši. To so učinki na gospodarsko rast, enakomeren regijski razvoj, nova delovna mesta, decentralizacijo ekonomske moči, zniževanje revščine in zniževanje razlik med ženskim in moškim spolom. Ovire bom preučila na podlagi dela avtorja Furai (2010) in so sledeče: kultura, mreženje, finančni viri, pametni kapital, podjetniško izobraževanje, prevzemanje tveganja in podporno okolje. Tudi podpirne institucije pomembno krojijo razvoj podjetništva: tu bom preučila delovanje izobraževanih institucij, poslovnih angelov in skladov tveganega kapitala, inkubatorjev ter nekaterih drugih organizacij, ki delujejo na področju spodbujanja podjetništva, in so predstavljene v Prilogi 1 (za Indijo) in Prilogi 2 (za Južno Afriko).

Državi, ki sem ju izbrala, sta Indija in Južna Afrika. Prvo sem izbrala zaradi statusa velike države z milijardnim prebivalstvom, podjetniškega duha, ki ga je zaznati v prebivalstvu, bogate zgodovine države in razvojnega potenciala, ki je mogoč s skrbno preučitvijo stanja v državi, načrtovanjem, sodelovanjem med sektorji, institucijami in vlado, ter z ukrepi, ki bodo spodbujali podjetniške iniciative posameznikov (Prajwal, 2010).

Južna Afrika se mi zdi predvsem zanimiva zaradi rasne in verske raznolikosti. Zaradi kolonializacije v preteklosti je država rasno razdrobljena, med skupinami pa je opaziti razlike v podjetniški zagnanosti. Druga lastnost, ki je vplivala na odločitev za preučevanje podjetniškega ekosistema v tej državi, je, da Južna Afrika velja za najbolj razvito državo na afriški celini, tudi kot posledica velikega deleža podjetniško naravnanih kolonialnih priseljencev (Entrepreneurship in South Africa, 2010).

Pri preučevanju se bom najprej osredotočila na pozitivne učinke podjetništva v posamezni državi: kako podjetništvo vpliva bodisi na gospodarsko rast, delovna mesta, regijski razvoj, bodisi na zniževanje ekonomske moči velikih korporacij, revščine ter razlik med moškimi in ženskami. Temu delu bo sledila preučitev najpogostejših ovir v podjetništvu. Tu sem izbrala le tiste najvidnejše po Furai (2010). Zadnji sklop posameznega poglavja bo namenjen predstavitvi institucij, ki so potrebne za uspešen razvoj podjetja oz. celotnega podjetniškega okolja.

Na podlagi ugotovitev želim z zadnjim delom predstaviti nekatere možne rešitve, s katerimi bi po mojem mnenju uspešno odpravili pomanjkljivosti v podjetniškem sistemu. Kot bo videti, je največ predlogov podanih prav za izboljšanje finančnega področja podjetništva, poudarek pa bo tudi na medsebojni pomoči in sodelovanju.

Namen empiričnega dela naloge je nazorno predstaviti učinke podjetništva na gospodarstvo, sistemske pomanjkljivosti, s katerimi se soočajo podjetniki in najpomembnejše institucije, organizacije oz. skupine, ki spodbujajo podjetniške iniciative. Cilj naloge je prepoznati najbolj kritična področja zaviranja podjetništva in na podlagi uspešnih praks drugih držav, kot so npr. Finska, Bangladeš, podati predloge za izboljšanje sistema tako v vseh državah v razvoju kot tudi v primeru Indije in Južne Afrike.

1.2 Razlogi za spodbujanje podjetništva

Podjetniki igrajo pomembno vlogo pri vzpostavitvi socialne in ekonomske blaginje v državi. Njihova naloga je identificirati poslovne priložnosti, prepoznati potrebo po potrebnih proizvodnih inputih in koordinirati poslovni proces. Podjetniki so inovatorji, umetniki, ki prevzemajo tveganje. Točka je namenjena preučitvi pozitivnih posledic, ki jih podjetniki z delovanjem prenesejo na gospodarstvo. Najpogosteje so to gospodarska rast, enakomeren regijski razvoj, nova delovna mesta, decentralizacija ekonomske moči, zniževanje revščine in zniževanje razlik med moškim in ženskim spolom.

1.2.1 Gospodarska rast

Ko strokovnjaki govorijo o gospodarski rasti države, navadno ciljajo, da bi jo dosegli z razvojem podjetništva oz. s povečano podjetniško aktivnostjo. Podjetništvo tako igra ključno vlogo pri gospodarski rasti neke države preko zaposlovanja, inovacij in povečevanja blaginje (Acs & Audretsch, 2010, str. 1-3).

Po Schumpetru (2000, str. 51-75) podjetništvo pomeni predstavitev novega izdelka, s katerim potrošniki še niso seznanjeni, ali izboljšavo obstoječega produkta. Lahko predstavlja tudi novo proizvodno metodo, ki še ni bila nikoli uporabljena, vstop na nov trg z izdelkom, ki ga tam še ne poznajo, odkritje novega materiala ali uporaba obstoječe surovine za drugačen namen, kot smo ga bili do sedaj vajeni, ter nove organizacijske oblike podjetij. Ko podjetnik preneha inovirati, preneha biti podjetnik, saj vsakodnevni management ne zahteva podjetniških sposobnosti. Po njegovem mnenju podjetniki prispevajo h gospodarski rasti le z inoviranjem in ne z vsakdanjim vodenjem podjetja (Schumpeter, 2000, str. 51-75).

Če Schumpetrovo razmišljanje navežemo na države v razvoju in njihov prevladujoči tip podjetništva (podjetništvo potrebe), lahko sklepamo, da je tu vpliv podjetništva na gospodarsko rast manjši kot v razvitih državah, kjer prevladuje podjetništvo priložnosti, ki temelji na inovacijah podjetnikov (Acs & Audretsch, 2010, str. 1-3). Vendar pa se tudi podjetništvo priložnosti v državah v razvoju povečuje zaradi vedno večje potrebe po podjetnikih, zato lahko v prihodnje pričakujemo višjo gospodarsko rast teh držav (Naude, 2010).

1.2.2 Enakomeren regijski razvoj

Podeželje v državah v razvoju se sooča z visoko revščino in depopulacijo (Eren & Minsky, 2007). Je geografsko ločeno in zahteva ustrezno infrastrukturo in subvencije. Različni socialni, ekonomski, politični in ekološki problemi povzročajo oteženo zaposlovanje, kar povečuje migracije v mesta, povzroča upad kmetijske proizvodnje in primanjkljaj hrane. Ker je podjetništvo pomemben dejavnik zniževanja revščine preko gospodarske rasti in zaposlovanja, je postalo kanal, preko katerega želijo države v razvoju doseči razvoj podeželja in s tem enakomeren regijski razvoj (Eren & Minsky, 2007).

Za razvoj intelektualnega in človeškega kapitala na podeželju je izjemnega pomena izboljšanje izobraževanja, saj sta dostop do njega in njegova kakovost na odmaknjenih območjih omejena. Dobra izobrazba ne poveča le posameznikovega dohodka, ampak tudi verjetnost sodelovanja posameznika na trgu dela. Skratka, izobraževanje podeželske skupnosti o podjetništvu poveča sposobnost zaznavanja priložnosti in posledično podjetništvo samo (Eren & Minsky, 2007).

Potrebna je tudi dobro osnovana finančna infrastruktura z raznimi skladi za posojila, investicije in mikro krediti. Finančna infrastruktura daje zagon in podporo podeželskim podjetnikom za ustanovitev ali rast podjetij in s pomočjo ostalih iniciativ omogoča razvoj podeželja ter s tem enakomeren razvoj države (Eren & Minsky, 2007).

1.2.3 Nova delovna mesta

Podjetništvo je hrbtenica vsakega gospodarstva tudi prek ustvarjanja novih delovnih mest. Glede na predhodno opredeljene tipe podjetništva lahko samozaposlitev pomeni 'podjetniški bazen' ali pa 'zagon zaradi nezaposlenosti' (Acs & Audretsch, 2010, str. 485-487). Zaradi dveh vrst podjetništva tako ne smemo vzeti v zakup, da vsako novo podjetje ustvarja nova delovna mesta, temveč se moramo zavedati, da so podjetja v sklopu podjetniškega bazena oz. podjetništva priložnosti tista, ki ustvarjajo nova delovna mesta. Seveda lahko nekaj novih delovnih mest ustvarijo tudi podjetja iz motiva potrebe oz. lastnega preživetja, vendar bo to število nižje od tistega v inovativnih podjetjih (Acs & Audretsch, 2010 str. 485-487).

Na podlagi napisanega lahko sklepamo, da imajo države v razvoju potencial ustvarjanja novih delovnih mest zaradi pod točko 1.2.1 predstavljene večje potrebe po podjetnikih oz. podjetnikih priložnosti (Naude, 2010).

Poleg tega na ustanovitev novih podjetij oz. samozaposlitev in posledično nova delovna mesta vplivajo tudi prakse številnih prestrukturiranj in prevzemov velikih podjetij, ki vplivajo na nizko lojalnost zaposlenih zaradi nizke varnosti zaposlitve in s tem prehoda na samostojno kariero (Morar & Warren, 2004).

1.2.4 Decentralizacija ekonomske moči

Mala in srednje velika podjetja (v nadaljevanju SME¹) so mehanizem ustvarjanja največ novih delovnih mest, zibelka inoviranja in podjetništva. Nova podjetja ustvarjajo zdravo konkurenco, ki stremi k večji učinkovitosti ter večjemu ekonomskemu razvoju (Commission on the Private Sector & Development, 2004, str. 11).

V razvitih tržnih sistemih so stroški ustanovitve in nadaljnega razvoja podjetij takšni, da spodbujajo njihovo rast ter s tem pravičnejši sistem konkurence. SME-ji se tako lahko razvijajo in postanejo produktivnejši. V državah v razvoju pa so načini obdavčevanja in zakonodaja neučinkoviti in zavirajo zdravo konkurenco (Commission on the Private Sector & Development, 2004, str. 11).

Na uspešno rast in zagon podjetja vpliva dostop do novih tehnologij, znanj in finančnih virov. Tamkajšnji podjetniki imajo navadno dobre, inovativne ideje, ki pa jih ne morejo izvesti tako dobro in produktivno kot velika podjetja, vse to zaradi uporabe zastarelih tehnologij, saj so nove nedostopne, pomanjkanja specifičnih znanj podjetnikov in njihovih zaposlenih ter zaradi slabega dostopa do virov financiranja. Razlog za slednje je v visokem tveganju in pomanjkanju instrumentov, ki bi to tveganje diverzificirali, nedostopnosti finančnih institucij in kredibilnih informacij o podjetju. Vse to vpliva na visoke obrestne mere posojil podjetjem in njihov volumen (Commission on the Private Sector & Development, 2004, str. 11-17). Dinamični finančni sektorji, kjer nova podjetja pridobijo sredstva za financiranje pod konkurenčnimi pogoji, so pomembni za vzpostavitev konkurenčnih pritiskov na trgu. V državah v razvoju dominantna podjetja uporabljajo svojo moč tudi na področju financ, in sicer na način zaviranja vladnih iniciativ prenove v smeri izboljšanja institucionalne infrastrukture za finančne trge. Tako ostaja področje financ dokaj neprijazno za nova, razvijajoča se podjetja in SME-je (Commission on the Private Sector & Development, 2004, str. 11-17).

Podjetniško okolje ima tu še vedno pomanjkljivosti, pa vendar se razvija v smeri, ki je prijaznejša za mala podjetja. Na tak način se konkurenčnost malih podjetij povečuje, decentralizira pa se ekonomska moč velikih podjetij in z njo tudi moč lobiranja (Commission on the Private Sector & Development, 2004, str. 11-17).

1.2.5 Zniževanje revščine

Kot sem omenila v nekaterih predhodnih točkah, podjetniška aktivnost zmanjšuje brezposelnost, povečuje gospodarsko rast in znižuje revščino. Vse to kot posledica različnih ukrepov državnih in privatnih institucij, ki delujejo v podporo podjetništvu. Pozitivni učinki pa se odražajo v izboljšanju blaginje prebivalstva v državah v razvoju (Eren & Minsky, 2007).

¹ SME - angl. *Small and Medium Enterprises*, mala in srednjevelika podjetja.

Podjetništvo je faktor, s katerim države v razvoju spodbujajo podeželsko ekonomijo na obubožanih podeželskih območjih, saj je podjetništvo tisto, ki ustvarja blaginjo in nova delovna mesta ter ima velik vpliv na kvaliteto življenja tamkajšnjega prebivalstva (Eren & Minsky, 2007). Kar 1,4 milijarde izjemno revnega prebivalstva živi na podeželju. Skrb vzbujajoče stanje predstavljata predvsem regiji podsaharske Afrike in Južne Azije, kar je tudi eden izmed razlogov, da sem se odločila za preučevanje Indije in Južne Afrike kot predstavnic držav v razvoju (International Fund for Agricultural Development, 2010).

1.2.6 Zniževanje razlik med spoloma

Podjetniška aktivnost je zelo odvisna tako od starostnih² kot tudi od spolnih skupin v posamezni državi. Za moške je znano, da so več kot dvakrat bolj aktivni v podjetništvu v primerjavi z ženskami. Razlike med moškimi in ženskimi podjetniki najdemo v motiviranosti in vrsti podjetja. Moški so tisti, katerih podjetje bo dosegalo višjo rast in imelo večji ekonomski učinek na gospodarstvo. Podjetje, ki ga je ustanovila ženska, pa bo že v začetku manjše, počasneje rastoče in manj dobičkonosno. Med spremenljivkami, ki vplivajo na žensko podjetniško aktivnosti v državah v razvoju, najdemo (Jamali, 2009; Minniti & Naude, 2010):

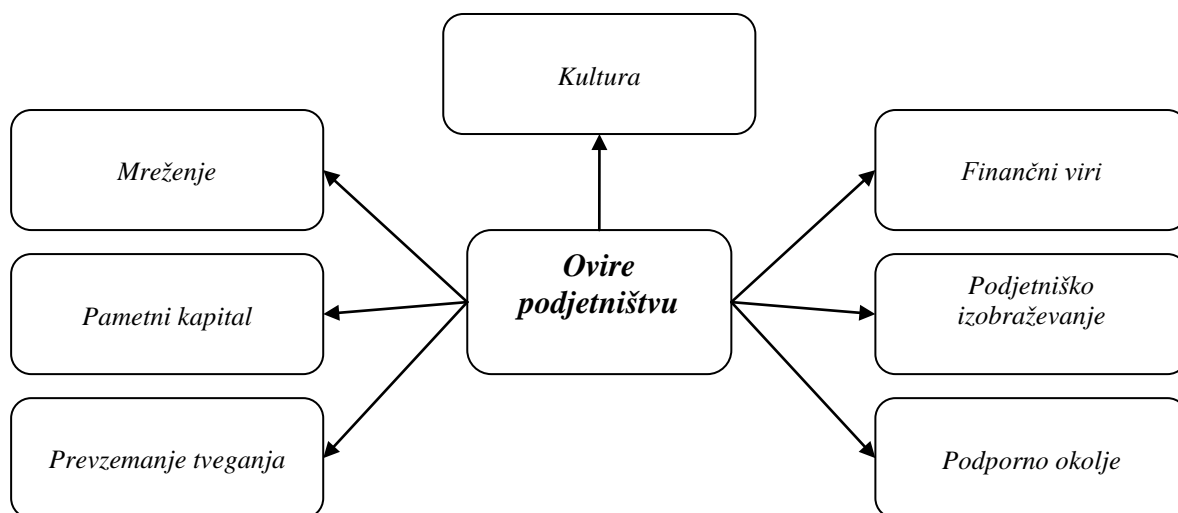
- izobraževanje in delovne izkušnje, saj imajo v primerjavi z moškimi znatno nižje stopnje delovnih in podjetniških izkušenj ter manjšo vključenost v izobraževalne sisteme (povečuje podjetniško aktivnost žensk),
- diskriminacijo, saj je trg dela bolj naklonjen zaposlovanju moških in je neprilagodljiv glede delavnika, kar jih sili k samozaposlovanju (povečuje podjetniško aktivnost žensk) in
- dostop do kapitala, ki je za ženske omejen zaradi manjših osebnih prihrankov in slabšega dostopa do formalnih sredstev financiranja, je posledica nepreglednosti tako gospodarjenja kot preteklega kreditiranja (znižuje podjetniško aktivnost žensk).

1.3 Ovire podjetništvu v primerjavi z razvitimi državami

Države v razvoju imajo izredno energijo ter možnosti za razvoj v vseh segmentih v zasebnem sektorju, kljub temu pa se podjetja na trgu soočajo z mnogimi izzivi.. V nadaljevanju bom opredelila dejavnike, kateri po mnenju Furaija (2010) najpogosteje vplivajo na razvoj podjetništva.

² Starostna skupina med 25. in 44. letom predstavlja najbolj aktivno prebivalstvo na področju podjetništva. Tako so države s starajočim se prebivalstvom manj naklonjene ustanovitvi novih podjetij, v državah z mladim prebivalstvom pa bo višja predvsem tista podjetniška aktivnost, ki temelji na motivu potrebe (Cooper, Alvarez, Carrera, Mesquita & Vassolo, 2006).

Slika 2: Ovire podjetništvu v državah v razvoju



Vir: Furai, *Development of Entrepreneurship in India*, 2010.

1.3.1 Kultura

Kulturo sestavljajo skupne vrednote, vera, pričakovano vedenje. Je globoko vsidrana v vsakemu izmed nas in vključuje neracionalne vrednote političnih institucij, socialnih in tehničnih sistemov. Raziskave kažejo na velik vpliv vere in etičnih vrednot na odgovornost lastnika oz. managerja. Tovrstni trendi so bili prepoznani tako v Aziji kot tudi Afriki, kjer podjetja delujejo v skladu z verovanjem (Commission on the Private Sector & Development, 2004, str. 11-22).

Na podjetništvo v državah v razvoju ne vplivajo le dejavniki vere, temveč tudi družbeni dejavniki, še posebej na razvoj novih podjetnikov. Ti dejavniki so (Commission on the Private Sector & Development, 2004, str. 11-22):

- cenjenost podjetništva (bolj kot je to cenjeno, več ljudi se bo vanj podalo),
- pridobljen ugled z ustanovljenim podjetjem,
- odmevni primeri uspešnih podjetnikov,
- strah pred uspehom in
- zavist do uspešnih podjetnikov (tu je preučevan odnos družbe do uspešnih podjetnikov).

Države z visokimi stopnjami podjetništva so uspešno prevzemale vrednote, ki spodbujajo podjetništvo. Obratno velja za države z nizkimi stopnjami podjetništva, kjer prevladuje negativen odnos do podjetnikov. Lahko sklepamo, da so odgovorno podjetništvo, vera, nepisana pravila, standardi in etika pomembni dejavniki za razvoj podjetništva.

1.3.2 Mreženje

Omrežja so za podjetje eden pomembnejših faktorjev uspeha. Pozitivne lastnosti omrežij so (Commission on the Private Sector & Development, 2004, str. 11-22):

- prenos sposobnosti, tehnologije in kvalitete,
- zagotovitev pozitivnih učinkov prelivanja, če pride do tuje investicije,
- vključitev podjetij v formalni sektor,
- dostop do novih trgov, novih dobaviteljev skozi mreže večjih partnerjev,
- dostop SME-jev do sredstev financiranja po tržnih pogojih,
- povečanje plač, izboljšanje zaposlitvenih pogojev ter produktivnosti lokalnih podjetij in
- povečevanje ponudbe za kupce, zniževanje cen z večjo izbiro dobrin na trgu.

Omrežja predstavljajo veliko priložnost za podjetja v državah v razvoju, kljub temu pa so prisotna v redkih razvijajočih se državah. Svetle izjeme so Brazilija, Kitajska, Indija, Malezija. Afriška celina je ena bolj osiromašenih z omrežji, saj le malo velikih multinacionalnih podjetij sodeluje z lokalnimi SME-ji (Commission on the Private Sector & Development, 2004). Razviti svet s pridom izkorišča medsebojna omrežja, ki podjetnikom pomagajo pri razvoju, obstoju in razcvetu (Commission on the Private Sector & Development, 2004, str. 11-22).

1.3.3 Finančni viri

Podjetja v državah v razvoju se pogosto soočajo s pomanjkanjem ustreznih virov financiranja. Glavni vzroki za to so (Zavatta, 2008):

- asimetrija informacij, ki pomeni, da pogosto vse informacije o podjetju niso znane investitorjem, in zato bi investicija vanj pomenila tveganje,
- višje tveganje zaradi manjšega obsega aktivnosti,
- transakcijskih stroškov, ki so kljub manjšim posojilom enako veliki, kot pri večjih podjetjih, ki najamejo večja posojila, in
- pomanjkanje predmetov zavarovanja kredita, zato ker je podjetje novo.

Narava priložnosti, ki jih ponuja okolje držav v razvoju, igra pomembno vlogo v načinu financiranja. Omejeni družinski in osebni denarni viri ter slabo delovanje finančnih institucij zavirajo nastanek novih in rast obstoječih podjetij. Zaradi omenjenih razlogov so se tamkajšnja podjetja prisiljena zanašati na neformalne vir, ki predstavljajo nekje od 87,0 do 100,0 % zbranega kapitala. Negativna stran takega načina financiranja je nezmožnost izposojanja sredstev za delovanje podjetja po razumni ceni. Podjetja pridobivajo sredstva preko nezakonitih kanalov, ki posojajo denar po visoki obrestni meri ter v relativno nizki količini, kar ne omogoča normalnega poslovanja. Posledica takega načina izposoje denarja je razvoj mafije, slaba kvaliteta proizvodov in visoke cene le-teh (Commission on the Private Sector & Development, 2004 str. 11-22).

Poleg neformalnih virov, del financiranja podjetja predstavlja lastno financiranje, in sicer (Cooper, Alvarez, Carrera, Mesquita & Vassolo, 2006):

- z virom prihodkov, ki predstavljajo privarčevani del zaslužka od predhodnega podjetja, ali pa
- z lastnimi prihranki od plač - ta način je navadno možen le, če je imel podjetnik visoko plačo (v državah v razvoju so takšne plače prisotne le v vladnih službah).

Visoka prisotnost lastnega financiranja je posledica ekonomske nestabilnosti držav v razvoju. Ljudje imajo zato višje stopnje lastnih prihrankov. Prav tako so osebni prihranki povezani z urbanizacijo, saj se s to poveča potrošnja in zmanjša varčevanje, kar vodi do tega, da imajo ljudje na podeželju več prihrankov kot tisti, ki živijo v mestih. Sklepamo lahko, da se ljudje v razvitih ekonomijah bolj zanašajo na podporne finančne institucije in ne toliko na lastne prihranke (Commission on the Private Sector & Development, 2004 str. 11-22).

1.3.4 Pametni kapital

Sodobna ekonomija se ne more razcveteti brez negovanja inovacij podjetnikov in to spoznanje prinaša potrebo po tveganem kapitalu. Lastniki tveganega kapitala priskrbijo kapital za delovanje SME-jev s potencialom za rast. Tem podjetjem je takšno financiranje pogosto edina rešitev, saj so preveč tvegani za bančne in finančne institucije, poleg tega pa ne kotirajo na borzi, kjer bi lahko pridobivali sredstva za poslovanje (Cooper et al., 2006, str.73-95).

Podjetništvo kot gonilo ekonomskega napredka v državah v razvoju ne potrebuje le večjega in pospešenega pretoka pametnega kapitala iz razvitega sveta, temveč je pomemben vladni okvir, kako narediti trg držav v razvoju bolj privlačen za lokalne tvegane kapitaliste in podporno infrastrukturo bolj učinkovito. Tvegan kapital je tako ena izmed vrst financiranja v državah v razvoju, vendar je njegov obseg manjši kot v razvitih državah. Skladi tveganega kapitala in privatni skladi so pogostejši v razvitem svetu, kjer je trg likviden. Nelikvidnost kapitalskih trgov investitorje odvrne od investiranja v podjetja zaradi skoraj nemogočega izstopa iz njega, saj javne ponudbe niso nekaj vsakdanjega (Cooper et al., 2006, str.73-95).

1.3.5 Podjetniško izobraževanje

Tehnološke inovacije ter premik gospodarstev na znanju osnovani ekonomiji peljejo do vedno večjega vlaganja v človeški kapital in njihovo kontinuirano izobraževanje. Človeški kapital odloča, ali bo podjetje raslo, preživelo. Konkurenčne prednosti podjetja pridejo zaradi dobrega managementa, tehnološkega know-how-a in sposobnosti zaposlenih, ki jih izpopolnjujejo skozi službena izobraževanja. Kljub temu, da nekaterim državam v razvoju vse

to uspeva, je veliko tudi takih, v katerih je stopnja investiranja v človeški kapital nizka. Pogosto je v teh državah problem tudi t.i. 'beg možganov'³ (Navi & Linan, 2011).

Podjetniška izobrazba mora biti primerno prirejena okolju držav v razvoju, kjer je njena izvedba slaba, povezanost z drugimi sektorji, ki omogočajo prenos znanj in tehnologije, pa šibka (Morar & Warren, 2004). Potrebna bo več vlaganja v lokalne sposobnosti prebivalstva, učenje tujih jezikov, informacijske tehnologije, osnove financ, ekonomije in managementa. Pomemben prispevek k razvoju podjetništva bi lahko imelo tudi javno-privatno partnerstvo, s kombinacijo praktičnega usposabljanja in osnovne izobrazbe (Navi & Linan, 2011).

V nadaljevanju so predstavljeni različni načini širjenja in prenašanja znanj o delovanju podjetij oz. podjetniškega znanja. Priložnosti izboljšave znanj se nahajajo v tujih podjetjih s sedeži v državah v razvoju, ki z mentorstvi in vajeništvom izboljšujejo spretnosti tamkajšnjega prebivalstva in pospešujejo podjetništvo z vključevanjem socialnih vezi. Pomembna komponenta širjenja podjetniškega znanja so tudi lokalni uspešni podjetniki, ki na trgu delujejo kot mentorji ali zunanji svetovalci ostalim, ki se podajajo ali so že prisotni v teh vodah (Unctad, 2011).

Tudi vlada lahko z raznimi ukrepi pripomore k izboljšanju podjetniškega izobraževanja. Njene nekatere pomembne iniciative so (Unctad, 2011):

- spodbujanje učenja v sklopu delovnega mesta in vajeništva kot pomembni komponenti razvoja človeškega kapitala,
- vzpostavitev učinkovitega nacionalnega izobraževalnega sistema,
- razvoj institucij za učenje managementa,
- dodatne raziskave na področju podjetništva za boljše razumevanje povezav podjetniških karakteristik in poslovnega okolja ter
- razvoj vladnih politik, ki bi spodbudile emigrante k vrnitvi domov.

Vlada bi morala ukrepe usmeriti tudi na področje poslovnih omrežji, saj ta ustvarjajo podjetniško klimo za 'coaching', mentorstvo, učenje in povezovanje med podjetji. Omrežja morajo podpirati privatne sisteme učenja, ki bi spodbudili podjetnike k usposabljanju (Commission on the Private Sector & Development, 2004, str. 11-22).

Poslovni uspeh v državah v razvoju je lahko pogojen tudi z najosnovnejšimi tehnikami učenja ter s podporo lokalnih podpornih skupin, ki jih tvorijo enako misleči podjetniki. Posledica takega načina sodelovanja med podjetji je, da ta ostanejo največkrat prisotna le na regionalni ravni, saj se zaradi pomanjkanja vez in zato specifičnih znanj ne morejo uspešno širiti na nacionalno in globalno raven (Unctad, 2011).

³ 'Beg možganov' - angl. *'brain drain'*, pomeni beg izobraženih in sposobnih ljudi v razvite države, kjer lažje uporabljajo svoje znanje, kot bi ga v svoji državi.

1.3.6 Prevezemanje tveganja

Neodkrita področja za podjetnike predstavljajo podjetniški potencial v državah v razvoju. Podjetjem omogočajo večji nabor poslovnih priložnosti, s katerimi učinkoviteje upravljajo višje stopnje poslovnega in tržnega tveganja. Kljub temu v teh državah obstajajo mnoga druga tveganja, ki so posledica pomanjkanja stabilnih, zrelih finančnih trgov, prisotnih v tem svetu. Racionalna odločitev podjetnikov v državah v razvoju je torej razporejanje resursov po različnih, a vendar sorodnih panogah, kar zmanjšuje tveganje zaradi (Lingelbach, de la Vina & Asel, 2005):

- boljšega dostopa do virov neformalnih informacij,
- širšega nabora znanja in sposobnosti (prek zaposlenih) ter
- blagovne znamke (zaradi uspešne koordinacije in izkoriščanja prednosti, ki jih prinaša velikost podjetja).

Tveganje v teh državah predstavlja pomanjkanje strokovnjakov z raznolikimi in dolgoletnimi izkušnjami. Uspeh poslovanja tako temelji na zaupanju, kar podjetnika velikokrat postavi v neugoden položaj (Lingelbach et al., 2005).

Tamkajšnji podjetnik tveganje zmanjšuje tudi z neposrednim stikom s kupci (brez vmesnih kanalov), saj so dostopi do distribucije, prodaje in tudi kapitala omejeni. To pripelje do zmanjšanja potrebe po dodatnih sredstvih, do boljših odnosov s strankami in posledično do boljšega dostopa do informacij (Lingelbach et al., 2005).

Podjetniki v razvitih državah niso deležni tolikšnega tveganja zaradi nerazvitih podpornih institucij in nezrelih trgov, temveč tu tveganje predstavlja predvsem visoko razvito in izkoriščeno poslovno okolje, ki onemogoča razporeditev tveganja. To jih prisili k prekoračitvi od meja varnega poslovanja h inoviranju. Prav tako tu ni prisotnega tveganja pomanjkanja strokovnjakov in dolgoletnih izkušenj, zaradi bolj izpopolnjenega in dostopnega izobraževalnega sistema (Lingelbach et al., 2005).

