

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA
LJUBLJANA**

MAGISTRSKO DELO

**USTANAVLJANJE, RAZVOJ IN POSLOVANJE MALIH
IN SREDNJE VELIKIH PODJETIJ V SLOVENIJI,
AVSTRIJI IN NA HRVAŠKEM -
ANALIZA BISTVENIH RAZLIK IN POSEBNOSTI**

Ljubljana, december 2007

JURE MALGAJ

IZJAVA

Študent Jure Malgaj izjavljam, da sem avtor tega magistrskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Vlada Dimovskega in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 21. december 2007

Podpis: _____

POVZETEK

Mala in srednje velika podjetja pomembno prispevajo k ekonomskemu razvoju tako v Sloveniji kot tudi v EU. Zaradi sposobnosti hitrega reagiranja na nove poslovne priložnosti, prilagodljivosti in inovativnosti v nove produkte predstavljajo potencialno najbolj dinamičen del gospodarstva. Predstavljajo glavni vir delovnih mest in so motor gospodarske rasti.

Vendar se kot vsi drugi poslovni subjekti tudi mala in srednja podjetja pri svojem delovanju srečujejo z ovirami, kot so problemi pri pridobitvi finančnih sredstev, administrativne ovire in pomanjkanje izobražene delovne sile. Te ovire poskušajo vlade držav EU kot tudi Slovenija odpraviti ali pa jih vsaj omiliti, z različnimi programi pomoči malim in srednjim podjetjem in z ustanovitvijo podpornih institucij. Odkar je Slovenija članica EU, so tudi slovenska MSP upravičena do programov, ki jih ponuja EU, in s tem se položaj MSP v Sloveniji izboljšuje. Vendar pa naša podjetja še vedno zaostajajo za evropskimi podjetji, zato je toliko bolj pomembna vloga podpornih institucij.

Kljub temu, da se teži k zmanjševanju vloge države v gospodarstvu, bo v prihodnje ekonomska vloga države še vedno močna, na nekaterih področjih se bo zmanjševala, na drugih pa celo povečevala. Spodbude države se dodeljujejo v skladu s pravili dodeljevanja državnih pomoči Evropske skupnosti, ki zagotavljajo varstvo konkurence. Spodbude so prioritarno namenjene vlaganju v razvoj človeških virov, ključnih tehnologij in odpiranju delovnih mest, ki ustvarjajo visoko dodano vrednost.

Javna sredstva morajo biti porabljena učinkovito. Zagotovljena mora biti transparentnost podatkov ter predhodni in naknadni nadzor nad porabo dodeljenih pomoči.

Ključne besede: mala in srednja podjetja (MSP), vplivi MSP, razvoj MSP, podporne institucije, državna pomoč, subvencije.

ABSTRACT

Small and medium sized enterprises (SME) are contributing to the economical development in Slovenia and EU. Because of quick reactions with new business opportunities, adaptability and inovativity with new products they present potentially the most dynamic part of economy. They present the main source of work places and they are the engine of economic growth.

As many others SME come across many obstacles, like troubles with financial means, administrative obstacles and the lack of educated work force. Governments are trying to erase these obstacles with different programmes for SME and establishing supporting institutions. Since Slovenia is a member of EU, we have access to the programmes offers by EU. Position of SME is improving in Slovenia. Despite of this Slovene companies are behind those in EU. That is why supporting institutions are so important.

Despite that the role of the state in economics should be reduced, we expect that the influence will still be high. In some fields the influence of state will reduce, but on other hand it can even become stronger in other lines. Assignment of funds is according to the rules of allocating the state aid in EU, which ensures free competition. The purpose of state aid is primarily the development of human resources, key technologies and creating jobs with high added value.

Public funds should be used effectively. Transparency of all data must be assured, as well as the supervision before and after the state aid is assigned.

Key words: Small and medium sized enterprises (SME), the influence of SME, the development of SME, supporting institutions, State aid, Subsidy.

KAZALO VSEBINE

1 UVOD	1
1.1 Predmet raziskovanja.....	1
1.2 Namen raziskave.....	3
1.3 Cilji raziskave	4
1.4 Omejitve in predpostavke raziskave.....	5
1.5 Metodologija raziskave.....	6
 2 UVODNE MISLI O PODJETNIŠTVU, O MALIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETJIH.....	 6
2.1 Opredelitev malih in srednje velikih podjetij	8
2.2 Ustanavljanje malih in srednjih podjetij	9
2.3 Pomen in vloga malih in srednjih podjetij v gospodarskem sistemu	11
 3 OBRAVNAVA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ V SLOVENIJI.....	 12
3.1 Zakonodaja, ki obravnava poslovanje gospodarskih družb v Sloveniji	13
3.2 Razvoj in trendi malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji.....	15
3.3 Zmanjšanje ovir za ustanavljanje in poslovanje podjetij v Sloveniji	18
3.4 Davčno poslovanje malih in srednjih podjetij v Sloveniji.....	19
 4 OBRAVNAVA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ V AVSTRIJI.....	 20
4.1 Zakonodaja, ki obravnava poslovanje gospodarskih družb v Avstriji.....	21
4.2 Osnove davčnega poslovanja malih in srednjih podjetij v Avstriji	23
 5 OBRAVNAVA MALEGA IN SREDNJEGA PODJETNIŠTVA NA HRVAŠKEM	 27
5.1 Ustanavljanje in poslovanje malih in srednjih podjetij na Hrvaškem	28
5.2 Davčno poslovanje malih in srednjih podjetij na Hrvaškem.....	30

6 PODPORNE INSTITUCIJE ZA USTANAVLJANJE IN RAZVOJ MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ V SLOVENIJI	33
6.1 Podporne institucije v Sloveniji.....	34
6.1.1 Ministrstvo za gospodarstvo.....	35
6.1.2 Slovenski podjetniški sklad	38
6.1.3 Euro Info Center	42
6.1.4 Gospodarska in obrtne zbornice	43
6.1.5 Projekt VEM	43
6.1.6 Vavčersko svetovanje.....	43
6.2 Evropski viri pomoči malim in srednjim podjetjem.....	44
6.2.1 Zelena knjiga podjetništva.....	45
6.2.2 Predpristopni skladi	46
6.2.3 Strukturni skladi	46
6.2.4 Evropska investicijska banka	48
6.2.5 Druge oblike pomoči v okviru EU	49
6.3 Ukrepi pomoči malim in srednje velikim podjetjem v Avstriji.....	50
6.4 Ukrepi pomoči malim in srednje velikim podjetjem na Hrvaškem.....	55
6.5 Analiza ukrepov v obravnavanih državah	59
6.5.1 Kako se odločiti za primeren način financiranja malega in srednje velikega podjetja	60
7 NEKAJ IZSLEDKOV GLEDE POSLOVANJA SLOVENSКИH MALIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETIJ V OBRAVNAVANIH DRŽAVAH	63
8 SKLEP	65
LITERATURA IN VIRI	67

KAZALO TABEL IN SLIK

Tabela 1: Število podjetij glede na število zaposlenih	16
Tabela 2: Prihodki od prodaje (v mio SIT) po dejavnostih in številu zaposlenih	17
Tabela 3: Prednosti in slabosti D.O.O.	22
Tabela 4: Prednosti in slabosti D.D.....	22
Tabela 5: Prednosti in slabosti s.p.....	23
Tabela 6: Razlike med poslovanjem obrtnika in kapitalske družbe (d.o.o.).....	29
Tabela 7: Mala in srednje velika podjetja v Avstriji.....	51
Tabela 8: Nekaj razlik med majhnim in dinamičnim podjetjem.....	61
Slika 1: Delež števila zaposlenih glede na velikost podjetja	17

1 UVOD

V današnjem globalnem poslovnem okolju so mala in srednje velika podjetja motor evropske ekonomije. So priznana kot potencialno najbolj dinamičen del gospodarstva, še posebej tisti del podjetij, ki je konkurenčno sposoben za nastop na razvitih trgih in dosega visoko dodano vrednost. Tovrstna podjetja so tudi pomemben vir delovnih mest, ustvarjalci podjetniškega duha in inovacij, s čimer povečujejo konkurenčnost in zaposlovanje.

V magistrski nalogi se bomo poskušali opredeliti do ustanavljanja, poslovanja pa tudi razvoja malih in srednjih podjetij v Sloveniji in nam sosednjih državah, Avstriji in tudi Hrvaški, ki zaradi težnje po vključitvi v Evropsko unijo (v nadaljevanju EU), postaja vse bolj zanimiva za tuje investitorje. Že iz samega naslova je razvidno, čemu se bomo poskušali posvetiti. V Sloveniji se trudimo vzpodbujati nastajanje malih in srednje velikih podjetij. Te vzpodbude so različne, od subvencij in ugodnih kreditov, izobraževanj podjetnikov do vzpodbud na področju davčne in finančne politike. Glede na to, da se naš sistem gospodarstva še vedno spreminja in prilagaja novim zahtevam globalnega trga, nas bo predvsem zanimalo, v kolikšni meri je naš sistem vzpodbujanja nastajanja in razvoja malih in srednje velikih podjetij primerljiv z ostalimi državami EU, med katere spada tudi Avstrija. Primerjava s Hrvaško pa je zanimiva zaradi tega, ker je tudi ta država že začela pristopna pogajanja za vstop v EU. Veliko podjetnikov iz Slovenije pa želi zaradi boljšega položaja svojega podjetja na tem trgu, del svojega poslovanja prenesti v to državo. Tudi na Hrvaškem imajo sprejete nekatere ukrepe, ki naj bi vzpodbujali ustanavljanje podjetij.

1.1 Predmet raziskovanja

V 60-ih in 70-ih letih prejšnjega stoletja so v svetovnem gospodarstvu prevladovala velika podjetja. Velikost podjetja je veljala za ključni dejavnik pri osvajanju in izkoriščanju tujih trgov, pri zagotavljanju ekonomije obsega ter za prilagajanje tržnim predpisom, novim poslovnim priložnostim in tehnologijam. Gospodarstva in vladne politike so bile usmerjene k masovni proizvodnji in hkrati so manjša podjetja obravnavala kot nepomembna in neučinkovita pri zagotavljanju blaginje in gospodarske rasti. Z liberalizacijo svetovne trgovine se je trend obrnil v prid malih in srednje velikih podjetij, saj so se le-ta sposobna hitreje prilagajati spremembam in novim poslovnim priložnostim. Postajajo tudi vedno bolj internacionalizirana kot poslovni partnerji velikim mednarodnim podjetjem, saj jim domači trg ne nudi dovolj možnosti.

Mala podjetja so najbolj občutljiva na spremembe v poslovnem okolju. Pogosto so soočena z tržnimi nepopolnostmi, imajo težave pri pridobivanju kapitala ali kreditov, še posebej v začetnih fazah njihovega razvoja. Omejena finančna sredstva in pomanjkanje informacij lahko otežujejo dostop do novih tehnologij in inovacij. Države, ki poudarjajo razvojno vlogo malih in srednjih podjetij (v nadaljevanju MSP), imajo vladne politike zasnovane tako, da omogočajo spodbujanje nastajanja velikega števila novih podjetij in podpirajo najbolj uspešne med njimi. V ta namen so zasnovale številne programe spodbujanja MSP in ustanovile podporne institucije, ki zagotavljajo MSP pomoč in nudijo vse potrebne informacije.

Z vse tesnejšo povezanostjo gospodarstva in financ dobivajo evropske integracije čisto nov pomen. Medtem ko lahko za gospodarsko in monetarno unijo rečemo, da le posredno vpliva na gospodarsko politiko posameznih držav, pa lahko za vzpodbude s strani EU in domače države rečemo, da so glavni dejavniki razvoja podjetij in s tem celotnega gospodarskega sistema. Pri tem gre za različne oblike vzpodbud, pri čemer pa na žalost še vedno lahko trdimo, da unija v popolnosti še ni dosegla svojega namena, saj v vseh državah podjetniki nimajo enakih pogojev in možnosti za uspešen začetek svojega poslovanja.

Podjetniško okolje v Sloveniji je neugodno za nastajanje novih podjetij. Strokovnjaki poudarjajo, da največjo težavo predstavljajo plačilna nedisciplina, neustrezna davčna politika do novonastalih podjetij, neustrezna delovna zakonodaja in tudi vse preveč težav s pridobivanjem kadrov in finančnih sredstev za začetek poslovanja. Prav tako je v Sloveniji zanemarljiva vloga tveganega kapitala, ki pomeni v nekaterih drugih državah pomemben prispevek pri razvoju novih podjetij. Za poslovanje podjetij v Sloveniji pa lahko rečemo, da je dokaj zapleteno, še posebej za majhne podjetnike, ki šele začenejajo svojo poslovno pot.

Kljub temu pa lahko trdimo, da se stanje in trendi izboljšujejo. Od leta 2005 so prisotni pozitivni premiki v deležu podjetno aktivnega prebivalstva. Politika pospeševanja podjetništva v zadnjih letih kaže na to, da si Vlada Republike Slovenije kljub vsemu prizadeva Slovenijo prikazati kot podjetništvu prijazno državo. Državne pomoči se sicer na žalost v zadnjem obdobju zmanjšujejo, še posebej je to zaznavno v primerjavi z drugimi državami EU, kjer temu večinoma ni tako. Pozitivni premiki se kažejo predvsem v zmanjšanju birokratskih preprek pri poslovanju in ustanavljanju podjetja.

Za sodoben čas je značilno, a tudi nujno, globalno poslovanje. Podjetja selijo svoje poslovanje ali del svojega poslovanja v tuje države. Predvsem jih vleče želja in težnja po čim bolj enostavnem poslovanju, finančni učinki in tudi težnja po širitvi proizvodnje. Pri tem pa je pomembno poznati zakonitosti poslovanja podjetij na različnih tujih trgih. Kljub temu da ostajajo osnovne zakonitosti poslovanja, ne glede na izbrano državo, iste, pa moramo vsekakor dodati, da je za uspešno poslovanje nujno potrebno poznavanje vseh možnih oblik vzpodbud in pomoči v teh državah. Predvsem za okolje EU lahko rečemo, da ne obstajajo večje razlike

med načinom poslovanja v posameznih državah. Zato smo mnenja, da če bomo uspeli dobro proučiti ta sistem v Avstriji, nam bo to lahko v pomoč pri poslovanju tudi v drugih državah EU. Hrvaška pa je po drugi strani povsem drugačna zgodba. Država še ni članica EU, je v procesu pristopnih pogajanj. Gospodarski sistem se še vedno razvija in prilagaja sodobnim tržnim načelom. Podjetništvo sicer vzpodbujajo, a oblike pomoči in vzpodbud se deloma razlikujejo od drugih držav, članic EU. To je posledica tega, ker se del finančnih vzpodbud črpa na osnovi predpristopnih pogajanj z EU. Gre za evropske finančne sklade, katerih namen je povečati konkurenčno sposobnost gospodarstva posamezne države. V preteklosti smo bili včasih priča dokaj privilegiranemu položaju domačih podjetij v primerjavi s podjetji v tuji lasti. Potrebno je ugotoviti, ali so se ti trendi končali, in če so se, lahko rečemo, da je gospodarsko okolje Hrvaške enako prijazno do vseh poslovnih subjektov ne glede na lastništvo.

1.2 Namen raziskave

Namen prvega dela magistrskega dela je prikazati osnovne značilnosti malih in srednje velikih podjetij. Želimo prikazati razvoj in trende tovrstnih podjetij v Sloveniji ter te trende in značilnosti primerjati z drugimi državami EU in širše. Poseben poudarek pa bomo dali, kot je razvidno že iz naslova, Avstriji in Hrvaški.

V drugem delu se bomo poskušali kritično opredeliti do vzpodbud za ustanavljanje in razvoj MSP v Sloveniji. Predstavili bomo podporne institucije, na katere se lahko podjetniki obrnejo ob začetku svojega poslovanja ter v primeru širitve poslovanja. Osnovni namen tega dela magistrskega dela je prikazati in analizirati oblike finančne in druge podpore, ki spodbujajo in pomagajo gospodarstvu v Sloveniji, s poudarkom na malih in srednje velikih podjetjih. Predstavili bomo oblike pomoči malim podjetjem in podporne organizacije, ki jih spodbujajo, saj imajo le-te nedvomno pomembno vlogo pri delovanju in poslovanju malih podjetij.

EU je z namenom, da bi zmanjšala obstoječe razlike in zagotovila trajnostni in enakomeren razvoj vseh članic EU, oblikovala svojo regionalno politiko. Sredstva iz strukturnih skladov pa so med drugim namenjena tudi podpori malim in srednje velikim podjetjem, ki v lokalnem okolju lahko zagotovijo nova delovna mesta in spodbudno vplivajo na razvoj celotne regije. Zato bomo predstavili tudi programe Evropske komisije z različnimi oblikami pomoči malemu gospodarstvu, ne glede na njihov sektor dejavnosti, pravno obliko in lokacijo znotraj evropskega prostora, do katerih ima pravico tudi Slovenija kot članica EU. Glede na to, da je predmet našega proučevanja tudi država, ki še ni članica EU, bomo predstavili tudi predpristopne sklade.

Bistvo magistrskega dela pa bo predstavljal tretji del, kjer bomo primerjali slovensko stanje s stanjem v dveh sosednjih državah. Avstrija je država, kjer imajo majhna in srednje velika podjetja precej daljšo tradicijo kot v Sloveniji in na Hrvaškem. Zanimalo nas bo, ali je zato tudi poslovanje malih in srednje velikih podjetij na tem območju lažje kot pri nas. Poskušali bomo ugotoviti, na kaj morajo biti pozorni slovenski podjetniki, ki se odločijo začeti svoje poslovanje v Avstriji. Predstavili bomo, kje lahko pričakujejo morebitne težave, kje so njihove največje priložnosti in na kakšne oblike vzpodbud lahko računajo. Hrvaški trg je za slovenska podjetja že tradicionalno zanimiv. Veliko podjetij svoje poslovanje že širi tudi na ta trg. A resnici na ljubo gre predvsem za večja podjetja, manjši podjetniki pa se razen redkih izjem temu izogibajo. Poskušali bomo ugotoviti, zakaj tak strah, čemu morajo posvetiti pozornost v primeru selitve poslovanja na to območje. Prav tako bomo poskušali ugotoviti, na kakšne oblike pomoči lahko slovenski podjetniki računajo, če se odločijo za poslovanje na Hrvaškem. Na podlagi teh ugotovitev bomo podali nekaj napotkov glede samega poslovanja, glede najprimernejše pravne oblike podjetja in tudi glede postopkov pridobivanja finančnih in drugih sredstev za olajšanje začetkov poslovanja.

Vsekakor se morajo vsi podjetniki zavedati, da pridobivanje pomoči od različnih finančnih inštitucij in skladov, ki z namenom podpiranja malega gospodarstva odobravajo velike finančne zneske, ni enostavno v nobeni izmed držav, zato je še toliko pomembneje, da imajo podjetniki pred začetkom poslovanja čim več informacij. Vsekakor pa je tudi dejstvo, da podjetnik, ki je strokovnjak za določeno področje poslovanja v eni državi, ni nujno strokovnjak za poslovanje v drugi. Enako velja tudi za področje vzpodbud in pomoči. Tako bomo predvsem poskušali ugotoviti, ali se ti sistemi primerjanih držav med seboj razlikujejo v takšni meri, da malim podjetnikom, ki si težko privoščijo obsežen administrativni oddelek, onemogočajo normalen in enostaven pričetek poslovanja.