1.3.7 Podporno okolje

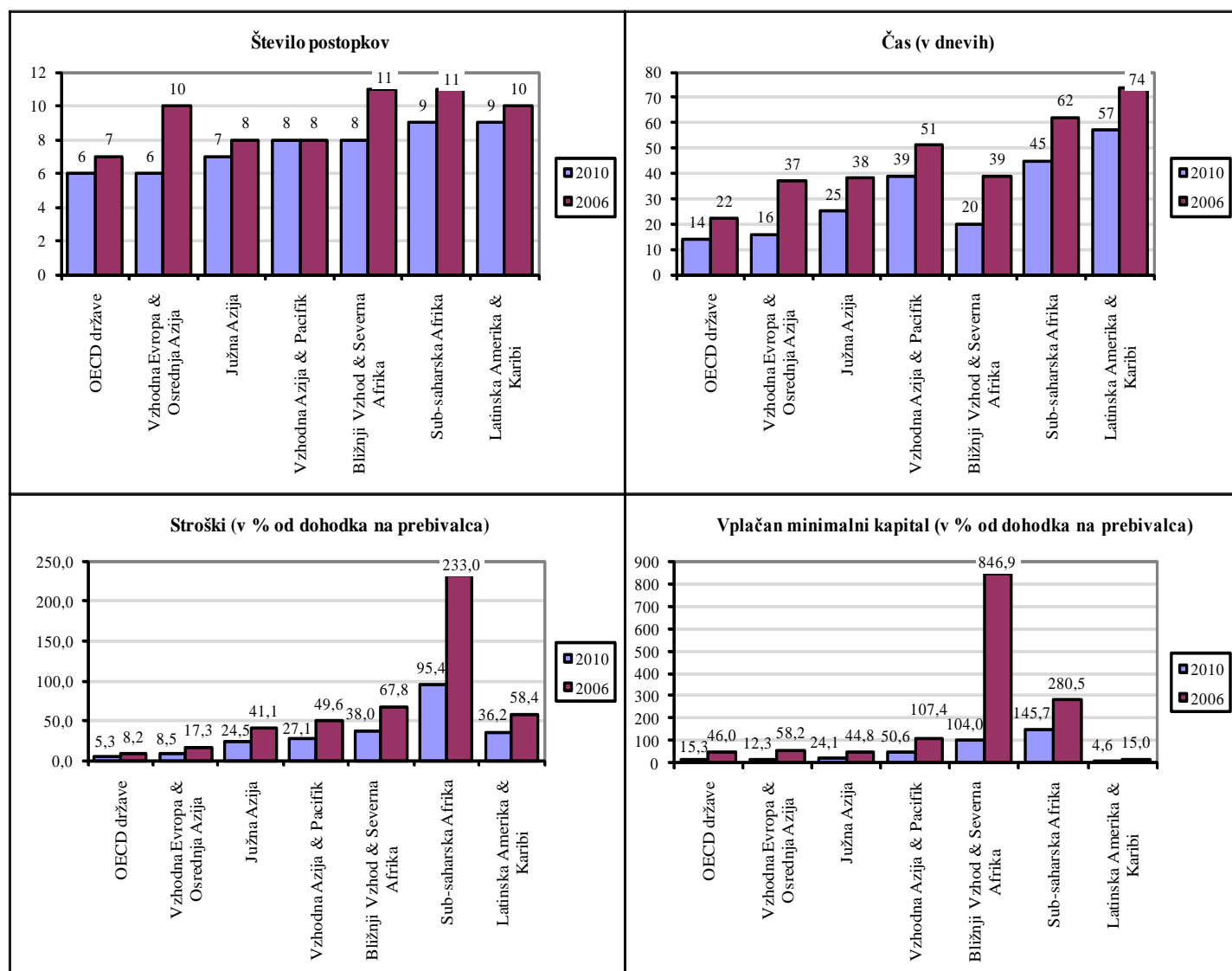
Tudi podporno okolje je pomembna komponenta podjetništva. Od njegove kompleksnosti je odvisno, kako se bo podjetništvo v državah razvijalo. Sistem zakonodaje in mehanizmi nadzora morajo biti učinkoviti in obravnavati vse udeležence na trgu enakopravno. Namen te točke je predstaviti različne faktorje, ki so ključni za razvoj podjetništva, ter narediti primerjavo med državami v razvoju in razvitimi državami.

a) Ustanovitev podjetja

Med postopke ustanovitve podjetja štejemo registracijo poslovnega imena, davčno registracijo, registracijo za socialno varnost, pokojninsko administracijo in registracijo pri lokalnih oblasteh. Od leta 2004 je tovrstne postopke uspelo poenostaviti skoraj 75,0 % državam. Pozitivna lastnost poenostavitve je večja vključenost podjetij v formalni sektor in zato tudi večja možnost poštenega financiranja. Med ukrepi registracije podjetja najdemo poenostavitve registracijskih postopkov (obisk notarja, inšpekcije ...), izboljšanje in predstavitev spletnih postopkov registracije, poenostavitve postopkov po registraciji (davčna, socialna, pokojninska registracija ...), ustanovitev t.i. 'one-stop shop', ki pomeni spletno registracijo 'vse na enem mestu', zadnje področje izboljšav pa je ukinitvev oz. znižanje ustanovitvenega kapitala. Najuspešnejša država v zniževanju ovir v letu 2009/2010 je postal Peru, z ustanovitvijo registracije 'vse na enem mestu' in s poenostavitvijo postopkov po registraciji, kar je zmanjšalo število postopkov ustanovitve podjetja za 33,0 %, časa za 34,0 % in stroške ustanovitve za 18,0 % (The World Bank, 2010a, str. 18-21).

Na Sliki 3 je predstavljeno, kako so se v posameznih regijah spreminjali postopki registracije in čas ustanovitve podjetja ter stroški, povezani z ustanovitvijo, in stopnja minimalnega kapitala.

Slika 3: Regijska povprečja postopkov, stroškov, časa in minimalnega kapitala ustanovitve podjetja



Vir: The World Bank, *Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs*, 2010a, slika 3.4.

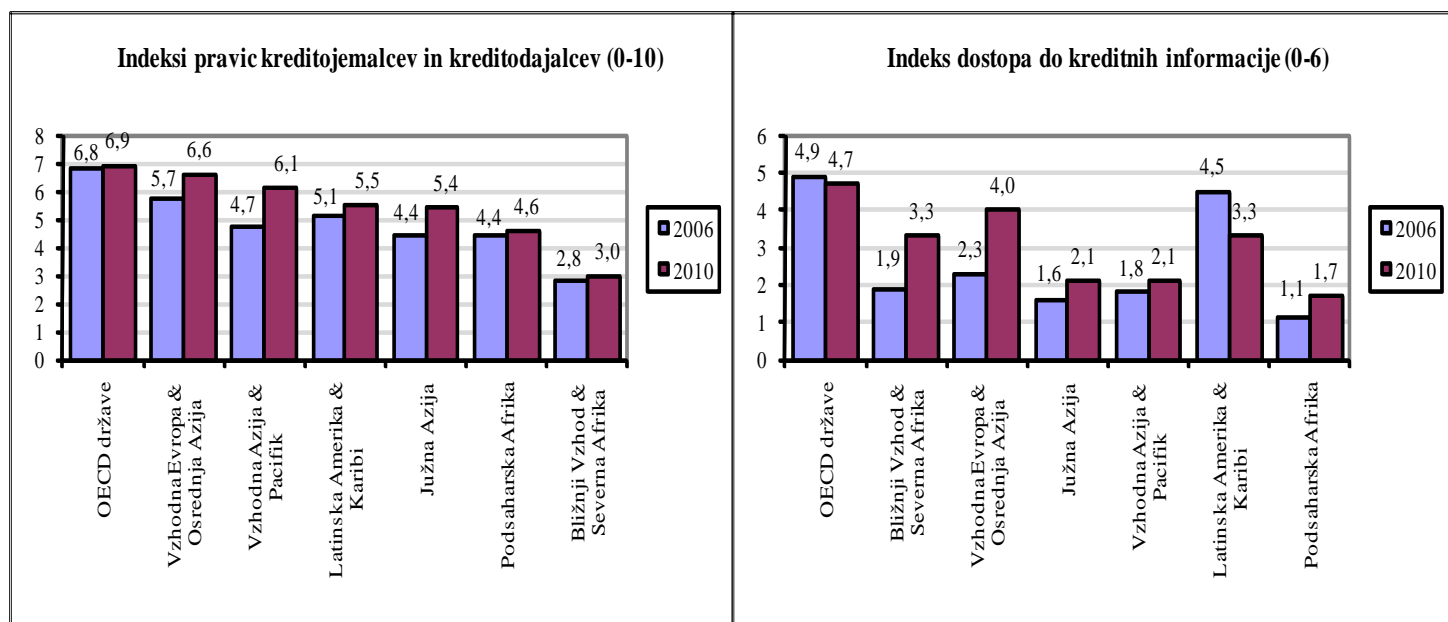
Razberemo lahko, da je v razvitih državah enostavneje ustanoviti podjetje, saj so postopki, čas, stroški in minimalni kapital nižji od svetovnega povprečja. Kljub njihovu prednostnemu položaju so manj razvite države bolj učinkovite pri uvajanju reform, saj imajo še veliko področji, ki potrebujejo izboljšave. Afrika je z znižanjem stroškov ustanovitve podjetja in z zniževanjem minimalnega kapitala naredila velik napredek. V primerjavi z OECD državami je v Latinski Ameriki potrebnega 4-krat več časa za ustanovitev podjetja. V podsaharski saharski Afriki je postopek ustanovitve kar 18-krat dražji od povprečja OECD in zahteva kar 146,0 % več ustanovitvenega kapitala. Uspeh na Južnoazijskem ozemlju je videti v Indiji, z uvedbo spletne registracije, spletne izpolnitve dokumentov ter registracije DDV-ja in s tem znižanja stroškov, časa in števila postopkov (The World Bank, 2010a, str. 18-21).

b) Pridobivanje kreditov

Kreditna pravila zagovarjajo večjo preglednost poslovanja podjetij in lažji dostop do informacij o njihovi zadolženosti za lažjo pridobitev denarnih sredstev – pomanjkanje omenjenih informacij predstavlja večje tveganje za posojilodajalce in zmanjšuje njihovo voljo posojanja (Commission on the Private Sector & Development, 2004).

V letu 2009 je finančna kriza prizadela področje kreditiranja podjetij. Delež kreditov se je iz 74,0 % znižal na 65,0 % globalnega BDP v več kot 80,0 % od 183 preučevanih držav. Da bi ugotovili, kaj se je dogajalo po posameznih regijah, je bilo potrebno področje pridobivanja kreditov ločiti na dve področji: kreditne informacije⁴ ter pravice kreditojemalcev in kreditodajalcev⁵ pri zavarovanih transakcijah (sistemi zavarovanja kreditov). Gana je bila najuspešnejša. Spremembe so bile sledeče: enoten register za gibljivo lastnino (kar pomeni, da so gibljiva sredstva, kot so kmetijski pridelki, lahko sredstvo zavarovanja kreditov do določene višine), izterjava zavarovanj brez vmešavanja sodišč, povečan spekter gibljivih sredstev kot zavarovanje, prednost zavarovanim upnikom ob morebitnemu stečaju, izboljššan okvir posredovanja informacij, razširitev zbiranja informacij v kreditnih pisarnah ter spletni dostop do njih (The World Bank, 2010a, str. 39-46).

Slika 4: Indeksa pravic kreditojemalcev in kreditodajalcev ter dostopa do kreditnih informacij po posameznih regijah



Vir: The World Bank, *Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs*, 2010a, slika 6.3.

⁴ Indeks dostopa do kreditnih informacij preučuje dostopnost informacij o kreditih, preko kreditnih registrov in privatnih kreditnih pisarn.

⁵ Indeks pravic kreditojemalcev in kreditodajalcev zajema področje, kako dobro so zaščitene previce izposojevalcev in posojilodajalcev v zakonih o zavarovanju kreditov ter področje zavarovanja kreditodajalcev v primerih stečaja podjetja

Iz Slike 4 je razvidno, da razvite ekonomije, kot so OECD članice, Vzhodna Evropa in Centralna Azija, vodijo pred ostalimi regijami na področju kreditnega informacijskega sistema, saj so v preteklih letih implementirale kar 36 izboljšav sistema, prav tako so tudi vodilne regije pri zavarovanju kreditov, saj dovoljujejo uporabo gibljivih sredstev kot sredstvo zavarovanja. Tak način zavarovanja je v državah v razvoju skorajda nepoznan, izjeme so le nekatere države Pacifika in Vzhodne Azije (Kitajska, Kambodža, Salomonovi otoki), ki so v letu 2007 sprejele zakon o zastavi zalog in v prihodnje prejetih plačil kot sredstvo zavarovanja kreditov (The World Bank, 2010a, str. 39-46).

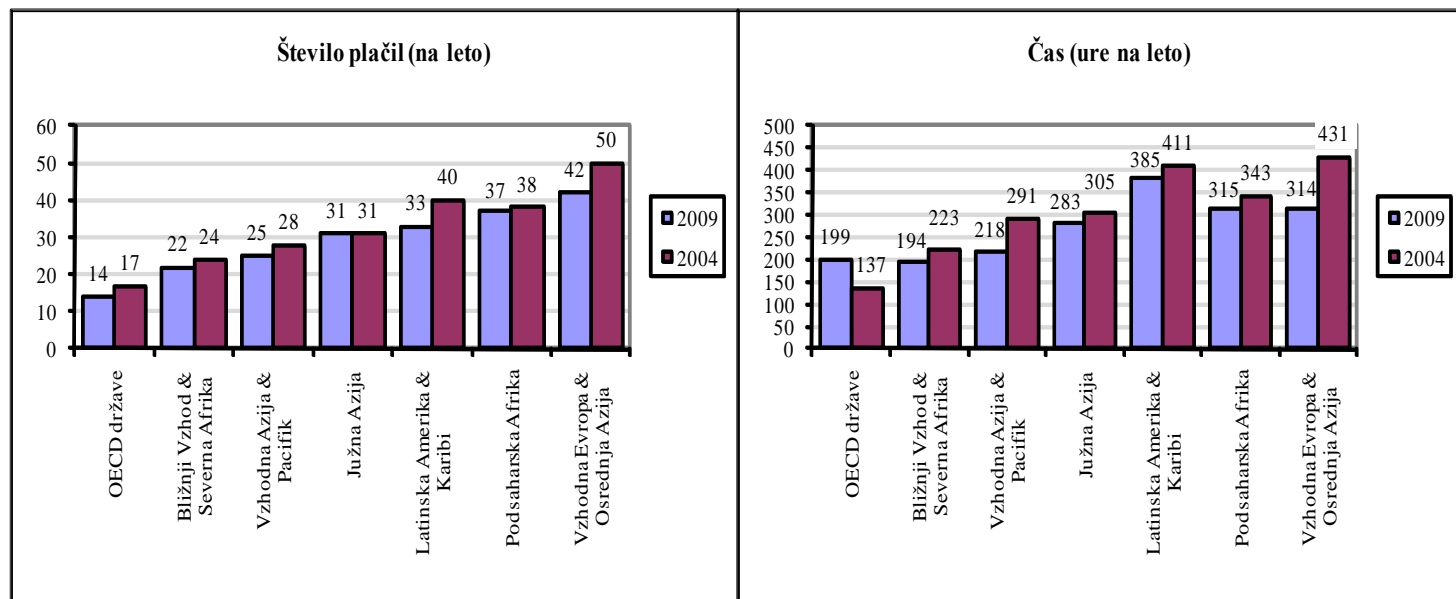
V Severni in Srednji Afriki sta prisotna pomanjkanje transparentnosti SME-jev ter slaba finančna infrastruktura (pravice kreditodajalcev in zavarovanja), kar je glavna ovira za pomanjkanje posojil podjetjem. Kljub temu je ta regija naredila velik korak v izboljšanju dostopa do kreditnih informacij. Tudi položaj v podsaharski Afriki na področju kreditnih informacij se izboljšuje. S tem namenom so v Zambiji, Gani in Ugandi odprli zasebne pisarne za kreditiranje in zbiranje pomembnih informacij, v Ruandi, Keniji in Nigeriji pa se na njihovo ustanovitev uspešno pripravljajo (The World Bank, 2010a, str. 39-46).

Dostop do informacij se je v Južni Aziji izboljšal predvsem po zaslugi Šrilanke in Indije, ki je tudi edina država v regiji, ki je enotna na področju tipa zavarovalnih sredstev in ki upošteva gibljiva sredstva kot zavarovanje kreditov (The World Bank, 2010a, str. 39-46).

c) Plačevanje davkov

Davki so pomemben vir financiranja socialnih in ekonomskih programov. Reforme za poenostavitev davčne administracije pripomorejo k bolj rednemu plačevanju, večji vključitvi zasebnega sektorja v formalni sistem in tudi k zmanjševanju razlik med spoloma (v Indoneziji, Burkini Faso, Libanonu in Ugandi ženske plačujejo višje davke kot moški, večkrat pa se zgodi tudi, da so uradnikom prisiljene plačevati različne podkupnine). Najuspešnejša država pri ustvarjanju ugodnega davčnega okolja v letu 2009 je bila Tunizija, ki je predvsem zaradi uvedbe e-sistema plačevanja davkov znižala število plačil za 64,0 % (14 plačil) in čas plačevanja za 37,0 % oz. 84 ur (The World Bank, 2010a, str. 54-56).

Slika 5: Pregled števila plačil, potrebnega časa za plačevanje davkov in skupne davčne stopnje po posameznih regijah



Vir: The World Bank, *Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs*, 2010a, slika 8.4.

Pri preučevanju števila plačil in porabljenega časa na podlagi Slike 5 pridemo do naslednjih ugotovitev. Največ napredka pri zniževanju ovir plačevanja davkov je naredila regija Vzhodne Evrope in Osrednje Azije, kjer se je število porabljenih ur znižalo za približno dva delovna tedna, število postopkov pa se je s 50 zmanjšalo na 42. Kljub temu ostaja med najmanj ugodnimi regijami. Prav tako je od leta 2004 uvedla največ reform (58 reform), ki zadevajo zniževanje davčne stopnje od dobička in s tem znižala povprečno davčno stopnjo za 13,0 odstotnih točk. Gospodarstva podsaharske Afrike so prav tako zmanjšala časovno obdobje plačevanja davkov. To jim je uspelo z izključevanjem, združevanjem davkov in z zmanjševanjem pogostosti plačil. Kljub temu regija podsaharske Afrike ostaja ena bolj obdavčenih držav, kjer povprečna davčna stopnja znaša 68,0 % dobička. Regija z drugo najvišjo davčno stopnjo je Latinska Amerika, z 48,0 % dobička (The World Bank, 2010a, str. 56-61).

V državah OECD je plačevanje davkov še vedno najnižje breme, tako je za plačilo davkov v povprečju potrebnih 25 dni in le 14 različnih plačil. Skoraj vse države z izjemo Švice in Slovaške so že uvedle tudi elektronsko plačevanje, kar je znatno znižalo čas plačevanja. Kljub uspešnosti zniževanja ovir pa imajo v članicah OECD dokaj visoko davčno stopnjo, ki predstavlja 43,0 % dobička v davkih (The World Bank, 2010a, str. 56-61).

Bližnji Vzhod in Severna Afrika sta tako v številu plačil kot tudi v porabljenem času v ugodnejšem položaju kot večina svetovnih regij. Kljub nizkemu povprečju pa obstaja precej nihanj znotraj samega območja. Medtem, ko je celotno povprečje le 22 plačil na leto, je v Republiki Jemen potrebnih kar 44 plačil, v Katarju pa le 3. Regija Južne Azije stoji v svetovnem povprečju tako v številu plačil, kot tudi v potrebnem času. Indija je tako ena

redkih predstavnic te regije, ki je ukinila nekatere davke, izboljšala elektronsko izpolnjevanje in znižala davek od dobička. Kljub znižanju omenjenega davka večjih sprememb v regijskem povprečju ni opaziti, skupna davčna stopnja tako ostaja približno 40,0 % dobička (The World Bank, 2010a, str. 56-61).

d) Poslovanje preko meja

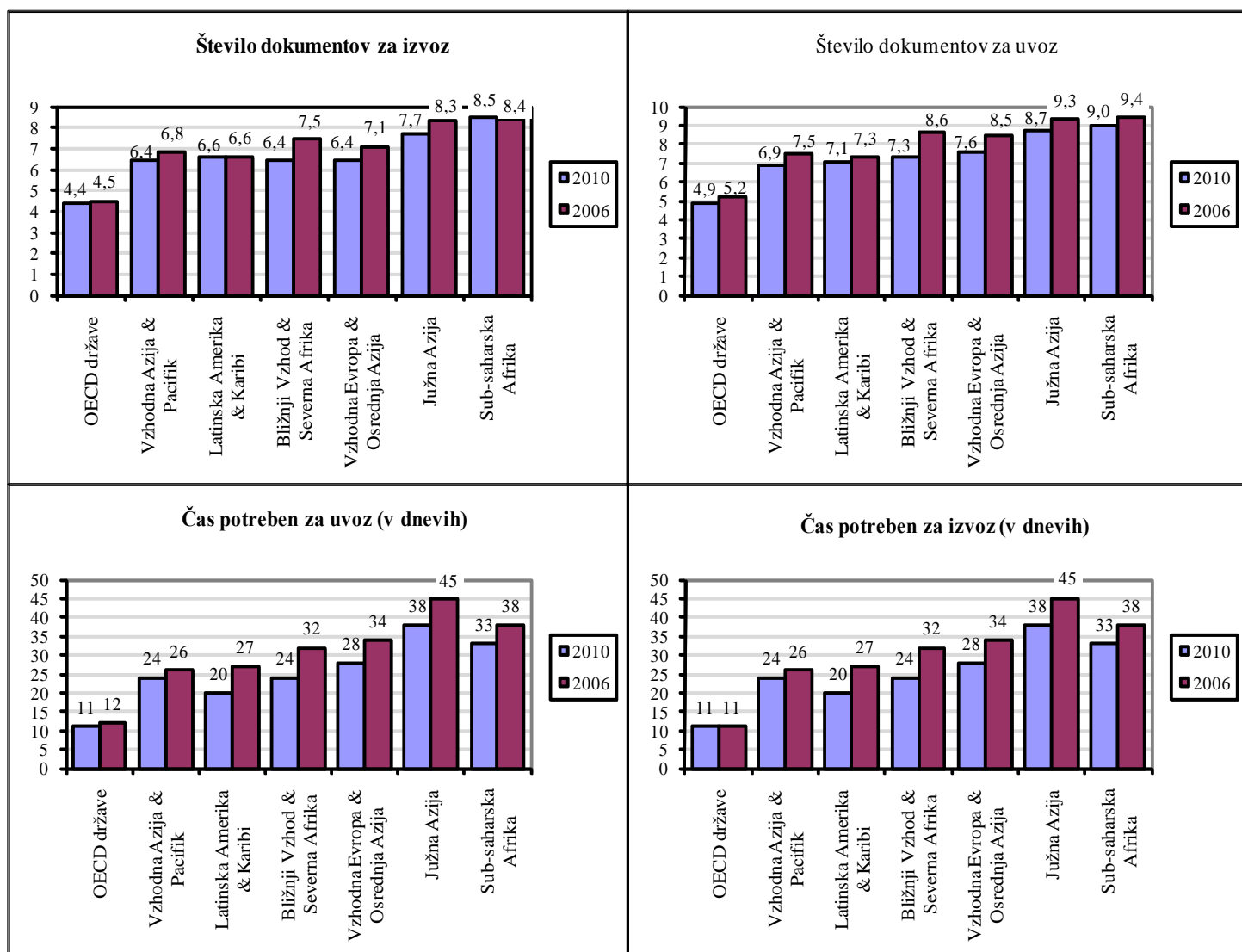
Podjetja v državah v razvoju zaradi visokih ovir zamujajo priložnosti v globalnem svetu. Z odstranitvijo ali znižanjem teh lahko vlade ustvarijo okolje, ki podjetnikom omogoča lažje poslovanje zunaj nacionalnih meja. Ukrepi, ki so jih v letu 2009/2010 prevzele nekatere države, so: izboljšanje sistema elektronske izmenjave, carinske administracije, pristaniščnih postopkov, zmanjšanje števila dokumentov za mednarodno poslovanje, predstavitev ali izboljšava na tveganju temelječih pregledov t.i. 'risk-based'⁶, storitve 'single window'⁷ ter implementacija sporazumov o mejnem sodelovanju. Elektronski sistemi izmenjave podatkov so pomembni za regionalno združevanje in so v veljavi v večini držav po svetu. Največja uporaba teh je v OECD državah, najnižja pa v podsaharski Afriki, le okoli 5,0 %. Tudi 'single window' storitve in 'risk-based' pregledi so najbolj razširjeni v razvitih državah (The World Bank, 2010a, str. 62-69).

Slika 6 kaže, da so v razvitih državah ovire v mednarodnem poslovanju najmanjše. Podjetja potrebujejo povprečno 11 dni in le nekaj manj kot 5 dokumentov tako za uvoz kot izvoz. Regija podsaharske Afrike pa je zaradi velikih zamud najpočasnejša in posledično tudi najdražja. Podjetje za izvoz potrebuje 32, za uvoz pa 38 dni (The World Bank, 2010a, str. 62-69).

⁶ 'Risk-based' pregledi predvidevajo nadomestitev neposrednih fizičnih pregledov tovora, ki so tako omejene le na najbolj sumljive tovore, z uporabo posebnih skenerjev, ki izključujejo odpiranje vsakega tovora. Tovrstni pregledi prispevajo k večji učinkovitosti in hitrosti pregledov.

⁷ 'Single window' sistem uporabnikom omogoča posredovanje informacij o uvozu ali izvozu virtualni postaji, ki posreduje podatke vsem vpletenim oblastem za obdelavo dokumentov in izdajo potrebnih dovoljenj. Mednarodnim podjetnikom tako ni več treba obiskovati različnih lokacij in izgubljati dragocenega časa. Najbolj napredni 'single window' sistemi se že povezujejo tudi z bankami, carino in zavarovalniškimi podjetji.

Slika 6: Število dokumentov ter čas, potreben za izvoz in uvoz po posameznih regijah



Vir: The World Bank, *Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs*, 2010a, slika 9.3.

Velik pomen v mednarodni trgovini imajo t.i. carinske unije, kot so Južnoafriška carinska unija in Združenje jugovzhodnih Azijskih narodov (ASEAN), članstvo v EU ter pogajanja Latinske Amerike z Združenimi državami glede prostega trgovanja. Namen tovrstnih združenj je pospešiti mednarodno menjavo v vseh regijah. (The World Bank, 2010a, str. 62-69).

e) Ugotovitve

Na podlagi predstavljenega ugotavljam, da so najrevnejši deli sveta v najslabšem položaju glede poslovanja podjetij (tudi mednarodno). Nanje zaviralno deluje počasna, neučinkovita in demotivacijska birokracija. Iz zgoraj predstavljenih grafov razberem, da je področje postopkov ustanovitve (velja za Južno Azijo, kjer nekatere države tudi spadajo v preučevano skupino držav v razvoju), predvsem vplacan minimalni kapital tista, ki sta najbližje državam

razvitega sveta. Če se osredotočim na preostale regije, tudi ta kategorija ni več spodbudna za podjetnike.

Ostale kategorije, kot so pridobivanje kreditov, plačevanje davkov in poslovanje preko meja, ostajajo daleč za razvitim svetom. Informacije o kreditojemalcih in kreditodajalci so nepregledne in njihove pravice slabo urejene. Postopki plačevanja davkov so dolgotrajni, tudi davčne stopnje so previsoke in ne stimulirajo podjetniške aktivnosti. Nenazadnje je tudi za poslovanje izven državnih meja potrebnega veliko več časa in več dokumentov kot v razvitim svetu. Posledično so višji tudi stroški.

Kljub slabemu položaju držav v razvoju v primerjavi z razvitim svetom so preučevane države tiste, ki imajo največ možnosti za izboljšanje in za to, da naredijo okolje privlačnejše za podjetnike. To lahko potrdimo tudi s podatkom, da so v letu 2010 največji napredek v posameznih kategorijah naredile prav države v razvoju, in sicer Peru, Gana in Tunizija.

1.4 Podporne institucije podjetništvu

Namen točke je predstaviti, kako bi morale institucije izobraževanja, tveganega kapitala in inkubatorji delovati, in kakšno je stanje teh institucij v državah v razvoju. V sklopu bom predstavila tudi primere globalnih institucij, ki delujejo v dobro razvoju podjetništva v preučevanih državah.

1.4.1 Izobraževalne institucije

Za uspešno podjetniško izobraževanje je potreben učinkovit podjetniški ekosistem, kjer med seboj sodelujejo institucije izobraževanja (institucije primarne, sekundarne in višje izobrazbe), ljudje, podjetja in podjetniki ter oblikovalci politik (na lokalni, regionalni, državni in internacionalni ravni) (Unctad, 2011).

Ker v državah v razvoju prevladuje podjetništvo potrebe, morajo biti podjetniške politike oblikovane na način, ki bo omogočal prehod iz podjetništva potrebe v podjetništvo priložnosti in bo tako spodbujal podjetništvo s potencialom visoke rasti. Nacionalni programi na področju izobraževanja naj torej vključujejo institucije vseh ravni izobraževanja in zajemajo 'ranljive' skupine: manjšine, ženske in mlade. Problem programov je nadzor. Rešitev je v vladnih agencijah, ki bi omogočale trajnostni razvoj podjetniške izobrazbe. Tudi vključenost podjetništva v formalne sisteme izobraževanja je ključnega pomena pri širjenju podjetniškega mišljenja med širše prebivalstvo. Potrebna je velika predanost vlade, saj je večina šol, univerz in ostalih tečajev največkrat spregledana oz. zapostavljena (Unctad, 2011).

Za izpostavljenost podjetništvu ni nikoli prezgodaj. Ljudje se morajo s pojmom podjetništva srečati že zelo zgodaj (v primarni izobrazbi), saj je kasneje lahko že prepozno, zlasti ker ljudje v državah v razvoju pogosto ne nadaljujejo izobraževanja. V primarnih institucijah izobraževanja so se za najbolj učinkovit način približevanja podjetništva učencem izkazale interaktivne igre in spletni pripomočki. Primer je Disney-Kauffmanova spletna igra, razširjena v 19⁸ Afriških državah. Učencem omogoča spoznavanje osnovnih konceptov poslovanja in ekonomije. Zunanji opazovalci so ugotovili, da vključenost v ta program omogoča razvoj kritičnega razmišljanja in izboljša sposobnosti reševanja problemov (Unctad, 2011).

V institucijah sekundarne izobrazbe se podjetništvo pojavlja kot dodatni pouk. Učencem pomaga pri lažjem razumevanju trga dela in vključuje obiske podjetij. Pri višjih stopnjah izobraževanja možnost udeležbe v podjetniški proces povečuje široka paleta izbirnih predmetov. Zgleden primer za to najdemo v Nigeriji, kjer so znotraj Pan-Afriške Univerze ustanovili EDS⁹ (Storitve za razvoj podjetja). Njen namen je širiti podjetniško izobrazbo in oskrbo podpornih storitev SME-jem. Problem podjetniške izobrazbe na višjih stopnjah izobraževanja je v tem, da je le-to preveč skoncentrirano na poslovne šole in ekonomske oddelke. Predmete podjetništva bi morali vključiti v šole o znanosti, strojništvu in tehnologiji, od kjer prihaja največ podjetnikov (Unctad, 2011).

1.4.2 Poslovni angeli in skladi tveganega kapitala

Pomanjkanje pravih oblik financiranja je pogost problem obstoječih podjetij in predvsem podjetij v nastajanju. To velja za razvite ekonomije, še bolj pa za tiste v razvoju. Za zdravo finančno strukturo podjetja je potrebno deljeno financiranje in sicer tako z lastniškim kapitalom, kot tudi z dolgoročnimi in kratkoročnimi krediti (Unido, 2001). V sledečih točkah sta opisana načina, kjer podjetje v zameno za potrebna finančna sredstva v lastništvo spusti ali uspešne podjetnike (poslovne angele) ali sklade tveganega kapitala.

a) Poslovni angeli

So podporniki novih podjetji, v semenski fazi razvoja. Najpogosteje so to uspešni podjetniki, ki so v preteklosti že uspešno ustanovili eno ali več podjetij. Izkušnje so obogatile njihovo znanje s pravili ustvarjanja podjetij, poznavanjem pasti, pravočasnim zaznavanjem priložnosti. Denar, ki ga investirajo v podjetje se imenuje 'pametni denar', saj poleg tega v podjetje investirajo tudi svoje znanje izkušnje in socialni kapital. Novemu podjetniku nudijo mentorstvo in aktivno svetovanje, kar pripomore k hitrejšemu razcvetu podjetja (Kos, 2008).

⁸ Med 19 afriških držav vključenih v Junior Achievement programe sodijo: Bocvana, Burkina Faso, Egipt, Zambija, Gana, Južna Afrika, Kenija, Mali, Mauricius, Maroko, Nigerija, Senegal, Svazi, Tanzanija, Togo, Uganda.

⁹ EDS – angl. *Enterprise Development Services*.

V državah v razvoju je poslovnih angelov izredno malo. Bogati raje vlagajo v zemljo in nepremičnine kot v podjetnike, ki navsezadnje lahko tudi zbežijo z vlagateljevim denarjem. Peščico poslovnih angelov tako čaka izziv prepričati ostale uspešne podjetnike, da je tovrstno investiranje prav tako donosno, seveda če je dobro zastavljeno, nadzirano in vodeno. Le na ta način bo prišlo do razcveta angelske industrije v razvijajočih se državah (Sanders, 2011).

Bid Networks je mreža angelov, ki uspešno širi angelsko industrijo na revna območja. Njeni partnerji so prisotni v Argentini (Fundes), Peruju (Invertir), Kolumbiji (UniAndes) in Indoneziji (Mekar.biz) (Sanders, 2011). Slaba stran svetovnih mrež poslovnih angelov in različnih skladov tveganega kapitala je, da izrivajo domače, lokalne investitorje, ki so nujno potrebni za rast novega podjetja, saj so z znanjem in izkušnjami bližje tistega, ki potrebuje pomoč. Lokalni podjetniki in vlagatelji so potrebni za organsko rast podjetja (Sanders, 2011).

b) Skladi tveganega kapitala

Poslovni angeli podjetjem pomagajo v njihovi semenski fazi, v fazi nastajanja. Ko je te konec, nastopijo skladi tveganega kapitala, ki podjetjem pomagajo s t.i. 'kapitalom rasti'. Skladi in poslovni angeli se med seboj dopolnjujejo in s svojim obstojem ter investiranjem prispevajo k razvoju podjetij (Angel and Venture Capital Investing in MENA vs. Developed Countries, 2010).

Poslovni angeli podjetjem ne pomagajo le po finančni plati, temveč tudi podrobno nadzirajo njihovo delovanje, omogočajo dostop do poslovnih mrež, nudijo tehnično in managersko pomoč, največkrat na področju strateškega odločanja ter oblikovanja managementa in administracije. Dobra pomoč poveča možnost preživetja in donosnost (Unido, 2001).

Skladi tveganega kapitala so ključna komponenta podjetniškega ekosistema. Odsotnost podjetij v državah v razvoju je pogojena s pomanjkanjem lastniškega financiranja, odsotnost podjetij pa vpliva na vzpostavitev skladov, saj ti potrebujejo neko stopnjo podjetništva za lastno dobičkonosnost. Problem je tudi v slabi razporeditvi skladov, saj je večina prisotna na enem območju zaradi črednega nagona, ki v našem primeru pravi, da je najpomembnejši kriterij za investiranje prisotnost drugih skladov na nekem območju (Stefanotti, 2010).

Pod točko a) omenjen BiD Network ni le mreža poslovnih angelov, temveč jo sestavljajo tudi skladi tveganega kapitala. Njihov cilj je pomagati ustanoviti, razviti in financirati podjetja. BiD Network Foundation je največja spletna organizacija za pomoč podjetjem v državah v razvoju. Ima skoraj 40.000 članov in 10.000 podjetnikov. Sodelujejo s 100 investitorji in različnimi organizacijami v 17 različnih državah v razvoju (Sanders, 2011).

Acumen Fund je neprofitni sklad tveganega kapitala s sedežem v New Yorku. Največ pozornosti posvečajo odmaknjenim geografskim regijam in socialnim sektorjem. Sodelujejo s

podjetji v Indiji, Pakistanu, Vzhodni in Južni Afriki. Njihov namen je pomagati podjetjem, ki delujejo v dobro okolju in družbi. Tako so njihovi finančni vložki namenjeni predvsem energetskim, zdravstvenim, komunalnim podjetjem in podjetjem za gradnjo naselij za tisti najrevnejši del prebivalstva. Skratka, sklad vlaga v podjetja, ki so družbeno koristna, saj se zavedajo, da je visokotehnoloških podjetij, ki so priljubljena za sklade v razvitem svetu, malo (Zimmerman, 2008).

1.4.3 Organizacije za podporo podjetjem in podjetništvu

Velikokrat finančna pomoč ni dovolj, tudi ne znanje, ki ga ponujajo izobraževalne institucije, poslovni angeli in skladi tveganega kapitala. Podjetja potrebujejo stalno pozornost in pomoč, kar je namen inkubatorjev. Pod točko a) je predstavljena vloga poslovnih inkubatorjev v državah v razvoju.

a) Inkubatorji

Cilj teh je maksimizirati možnosti uspeha start-up podjetij z ustvarjanjem podpornega okolja, ki ponuja podporo managementu, mentorstvo, dostop do finančnih virov ter fleksibilen najem poslovnih prostorov in ostalih storitev (Stefanovič, Devedžič & Eric, 2008, str. 157-163).

Države v razvoju se soočajo s pomanjkanjem inovacij, start-up podjetij in poslovnih inkubatorjev, tveganega kapitala, z nizko produktivnostjo in s pomanjkanjem podjetništva na splošno. Ker so inkubatorji v državah v razvoju v večini teh držav večinoma financirani s strani države, je njena vloga pri uspehu inkubatorjev ključna. Ovire, s katerimi se soočajo tamkajšnji inkubatorji, so sledeče (Stefanovič et al., 2008 str. 157-163):

- pomanjkanje finančnih virov, namenjenih inkubatorjem,
- pomanjkanje usposobljenega osebja za pomoč podjetjem v inkubatorjih,
- pomanjkanje priložnosti povezovanja med podjetji zunaj inkubatorja, saj so profesionalne storitve pogosto osredotočene na velika podjetja,
- podjetniško mišljenje, ki je pogosto naravnano tako, da je zmanjšanje lastniškega deleža s strani lastnika v podjetju nezaželeno,
- naklonjenost tveganju je manjša,
- poslovno okolje je neprijazno,
- pomanjkanje tveganega kapitala in poslovnih angelov,
- nizka odprava podjetij iz inkubatorjev in
- migracije mladih diplomantov in raziskovalcev v bolj razvite države, kjer je poslovno okolje obetavnejše.

Izzivi poslovnih inkubatorjev v državah v razvoju so ustvariti poslovno okolje, ki bo zaželeno s strani skupnosti. Hkrati pa mora to prispevati z ustvarjanjem konkurenčnih podjetij, ki bodo

prispevala k regionalnem razvoju. Inkubatorji morajo delovati kot laboratoriji, ki testirajo politike z namenom povečanja preživetja start-up podjetij. Inkubator se mora obnašati kot 'mikro okolje', ki simulira učinke vladnih politik na razvoj podjetništva (Challenges for Incubation in Developing Countries: Good Practice, 2011).

Postati morajo zibelke inoviranja in podjetništva, saj je njihov namen prispevati k razvoju drugih podjetij. Za to je potrebna paleta različnih sposobnosti managiranja, marketinga in poznavanja financ. Inkubatorji morajo delovati kot 'podjetja, ki ustvarjajo podjetja'. Sodelovati z različnimi univerzami in raziskovalnimi centri. Njihov cilj mora biti spodbuditi profesorje in raziskovalce v ustvarjanje novih podjetij. Inkubatorji si morajo ustvariti lastne mreže partnerjev, saj ta povečujejo konkurenčnost in možnosti uspeha podjetja in opremiti podjetja s potrebnim znanjem na področju trženja in financ (Challenges for Incubation in Developing Countries: Good Practice, 2011).

Potrebna je tudi primerna opremljenost inkubatorjev z vrsto storitev, ki zadovoljujejo potrebe podjetij. Te so poslovni prostori, spletne in telekomunikacijske povezave, laboratoriji, prostori za videokonference (Challenges for Incubation in Developing Countries: Good Practice, 2011).

V nadaljevanju želim predstaviti podjetništvo v dveh državah v razvoju, in sicer Indiji in Južni Afriki. Področje bom raziskala na podlagi enakih spremenljivk kot v primeru celotne skupine držav v razvoju. Najprej bom predstavila splošne ekonomske kazalce držav, nato bom prešla na razvoj podjetništva, sledili bodo razlogi za spodbujanje podjetništva in na koncu še opredelitev nekaterih ovir podjetništvu.

2 PODJETNIŠTVO V INDIJI

Indija je druga največja država, ki sodi v skupino držav v razvoju. Je država, ki bi z odpravo pomanjkljivosti na področju korupcije, izobraževalnega sistema in zanemarjanja lahko postala predstavnica skupine razvitih držav (Prajwal, 2010). V Tabeli 1 je na kratko predstavljena osebna izkaznica države. Celotna populacija Indije v letu 2009 je 1,198 milijarde, vendar je njena pismenost zelo nizka, le 74,0 % v letu 2010. BDP se je v primerjavi z letom 2008 rahlo povečal, in sicer s 1.209,7 milijard USD na 1.236,0 milijard USD. Vidimo tudi visoko inflacijo in javni dolg. Država je na 34. mestu glede privlačnosti poslovanja talentiranih domačih podjetnikov v domovini. Splošna ocena zmožnosti zadrževanja talentiranih domačih prebivalcev je 4,3¹⁰ (World Economic Forum, 2010, str. 182-183).

¹⁰ Ocenjevalna lestvica, pri čemer velja: 1 - najboljši in najpametnejši bežijo iz države; 7 - država talentiranim nudi veliko priložnosti.

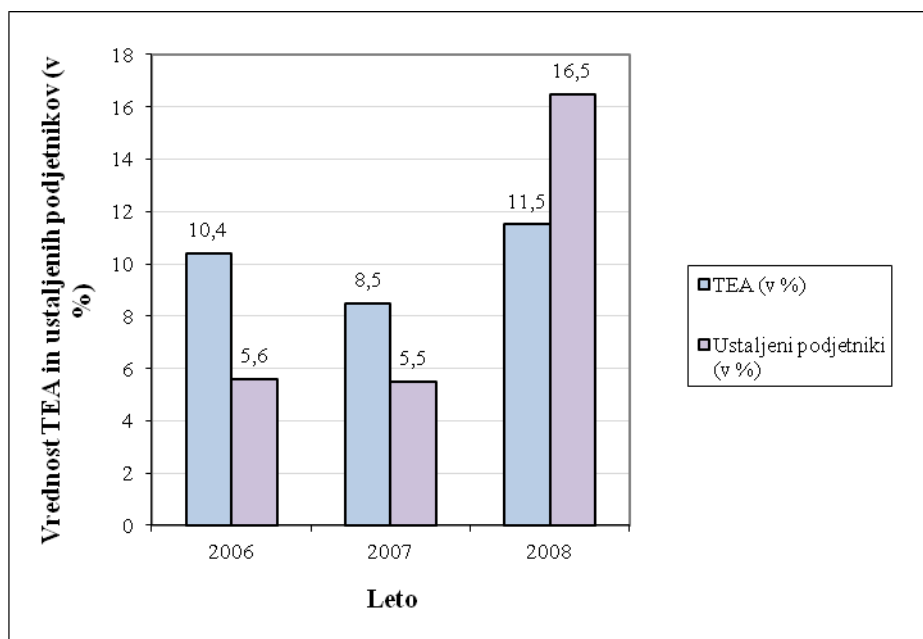
Tabela 1: Osebna izkaznica Indije v letu 2009 (pismenost v letu 2010).

Osnovni kazalci, 2009	Vrednost
BDP (mrd USD)	1.236,0
Število prebivalcev (v milijonih)	1.198,0
BDP per capita (v USD)	1.031,0
Inflacija (v %)	10,9
Javni dolg (v % BDP)	73,1
Pismenost (v % v letu 2010)	74,0
Beg možganov	4,3

Vir: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, 2010.

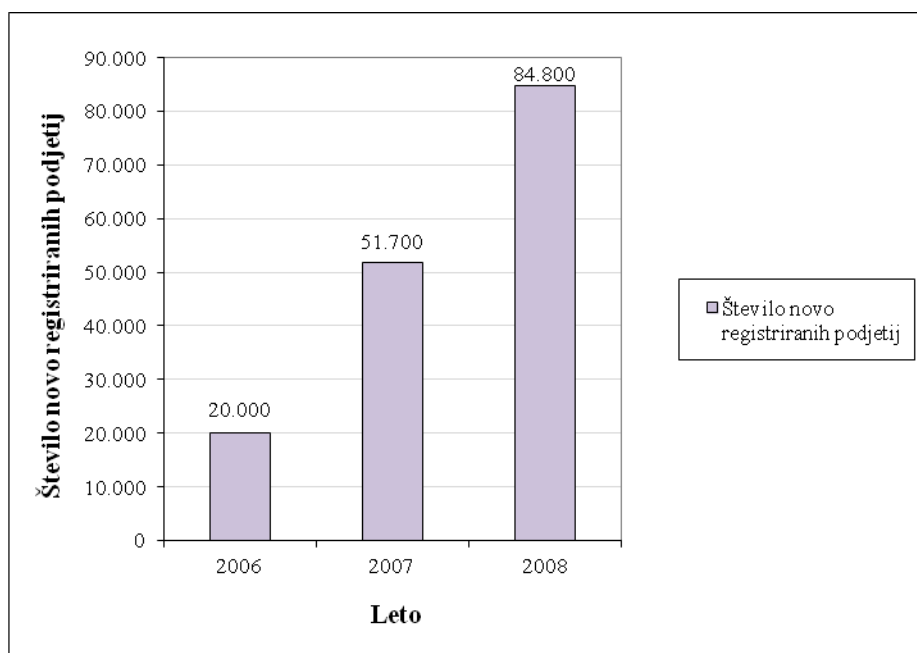
Slika 7 prikazuje, kako sta se vrednosti TEA in ustaljenih podjetnikov v Indiji v obdobju 2006-2008 spreminjali. V tem obdobju vidimo porast obeh stopenj, z največjim odstopanjem v letu 2008, ko so bila gospodarstva in tako tudi Indija na vrhuncu gospodarskega razvoja. Stopnja zgodnje podjetniške aktivnosti je bila 11,5 %, kar se je odražalo v številu novo registriranih podjetij prikazanih na Sliki 8. Teh je bilo kar 84.800. Kljub upadu stopenj TEA in ustaljenih podjetnikov v letu 2007 je število novo registriranih podjetij v primerjavi v z letom 2006 naraslo z 20.000 na 52.700 (Bosma & Harding, 2007, str. 7; Bosma, Jones, Autio & Levie, 2008, str. 16; Bosma, Acs, Autio, Coduras & Levie, 2009, str. 20; The World Bank, 2011).

Slika 7: Vrednost TEA in ustaljenih podjetnikov v Indiji v obdobju 2006-2008 (v %)



Vir: N. Bosma & R. Harding, *Global Entrepreneurship Monitor: 2006 Summary Results*, 2007; N. Bosma, K. Jones, E. Autio & J. Levie, *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Executive Report*, 2008; N. Bosma, J. Z. Acs, E. Autio, A. Coduras & J. Levie, *Global Entrepreneurship Monitor: 2008 Executive Report*, 2009.

Slika 8: Število novo registriranih podjetij v Indiji v obdobju 2006-2008



Vir: The World Bank, *New Businesses Registered*, 2011.

2.1 Podjetništvo in njegov razvoj

Verska, kulturna, geografska raznolikost in socialna stran Indije so dejavniki, ki že od nekdaj vplivajo na podjetniško kulturo v državi. Indijci so od nekdaj poznani kot podjeten narod, saj je podjetništvo krojilo slog življenja že v njihovi daljni preteklosti. Razne verske skupine so takrat trgovale (Dana, 2000):

- v postopkih balzamiranja mumij faraonov,
- na področjih storitev (saj je bilo trgovanje z blagom v nasprotju z verskimi načeli) in
- s specializacijo na področju domačega trgovanja.

S prihodom Britancev se je v Indiji začelo obdobje industrializacije. Indijska delovna sila je bila uporabljena za delo v proizvodnji britanskih podjetij, zaradi nezmožnosti konkuriranja tujim podjetjem je prihajalo do diskriminacije in uničenja domačih podjetij, nenazadnje tudi do prevzemov uspešnih domačih podjetij s strani Britancev (Dana, 2000).

S ponovno samostojnostjo Indije naj bi prišlo do izboljšanja položaja tamkajšnjih podjetnikov, vendar je bilo v tej smeri narejenega zelo malo. Država je postala glavni igralec gospodarskega načrtovanja in industrializacije, sestavila je program pomoči malim podjetjem, ki ni imel veliko privrženecv, saj po mnenju nekaterih politikov ni dopuščal kakovostnih izboljšav izdelkov, rasti in izboljšav konkurenčnosti podjetij. Uvedba subvencij diplomantom za ustanovitev lastnega podjetja je privedla do podkupnin in skorajšnjega zastoja podjetništva.

V Indiji zaradi visokih ovir trgovanja ni primanjkovalo le domačih podjetij, marveč tudi tujih investitorjev (Dana, 2000).

Indija je s preходом iz kmetijske države v državo znanja pripomogla k delnemu razcvetu podjetništva. Preostali razlogi za ta razcvet so še (Lagace, 2008):

- liberalizacija finančnih trgov,
- prehod na demokracijo,
- izboljšanje sodnega sistema ter
- učinkovitejša ureditev lastniških pravic.

Kljub izboljšavam podpornega okolja je vladno posredovanje na tem področju še vedno neučinkovito. Podjetja raje ostajajo zunaj formalnega okolja in s tem zunaj okvira posredovanja vlade. Še vedno je premalo tujega vlaganja, saj je vlada nagnjena k organski rasti podjetij brez tujih vlaganj, veliko ljudi zaradi neugodnega okolja odhaja v tujino, pomemben vpliv na podjetništvo predstavlja tudi pomanjkljiv izobraževalni proces (Entrepreneurship in India, 2010).

2.2 Razlogi za spodbujanje podjetništva

V Indiji so prisotna tako javna, velika podjetja, kot tudi privatna, manjša podjetja, ki z delovanjem prispevajo k razvoju gospodarstva. V nadaljevanju so predstavljeni pozitivni učinki podjetništva na gospodarstvo, način, kako jih doseči, in kako k tem učinkom pripomore država.

2.2.1 Gospodarska rast

Indija želi s promocijo podjetništva oz. z različnimi ukrepi na tem področju povečati število novih podjetij, inovativnih produktov in storitev ter izboljšati blaginjo prebivalstva.

Za učinkovito podjetniško infrastrukturo so potrebni različni ukrepi na področju pridobivanja ustreznih virov financiranja, vladnih politik, izobraževanja, kulturnih in socialnih reform, R&D-ja, pravne infrastrukture, tržne odprtosti in ostale fizične infrastrukture. Indija bo z uspešno izpeljanim podpornim sistemom dala zagon podjetništvu, to pa bo spodbudilo visoko rast gospodarstva. V zadnjih letih je Indija že posodobila in razširila telekomunikacijsko in cestno mrežo (Lal & Clement, 2005). Posledica tega je lažji uspeh domačih podjetij, ki reinvestirajo dobiček za nadaljnjo rast podjetja in tako doprinesejo h gospodarskemu razvoju in blaginji skupnosti (Furai, 2010).

Rast domačega gospodarstva bo Indija dosegla tudi s sledečimi ukrepi (Furai, 2010; World Economic Forum, 2010):

- povečevanje izvoza dobrin in storitev (Vrednost izvoza v % od BDP je v letu 2009 znašala 20,6 %, kar jo je pripeljalo na 117. od skupno 133 mest. Vrednost uvoza znaša 25,3 % od BDP in jo postavlja na 114. mesto) ,
- proizvodnja substitutov za uvožene dobrine,
- generiranje pozitivnih učinkov tako iz domačih kot iz tujih trgov,
- povečevanje zaposlenosti in posledično produktivnosti,
- večanje proizvodnje v vseh sektorjih gospodarstva in
- prehod z nizkotehnoloških proizvodov na visokotehnološke proizvode, ki zahtevajo usposobljeno delovno silo.

2.2.2 Enakomeren regijski razvoj

Revščina na podeželju in razvoj industrije na urbanih območjih vodita ljudstvo do selitev v večja mesta. S tem pritiskajo na vlado, da vzpostavi primerno infrastrukturo, s katero bi premostila nesorazmerja med mesti in podeželjem. Vlada je zato uvedla olajšave, ki spodbujajo ustanavljanje podjetij na podeželju (Furai, 2010).

Povzročitelj revščine, migracij in s tem neenakomernega regijskega razvoja je pomanjkanje finančnih sredstev, neizobraženost, neprimerno zdravstvo in omejen dostop do socialnih storitev. Razvoj mikropodjetij, ki generirajo dohodek in revnim ljudem na podeželju omogočajo boljše življenjske pogoje, je šele ne dolgo nazaj postal glavni cilj vlade. Tako so začeli izvajati ukrepe v okviru 'Enajstega načrta'¹¹, ki so (Chalasanani, 2011):

- subvencioniranje kreditov,
- mikro krediti,
- izgradnja podeželske infrastrukture in
- sheme zaposlovanja na podeželju.

Za uspešno vodenje, upravljanje podjetja je potrebno ustrezno podjetniško znanje, ki ga na podeželju primanjkuje. Strokovnjaki zato predlagajo različne tečaje in programe, ki bi tamkajšnje ljudi naučili osnovnih stvari vodenja njihovega podjetja. Tako bi jim uspelo vzpostaviti ravnotežje v razvoju celotnega ozemlja (Savla, 2009).

2.2.3 Nova delovna mesta

Podjetniška aktivnost je povezana z ustvarjanjem novih delovnih mest. Rastoči indijski populaciji močno grozi revščina, zato je dobro vzpostavljena podporna infrastruktura toliko bolj pomembna. Novoustanovljena podjetja predstavljajo potencialna delovna mesta (Lal & Clement, 2005).

¹¹ Angl. *The Eleventh Plan* - načrt zniževanja revščine in povečevanje zaposlovanja (Chalasanani, 2011).

Zaradi pomanjkanja kapitala in nemotiviranosti ter frustracij visoko izobraženih in tehnološko izkušenih ljudi je nizka zaposlenost oz. podzaposlenost problem predvsem velikih podjetij. Da bi to rešila, vlada oblikuje programe, ki spodbujajo prebivalstvo k ustanovitvi manjših podjetij, ki zagotavljajo zaposlovanje z enako višino vloženega kapitala v primerjavi z velikimi podjetji. Vlada razvija programe tudi za večjo vpletenost mladih na trg dela. Ti spodbujajo samozaposlovanje, saj so neizkoriščen potencial, ki ga je škoda zavreči (Furai, 2010).

Naj omenim indijsko Silicijevo dolino, mesto Bangalore, kjer majhna podjetja sodelujejo z velikimi podjetji, njihov namen pa je le obstoj, in ne rast ali ustvarjanje novih delovnih mest. Bolj kot lastna rast je njihov cilj diverzificirati svoje premoženje v nova podjetja, zato je njihov prispevek k novim zaposlitvenim možnostim prebivalstva izredno nizek. K temu prispeva tudi neprijazen davčni sistem, zato podjetja raje ostajajo manjša, saj se tako davkom lažje izognejo (siva ekonomija) (Bhide, 2004).

2.2.4 Decentralizacija ekonomske moči

Prisotnost velikih podjetij na trgu povzroči centralizacijo ekonomske moči. Za njeno decentralizacijo oz. enakomerno porazdelitev moči in blaginje pa so pomembna majhna podjetja. Ciljna skupina vlade so postali mali in srednje veliki podjetniki, ki zmanjšujejo moč velikih podjetij in razporejajo dobrobit med širše prebivalstvo (Furai, 2010). Po raziskavah Svetovnega gospodarskega foruma (angl. *World Economic Forum*) je Indija pri zmanjševanju ekonomske moči velikih podjetij učinkovita, saj je ta ocenjena z oceno 4,7¹² in sodi na 26. mesto od 133. Tudi spodbujanje konkurenčnosti s strani države je v Indiji visoko. Splošna ocena o protimonopolnih politikah je 4,8¹³ (29. mesto na lestvici) (World Economic Forum, 2010).

Dejstva, ki ponazarjajo velik vpliv velikih podjetij so (Is India a Capitalist Country, 2011):

- približno 10 družin v Indiji gospodari z več kot 80,0 % delnic največjih indijskih podjetij, kar pomeni, da imajo velik politični vpliv,
- večina donosnih vladnih pogodb je porazdeljenih med peščico velikih korporacij in
- naravni viri Indije so pod nadzorom velikih podjetij, ki imajo posledično privilegiran dostop do zemlje.

Kombinacija šibke in neučinkovite vlade ter vplivnega in ustvarjalnega gospodarskega sektorja vodi v izrabo tržne moči korporacij in zatira tržni sistem. Ta sistem ne omogoča

¹² Zniževanje ekonomske moči velikih podjetij je ocenjevano glede na lestvico, kjer pomeni: 1 - prevladuje nekaj poslovnih skupin; 7 - moč porazdeljena med veliko podjetij.

¹³ Učinkovitost protimonopolnih politik, ali te spodbujajo konkurenco v državi: 1 - ne, 7 - da.

razvoja SME-jev, zato je potreben preobrat v gospodarjenju vlade, ki bo gospodarstvu omogočil razcvet (Is India a Capitalist Country, 2011).

2.2.5 Zniževanje revščine

Revščina ne pomeni le nizkih dohodkov, marveč tudi pomanjkanje drugih storitev, kot so izobraževanje, zdravstvo, voda itd. Pomeni tudi izgubo statusa, izključitev iz raznih socialnih krogov (Yesudian, 2007, str. 367).

Za zniževanje revščine je potrebna vključenost tako lokalnih skupnosti, kot tudi vlade. Njihov cilj je povečati blaginjo celotnega prebivalstva, ne le tistih najbogatejših. Dohodek posameznika se povečuje z gospodarsko rastjo države in kot sem že omenila, je podjetništvo gonilna sila gospodarskega napredka. Indija te probleme rešuje s t.i. 'Enajstim načrtom' oz. s 'programom samozaposlovanja', ki temelji na ustanovitvi podpornih skupin, ki si medsebojno pomagajo s socialnim kapitalom, notranjim posojanjem in pri sami ustanovitvi podjetja. Podporna skupina s svojimi prihranki deluje tudi v obliki zavarovanja za banke pri pridobivanju mikro kreditov in pripomore pri menjavi znanj, izkušenj, dvigu samozavesti in vodstvenih sposobnosti (Poverty Alleviation in Rural India – Strategy and Programmes, 2010, str. 303-307).

Na podeželju, kjer je revščina še bolj prisotna, so potrebni dodatni ukrepi, kot povezovanje tamkajšnjih podjetij z raziskovalnimi institucijami zaradi tehnološke podpore, gradnja cestnih in železniških povezav, bančnih institucij in baz znanja (Poverty Alleviation in Rural India – Strategy and Programmes, 2010, str. 303-307).