1.3 Cilji raziskave

Iz vsega napisanega lahko podamo osnovne cilje magistrske naloge:

- Primerjava in opis MSP v Sloveniji, Avstriji in na Hrvaškem.
- Primerjava načina poslovanja MSP v posameznih državah.
- Predstaviti ukrepe za vzpodbujanje ustanavljanja in razvoja MSP v EU.
- Analiza vzpodbujevalnih ukrepov v Sloveniji.
- Analiza vzpodbujevalnih ukrepov v Avstriji in na Hrvaškem.
- Kritično prikazati osnovne razlike med ukrepi vzpodbujanja v primerjanih državah.
- Primerjava osnov davčnega poslovanja posameznih držav, saj je znano, da so davki pogosto vzrok za selitve poslovanj.

- Ugotoviti, kje so največja tveganja, pomanjkljivosti, a obenem tudi priložnosti pri pričetkih poslovne dejavnosti v posameznih državah.
- Iz vsega tega potegniti neko sklepno vodilo podjetnikom, ki bi jim pomagalo pri odločanju o poslovanju v teh tujih državah.

1.4 Omejitve in predpostavke raziskave

Razvidno je, se ne bomo spuščali v podrobnosti gospodarskega sistema v posameznih državah. Predvsem se bomo lotili le dejstev, ki obravnavajo poslovanje MSP in načinov za vzpodbujanje ustanavljanja in razvoja, ki jih uporabljajo v posameznih državah. Pa tudi tukaj se bomo najbolj posvetili prav določenemu elementu, to so finančne in davčne olajšave ter vzpodbude.

Težavo nam lahko povzroči, predvsem pri obravnavi tujih sistemov, morebitna neažurnost podatkov, ki jih bomo našli v uporabljeni strokovni literaturi. Ker se to področje pogosto spreminja, se nam lahko nehote zgodi, da za posamezno področje v nalogi ne bodo uporabljeni najbolj novi podatki in dejstva. Določeni podatki v nalogi se bodo v trenutku, ko bo naloga končana morebiti razlikovali od podatkov v času, ko bo naloga nastajala. Temu se bomo poskušali izogniti na ta način, da bomo bralcu dali navodila, kje o tem lahko najde več.

Predpostavka, na kateri bo temeljilo magistrsko delo, je, da je slovensko malo gospodarstvo po vstopu Slovenije v EU postalo še bolj ranljivo in mali podjetniki so in bodo primorani, da sprejmejo finančno in drugo podporo, ki jim jo nudijo domače institucije, kakor tudi EU, če želijo ustanoviti podjetje ali če se želijo širiti in preživeti ter konkurirati kapitalsko močnejšim in večjim subjektom. Po drugi strani pa bodo tudi primorani vsaj del svojega poslovanja prenesti v države, kjer bodo te pomoči konkretnejše in večje.

Prav tako pa bomo skozi magistrsko delo potrjevali naslednje hipoteze:

- Majhna in srednja podjetja so zelo pomemben del gospodarstva in predstavljajo večinski delež v celotnem gospodarstvu EU in s tem tudi v Sloveniji.
- Podporne institucije in tudi vlade držav morajo pomagati tem podjetjem in jih spodbujati na različne načine, saj dobi država na koncu vse povrnjeno v obliki dobrih gospodarskih in splošnih pokazateljev.
- Podporne institucije postajajo vse pomembnejši del gospodarske politike držav in na ta način tudi pomenijo temeljni razlog, zakaj je neko gospodarstvo konkurenčnejše od drugega.

- Predpostavljamo tudi, da ima Slovenija še veliko odprtih možnosti za uvedbo novih in izboljšanih podpornih institucij, ki bodo pomagale majhnim in srednje velikim podjetjem pri njihovem razvoju in prodoru na tuje trge.

1.5 Metodologija raziskave

Magistrsko delo bo makroekonomskega značaja, saj bomo prikazali finančno in drugo podporo malemu gospodarstvu na nacionalnem in mednarodnem področju z nacionalne, kakor tudi z nadnacionalne ravni.

V magistrskem delu bomo predvidoma uporabili naslednje metode:

- deskriptivno metodo, ki daje prednost opisu dejstev, pojavov ali procesov;
- kompilacijsko metodo, ki pomeni razumno uporabo ter strnitev izsledkov in spoznanj iz strokovne literature, raziskav, študij, seminarjev in konzultacij specialistov na področju podjetništva, tujih investicij in mednarodnega poslovanja;
- metodo opazovanja;
- empirično metodo, saj obravnavana problematika izhaja tudi iz nekaterih lastnih praktičnih izkušenj v zadnjih letih.

Pri sestavi magistrskega dela bomo uporabili razpoložljivo slovensko in tujo literaturo, periodične publikacije in strokovne časopise. Za osrednje poglavje bomo največ ažurnih podatkov in informacij dobili na internetu.

2 UVODNE MISLI O PODJETNIŠTVU, O MALIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETJIH

Prve začetke drobnega gospodarstva najdemo že leta 2100 pred našim štetjem. Takrat je babilonski kralj izdal zakonik, sestavljen iz tristo zakonov, kateri so zaščitili potrošnike in male podjetnike, predvsem pred različnimi prevarami. Skozi stoletja je imelo podjetništvo različen status (Siropolis, 1995, str. 6).

Podjetništvo je bistvenega pomena za delovanje tržnega gospodarstva, še posebej ob strukturnih spremembah, značilnih za obdobje prehoda na višjo raven razvoja ali iz enega družbenega sistema v drugega. V obdobjih strukturnih sprememb gospodarska rast, ki temelji

na obstoječi industriji in trgih, praviloma stagnira, rast pa postane še bolj odvisna od ustvarjanja novih trgov in dejavnosti, kar pa je ravno značilnost delovanja podjetnikov (Davelaar, 1991, str. 1–2).

V Sloveniji se je podjetniška miselnost začela uveljavljati po letu 1989 s tako imenovanim »Markovičevim zakonom«, kateri je dal pravno podlago in možnost, da je lahko vsak polnoletni državljani z minimalnim zneskom ustanovitvenega kapitala ustanovil podjetje. V tem času so se tudi začeli težki časi za dotedanje, po večini velike gospodarske družbe. Začeli so se dolgotrajni stečajni postopki in masovna odpuščanja zaposlenih. Veliko ljudi je bilo kot tehnološki višek odpuščenih z delovnih mest. Prisiljeni so bili iskati novo zaposlitev, pravice na zavodu za zaposlovanje, možnost za predčasno upokožitev in druge oblike reševanja lastne eksistence. V tem času se je začel tudi razcvet podjetništva, ki je trajal do leta 1995. V največji meri so ljudje ustanavljali družbe z omejeno odgovornostjo.

Mala in srednja podjetja delujejo v vseh področjih gospodarstva. Njihova prisotnost v različnih panogah je predvsem odvisna od različnih potreb po začetnih vlaganjih v opremo in kader. Najštevilčnejša so na področju trgovine in uslug. Precej manj MSP pa najdemo v proizvodnih dejavnostih, predvsem zaradi potreb po velikih vlaganjih v delovna sredstva in zgradbe. Rast in razvoj MSP in podjetniške miselnosti je temelj bodočega gospodarstva. Postala bodo glavni potencial za nove zaposlitve, okolje za rojevanje poslovnih idej, močan generator inovacij in upanje za prihodnost. Glede na to, da so prav MSP tudi najbolj občutljivejša za spremembe v okolju, je potrebno je narediti vse, da bi bilo okolje čim bolj ugodno za njihov razvoj (Mencinger, 1997, str. 7).

Z namenom zagotavljanja čim bolj ugodnega okolja za razvoj MSP je EU v letu 2000 sprejela t.i. Evropsko listino o malih podjetjih, ki zagovarja naslednja načela (Vilfan, 2002, str. 14):

- malim podjetjem se priznavajo njihove dinamične sposobnosti za prilagajanje potrebam novih trgov;
- poudarja se pomen malih podjetij pri krepitvi socialnega in regionalnega razvoja;
- podjetništvo se priznava kot veščina;
- uspešna podjetja je potrebno pohvaliti;
- neuspeh je ob odgovornem začetku in prevzemu tveganja spremljajoč pojav in predvsem priložnost za učenje;
- za izboljšanje položaja malih podjetij je potrebno spodbujati duh inovativnosti, oblikovati normativni davčni in administrativni okvir, zagotoviti in olajšati pot do trgov, zagotoviti dostop do najboljših dosežkov znanosti in tehnologije ter izboljšati dostop do finančnih sredstev skozi vso življenjsko obdobje podjetja.

Leta 2003 pa je Evropska komisija (v nadaljevanju EC) objavila nov dokument, poimenovan Zelena knjiga podjetništva. V njem je predstavljeno vprašanje nizkega trenda ustanavljanja novih podjetij in počasnejše rasti podjetij v Evropi v primerjavi s primerjalnimi podjetji v ZDA. Stališča iz tega dokumenta kažejo, da je potrebno oblikovati novo podjetniško politiko, ki bo primerno motivirala bodoče podjetnike, jih usposobila s primernimi znanji, pozitivno vrednotila podjetništvo in ga aktivno podpirala. Posebno pozornost namenja tudi razvoju in pripravljenosti okolja na pozitivno sprejemanje podjetniške miselnosti.

2.1 Opredelitev malih in srednje velikih podjetij

MSP so samostojna podjetja, ki zaposlujejo manj ljudi od določenega števila zaposlenih. To število ni enako v vseh nacionalnih statističnih sistemih. Najpogosteje je zgornja meja števila zaposlenih 250 ljudi, kot je to tudi v Evropski uniji. Nekatere članice OECD so mejo določile na 200, v ZDA pa med MSP prištevajo podjetja z manj kot 500 zaposlenimi. Poleg števila zaposlenih se kot kriterij za določevanje velikosti podjetja najpogosteje uporabljata še letni prihodek od prodaje in bilančna vsota oz. vrednost aktive podjetij (Small and Medium sized Enterprises, 2000, str.2).

Definicija MSP, ki jo določa EC, je namenjena poenotenju standardov, ki določajo upravičenost do sodelovanja v nacionalnih in EU podpornih shemah za mala in srednje velika podjetja. Spremembe v definiciji naj bi skupaj s promocijo sodelovanja in povezovanja neodvisnih podjetij v grozde stimulirale podjetništvo, rast, investicije in inovacije. V novi definiciji je število zaposlenih ostalo nespremenjeno, glede na definicijo iz leta 1996 pa se je dvignila vrednost letnega prometa oziroma bilance stanja.

V Sloveniji je najbolj uporabljana klasifikacija podjetij, ki temelji na Zakonu o gospodarskih družbah (UL RS, št. 42/06), in sicer v skladu z omenjenim zakonom (Zakon o gospodarskih družbah, 2006, 52.člen). Družbe se glede na določila zakona razvrščajo na mikro, male, srednje in velike družbe z uporabo navedenih meril na bilančni presečni dan letne bilance stanja:

- povprečno število delavcev v poslovnem letu,
- čisti prihodki od prodaje,
- vrednost aktive.

Mikro družba je družba, ki izpolnjuje dve od teh meril:

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega deset,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 2.000.000 €,
- vrednost aktive ne presega 2.000.000 €.

Mala družba je družba, ki ni mikro družba po prejšnjem odstavku in ki izpolnjuje dve od teh meril:

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 50,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 7.300.000 €,
- vrednost aktive ne presega 3.650.000 €.

Srednja družba je družba, ki ni mikro družba po drugem odstavku tega člena ali majhna družba po prejšnjem odstavku in ki izpolnjuje dve od teh meril:

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 250,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 29.200.000 €, in
- vrednost aktive ne presega 14.600.000 €.

Velika družba je družba, ki ni mikro družba ali majhna družba ali srednja družba.

Vsaka družba mora, ne glede na velikost, ob koncu koledarskega leta izdelati letno poročilo, pri čemer pa se vsebina in obseg razlikujeta glede na to, za kako veliko podjetje gre in ali se morebiti z delnicami podjetja trguje na trgu vrednostnih papirjev. Vsako poročilo mora, ne glede na velikost in obliko, vsebovati bilanco stanja in izkaz poslovnega izida.

2.2 Ustanavljanje malih in srednjih podjetij

Pri ustanovitvi podjetja je potrebno začeti pot korak za korakom. Po odločitvi, da bomo ustanovili podjetje, je potrebno najprej definirati bodoče podjetje. Poiskati moramo odgovore na naslednja vprašanja (Siropolis, 1995, str. 101)¹:

- *S čim naj se podjetje ukvarja?* Potrebno je izbrati proizvodni program ali vrsto uslug. Lastnik podjetja je v začetku srce in duša novega podjetja. Za večino ali celo vse bo odgovoren sam. Vprašati se mora, ali ima vse, kar potrebuje, da bi uspel s tem proizvodom. Oceniti mora finančne, organizacijske, prostorske, kadrovske možnosti in lastne sposobnosti in pomanjkljivosti.
- *Kakšno je tržišče?* Analizirati je potrebno kupce in dobavitelje. Zanima nas:
 - Kdo so potencialni kupci in kje so?
 - Koliko jih je in kolikšen del jih bo verjetno kupoval od nas?
 - Po kateri ceni bodo kupci izdelek pripravljeni kupiti in v kakšnih količinah ter kako pogosto ga bodo kupovali?

¹ O tem tudi Belak, 2000, str. 161.

Vsa dejavnost je podrejena trgu in potrebam kupcev. Od ugotovljene možnosti prodaje in pričakovane dosežene cene je odvisen načrtovani obseg proizvodnje in izračun ekonomike. Prav tako pomemben kot trg kupcev je tudi trg dobaviteljev. Predvideti moramo:

- Kdo bodo naši glavni dobavitelji?
 - Kakšne prodajne pogoje nam bodo pripravljeni priznati?
 - Po kakšni ceni bomo lahko kupovali?
 - Kako bo z dostavo, s skladiščenjem ?...
- *Kakšno ekonomiko poslovanja lahko pričakujemo?* Osnovni namen podjetja je dolgoročno ustvarjanje dobička. S proizvodnjo in prodajo proizvodov ali storitev bomo pridobili dohodke. Za izvajanje proizvodnih in prodajnih procesov pa potrebujemo vhode (delovna sredstva, predmete dela, delovno silo in storitve drugih). Načrtovati moramo prihodke, odhodke, poslovni izid, finančni in premoženjski izid. Izračunati moramo prag rentabilnosti, ki nam pokaže, pri kateri količini proizvodnje in prodaje ob predvideni ceni bodo pokriti vsi stroški. Pri načrtovanju stroškov seveda ne smemo pozabiti na vpliv fiksnih stroškov, ki so še posebej, ob začetku poslovanja, izredno visoki. Priporočljivo je, da ekonomske izračune naredimo v več variantah in da pripravimo tudi pesimistični scenarij z vnaprej pripravljenimi ukrepi za izboljšanje.
 - *Katera lokacija je najbolj primerna?* Izbira lokacije ima različen pomen v različnih panogah. Izredno pomembna je na primer za trgovino na drobno, ki mora biti čim bližje kupcem in jim omogočiti lahek dostop in možnost parkiranja v neposredni bližini. Drugače je pri dejavnosti, ki nudi posebne usluge, kot so na primer restavriranje starega pohištva, svetovalne storitve ipd. Pri izbiri lokacije za postavitev proizvodne dejavnosti je potrebno izbrati glede na predhodne marketinške raziskave. V kolikor se načrtuje prodaja v ožjem zemljepisnem področju, je potrebno minimizirati stroške prevozov izdelkov do kupcev.
 - *Kolikšna sredstva so potrebna?* Za uresničitev ideje o podjetju moramo vedeti, koliko finančnih sredstev bomo potrebovali za začetek proizvodnje. To je eden največjih problemov, s katerimi se srečujejo novoustanovljena podjetja, saj še tako dobra ideja, brez denarja za uresničitev, ni kaj dosti vredna. Predvideti je potrebno, koliko denarja potrebujemo za kritje dolgoročnih sredstev in koliko za pokrivanje kratkoročnih potreb (material, delo, energija, uprava, reklama ...). Predvideti moramo tudi, kako hitro se bodo sredstva obračala, pričakovane prilive in odlive.
 - *Iz katerih virov bomo potrebna sredstva pridobili?* Ko smo ugotovili potrebno višino finančnih sredstev, moramo narediti načrt, kako pridobiti ta sredstev in koliko bo lastnega, dolgoročnega tujega in koliko kratkoročnega kapitala. V veliki večini banke niso pripravljene posojati denarja začetnikom, če pa že, potem mora imeti lastnik podjetja dovolj veliko osebno premoženje, s katerim zavaruje kredit.
 - *Kakšna naj bo organiziranost v podjetju?* Organizacijo poslovanja moramo definirati glede na potrebe procesov, ne na temelju razpoložljivih virov (osebe, delovna

sredstva). Določiti je potrebno, katere vrste poslovnih funkcij ali dele poslovnih funkcij bomo izvajali v podjetju in katere bomo zaupali zunanjim strokovnjakom. To je odvisno od predvidene velikosti podjetja in sposobnosti ljudi, ki jih nameravamo zaposliti. Določiti moramo organizacijsko strukturo, določiti hierarhijo, zadolžitve in odgovornosti.

2.3 Pomen in vloga malih in srednjih podjetij v gospodarskem sistemu

MSP predstavljajo pomemben vir delovnih mest, zaradi večje fleksibilnosti pa se tudi hitreje prilagajajo spreminjajočemu se konkurenčnemu okolju. S svojo inovativnostjo, specializacijo in prilagodljivostjo pomembno prispevajo k ekonomskemu razvoju, pomembno vlogo imajo tudi pri pospeševanju regionalnega razvoja, še posebej v regijah, ki so ekonomsko manj razvite in z visoko stopnjo brezposelnosti.

Pri tem lahko vlogo MSP obravnavamo iz naslednjih vidikov:

- Vpliv na učinkovitost gospodarstva. Razvoj malih in srednje velikih podjetij izboljšuje učinkovitost gospodarstva. Daje ustrezno fleksibilnost in zaokroženost ter vodi do nastajanja svetovno konkurenčnih podjetij. Bistvenega pomena je dejstvo, da enote malega gospodarstva omogočajo prilagajanje velikostne strukture slovenskega gospodarstva konkurenčni evropski in svetovni strukturi. Za MSP je značilna večja prilagodljivost, razvoj novih tehnologij in novih proizvodov. Učinkovitost gospodarstva je v veliki meri odvisna od množice malih podjetij, ki vsak dan nastajajo in tudi propadajo. Z nastajanjem in odmiranjem zagotavljajo gospodarstvu ustrezno fleksibilnost ponudbe naglim spremembam na strani povpraševanja (Tajnikar, 2000, 10).
- Vpliv na zaposlenost. Novoustanovljena in rastoča MSP ustvarjajo veliko delovnih mest. Veliko jih na žalost tudi propade, kljub temu pa je njihov prispevek k zaposlovanju izrazit. V državah, v katerih se je višala stopnja podjetništva, se je občutno zmanjšala tudi stopnja brezposelnosti (Glas, 2000, 47).
- Prispevek na področju inovacij. MSP so tudi zelo inovativna. Dinamična, visoko tehnološka mala podjetja so ključni nosilec inovacij, še posebej v obrtniški dejavnosti. Mala podjetja veliko vlagajo v diferenciacijo proizvodov, inovativne oblike distribucije in prodaje, v prilaganje proizvodov in storitev povpraševanju. S svojo fleksibilnostjo pospešujejo uporabo raznih novosti. Na področju raziskav in razvoja so omejena s finančnimi sredstvi in kadrovskim potencialom, kar pa zlasti ob državnih spodbudah premagujejo z mrežnim povezovanjem in ustanavljanjem konzorcijev večjega števila podjetij (Glas, 2000, 48).