2.2.6 Zmanjševanje razlik med spoloma

Ženske predstavljajo skupino podzaposlenih in so pogosto prikrajšane za priložnosti, zaposlitev, plačilo in vodenje. Tako se vedno več žensk v Indiji odloča za ustanovitev svojih podjetij (Furai, 2010). Razmerje udeležbe žensk v delovni sili¹⁴ je 0,42. Je zelo nizko, saj uvršča Indijo na 128. mesto (od 133.) (World Economic Forum, 2010).

Vlada je za spodbujanje podjetništva med ženskami oblikovala programe, ki bi izboljšali podjetniške sposobnosti in tako povečali samozavest in sposobnosti vodenja. Njihova prednost so tudi genetski dejavniki, saj jim omogočajo učenje na lastnih napakah in premagovanje le-teh s trdim delom in vztrajnostjo. Na drugi strani so moški podjetniki bolj zaletavi, nepotrpežljivi in samozavestni, kar dodatno oteži uspeh njihovega podjetja (Furai, 2010).

¹⁴ Razmerje ženske/moški v delovni sili v letu 2008.

Ženske so pogosto razpete med družinskim in poslovnim življenjem, ki ju morajo uspešno usklajevati. Poleg tega indijskim podjetnicam pogosto primanjkujejo najnovejš znanja o različnih tehnoloških spremembah in naklonjenosti k prevzemanju tveganja, kar je posledica nizke izobrazbenosti. Vsi ti dejavniki onemogočajo pridobitev ustreznih finančnih sredstev (Kumar, 2006).

Indijska vlada mora ukrepati tako, da (Kumar, 2006):

- upošteva ženske kot posebno ciljno skupino v razvojnih programih,
- izboljša izobraževalne sheme in vanje vključi tudi ženski del prebivalstva,
- ustanovi programe svetovanja, vodenja in mentorstva,
- spodbuja vključitev žensk pri odločanju,
- omogoči podjetnicam lažji dostop do potrebnih finančnih sredstev.

2.3 Ovire, s katerimi srečujejo podjetniki v Indiji

Nobena država nima popolnega okolja za podporo podjetništvu. Indija tu ni izjema. V nadaljevanju poglavja so predstavljene ovire, ki stojijo na poti podjetnikom bodisi že pri ustanovitvi podjetja ali pa v zrelejši fazi.

2.3.1 Kultura

Indija kot država z močno kulturo in tradicijo deluje 'proti-podjetniško', zaradi duhovne razvitosti prebivalstva in prepričanja o nadvladi spiritualnosti nad materialnim zadovoljstvom (Dana, 2000). Menim, da je takšno mišljenje pravilno, vendar na podjetništvo deluje zaviralno, saj ljudje raje delajo za nekoga drugega in zadovoljujejo potrebe drugih, svojih delodajalcev, ter na ta način delujejo v skladu s svojimi vrednotami.

Poleg široko razširjene duhovnosti na podjetniški duh vpliva tudi tamkajšnji kastni sistem, ki zavrača mobilnost prebivalstva s širjenjem mnenja o pomanjkanju nadzora posameznika nad samim sabo. Poleg tega kastni sistem veleva sledenje družinskemu poklicu, kar še dodatno odvrta mlade od uresničitve svojih sanj in posledično ustanovitve lastnega podjetja. Predvideva skupinsko naravnost prebivalstva, ki v nasprotju z individualizmom ne pospešuje podjetništva, saj to ne spodbuja zaupanja vase in v svoje sposobnosti. Indijci tako raje sledijo tradicionalnemu pristopu, ki pomeni delo v tovarnah za druge ljudi (Adesua-Lincoln & Patil, 2010, str. 1-4).

2.3.2 Mreženje

Podjetniki se učijo iz lastnih izkušenj in izkušenj drugih ter na njihovih in na lastnih napakah. Globalizacija pritiska na države, da postajajo vse bolj konkurenčne in inovativne. Mreženje je pomembna komponenta uspešnosti podjetij in s tem domačega gospodarstva v svetu (Ailawadi, 2010).

Z medsebojnim sodelovanjem podjetniki pridejo do pomembnih informacij in znanj, npr. kako usposabljati zaposlene, kako najti ustrezno delovno silo za podjetje, kako priti do surovin po ugodnih cenah, finančnih virov in potencialnih kupcev. Mreženje prispeva h povečevanju ambicij posameznikov, izboljšuje samopodobo in samozavest podjetnikov. Izkušnje v Indiji kažejo, da je brez dobrega omrežja skoraj nemogoče uspeti in rasti. Predvsem je pomembno medgeneracijsko sodelovanje, in sicer zaradi prenosa izkušenj in dobrih praks uspešnih podjetnikov na začetnike (Adesua-Lincoln & Patil, 2010, str. 4-7).

2.3.3 Finančni viri

Podjetja brez finančnih sredstev ne morejo rasti, se širiti, sicer pride do upadanja števila delovnih mest, padanja konkurenčnosti države in inovativnega procesa. Prisotnost bank na trgu in volja ljudi za vlaganje v podjetja start-up podjetnikom ne pomenita prav veliko, saj ti raje vlagajo v obstoječa, uspešna podjetja (Adesua-Lincoln & Patil, 2010, str. 8-10).

Tabela 2 kaže mnenje o tem, ali finančni sektor ponuja dovolj širok spekter finančnih produktov in storitev podjetjem ter ali je možno dobiti bančno posojilo le na podlagi dobrega poslovnega načrta ali je zanj potrebno tudi zavarovanje. Kljub temu, da se Indija med 133 preučevanimi državami uvršča visoko, (45. mesto pri raznovrstnosti finančnih storitev in 39. mesto pri dostopnosti teh) imajo podjetniki pri pridobivanju posojil težave (World Economic Forum, 2010).

Tabela 2: Dostopnost finančnih storitev podjetništvu in enostavnost dostopa do posojil v Indiji v letu 2009

	Vrednost
Raznovrstnost finančnih storitev podjetništvu	5,2
Enostaven dostop do posojil	3,3

Legenda:* Raznovrstnost finančnih storitev podjetništvu je ocenjena po lestvici: 1 - ne, 7 - širok spekter. Enostavnost dostopa do posojil pa: 1 - zelo težko, 7 - zelo lahko.

Vir: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2010-2011, 2010.

Indija se trudi izboljšati sistem financiranja podjetij z reformami, velik prodor so naredili z reformo v letu 1997, ki je podjetnikom omogočila lažji začetek, in sicer z denarno pomočjo v obliki 100.000 INR¹⁵. Treba je še poenostaviti dostop do začetnih, kot tudi kasnejših virov financiranja ter spremeniti pogoje za pridobitev kreditov. Po mnenju tamkajšnjih podjetnikov je zavarovanje kreditov ena največjih ovir v podjetništvu. Indijski podjetniki delovanje in rast podjetja financirajo z lastnimi prihranki, prihranki svoje družine in prijateljev. Ne zanašajo se na banke, saj so jih prepogosto zavrnilo (Adesua-Lincoln & Patil, 2010, str. 10-15).

2.3.4 Pametni kapital

SME-ji za razvoj in nastanek potrebujejo finančno pomoč s strani različnih t.i. tradicionalnih virov, kot so banke in razne finančne institucije. Kako do teh priti, pa je večji problem, predvsem če 'industrija' poslovnih angelov in skladov tveganega kapitala ni ustrezno razvita, kar velja za Indijo. Skladi tveganega kapitala in poslovni angeli, ki, poleg kapitala, podjetju koristijo še s svojim znanjem, izkušnjami, vezami in poznanstvi dobaviteljev in kupcev, so tu nepopularni in redki (Fidelman, 2008; Ailawadi, 2010). Najti tvegan kapital za podjetnike z inovativnimi idejami in tveganimi projekti je težavna naloga. Na lestvici, kjer 1 pomeni težak, 7 pa enostaven dostop do tveganega kapitala, ima Indija oceno 3,2 (World Economic Forum, 2010).

V zadnjih letih je na indijski trg vstopilo nekaj novih skladov tveganega kapitala, a so kljub temu mala podjetja zanje neprivlačna, tudi zaradi pomanjkanja financiranja s strani poslovnih angelov, ki nastopijo v start-up fazi razvoja podjetja. Ljudje, ki sestavljajo mreže financerjev, še vedno raje vlagajo v velika varna podjetja, kot tista manjša, tvegana in brez vseh potrebnih znanj (Ailawadi, 2010).

2.3.5 Podjetniško izobraževanje

Indija je država z veliko izjemnimi ljudmi, ljudmi z veliko dobrimi idejami. Njihova težava je v primanjkovanju ustreznih sposobnosti, znanj ter ustanov, ki bi ideje pomagale pretvoriti v resničnost. Cilj izobraževalnih institucij je bodoče in obstoječe podjetnike seznaniti, s spreminjajočim se poslovnim okoljem ter ustanoviti centre odličnosti (Fidelman, 2008).

Številne izobraževalne institucije veliko vlagajo v promoviranje podjetništva skozi različne krajše tečaje in daljše univerzitetne programe. Izobraževalna podpora podjetništvu je pomembna zaradi poudarjanja procesov inoviranja ter prenosa te prakse v misli mladih in bodočih podjetnikov. Tako bi prebudili podjetniško zavest v Indiji (Ailawadi, 2010). Pomembno je tudi sodelovanje univerz in industrije za boljši prenos teoretičnega in

¹⁵ INR - denarna enota v Indiji, Indijske rupije.

praktičnega znanja. To sodelovanje je bilo ocenjeno z oceno 3,7 in je Indijo uvrstilo na 58. mesto od 133. Ta ocena pomeni, da sodelovanje med omenjenima sektorjema ni niti intenzivno (ocena 7) niti ne izredno pomanjkljivo (oz. ga ni, ocena 1) (World Economic Forum, 2010).

Posledica izboljšav izobraževalnega sistema in drugih podpornih stebrov podjetništvu je, da se veliko ljudi, ki so v preteklosti iskali ustrezna znanja v tujini, vrača nazaj v domovino. Izobraževalne institucije še vedno raje usposabljuje mlade managerje, saj tamkajšnja kultura ne ceni toliko razmišljanja z lastno glavo, ki je sicer pri podjetništvu potrebno (Adesua-Lincoln & Patil, 2010).

2.3.6 Prevezemanje tveganja

Indijsko podjetništvo in industrija ne temeljita na inoviranju. Razlogi za to so nizke cene delovne sile in pomanjkanje ustreznih finančnih virov. Nizka cena delovne sile omogoča, da je njeno gospodarstvo v preteklosti raslo in se razvijalo. Konkurenca držav z nizko ceno delovne sile se v zadnjem času močno zastruje in Indijo izriva iz položaja ugodne države za outsourcing. Prav tako bo morala Indija s svojimi podjetji in njihovimi produkti pogosteje prodirati v svet, kjer je konkurenca močna. Indija tako ne bo zmožna konkurirati le z nizkimi cenami, temveč bo morala razviti inovativno okolje, takšno, ki bo podjetja spodbudilo k inoviranju. S tem prehodom bo Indija prešla na trg, kjer bo prisotno tveganje, in ne več varno poslovanje pod okriljem tujih korporacij (Fidelman, 2008).

Indijci so znani po tem, da niso naklonjeni tveganju, saj družba ne zagovarja podjetništva. Raje imajo varne službe, kakršne so vladne. Poleg tega Indijcem primanjkuje t.i. 'ubijalskega nagona', saj dajo veliko na mnenje drugih, strah jih je neuspeha in s tem posmeha družbe. Tudi če se podajo v podjetniške vode, še vedno obstajajo moralne omejitve, preko katerih ne gredo. Pomanjkanje tovrstnega nagona je povezano tudi z vero (Prabhudesai, 2007).

Kot omenjeno, se Indija preveč zanaša na poceni delovno silo in tuja podjetja, ki to izkoriščajo. To je razvidno tudi iz Tabele 3, kjer konkurenčna prednost indijskih podjetij na mednarodnih trgih temelji na malenkost nižjih stroških in naravnih virih, kot pa na unikatnih proizvodih in procesih¹⁶ (61. mesto oz. ocena 3,4). Pri inoviranju je ocena za odtenek boljša, in sicer 3,6 (33. mesto), kar pomeni, da je razmerje med licenciranjem in imitacijo ter posluževanjem lastnih raziskav in lansiranju novih produktov in procesov enakomerno¹⁷. Tudi vlaganja v R&D sodijo nekje v zlato sredino (ocena 3,6), kar pomeni, da le-to ni niti skopo

¹⁶ Konkurenčna prednost na mednarodnih trgih je merjena z lestvico, na kateri je: 1 - naravni viri in nizki stroški, 7 - unikatni proizvodi in procesi.

¹⁷ Inoviranje je tudi merjeno na podlagi lestvice, kjer 1 pomeni izključno licenciranje ali imitacijo tujih podjetij, 7 pa posluževanje formalnih raziskav in uvajanje lastnih novih produktov in procesov.

niti izjemno veliko¹⁸ in Indijo uvršča na 37. mesto od skupno 133 (World Economic Forum, 2010).

Tabela 3: Konkurenčna prednost, inoviranje in vlaganje v R&D v Indiji v letu 2009

Kategorije	Vrednost
Konkurenčna prednostna mednarodnih trgov	3,4
Inoviranje	3,6
Vlaganje v R&D	3,6

Vir: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, 2010.

2.3.7 Podporno okolje

Podporno okolje je bilo preučeno v predhodnem poglavju pod točko 1.3.7. Tam sem okolje razvitih držav primerjala z okoljem držav v razvoju, kamor spada tudi Indija. V sklopu tega podpoglavja pa bo predstavljena kompleksnost teh indikatorjev v Indiji.

V Tabeli 4 vidimo, kako dolgotrajna je ustanovitev podjetja v Indiji. Tako čas, število postopkov, kot minimalni kapital so visoki. Tako na Sliki 7 vidimo, da v primerjavi z ostalimi 183. državami, preučevanimi v poročilu GEM (angl. *Global Entrepreneurship Monitor*), v kategoriji ustanovitve podjetja Indija zaseda šele 165. mesto. Tudi plačevanje davkov predstavlja oviro tamkajšnjim podjetnikom, saj jim to na leto vzame kar 258 ur, skupna davčna stopnja pa znaša 63,3 % od dobička. Kljub temu, da Indija dela v smeri izvozne usmerjenosti lastnih podjetij (Cetinski Malnar, 2011), v primerjavi s preostalimi državami spada med tiste, kjer so uvozni in izvozni postopki dokaj dolgotrajni. Vidimo, da v tej kategoriji zaseda 100. mesto. Iz zgornje tabele opazimo tudi, da so število dokumentov za izvoz, čas in stroški izvoza manjši kot pri uvozu (The World Bank, 2010b).

¹⁸ Vlaganje v R&D je tudi merjeno z lestvico od 1-7. Tu 1 pomeni, da vlaganja ni, 7 pa, da je vlaganja zelo veliko.

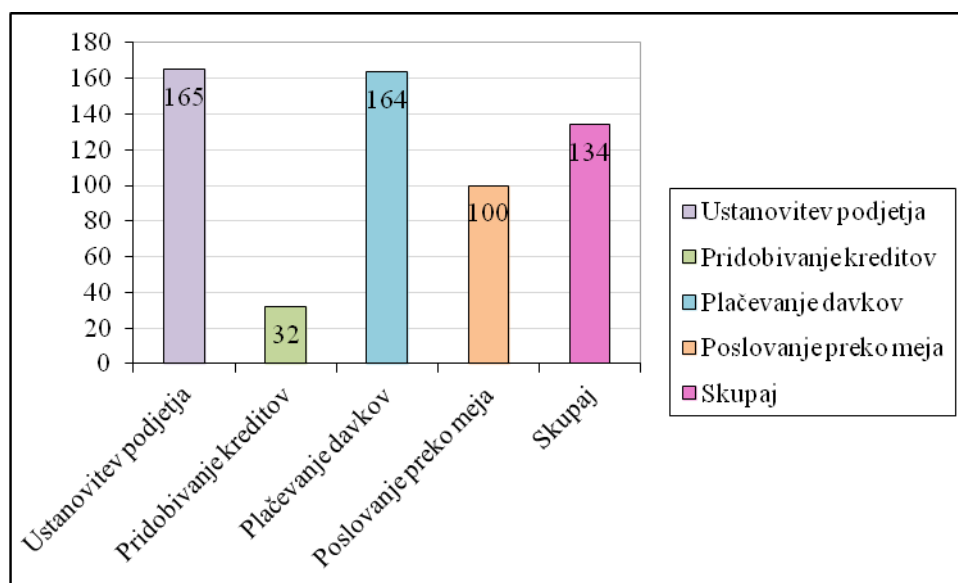
Tabela 4: Podporno okolje v Indiji

Kategorija	Spremenljivke	Vrednost spremenljivke
Ustanovitev podjetja	Število postopkov	12,0
	Čas (v dneh)	29,0
	Strošek (v % od dohodka na prebivalca)	56,5
	Minimalni kapital (v % od dohodka na prebivalca)	188,8
Pridobivanje kreditov	Indeksa pravic kreditojemalcev in kreditodajalcev (0-10)	8,0
	Indeks dostopa do kreditnih informacij (0-6)	4,0
Plačevanje davkov	Število plačil na leto	56,0
	Čas (h/leto)	258,0
	Davek na dobiček (v %)	24,0
	Davek na delo in prispevki (v %)	18,2
	Drugi davki (v %)	21,1
	Skupna davčna stopnja (v % od dobička)	63,3
Poslovanje preko meja	Število dokumentov za izvoz	8,0
	Čas za izvoz (v dneh)	17,0
	Stroški za izvoz (USD na zabojnik)	1.055,0
	Število dokumentov za uvoz	9,0
	Čas za uvoz (v dneh)	20,0
	Stroški za uvoz (USD na zabojnik)	1.025,0

Vir: The World Bank, *Doing Business 2011 India: Making a Difference for Entrepreneurs*, 2010b.

Indija ima urejen posojilni sistem, kjer so pravice obeh strank (kreditojemalcev in kreditodajalcev) dobro opredeljene in kreditne informacije dosegljive, transparentne. Indija v enostavnosti poslovanja podjetja zaseda skupno 134. mesto (vključno z ostalimi kategorijami, na katere se nisem osredotočala v magistrskem delu), kar pomeni, da ima še prostor za izboljšave in poenostavitve (The World Bank, 2010b).

Slika 9: Uspešnost Indije pri podpornem okolju glede na posamezno kategorijo v letu 2010



Vir: The World Bank, *Doing Business 2011 India: Making a Difference for Entrepreneurs, 2010b*.

2.4 Podporne institucije podjetništvu

Narod, ki razvija infrastrukturo za podjetništvo, vezi med podjetji, univerzami in vlado, skozi hitrejši pretok informacij in razvoj produktov povečuje konkurenčno prednost. Čim se začnemo tega zavedati, lahko naredimo premike v smeri, ki bo gospodarstvu prinesla pozitivne posledice. Na kakšen način Indija ustvarja okolje, prijazno podjetništvu, je opisano v sledečih točkah.

2.4.1 Izobraževalne institucije

Indija je znana po nizki pismenosti in izobraženosti prebivalstva (36,3 % ljudi ima dokončano srednjo ali višjo stopnjo izobrazbe, kar 24,9 % le osnovnošolsko stopnjo), približno 80,0 % ljudi pa nima nobene prepoznavne sposobnosti, ki bi jo lahko tržili. Vse to zaradi tudi zaradi pomanjkljivega izobraževalnega sistema, predvsem visokošolskega, ki je slabo prilagojen tamkajšnjemu podjetništvu in potrebam prebivalstva. Tako je stopnja vpletenosti v univerzitetno izobraževanje le okoli 11,0 %, medtem ko je ta stopnja v razvitih državah kar 54,6 % (Singh, Singh, & Singh, 2010).

Med probleme, ki so povezani z institucijami znanja, v Indiji spadajo (Singh et al., 2010):

- zanašanje na dolgotrajne tečaje, ki trajajo tudi do 3 leta, in pokrivajo preveliko področje znanj,
- pomanjkanje kratkoročnih, uporabnih tečajev na področju podjetništva,

- pomanjkanje centrov za raziskave v univerzitetnih centrih in s tem iniciativ študentov na področju znanstvenega raziskovanja,
- premalo vlaganja indijske vlade v izobraževanje (le okoli 6,0 % BDP-ja),
- nizka vključenost mladih v sistem izobraževanja in
- pomanjkanje kakovostnih profesorjev.

Vlada mora zato sprejeti iniciative, ki bodo izboljšale izobraževalni sistem. Mednje spada postavitev 14 inovacijskih univerz v prihodnjih letih, povezovanje ministrstva za človeške vire z najuglednejšimi univerzami po svetu (Yale, Stanford itd.) za boljši inovacijski proces in vzpostavitev institucije za sklad tveganega kapitala, ki bi študentom univerz in članom njihovih inkubatorjev omogočala dostop do začetnih virov financiranja. Z izboljšanim sistemom R&D bo treba izboljšati sistem patentiranja, kar indijska vlada uspešno rešuje s Svetovno trgovinsko organizacijo – WTO (angl. *World Trade Organisation*) (Singh et al., 2010).

Tudi univerze morajo sprejeti vrsto ukrepov, ki bodo izobraževalni sistem prilagodili pospeševanju podjetništva v Indiji. Zato se povezujejo z industrijo, uspešnimi podjetniki, ki delijo izkušnje, znanje in delujejo kot svetovalci bodočim podjetnikom ter skupaj z vlado ustanavljajo kratkoročne izobraževalne tečaje, ki krepijo podjetniško znanje. Pomembno k spodbujanju podjetništva med študenti univerze prispevajo z vzpostavitvijo raziskovalnih centrov zraven fakultete in z mentorstvom. (Singh et al., 2010).

Povezovanje med univerzami samimi je tudi pomembna komponenta izboljšav na področju podjetniškega izobraževanja. Tu deluje državna mreža podjetništva (angl. *The National Entrepreneurship Network-NEN*), ki povezuje 5 akademskih institucij za spodbujanje raziskav in razvoja, podjetniške izobrazbe in pomoči za ustanavljanje novih hitro rastočih podjetnikov. Cilj univerzitetnega omrežja je oblikovati 2.500 novih podjetnikov, ki bodo ustvarili 500.000 novih delovnih mest do leta 2014 (National Entrepreneurship Network, 2010).

2.4.2 Poslovni angeli in skladi tveganega kapitala

Večkrat sem že omenila, da je bančni sistem oz. celoten sistem dolžniškega financiranja nenaklonjen start-up podjetjem. Zato je pomembno lastniško financiranje s strani poslovnih angelov in raznih skladov tveganega kapitala.

a) Poslovni angeli

Angelski investitorji v Indiji gredo preko vlaganja denarja v start-up podjetja, z vso potrebno podporo, mentorstvom. Svoje znanje prenašajo pri podpisovanju pogodb (z informiranjem o raznih pomembnih klavzulah), pridobivanju strank in iskanju poslovnih partnerjev, tudi zunaj meja Indije. Podpora angelov je dobra popotnica pri nadaljnjem financiranju podjetja.

Podjetju angelska podpora daje verodostojnost pri nadaljnjih korakih financiranja, kot so skladi tveganega kapitala. Podatki kažejo, da imajo angelsko podprta podjetja večjo možnost pridobitve financiranja s strani raznih skladov. Kot primer naj navedem Helion Venture Partners, ki izmed vseh izbranih podjetij financira kar tretjino predhodno angelsko financiranih in IDG skladi Indije (angl. *Ventures India Advisors*), z 11 podjetji v portfoliu, 6 izmed njih je sodelovalo s poslovnimi angeli (Chaudhary, 2010, str. 16).

Dve angelski skupini v Indiji izstopata iz okvirjev tradicionalnih angelov, ki le financirajo podjetja. Indijska angelska mreža (angl. *Indian Angel Network - IAN*) in Angeli Mumbaia (angl. *Mumbai Angels*). IAN je prva in največja mreža poslovnih angelov v Indiji. Ima 130 članov. Člani mreže indijskih angelov prispevajo tudi s svojimi omrežji, sposobnostmi pri izdelavi in izvedbi strategije. Področja, v katera so pripravljene vlagati, so predelava hrane, finančne storitve, biotehnologija, ekologija, zdravstvo, izobraževanje, IT, mediji in telekomunikacije, turizem. V posamezna podjetja so pripravljene vložiti tudi do milijon ameriških dolarjev in več, povprečna vrednost njihovih investicij pa je nekje med 400.000 in 600.000 USD. V podjetju ostanejo od 3 do 5 let, iz njega izstopijo skozi strateško prodajo. Od ustanovitve leta 2006 do danes so investirali v skupaj 16 podjetij (Indian Angel Network, 2010).

Mumbai Angels je prav tako skupina uspešnih poslovnežev, ki med seboj sodelujejo ter si izmenjujejo znanja in ideje. Interesna področja vlaganja so enaka omrežju IAN. V skupini je 75 članov, ki so od leta 2006 investirali v 17 podjetij in izvedli že 4 uspešne izstope. V podjetje povprečno vložijo od 200.000 do 500.000 USD in s tem zasedejo mesto nadzornika; v njem ostanejo od 3 do 5 let (Mumbai angels, 2010).

b) Skladi tveganega kapitala

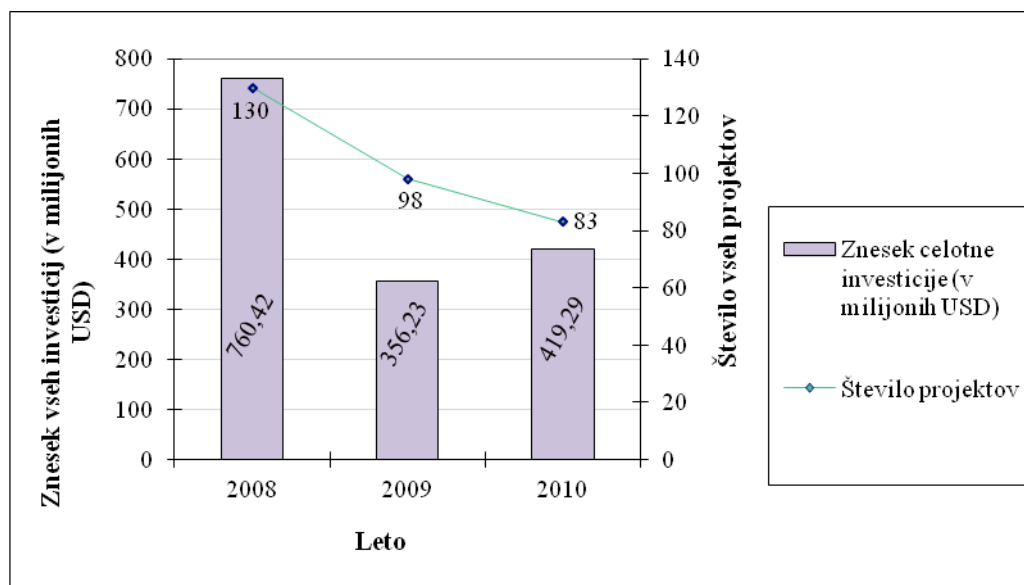
Skladi tveganega kapitala v podjetje vlagajo z namenom donosa ob izstopu iz podjetja. Ne nadzirajo dnevnega poslovanja, vendar pa podjetjem mentorstvo, podporo ter svetovanje na področju managementa, prodaje in tehničnih izzivov. Njihov cilj je pomagati ustanoviti uspešno, likvidno in donosno podjetje (Indian private equity & venture capital association, 2010).

V Indiji se priljubljenost in prisotnost skladov tveganega kapitala povečuje, trg je privlačen tudi za tovrstne tuje organizacije. Najbolj priljubljen sektor za vlaganje skladov je IT, ki predstavlja kar 40,0 % vseh investicij v letu 2010. Kljub temu njegova privlačnost pada (v letu 2006 je bil delež investicij 70,0 %), predvsem zaradi naraščanja potreb po drugih storitvah, npr. na področju prodaje, hrane, pijače, zdravstva, tehnologije in mikro financ. Premik je posledica večjega zanimanja skladov na domači sektor in ne več toliko na izvozno orientirana podjetja. V letu 2010 je bilo zaslediti znatno povečanje investicij na področju izobrazbe (58 mio USD, v letu 2009 le 8 mio USD) in zdravstva (51 mio USD, 5 mio USD)

več kot v letu 2009). Dodaten razlog za manjše investiranje v IT sektor je, da le-ta ni več v začetnih fazah razvoja, temveč bolj ali manj spada med razvita področja in zato ni več toliko privlačen za takšne investitorje (Nambiar, 2010).

Iz Slike 10 razberemo, da je bilo v letu 2010 83 investicij v različna podjetja, v skupni višini 419,29 mio USD. V primerjavi z letom 2009 se je znesek investicij povečal za 63,06 mio USD kljub temu, da se je spekter projektov zmanjšal za 15. Znesek investicije v letu 2010 predstavlja drugo najvišjo vsoto v zadnjih letih, izjema je le leto 2008, ko je bil ta znesek 760,42 mio USD in je pokrival 130 različnih investicij (Tiwari, 2010). Skladi - v povprečju realizirajo od 5- do 9-kratno donosnost investiranega kapitala (Nair, 2010) v podjetju ostajajo nekje od 4 do 6 let, kar zahteva dobro sodelovanje ter usklajenost med podjetjem in skladom (Indian private equity & venture capital association, 2010). Vložen znesek je odvisen tako od projekta, kot tudi od sklada, giblje pa se nekje od 5 do 50 mio USD pa tudi vse do 150 mio USD (Oak Investment Partners), v poznejšem obdobju je velikokrat je potrebno tudi dodatno financiranje s strani skladov, zaradi nizkega denarnega toka, saj podjetje še nima popolnoma razvitega trga. Delež lastništva, ki ga skladi pridobijo z vloženim kapitalom, se giblje med 20,0 in 80,0 %, odvisno od višine vloženega zneska. Višina sredstev, s katerimi skladi razpolagajo, je od okoli 300 mio USD do 500 mio USD, pridobijo pa jih od zasebnih investitorjev (Helion Venture Partners, 2010; Nexus Venture Partners, 2010).

Slika 10: Znesek vseh investicij (v milijonih USD) in njihovo število v obdobju 2008-2010 v Indiji



Vir: A.K. Tiwari, *VC Invests on Growth Track*, 2010.

V Tabeli 5 so navedeni najuspešnejši skladi tveganega kapitala v Indiji, število investicij po posameznih skladih ter vrednost njihovega investiranja. Opazimo, da se je število investicij v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 zmanjšalo, najverjetneje kot posledica finančne krize (Prabhudesai, 2010).

Tabela 5: Število investicij in njihove vrednost glede na posamezen sklad tveganega kapitala

Skladi tveganega kapitala	Število investicij		Vrednost investicij (v mio USD)	
	2008	2009	2008	2009
Sequoia Capital India	18	3	138,0	26,0
Ventureast	9	3	26,0	-
Intel Capital	8	1	53,0	7,0
Helion Venture Partners	8	2	30,0	10,0
Nexus India Capital	9	2	45,0	7,0
Norwest Venture Partners	2	3	17,7	92,8

Vir: A. Prabhudesai, *Top Venture Capitalists in India by Investment*, 2010.

2.4.3 Organizacije za podporo podjetjem in podjetništvu

Na kakšen način lahko poleg financiranja in izobraževanja še pomagamo podjetjem do razvoja? S potrebno infrastrukturo, znanjem izkušenih podjetnikov ter vladnimi organizacijami na področju shem financiranja, tehnične podpore itd. V nadaljevanju se bom posvetila predstavitvi inkubatorjev.

a) Inkubatorji

Glavni cilj indijskih inkubatorjev je negovanje start-up podjetij za njihovo uspešno delovanje in preživetje v začetni fazi, ko so podjetja najbolj ranljiva. Prispevek inkubatorjev je viden tudi pri pridobivanju finančnih pomoči podjetjem in investitorjem, pri povezovanju s poslovnimi angeli, pri predstavitvi načrtov, projektov in podjetja samega, ko se le-to odloči za financiranje preko skladov tveganega kapitala, s prijavo na vladne razpise za štipendije in posojila. Podjetja v inkubatorju imajo dostop tudi do poslovnih nasvetov, storitev, tržnih in mednarodnih omrežji, mentorstva, management tima, načrtovanja in asistiranja (Business Incubators and Facilitators in India, 2010). V nadaljevanju poglavja bodo predstavljeni nekateri najboljši inkubatorji.

SINE (angl. *Society for Innovation and Entrepreneurship*) je ustanovljen s strani Indijskega inštituta za inovacije in podjetništvo (angl. *Indian Institute for Innovation and Entrepreneurship - IIT*). Podjetjem pomaga na področju razvoja in raziskav, realizacije idej ter vzpostavitve spodbudnega okolja za podjetništvo. Inštitut sodeluje z indijsko vlado, ki finančno prispeva k obstoju inkubatorja. Trenutno v inkubatorju deluje 19 podjetij, od katerih večina deluje na IT področju in biotehnologiji (IIT Bombay, 2010).

Pod okriljem indijskega inštituta za znanost (angl. *Indian Institute of Science - IISc*) je bilo ustanovljeno Združenje za inovacije in razvoj (angl. *The Society for Innovation and Development-SID*). Njegov namen je pomagati študentom pri raziskavah in razvoju ter realizaciji izvornih idej. To dosega z učinkovitimi kanali pomoči in asistence med industrijo in

posamezniki ter s sodelovanjem (med študenti in tudi profesorji) (Society for Innovation & Development, 2010).

Program pomoči mladim nadobudnim podjetnikom je vzpostavljen tudi v sklopu S.P. Jain centra za management in raziskave (angl. *S.P. Jain Institute of Management & Research - SPJIMR*), s projektom imenovanim 'Start Your Business'. Podjetnike obogati na področju znanja, razvoja sposobnosti, realizacije podjetniške ideje, z mreženjem, s sodelovanjem s skladi tveganega kapitala, tržniki ter drugimi komponentami podjetniškega ekosistema (S.P. Jain Institute of Management & Research, 2010).

Tehnološki poslovni inkubator (angl. *Technology Business Incubator - TBI*) je še eden v vrsti najboljših inkubacijskih centrov v Indiji. Pomaga podjetjem, ki delujejo predvsem na področju tehnologije, biotehnologije in zdravstva. Njegov namen je start-up podjetjem zagotoviti potrebne resurse, podporo za njihov obstoj in razvoj. Med podporo tako spadajo infrastruktura, tehnologija, raziskovalna pomoč, pomoč pri pridobivanju sredstev, poslovno svetovanje. Tehnološki poslovni inkubator se nahaja v okolju institucij znanja in tehnologije, tako je podjetnikom v inkubatorju omogočen dostop do najboljših strokovnjakov in njihovih znanj. Inkubator ima tudi lasten sklad tveganega kapitala, s katerim pomaga podjetjem v njihovi semenski fazi (Technology Business Incubator - TBI, 2010).

Obstoj raznovrstnih institucij pripomore k razcvetu podjetništva. Poleg obravnavanih, so v Prilogi 1 predstavljene še nekatere druge organizacije, ki delujejo na področju izobraževanja, finančnih pomoči, razvoja podjetništva na podeželju in spodbujanja ženskega podjetništva.

2.5 Ugotovitve o podjetništvu v Indiji

V Indiji zaradi visoke revščine prevladuje podjetništvo potrebe, ki ne potrebuje tako razvitega mehanizma podpore kot podjetništvo priložnosti, ki je bolj inovativno in tvegano. Trudi se vzpostaviti čim bolj privlačno in učinkovito poslovno okolje za podjetnike, saj se zaveda, kako je to dandanes pomembno. Podjetništvo v Indiji ima največje učinke na področje zmanjševanja revščine, tako na podeželju, kot tudi v urbaniziranih področjih. To država dosega z raznimi subvencijami, ki so namenjene podjetjem z obrati na podeželju in gradnjo infrastrukture za delovanje teh podjetij. Do zmanjšanja revščine pride tudi preko ustvarjanja novih delovnih mest, kjer neprijazno davčno okolje deluje kot ovira. Podjetništvo ima pozitiven učinek tudi pri zniževanju moči velikih podjetij.

Tabela 6 kaže po mojem mnenju najpomembnejše zaviralce podjetništva. To so področja z velikim vplivom na podjetniško kulturo, pa vendar se jih da spremeniti in prilagoditi na način, da privabljajo nove ljudi na to področje.

Tabela 6: *Obrazložitev najpomembnejših ovir v Indiji*

Najpomembnejše ovire	Zakaj?
Kultura	Problem tu je vsidranost kulture v razum ljudi, ki zaradi požrtvovalnosti in nepohlepa tamkajšnjega prebivalstva opustijo ideje o uresničitvi sanj in tako raje delajo za druge.
Finančni viri in Pametni kapital	Zaradi pomanjkanja prevzemanja tveganja, neprilagojenih instrumentov SME-jem in splošno pomanjkanja industrije tveganega kapitala (poslovnih angelov in skladov tveganega kapitala).
Podjetniško izobraževanje	Izobraževalni sistem ni prilagojen njihovem načinu razmišljanja. Šole tako pogosteje učijo o managementu in ne podjetništvu. Podjetniško izobraževanje ni prilagojeno potrebam prebivalstva in je velikokrat predolgotrajno.
Podporno okolje	Mora biti urejeno tako, da spodbuja podjetništvo. Ovire so kljub zmanjševanju še vedno previsoke, da bi se več ljudi posluževalo samostojne kariere. Potrebno bo skrajšati čas postopkov in stroške plačevanja davkov ter postopek ustanovitve podjetja.

Menim, da mora vlada izboljšati dostop podjetij do ustreznega kapitala ter preoblikovati izobraževalni sistem na način, ki bo privabil večji delež prebivalstva. Indijci pa se morajo zavedati, da s podjetništvom ne kažejo hrbta svoji veri, razumu in kulturi, temveč so lahko z njim tudi družbeno in gospodarsko koristni.

Kljub nekaterim pomanjkljivostim podjetniškega sistema obstajajo mehanizmi, ki podjetnikom in bodočim podjetnikom nudijo podporo. Menim, da je v Indiji zelo dobro zastavljena pomoč inkubatorjev podjetnikom, in sicer njihovo sodelovanje z različnimi inštituti in univerzami. Zanimivo podporo podjetništvu vidim v inkubatorju TBI, ki z lastnim skladom tveganega kapitala pomaga razvoju podjetij, vključenih v inkubator. Tudi izobraževalni sistem se z novimi iniciativami, s privlačnimi in z razumljivimi igrami preoblikuje na način, ki bo v svet podjetništva privabljal nove, mlade ljudi.

3 PODJETNIŠTVO V JUŽNI AFRIKI

V Tabeli 7 vidimo, da je 50,1 milijona prebivalstva v letu 2009 ustvarilo 287,2 milijard USD BDP-ja, kar na posameznega prebivalca znaša 5.824 USD. Pismenost prebivalstva se z leti povečuje in je bila v preučevanem letu 89,0 %. Kljub dokaj visoki pismenosti je Južna Afrika nepriljavno okolje za talentirane mlade ljudi. Splošna ocena (na lestvici od 1-7) o tem, ali Južna Afrika privlači svoje prebivalstvo, da ostane v državi, je 3,5 in sodi na 62. mesto od skupaj 133. preučevanih držav. Tudi inflacija v tem letu je bila visoka, in sicer 7,1 % (World Economic Forum, 2010, str. 302-303).

Tabela 7: Osebna izkaznica Južne Afrike za leto 2009

Osnovni kazalci, 2009	Vrednost
BDP (mrd USD)	287,2
Število prebivalcev (v milijonih)	50,1
BDP per capita (v USD)	5.824,0
Inflacija (v %)	7,1
Javni dolg (v %)	29,5
Pismenost (v %)	89,0
Beg možganov	3,5

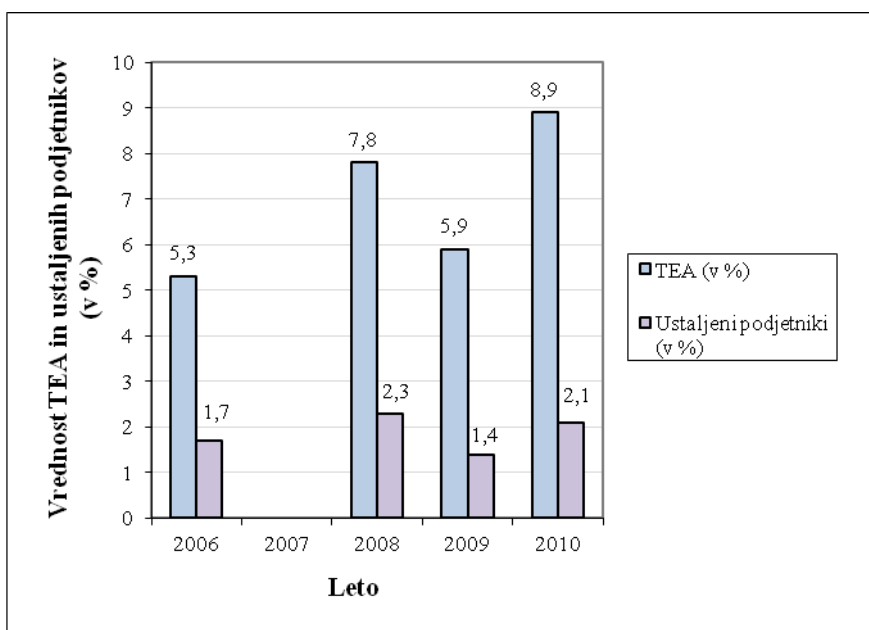
Vir: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2010-2011, 2010.

Država ima močno valuto, stabilno vlado, rastoče gospodarstvo in posodobljeno infrastrukturo. Dohodki so izredno neenakomerno porazdeljeni, tudi zaradi privilegiranosti bele rase v preteklosti. Podjetništvo predstavlja možnost hitrejšega ekonomskega razvoja, večje enakopravnosti in enakomernejše porazdelitve dohodka (Entrepreneurship in South Africa, 2010).

Iz Slike 11 razberemo stopnji zgornje podjetniške aktivnosti in ustaljenih podjetnikov. Vidimo, da je bila stopnja TEA najvišja v letu 2010, ko je bila kar 8,9 %, pred tem je vrhunec dosegla v letu 2008 s 7,8 %. V letu 2009 je opaziti posledice krize, saj se je TEA zmanjšala na 5,9 %. Finančna kriza je ljudi prepričala, da dobrih priložnosti za ustanovitev lastnega podjetja ni. Stopnje ustaljenih podjetnikov ostajajo nizke okoli 2,0 %, z rahlim padcem v letu 2009 (na 1,4 %) (Bosma & Harding, 2007, str. 7; Bosma et al., 2009, str. 20; Bosma & Levie, 2010, str. 21 ; Kelley, Bosma & Amoros, 2010, str. 23).

Leta 2008 je bila verjetnost, da bo posameznik ustanovil podjetje iz motiva priložnosti in ne iz motiva potrebe, kar 4-krat večja, v primerjavi z letom 2009 pa le še 2-krat večja. Podjetništvo potrebe se je v obdobju 2008-2009 iz 21,0 % povišalo na 33,0 % (v letu 2010 31,0 %) (Herrington, Kew, J. & Kew, P., 2010).

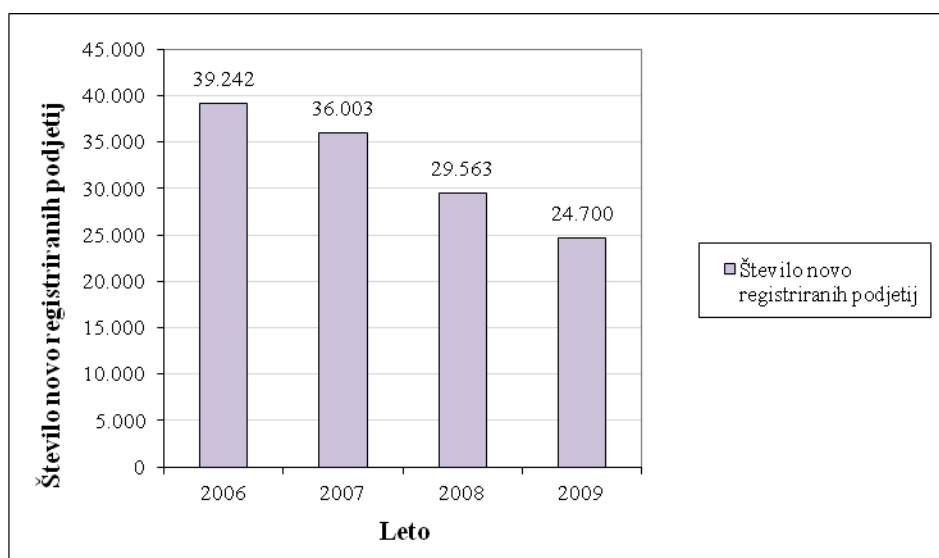
Slika 11: Vrednost TEA in ustaljenih podjetnikov v Južni Afriki v obdobju 2006-2009 (v %)



Vir: N. Bosma & R. Harding, *Global Entrepreneurship Monitor: 2006 Summary Results*, 2007; N. Bosma, J. Z. Acs, E. Autio, A. Coduras & J. Levie, *Global Entrepreneurship Monitor: 2008 Executive Report*, 2009; N. Bosma & J. Levie, *Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Global Report*, 2010; J. D. Kelley, N. Bosma & J. E. Amoros, *Global Entrepreneurship Monitor: 2010 Global Report*, 2010.

Kljub vzponom in padcem stopenj zgodnje podjetniške aktivnosti na Sliki 12 vidimo, da tega pri številu novo registriranih podjetij ni. Število novo registriranih podjetij vztrajno pada. Od leta 2006 do 2009 se je zmanjšalo za 14.524 in znašalo 24.700. Tudi v letu 2008 je bilo število novo registriranih podjetij nizko (29.563) glede na TEA (The World Bank, 2010).

Slika 12: Število novo registriranih podjetij v Južni Afriki v obdobju 2006-2009



Vir: The World Bank, *New Businesses Registered*, 2011.

3.1 Podjetništvo in njegov razvoj

Obdobje apartheida je imelo ogromen vpliv na razvoj podjetništva in poslovnih aktivnosti v preteklosti. Posledice se čutijo še danes. Politika apartheida je na podjetništvo vplivala preko slabe in težko dostopne izobrazbe, predvsem za črnski del prebivalstva, neprimerne poslovne infrastrukture in omejenih trgov, neprimernih predpisov, ki so prepovedovali razna lastništva parcel. Posledično podjetniki niso imeli ustreznih zavarovanj, s katerimi bi pridobili bančna posojila. Zaradi omenjenih predpisov v Južni Afriki še dandanes primanjkuje podjetnikov, saj imajo ti le malo vzornikov. Ovire apartheida so močno vplivale na podjetništvo preko neustreznega in nedostopnega izobraževalnega sistema. Le eden od štirih odraslih črne polti je imel leta 1996 (obdobje po apartheidu) dostop do formalnega izobraževanja in le 6,0 % Južnoafričanov je imelo terciarno izobrazbo. Pomanjkanje tovrstne izobrazbe še dandanes vpliva na samozavest, lastno zaupanje, kreativno razmišljanje in pomanjkanje pomembnih delovnih izkušenj. Vse to slabi podjetniško aktivnost (Herrington et al., 2010).

S prihodom demokracije leta 1994 je v državi prišlo do velikih sprememb. Prišlo je do pospeševanja domače konkurence, gospodarske rasti, zaposlovanja in povečevanja izvozne usmerjenosti države. Davčna stopnja je bila znižana, prav tako tudi carine, kar je spodbudilo podjetništvo in posledično uravnalo fiskalni deficit. Kljub temu napredku prebivalci Južne Afrike še vedno trpijo za posledicami apartheida, kriminalom, sprejemanjem nove poslovne etike ter rasno raznolikostjo (Entrepreneurship in South Africa, 2010).

Podjetništvo v Južni Afriki je danes spodbujeno s *pristopom države kot strateškega intervencionista*¹⁹. Vlada z omenjenim pristopom aktivno spodbuja razvoj malih podjetij skozi različne davčne olajšave, podjetniško usposabljanje, finančno pomoč in svetovalne programe. Kljub zelo omejenim finančnim virom je ta pristop zaradi podrobnega nadzora in pomoči podjetjem najbolj primeren za razvoj podjetništva v državi (O'Neill & Viljoen, 2010).

Kulturna in rasna raznolikost je tudi pomemben faktor podjetništva v Južni Afriki. Nižja vključenost Afričanov v podjetniške vode je posledica apartheida, ki je privilegiral belo raso in zatiral črno. Tako je verjetnost, da belec ustanovi svoje podjetje, kar 2-krat višja, kot pri Afričanu. V Tabeli 8 je izračunana stopnja podjetnikov glede na posamezno raso v Južni Afriki. Opazimo, da je kljub večinski temnopolti populaciji stopnja podjetništva najnižja (Herrington et al., 2010, str. 72).

¹⁹ Poleg omenjenega pristopa za spodbujanje podjetništva obstajata še dva. Prvi se imenuje *laissez-faire* pristop, ki ne zagovarja vmešavanja države in zato ni primeren za države v razvoju. Drugi pa je *pristop omejenega okolja*, ki predpostavlja omejeno vključevanje vlade, le pri vzpostavljanju ugodnega davčnega in ekonomskega okolja. Tudi ta pristop ni zaželen v državah v razvoju (O'Neill & Viljoen, 2010).

Tabela 8: Stopnja podjetniške aktivnosti glede na rasno skupino v letu 2009

Rasna skupina	Pogostost v podjetniški populaciji (v %)	Pogostost v celotni populaciji Južne Afrike (v %)	Razmerje podjetnikov glede na celotno populacijo
Afričani	64,5	79,2	0,8
Indijci	7,0	2,6	2,7
Belci	18,0	9,2	1,9

Vir: M. Herrington, J. Kew & P. Kew, *Tracking Entrepreneurship in South Africa: A GEM Perspective*, 2010.

3.2 Razlogi za spodbujanje podjetništva

Afriška celina in z njo tudi Južna Afrika predstavljata ogromen razvojni potencial, ki je nedosegljiv brez truda politike in posameznikov. Za uspešno konkuriranje drugim razvitim ekonomijam in prehod mednje je treba oblikovati okolje, ki bo ljudem in državi dopuščalo napredek. Potrebno je zavedanje, kaj razvoj države lahko pomeni, in kakšno vlogo tu igra podjetništvo. Poglavje je namenjeno predstavitvi pozitivnih posledic, ki jih prinese razvito podjetniško okolje.

3.2.1 Gospodarska rast

Po GEM bi morala država z gospodarskim razvojem, kot ga ima Južna Afrika, imeti stopnjo TEA okoli 13,0 % in ne 5,9 % (v letu 2009 oz. 8,9 % v letu 2010). Kot omenjeno, je nizka stopnja posledica dobe apartheida in trenutne svetovne finančne krize (Herrington et al., 2010). SME-ji in mikro podjetja v Južni Afriki prispevajo več kot 40,0 % k bruto domačemu proizvodu (BDP), s tolikšnim deležem so pomemben ekonomski igralec. Za višje stopnje podjetništva vlada pripravlja različne načrte in pomoči, kot je SMME državna linija²⁰, preko katere bi podjetjem pomagali pri izvedbi zahtevnih nacionalnih plačil različnih davkov, prispevkov. Tako bi dosegli bolj disciplinirano plačevanje in reden pritok denarja v državno blagajno, saj podjetniki ne bi bili prisiljeni k izogibanju plačevanja le-teh. Vlada želi zaradi njihove kompleksnosti podjetništvo spodbuditi tudi z davčnimi olajšavami pri zaposlovanju. To bi podjetnike motiviralo k večjemu zaposlovanju, posledično bi se podjetje lažje širilo in bolj prispevalo h gospodarski rasti (When going gets tough, grit proves its worth, 2010 str. 3).

3.2.2 Enakomeren regijski razvoj

Stopnja brezposelnosti v Južni Afriki je 24,5 %, kar se odraža tudi na podeželju, kjer je vplivala na mišljenje ljudi, da dobrih priložnosti za ustanovitev lastnega podjetja ni. Zaradi

²⁰ SMME (Srednje velika, mala in mikro podjetja) državna linija – angl. *SMME national hotline*, za pomoč pri zahtevnih plačilih nacionalnih davkov, itd.

želje po boljšem življenju se ljudje s podeželja selijo v mesta. Kot rezultat pride do poslabšanja socialno-ekonomskega statusa posameznika, tako v mestih kot zunaj teh. Podjetništvo na podeželju trpi tudi zaradi slabe infrastrukture, manjšega trga in slabe usposobljenosti prebivalstva (Herrington et al., 2010). Zato Južna Afrika teži k ustvarjanju delovnih mest in ekonomskega razvoja na omenjenem področju. Inicijativo najdemo v sodelovanju z Univerzo Coventry²¹, ki s svojim znanjem in izkušnjami podpira razvoj podjetništva izven urbanih naselij (Maas, 2010).

3.2.3 Nova delovna mesta

SME-ji so tisti, ki največ prispevajo k ustvarjanju novih delovnih mest, zato morajo biti za poznejši razvoj in delovna mesta negovana in podpirana (Gordon Institute of Business Science, 2009). Le malo start-up podjetji na začetku omogoča nova delovna mesta, saj se ta pojavijo v kasnejših fazah razvoja. Malo delovnih mest ustvari tudi podjetja, ustanovljena iz potrebe po preživetju. Namen države mora biti negovanje mladih podjetij, da ta, ko uspejo, ustvarijo nova delovna mesta in z uspehom spodbudijo ostalo prebivalstvo k podjetništvu in k preusmeritvi iz podjetništva potrebe v podjetništvo priložnosti, ki ustvari več delovnih mest (Herrington et al., 2010). SME-ji ustvarijo 60,0 % (leto 2010) vseh delovnih mest, v primerjavi z letom 1998 je bil ta delež le 18,0 %. Država želi, da SME-ji do leta 2020 ustvarijo 5 milijonov novih delovnih mest. Nove možnosti za podjetja in posledično nova delovna mesta bodo tudi v Južni Afriki čedalje bolj predstavljali okolju prijazni projekti. Dandanes večino delovnih mest nudi proizvodna industrija, in to kljub ogromnemu odpuščanju, približno 0,5 milijona leta 2009 (Jeacocks, 2010).

3.2.4 Decentralizacija ekonomske moči

Velika podjetja v Južni Afriki so bila v preteklosti pomemben del podjetniškega ekosistema, predvsem podjetja z domačimi lastniki. Južna Afrika in tudi druge afriške države niso bile naklonjene domačemu lastništvu ter so zato raje podpirale velike korporacije, katerih vodstvo je bilo v rokah priseljenih kolonij. Ta premik se je zgodil kot posledica nezaupanja v močan domači zasebni sektor, ki bi lahko izkoriščal svoj položaj, moč in privilegije. Prišlo je do vstopa vlade v nekatera velika podjetja. Namen državnega lastništva je bil v družbeni koristi, ki naj bi jo takšna podjetja povečevala. Ta korak se je izkazal za nekoristnega, saj je postala večina državnih podjetij neproduktivna. Lastništvo se je zopet premaknilo v roke kolonij (McDade & Spring, 2005, str.20).

²¹ Coventry University je angleška univerza, ki v sodelovanju z Univerzo Stellenbosch Business School deluje na območju Južne Afrike.

Tudi prisotnost črne rase v lastniški strukturi je bila zelo nizka, vendar pa ta diskriminacija ni bila osredotočena le nanje, temveč tudi na ostalo prebivalstvo. Direktorska in managerska mesta so bila odprta le za t.i. 'elitni krog', ki je obsegal najbogatejše družine, ki so lahko s pridobljenim statusom vplivale na celoten poslovni sistem (Andrews, 2007).

Raziskave so pokazale, da je moč na trgu porazdeljena med več manjših podjetij in ne le nekaj poslovnih skupin (ocena 4,2²²). Tudi monopolne politike oz. politike, ki spodbujajo konkurenco v državi, so učinkovite in tako ocenjene s 5,2²³, kar Južno Afriko uvršča na 12. mesto na tem področju (World Economic Forum, 2010).

3.2.5 Zniževanje revščine

Čeprav Južna Afrika velja za eno izmed najbolj razvitih držav na črni celini, je revščina med tamkajšnjimi prebivalci vseeno preveč razširjena. Njena porazdeljenost je neenakomerna med rasnimi skupinami, z največjim bremenom na temnopoltem prebivalstvu, ki je prikrajšano glede finančnih sredstev, socialne vključenosti, kulturne pripadnosti ter politične in ekonomske izključitve. Kljub prehodu na demokratični sistem veliko črnega prebivalstva še vedno trpi za pomanjkanjem različnih priložnosti, ki bi jih rešile pred revščino. Južnoafriška vlada je odločena vzpostaviti večjo enakopravnost med prebivalstvom in fiskalnimi transferji ter oskrbo z osnovnimi storitvami (Paul, 2005).

Medtem, ko je temnopolto prebivalstvo izpostavljeno revščini, tudi zaradi nezmožnosti ustanovitve podjetja, je zasebni sektor belcev dobro razvit, rastoč in išče nove izzive zunaj meja. Ublažitev revščine je možna z natančno preučitvijo trenutnega sistema, prenovo in okrepitevijo tega z inovativnimi, podjetniškimi načini, ki spodbujajo podjetniško aktivnost revnega dela prebivalstva. Revnim je treba omogočiti dostop do različnih virov, institucij, pospešiti njihovo inovativnost, znižati stroške (Paul, 2005).

3.2.6 Zmanjševanje razlik med spoloma

V večini svetovnih narodov ženske predstavljajo več kot polovico delovne populacije, vendar je njihova vključenost v trg dela nižja, kot bi lahko bila. Stopnja podjetniške aktivnosti v Južni Afriki za moške (60,0 %) je od ženske višja kar za 20,0 odstotnih točk. Prav tako so moški bolj nagnjeni podjetništvu, ki temelji na priložnosti (61,0 %, za ženske le 39,0 %), ženske pa bolj k podjetništvu potrebe (41,0 %, moški 59,0 %) (Herrington et al., 2010). V letu

²² Zniževanje ekonomske moči velikih podjetij je ocenjevano glede na lestvico, kjer pomeni: 1 - prevladuje nekaj poslovnih skupin; 7 - moč porazdeljena med veliko podjetij.

²³ Učinkovitost protimonopolnih politik, ali te spodbujajo konkurenco v državi: 1 - ne, 7 - da.

2009 je veljalo, da je verjetnost, da se moški podajo v podjetniške vode 1,5-krat višja od ženske verjetnosti. Razlogi za nižjo podjetniško aktivnost žensk so (Herrington et al., 2010):

- pomanjkanje specifičnih podjetniških sposobnosti, kot so finančni management, realizacija ideje, izvozne in tehnološke sposobnosti,
- odgovornost za družino, kjer posledično motiv predstavlja čim večji zaslužek in ne toliko rast in razvoj podjetja,
- pomanjkanje ženskih podjetnih vzornic,
- pomanjkanje omrežij,
- pomanjkanje sredstev zavarovanja in
- nizka izobraženost.

Vlada mora čim prej prepoznati pomembno vlogo ženskih podjetnic h gospodarskemu razvoju in na tem področju sprejeti iniciative, ki bi ženski spol pritegnile k podjetništvu. Te so (O'Neill & Viljoen, 2010):

- enostavnejši dostop do finančnih sredstev za ženske podjetnice,
- tečaji za razvoj poslovnih sposobnosti podjetnic,
- reševanje problemov, kot je zavarovanje kreditov,
- premostitev pomanjkljivih podatkov poslovne aktivnosti podjetja,
- urediti pravni status žensk,
- zaobiti napačna mišljenja o vlogi ženske ter
- pomagati ženskam pri vstopu v sektor, kjer prevladujejo moški.