- Vpliv na regionalno in sektorsko strukturo gospodarstva. MSP so geografsko razpršena in veliko prispevajo k enakomernemu regionalnemu razvoju. So pomembno dopolnilo ponudbe na regionalnem področju. Pojavljajo se kot:
 - dobavitelji večjih podjetij, in sicer kot specializirani proizvajalci delov, sklopov, proizvodnih storitev z nižjimi fiksnimi stroški kot velika podjetja;
 - povezana skupina malih specializiranih podjetij s skupno razvojno in raziskovalno dejavnostjo in s trženjem zagotavljajo tudi zahtevne proizvode na visoki tehnološki ravni ali pa na nekem območju pod skupno marketinško podobo zagotavljajo široko, raznovrstno ponudbo;
 - ponudniki proizvodov in storitev, ki niso zanimivi za večja podjetja zaradi omejenega trga (tržne niše), so pa zato pravo področje delovanja specializiranih malih podjetij (Glas, 2000, 48).
- Povečanje dohodka v regiji. Prodor MSP na tuje trge je otežen zaradi pomanjkanja finančnih sredstev, znanja, zmožnosti in izkušenj podjetnikov. Pri tem jim lahko država nudi učinkovito podporo s spodbujanjem skupnega nastopa na tujih trgih, z informacijsko podporo, z organizacijo predstavništev in poslovnih stikov (Glas, 2000, 48).

3 OBRAVNAVA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ V SLOVENIJI

Široka opredelitev podjetništva kot podjetništvo upošteva kakršen koli poizkus posameznika, skupine posameznikov ali že delujočega podjetja, da bi ustvarili novo podjetje ali poslovno dejavnost. Sem sodijo samozaposlitev, ustanovitev novega podjetja in razširitev že obstoječega podjetja (Rebernik et al., 2005, str.17). Pri tem pa nas v tej magistrski nalogi, kot je že omenjeno, zanima samo malo in srednje veliko podjetništvo. Na podlagi opredelitve, kaj je podjetništvo, so oblikovani tudi kazalniki za merjenje stopenj podjetniške aktivnosti po metodologiji Global Entrepreneurship Monitor.

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

(Rebernik et al., 2005, str.23). V naši raziskavi bomo poskušali te podatke, ki so dosegljivi na različnih spletnih straneh, omejiti predvsem na MSP.

Slovenija se po vključenosti prebivalstva v podjetniške aktivnosti ne uvršča med podjetniško aktivnejše države. Obdobje 2002–2004 sta zaznamovali upadanje stopnje celotne zgodnje podjetniške aktivnosti (TEA-indeksa) in naraščanje vrednosti indeksa smrtnosti nastajajočih podjetij, kar je nakazovalo na slabšanje učinkovitosti zgodnjega podjetniškega procesa v Sloveniji. V letu 2005 je prišlo do preobrata, saj se je vrednost TEA-indeksa opazno povečala, izboljšala se je učinkovitost zgodnjega podjetniškega procesa, prav tako pa se je močno okrepilo že v prejšnjih letih naraščajoče število podjetnikov iz priložnosti na podjetnika iz nuje (Žakelj, 2006, str.13).

3.1 Zakonodaja, ki obravnava poslovanje gospodarskih družb v Sloveniji

Poslovanje gospodarskih družb v Sloveniji ureja Zakon o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD). Zakon v tej obliki velja od maja 2006. Glede na stari zakon prinaša vrsto novosti. Te novosti niso vezane samo na uvedbo evra kot uradne valute v Sloveniji, ampak na novo rešuje tudi nekatera vprašanja glede poslovanja družb.

Za začetek bomo navedli nekaj definicij glede pojmovanja gospodarskih družb, kot jih predvideva zakon (ZGD). *Po tem zakonu je gospodarska družba pravna oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost kot svojo izključno dejavnost. Pridobitna dejavnost po tem zakonu je vsaka dejavnost, ki se opravlja na trgu zaradi pridobivanja dobička. Gospodarske družbe se organizirajo v eni izmed oblik:*

- **kot osebne družbe:** družba z neomejeno odgovornostjo, komanditna družba in tiha družba, ali
- **kot kapitalske družbe:** družba z omejeno odgovornostjo, delniška družba, komanditna delniška družba in evropska delniška družba.

Družbe se štejejo za gospodarske družbe, tudi če v skladu z zakonom v celoti ali deloma opravljajo dejavnost, ki ni pridobitna. Ustanovitelj družbe ali gospodarskega interesnega združenja je lahko vsaka fizična ali pravna oseba, če zakon ne določa drugače. Podjetnik po tem zakonu je fizična oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost v okviru organiziranega podjetja.

Vse družbe pridobijo status pravne osebe z vpisom v register. In s tem tudi pridobijo pravico opravljati dejavnost na trgu. Družba pa lahko opravlja vsako dejavnost, katera ni z zakonom

izrecno prepovedana, vendar le v obsegu dejavnosti, katere so vpisane v register. Podjetnik oz. družba sta za svoje obveznosti odgovorna z vsem svojim premoženjem.

Glede poslovanja podjetij so posebno zanimiva poglavja o poslovnih knjigah in letnem poročilu. Vodenje poslovnih knjig se razlikuje glede na status in velikost podjetja. Družbe in podjetniki morajo voditi poslovne knjige in jih enkrat letno zaključiti v skladu z ZGD in slovenskimi računovodskimi standardi ali mednarodnimi standardi računovodskega poročanja. Poslovne knjige morajo biti vodene po sistemu dvostavnega knjigovodstva, če zakon ne določa drugače. Najmanj enkrat letno je treba preveriti, ali se stanje posameznih aktivnih in pasivnih postavk v poslovnih knjigah ujema z dejanskim stanjem.

Zakon opredeljuje tudi razdelitev gospodarskih družb glede na velikost, kar pa smo opisali že v enem izmed prejšnjih poglavij.

Vsaka družba mora, ne glede na velikost, ob koncu koledarskega leta izdelati letno poročilo, pri čemer pa se vsebina in obseg razlikujeta glede na to, za kako veliko podjetje gre in ali se morebiti z delnicami podjetja trguje na trgu vrednostnih papirjev. Vsako poročilo mora, ne glede na velikost in obliko, vsebovati bilanco stanja in izkaz poslovnega izida.

Vsekakor je pri obravnavanju podjetniške aktivnosti zelo pomembna tudi davčna zakonodaja. Temeljna listina, ki opredeljuje davčni sistem in s tem poslovanje podjetij v Sloveniji, je Zakon o davčnem postopku (v nadaljevanju ZDavP, 2006). Zakon o davčnem postopku ureja pobiranje davkov, pravice in obveznosti zavezancev za davek, varovanje podatkov, medsebojno upravno pomoč pri pobiranju davkov in izmenjavi podatkov med državami članicami EU ter izvajanje mednarodnega sodelovanja na področju pobiranja davkov. V primeru, da pa davčni postopek ni določen, zanj veljajo določila Zakona o upravnem postopku (ZUP; 2005).

Glavni davki, ki bremenijo poslovanje pravnih oseb v Sloveniji so:

- Davek od dohodkov pravnih oseb (ZDDPO, 2004),
- Davek na dodano vrednost (ZDDV, 2006),
- Davek na motorna vozila (ZDMV, 2006),
- Dohodnina (ZDoh, 2006),
- Davek na promet nepremičnin (ZDPN, 1999),
- Nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča (ZSZ, 1997),
- Davek na promet zavarovalnih poslov (2005),
- Davek na izplačane plače (2006),
- Prispevki za socialno varnost (ZPSV, 2001),

- Okoljske dajatve zaradi onesnaževanja okolja zaradi uporabe mazalnih olj in tekočin (Uredba o okoljski dajatvi, 2005),
- Dodatna koncesijska dajatev za študentske servise (2003).

3.2 Razvoj in trendi malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji

Pred osamosvojitvijo Slovenije so gonilno silo gospodarstva predstavljala velika podjetja, vendar se je že na koncu 80-ih let v strukturi slovenskega gospodarstva začel povečevati pomen MSP. Danes postaja njihova vloga vse pomembnejša, saj zagotavljajo nova delovna mesta, inovativnost, razvoj in ustvarjanje velikega deleža dodane vrednosti ter tudi krepitev konkurenčnega okolja. Intenzivno ustanavljanje MSP v Sloveniji je značilno za obdobje devetdesetih let. Slovensko gospodarstvo je v 21. stoletju bistveno drugačno kot v preteklosti. Sooča se tudi z novimi izzivi tehnološke revolucije in globalizacije, na katere lahko odgovori le z učinkovito organizacijo gospodarskih osebkov, dobrim medsebojnim sodelovanjem podjetij ter s partnerskim odnosom z državo, ki naj zagotovi podjetništvu prijazno okolje. V partnerskem odnosu imajo gospodarski osebki različne velikosti precej različne interese, zato se morajo tudi ustrezno organizirati v svoja interesna združenja (Glas et al., 2005, str. 5).

V tranziciji so velika podjetja stagnirala ali celo bistveno skrčila svojo gospodarsko dejavnost, zato so prav nova MSP ustvarila v nekaj letih pozitivno rast; število aktivnih MSP se je od 20.302 v letu 1992 povečalo na 39.837 v letu 2003, mala podjetja pa relativno manj zaostajajo za EU pri višini dodane vrednosti na zaposlenega (Rebernik, 2005, str.21).

Za Slovenijo je velja, da po številu občutno prevladujejo mikro podjetja. Če bi primerjali število posameznih oblik podjetij samo glede na število zaposlenih, vidimo, da prevladujejo podjetja z do 250 zaposlenimi. To prikazujejo tudi naslednje tabele, katere smo pridobili s pomočjo statističnega urada.

Tabela 1: Število podjetij glede na število zaposlenih

leto	skupaj	do 250 zaposlenih	več kot 250 zaposlenih
1995	80.122	79.778	344
1996	82.360	82.045	315
1997	84.634	84.323	311
1998	85.516	85.211	305
1999	86.000	85.698	302
2000	85.923	85.617	306
2001	85.926	85.625	301
2002	87.316	87.008	308
2003	86.984	86.688	296
2004	89.093	88.813	280
2005	88.618	88.340	278

Vir: http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=1120

V naslednji tabeli št. 2 pa prikazujemo prihodke od prodaje glede na velikost podjetja. Pri tem vidimo, da največ prihodkov ustvarjajo mikro, majhna in srednja podjetja.

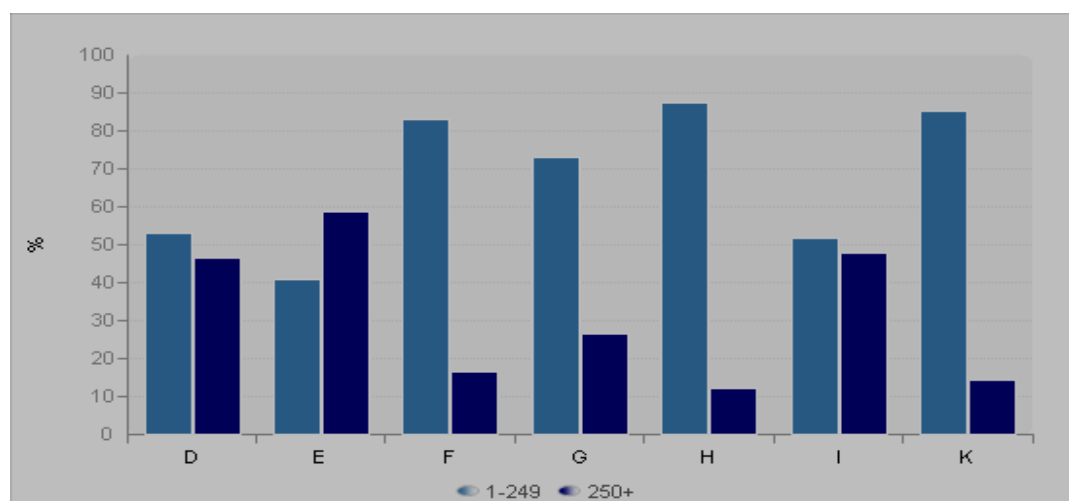
Tabela 2: Prihodki od prodaje (v mio SIT) po dejavnostih in številu zaposlenih

dejavnost	Velikost podjetij glede na število oseb, ki delajo					
	skupaj	do 9	10 do 19	20 do 49	50 do 249	več kot 250
C Rudarstvo	53.314	3.283	3.918	0	0	0
D Predelovalne dejavnosti	4.985.317	432.969	218.532	357.522	1.205.363	2.770.930
E Oskrba z elektriko, plinom, vodo	481.680	45.981	12.950	0	0	342.965
F Gradbeništvo	1.101.554	280.500	115.151	158.245	279.807	267.851
G Trgovina; popravila motornih vozil	5.179.114	1.179.404	535.345	791.042	1.259.106	1.414.216
H Gostinstvo	266.820	104.664	31.185	32.303	59.722	38.947
I Promet, skladiščenje, zveze	1.108.217	299.907	73.757	94.633	165.440	474.480
K Nepremičnine, najem, posl. stor.	1.237.119	541.432	137.241	181.992	298.791	77.664
skupaj	14.413.135	2.888.140	1.128.079	1.615.737	3.268.229	5.387.053

Vir: http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=1120

Podobno razmerje pa prikazuje tudi naslednji grafikon, iz katerega je prav tako razvidno, kakšni trendi glede velikosti poslovnih subjektov prevladujejo v Sloveniji.

Slika 1: Delež števila zaposlenih glede na velikost podjetja



Vir: http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=1120

Glede na že prej omenjeni indeks TEA Slovenija ne spada med podjetniško aktivnejše države. Povprečna vrednost TEA indeksa v obdobju 2002–2005 je v Sloveniji znašala 3,9, kar nas v primerjavi z takratnimi članicami EU s podatki za celotno obdobje uvršča na predzadnje mesto, v ospredju pa je Irska. Obdobje 2002–2004 sta zaznamovali upadanje stopnje celotne zgodnje podjetniške aktivnosti (TEA-indeksa) in naraščanje vrednosti indeksa »smrtnosti« nastajajočih podjetij, kar je nakazovalo na slabšanje učinkovitosti zgodnjega podjetniškega procesa v Sloveniji. V letu 2005 je prišlo do preobrata, saj se je vrednost TEA-indeksa opazno povečala, izboljšala se je učinkovitost zgodnjega podjetniškega procesa, prav tako pa se je močno okrepilo že v prejšnjih letih naraščajoče število podjetnikov iz priložnosti na podjetnika iz nuje (Žakelj, 2006, str.13).

Na žalost ti podatki ne odražajo razlik glede na velikost podjetja, a glede na prej navedeno, kjer smo videli, da prevladujejo med podjetji MSP, vidimo, da lahko ti podatki dokaj natančno odražajo trende v Sloveniji.

3.3 Zmanjšanje ovir za ustanavljanje in poslovanje podjetij v Sloveniji

V državah, ki poudarjajo razvojno vlogo MSP, so vladne politike oblikovane in vodene tako, da spodbujajo nastajanje novih podjetij ter podpirajo razvoj najuspešnejših med njimi. Tako razvojno vlogo države poudarja tudi sedanja Strategija razvoja Slovenije, sprejeta junija leta 2005. V okviru prve prednostne razvojne naloge »konkurenčno gospodarstvo in hitrejša gospodarska rast« naj bi država med drugim prispevala k izboljšanju dostopa MSP do finančnih virov (npr. sistem podeljevanja državnih pomoči podjetjem po načelu »vse na enem mestu«, lažji dostop do začetnega in tveganega kapitala, enostavnejši in cenejši bančni postopki kreditiranja) ter boljši dostop in kakovost podpornih storitev ter njihova povezanost v enotno mrežo (Strategija razvoja Slovenije, 2005, str.25–27).

Država lahko poskrbi za izboljšanje podjetniškega okolja z ustanavljanjem specializiranih skladov. Ti so pristojni za pospeševanje razvoja MSP z zagotavljanjem kapitala, spodbujanjem reform fiskalnega sistema, zmanjševanjem regulatornega bremena, zagotavljanjem managerskega in drugega usposabljanja zaposlenih v MSP ter z izboljšanjem dostopa do informacij in trgov. Tovrstni skladi opravljajo tudi vlogo razdeljevanja državnih pomoči, namenjenih malemu gospodarstvu. V Sloveniji ukrepe države za izboljšanje dostopa do virov financiranja razvojnih investicij za MSP izvaja Slovenski podjetniški sklad (Žakelj, 2006, str.26).

Zmanjševanje administrativnih ovir je lahko ena od najučinkovitejših spodbud za razvoj MSP, saj se podjetniki pri svojem delovanju pogosto srečujejo s težavami, ki so povezane s togim

administrativnim okoljem. Pri tem kot glavne ovire pogosto navajajo visoke administrativne stroške ter obsežne in zapletene uradniške postopke. Države se na omenjene težave odzivajo tako, da si prizadevajo za zmanjševanje administrativnih ovir z racionalizacijo uradniških postopkov in zmanjševanjem administrativnih stroškov. V Sloveniji je primer takega delovanja države projekt VEM (vse na enem mestu) (Žakelj, 2004, str.21).

3.4 Davčno poslovanje malih in srednjih podjetij v Sloveniji

Za podjetja je najpomembnejši davek od dobička pravnih oseb. Obračunavanje in plačevanje davka od dobička pravnih oseb je urejeno z ZDP. Čeprav je obračunavanje in plačevanje davka od dobička pravnih oseb urejeno v drugem zakonu, pa se določbe, ki se v Zakonu o davčnem postopku neposredno nanašajo na davek od dobička pravnih oseb, povezujejo z določbami Zakona o davku od dobička pravnih oseb in tako tvorijo celoto, zato so predvsem pomembne za pridobitev informacij o davku od dobička pravnih oseb.

Na temelju Ustave Republike Sloveniji je bil sprejet Zakon o davku od dobička pravnih oseb (v nadaljevanju ZDDPO), ki je začel veljati 1. januarja 1994 in se je v skladu s potrebami in zahtevami dopolnjeval in posodabljal. Z zornega kota mednarodne primerljivosti davka od dobička pravnih oseb je ZDDPO usklajen z načinom obdavčevanja dobička v drugih tržno razvitih državah.