Vidimo lahko, da Južna Afrika v različnih pogledih še vedno favorizira moške in ima napačno mnenje o družbeni vlogi ženske. Njihova vloga bo vedno bolj pomembna tudi v poslovnem svetu, zato je prav, da začne korenito prenavljati sistem družbenih vrednot. Udeležba žensk v delovni sili v letu 2008 je bila 0,82 (razmerje ženske/moški), kar je Južno Afriko uvrstilo na 34. mesto od skupno 133 preučevanih (World Economic Forum, 2010).

3.3 Ovire, s katerimi se srečujejo podjetniki v Južni Afriki

Da bi gospodarstvo Južne Afrike doseglo omenjene pozitivne eksternalije podjetništva, mora uspešno premostiti številne ovire ter moralne zadržke. Potrebno je tako osebnostno prilagajanje, kot tudi vzpostavitev primerne infrastrukture za izobraževanje, financiranje ter ostalih podpornih stebrov. Katere omejitve so to, je predstavljeno v sledečih točkah.

3.3.1 Kultura

Kako kulturo spremeniti na način, da bo dovzetna za podjetništvo? Vse se začne z majhnimi koraki, ki temeljijo na že vzpostavljenih vrednotah in stremijo k pozitivnim spremembam.

Nikoli ni dobro vzeti kulture drugega naroda ter na njenih temeljih graditi lastne kulture (Gordon Institute of Business Science, 2009).

Kultura Južnoafričanov ni najbolj spodbudna za razvoj podjetniške kulture. Med ovire, ki zavirajo razvoj podjetništva, spada strah pred neuspehom, ki bi vodil v izgubo vseh prihrankov, premoženja ter socialnega statusa. Prebivalstvo je nagnjeno k neodobravanju neuspeha, socialni distanci, nezaupanju v bančni sistem, k dvomu v ponoven začetek in morebiten uspeh (Herrington et al., 2010). Prevladuje mišljenje o pomembnosti državnih poklicev, poklicev v velikih korporacijah, in sicer zaradi varnosti zaposlitve, naziva in uveljavljenega mnenja, da tovrstni poklici ustvarjajo delovna mesta. Prav tako ima tamkajšnje prebivalstvo ob ustanovitvi podjetja previsoka pričakovanja, saj lastniki pričakujejo takojšen uspeh in zaslužek. Ne zavedajo se, da je zanj potrebnega veliko truda, časa in tudi denarja (Herrington et al., 2010).

Negativen vpliv na podjetništvo ima tudi prisotnost krščanske vere, ki poudarja samozrtvovanje in revščino kot dejavnika odreditve (Gordon Institute of Business Science, 2009). Nenazadnje kot zaviralen faktor podjetništva deluje kriminal, saj povzroča stres in dodatne stroške zavarovanja, kar zavira razvoj razvijajočih trgov, kot je Južna Afrika. Stopnja umorov je tu ena izmed 5. najvišjih na svetu (Fatoki, 2010, str. 91).

3.3.2 Mreženje

Samozaposlitev predstavlja tveganje zaradi pomanjkanja izkušenj, neprimerne izobrazbe, pomanjkanja dostopa do financ in poslovno orientiranih omrežij (Herrington et al., 2010). Socialni kapital in omrežja predstavljajo širše sorodstvo in skupnost, v kateri podjetnik živi. Od tu podjetniki dobivajo znanje, izkušnje, finančna sredstva (Urban, 2011).

Zaradi negotovosti, ki izhaja iz pogodbene nediscipline, prevladujejo omrežja solidarnosti. Kljub temu, da omrežij primanjkuje, jih tamkajšnji podjetniki dobro izkoriščajo, saj prek njih enostavneje dostopajo do informacij o potencialnih trgih, do novih poslovnih lokacij, inovacij, virov kapitala in potencialnih investitorjev (Urban, 2011).

Južnoafriški podjetniki so organizirani v podjetniško mrežo SAEN²⁴ (Podjetniška mreža južne Afrike), v kateri je 12 držav južne Afrike. Mreža je skupaj z WAEN in EAEN del AEN²⁵ (Podjetniška mreža Afrike), katere namen je izboljšati regionalno sodelovanje privatnega sektorja, razviti formalno poslovanje regionalno in globalno ter sodelovati z vladami na področju spreminjanja politik podjetništva (McDade & Spring, 2005, str. 21).

²⁴ SAEN - Southern African Enterprise Network.

²⁵ Angl. WAEN - West African Enterprise Network; EAEN - East African Enterprise Network; EAN - African Enterprise Network.

3.3.3 Finančni viri

Finančna podpora v Južni Afriki zavira podjetniške iniciative posameznikov. Tamkajšnji podjetniki potrebujejo tako fiksna sredstva, kot tudi kapital za delovanje, s katerimi bi lahko dosegli konkurenčno prednost. Neprimerna finančna struktura prispeva k propadu mnogih podjetij, kar vodi v revščino tako posameznikov, kot tudi države. Tudi tu so najpogostejši viri financiranja lastni prihranki ter prihranki prijateljev in družine (Fatoki, 2010, str.87).

Iz Tabele 9 razberemo, da se Južna Afrika kljub negativnim kritikam uvršča med države, kjer je spekter finančnih storitev in orodij dokaj velik. Z oceno 6,2 se uvršča na 7. mesto od 133, glede enostavnosti dostopa do posojil pa na 41. (World Economic Forum, 2010).

Tabela 9: Dostopnost finančnih storitev podjetništvu in enostavnost dostopa do posojil v Indiji v letu 2009

	Vrednost
Raznovrstnost finančnih storitev podjetništvu	6,2
Enostaven dostop do posojil	3,2

Legenda:* Raznovrstnost finančnih storitev podjetništvu je ocenjevana po lestvici: 1 - ne, 7 - širok spekter. Enostavnost dostopa do posojil pa: 1 - zelo težko, 7 - zelo lahko.

Vir: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2010-2011, 2010.

Bootstrapping je pogost način ustanovitve podjetja. Pomeni ustanovitev z lastnimi prihranki, raje kot z bančnimi posojili, posameznimi investitorji ali s pomočjo vladnih agencij. Je izjemno iznajdljiv pristop financiranja podjetja preko kreativnih združitvev in brez tradicionalnega zbiranja kapitala (preko bank). Veliko podjetij, ki so uspela na ta način, je ustanovilo podjetje z manj kot R5.000. Prednost bootstrappinga je, da ne ustvari dolžniškega cikla že na začetku, zato sta potrebni izjemna iznajdljivost in kreativnost podjetnika. Temelji na dobrih mrežah, zaupanju, sodelovanju in pametni uporabi finančnih virov. Podjetnik, ki se odloči za tak začetek, želi uspeti po svoji zaslugi in se zaveda, da je lastniško financiranje najdražji vir financiranja. Preučevani pristop zajema (Herrington et al., 2010):

- sposojanje od prijateljev in družine,
- deljenje poslovnih prostorov, zaposlenih in opreme,
- izposojanje materialov ali pridobivanje tega brezplačno preko strank in dobaviteljev,
- R&D, opravljen s strani stranke,
- dolge plačilne roke (seveda v sodelovanju z dobavitelji, saj ta denar predstavlja delovni kapital),
- iskanje najboljših nakupnih pogojev,
- iskanje raznih štipendij,
- uporabo osebnih kreditnih kartic in podaljševanje domačih kreditov,

- delo doma ali v inkubatorjih,
- kratkoročno izposojlo opreme od drugih podjetij,
- kupovanje rabljene opreme,
- najem opreme in
- koordinacijo nakupov z drugimi podjetji, zaradi večjega količinskega popusta.

Financiranje s strani formalnih institucij je redko zaradi slabega razumevanja posameznikov lastnega poslovnega načrta (saj je le-ta napisan s strani tretje osebe), slabega komuniciranja institucij kapitala in podjetniki, nepreglednosti poslovanja podjetja, dolgotrajnosti postopkov pridobivanja finančnih sredstev in njihove zapletenosti (Gordon Institute of Business Science, 2009).

Nasveti, s katerimi bi postal finančni sektor podjetnikom bolj dostopen in s pomočjo katerih bi se podjetniška aktivnost razvila, so sledeči (Herrington et al., 2010):

- sestava preglednega seznama, ki bi vseboval informacije o tipu financiranja, kriterije in kontakte vseh obstoječih finančnih institucij in raznih skladov, združenj, za pomoč podjetništvu,
- vzpostavitev nacionalnega mentorskega sklada v sodelovanju z izkušenimi posamezniki na področju razvoja SME-jev, katerega dodana vrednost bi bila mentorstvo, izobraževanje in podporne storitve,
- učinkovita struktura mikro financ, kjer bi posojilne institucije uravnale ter prevzemale tveganja in malim podjetjem omogočale dostop do majhnih posojil,
- povezovanje neuspešnih vladnih agencij na področju podjetništva s privatnimi organizacijami z namenom dobre prakse in znanj za podjetja.

3.3.4 Pametni kapital

Dolžniško financiranje je največkrat prisotno šele v kasnejših fazah razvoja podjetja, potem ko podjetje za vlagatelje ne pomeni več visokega tveganja, je stabilno ali rastoče in ima predviden reden denarni tok. Preden pride v to fazo ima podjetje le malo možnosti pridobiti tovrstna finančna sredstva (Engelbrecht, 2009, str. 6). Na lestvici 1-7, kjer 1 pomeni težaven dostop, 7 pa enostaven, je dostopnost do tveganega kapitala v Južni Afriki ocenjena s 3,0 in pomeni, da je dostop do tovrstnega kapitala otežen (World Economic Forum, 2010).

Po svetu je trg angelskega kapitala približno 10-krat večji od trga tveganega kapitala. To razmerje je v Južni Afriki sicer nižje, saj sta obe področji financiranja novih, mladih podjetij tudi sami še mladi in nerazviti (Herrington et al., 2010). V primerjavi z drugimi državami po svetu lahko za Južno Afriko rečemo, da angelska industrija sploh ni razvita (Engelbrecht, 2009, str. 6), trg skladov tveganega kapitala pa kljub svojemu imenu ne želi preveč tvegati (Gordon Institute of Business Science, 2009).

3.3.5 Izobraževalni sistem

Zavedanje o pomembnosti izobraževalnega sistema za vzpostavitev podjetniškega okolja se v Južni Afriki povečuje in tako tudi podjetniško izobraževanje pridobiva svoj pomen. Povpraševanje in zahteva po njem sta čedalje večja, zato nastajajo nove fakultete in krajši poslovni tečaji. Ti so pomembni za spreminjanje kulture in vrednot (katera ne podpira prevelikega tveganja in neuspeha), sprejemanje tveganja in nagrad, prepoznavanje sposobnosti ter znanja o ustanovitvi ali propadu podjetja (Jesselyn & Mitchell, 2005).

Izboljšanje izobraževalnega sistema na vseh ravneh, od osnovne izobrazbe do posameznih, krajših tečajev je tako izrednega. Treba je (Jesselyn & Mitchell, 2005; World Economic Forum, 2010):

- izboljšati osnovno izobrazbo, saj pismenost izboljša fleksibilnost, produktivnost posameznika ter poveča časovno in stroškovno učinkovitost,
- bolje vključiti programe podjetništva v sekundarno izobraževanje,
- povečati investicije v izobraževalne programe in institucije,
- vključiti tehnologijo v izobraževalni sistem (z namenom seznanitve),
- spodbuditi dekleta za vključitev v znanstvene in tehnološke tečaje ter terciarno izobraževanje,
- uvesti nadzor nad izobraževalnimi programi v podjetjih,
- izvajati sodobne izobraževalne programe za podjetništvo, ki dopolnjujejo podjetniško znanje in ne znanje managerjev velikih korporacij,
- nadzirati kakovost in izobrazbo samih podjetniških svetovalcev,
- in spodbuditi sodelovanje med univerzami in industrijo (ocena sodelovanja je 4,6 in pomeni, da je omenjeno sodelovanje prisotno).

3.3.6 Prevezemanje tveganja

Podjetnik mora biti kljub prisotnosti tveganja odprt za novosti, saj ga te lahko privedejo do uspeha. Južnoafriški podjetniki tveganju niso naklonjeni. Strah pred neuspehom in sramota ljudi z inovativnimi idejami odvrata od razvoja. Razlog za to je skrit v socialnem okolju, ki mlade odvrata od tveganja. Kljub temu morajo vsi podjetniki, če želijo nekoč uspeti, pridobiti znanje o toleranci tveganja, (Fatoki, 2010, str. 94).

Konkurenčno prednost država pridobi z unikatnimi proizvodi, inovativnimi rešitvami in vlaganjem v R&D. Iz Tabele 10 razberemo, da južnoafriško gospodarstvo ne daje velikega poudarka na omenjene kategorije in na lestvici preučevanih držav (133) glede konkurenčne prednosti na mednarodnih trgih zaseda 87. mesto (ocena 3,0), glede posluževanja inoviranja in lastnih raziskav 47. mesto (ocena 3,4) in pri vlaganju v R&D 40. mesto oz. oceno 3,5 (World Economic Forum, 2010).

Tabela 10: Konkurenčna prednost, inoviranje in vlaganje v R&D v Južni Afriki v letu 2009

Kategorije	Vrednost
Konkurenčna prednostna mednarodnih trgov	3,4
Inoviranje	3,6
Vlaganje v R&D	3,6

Vir: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, 2010.

3.3.7 Podporno okolje

Poleg že opisanih dejavnikov lahko na podjetništvo vpliva tudi birokracija, s katero se podjetnik sreča med poslovanjem. Država lahko naredi podjetniško okolje preprostejše ali pa celo bolj zapleteno (takšnih primerov je sicer malo, pa vendar tudi ti obstajajo; naj navedem Namibijo, ki je od leta 2005 celo nazadovala glede enostavnosti poslovanja, kumulativna sprememba²⁶ 9 indikatorjev je bila negativna). Korak k lažjemu poslovanju je naredila Južna Afrika s kumulativno spremembo okoli 0,02 (The World Bank, 2010c).

²⁶ Kumulativna sprememba 9 indikatorjev je skupna sprememba, ki jo je neka država naredila v obdobju 2005-2010. 9 indikatorjev predstavlja ustanovitev podjetja, gradbena dovoljenja, registracijo podjetja in lastnine, pridobivanje kreditov, zaščito investitorjev, plačevanje davkov, poslovanje preko meja, vsiljevanje pogodb in zapiranje podjetja.

Tabela 11: Podporno okolje v Južni Afriki

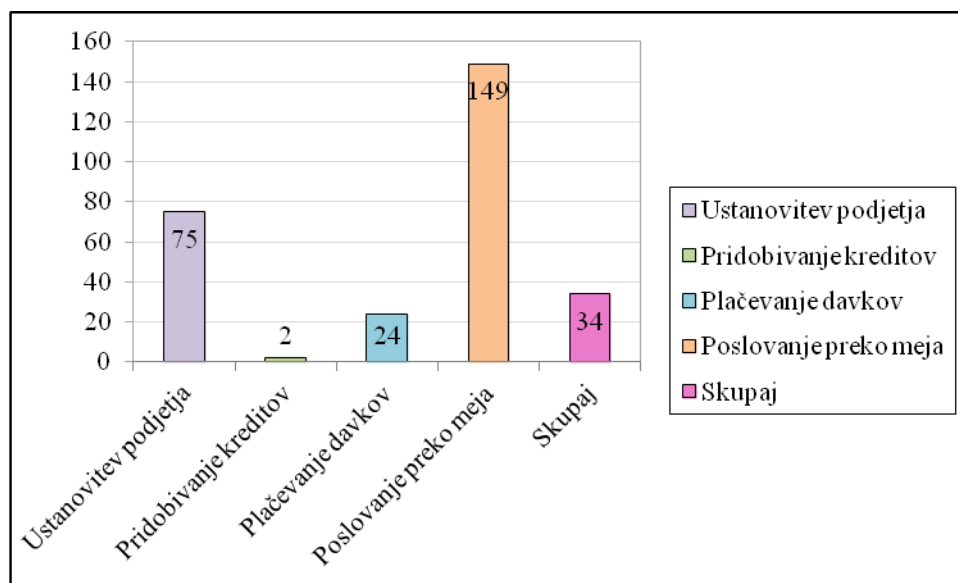
Kategorija	Spremenljivke	Vrednost spremenljivke
Ustanovitev podjetja	Število postopkov	6,0
	Čas (v dneh)	22,0
	Strošek (v % od dohodka na prebivalca)	6,0
	Minimalni kapital (v % od dohodka na prebivalca)	0,0
Pridobivanje kreditov	Indeksa pravic kreditojemalcev in kreditodajalcev (0-10)	9,0
	Indeks dostopa do kreditnih informacij (0-6)	6,0
Plačevanje davkov	Število plačil na leto	9,0
	Čas (h/leto)	200,0
	Davek na dobiček (v %)	24,3
	Davek na delo in prispevki (v %)	2,5
	Drugi davki (v %)	3,7
	Skupna davčna stopnja (v % od dobička)	30,5
Poslovanje preko meja	Število dokumentov za izvoz	8,0
	Čas za izvoz (v dneh)	30,0
	Stroški za izvoz (USD na zabojnik)	1.531,0
	Število dokumentov za uvoz	9,0
	Čas za uvoz (v dneh)	35,0
	Stroški za uvoz (USD na zabojnik)	1.807,0

Vir: The World Bank, *Doing Business 2011 South Africa: Making a Difference for Entrepreneurs*, 2010c.

Iz Tabele 12 vidimo, da je Južna Afrika pri administrativnih ovirah prijaznejša podjetništvu kot Indija. Minimalni kapital za ustanovitev podjetja ni potreben, tudi število postopkov je majhno. Pridobivanje kreditov je dobro urejeno, pravice strank so jasne in pregledne. Tudi plačevanje davkov ne predstavlja večje ovire podjetnikom, saj je skupna davčna stopnja 30,5 %, število plačil le 9, vendar jim to vzame 200 ur časa. Največji problem za južnoafriške podjetnike je poslovanje preko meja. Stroški uvoza so približno 1.807 USD na zabojnik, stroški izvoza pa 1.531 USD na zabojnik. Dolgotrajen je tudi sam postopek, saj je za uvoz potrebnih 35 ur, za izvoz pa 30.

Na Sliki 13 vidimo ugoden položaj tamkajšnjih podjetnikov. Južna Afrika glede na enostavnost poslovanja podjetij zaseda 34. mesto izmed 183 držav. Najšibkejši so pri poslovanju preko meja, kjer so na 149. mestu. Področje kreditiranja pa je dobro urejeno in zasedajo 2. mesto. Kljub dobri urejenosti ima še vedno veliko podjetnikov težave pri izposojanju sredstev pri finančnih institucijah (The World Bank, 2010c).

Slika 13: Uspešnost Južne Afrike pri podpornem okolju glede na posamezno kategorijo v letu 2010



Vir: The World Bank, *Doing Business 2011 South Africa: Making a Difference for Entrepreneurs*, 2010c.

3.4 Podporne institucije

Mednje štejemo institucije kapitala, predvsem ustanovitvenega in semenskega kapitala, izobrazbe, podporne organizacije za mlada podjetja, kot so inkubatorji, ter številne ostale, ki jih je težko uvrstiti med katerekoli omenjene, pa vendar, s svojim obstojem pomagajo podjetnikom ali opogumljajo potencialne podjetnike.

3.4.1 Izobraževalne institucije

Neprimerna izobrazba delovne sile je eden večjih problemov Južne Afrike. Izobraževalni sistem ni najbolje prilagojen potrebam prebivalstva in njihovem načinu življenja. Posledica neprimerne izobraževanja so stopnje zaključitve izobraževalnega procesa. Le 60,0 % mladih, ki so pred 12 leti vstopili v sistem izobraževanja, ga je tudi zaključilo, na višjih stopnjah izobraževanja pa jih zaključne izpite opravi le 39,0 % (World Economic Forum, 2010).

Zaradi slabe osnovne izobrazbe trpi tudi podjetniška izobrazba, ki kljub priljubljenosti v 90-ih letih do danes ni doživela nobenega pomembnejšega premika. Podjetniško izobraževanje mora biti vključeno v izobraževalni sistem veliko prej kot šele v terciarni stopnji in ga morajo podpirati ekonomske in politične institucije. Vse to prispeva k boljšemu in lažjemu sprejemanju tega dokaj tujega področja v njihovo kulturo (World Economic Forum, 2010).

Potrebno je učenje o podjetništvu in za podjetništvo. Prvo se nanaša na razvoj in učenje o različnih podjetniških teorijah, o ustanovitvi podjetja in njegovih prispevkih h gospodarskemu razvoju, o podjetniškem procesu in SME-jih. Učenje za podjetništvo pa seznanja obstoječe in potencialne podjetnike z različnimi orodji, ki so potrebna za samostojen začetek. Prispevek k uspešnejšemu razvoju podjetništva bi Južna Afrika naredila z večjim povezovanjem med lokalnimi podjetniki in institucijami višje izobrazbe. Mladi bi podjetniško znanje pridobili z raznimi pripravništvii, obiski podjetij preko možnosti svetovanja podjetjem s strani študentov višjih letnikov. Univerze pa bi podjetjem pomagale s svojimi strokovnimi znanji na področju marketinga, managementa in tehničnih področjih. Medsebojno sodelovanje bi pripomoglo k učenju novih znanj, sposobnosti in sledenju trendov drugod po svetu (Herrington et al., 2010).

Preostanek točke bo namenjen opisu nekaterih izobraževalnih institucij, ki delujejo na področju podjetništva. Prva, ki jo bom predstavila je organizacija JA SA (angl. *Junior Achievement South Africa*), katere delo je predano izobraževanju mladih na področju finančne pismenosti, trga dela in podjetništva. Mlade pripravlja na življenje po šolanju, jih osvešča o gospodarskih problemih, razumevanju poslovnega sveta in jih opremlja s podjetniškimi znanji, s katerimi bodo postali aktivni državljani, ki bodo pripravljene pomagati drugim, bodočim podjetnikom (Ja Sa, 2010).

EWET (angl. *Education with Enterprise Trust*) želi s programom YES (angl. *The Youth Enterprise Society*) doseči večjo zaposlenost med tistimi, ki so šolanje predčasno zapustili. S povezovanjem z lokalnimi poslovneži, nosilci formalnega znanja, s predstavniki sindikatov trgovanja in drugimi želijo preusmeriti zavedanje, da možnosti zaposlitve obstajajo tudi zunaj velikih korporacij, z ustanovitvijo lastnega podjetja (Ewet, 2011).

Pod točko 3.2.2 sem omenila univerzo Stellenbosch (angl. *Stellenbosch Business School*), ki se zavzema za podjetniško izobrazbo na revnejših območjih, na podeželju Južne Afrike. V sodelovanju z angleško univerzo Coventry bosta podprli podjetniško izobraževanje na odmaknjenih področjih Južne Afrike. Z morebitnim uspehom bi te programe lahko razširili tudi v druge države afriške celine (Maas, 2010).

3.4.2 Poslovni angeli in skladi tveganega kapitala

Podjetja od bank pogosto ne morejo pridobiti denarja, zato so v več kot 95,0 % ustvarjena z lastnimi prihranki ter prihranki prijateljev in družine. Problem je tudi v nesposobnosti iskanja denarja, saj podjetja ne poznajo organizacij in kaj te ponujajo (finance, svetovanje itd.). V tej točki bom predstavila nekatere vire financiranja start-up podjetij v Južni Afriki.

a) Poslovni angeli

Kultura 'iti v banko' (angl. *go to the bank*) prehaja v kulturo alternativnih virov financiranja. Poslovni angeli postajajo čedalje bolj popularni v južnoafriškem poslovnem svetu, tudi zaradi trenutnega ekonomskega upada (Botes, 2009a).

Poslovni angeli poznajo tveganje, ki ga investicija prinaša v podjetje. Njihov namen je prinesiti svoje izkušnje poslovnega sveta, lokalno znanje, kapital in poslovne mreže. (Botes, 2009b). Industrija poslovnih angelov je v Južni Afriki nova in nerazvita. K hitrejšemu razcvetu bi pripomogle iniciative vlade na področju davčnih olajšav. Poslovni angeli pri vlaganju v mlado, nestabilno, tvegano podjetje nimajo nobenih koristi (Engelbrecht, 2009, str. 6).

V Južni Afriki obstajata dve možnosti iskanja poslovnih angelov, in sicer: Mreža investorjev (angl. *InvestorsNetwork*) ali pa lokalni poslovni klubi. InvestorsNetwork je mreža, kjer se srečujejo podjetniki Južne Afrike in investitorji. Ustanovili so jo uspešni podjetniki, ki so pri svojih začetkih zaznali pomanjkanje alternativnih opcij financiranja. Srečanja potekajo 'iz oči v oči' po različnih mestih (Cape Town, Durban, Johannesburg, Bloemfontein, Port Elizabeth) ali preko spleta. Namen mreže je (InvestorsNetwork, 2011):

- finančna pomoč podjetjem,
- izobraževanje, usposabljanje podjetnikov,
- organizacija poslovnih forumov profesionalcev.

Višina investicije je običajno odvisna od zastavljenosti poslovnega načrta oz. od tega, koliko denarja bi posameznik potreboval za izvedbo projekta. Če je ocena realna in ideja perspektivna, potem tudi denar ni problem. Kljub temu običajno vlagajo med R100.000 in R7.500.000. Tudi lastniški delež je odvisen od perspektivnosti ideje in od vložene denarja in je največkrat okoli 40,0 % (InvestorsNetwork, 2011).

b) Skladi tveganega kapitala

Tvegan kapital je drag in lastniki tveganega kapitala ne želijo preveč tvegati. Podjetniki v Južni Afriki iščejo vire financiranja brez dobro opredeljenega, sofisticiranega poslovnega načrta, pogosto ne ustrezajo zahtevam skladov, njihov podjetniški projekt pa je pomanjkljivo zavarovan. Prijave na financiranje preko skladov velikokrat ne sovpadajo z njihovimi zahtevami, vizijo. Skladi so namenjeni za financiranje edinstvenih projektov, ki zahtevajo visoko tehnologijo, strokovno znanje ter veliko sredstev (Gordon Institute of Business Science, 2009).

Podjetja morajo pred pristopom k skladom opraviti svoj del naloge. Razčistiti morajo (Herrington et al., 2010):

- do katere meje bodo skladom pustili vodenje podjetja,
- kdaj je dobro, da se sklad vključi v poslovanje,
- ali sklad pozna podjetje in industrijo, ali bo lahko nudil primerno pomoč, nasvete,
- kolikšen lastniški delež so pripravljene skladu prepustiti,
- kdaj in pod kakšnimi pogoji naj sklad izstopi iz podjetja ter
- ali bo sklad kasneje v podjetje pripravljen vložiti dodatna sredstva.

Na trgu Južne Afrike je zelo malo skladov tveganega kapitala. Tisti, ki pa obstajajo, imajo visoke zahteve. Organizacija SAVCA (angl. *South African Venture Capital Association*) omogoča podjetjem, ki iščejo financiranje v začetnih fazah, dostop do seznama skladov in kapitalskih družb (Herrington et al., 2010). Kljub obsežnemu seznamu je pravih skladov le malo.

HBD sklad (angl. *Here Be Dragons Venture Capital*), sestavljen iz dveh skladov, prvi je za financiranje start-up podjetij v IT industriji (kar R75 mio investicij), drugi za financiranje obstoječih perspektivnih podjetij. Njegov portfolio je sestavljen iz 7 podjetij na področjih mobilne tehnologije, IT, hrane, taxi storitev in software-a (HBD Venture Capital, 2011).

TVC (angl. *Triumph Venture Capital*) deluje pod vodstvom črne rase (kar 30 % zaposlenih žensk je temnopolnih) in v okviru BEE (angl. *Black Economic Empowerment*), ki služi večjemu vključevanju temnopolnega prebivalstva v podjetništvo. Sklad v podjetje vложи od R3 milijone in več ter v podjetju ostane 3-7 let. Sklad sodeluje pri R&D-ju z različnimi univerzami z namenom večjega zanimanja za institucije znanja, za večje sodelovanje z industrijo in med raziskovalnimi instituti (Triumph Venture Capital, 2011).

Hasso Plattner sklad (angl. *Hasso Plattner Ventures*) v Južni Afriki je podružnica istoimenskega nemškega sklada. S skladom vrednim 30 milijonov evrov so od leta 2008 uspešno izpeljali naložbe v 6 podjetij na področjih IT tehnologije, poslovnih rešitev, telekomunikacij in marketinških rešitev. Njihova posebna pozornost gre podjetjem v sektorju socialnega podjetništva in podjetjem, katerih proizvodi so prilagojeni Afriki in ostalim trgom v razvoju (Hasso Plattner Ventures Africa, 2011).

3.4.3 Organizacije za podporo podjetjem in podjetništvu

Poleg omenjenih pomoči obstajajo tudi druge organizacije, ki bodisi s finančnimi pomočmi bodisi z raznimi mentorstvi, izobraževalnimi tečaji, s spodbujanjem vključevanja temnopolnega prebivalstva podjetniški svet, z znanjem, s pomočjo ženskim podjetnicam, s tehnologijo in s poslovnimi nasveti pomagajo k razvoju privlačnega podjetniškega sistema.

a) Inkubatorji

Inkubatorji mladim podjetjem pomagajo z znanjem, s podatki, tehnologijo, poslovnimi mrežami in pretokom informacij. Resnična vrednost inkubatorjev v Južni Afriki bi morala temeljiti na dostopnosti poslovnih nasvetov na področju financ in prava (Gordon Institute of Business Science, 2009).