Davčni zavezanci za davek od dobička pravnih oseb so pravne osebe, ki z opravljanjem dejavnosti dosegajo dobiček. Iz zakonske opredelitve *»zavezanec za davek je pravna oseba, ki dosega dobiček z opravljanjem dejavnosti«* (2. čl. ZDDPO) izhaja, da so davčni zavezanci vse tiste pravne osebe, ki opravljajo pridobitno dejavnost v smislu ZGD, katerega smo obravnavali prej. Opredelitev dejavnosti, ki jo vsebuje ZDDPO, je namreč vsebinsko enaka kot opredelitev pridobitne dejavnosti ZGD. V skladu s to določbo je namreč pridobitna dejavnost vsaka dejavnost, ki se opravlja na trgu zaradi pridobivanja dobička.

Pri tem naj opozorimo, da davčni zavezanci niso le gospodarski subjekti, ki so ustanovljeni in organizirani v skladu z ZGD, temveč tudi pravne osebe, ki so ustanovljene in organizirane na podlagi drugih zakonov. Tako so med drugim lahko davčni zavezanci tudi zavodi in društva, če opravljajo pridobitno dejavnost.

Poleg tega, da davčni zavezanec opravlja dejavnost, mora imeti v skladu z 2. členom ZDDPO na območju Republike Slovenije registriran svoj sedež in zanj je določeno obdavčevanje po načelu svetovnega dohodka. Obdavčen je ves dobiček, ne glede na to, na območju katere države je dosežen.

Po (ZDDPO, 13. člen) je »davčni zavezanec tudi pravna oseba, ki nima sedeža na območju Republike Slovenije (oseba, ki ni rezident Republike Slovenije), za dobiček, ki ga doseže s trajnim opravljanjem dejavnosti na območju Republike Slovenije. Davčni zavezanec je tudi predstavništvo tuje osebe za agencijske posle v zračnem in drugem prometu, ki dosega prihodke s prodajo lastnih prevoznih listin na območju Republike Slovenije«.

Dobiček pravnih oseb se za davčne potrebe ugotavlja na podlagi poslovnih izidov v računovodskih izkazih ob upoštevanju ZDDPO. Davek od dobička pravnih oseb je davek, ki se obračuna in plača od pozitivne davčne osnove – osnove za davek. Davčna osnova je praviloma razlika med davčnimi prihodki zmanjšanimi za davčne odhodke. To osnovo lahko podjetje zmanjša za davčne olajšave (za investiranje, zaposlovanje, prostovoljno pokojninsko zavarovanje, dotacije v višini 0,3 % prihodkov itd.). Davek se tako izračuna od zmanjšane osnove po stopnji 25 %. To predstavlja davčno obveznost, ki jo je potrebno poravnati v 30 dneh po oddaji davčnega obračuna davčnemu organu. Ker se podjetja samoobdavčijo (same izračunavajo obveznost davka), tudi na podlagi davčnega obračuna izračunajo višino akontacije za prihodnje davčno obdobje (naslednje leto). Način izračuna: letna davčna osnova iz obračuna davka $X 25 \% : 12 =$ mesečna obveznost. Če ta ne presega 100.000, se plačuje akontacijo trimesečno (do 10. v mesecu za pretekli mesec, oziroma do 10. v mesecu po preteku trimesečja). Izplačilo dobička/udeležba na dobičku lastnikom družbe (družbenikom) je obdavčeno z 20 % davka (davčnega odtegljaja). Davek je dokončen, kar pomeni, da ni vključen v letno napoved za dohodnino (po <http://www.racunovodja.com>).

Davčni odhodki so praviloma enaki stroškom in odhodkom iz izkaza poslovnega izida (torej tudi stroški plač so davčni odhodek). Praviloma zato, ker: stroški reprezentance se priznajo kot odhodki le v višini 50 % stroškov iz poslovne bilance; prav tako stroški nadzornega sveta; odpisi terjatev iz poslovnih razlogov se ne priznajo kot davčni odhodki, če ni vzrok odpisa pravnomočna prisilna poravnava ali stečajni postopek (<http://www.racunovodja.com>).

4 OBRAVNAVA MAJHNIH IN SREDNJIH PODJETIJ V AVSTRIJI

Avstrija je ena izmed najmlajših članic EU. Pridružila se ji je leta 1995, v času, ko sta se EU pridružili tudi Finska in Švedska. Avstrija je razvita država, kjer je tudi tržno gospodarstvo že dolgo zakoreninjeno. Tradicionalni panogi sta kmetijstvo in gozdarstvo. Za delovno silo je značilna visoka kvalificiranost, produktivnost pa je blizu nemški. Večina gospodarstva je izvozno usmerjenega, predvsem zaradi majhnosti domačega trga. Država si vse bolj prizadeva zmanjšati vlogo države v gospodarstvu ter na ta način vzpodbuja zasebni sektor. Podjetja so po večini zelo fleksibilna, saj kar 87 % vseh podjetij predstavljajo podjetja z do 10

zaposlenimi. Povprečna letna gospodarska rast je 2,3 odstotka, kar je sicer pod povprečjem EU, pa vendar je položaj gospodarstva zadovoljiv. Po času, ko se je država vključila v EU, so se tudi močno povečale tuje investicije, med največjimi vlagatelji je Nemčija (<http://epp.eurostat.ec>).

4.1 Zakonodaja, ki obravnava poslovanje gospodarskih družb v Avstriji

Avstrijska zakonodaja pozna tri oblike podjetij:

- kapitalske družbe; to sta družba z omejeno odgovornostjo in delniška družba,
- osebne družbe; to sta komanditna družba in javna trgovska družba,
- podjetja samostojnih podjetnikov.

Družba z omejeno odgovornostjo (d.o.o.) je poleg podjetja samostojnega podjetnika najpogostejša pravna oblika podjetništva v Avstriji. Razlog za priljubljenost družbe z omejeno odgovornostjo je v tem, da je odgovornost omejena na družbo in je ta oblika podjetja izredno prilagodljiva. Ponuja prednosti kapitalske družbe, vendar vodstvo lahko deluje kot podjetnik posameznik oziroma družinsko podjetje.

Družba z omejeno odgovornostjo je kapitalska družba z imensko določenimi družbeniki; družbeniki torej niso anonimni, kot denimo pri delniški družbi. Družbeniki so udeleženi pri družbi z osnovnim vložkom. Prek tega svojega osnovnega vložka ne odgovarjajo za obveznosti družbe. Osnovni kapital znaša najmanj 35.000 evrov, polovico zneska, torej 17500, je treba ob ustanovitvi vplačati v gotovini.

Zakon o družbah z omejeno odgovornostjo vsebuje le najnujnejša določila glede družbe, vse drugo pa lahko v pogodbi podrobneje določijo družbeniki sami. Družba z omejeno odgovornostjo je zelo prožna pravna oblika in jo je mogoče dobro prilagoditi potrebam.

Tabela 3: Prednosti in slabosti D.O.O.

Prednosti	Slabosti
osebna odgovornost družbenikov je omejena na osnovni vložek	relativno visoki stroški ustanovitve
prožnost pri oblikovanju družbene pogodbe	pri ustanovitvi potrebno gotovinsko vplačilo v višini najmanj 17500 eur
ni predpisanega minimalnega obsega poslovanja	letno potrebno plačati davek od dohodka v višini najmanj 1750 eur, četudi je izguba
možna tudi enoosebna družba, kjer je možna tudi lastna zaposlitev	pri uporabi stvari, ki so v lasti firme je potrebno plačati davek na donos kapitala v višini 25 %
dokaj ugodna davčna stopnja – 25 %	

Vir: Vouk et al., 2004.

Delniška družba (d.d.) je kapitalska družba, katere družbeniki so delničarji. Ustanovni kapital je razdeljen na delnice, družbeniki ne odgovarjajo osebno za obveznosti družbe. Udeleženi so samo z vrednostjo svojih delnic. Ustanovni kapital znaša najmanj 70.000 evrov.

Delniška družba nastane z vpisom v register trgovskih firm. Za ustanovitev sta potrebna najmanj dva delničarja, po vpisu je mogoče združiti vse deleže na eno osebo (enoosebna družba). To je primerna oblika za velika podjetja in kapitalsko intenzivna podjetja.

Tabela 4: Prednosti in slabosti D.D.

Prednosti	Slabosti
omejena odgovornost delničarjev, odgovarjajo samo z vloženim delniškim kapitalom	visok osnovni kapital – 70000 eur, od česar je potrebno plačati 17500 v gotovini
lažja pridobitev kapitala, kapital se zbira z emisijo delnic	minimalni davek na dohodek pravnih oseb znaša 3500 eur, tudi v primeru izgube
zamenjava delničarjev ne vpliva na delovanje podjetja	delničarji kot fizične osebe izgub družbe ne morejo prikazati v osebni dohodnini

Vir: Vouk et al., 2004.

Samostojni podjetnik (s.p.) je najpogostejša oblika poslovanja in tudi najbolj preprosta za začetnika, da začne opravljati dejavnost. Lastnik podjetja je posameznik, ki opravlja dejavnost. Samostojni podjetnik sam, neomejeno in osebno s svojim celotnim premoženjem, odgovarja za obveznosti, ki jih je prevzel v okviru svojega podjetja.

Tabela 5: Prednosti in slabosti s.p.

Prednosti	Slabosti
preprosta in poceni ustanovitev, ni potrebna pogodba, temveč samo začetek opravljanja dejavnosti	podjetnik posameznik odgovarja za vse poslovne dolgove neomejeno z vsem poslovnim in zasebnim premoženjem; če je v nevarnosti podjetje, je torej ogroženo tudi zasebno premoženje lastnika podjetja
ni predpisan minimalni kapital	morebitno rast podjetja zavirajo omejena delovna sila in omejena denarna sredstva samostojnega podjetnika, saj le težko pride do dodatnih finančnih sredstev.
dokler promet ne presega določenih meja, zadostuje enostavno knjigovodstvo, dvojno knjigovodstvo ali sestavljanje bilance do te meje ni potrebno	podjetnik posameznik ima le majhne možnosti oblikovanja svoje davčne in socialno varstvene politike
odvzemanje stvari iz podjetja v zasebne namene ni problematično	
uprava je poceni in prilagodljiva	
če ni dolgov, je prenehanje dejavnosti preprosto in ni povezano z znatnimi stroški	

Vir: Vouk et al., 2004.

V Avstriji poznajo tri vrste obrti: to je zakonsko predpisano, delno predpisano in prosto. Za zakonsko predpisano obrt je potreben mojstrski izpit. Pri tem gre za specifične dejavnosti, npr. določena dela v gradbeništvu in strojništvu. Za delno predpisano obrt ni potreben mojstrski izpit, saj zadostuje že dokazilo o izobrazbi, proste obrti pa lahko opravlja vsakdo, ne glede na izobrazbo. Glede ustanavljanja obrti je v Avstriji tako, da sedaj, ko je Slovenija članica EU, glede tega ni težav, državljani drugih držav pa brez bilateralnega sporazuma med državama tega ne morejo storiti.

4.2 Osnove davčnega poslovanja malih in srednjih podjetij v Avstriji

Avstrijski davčni sistem je po večini dokaj podoben slovenskemu. Prav tako kot pri nas se tudi v Avstriji srečujejo s potrebnimi reformami davčne uprave. Davčna uprava v Avstriji je bila v letu 2004 korenito spremenjena. Glavna institucija je Zvezno finančno ministrstvo. Namesto prejšnjih 80 finančnih uradov jih je po reformi ostalo le še 41. Glavni cilj davčne reforme v Avstriji pa je, da bi ta postala učinkovita, da bi bila sposobna boja proti davčnim utajam, da bi

upoštevala potrebe in želje strank v smislu modernega managementa. Prav tako pa pričakujejo, da bodo z reformo uspeli na letni ravni prihraniti okoli 250 milijonov evrov (<http://www.ris.bka.gv.at/bundesrecht/>).

Davki in dajatve v Avstriji ponavadi nista sopomenki, pa čeprav se včasih tako uporabljata. Nadrejeni pojem je dajatev, saj pod tem pojmom razumemo davke, prispevke in pristojbine. V Avstriji razlikujejo neposredne in posredne davke. O posrednem davku govorimo, če davčni dolжник, to je oseba, ki je zavezana za plačilo davka finančnemu uradu, s tem davkom lahko pogodbeno obremeni neko drugo osebo. Primeri za tak davek so davek na dodano vrednost, davek na tobak, davek na mineralna olja itd.

V Avstriji se dajatve pobirajo na dva načina. Razlikujemo med dajatvami samostojno in nesamostojno zaposlenih. Za nesamostojno zaposlene (delojemalce ali delavce) izračuna davek od dohodka (davek od plače) delodajalec, ga pridrži in odvede finančnemu uradu. Samostojno zaposleni plačujejo svoje davke in dajatve prek lastnega računa pri finančnem uradu. Številka tega računa je t.i. davčna številka.

Najpomembnejši datum za poravnavo davčnih obveznosti je 15. v mesecu. Na ta dan se plačujejo (Hauswirth, 2004):

- akontacije davka na dodano vrednost,
- dajatve od plače,
- prispevki zbornicam,
- akontacije dohodnine,
- komunalni davek.

Pred davčno reformo leta 2004 je znašala stopnja davka na dobiček pravnih oseb 34 %, po reformi leta 2005 ta stopnja znaša 20 %. Davek se plača po enotni stopnji od vsega dobička, ne glede na to, ali izhaja iz kapitala ali poslovanja, in ne glede na to, ali je razdeljen ali ne.

Družba kot rezident mora plačati prvo leto delovanja minimalni znesek davka od dobička v višini 1090 EUR, ne glede na obliko poslovanja. Drugo leto poslovanja pa ta minimalni davek znaša za družbo z omejeno odgovornostjo 1750 EUR, za delniško družbo pa 3500 EUR. Ti zneski so neodvisni od poslovnega izida in jih je treba v vsakem primeru plačati.

Dividende so obdavčene in jih ni mogoče odbiti od davčne osnove. Na prejemnikovi strani so obdavčene kot prihodek. Nekatere izjeme veljajo le za dividende izplačane družbam, udeležnim v kapitalu druge družbe, v skladu s smernicami EU.

Akontacija davka od dobička se plačuje za vsako četrtletje. Zneski akontacije temeljijo na zadnjih letnih davčnih napovedih. Pri tem se ta znesek za prvo leto poveča za 4 %, za drugo in

vsako naslednje leto poslovanja pa se ta znesek poveča za 5 %. Davčno napoved je potrebno vložiti do 31. marca, ne glede na to, kdaj se konča finančno leto za družbo.

Napoved mora vsebovati finančne izkaze, če je bilo pripravljeno tudi revizorjevo poročilo, in posebne finančne izkaze za obračun davka. V primeru, da davčni organ ugotovi, da je družba z akontacijami plačala preveč davka, se ta presežek družbi vrne ali pa obračuna pri drugih njenih obveznostih.

Tudi Avstrija je podpisnica sporazuma o izogibanju dvojnega obdavčevanja. Pri tem se ravna po dveh načelih:

- nekatere vrste dohodkov, ki prehajajo iz ene države v drugo, so izvzete iz obdavčitve, ali pa so obdavčene po nižji stopnji v eni državi;
- če je dohodek deloma ali v celoti obdavčljiv v obeh državah, se davek, ki je bil obračunan v državi, kjer je nastal, upošteva pri obdavčitvi v državi, kjer ima prejemnik dobička bivališče.

Domača družba je obdavčena na podlagi svetovnega dohodka. Bruto dohodek ali »kosmati dobiček« je za potrebe avstrijskega davčnega sistema opredeljen kot dohodek, iz katerega koli vira. Obsega namreč dobiček iz poslovanja, vse finančne prihodke (obresti, najemnine, dividende ...), nadomestila za storitve in tudi provizije. Dobiček se ugotavlja z običajnimi računovodskimi metodami, vendar pa je za kapitalske družbe dovoljena le metoda pribitka. Med odhodke načeloma spadajo vsi običajni odhodki, ki so potrebni za ustvarjanje dohodka.

Amortizacijske stopnje se v določeni meri razlikujejo od slovenskih, predvsem velja to za osnovna sredstva, zato naj navedemo:

- za industrijske zgradbe, če se vsaj 80-odstotno uporabljajo za izvajanje industrijske ali trgovinske dejavnosti, je najvišja dovoljena amortizacijska stopnja 3 odstotke letno;
- za zgradbe, namenjene opravljanju dejavnosti bančništva ali zavarovalništva, je najvišja amortizacijska stopnja 2,5 odstotka letno;
- za zgradbe za druge namene (pisarne in podobno) je najvišja amortizacijska stopnja 2 odstotka letno;
- za premičnine ni zakonsko predpisanih amortizacijskih stopenj, ponavadi se uporabljajo naslednje letne stopnje: 10 do 20 odstotkov za stroje, pisarniško opremo, pohištvo, 25 odstotkov za tovornjake, 12,5 odstotka za službena osebna vozila;
- za drobní inventar se lahko nabavna vrednost, če ne presega 360 evrov, uveljavi kot strošek poslovanja v letu nabave ali proizvodnje;
- za neopredmetena dolgoročna sredstva velja, da se lahko aktivirajo in amortizirajo le, če so bila pridobljena za plačilo;

- za lastno gradnjo zgradb je dovoljena posebna, 7-odstotna amortizacijska stopnja, za prvo leto.

Obdavčljivi dobiček iz kapitala se izračuna tako, da se stroški sredstev, skupaj z morebitnim povečanjem izdatkov oziroma morebitnimi stroški, ki bi nastali zaradi prodaje, odštejejo od bruto dohodka od prodaje. Če se s prodajo stalnih sredstev ustvari kapitalski dobiček, se lahko davek, ki bi moral biti plačan za to transakcijo, poračuna s stroški drugih nabavljenih stalnih sredstev v določenem obdobju po prodaji. Kapitalski dobiček iz prodaje stalnih sredstev se lahko poračuna s stroški naložb v istem obdobju, lahko pa se shrani v rezerve družbe z namenom, da se poračunajo stroški naložb v naslednjih 12 do 24 mesecih. Znesek, ki se v tem obdobju ne porabi za naložbe, pa se obdavči. Kapitalski dobiček od opredmetenih osnovnih sredstev se lahko nameni le za naložbe v druga opredmetena osnovna sredstva (Hauswirth, 2004).

Med davčne odhodke se ne štejejo (Hauswirth, 2004):

- donacije za dobrodelne, religiozne in splošnokoristne namene,
- 50 odstotkov stroškov službenih pogostitev,
- darila nezaposlenim,
- reprezentančni stroški in stroški zabave poslovnih partnerjev,
- nezakonita izplačila (podkupnine),
- 50 odstotkov izplačil članom nadzornega sveta,
- davek od dobička pravnih oseb, vključno s prejšnjimi leti,
- stroški v zvezi z neobdavčljivimi dohodki.

Davčna reforma je v Avstriji povzročila, da se večina davčnih olajšav, ki so bile v veljavi v preteklosti, ukine. Ostale so le nekatere olajšave v zvezi z izobraževanjem in raziskovanjem.

Dobiček podružnic tujih družb je načeloma obdavčen enako kot dobiček domačih družb. Ob tem pa velja, da se lahko nakaže matični družbi brez plačila davka po odbitku. Za podružnice tudi ne veljajo ugodnosti, ki so sklenjene v sporazumih o izogibanju dvojnega obdavčevanja.

5 OBRAVNAVA MALEGA IN SREDNJEGA PODJETNIŠTVA NA HRVAŠKEM

Hrvaška je za Slovenijo druga, od bivših jugoslovanskih republik, po perspektivnosti ter industrializiranosti, njen BDP na prebivalca pa za eno tretjino presega povprečje bivših jugoslovanskih republik. Po letu 2000 je začelo gospodarstvo okrevati, predvsem na račun turizma, ki predstavlja najpomembnejši gospodarski sektor. Vendar ostaja visoka brezposelnost pomemben negativni faktor. Vladni neuspeh pri izvajanju ekonomskih reform je v veliki meri rezultat razhajanj v koaliciji in odpora javnosti, še posebej sindikatov, ki so ocenili, da bi se s tem zmanjšalo število delovnih mest, plače in socialne prednosti. V prihodnje bo morala država voditi disciplinirano fiskalno in strukturno reformo, če bo želela generirati višjo gospodarsko rast (<http://www.pcmg.si>).

Območje Zagrebačke županije je področje, kjer je locirano kar 40 % vseh poslovnih subjektov na Hrvaškem. Značilnost Hrvaške je dokaj visoka stopnja nezaposlenosti, ki znaša okoli 19 %, brez dela naj bi jih po zadnjih podatkih bilo blizu 330.000. Zaradi tega težijo k večji stopnji aktivnosti na področju odpiranja novih podjetij ter k nadaljnjemu razvoju malih in srednje velikih podjetij. Razvoj MSP bi naj povečal gospodarsko in ekonomsko rast.

Država želi prispevati k izboljšanju podjetniške klime. V ta namen že od leta 2001 velja tudi Zakon o vzpodbujanju malega in srednjega podjetništva (Zakon o poticanju malog i srednjeg gospodarstva, 2002).

Pravne okvire za tuja vlaganja na Hrvaškem predstavljajo zakoni, ki ne predvidevajo razlik med domačimi in tujimi vlagatelji. To pomeni, da je vse, kar je možno v odnosih med domačimi vlagatelji, možno tudi v odnosih med tujimi. Lahko rečemo tudi drugače. Tuji vlagatelji so v nekaterih pogledih celo bolj zavarovani kot domači, saj dobijo dodatna jamstva, katerih domači ne dobijo. Ustava tudi omogoča, da se ves dobiček po plačilu vseh obveznosti lahko prenese iz države.

Ko tuji vlagatelj zasnuje ali sodeluje pri zasnovanju podjetja na Hrvaškem, s tem prevzema iste obveznosti in pravice, kot jih ima domači vlagatelj. Kljub temu pa je v vseh zakonih navedeno, da se predpostavlja vzajemnost, kar pomeni, da imajo tudi hrvaški vlagatelji iste pravice v kateri drugi državi.

Tujci lahko vlagajo kapital na naslednjih osnovah (<http://www.hgk.hr>):

- na pogodbeni osnovi,
- podjetje oblike d.o.o.,
- v banko ali zavarovalno hišo,

- odpreti obrt ali delovati kot samostojni podjetniki,
- dobijo lahko koncesijo za uporabo naravnih bogastev.

5.1 Ustanavljanje in poslovanje malih in srednjih podjetij na Hrvaškem

Podjetništvo v R. Hrvaški pozna naslednje oblike delovanja:

- obrt (prosta, vezana, pooblaščenca),
- gospodarska družba (družba z neomejeno odgovornostjo, delniška družba, komanditna družba, javna gospodarska družba, gospodarsko interesno združenje, podružnica),
- družinsko kmetijsko gospodarstvo,
- zadruga,
- fizična oseba, kot delavec v svobodnih poklicih.

Obrt je samostojno in trajno opravljanje dovoljenih gospodarskih dejavnosti s strani fizičnih oseb, z namenom pridobivanja dobička s proizvodnjo, prometom in nudenjem uslug na tržišču. Obrt, pogoji za opravljanje dejavnosti in vsa določila so opisana v Zakonu o obrti (Zakon o obrti, 2003).

Na hrvaškem poznajo tri vrste obrti. Za prosto obrt ni potrebna specifična strokovna usposobljenost ali mojstrski izpit. Za vezano obrt je potreben mojstrski izpit ali neka specifična strokovna usposobljenost. Pri pooblaščenca obrti pa je potrebno pridobiti tudi dovoljenje pristojnega ministrstva (<http://www.mingorp.hr>). Vrste obrti so določene glede na vrsto dejavnosti, vendar pa je potrebno poudariti, da je delovanje tujcev, kot obrtnikov zapleten postopek. Registracija dejavnosti se izvrši v Uradu državne uprave – službi za gospodarstvo, posamezne županije. V pomoč pri odpiranju podjetij so na hrvaškem odprli tudi službo Hitro HR, ki pomaga pri vseh postopkih.

Po prijavi in vlogi za odprtje obrti izda pristojna služba »obrnico«, ki je osnova za začetek delovanja. Začetek delovanja je lahko najkasneje leto dni po prejemu obrtnice. Kot pri nas, je tudi na hrvaškem potrebno izdelati žig in odpreti transakcijski račun.

Gospodarska družba je po zakonu pravna oseba, ki pravno in poslovno sposobnost dobi z vpisom v poslovni register. Oblikuje se z namenom trajnega opravljanja gospodarskih dejavnosti. Lastnina gospodarske družbe ni lastnina lastnika gospodarske družbe, kar pomeni, da mora biti lastnina družbe ločena od lastnine članov družbe. To določilo je popolnoma isto kot pri nas. Delovanje gospodarskih družb je opredeljeno z Zakonom o gospodarskih družbah (Zakon o trgovačkim društvima, 1993).

Glede na določila zakonov lahko navedemo nekaj prednosti in pomanjkljivosti posameznih oblik podjetništva. Prednosti družbe z omejeno odgovornostjo (d.o.o.):

- ni določil glede strokovne izobrazbe (podjetnik lahko registrira vse dejavnosti, ki jih želi),
- v trenutku registriranja ni potrebno, da razpolaga s primernim prostorom,
- ustanovitelji družbe odgovarjajo le do višine temeljnega ustanovitnega kapitala (najmanjši ustanovitveni kapital znaša 20.000 EUR).

Prednosti obrti pa so naslednje:

- nižji stroški ustanavljanja (plačati je potrebno le posamezne manjše prispevke, katerih zneski niso visoki),
- enostavno računovodstvo,
- hitro spreminjanje podatkov.

Tabela 6: Razlike med poslovanjem obrtnika in kapitalske družbe (d.o.o.)

D.O.O.	OBRT
ustanovi se v skladu z zakonom o gospodarskih družbah	ustanovi se v skladu z zakonom o obrti
vodi se dvostavno računovodstvo v skladu z Zakonom o računovodstvu in mednarodnimi računovodskimi standardi	vodi se enostavno računovodstvo v skladu z zakonom in pravilnikom o davku na dobiček
plača se davek na dobiček po stopnji 20 %, po izplačilu dobička pa še dodatno 15 %	plača se davek na dohodek od samostojne dejavnosti po stopnjah 15 % do 2500 kun, 25% za zneske med 2500 in 6250 kun, 35 % za zneske prek 6250 kun
plača se davek na dodano vrednost po stopnji 22 % po načelu izstavljenih in prejetih računov	plačajo znesek DDV v višini 22 % po načelu plačanih in neplačanih računov
plačati je potrebno druge davke in pristojbine lokalnim skupnostim, združenjem itd.	plačati je potrebno druge davke in pristojbine lokalnim skupnostim, združenjem itd.
stroški ustanavljanja 6000 kun	stroški ustanavljanja 2000 kun
zapleteno računovodstvo	vođenje poslovnih knjig je enostavno

Vir: <http://www.mingorp.hr>.

Zadruga se ustanavlja zaradi ustvarjanja osebnih in skupnostnih interesov. Zadruga servisira potrebe svojih članov in njen edini cilj je ustvariti čim večjo ekonomsko korist za svoje člane (<http://www.mingorp.hr>).

Za majhna podjetja je pomemben že prej omenjeni Zakon o vzpodbujanju majhnega podjetništva. Za majhno podjetje se smatra podjetje z do 250 zaposlenimi in z letnim prometom manjšim od 60 milijonov kun. S tem zakonom je predvideno, da bo država pomagala na naslednje načine (Zakon o poticanju malog i srednjeg gospodarstva, 2002, 6. člen):

- kreditiranje poslovnih subjektov,
- dajanje jamstev,
- oblikovanje fondov tveganega kapitala,
- dajanje v najem poslovnih prostorov v lasti države pod ugodnimi pogoji,
- nudenje strokovne pomoči in svetovanja,
- poenostavljanje postopkov odpiranja podjetij,
- državne podpore za odpiranje novih delovnih mest,
- vzpostavitev informacijskega sistema za malo gospodarstvo,
- nudenje enkratnih nepovratnih sredstev za zaposlovanje vsakega posameznega delavca ob zagotovitvi, da bo ta delavec ostal zaposlen najmanj tri leta.

5.2 Davčno poslovanje malih in srednjih podjetij na Hrvaškem

Davčni sistem v R. Hrvaški se v določeni meri razlikuje od slovenskega, saj imajo vpeljane določene posebnosti, ki jih v Sloveniji ne poznamo. Sicer so osnovne in glavne vrste davkov enake, razlikujejo pa se davčne stopnje. Na hrvaškem poznajo 5 vrst davkov oz. nadomestil.

Prvo skupino predstavljajo **državni davki** (<http://pu.mfin.hr>):

- davek na dodano vrednost;
- posebni davki (na naftne derivate, alkohol, pivo, tobačne izdelke ...).

Drugo skupino predstavljajo t.i. **županijski davki** (<http://pu.mfin.hr>):

- davek na dediščine in darila,
- davek na cestna motorna vozila,
- davek na plovila,
- davek na avtomate za prirejanje iger.

V tretji skupini so **mestni in občinski davki** (<http://pu.mfin.hr>):

- dodatek na davek na dohodek,
- davek na potrošnjo,
- davek na počitniške hiše,
- davek na firmo ali naziv,

- davek na korišćenje javnih površin,
- davek na neobdelano kmetijsko zemljišče,
- davek na neuporabljene poslovne površine
- davek na neizgrajeno gradbeno zemljišče

Četrto skupino predstavljajo **skupni davki** (<http://pu.mfin.hr>):

- davek na dobiček,
- davek na dohodek,
- davek na promet nepremičnin.

Peto skupino predstavljajo **nadomestila za prirejanje iger na srečo** (<http://pu.mfin.hr>):

- nadomestilo za enkratno prirejanje loterijskih iger,
- nadomestilo za prirejanje iger na srečo v casinojih,
- nadomestilo za prirejanje iger na srečo v stavnica,ah,
- nadomestilo za prirejanje iger na srečo na avtomatih.

Razlika med vsemi temi skupinami davkov je v tem, komu posamezni davek ali nadomestilo pripada.

Krovni zakon na področju davkov in davčnega poslovanja na hrvaškem je Splošni davčni zakon (Opći porezni zakon, 2002). Za tujce je pomembno določilo (Opći porezni zakon, 61. člen), da morajo biti vse prijave in dokumenti, ki jih predaja davčnemu organu, napisani v hrvaškem jeziku. V nasprotnem primeru davčna uprava sama prevede te listine, vendar gredo stroški na račun davčnega obveznika. Zanimiva je tudi določba v 10. členu zakona, da se v primeru, ko je dohodek, dobiček ali druga ocenljiva korist dosežena brez pravne osnove, obdavči v skladu s posebnim zakonom, s katerim se opredeljuje posamezni davek.

Kot povsod, tudi na hrvaškem podjetnike najbolj zanima, kolikšne davke morajo plačati državi. V ta namen je najpomembnejši davek od dobička pravnih oseb (porez na dobit, Zakon o porezu na dobit, 2004).

Davčni zavezanec v skladu s tem zakonom je gospodarska družba in druga pravna ali fizična oseba, rezident R. Hrvaške, ki gospodarsko dejavnost opravlja redno, trajno, samostojno in zaradi namena po ustvarjanju dohodka, dobička ali drugih ocenljivih koristi. Prav tako je davčni zavezanec poslovna enota tujega podjetnika (nerezidenta). Davčni zavezanec je lahko tudi fizična oseba, ki ustvarja dohodek in izjavi, da bo raje plačala davek na dobiček, kot pa davek na dohodek. Davčni zavezanec pa je tudi fizična oseba – obrtnik, če v prejšnjem davčnem obdobju izpolnjuje naslednje:

- v predhodnem davčnem obdobju ustvaril skupne prihodke več kot 2.000.000,00 kun,

- v predhodnem davčnem obdobju ustvaril dohodek večji od 400.000,00 kun,
- če ima lastnino v vrednosti večjo od 2.000.000,00 kun,
- če je v predhodnem davčnem obdobju zaposloval povprečno več kot 15 delavcev.

Davčni zavezanci pa niso investicijski skladi, ki poslujejo v skladu z Zakonom o investicijskih skladih (Zakon o investicijskim fondovima, 2001), s katerim so ustanovljeni.

Za tujce pa je predvsem zanimivo poglavje o davčnih zavezancih davka po odbitku. To je davek, s katerim se obdavčujejo nerezidenti, za dobiček, ustvarjen v RH. Pri tem so predvsem mišljene poslovne enote tujih podjetij. Davek po odbitku pa se ne plačuje na obresti za kredite, ki davčnemu zavezancu služijo za nakup osnovnih sredstev, prav tako pa se ne plačujejo na lastništvo državnih delnic.

Davčna osnova je v skladu z računovodskimi standardi in predpisi razlika med prihodki in odhodki pred obračunom davka na dobiček, ki je povečana ali zmanjšana v skladu Zakona o porezu na dobit. V davčno osnovo se šteje tudi dobiček v primeru likvidacije podjetja, ali spremembe pravne oblike podjetja. V tem primeru se vrednost dobička ocenjuje na podlagi tržne vrednosti posamezne lastnine. Davčna osnova se zmanjšuje ali povečuje iz naslovov priznanih in nepriznanih davčnih odhodkov (Zakona o porezu na dobit, 2004, 5. člen):

- amortizacija dolgotrajne materialne in nematerialne lastnine nad dovoljeno stopnjo, po linearni metodi in po predpisanih amortizacijskih stopnjah, za katere lahko v osnovi rečemo, da so iste kot pri nas;
- priznava se 30 % vseh stroškov namenjenih za reprezentanco;
- ne priznava se 30 % stroškov za osebne prevoze, razen stroškov zavarovanja in obresti, ki nastanejo s strani lastništva vozila;
- ne priznajo se skrivna izplačila dobičkov in obdavčljivi primanjkljaj;
- ne priznajo se stroški prisilnega poplčila davkov in drugih dajatev;
- ne priznavajo se stroški kazni in prekrškov;
- ne priznavajo se darila ali druge ovrednotene koristi, ki so dane poslovnim partnerjem z namenom, da se delo hitreje ali bolje opravi;
- dobiček se lahko zmanjša za zneske prispevkov za kulturne, športne in druge namene, ob predpostavki, da so ta sredstva manjša od 2 % prihodkov, ustvarjenih v preteklem letu;
- obresti, pridobljene z najemanjem lastnine s strani delničarjev in članov družb;
- znane pa so še druge vrste prispevkov, s katerimi lahko davčno osnovo povečamo ali zmanjšamo.

V smislu zmanjševanja davčne osnove je pomembno tudi to, da se davčna osnova zmanjšuje v primeru vlaganj v raziskovanje in razvoj ter vlaganj v izobraževanje zaposlenih (Zakon o

porezu na dobit, 2004, 13.člen). V primeru davka po odbitku je davčna osnova bruto znesek, ki se ga pridobi z opravljanjem dejavnosti v RH in se ga nakaže prejemniku v tujini (poslovna enota nakaže določen znesek matičnemu podjetju). Davčna stopnja davka od dobička je 20 %, davka po odbitku je 15 %, vendar v primeru, da ima RH z državo, kjer je sedež tujega prejemnika, sklenjen sporazum o izogibanju dvojnega obdavčevanja, velja nižja stopnja (Zakon o porezu na dobit, 2004, 22.člen).²

6 PODPORNE INSTITUCIJE ZA USTANAVLJANJE IN RAZVOJ MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ V SLOVENIJI

Glede na to, da smo dejali, da postajajo MSP pomemben generator gospodarskega in ekonomskega razvoja držav, je seveda zelo pomembno, da imajo ta podjetja na voljo ustrezno pomoč. Smallbone (1995, str.3–4) navaja dva bistvena razloga, zakaj pomoč MSP:

- **socialno-politični:** v sektorju malega gospodarstva nastajajo delovna mesta in to je dobro za socialni mir in politično popularnost vlad posamezne države;
- **ekonomski:** glede na potencialne prednosti sektorja malega gospodarstva je potrebno ublažiti težave, na katere mala podjetja naletijo. Njihove ekonomske prednosti, zaradi katerih je sektor deležen tolikšnega zanimanja in predlogov za pomoč, so: prispevek k ustvarjanju novih delovnih mest (mala podjetja ustvarjajo nova delovna mesta hitreje kot velika podjetja, pri katerih število delovnih mest ponekod celo upada), močan generator inovacij (mala podjetja so bolj učinkovita in fleksibilna od velikih, hitreje se lahko prilagodijo zahtevam trga in spremenijo proizvodni program), prispevajo k diverzifikaciji ekonomskih struktur (predvsem razvoj kooperantskih odnosov z večjimi podjetji) in upanje na prihodnost (uspešna mala podjetja so seme, iz katerega se kasneje lahko razvijejo velika podjetja).

Vse pomoči se v glavnem členijo v dve glavni skupini (Bambič, 1996, str.4):

- trde oblike pomoči (hardware), tj. oprijemljiva pomoč, kot so:
 - finančna sredstva,
 - poslovni prostori in
- mehke oblike pomoči (software), ki se naprej razdelijo na:
 - informacije – za njih poskrbijo razni javni informacijski sistemi,
 - svetovanje – ponudnik je lahko pospeševalna agencija,
 - izobraževanje – katerega največji ponudnik je šolski sistem, vendar je veliko ustanov za krajše oblike usposabljanja.