Problem inkubatorjev v Južni Afriki je nizka sposobnost prepoznavanja, katera podjetja imajo potencial za rast in uspeh. Posledica tega je velika vključenost podjetij brez omenjenega potenciala v inkubacijski proces, zato bi morali začeti izvajati podrobne analize vseh kandidatov. Naslednji problem tamkajšnjih inkubatorjev je njihova slaba dostopnost in zaprtost za mlade podjetnike, kar bi rešili z večjo izpostavljenostjo mladih izobraževalnemu procesu, obstoječim inkubatorjem ter z večjo vključitvijo podjetništva v terciarno izobraževanje. Inkubatorji se soočajo tudi s pomanjkljivo usposobljenimi zaposlenimi, saj mlada podjetja potrebujejo pomoč na več področjih, kar zahteva visoko usposobljene strokovnjake, ki pa jih pogosto primanjkuje (Gordon Institute of Business Science, 2009).

Problem ni le v inkubatorjih in njihovih pomanjkljivostih, temveč tudi v nerazumevanju podjetnikov potreb lastnega podjetja. Tako težko najdejo inkubator, ki bi bil primeren za njihovo dejavnost in probleme, s katerimi se soočajo. Skratka, če je namen južnoafriških inkubatorjev ustvariti na stotine uspešnih podjetij, je dosedanji sistem neučinkovit in potreben temeljite prenove (Gordon Institute of Business Science, 2009).

Južna Afrika ima več kot 20 inkubatorjev, ki podpirajo podjetnike v različnih sektorjih, kot so konstrukcija, kemija, IT, biotehnologija, obdelava kovin, pohištena industrija (Business Incubation in Sub-Saharan Africa, 2011). V nadaljevanju bom predstavila le izbrane inkubatorje.

SABTIA (angl. *South African Business and Technology Incubation Association*) je mreža poslovnih inkubatorjev iz različnih držav (Angola, Kongo, Mozambik, Namibija, Tanzanija, Zambija, Bocvana, Zimbabve in Južna Afrika), ki želijo z medsebojnim sodelovanjem razviti tamkajšnje podjetništvo (Sabtia, 2011). Tudi AIE (angl. *African Incubation Network*) je razprostrta po Afriški celini, njen cilj je razviti povezano mrežo inkubatorjev z ostalimi poslovnimi institucijami. Znotraj inkubatorja je glavna osredotočenost na razvoju ženskega podjetništva in podjetništva mladih, podjetništva na podeželju in revnih skupnosti v mestih. AIE je aktivni član *infoDev Global Network of Business Incubators*, virtualne organizacije mreženja in deljenja znanja (Business Incubation in Sub-Saharan Africa, 2011).

SEDA (angl. *Small Enterprise Development Authority*) je ena izmed financerjev AIE. Predstavlja mrežo 27 inkubatorjev in kar zadeva rast, zaposlovanje in stopnjo preživetja je ena uspešnejših tovrstnih organizacij v državi. Stopnja preživetja v prvih dveh letih je

84,0-97,0 %, dokaj visoka je tudi po izstopu podjetij iz inkubatorja (70,0 %). 200 vključenih podjetij v SEDA inkubatorje je ustvarilo 10.000 delovnih mest in doseglo R129 milijonov dobička v letu 2008, tudi zaradi dobrega povezovanja in lobiranja. Negativna stran organizacije SEDA je slaba odprava podjetij iz inkubatorjev, saj v zadnjih šestih letih ni prišlo niti do enega izstopa. Razlog je v javnemu lastništvu, saj SEDA ne more izbirati med podjetji, ki jih bo sprejela pod svoje okrilje (Gordon Institute of Business Science, 2009).

Glede na kriterij izstopa je uspešnejši inkubator Maxum, ki je v enakem obdobju zaradi izpopolnjenega postopka izbire uspešno izvedel dva izstopa. Inkubator Maxum je nagnjen podjetjem z visokim potencialom rasti in visokotehnološkim podjetjem. Izbira jih na podlagi rase, saj je večina v lastništvu visokoizobraženih in tehnološko dobro podkovanih belcev (Gordon Institute of Business Science, 2009). Podjetjem priskrbi prostor za delovanje, IT infrastrukturo, mentorstva, sklade tveganih kapitalov, pravne strokovnjake, receptorje, mreženje z uspešnimi podjetji (Maxum Business Incubator, 2011).

Raizcorp, profitni inkubator, je član mreže inkubatorjev SABTIA. Deluje brez vladne podpore ali donacij posameznikov. Sredstva zbira s članarinami in z lastniškimi deleži v inkubacijskih podjetjih (Raiz, 2009, 62-70). Lastniška vpletenost povečuje interese inkubatorja za uspeh podjetja. V obdobju dveh let je Raizcorp pomagal pri donosnosti in dobičkonosnosti pri več kot 95,0 % vseh podjetij v inkubatorju. Podjetjem omogoča dostop do centralizirane infrastrukture, mentorstva in finančnih storitev. Na ta način dosežejo 87,0 % stopnjo uspešnosti. Po uspešni osamosvojitvi podjetje lahko izbira, ali bo še delovalo v partnerstvu z Raizcorpom ali pa naj slednji izstopi iz podjetja (Raizcorp, 2011).

V Prilogi 2 so predstavljene še nekatere institucije podpore podjetništvu, ki morda s svojimi značilnostmi ne spadajo med organizacije, namenjene izključno mladim podjetjem, vseeno pa pomagajo podjetjem tako finančno, kot tudi s strokovnimi nasveti. Prisotnost tovrstnih organizacij je pogosto nepogrešljiv člen podjetniške verige.

3.5 Ugotovitve

Glavnega krivca za nizko stopnjo podjetništva v Južni Afriki najdemo v sistemu, ki je vladal v preteklosti. Posledice apartheida so še danes prisotne in negativno vplivajo na razvoj podjetništva pri različnih rasnih skupinah. Tako je podjetništvo, sploh tisto bolj zahtevno in tehnološko, večinoma v rokah nekdanjih kolonijalistov.

Vlada se zaveda doprinosu podjetništva k razvoju celotnega gospodarstva in izboljšanja stanja med prebivalstvom. Zato si prizadeva področje izboljšati, in sicer z gradnjo primerne infrastrukture, ki bo izboljšala razvoj revnih območij, z ukrepi, ki spodbujajo temnopolto prebivalstvo, pa tudi z vključitvijo žensk in mladih v podjetništvo. Opažam tudi, da so SME-ji

orodje, s katerim vlada odvzema moč velikim podjetjem. Menim, da so Južnoafričani pri tem uspešnejši od Indije.

Tabela 12: Obrazložitev najpomembnejših ovir v Južni Afriki

Najpomembnejše ovire	Zakaj?
Kultura	Zaradi zavračanja neuspeha, naklonjenosti varnim, vladnim službam in visoke prisotnosti kriminala, ki vpliva na visoko zavarovanje lastnine.
Finančni viri in Pametni kapital	Financiranje podjetja največkrat temelji na plečih posameznika, bližnjega sorodstva ali prijateljev. Trg tveganega kapitala pa je dokaj mlad, nerazvit in nenaklonjen tveganju, tudi kot posledica neizobraženosti in nepoznavanja lastnih zahtev in zahtev finančnih institucij.
Podjetniško izobraževanje	Vlada mora več pozornosti nameniti ženskemu spolu in črni rasi ter bolj spodbujati njuno vključitev v sistem izobraževanja. Potrebno je tudi večje povezovanje med univerzami samimi, pa tudi povezovanje univerz z inkubatorji, institucijami tveganega kapitala in uspešnimi podjetniki.

Država je uspešna na področju spodbudnega poslovnega okolja, ki je prijazno predvsem pri plačevanju davkov. Nekaj več problemov predstavlja poslovanje preko meja. Opažam, da se vlada zaveda, kaj je treba storiti za razvoj podjetništva, vendar veliko vlogo pri tem igra tudi nedavna zgodovina, ki je še kako prisotna med prebivalstvom.

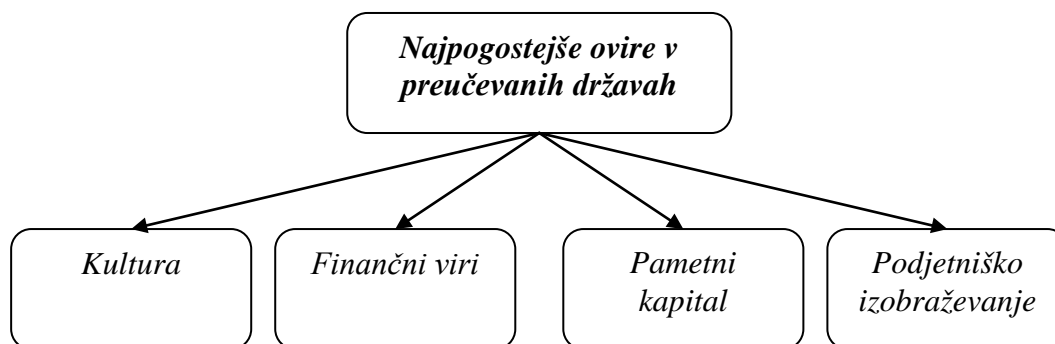
3.6 Primerjava Indije in Južne Afrike glede na preučevane kriterije

V obeh državah sem preučevala različne vidike doprinosa podjetništva in prišla do sklepa, da so področja enakomeren regijski razvoj, decentralizacija ekonomske moči, zniževanje revščine in razlik med spoloma tisti dejavniki, katerim obe državi namenita največ pozornosti.

Tabela 13: Preučevana področja doprinosa podjetništva v Indiji in Južni Afriki

Kategorije	Rešitve
Enakomeren regijski razvoj	V obeh državah je prisotna velika razlika v razvoju in prisotnosti podjetništva v urbaniziranih območjih v primerjavi s podeželjem. To razliko želita zmanjšati z izboljšanjem infrastrukture, davčnimi olajšavami in podjetniškim izobraževanjem.
Decentralizacija ekonomske moči	SME-je uporabljata kot orodje za preprečevanje pritiskov velikih podjetij na državo. Uspešno izvajata protimonopolne politike, kar izboljšuje položaj podjetnikov.
Zniževanje revščine	Naj tu omenim dodaten problem, s katerim se sooča Južna Afrika, in sicer nepriviligiranost temnopoltega dela prebivalstva. Revščina je najpogosteje prisotna prav tu, vlada pa se proti temu bori z različnimi programi, ki bi to prebivalstvo vključevali v sisteme izobraževanja, trg dela in nenazadnje tudi podjetništvo. V Indiji problem revščine rešujejo s programom, ki temelji na podpornih skupinah pri poslovanju, pridobivanju kreditov in zavarovanju.
Zmanjševanje razlik med spoloma	Razlike med spoloma so posledica tamkajšnje kulture. V Indiji je udeleženos žensk na trg dela nižja kot v Južni Afriki. Posledično se nižja udeležba odraža tudi v podjetništvu. Obe državi želita z izobraževalnimi programi povečati število podjetnic.

Slika 14: Primerjava najpogostejših ovir v Indiji in Južni Afriki



Ovire pri preučevanih državah so v veliki večini enake. Tamkajšnje vrednote ne spodbujajo tveganja, neuspeha in individualizma. Finančni sektor je razvit, pa vendar slabo prilagojen podjetništvu. Prebivalstvo se raje odloča za financiranje z lastnimi prihranki, prihranki družine in prijateljev ali pa z inovativnim financiranjem oz. bolje rečeno s poslovanjem v obliki t.i. *bootstrappinga* (predvsem v Južni Afriki). Dolžniško financiranje je predrago, kompleksno in nenaklonjeno SME-jem, ki pogosto predstavljajo tvegano investicijo.

Podjetnikom je zato na voljo tvegani kapital (poslovni angeli in skladi tveganega kapitala - pametni kapital). Problem teh je, da so velikokrat nenaklonjeni tveganju in raje investirajo v večja, razvita in manj tvegana podjetja. Industrija tveganega kapitala je predvsem v Južni Afriki še nerazvita. Izobraževanje podjetništva je treba približati tudi prebivalstvu na podeželju in vanj vključiti nepriviligirane skupine, kot so ženske in temnopolto prebivalstvo (v Južni Afriki).

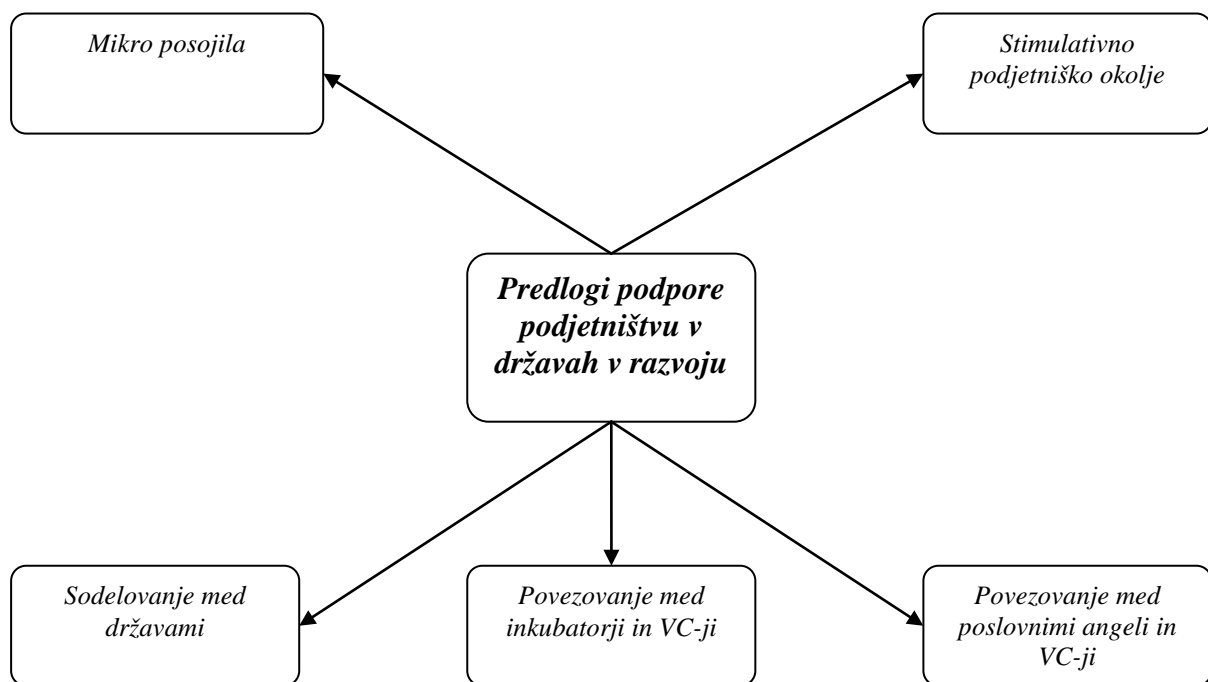
Naj omenim še, da je kljub večjim stopnjam podjetništva v Indiji, podporno okolje, ki zajema ustanovitev podjetja, plačevanje davkov, pridobivanje kreditov in poslovanje, preko meja veliko bolj omejevalno kot v Južni Afriki. Večje stopnje TEA so tako najverjetneje posledica boljšega delovanja finančnega, izobraževalnega sistema, oz. večje povezanosti med podpornimi institucijami in tudi vlade.

4 PREDLOGI IZBOLJŠAV NA PODLAGI USPEŠNIH PRAKS SPODBUJANJA PODJETNIŠTVA PO SVETU

Med preučevanjem podjetniškega okolja v državah v razvoju sem prišla do ugotovitve, da je to okolje v državah v razvoju, torej tudi v primerih Indije in Južne Afrike, na začetku razvoja, oblikovanja, in zato tudi bolj ali manj pomanjkljivo. Predvsem so problem ustrezni finančni viri.

Nadaljevanje magistrske naloge je namenjeno predstavitvi predlogov izboljšav, kako spodbuditi podjetništvo ne le v državah v razvoju, temveč tudi v razvitih državah, pa tudi nerazvitem svetu. Pod drobnogled sem vzela ukrepe za izboljšanje podjetništva v razvitih, kot tudi ukrepe v najrevnejših državah (Slika 14). Zanimiva rešitev se mi zdi vpeljava mikro kreditov, ki so ena od možnosti financiranja predvsem netehnoloških podjetij, kjer ni potrebnih velikih vsot ustanovitvenega kapitala. Tovrstno financiranje bi spodbujalo podjetništvo ne le v državah v razvoju, temveč tudi v razvitem svetu. Tudi povezovanje med organizacijami, kot so inkubatorji in poslovnimi angeli, s skladi tveganega kapitala, je koristno za podjetnike, saj lažje pridobijo vire za začetek in nadaljevanje poslovanja. Razviti svet se omenjenega bolj zaveda in tudi deluje v smeri povezovanja in lažjega dostopa do potrebnih finančnih virov, a tudi tam sistem ni popoln.

Slika 15: Predlogi podpore podjetništvu v državah v razvoju



4.1 Mikro posojila

Med pisanjem magistrske naloge sem ugotovila, kako redko se kot vir sredstev mladega podjetja pojavi dolžniško financiranje. Alternativno temu visokotehnološka podjetja vidijo v lastniškem financiranju. Težava je s tistimi, ki pogojem skladov ali posameznikov ne ustrezajo oz. se nahajajo v panogi, ki ni perspektivna in je zato neprivlačna za investiranje. Tako so posamezniki v revnih državah prepogosto prepuščeni samemu sebi, skromnim lastnim prihrankom, prihrankom znancev in sorodnikov ali pa majhnim bančnim posojilom z oderuškim obrestim.

Naj tu predstavim rešitev, ki temelji na sopomoči, in ne izkoriščanju. To so t.i. posojila Grameen. Grameen banka je z uvedbo mikro kreditov brez jamstva začrtala nove smernice posojilne dejavnosti banke, ki temelji na medsebojnemu zaupanju, odgovornosti, sodelovanju in kreativnosti. Mikro posojila banke Grameen so namenjena najrevnejšemu sloju prebivalstva na podeželju v Bangladešu, ki je zaradi previsokih obresti in nezmožnosti zavarovanja že najnižjih zneskov posojil ter kljub marljivemu delu ujeta v krog revščine (Trilar, 2010).

Ustanovitelj banke Grameen Muhammad Yunus se je soočil z nepravičnim sistemom, ko je nekega dne na podeželju v Bangladešu 42 ženskam iz lastnega žepa posodil 27 USD, te pa so bile s to vsoto sposobne izdelati obleke, nahraniti družino, vključiti otroke v šole in še zaslužiti dovolj za povračilo posojila (Martin & Osberg, 2007, str. 34-35). Cilji Grameen banke so tako (Trilar, 2010):

- revnim omogočiti dostop do bančnih storitev,
- prekiniti izkoriščanje revnega prebivalstva s strani bank,
- ustvariti priložnost za samozaposlitev in tako znižati brezposelnost,
- predstaviti najrevnejšim organizacijsko obliko, ki jo lahko vodijo in razumejo, ter
- spremeniti krog iz 'nizki dohodki, nizki prihranki, nizke investicije' v 'nizki dohodki, posojila, investicije, višji dohodki, več investicij, več dohodka'.

Praksa banke Grameen se je izkazala za učinkovito, zato so jo prevzele tudi države kot Norveška (za preprečevanje preseljevanja žensk z otokov Lofoten), ZDA (v črnih getih in pri zdravljenju alkoholizma) ter v Franciji, Bosni in na Poljskem (Martin & Osberg, 2007, str. 34-35).

Opisana posojilna dejavnost je rešitev za revno prebivalstvo, saj mu pomaga pri vključitvi v družbeni razvoj preko podjetniške dejavnosti. Posledično pride do gospodarskega razvoja vseh držav, predvsem držav v razvoju, kjer je najrevnejši sloj prebivalstva bolj pogost.

4.2 Povezovanje med poslovnimi angeli in skladi tveganega kapitala

Dolžniško financiranje je dokaj redek pojav na začetku podjetniškega cikla. Pogostejša so lastniška financiranja, preko poslovnih angelov ali skladov tveganega kapitala, ter financiranje iz lastnih prihrankov, za tista manj perspektivna podjetja, ki jih poslovni angeli ne želijo vzeti pod svoje okrilje. Omenjeni vrsti financiranja sta dokaj redki v razvitem svetu, še bolj pa v nerazvitem, kjer tveganje predstavlja pomanjkljivo znanje podjetniške stroke.

Poslovni angeli podjetju prispevajo v samem začetku, njihovi zneski so nižji od vložkov skladov tveganega kapitala in so zato učinkoviti le kratek čas. Kasneje mora podjetje pridobiti višje kapitalske vložke, ki bodo omogočili njegov nadaljnji razvoj in poslovanje.

Povezovanje poslovnih angelov s skladi tveganega kapitala oz. ustanovitev sklada znotraj organizacij poslovnih angelov se mi zdi učinkovita rešitev za podjetnike. Sklad predstavlja most med poslovnimi angeli in njihovimi manjšimi vložki in skladi tveganega kapitala, ki vložijo večje vsote v podjetje potem, ko so že vidni prvi poslovni rezultati (Koman & Cajnko Javornik, 2010, str. 14- 21).

Tovrstno organiziranost najdemo tudi v Sloveniji, kjer je v okviru Kluba poslovnih angelov nastal Sklad poslovnih angelov. Za njegovo ustanovitev so se odločili zaradi zavedanja, da mlada podjetja za uspešen zagon potrebujejo višje zneske, kot so vložki poslovnih angelov. Sklad se financira preko zasebnih investitorjev (v tem primeru 24 zasebnih ustanoviteljev Kluba), 49,0 % pa bo prispevala država. Omenjeni delež so si zagotovili preko javnega razpisa za spodbujanje trga tveganega kapitala, za katerega država dobi tudi evropska sredstva. V podjetje vstopi sklad kot celota in ne le posamezni investitorji ter ima življenjsko dobo 10 let. Prvih 5 let je namenjenih investiranju, drugih pet let pa dezinvestiranju (Koman & Cajnko Javornik, 2010, str. 14-21).

Omenjena organizacijska oblika lastniškega financiranja bi bila po mojem mnenju primerna za države v razvoju. Razlog za to je tesnejše sodelovanje podjetji s poslovnimi angeli na področju izmenjave izkušenj, nasvetov in poslovne mreže. To bi vplivalo na boljše rezultate podjetja, tesnejše sodelovanje in posledično manjše tveganje skladov in poslovnih angelov zaradi večje vpletenosti v podjetje.

4.3 Povezovanje med inkubatorji in skladi tveganega kapitala

Kot naslednji predlog bom predstavila povezavo med inkubatorji in skladi tveganega kapitala. V mladih podjetjih je dobrodošla vsa pomoč, ki jo lahko dobijo. Od poslovnih prostorov do mentorstva, svetovanja, priprave poslovnih načrtov, infrastrukture in predvsem finančnih vložkov. Večja težava pa je, ali je možno vse to dobiti na enem mestu.

Z omenjeno povezavo bi podjetja lažje pristopila do VC-jev, prednost, ki bi jo pri tem imeli skladi, je manjše tveganje, saj v inkubatorjih s podjetniki sodelujejo strokovnjaki, ki jim pomagajo pri razvoju ideje in vizije. Partnerstva inkubatorjev s skladi podjetnikom predstavljajo podporo pri iskanju začetnega in delovnega kapitala (Technology Business Incubator, 2011).

Kot primer tovrstnega sodelovanja v državah v razvoju naj omenim indijski Tehnološki poslovni inkubator, ki s skladom tveganega kapitala *IndiaCo* in s svojimi znanji pomaga novim podjetjem pri dostopu do globalnega trga (Technology Business Incubator, 2011).

Naj izpostavim še dolžniško financiranje in sodelovanje inkubatorjev z institucijami dolžniškega kapitala. To sodelovanje bi temeljilo na jamstvih in garancijah s strani inkubatorjev v podporo start-up podjetjem. To bi podjetnikom omogočilo raznolikost financiranja, saj velikokrat niso naklonjeni lastniškemu financiranju tudi zaradi visokih lastniških deležev, katerim se morajo odpovedati.

4.4 Stimulativno podjetniško okolje

Kot sem že večkrat omenila, bo vedno bolj potrebno sodelovanje med različnimi organizacijami, uspešnimi podjetniki, novimi podjetniki, vladnimi organizacijami in tudi regionalnimi uradniki. Takšno sodelovanje bo podjetništvo pripeljalo do višje stopnje razvoja in dodatnih uspehov.

Ideologija Y4 spodbuja podjetništvo v družbi skozi sodelovanje (angl. *Entrepreneurship Up in Society through Cooperation*). Oblikovali so jo na Finskem in omogoča spodbudo za razvoj lokalne podjetniške kulture v sodelovanju z lokalnimi uradniki in podjetniki. Njena vizija postavlja podjetništvo v misli tistih, ki sprejemajo odločitve v javnem sektorju, oz. podjetništvo je pomembna komponenta vseh odločitev. Glavni cilji so (The Y4 Ideology, 2011):

- ustvarjanje spodbudne podjetniške kulture in ozračja,
- razvijanje regije z načrtovanjem, odločanjem in povezovanjem, ki bo temeljilo na učečem se podjetništvu,
- vključevanje javnega in zasebnega sektorja za izboljšanje podjetništva in odstranjevanje ovir,
- razvijanje posameznikov in organizacij, ki bodo sposobni spodbuditi podjetniško aktivnost ter
- povezovanje izobraževalnih ustanov s podjetništvom in podjetniki.

Tovrsten način spodbujanja podjetništva se mi zdi primeren za države v razvoju, zato ker je tu potrebnega veliko več truda in povezanosti vseh organizacij, da bo podjetniško okolje kar se da stimulativno tudi za tiste iz najrevnejših slojev.

4.5 Sodelovanje med državami

Sodelovanje javnega in zasebnega sektorja za bolj stimulativno podjetniško okolje, sodelovanje med podjetniki samimi, tistimi izkušenimi in uspešnimi ter motiviranimi začetniki, katerim izkušenj primanjkuje, in sodelovanje podjetnikov z raznimi nevladnimi organizacijami – vse to so že omenjene komponente podpore podjetništvu.

Globalni trg je podjetjem predstavlja izziv in cilj. Kako se nanj prebiti, za veliko podjetnikov ostaja nerešena uganka. Rešitev za lažji vstop na tuje trge vidim v sodelovanju in medsebojni pomoči držav, v sodelovanju mednarodnih organizacij z državami v razvoju ter sodelovanju raznih podpornih institucij podjetništvu v različnih državah. Kot sem opazila pri preučevanju podjetništva v Južni Afriki, obstajajo skladi tveganega kapitala (*KHULA skladi*), ki niso aktivni le v tej državi, temveč iščejo naložbe tudi po drugih afriških državah (Khula, 2011). Osredotočenje na afriški trg se mi zdi učinkovito za spodbujanje tamkajšnjega podjetništva, saj velikokrat afriški podjetniki niso konkurenčni preostalim v razvitih državah.

Tudi sodelovanje med inkubatorji po različnih državah pridobiva svoj pomen, saj na ta način omogočijo sodelovanje podjetnikov v različnih sektorjih, ki se med seboj dopolnjujejo. S tem podjetniki ustvarjajo koristne poslovne mreže in si izmenjujejo še kako koristna znanja.

SKLEP

Ključ za učinkovito in stimulatивно podjetniško okolje v državah v razvoju je zavedanje o pomembnosti podjetništva v gospodarstvu, kakšen doprinos ima le-to za gospodarsko rast, regijski razvoj, delovna mesta, zniževanje ekonomske moči velikih korporacij in revščine ter razlik med spoloma. Treba je ugotoviti, katere so najvidnejše ovire, ki na podjetništvo delujejo destimulatивно in kako jih čim bolj omejiti. Nenazadnje mora biti vzpostavljen tudi ustrezen institucionalni okvir (institucije izobraževanja, začetnega financiranja in podpore mladim, novim podjetnikom), ki podjetnikom omogoča dostop do ustreznih znanj, informacij, pomoči in finančnih virov.

Ovire podjetništvu so v razvitem svetu veliko manjše. Kultura in vrednote niso omejujoče, saj so jih razvite države prilagodile na način, ki spodbuja podjetništvo. Podjetniške mreže so v teh državah močnejše in večje, kar omogoča dostop do pomembnih informacij in poslovnih partnerjev. Sistem finančnih virov, dolžniških in lastniških (ustanovitvenih) je tu bolj izdelan, urejen in lažje dostopen kot v državah v razvoju, tudi zaradi večje preglednosti in urejenosti pravnih organov. Izobraževalni sistemi so v razvitem svetu lažje dostopni in pogosteje vsebujejo programe o podjetništvu. Podjetniško izobraževanje v državah v razvoju, kot tudi izobraževanje samo, velikokrat ni prilagojeno potrebam tamkajšnjega prebivalstva. Naklonjenost tveganju je v razvitem svetu večja zaradi boljše preglednosti informacij, urejenosti finančnih in pravnih sistemov. Ti so v državah v razvoju velikokrat neurejeni in zato podjetnikom pomenijo dodatno tveganje. Urejenost finančnih in pravnih sistemov je pomemben igralec pri podpornem okolju držav razvoju. To okolje je boljše urejeno in zato manj zaviralno v razvitih ekonomijah. Tu so postopki ustanovitve, plačevanje davkov, pridobivanje kreditov in mednarodno poslovanje prijaznejši podjetnikom in tudi bolj pregledni, kar pomeni lažji nadzor kot v državah v razvoju.

Enake parametre sem preučevala tudi v Indiji in Južni Afriki. Ti dve predstavnici držav v razvoju sta povsem različni tako glede števila prebivalstva, BDP-ja, geografske lege in stopnje TEA. Kljub raznolikosti pa ju združujejo podobni problemi, s katerimi se soočajo njihovi podjetniki. Najpogostejše ovire so vrednote, ki zavračajo individualizem in neuspeh, nenaklonjenost finančnih institucij in lastnikov tveganega kapitala tveganju, slabo prilagojeni izobraževalni sistemi glede potreb podjetništva ter dolgi postopki ustanovitve podjetja, plačevanje davkov, pridobivanje kreditov (ne velja za Južno Afriko, ki ima pregleden sistem) in mednarodnega poslovanja. V okviru podpornih institucij opažam raznolikost izobraževalnih programov podjetništva, inkubatorjev in tveganega kapitala. Kljub temu niso vsi učinkoviti, tudi zaradi predhodno omenjenih razlogov.