² O sporazumih o izogibanju dvojnega obdavčevanja: <http://propisi.porezna-uprava.hr>

Potreba po trdi pomoči je bolj očitna in po ocenah podjetnikov ključnega pomena, saj se brez začetnega kapitala ne more ustanoviti podjetje. Ravno finančna sredstva je novopečenim podjetnikom najtežje pridobiti, ker lastniškega kapitala nimajo dovolj, za najem posojila pa premalo jamstva. Velika podjetja s tem večinoma nimajo težav, saj imajo dobre bonitete, zato posojila največkrat dobijo brez večjih naporov. Več težav imajo MSP. Ta težko pridobijo posojila, če pa jih, mnoga ugotovijo, da zaradi domačih pogojev financiranja težko tekmujejo na tujih trgih. Poslovanje majhnih podjetij je tvegano, zato ne dobivajo ali težje pridobivajo sistemske vire. Ne more se reči, da banke nimajo posluha za majhna podjetja. Ponujajo vire, a zahtevajo različna poročila, za katera se majhni podjetniki ne odločijo vedno, saj lahko v primeru neuspeha izgubijo vse, kar imajo. Tveganost vlaganja v majhna podjetja je višja, zato banke tudi postavljajo ostrejšje vstopne pogoje za pridobitev kredita. Dokumentacija za njegovo pridobitev je preobsežna, saj se je treba z majhnim posojilom ukvarjati tudi mesec dni, zahteve po jamstvih pa so previsoke in prevelike (Grgič, 2005, str.8).

Značilnosti dobrega sistema mehke pomoči pa so (Smallbone, 1995, str.4): dostopnost, vidnost, osebni stik, naravnost na probleme in možnosti, fleksibilnost in širina, enostavnost in razumljivost, relevantnost storitev, neformalnost, neodvisnost od državnih institucij in integriranost pospeševalnih institucij. Avtor navaja dva načina dajanja pomoči:

- usmerjevalno svetovanje, kjer svetovalec pove podjetniku točno, kaj naj bi storil,
- neusmerjevalno svetovanje pa je tisto, na katerega naj bi pospeševalne institucije ciljale. Tu podjetnik sam reši problem, medtem ko ga svetovalec usmerja in mu pomaga priti do spoznanja.

6.1 Podporne institucije v Sloveniji

Naloga države je, da poleg upoštevanja vloge MSP pri prestrukturiranju gospodarstva, promovira razvoj podjetništva, omogoča in izboljšuje dostop podjetij do tveganega kapitala in drugih virov financiranja ter pospešuje nastajanje novih podjetij. Država lahko deluje tudi v smeri krepitve mrež, t.i. poslovnih angelov, ki omogočajo vzpostavljanje povezav med manjšimi podjetji in perspektivnimi investitorji. Za razliko od skladov tveganega kapitala poslovni angeli kot vir lastniškega financiranja zbirajo denar od zasebnih vlagateljev in ga vlagajo v portfelj svojih podjetij. Njihov osnovni motiv investiranja je enak kot pri skladih tveganega kapitala in sicer realizacija kapitalskih dobičkov in umik iz podjetja v določenem časovnem obdobju. Poslovni angeli običajno financirajo rastoče in dobičkonosne podjetniške projekte. Država lahko poskrbi za izboljšanje podjetniškega okolja, v katerem delujejo podjetja tudi z ustanavljanjem specializiranih podjetniških agencij in skladov. Le-ti so zadolženi za promocijo razvoja MSP, zagotavljanje managerskega in drugega usposabljanja zaposlenih v podjetjih ter izboljšanja dostopa do informacij in trga. Državni programi za

uvajanje novih investicij in tehnoloških izboljšav v MSP lahko vključujejo davčne olajšave za investicije v raziskave in razvoj, ugodne kredite in jamstva za investicije v inovativno dejavnost (Žakelj, 2004, str.20–21).

Najbolj aktivno vlogo v slovenskem prostoru v ta namen igrajo Ministrstvo za gospodarstvo, Slovenski podjetniški sklad, Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI), nekaj informacij pa je na voljo tudi v Euro info centru (EIC).

6.1.1 Ministrstvo za gospodarstvo

V letu 2002 in ponovno v letu 2006 je Ministrstvo za gospodarstvo sprejelo program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti (v nadaljevanju Program) za štiriletno obdobje (2007–2013). Navedeni Program služi kot osnova pri usmerjanju dejavnosti in porabi proračunskih sredstev ministrstva za krepitev konkurenčnih sposobnosti gospodarstva in predstavlja shemo za dodeljevanje državnih pomoči pri Evropski komisiji. Z izboljšanjem razpoložljivosti in dostopa do finančnih virov za MSP želi Ministrstvo za gospodarstvo zagotoviti večjo razvojno usmerjenost in hitrejšo rast že delujočih podjetij ter pospešeno nastajanje novih inovativnih podjetij. Ugodne finančne vire dodeljuje Ministrstvo neposredno ali preko Slovenskega podjetniškega sklada, ki se pri izvajanju določenih programov povezuje tako z evropskimi finančnimi institucijami kot tudi s slovenskimi bankami. Ukrepi, ki se izvajajo na tem področju, so razdeljeni v štiri sklope (<http://www.mg-gov.si>):

- spodbujanje podjetništva in podjetništvu prijaznega okolja,
- znanje za gospodarstvo,
- razvoj in inovacije v gospodarstvu,
- spodbujanje malih in srednje velikih podjetij z lastniškimi in dolžniškimi viri.

Prvi sklop ukrepov je usmerjen v promocijo podjetništva in izobraževanja za podjetništvo z namenom izboljšanja podjetniške kulture v Sloveniji in povečanja poznavanja ter koriščenja podpornih storitev za potencialne podjetnike in že delujoča podjetja. Pomembna komponenta ukrepov je razvoj učinkovitega in transparentnega podpornega okolja. Ukrepi v okviru spodbujanja podpornega okolja za razvoj podjetništva so povezani z enotnim informacijskim sistemom, ki bo omogočil pripravo baze podatkov za vse ukrepe in s tem spremljanje in razvoj posameznih udeležencev v programih/projektih. Na ta način bo zagotovljena sinergija med posameznimi ukrepi in spremljanje vseh programov z namenom doseganja skupnih ciljev. Ukrepi podpornega okolja so razdeljeni v podporo delovanja sistema »Vse na enem mestu«, vavčerskemu svetovanju in usposabljanju, Evro info centrom in posebnim ciljnim skupinam (ženske, podjetniki na podeželju, socialno podjetništvo) (Program, 2006, str.8).

Drugi sklop je namenjen krepitvi notranjih sposobnosti podjetij za intenzivnejši, na znanju temelječ razvoj, predvsem na področju tehnologij, kar bo omogočilo slovenskemu gospodarstvu, še posebej pa MSP, obvladovanje vse hitrejšega tehnološkega napredka kot glavnega elementa pri povečevanju konkurenčnosti v globalnem prostoru. Ukrepi tega sklopa so usmerjeni v krepitev ustreznih človeških virov za potrebe gospodarstva s stimuliranjem povečevanja deleža vrhunsko izobraženih kadrov v gospodarstvu, s prioritarnim razvijanjem naravoslovno-tehničnih znanj, s spodbujanjem mednarodne mobilnosti ustreznih kadrov kot tudi spodbujanjem mobilnosti razvojnih kadrov iz institucij znanja v gospodarstvo ter iz velikih podjetij v mala in srednje velika podjetja. Učinkovito izvajanje teh ukrepov je odvisno od skupnih aktivnosti in sodelovanja z drugimi ustreznimi ministrstvi in izvajalskimi institucijami (Program, 2006, str.22).

Tretji sklop je usmerjen v pospešena vlaganja v raziskave in razvoj ter gospodarsko infrastrukturo zasebnega in tudi javnega sektorja. Ukrepi za podporo razvoju in inovacijam v gospodarstvu so usmerjeni v vzpostavitev učinkovitega podpornega okolja, vzpostavitev ustrezne infrastrukture tako lokalnega kot tudi nacionalnega pomena in krepitvi finančnih virov za razvoj, raziskave in inovacije v slovenskem gospodarstvu. Ukrepi za načrtno večanje kakovosti poslovanja slovenskih podjetij so usmerjeni v promocijo in uvajanje evropskega modela odličnosti v slovenska podjetja (dvig števila podjetij, ki uporabljajo samooceno po tem modelu ter dvig števila najuspešnejših slovenskih podjetij, ki so prejemniki državne in evropske nagrade za kakovost (Program, 2006, str.33).

Zadnji sklop pa je usmerjen v ukrepe finančnih podpor malim in srednje velikim podjetjem z lastniškimi in dolžniškimi viri. Tvegani kapital se bo zagotavljal preko skladov tveganega kapitala kot obliki lastniškega financiranja v okviru javno-zasebnega partnerstva. Ukrepi se usmerjajo tudi v jamstveno pomoč in pomoč z dolžniškimi viri, kot so garancije, krediti in leasing (Program, 2006, str.57). Ta sklop nas tudi najbolj zanima.

Program predvideva ustanovitev Sklada tveganega kapitala, ki bo deloval po principu javno-zasebnega partnerstva. Sklad bo financiran z javnimi sredstvi, naložbe tveganega kapitala v MSP-je s potencialom hitre rasti pa se bodo izvajale v kombinaciji z ostalimi zasebnimi skladi in posameznimi investitorji. Poslovna in investicijska politika sklada tveganega kapitala bo urejena v ustanovitvenem aktu in statutu sklada. Država bo preko javnega sklada tveganega kapitala nastopala v lastniškem financiranju MSP v smeri pospeševalca naložb tveganega kapitala iz zasebnih skladov s poudarkom na novih tehnološko usmerjenih in hitro rastočih podjetjih. Slovenski podjetniški sklad bo preko tujih investitorjev pridobil znanja o upravljanju in vodenju sklada tveganega kapitala. Hkrati s finančno podporo preko javno-zasebnega partnerstva pa se bo naložbe sklada tveganega kapitala stimuliralo tudi z ustreznimi zakonodajnimi rešitvami (Program, 2006, str.61).

V nadaljevanju bomo nekoliko podrobneje pogledali, kako je program pomoči MSP tekel v bližnji preteklosti, saj je zaradi kratkega časa, odkar velja novi Program, učinke še nemogoče ocenjevati. Glede na to, da gre za obdobje, ko v Sloveniji euro še ni bil uradna valuta, so podatki v SIT in jih nismo spreminjali.

Po podatkih, dostopnih na spletnih straneh Ministrstva za gospodarstvo (<http://www.mg-gov.si>), so bili v letih 2005 in 2006 realizirani naslednji programi pomoči:

- Javni razpis za povečanje konkurenčnosti malih, srednjih in velikih podjetij, kjer so bili upravičeni prejemniki sredstev mikro podjetja z najmanj 3 zaposlenimi, ter mala, srednja in velika podjetja z do 700 zaposlenimi. Predmet sofinanciranja so bili razvojni projekti z identificirano tržno nišo oziroma ciljnim trgom ter usposabljanje zaposlenih za učinkovito izvajanje razvojnih in drugih poslovnih procesov v podjetju. V okviru navedenega razpisa je bila razpisana kvota 1.050.000.000,00 SIT. Končno število podjetij, ki jim je bilo odobreno sofinanciranje projektov, je bilo 108, skupna vrednost projektov pa je znašala 976.726.468,00 SIT.
- Javni razpis za razvoj in usposobitev tehnoloških parkov. Ministrstvo je v okviru navedenega razpisa sofinanciralo storitve podjetniških inkubatorjev in tehnoloških parkov za podporo malim podjetjem, ki delujejo v njihovem okviru. Tehnološki parki so eden izmed ključnih subjektov inovacijskega okolja in predstavljajo spodbudno okolje za dinamično rast novih tehnološko usmerjenih podjetij, ki šele začenjajo gospodarsko izrabljati rezultate lastnega razvojno-raziskovalnega dela in katerih izdelki in storitve vsebujejo pomemben delež znanja in raziskovalno-razvojnega dela. Tehnološki parki zagotavljajo podporo v začetni fazi projekta prenosa razvojno-raziskovalnih dosežkov na trg. Podpora praviloma vključuje ustrezno infrastrukturno opremljen prostor, kadre ter storitve za izvajanje projektov na področju raziskav, na področju pridobivanja finančnih virov, pravnega svetovanja, motiviranja, razvoja lastnih mrež podjetja ipd. Podjetja so v tehnološkem parku le omejeno obdobje, največ 4 leta. Okvirna višina nepovratnih sredstev za sofinanciranje projektov iz naslova Evropskega sklada za regionalni razvoj v obdobju 2006–2008 je 938.525.995,00 SIT.
- Javni razpis za spodbujanje tujih neposrednih investicij v Sloveniji. V okviru le-tega so bile predmet sofinanciranja začetne investicije, ki jih bodo tuji investitorji izvajali na ozemlju RS, upravičeni prejemniki sredstev pa gospodarske družbe, registrirane v Sloveniji. Namen razpisa je bil spodbujanje začetnih investicij in povečanje privlačnosti Slovenije za tuje neposredne investicije z znižanjem vstopnih stroškov tujim investitorjem, katerih investicija bo imela ugodne učinke na odpiranje novih delovnih mest, prenos znanja in tehnologij, spodbujanje skladnega regionalnega razvoja in spodbujanje povezovanja tujih investitorjev s slovenskimi podjetji. Cilj razpisa je bil ustvariti 1000 do 1500 novih delovnih mest v obdobju treh let od dodelitve spodbude. Razpisana višina sredstev je bila 1.000.000.000,00 SIT.

- V letu 2007 pa je še vedno aktualen javni razpis za pridobitev sredstev Evropskega sklada za regionalni razvoj za neposredne spodbude za skupne razvojno-investicijske projekte v letih 2006 in 2007. Namen razpisa je spodbujanje podjetij k sodelovanju z razvojno-raziskovalnimi institucijami, s pospešenim vlaganjem lastnih sredstev v razvojno dejavnost, v smeri tehnološkega razvoja in inovativnosti, krepitev svojega konkurenčnega položaja na globalnih trgih in posredno tudi krepitev posrednikov inovacijskega okolja. Posredniki so grozdi, tehnološki centri, tehnološke mreže in tehnološke platforme, ki so nadaljevanje oz. nadgradnja tehnoloških mrež, ter konzorciji, ustanovljeni z namenom skupnega razvojnega sodelovanja za ustvarjanje in razvoj znanja. Z javnim razpisom se bodo podprli skupni razvojno-investicijski projekti skupine vsaj dveh ali več podjetij in vsaj ene institucije znanja. Predmet javnega razpisa je podpora skupnim razvojno-investicijskim projektom. Ti predstavljajo razvoj novega proizvoda, storitve oz. procesa ali razvoj bistveno izboljšanega proizvoda, storitve oz. procesa, pri katerem v partnerstvu sodelujejo podjetja in institucije znanja. Podprti projekti morajo omogočati visoko dodano vrednost novih izdelkov, storitev in/ali procesov. Podprte bodo razvojno raziskovalne aktivnosti in potrebne nadaljnje investicije, ki bodo vključevale naložbe v modernizacijo tehnologije, strojev in opreme, ki je neposredno vezana na razvojni projekt. Okvirna višina nepovratnih sredstev, ki je na razpolago za sofinanciranje projektov, je 8.400.000 €.

6.1.2 Slovenski podjetniški sklad

Formalno podprto finančno spodbujanje razvoja malega gospodarstva sega v Slovenijo v leto 1992, ko je začel delovati Sklad RS za razvoj malega gospodarstva, istočasno pa so začele delovati tudi lokalne oblike izvajanja pomoči malemu gospodarstvu. Sklad RS za razvoj malega gospodarstva je od začetka svojega delovanja pa do konca leta 1999 izvajal tri oblike državnih pomoči: neposredne ugodnejše kratkoročne in dolgoročne kredite, odobritev garancij za bančne kredite in subvencije za obrestne mere bančnih kreditov. Ker je v navedenih letih skoraj v celoti izgubil sredstva od neposredno odobrenih kreditov, poteka sedanje delovanje Sklada, glede odobravanja kreditov, v glavnem preko bank na osnovi pogodb o medsebojnem sodelovanju (Podvršnik, 2000, str.349).

Sodelovanje bank s Skladom poteka na prostovoljni osnovi. Vsako leto se v začetku leta s posamezno banko podpiše letna pogodba o medsebojnem sodelovanju pri posameznih projektih, ki jih izvaja Sklad. Pogodba o sodelovanju je enaka za vse banke podpisnice, tako da posamezna banka ne more spreminjati nobenih določil. S tem principom je zagotovljeno enakopravno sodelovanje z vsemi bankami podpisnicami. Posredno kreditiranje preko bank podpisnic je za Sklad pozitivno iz dveh razlogov; prvič: zaradi prevzemanja kreditnega

tveganja in drugič: rešuje pomanjkanje namenskih sredstev za pospeševanje razvoja enot malemu gospodarstvu. Obenem pa s svojimi finančnimi inštrumenti spodbuja banke k investicijskim vlaganjem v obstoječa podjetja in podjetja, ki šele začenjajo poslovati. Slovenski podjetniški sklad je nacionalna finančna institucija RS, ustanovljena kot javni finančni sklad v skladu z Zakonom o javnih skladih, s poslanstvom olajšati dostop malim in srednje velikim podjetjem do virov financiranja njihovih razvojnih naložb. Sklad deluje z namenom vzpodbujanja investicijskih vlaganj malega gospodarstva v razvojne projekte, vzpodbujanja ustanavljanja novih podjetij predvsem v institucijah inovativnega okolja, izenačevanja kreditnih in drugih finančnih pogojev MSP z večjimi podjetji, vstopanja Sklada na finančni trg v tistem segmentu, kjer obstoječi bančni trg ne deluje dovolj učinkovito, vzpodbujanja kapitalskih vlaganj v vseh fazah razvoja MSP s kreditnimi sredstvi in vzpodbujanja kapitalskih vlaganj z različnimi oblikami garancij (<http://www.podjetniskisklad.si>).

Sklad omogoča podjetjem lažji dostop do finančnih virov s ponudbo neposrednih kreditov mladim podjetjem v začetnih fazah njihovega poslovanja, osrednja in poglobljena dejavnost Sklada pa je posredna ponudba kreditov za MSP z nižjo obrestno mero od tržne. Bančni krediti so slovenskim podjetjem še vedno najpomembnejši zunanji vir financiranja, pri čemer so samostojni podjetniki, mikro in mala podjetja v primerjavi z velikimi podjetji v bistveno težjem položaju pri banki, predvsem zaradi zavarovanja kredita in zahtevnih postopkov njihove odobritve. Te ovire pri banki kreditodajalki naraščajo z majhnostjo podjetja, zato je cilj Sklada pri sodelovanju z bankami izenačitev finančnih pogojev za MSP in velika podjetja (Žakelj, 2006, str.28).

Dolgoročni programski cilji Slovenskega podjetniškega sklada so usmerjeni v (Žakelj, 2006, str.50–52):

- Razvoj novih finančnih produktov, ki bodo zagotavljali podporo v vseh fazah razvoja in zaporednih krogih vlaganj, ki jih potrebujejo samostojni podjetniki, mikro, mala in srednje velika podjetja za uspešen razvoj in rast. Ti so sledeči: zniževanje finančnih obremenitev pri investicijskih vlaganjih predvsem v tehnološko opremo s subvencijami, zagotavljanje garancij za najete kredite, zagotavljanje ugodnih dolžniških virov v fazah ustanovitve in zagona. Sklad bo z razvojem novih produktov z obstoječim kapitalom in z oblikovanjem dodatnega garancijskega potenciala, kar dosega na podlagi oblikovanja rezervnega sklada, razširil ponudbo produktov za podjetja glede na potrebe v posamezni življenjski fazi podjetja.
- Uporaba sredstev iz državnega proračuna bo v večji meri namenjena za privabljanje in povečevanje obsega bančnih virov v projekte malega gospodarstva. Povečevanje namenskega premoženja bo Sklad uporabil za multipliciranje bančnih sredstev za posredne dolgoročne investicijske kredite samostojnim podjetnikom, mikro, malim in srednje velikim podjetjem.

- Nepovratna sredstva iz državnega proračuna RS in sredstva Evropskih strukturnih skladov so namenjena, kot dodatna spodbuda podjetjem, za povračilo stroškov investicij v novo, visoko tehnološko opremo.
- Povezovanje občinskih virov za spodbujanje investicijskih vlaganj malih podjetij v regijah z namenom doseganja sinergijskih učinkov, povezovanja razdrobljenih sredstev občinskih virov in z multiplikacijskim učinkom povečevanje obsega ugodnih finančnih virov za mala podjetja v regijah.

Pri aktualnih finančnih produktih Sklada gre za oblike finančne pomoči MSP z namenom uresničevanja dolgoročnih programskih ciljev Sklada in s tem izvajanja državnega razvojnega programa. Vse oblike finančnih pomoči, ki jih daje Sklad malim podjetjem, se smatrajo kot državna pomoč. Vse produkte oblikuje ob upoštevanju ciljnih skupin malih podjetij in glede na njihove potrebe v posamezni življenjski fazi podjetja, upoštevajoč potrebe trga. Finančna pomoč malim podjetjem je namenjena določenim vrstam investicij. To so lahko vlaganja v (<http://www.podjetniskisklad.si>):

- materialne investicije, kot so nakup zemljišč, nakup in obnova poslovnih zgradb,
- nematerialne investicije, kot so nakup patentov, licenc, tehnološkega znanja in tehničnega znanja,
- trajna obratna sredstva, kot so vzdrževanje, stroški prenavljanja strojev, opreme in poslovnih prostorov.

Trenutno Sklad razpisuje naslednje oblike pomoči (<http://www.podjetniskisklad.si>):

- Produkt P2 – neposredni dolgoročni investicijski kredit za nova podjetja: namenjen podjetjem, ki niso registrirana dlje od 42 mesecev in ne zaposlujejo več kot 9 zaposlenih. Višina kredita je lahko največ 90.000 €. Namenjen pa je za naslednje investicije:
 - stroški materialnih investicij, ki pomenijo stroške nakupa strojev in opreme, nakupa zemljišč, stroške komunalnega in infrastrukturnega opremljanja zemljišč, stroški gradnje in/ali nakupa objekta;
 - stroški nematerialnih investicij, ki pomenijo prenos tehnologije v obliki nakupa patentiranih pravic, licenc, znanja in nepatentiranega tehničnega znanja;
 - stroški obratnih sredstev v povezavi z materialno ali nematerialno investicijo (višina obratnih sredstev v povezavi z investicijo ne sme presegati 20 % višine odobrenega kredita).
- Produkt P2A – mikro kredit za mala podjetja: namenjen malim podjetjem z do 50 zaposlenimi. Največja višina kredita je 25.000 €. Porabi pa se lahko za naslednje namene:

- stroški materialnih investicij; to so stroški nakupa strojev in opreme, nakupa zemljišč, stroške komunalnega in infrastrukturnega opremljanja zemljišč, stroški gradnje in/ali nakupa objekta;
- stroški nematerialnih investicij, ki pomenijo prenos tehnologije v obliki nakupa patentiranih pravic, licenc, znanja in ne patentiranega tehničnega znanja;
- stroški obratnih sredstev, ki zajemajo: nakup blaga in storitev v skladu z dejavnostjo podjetja, nakup materiala, ki je v rabi za redno opravljanje dejavnosti podjetja, stroške promocijskih aktivnosti.
- Produkt P3 – garancije za finančni leasing brez pologa: ki je namenjen MSP, ki želijo nabaviti nova sredstva in nimajo dovolj lastnih sredstev za plačilo pologa. V takem primeru Sklad izda garancijo. Odobri se za upravičene stroške novih strojev in opreme, vendar ne vozil. Največja višina leasinga je lahko 350.000 €. Največja višina garancije je lahko 50 % višine glavnice.
- Produkt P4 – ugoden neposredni kredit za razvojno raziskovalne dejavnosti MSP: namenjen je MSP, ki izpolnjujejo določene pogoje. Višina kredita je lahko največ 350.000 €, obrestna mera je 6mesečni EURIBOR + 0,5 %. Namenjen pa je za:
 - stroške materialnih investicij, ki pomenijo stroške nakupa strojev in opreme ter instrumentov v povezavi z razvojno aplikativnim projektom;
 - stroške nematerialnih investicij, ki pomenijo prenos tehnologije v obliki nakupa patentiranih pravic, licenc, znanja in nepatentiranega tehničnega znanja;
 - stroške obratnih sredstev, ki zajemajo: stroške pogodbenih raziskav, ki bodo kupljeni po tržni ceni in bo transakcija opravljena med nepovezanimi strankami in ne bo temeljila na tajnem dogovoru, stroške svetovalnih in drugih storitev, uporabljenih izključno za raziskovalne dejavnosti, druge operativne stroške, vključno s stroški za material, zaloge in podobne proizvode, ki so nastali neposredno kot posledica raziskovalno aplikativnega projekta, razen stroškov plač.
- Produkt P5 – sofinanciranje turistične infrastrukture: namenjen je MSP, ki se ukvarjajo s turistično ponudbo in so ustrezno registrirana. Investicija mora biti vredna med 250.000 € in 2.500.000 €, pri čemer znesek subvencije s strani Sklada znaša med 100.000 in 750.000 €. Upravičenec mora imeti zagotovljenih najmanj 25 % lastnih sredstev. Investicija mora zagotoviti povečanje nastanitvenih zmogljivosti za najmanj 10 postelj, prav tako pa mora projekt ustrezati nekaterim drugim dodatnim kriterijem.

Pri dodeljevanju pomoči Sklad upošteva nekatera osnovna določila in kriterije. Državne pomoči zajemajo neposredna finančna sredstva državnega proračuna, ki se dodeljujejo podjetjem za odpravljanje ugotovljenih strukturnih neskladij in predstavljajo nujno pomoč države pri realizaciji zastavljenih dolgoročnih ciljev gospodarskega razvoja.

Namenjene so za financiranje in sofinanciranje programov v podjetjih, ki se ukvarjajo s tržno proizvodnjo blaga in storitev z namenom zagotavljanja določene konkurenčne prednosti, kot to opredeljuje 87. člen Pogodbe o ustanovitvi Evropske skupnosti (2004).

Do regionalnih pomoči so upravičena podjetja na celotnem ozemlju Republike Slovenije (v skladu s 3. členom Uredbe o dodeljevanju regionalnih državnih pomoči). Pomoč se lahko dodeli, če predstavlja spodbudo za izvedbo projekta oziroma je zanj nujno potrebna. Do spodbud niso upravičena podjetja, ki so (<http://www.podjetniskisklad.si>):

- v prisilni poravnavi, stečaju ali likvidaciji,
- oz. podjetja v težavah, ki dobivajo državno pomoč po posebnem programu za reševanje in prestrukturiranje.

Programi upoštevajo pravilo kumulacije državnih pomoči, kar pomeni, da skupna višina vseh prejetih razvojnih spodbud posameznega podjetja iz vseh javnih virov ne sme preseči dovoljene skupne višine pomoči po namenih, za kar so vzpostavljeni instrumenti nadzora in spremljanja izpolnjevanja pravila kumulacije.

6.1.3 Euro Info Center

Euro Info Centri so evropske poslovno-informacijske enote, namenjene predvsem malim in srednje velikim podjetjem, ki potrebujejo pomoč pri poslovanju na trgu Evropske unije oz. tudi širše – pri internacionalizaciji njihovega poslovanja. Predstavlja temeljno informacijsko povezavo med Komisijo EU ter MSP v državah članicah kot tudi v pridruženih članicah. Delujejo pa v različnih krovnih organizacijah (gospodarskih zbornicah, podjetniških ali razvojnih agencijah, bankah, vladnih institucijah), ki jih skupno izbirajo Komisija Evropske unije in vlade posameznih držav ter nudijo Euro Info Centrom predvsem podporo v smislu zagotavljanja prostorov, kadrov in sredstev. Specializirano mrežo Euro Info Centrov Slovenije sestavljajo centri v Ljubljani, Mariboru in Kopru. Koordinator mreže je PCMG, v sklopu katerega deluje tudi EIC Ljubljana. Ta s svojimi storitvami pokriva območje zasavske, spodnje posavske, jugovzhodne, osrednjeslovenske in gorenjske regije. EIC Maribor deluje v okviru Mariborske razvojne agencije in pokriva območje pomurske, podravske, koroške in savinjske regije. EIC Koper pa deluje v okviru Znanstveno-raziskovalnega središča v Kopru za območje notranjsko-kraške, goriške in obalno-kraške regije. Delovanje mreže EIC Slovenije je sofinancirano s strani PCMG, posamezni centri pa so poleg nacionalne podpore sofinancirani še s strani posameznih lokalnih ravni ter na podlagi projektov mreže EIC (<http://www.pcmg.si>).

6.1.4 Gospodarska in obrtna zbornice

Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) zastopa interese gospodarstva, svetuje, informira ter nudi poslovne storitve, s čimer veča konkurenčno sposobnost članov in s tem prispeva k razvoju skupnosti. Članstvo od leta 2007 ni več obvezno za vse gospodarske subjekte, zato se je bistveno zmanjšalo tudi število članov, kljub temu pa še vedno ostaja pomemben segment v smislu svetovanja tistim poslovnim subjektom, ki so se odločili ostati v zbornici.

Obrtna zbornica Slovenije (OZS) pa združuje obrtnike in podjetnike, ki opravljajo obrtne in obrti podobne dejavnosti. Slednji preko OZS uresničujejo svoje poslovne interese, OZS pa jim nudi strokovno podporo pri poslovanju. V zbornici se združuje skoraj polovica vseh gospodarskih subjektov v Sloveniji, predvsem mikro podjetij. Za podjetja, ki po obrtnem zakonu opravljajo obrtno dejavnost, je članstvo obvezno.

6.1.5 Projekt VEM

Pri tem gre za t.i. projekt »Vse na enem mestu« (v nadaljevanju VEM). Gre za vstopne točke v podjetništvo. Nosilec razvoja, izboljševanja podpornih storitev in koordinacije mreže vstopnih točk VEM je JAPTI. Nacionalni center za konkurenčnost in inovativnost v sodelovanju z JAPTI povezuje vstopne točke VEM z ostalimi institucijami podpornega in inovativnega okolja (tehnološki parki, podjetniški inkubatorji, univerzitetni (visokošolski) predinkubatorji, Euro info centri ...) (Program, 2006, str.15).

Vstopne točke VEM potencialnim in obstoječim podjetnikom na enem mestu zagotavljajo (Program, 2006, str.15):

- možnost registracije podjetja in s tem povezanih sprememb,
- začetne informacije ob ustanovitvi in delovanju podjetja,
- svetovalne storitve o programih države za spodbujanje podjetništva in podobno svetovanje, ki ni zajeto v vavčersko svetovanje ter
- promocijo storitev vstopnih točk na lokalnem nivoju.

6.1.6 Vavčersko svetovanje

S programom vavčerskega svetovanja želi država zagotoviti podjetnikom lokacijsko in cenovno dostopne svetovalne storitve. Program je namenjen malim in srednje velikim podjetjem in potencialnim podjetnikom, ki se odločajo za podjetniško pot. Osrednja storitev je

podjetniško svetovanje ter usmerjanje pri uresničevanju poslovnih zamisli, projektov, načrtovanju rasti ali reševanju poslovnih problemov (<http://www.pcmg.si>).

Dostop do programa vavčerskega svetovanja zagotavlja JAPTI v sodelovanju s partnerji na lokalnem nivoju, ki v programu nastopajo kot izvajalci programa in predstavljajo mesta, kjer se potencialni uporabniki storitev lahko vključijo v program vavčerskega svetovanja. Neposredne storitve svetovanja v programu nudijo v katalog podjetniških svetovalcev vključeni usposobljeni svetovalci (<http://www.pcmg.si>).

Vavčersko svetovanje se bo v prihodnje usmerilo k izboljšanju kvalitete storitev v okviru programa, prilagajanju vsebin realnim potrebam podjetij in intenziviranju promocije programa. Vavčersko svetovanje zajema svetovanje s področja poslovnih funkcij podjetja, svetovanje pri pripravi razvojno naravnanih programov in projektov, svetovanje glede primernosti izbrane statusne oblike. Pri potencialnih podjetnikih pa zajema vavčersko svetovanje tudi svetovanje s področja preveritve poslovnih idej, izdelave poslovnih načrtov in druga svetovanja, ki jih potrebujejo pri zagonu podjetja (<http://www.pcmg.si>).

Tovrstna svetovalna pomoč je za že delujoča podjetja financirana v višini 50 %, za podjetja v procesu ustanavljanja pa je zagotovljeno 100 % pokritje stroškov svetovanja s pomočjo napotnice oz. vavčerja.

MSP pa je na voljo tudi program vavčerskega usposabljanja. Namen programa vavčerskega usposabljanja je z dostopom do različnih vrst usposabljanj po subvencioniranih cenah zagotoviti potencialnim podjetnikom in zaposlenim v obstoječih MSP lažje prilagajanje nivoja znanja in usposobljenosti, potrebnega za delovanje, ohranjanje in rast podjetja.

Usposabljanje izvajajo za to usposobljene institucije na nacionalnem in lokalnem nivoju. Na osnovi pridobljenih znanj je podjetjem omogočeno lažje tekoče delovanje podjetja, lažje vključevanje na tuje trge ter pridobivanje specifičnih znanj iz posameznih področij delovanja podjetja. Program vavčerskega usposabljanja zajema usposabljanje na področju poslovnih funkcij podjetja, intelektualne lastnine, davkov, prava, računovodstva, usposabljanje managerjev podjetnikov, s poudarkom na internacionalizaciji gospodarstva, usposabljanje za mednarodno poslovanje (<http://www.pcmg.si>).

6.2 Evropski viri pomoči malim in srednjim podjetjem

Evropska unija s pomočjo politik in ukrepov posveča posebno pozornost malim in srednjim podjetjem, saj so glavni generator zaposlovanja in razvoja lokalnega oziroma regionalnega

okolja. V ta namen je EU vzpostavila različne ukrepe za olajšanje poslovanja in rasti MSP, na katere se lahko prijavijo podjetja iz držav članic, držav kandidat in tretjih držav.

Evropski programi so namenjeni določeni tematiki ali posameznemu področju v okviru politik Evropske unije. Programi so namenjeni okoljevarstvu, raziskavam in razvoju, izobraževanju, mobilnosti, kulturi in drugim področjem. Na programe EU se lahko podjetja prijavljajo bodisi kot nosilec projekta ali partner v okviru posameznega programa. Projekti v okviru programov morajo zasledovati specifične cilje programa in morajo dosegati trajnostne učinke ter dodano vrednost na evropski ravni. V okviru programov EU, Evropska komisija, pokrije najmanj 50 % vrednosti projekta v obliki nepovratnih sredstev.

Evropska unija pozna več vrst pomoči MSP, pri čemer pa večina poteka preko sodelovanja z matično državo podjetnika. Predvsem gre za predpristopne sklade, namenjene državam, ki se vključujejo v EU in pa strukturne sklade. Pomembno vlogo pa ima tudi Evropska investicijska banka.

6.2.1 Zelena knjiga podjetništva

Evropska komisija je leta 2003 objavila Zeleno knjigo o podjetništvu z namenom spodbuditi razpravo o MSP v širši javnosti. Nastala je v kontekstu poglobitvenih ciljev širitve EU, katere gospodarstvo naj bi do leta 2010 postalo najbolj konkurenčno in dinamično gospodarstvo, ki temelji na znanju. V sklopu te strategije je izziv in cilj EU, da bi do leta 2015 ustvarila 15 milijonov novih delovnih mest. Temeljna filozofija zelene knjige je, da podjetništvo predstavlja pozitiven prispevek k ekonomski rasti in razvoju. MSP se pri svoji rasti in razvoju srečujejo tudi z mnogimi težavami in s pastmi. Zato Zelena knjiga o podjetništvu (2003, str.23–24) navaja tri akcijske stebre vzpostavljanja podjetniške družbe:

- Odstranjevanje ovir za rast in razvoj podjetij (izboljšanje delovanja notranjega trga, zmanjšanje birokracije, promocije principa »think small first«, izboljšanje dostopa do finančnih virov in kakovostne delovne sile, krepitev podjetniških mrež in grozdov).
- Družba, ki ceni podjetništvo (izboljšanje podobe podjetnika, razvoj različnih oblik podpore obetavnim podjetnikom, pomoč v začetnih fazah, več praktičnega usposabljanja že v času študija).
- Ravnotežje med tveganjem in uspehom podjetniške aktivnosti (nagrajevanje namesto kaznovanje tveganja v povezavi s podjetniškimi aktivnostmi, ponovna presoja učinkov davčnih sistemov in sistemov socialnega varstva na odločitve posameznikov o začetku podjetniške kariere, zmanjšanje negativnih učinkov ukrepov bankrota na podjetniško aktivnost).

6.2.2 Predpristopni skladi

Predpristopna pomoč je instrument EU, namenjen učinkovitejšemu in lažjemu izvajanju priprav držav kandidatk za priključitev v EU. Je del predpristopne strategije, ki je usmerjena na specifične potrebe vsake države kandidatke, ki se pripravlja na članstvo v EU.

Program PHARE je bil prvi izmed instrumentov, ki je zagotavljal predpristopno pomoč državam kandidatkam iz Srednje in Vzhodne Evrope. V okviru Agende 2000 sta bila ustanovljena dva dodatna programa predpristopne pomoči in sicer: ISPA (okoljska in prometna infrastruktura) in SAPARD (razvoj kmetijstva in podeželja). Ustanovljen je bil leta 1989. PHARE zagotavlja podporo v obliki nepovratne finančne pomoči, namenjene izgradnji institucij in uveljavljanju pravnega reda EU. Finančni delež, ki ga prispeva program PHARE, lahko doseže tudi do 75 % vsakega investicijskega projekta, medtem ko preostalih 25 % odpade na sredstva iz nacionalnih virov (http://evropskaunija.si/pages/evropska_unija/financna:pomoc).

Sofinanciranje iz programa ISPA se izvaja v obliki nepovratne pomoči, ki lahko doseže tudi do 75 % vrednosti velikih projektov s področja transportnih mrež, gospodarjenja z vodami in kakovosti zraka. Zaradi preprečevanja administrativnega bremena vrednost projektov načeloma ne sme biti nižja od 5 milijonov € (http://evropska-unija.si/pages/evropska_unija/financna:pomoc).

SAPARD je poseben pristopni program za kmetijstvo in razvoj podeželja. Njegov glavni namen je prispevati k uveljavljanju pravnega reda EU na področju skupne kmetijske politike in drugih pripadajočih politik in podpreti izvajanje ukrepov za razvoj podeželja. Sloveniji je bilo za obdobje 2000–2006 skupaj namenjenih 45,1 milijona € oz. 6,1 milijona € letne pomoči. Upravičenci iz sredstev SAPARD so kmetovalci, živilsko-predelovalna industrija in občine (http://evropska-unija.si/pages/evropska_unija/financna:pomoc).