Menim, da imata preučevani državi dobro začrtane smernice spodbujanja podjetništva. Seveda se soočata z nekaterimi pomanjkljivostmi, kakor tudi države razvitega sveta, saj noben sistem ne deluje popolno. Na podlagi ugotovljenih pomanjkljivosti in nekaterih zanimivih rešitev sem v zadnjem poglavju tako podala predloge, s katerimi bi lahko države v razvoju premostile nekatere ovire, predvsem na področju financiranja oz. mreženja. Predlagane rešitve bi po mojem mnenju dobro delovale tudi v razvitih državah, saj podjetništvo predstavlja novo smernico razvoja gospodarstev povsod po svetu. Ker podjetniško okolje še ni popolnoma razvito, potrebuje rešitve, ki bi prebivalstvo motiviralo v samozaposlitev.

LITERATURA IN VIRI

1. Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (2010). *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction* (2nd ed.). New York: Springer New York.
2. Adesua-Lincoln, A., & Patil, A. (2010). Promoting India's Greenhorn Entrepreneurs. *SSRN Working Paper Series*, 1-19.
3. *Africa Incubator Network*. Najdeno 27. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.infodev.org/en/Page.About.html>
4. Ailawadi, S. C. (2010). Entrepreneurship Challenges in 21st. Century. Najdeno 18. novembra 2010 na spletnem naslovu http://www.iimm.org/knowledge_bank/14_entrepreneurship-challenges-in-21st-centuty.htm
5. Andrews, M. (2007). Is BEE a South African Growth Catalyst? (Or Could It Be....). *Panel Initiative*. Najdeno 10. maja na spletnem naslovu <http://www.workinfo.com/Workforce/03ISBEESOUTHAFRICANGROWTHCATALYST.pdf>
6. Anyansi-Archibong, C. (2010). Entrepreneurship as a Critical and Missing Factor in Economic Development of Poor Nations: A Systematic Analysis of Factors of Production. *IUP Journal od Business Strategy*, 7(1/2), 7-21.
7. Bhide, A. (2004). What Role for Entrepreneurship in India. Najdeno 10. maja na spletnem naslovu http://www.bhide.net/Entrepreneurs_role_in_India_nov_04.pdf
8. Bosma, N., Acs, J. Z., Autio, E., Coduras, A., & Levie, J. (2009). Global Entrepreneurship Monitor: 2008 Executive Report. Najdeno 18. novembra 2010 na spletnem naslovu www.gemconsortium.org/download.asp?fid=849
9. Bosma, N., & Harding, R. (2007). Global Entrepreneurship Monitor: 2006 Summary Results. Najdeno 18. novembra 2010 na spletnem naslovu http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=global_reports_2006
10. Bosma, N., Jones, K., Autio, E., & Levie, J. (2008). Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Executive Report. Najdeno 18. novembra 2010 na spletnem naslovu www.gemconsortium.org/download.asp?fid=644
11. Bosma, J., & Levie, J. (2010). Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Global Report. Najdeno 18. novembra 2010 na spletnem naslovu http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=pub_gem_global_reports
12. Botes, B. (2009a, 25. september). Why Are South African Entrepreneurs Turning to Business Angels? *Ecademy*. Najdeno 17. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.ecademy.com/node.php?id=135621>
13. Botes, B. (2009b). Business Angels in South Africa: What's the Big Idea? Najdeno 17. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://angelinvestorsa.blogspot.com/2009/09/business-angels-in-south-africa-whats.html>
14. *Business Incubators and Facilitators in India*. Najdeno 20. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://indianwebstartups.com/incubators.html>

15. Cetinski Malnar, E. (urednik). (2011, 31. januar). *Prava Ideja* [televizijska oddaja]. Ljubljana: RTV Slovenija.
16. Chalasani, R. (2011). Enabling Poor Rural People to Overcome Poverty in India. Najdeno 10. maja na spletnem naslovu <http://www.ifad.org/operations/projects/regions/Pi/factsheets/in.pdf>
17. *Challenges for Incubation in Developing Countries: Good Practice*. (2011). Najdeno 10. maja na spletnem naslovu www.idisc.net/en/DocumentArticle.38687.html
18. Chaudhary, D. (2010). Angel Investors Play Mentors to Start-ups. *McClatchy-Tribune Business News*. 1-36.
19. Commission on the Private Sector & Development. (2004, 1. marec). *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor*. Sporočilo Komisije Generalnemu sekretariatu Združenim Narodom. New York: Razvojni program Združenih Narodov, 2004.
20. Cooper, A., Alvarez, S., Carrera, A., Mesquita, L., & Vassolo, R. (2006). *Entrepreneurial Strategies: New Technologies and Emerging Markets* (1st ed.). Oxford: Blackwell Publishing Ltd.
21. Morar, V., & Warren, L. (2004). Creating the Entrepreneurial University of the 21st Century?-The Debate Widens. *EntreNews*. Najdeno 29. novembra 2010 na spletnem naslovu http://www.efmd.org/attachments/tmpl_1_art_050222usmw_att_050_222ztsp.pdf
22. Dana, L. P. (2000). Creating Entrepreneurs in India. *Journal of Small Business Management*, 38(1), 86-91.
23. Engelbrecht, C. (2009). Give Angel Investor Tax Relief to Plug Fund Gap of Start-ups. *The Star*, str. 6.
24. *Entrepreneurship in India*. (2010). Najdeno 11. novembra 2010 na spletnem naslovu http://www.internationalentrepreneurship.com/asia_entrepreneur/India_entrepreneur.asp
25. *Entrepreneurship in South Africa*. (2010). Najdeno 17. januarja 2011 na spletnem naslovu http://www.internationalentrepreneurship.com/african_entrepreneurship/South%20Africa_entrepreneur.asp
26. Eren, O., & Minsky, B. D. (2007). Opportunity Recognition in Rural Entrepreneurship in Developing Countries. *International Journal of Entrepreneurship*, 49-73.
27. *Ewet*. Najdeno 26. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.ewet.org.za/>
28. *Fabcos*. Najdeno 27. januarja 2011 na spletnem naslovu http://www.fabcos.co.za/enterprise_development_access_finance.htm
29. Fatoki, O. O. (2010). Graduate Entrepreneurial Intention in South Africa: Motivations and Obstacles. *International Journal of Business and Management*, 5(9), 87-98
30. Fidelman, M. (2008, 9. maj). Where Are India's Innovative Companies, Products and Solutions? Najdeno 13. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://seekingalpha.com/article/76511-where-are-indias-innovative-companies-products-and-solutions>
31. *First Rand*. Najdeno 27. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.firststrand.co.za/97/bee-credentials/>

32. Furai. (2010, 14. september). Development of Entrepreneurship in India. *Business Ideas and Trends*. Najdeno 13. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.thelostring.com/2010/09/14/development-of-entrepreneurship-in-india/>
33. Gordon Institute of Business Science. (2009). The Entrepreneurial Dialogues-State of Entrepreneurship in South Africa. Najdeno 17. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.gibs.co.za/SiteResources/documents/The%20Entrepreneurial%20Dialogues%20-%20State%20of%20Entrepreneurship%20in%20South%20Africa.pdf>
34. *Hasso Plattner Ventures Africa*. Najdeno 28. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.hp-ventures.co.za/>
35. *HBD Venture Capital*. Najdeno 28. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.poweredbyvc.com/what-we-do/hbd/>
36. *Helion Venture Partners*. Najdeno 20. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.helionvc.com/>
37. Herrington, M., Kew, J., & Kew, P. (2010). Tracking Entrepreneurship in South Africa: A GEM Perspective. Najdeno 18. novembra 2010 na spletnem naslovu www.gemconsortium.org/article.aspx?id=154.
38. *IIT Bombay*. Najdeno 20. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.iitb.ac.in/>
39. *Indian Angel Network*. Najdeno 20. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.indianangelnetwork.com/>
40. *Indian Private Equity & Venture Capital Association*. Najdeno 20. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.indiavca.org/>
41. Business Incubation in Sub-Saharan Africa. (2011). *InfoDev*. Najdeno 27. januarja 2011 na spletnem naslovu www.infodev.org/en/Document.325.pdf
42. International Fund for Agricultural Development. (2010, november). *Rural Poverty Report 2011*. Rome: International Fund for Agricultural Development.
43. *InvestorsNetwork*. Najdeno 28. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.investorsnetwork.co.za/>
44. *Is India a Capitalist Country?* (2011, 24. februar). Najdeno 10. maja na spletnem naslovu <http://mediolana.wordpress.com/2011/02/24/is-india-a-capitalist-country/>
45. *Ja Sa*. Najdeno 26. januarja 2011 na spletnem naslovu http://www.jasa.org.za/site/Index.php?option=com_content&view=article&id=26&Itemid=18
46. Jamali, D. (2009). Constraints and Opportunities Facing Women Entrepreneurs in Developing Countries: A Relational Perspective. *Gender in Management: An International Journal*, 24(4), 232-251.
47. Jeacocks, B. (2010). Entrepreneurs, Not the State, are Job Creators. *The Mercury*, 2.
48. Jesselyn, M. & Mitchell, B. (2005). *Entrepreneurship Education in South Africa: A Nationwide Survey*. London: University of Surrey.
49. Kelley, J.D., Bosma, N., & Amoros, J.E. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor: 2010 Global Report*. Najdeno 18. novembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.gemconsortium.org/download/1310991851948/GEM%20GLOBAL%20REPORT%202010rev.pdf>

50. Khula. (2011). Najdeno 25. februarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.khula.org.za/>
51. Koman, K., & Cajnko Javornik, V. (2010, 2. december). Sejalci kapitala. *Manager*, (12), 14-21.
52. Kos, B. (2008, 13. marec). Poslovni angeli. Najdeno 10. maja na spletnem naslovu <http://www.blazkos.com/poslovni-angeli.php>
53. Kumar, D. M. (2006). Problems of Women Entrepreneurs in India. Najdeno 10. maja na spletnem naslovu http://www.indianmba.com/Faculty_Column/FC293/fc293.html
54. Lagace, M. (2008, 28. januar). Billions of Entrepreneurs in China and India. Najdeno 18. novembra 2010 na spletnem naslovu <http://hbswk.hbs.edu/item/5766.html>
55. Lal, A. K., & Clement, R. W. (2005). Economic Development in India: The Role of Individual Enterprise (and Entrepreneurial Spirit). *Asia-Pacific Development Journal*, 12(2).
56. Lingelbach, D., de la Vina, L., & Asel, P. (2005). *What's Distinctive About Growth-oriented Entrepreneurship in Developing Countries?* Najdeno 30. novembra 2010 na spletnem naslovu Business.utsa.edu/.../The_Distinctiveness_of_Entrepreneurship_In_Developing_Countries.pdf
57. Maas, G. (2010, 17. februar). Coventry Offers Entrepreneurship Support to South African University. Najdeno 17. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.coventry.ac.uk/newsandeventsarchive/a/5752/USD/selectedYearId/1410/selectedMonthId/1416/tab/news>
58. Martin, R. L., & Osberg, S. (2007). Social Entrepreneurship: The Case for Definition. *Stanford Social Innovation Review*, 29-39.
59. *Maxum Business Incubator*. Najdeno 27. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.theinnovationhub.com/maxum.cfm>
60. McDade, B. E., & Spring, A. (2005). The 'New Generation of African Entrepreneurs': Networking to Change the Climate for Business and Private Sector-led Development. *Entrepreneurship and Regional Development*, 17-42.
61. Minniti, M., & Naude, W. (2010, avgust). Female Entrepreneurship in Developing Countries. *WIDER Angle*. Najdeno 30. novembra 2010 na spletnem naslovu http://www.wider.unu.edu/publications/newsletter/articles-2010/en_GB/08-2010-Female-Entrepreneurship/
62. *Mumbai angels*. Najdeno 20. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.mumbaiangels.com/>
63. Nair, S. (2010). Eight VC Firms Have Entered India This Year. *McClatchy-Tribune Business News*. Najdeno 9. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.livemint.com/2010/10/18195921/Eight-VC-firms-have-entered-In.html?Atype=tp>
64. Nambiar, P. (2010). IT Share in VC Drops, Healthcare, Education Gain. *The Times of India*. Najdeno 9. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://search.proquest.com.nukweb.nuk.unilj.si/docview/818559243/1316A852C72697A6513/1?accountid=16468>

65. *National Entrepreneurship Network*. Najdeno 22. decembra 2010 na spletnem naslovu http://www.nenonline.org/aboutnen/about_nen
66. Naude, W. (2010). Entrepreneurship, Developing Countries and Development Economics: New Approaches and Insights. *Small Business Economics*, 34(1), 1-12.
67. Navi, G., & Linan, F. (2011). *Graduate Entrepreneurship in Developing Countries: Intentions and Education*. Najdeno 9. januarja 2011 na spletnem naslovu http://www.emeraldinsight.com/products/journals/call_for_papers.htm?id=2194
68. *Nexus Venture Partners*. Najdeno 20. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.nexusvp.com/>
69. O'Neill, R. C., & Viljoen, L. (2010, 25. november). Support for Female Entrepreneurs in South Africa: Improvement or Decline? Najdeno 17. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://africabusiness.com/2010/11/25/support-for-female-entrepreneurs-in-south-africa-improvement-or-decline/>
70. Paul, J. (2005). Entrepreneurship and Poverty Reduction in South Africa. *Strategy*. Najdeno 17. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.nextbillion.net/archive/multimedia/2005/12/07/entrepreneurship-and-poverty-reduction-in-south-africa#comment-20483>
71. *Poverty Alleviation in Rural India – Strategy and Programmes*. (2010) Najdeno 10. maja na spletnem naslovu http://planningcommission.nic.in/plans/planrel/fiveyr/10th/volume2/v2_ch3_2.pdf
72. Prabhudesai, A. (2007). Starting a Business: Do Indian Entrepreneurs Lack the Killer Instinct? Najdeno 11. novembra 2010 na spletnem naslovu <http://trak.in/tags/business/2007/07/31/starting-business-indian-entrepreneurs-lack-killer-instincts-business-startups/>
73. Prabhudesai, A. (2010). Top Venture Capitalists in India by Investment. Najdeno 20. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://trak.in/tags/business/2009/08/04/top-vc-venture-capital-in-india-by-investments-value-funds/>
74. Prajwal, S. (2010, 2. maj). *Why is India Still a Developing Country?* Najdeno 30. marca 2011 na spletnem naslovu http://www.bukisa.com/articles/281750_why-is-india-still-a-developing-country
75. *Programs to Promote Small Businesses*. (2010, 11. avgust). Najdeno 20. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://indianblogger.com/programs-to-promote-small-businesses-in-india/>
76. Raiz, A. (2009). Business Incubation in the Private Sector, South Africa. *Enterprise Development and Microfinance*, 20(1), 62-70.
77. *Raizcorp*. Najdeno 27. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://partner.raizcorp.com/>
78. Racine, J. L. (2011). A Global Climate Change Venture Capital Fund Would Be Useful but Not a Panacea. *The Green Capitalist*.
79. Ruzzier, M., Antončič, B., Bratkovič, T., & Hisrich R. D. (2008). *Podjetništvo*. Koper: Društvo za akademske in aplikativne raziskave.

80. SA LED Network. Najdeno 26. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.led.co.za/content/what-led>
81. Sabtia. Najdeno 27. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.sabtia.com/aboutus.html>
82. Saica. Najdeno 27. januarja 2011 na spletnem naslovu <https://www.saica.co.za/News/NewsArticlesandPressmediareleases/2010/tabid/2313/itemid/2738/language/en-ZA/language/en-ZA/Default.aspx>
83. Sanders, T. (2011, 15. marec). Do International SME Investment Funds Kill The Rise of Local Investors? Najdeno 10. maja na spletnem naslovu <http://www.bidnetwork.org/page/183936/en>
84. Savla, B. (2009, 11. november). Entrepreneurship in Rural Areas of India. Najdeno 10. maja na spletnem naslovu <http://www.indiastudychannel.com/resources/94291-Entrepreneurship-Rural-Areas-India.aspx>
85. Sasix. Najdeno 27. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.sasix.co.za/projects/view/ED-EC-MAY-0081/>
86. Schumpeter, J. A. (2000). Entrepreneurship as Innovation. R. Swedberg (ur.), *Entrepreneurship* (str. 51-75). Oxford: Oxford University Press.
87. Singh, A., Singh, S., & Singh, K. (2010). Higher Education and Knowledge Transfer: Key to Entrepreneurial Development. *International Conference on Information Security and Management (ICMIS2010)-IIIT-Akkahabad*. Najdeno 20. decembra 2010 na spletnem naslovu icmis.iiita.ac.in/ppt/21/ajayshashikiran21.ppt
88. *Small Business Development*. Najdeno 27. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.etu.org.za/toolbox/docs/government/sbd.html>
89. *Society for Innovation & Development*. Najdeno 20. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://sid.iisc.ernet.in/>
90. *S.P. Jain Institute of Management & Research*. Najdeno 20. decembra 2010 na spletnem naslovu http://www.spjimr.org/syb/syb_home.asp
91. Stefanotti, J. (2010, 9. februar). Promoting Entrepreneurship in Developing Countries: Starting to Think Through Government's Role. *Industrial Policy*. Najdeno 10. maja na spletnem naslovu <http://www.developingjen.com/blog/a-broader-view-of-innovation>
92. Stefanovič, M., Devedžič, G., & Eric, M. (2008). Incubators in Developing Countries: Development Perspectives. *International Journal for Quality Research*, 2(3), 157-163.
93. *Technology Business Incubator*. Najdeno 1. marca 2011 na spletnem naslovu <http://www.technoparktbi.org/services.htm>
94. *Technology Business Incubator-TBI*. Najdeno 20. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.udsectbi.org/>
95. The World Bank. (2010a). *Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs*. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, 2010.

96. The World Bank. (2010b). *Doing Business 2011 India: Making a Difference for Entrepreneurs*. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2010.
97. The World Bank. (2010c). *Doing Business 2011 South Africa: Making a Difference for Entrepreneurs*. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2010.
98. The World Bank. (2011). New Businesses Registered. Najdeno 23. junija 2011 na spletnem naslovu <http://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.NREG>
99. *The Y4 Ideology*. (2011). Najdeno 25. februarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.y4finland.fi/y4+finland+ltd/material/>
100. Tiwari, A. K. (2010). VC Investments on Growth Track. *DNA: Daily News & Analysis*. Najdeno 1. marca 2011 na spletnem naslovu http://findarticles.com/p/news-articles/dna-daily-news-analysis-mumbai/mi_8111/is_20101119/vc-investments-growth-track/ain56325040/
101. *Angel and Venture Capital Investing in MENA vs. Developed Countries*. (2010). Najdeno 10. maja na spletnem naslovu http://www.wamda.com/web/uploads/resources/White_Paper_-_Angel_and_Venture_Capital_Investing_in_MENA_vs._Developed_Countries.pdf
102. Trilar, J. (2010). Socialno podjetništvo: primer banke Grameen. *Zbornik 6. študentske konference Fakultete za management Koper*, 937-942. Najdeno 25. februarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.fm-kp.si/zalozba/ISBN/978-961-266-033-/prispevki/Trilar%20Jure.pdf>
103. *Triumph Venture Capital*. Najdeno 28. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.triumphvc.co.za/index.html>
104. *Twib*. Najdeno 27. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.southafrica.info/about/science/twib.htm>
105. *Unido*. (2001). *Venture Capital for Industrial Development*. Najdeno 10. maja na spletnem naslovu <http://www.arp.harvard.edu/AfricaHigherEducation/Reports/UNIDO-VC.pdf>
106. *Unctad*. (2011). Entrepreneurship Education, Innovation and Capacity-building in Developing Countries. Najdeno 27. januarja 2011 na spletnem naslovu http://www.unctad.org/en/docs/ciimem1d9_en.pdf
107. Urban, B. (2011). Entrepreneurial Networking Differences: An Ethnic In-group and Out-group analysis. *SA Journal of Industrial Psychology*, 37(1). Najdeno 25. februarja 2011 na spletnem naslovu www.sajip.co.za/index.php/sajip/article/download/826/1007
108. Verheul, I., Thurik, R., Hessels, J., & Van der Zwan, P. (2010). *Factors Influencing the Entrepreneurial Engagement of Opportunity and Necessity Entrepreneurship*. Zoetermeer: Scientific Analysis of Entrepreneurship and SME's.
109. When Going Gets Tough, Grit Proves Its Worth. (2010). *The Mercury*, str. 3.
110. World Economic Forum. (2010). *The Global Competitiveness Report 2010-2011*. Geneva: World Economic Forum/Centre for Global Competitiveness and Performance, 2010.

111. Yesudian, C. A. K. (2007). Poverty Alleviation Programmes in India: A Social Audit. *Indian J Med Res*, 364-373. Najdeno 10. maja na spletnem naslovu <http://www.icmr.nic.in/ijmr/2007/october/1013.pdf>
112. Yin, R. K. (2003). *Case Study Research: Design and Methods* (3rd ed.). Thousand Oaks: SAGE Publications.
113. Zavatta, R. (2008). *Financing Technology Entrepreneurs & SME'S in Developing Countries: Challenges and Opportunities*. Washington, DC: World Bank.
114. Zimmerman, C. (2008, 18. marec). Non-Profit Venture Capital Aids Developing Nations. Najdeno 10. maja na spletnem naslovu <http://www.nuwireinvestor.com/articles/non-profit-venture-capital-aids-developing-nations-51482.aspx>

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Opis posameznih organizacij, ki pripomorejo k razvoju podjetništva v Indiji 1

Priloga 2: Opis posameznih organizacij, ki pripomorejo k razvoju podjetništva v Južni Afriki 2

Priloga 1: Opis posameznih organizacij, ki pripomorejo k razvoju podjetništva v Indiji

Organizacija	Opis
National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD)	Nacionalna banka za kmetijstvo in razvoj podeželja služi spodbujanju podjetništva na podeželju, skozi ukrepe financiranja, svetovanja, izobraževanja podeželskih podjetnikov.
The Rural Small Business Development Centre (RSBDC)	Center za razvoj malih kmetijskih podjetij skrbi za razvoj socialno in ekonomsko ogroženih posameznikov in skupin. Mikro in malim podjetjem zagotavlja dostop do managementa in tehnične podpore ter organizira programe in svetovalne delavnice za nadgradnjo znanja o podjetništvu. Na ta način želi spodbuditi samozaposlovanje v dveh podzaposlenih skupinah na podeželju, to so mladi ter ženske.
National Small Industries Corporation (NSIC)	Državna korporacija za malo industrijo je bila ustanovljena z namenom podpore majhnih poslovnih enot v Indiji. To izvaja na način uvoza potrebne tehnologije, naprav pod enostavnejšimi, ugodnejšimi pogoji, kot bi jih imela mala podjetja, z oskrbovanjem le-teh s potrebnimi materiali, s pomočjo pri izvozu, svetovanjem, z mentorstvom in ustvarjanjem zavesti o sledenju tehnološkim trendom. Pomembno nalogo ima tudi pri ustanavljanju tehnoloških parkov in transferju tehnologije ter dvigu zavedanja posameznikov o pomembnosti pametnega finančnega vodenja podjetja, saj le na ta način lahko pridobijo potrebna sredstva za njihovo delovanje od finančnih institucij.
Small Industries Development Bank of India (SIDBI)	Misija banke za razvoj male industrije v Indiji je preskrbovanje neposredne in posredne finančne pomoči preko različnih shem, ki sledijo potrebam malim podjetjem.
The National Commission for Enterprises in the Unorganised Sector (NCEUS)	Državna komisija za podjetja v neformalnem sektorju sledi štirim ciljem, ki so povečevanje produktivnosti malih podjetij v neformalnem sektorju, ustvarjanje več priložnosti za zaposlovanje na podeželju, izboljšanje konkurenčnost lokalnih podjetij, razvijanje vezi z drugimi institucijami na področju kreditiranja, surovin, infrastrukture, nove tehnologije in trženja.
Rural and Women Entrepreneurship Development (RWED)	Institucija za razvoj podjetništva med ženskami in na podeželju ustvarja poslovno okolje, ki bo spodbudilo ti dve skupini za vstop v podjetniške vode, izboljšuje človeške in institucionalne kapacitete za večjo produktivnost, oskrbuje ženske s priročniki in programi podjetništva ter nudi svetovalne storitve.

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

Organizacija	Opis
World Association for Small and Medium Enterprises (WASME)	Svetovno združenje SME-jev je svetovna organizacija, katere del je namenjen mikro, malim in srednje velikim podjetjem v Indiji. Namen združenja je promocija nekmetijskega sektorja, promocija podjetništva s shemo subvencioniranega posojila in raznih samozaposlitvenih tečajev.
Scheme of Fund for Regeneration of Traditional Industries (SFURTI)	Sklad za preoblikovanje tradicionalne industrije spodbuja razvoj grozdov tradicionalne industrije v različnih delih države, izboljšuje tehnologijo in uči inovativne, nove pristope tradicionalne industrije. Namen sklada je preoblikovanje tradicionalne obrti v bolj konkurenčno in produktivno.

Vir: *Programs to Promote Small Businesses, 2010.*

Priloga 2: Opis posameznih organizacij, ki pripomorejo k razvoju podjetništva v Južni Afriki

Organizacija	Opis
First Rand	Finančna institucija (z mešanim lastništvom temnopoltega prebivalstva, tudi žensk, v organizaciji), ki pomaga podjetništvu: <ul style="list-style-type: none"> - z donacijami Corporate Social Investment iniciativi (1,0 % dobička pod davku) za boljše makroekonomsko okolje, do katerega bi prišlo zaradi večje diverzitete podjetnikov, - z dostopom do finančnih storitev revnih na neurbaniziranih območjih, - z mentorstvom in s financami temnopoltim podjetnikom.
TWIB, WOESA, South African Women in Construction	Je organizacija, ki ženskam omogoča lažji dostop do znanosti in tehnologije, ki so potrebne za njihovo poslovno pot. V sodelovanju z različnimi vladnimi institucijami spodbujajo vpletenost šolajočih se mladih deklet (angl. <i>Techno-girl project</i>) v različne znanstvene in strokovne predmete (strojništvo, znanost, podjetništvo, tehnologija...). Na področju spodbujanja podjetništva med ženskami delujeta WOESA (angl. <i>Women in Oil and Energy in South Africa</i>), ki spodbuja sodelovanje žensk v sektorju energetskega virov, kot je plin, nafta,...) in organizacija Južnoafriške ženske v gradbeništvu (angl. <i>South African Women in Construction</i>), ki, kot lahko razberemo iz samega imena, spodbuja sodelovanje žensk na področju gradbeništva.
SAIE	Njihova misija je zagotoviti ustrezno podjetniško izobrazbo mladim, pa tudi starejšim. Uporablja kreativno metodologijo prenosa znanja in skrbi, da so njihovi učitelji tudi sami dobro izobraženi, seznanjeni s podjetništvom. Financira se z denarjem sklada Business Ventures, ki ga porabi tako za lastno izobraževanje kot tudi za stroške poučevanja.

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

Organizacija	Opis
KHULA	<p>Skrbi za dostop do financ preko različnih shem, kot so Khula kreditna garancijske sheme (angl. <i>Khuala Cedit Guarantee Scheme</i>) (daje garancije bančne kredite) in finančni posredniki (angl. <i>Retail Finance Intermediaries - RFIS</i>), ki si sposojajo od Khula-e za kredite mikro, malim in srednje velikim podjetjem in Khuala – začetek (angl. <i>Khula-Start</i>) za dostop do mikro kreditov na podeželju. Khula sodeluje tudi s Fabcos-om, ki zagotavlja dostop do financ, finančno pismenost skozi mentorstva. Skupaj pomagata podjetnikom:</p> <ul style="list-style-type: none"> - za boljši dostop do finančnih produktov, - na področju svetovanja in izobraževanja podjetnikov, - s svojimi poslovnimi mrežami, mentorstvom uspešnih podjetnikov, - s povezovanjem z drugimi institucijami za podporo podjetništvu in - z zniževanjem tveganja preko programov partnerstva.
BEI (angl. <i>Black Entrepreneurship Initiative</i>)	<p>Program je bil ustanovljen leta 2007 v okviru inštituta SAICA (angl. <i>South African Institute of Chartered Accountants</i>). Namen je povezovanje temnopoltih podjetnikov s prostovoljnimi računovodji, za mentorstvo in prenos znanja na finančnem področju in svetovanje glede denarnega toka, davkov, pomembnosti poslovne knjige, finančnih sistemov, revizije, itd.</p>
NTSIKA	<p>Podjetjem ponuja nefinančno pomoč v obliki:</p> <ul style="list-style-type: none"> - mentorskih programov, - poslovnih nasvetov in - tehnološke podpore, <p>preko programov Local business service centres (LBSC) in Tender Advice Centres. Njihove ciljne stranke so mikro in mala podjetja, start-up podjetja, nezaposleni, ženske in mladi.</p>
LED	<p>LED Network spodbuja podjetniško izobraževanje in ustvarjanje novih podjetnikov. To dosega z medsebojnim sodelovanjem lastnikov, managerjev velikih korporacij in raznih institucij, kot tudi javnega in privatnega sektorja, preko katerega dosega edinstvene prednosti z deljenjem znanj in izkušenj. Ni tradicionalna izobraževalna ustanova, pa vendar z združevanjem različnih orodij in znanj pripomore k razvoju podjetništva.</p>

Vir: Fabcos, 2011; First Rand, 2011; Saica, 2011; SA LED Network, 2011; Sasix, 2011; Small Business Development, 2011; Twib, 2011.