6.2.3 Strukturni skladi

Sredstva, ki jih EU nameni skladom, se porabijo za finančno podporo projektov v javnem ali zasebnem sektorju, za katere se oceni, da bodo v danih okoliščinah največ prispevali k ciljem regionalne politike. Končnim prejemnikom omogočajo, da izvedejo projekte, za katere bi težko zbrali dovolj lastnih sredstev za zaprtje finančne konstrukcije. Štirje strukturni skladi ne predstavljajo samo enega vira financiranja v Evropskem proračunu. Vsak sklad ima svoja pravila, načela in vsebino, vendar se med seboj povezujejo v skladnem delovanju.

Evropski sklad za regionalni razvoj – ESRR: Ustanovljen je bil leta 1975. Zadolžen je za spodbujanje ekonomske in socialne kohezije, kjer je njegov osnovni cilj zmanjševanje razlik v stopnji razvitosti med regijami na ravni EU. V Sloveniji je ESRR osredotočen na izvajanje 1. prednostne naloge »Spodbujanje podjetniškega sektorja in konkurenčnosti«. S pospeševanjem podjetništva, povečanjem investicij v znanje in tehnološki razvoj, izboljševanjem turističnih produktov ter poenostavitvijo dostopa do lokacij, podatkov in virov financiranja želi Slovenija povečati konkurenčnost podjetij in države (<http://www.gov.si/euskladi/skladi>).

Evropski socialni sklad – ESS: Ustanovljen je bil leta 1958 in je namenjen izboljšanju in povečanju zaposlovanja v EU. ESS v Sloveniji povečuje vlaganje v znanje, razvoj človeških virov in zaposlovanje. S tem se povečuje število kakovostnih delovnih mest, manjša brezposelnost, spodbuja socialno vključevanje oseb s posebnimi potrebami, spodbuja kakovostnejše učenje, izboljšuje prilagodljivost zaposlenih in podjetij. Kar tretjino vseh sredstev strukturnih skladov v Sloveniji je namenjenih vlaganju v ljudi, kar je največ od vseh držav pristopnic EU (<http://www.gov.si/euskladi/skladi>).

Evropski kmetijski usmerjevalni in jamstveni sklad – EKUJS: Ustanovljen je bil leta 1964. Glede Slovenije je usmerjen na prestrukturiranje kmetijstva, gozdarstva in ribištva. Z uporabo sredstev iz tega sklada želi Slovenija povečati učinkovitost in konkurenčnost sektorja, uspešno prilagoditev zahtevam skupnega trga EU, spodbujati dodatne vire dohodkov na podeželju, spodbujati varnost in kakovost živilskih izdelkov, ohranjati in trajnostno razvijati gozdove (<http://www.gov.si/euskladi/skladi>).

Finančni instrument za usmerjanje ribištva – FIUR: FIUR je deloval v okviru Kmetijskega sklada, z letom 1993 pa je postal samostojen instrument. Glavni cilji sklada so predvsem doseganje trajnostnega ravnovesja med ribolovnimi viri in njihovim izkoriščanjem, krepitev konkurenčnosti gospodarskih subjektov v ribiški panogi, povečanje dodatne vrednosti izdelkov ribištva in ribogojstva ter izboljšanje učinkovitosti trženjskega spleta (<http://www.gov.si/euskladi/skladi>).

Kohezijski sklad: Ta sklad je bil ustanovljen z Maastrichtskim sporazumom z namenom, da prispeva finančno pomoč projektom, ki naj bi pomagali dosegati cilje na področju okolja in trans-evropske povezave v EU. Kriterij za dodelitev sredstev je BDP, merjen v pariteti kupne moči (PPP). Če je le ta manjši od 90 % povprečja EU, je članica upravičena črpati sredstva iz Kohezijskega sklada. Ta sklad nudi možnost direktnega financiranja projektov, ki se navezujejo na okoljsko in transportno infrastrukturo. Sredstva so razdeljena med področje okolja in prometa v razmerju 50:50 (<http://www.gov.si/euskladi/skladi>).

EU skuša sredstva porabiti čim bolj ciljno in smotrno, da bi bil njihov vpliv na zmanjšanje razvojnih razlik na ravni Skupnosti čim večji. Področje delovanja strukturne politike je usmerjeno v tri cilje (http://www.gov.si/euskladi/skladi/2abc_2.html):

- Cilj 1 – pomoč regijam, ki zaostajajo v razvoju in se srečujejo z večjimi težavami glede gospodarske razvitosti, zaposlovanja, pomanjkljive infrastrukture. V Cilj 1 so vključena območja, ki ne dosegajo 75 % povprečja razvitosti EU (merjene s kazalcem BDP-ja na prebivalca).
- Cilj 2 – sem sodijo regije z ekonomskimi in socialnimi težavami, zlasti območja, ki zaostajajo zaradi svoje odvisnosti od tradicionalnih panog in problemi prestrukturiranja, območja z visoko brezposelnostjo in padanjem števila prebivalcev, zapuščeni mestni predeli.
- Cilj 3 – je omejen na območja Cilja 1, namenjen pa je posodabljanju sistemov vzgoje in izobraževanja ter usposabljanja in posledično spodbujanja zaposlovanja.

6.2.4 Evropska investicijska banka

Evropska investicijska banka (EIB) je bila ustanovljena 01. 01. 1958 z Rimskim sporazumom. Banko vodijo 15-članski svet guvernerjev, 25-članski upravni odbor in uprava. Sedež banke je v Luksemburgu, s svojim delovanjem pa nastopa v dveh funkcijah, saj je hkrati neodvisen organ EU ter mednarodna finančna institucija. Kot institucija EU banka vse od svoje ustanovitve v veliki meri financira projekte, katerih cilj je krepitev gospodarske integracije držav EU in zagotavljanje gospodarsko in socialno uravnoveženega razvoja držav EU. Njena pglavitna naloga je spodbujanje uravnoveženega razvoja EU z naložbami v gospodarsko šibkejša območja, gradnjo prometnic in telekomunikacij, varovanje okolja ter obnovo mestnih središč. S tem pripomore k enakovrednemu razvoju vseh regij ter k učinkovitejši integraciji držav članic EU (<http://www.eib.org/about/index.html>).

Sredstva EIB se lahko na nacionalni trg plasira s pomočjo določene nacionalne banke, ki z EIB sklene kreditno pogodbo. Sredstva so namenjena mikro podjetjem, malim in srednje velikim podjetjem in velikim podjetjem, torej vsem segmentom komitentov banke, razen fizičnim osebam. Krediti iz sredstev EIB so za komitente banke zanimivi iz različnih razlogov, predvsem zaradi tega, ker predstavljajo gonilce gospodarskega razvoja v prihodnosti.

EIB določa nekaj splošnih pogojev, ki morajo biti izpolnjeni, da je projekt sprejemljiv za financiranje iz njenih sredstev. Projekti morajo zadostovati sledečim kriterijem (http://www.eib.org/investor_info/borrower/index.htm):

- vključujejo običajne tehnologije in bodo dovršeni v obdobju od treh do petih let;
- so ekonomsko, tehnično in finančno jasni;

- so novi, individualno prepoznavni ali pomenijo razširitev in modernizacijo (EIB ne financira zgolj obnovitvenih in vzdrževalni aktivnosti);
- imajo jasno določeno lokacijo, potek in koristi projekta;
- v primeru naravovarstvenih projektov jim EIB lahko oceni okoljevarstveni učinek (korist);
- so v skladu z domačo zakonodajo in zakonodajo EU glede varovanja okolja;
- EIB mora prejeti zahtevek za financiranje projekta najkasneje 6 mesecev po dovršitvi projekta.

EIB kot predpogoj za črpanje zahteva sledeče stvari

(http://www.eib.org/investor_info/borrower/index.htm):

- pravno mnenje v zvezi s sklenitvijo kreditne pogodbe med EIB in nacionalno banko;
- sklenitev garancijske pogodbe;
- pravno mnenje garanta v zvezi s sklenitvijo garancijske pogodbe;
- vsa potrebna soglasja v zvezi z deviznim zadolževanjem v tujini;
- potrditev, da ni prišlo do nobenih sprememb, vezanih na klavzule v kreditni in garancijski pogodbi od datuma podpisa kreditne pogodbe pa do črpanja.

Nekaj prednosti financiranja s strani EIB:

- ugodna obrestna mera,
- daljše obdobje vračanja v primerjavi z ostalimi ponudbami banke, kot tudi s ponudbo na trgu nasploh,
- možnost izbire fiksne ali variabilne obrestne mere,
- manj zahteven postopek kot pri pridobivanju iz drugih virov EU.

Pomanjkljivosti pa bi lahko bile naslednje:

- kreditorejmalci, ki ne izpolnjujejo kriterijev EIB, ne morejo pridobiti teh sredstev,
- EIB financira največ 50 % vrednosti projekta,
- za odobritev se zahteva razmeroma obsežna dokumentacija,
- visoki stroški v primeru predčasnega vračila kredita odobrenega MSP,
- kreditorejmalci morajo sprejeti in potrditi posebne pogoje iz pogodbe, v skladu z zahtevami kreditorja in se ne morejo omiliti oz. opustiti.

6.2.5 Druge oblike pomoči v okviru EU

Med druge oblike pomoči lahko večinoma uvrstimo nefinančno pomoč, ki je usmerjena v pomoč pri internacionalizaciji podjetij. Osnovni namen teh programov je pospeševanje izvoza

proizvodov evropskih podjetij na trge izven EU, na primer v Azijo in Južno Ameriko ter izboljšanje mednarodnega sodelovanja. V to področje med drugim sodijo naslednji programi Evropske komisije (Union Support programmes for SMEs, 2005, str.11):

- **AL-INVEST:** Program AL-INVEST predstavlja mrežo operaterjev iz Latinske Amerike in Evrope. Namenjen je organizaciji poslovnih srečanj med podjetji iz istega sektorja, ki služijo vzpostavljanju poslovnih vezi in strateških povezav med podjetji, kamor sodijo prenos sodobne tehnologije, izmenjava poslovnih informacij, oblikovanje skupnih distribucijskih mrež ter ustanavljanje skupnih podjetij (joint venture). Vse to sofinancira Evropska komisija. Za obdobje 2002–2006 je za MSP v okviru tega programa bilo namenjenih 46 mio €.
- **PROINVEST:** Ta program je namenjen spodbujanju investicij v afriške, karibske in pacifiške države preko tesnejšega gospodarskega sodelovanja v teh državah s podjetji iz EU in njihove večje vključenosti v svetovne gospodarske tokove. Za obdobje 2002–2008 znašajo sredstva, ki so namenjena za MSP, 112 mio €.
- **ASIA-INVEST:** Asia-invest je pobuda, namenjena promociji in krepitvi poslovnega sodelovanja in med azijskimi in evropskimi podjetji. Program nudi pomoč posredniškim organizacijam pri navezavi poslovnih stikov in strateških povezav med podjetji, še posebej za MSP. Za obdobje 2002–2005 je bilo za ta program namenjenih približno 35 mio €.
- **Gateway to Japan:** Program Gateway to Japan je namenjen promociji izvoza proizvodov evropskih MSP na japonski trg preko njihovega sodelovanja na trgovinskih sejnih in misijah ter preko izobraževanja s področja japonskih poslovnih običajev. Število MSP, ki so sodelovale v obdobju 2002–2005, je ocenjeno na 200–250 letno in za njihove potrebe so namenili približno 35 mio € na leto.
- **Program za usposabljanje managerjev na Japonskem in Koreji.** Cilj programa je pomagati evropskim managerjem pri prodoru na korejski in japonski trg. Usposabljanje managerjev poteka v Koreji oziroma na Japonskem v obliki jezikovnih tečajev in seminarjev poslovnih in kulturnih praks. Na ta program se lahko prijavi vsako podjetje iz EU, ki izvažata, investira ali deluje na Japonskem ali v Koreji. Mala in srednje velika podjetja predstavljajo kar 50 % prijavljenih v ta program.

6.3 Ukrepi pomoči malim in srednje velikim podjetjem v Avstriji

Državna politika je na področju gospodarstva in podjetništva zelo dobro organizirana in podjetniško usmerjena. Zavestno ustvarjanje podjetništvu prijazne klime daje dobre rezultate, kar je vidno v uspešnem gospodarstvu te države. Nenehna podpora mladim podjetnikom, zavestno usmerjanje mladih, da naj se odločijo za takšno pot, poučevanje mladih in starejših o podjetništvu na raznih seminarjih, druženje ... Vse to povzroča, da se vedno več ljudi odloči in odpre svoje podjetje in tako tudi uresniči svoje morebitne sanje.

Avstrija ima v primerjavi z ostalimi državami EU skoraj najvišji delež MSP. K uspešnemu podjetju vodijo dobro zasnovani temelji podjetja. Nič se ne sme zgoditi naključno. Podjetnik pa vsega tega ne more zagotoviti sam in to pomeni, da podjetnik sam le težka uspe. V Avstriji mladim podjetnikom, podjetnikom začetnikom, intenzivno pomagajo in jih usmerjajo v info centrih. S pomočjo centra podjetnik izdelava poslovni načrt, razišče možnosti uspeha, poišče vire financiranja in uresniči svojo podjetniško idejo. Ob vsakih težavah na začetku poslovanja mu ob strani stoji center in mu pomaga prebroditi težave.

Tabela 7: Mala in srednje velika podjetja v Avstriji

	število MSP	delež v %	št. zaposlenih	delež zap. v %
storitve	92.004	30.0	445.670	34.0
industrija	6.237	2.0	139.854	10.7
trgovina	80.238	26	269.889	20.6
banke in zavarovalnice	1.07	0.3	33.132	2.5
transport	17.796	5.8	94.667	7.2
turizem	56.524	18.4	209.446	16.0
svetovanje	52.515	17.1	119.892	9.1
skupaj	306.384	100.0	1.312.550	100.0

Vir: http://www.kmuforschung.ac.at/en/Economicdata/table_sme.htm.

Država nudi MSP tako finančna sredstva za ustanavljanje in razvoj kot tudi vse vrste svetovalnih storitev.

V Avstriji spodbujajo podjetništvo s pomočjo (<http://www.unido.org/en/doc/4797>):

- **Izobraževalnih programov – spodbujanje podjetnosti in promocije podjetništva, in sicer z:**
 - različnimi programi spodbujajo podjetniško klimo in kulturo ter pripravljenost za sprejemanje tveganja,
 - vključevanjem izobraževanja o podjetništvu v programe na vseh ravneh ter priprava primerne gradiva,
 - oblikovanjem specializiranih programov usposabljanja (business management training courses),
 - organiziranjem navideznih podjetij v šolah.

- **Dostopom do financ za manjša podjetja in v zgodnejši fazi ter finance za širitev in visokotehnološka podjetja, in sicer z:**
 - olajšanjem dostopa do finančnih sredstev (še posebej za nova podjetja),
 - dostopom do tveganega kapitala (in seed capitala – semenskega kapitala),
 - spodbujanjem nastajanja skladov tveganega kapitala,
 - davčnimi olajšavami, ki spodbujajo investiranje,
 - dostopom posojil za mala podjetja in sektor obrti,
 - drugačno davčno obravnavo kapitalskih dobičkov in delniških opcij (stock options),
 - garancijskimi shemami.
- **Izboljšanjem razpoznavnosti podpornih storitev, in sicer z:**
 - olajšanjem dostopa od informacij MSP,
 - internetom, »one-stop shop«, telefonom kot medijem za ponujanje informacij in svetovanja,
 - ustanovitvijo enotne državne agencije, ki je združila funkcije več agencij.
- **Izboljšanjem javne administracije, in sicer z:**
 - uvajanjem elektronske administracije (e-uprava),
 - skrajšanjem in poenostavitvijo postopkov za ustanovitev podjetja,
 - telekomunikacijskim sistemom za registracijo podjetij,
 - vzpostavitev »one-stop shop« za podjetnike (vsa administrativna opravila na enem mestu).
- **Izboljšanjem zaposlitvenih in delovnih pogojev, in sicer z:**
 - novimi programi za spodbujanje zaposlovanja.

Nekaj institucij, ki nudijo pomoč MSP v Avstriji (<http://www.unido.org/en/doc/4797>):

- Buerges Foerderungsbank m.b.h – je v 100 % državni lasti, njena vloga pa je predvsem v dajanju finančnih pomoči in izdajanju garancij,
- Innovation Agenzie (ITF),
- Oestereichische Investitionskredit A.G. – posebna banka, ki se ukvarja z namenskim dolgoročnim kreditiranjem, njeni glavni produkti so: TOP FU – krediti, namenjeni raziskavam in razvoju, s čimer bi se naj zmanjšala strukturna neskladja v gospodarstvu; TOP 2 – krediti, namenjeni nematerialnim investicijam; TOP Eurofit Aktion – so od leta 1994 krediti, ki so namenjeni za povečanje konkurenčnosti avstrijskih MSP na trgih EU.
- ERP skladi – European Recovery Program,

- Skladi za promocijo podjetništva (C Tech, Innova, Initiative Qualified Employee, Programme Quality, Programm PC ...).

Za sredstva večinoma lahko kandidirajo podjetja na podlagi konkretnih investicij. Taki primeri so: izgradnja novih poslovnih enot, razširitev obstoječih, prestrukturiranje ali modernizacija in prevzem propadlega podjetja. Če investitor in končni koristnik investicije nista identična, mora biti dokazana trdna kapitalska povezava med njima. Vse oblike pomoči načeloma podpirajo programe, ki zagotavljajo nova delovna mesta, ne glede na industrijsko panogo.

Investitor mora v skoraj vseh primerih prispevati vsaj 25 % lastnih sredstev. Investicija mora biti praviloma dokončana v roku 36-ih mesecev. Posebnega pomena so investicije, ki (<http://www.kmuforschung.ac.at>):

- omogočajo zaposlovanje v regijah z veliko stopnjo brezposelnosti,
- spodbujajo inovacijsko dejavnost v regiji,
- pomenijo ustanovitve novih podjetij,
- omogočajo zaposlovanje žensk in mladih.

Programi spodbujanja regionalnega razvoja so namenjeni dolgoročnemu financiranju investicij v strukturno šibkih območjih po nizkih obrestnih merah. Izvajajo se v vseh regijah. Za sredstva lahko zaprosijo tako tuja kot domača podjetja iz proizvodne, trgovske in storitvene dejavnosti, kot tudi zaposleni v svobodnih poklicih (razen zdravnikov).

Med podjetji so do sredstev upravičena le mala in srednje velika podjetja. To so podjetja z manj kot 250 zaposlenimi, z manj kot 27 mio € letne bilance, manj kot 40 mio € letnega prometa, in ki niso v več kot 25 % lasti podjetij, ki takih določil ne izpolnjujejo. Sredstva lahko pod podobnimi pogoji dobijo tudi ustanovitelji novih podjetij (Existenzgründung) (<http://www.kmuforschung.ac.at>).

Sredstva so namenjena investicijam v izgradnjo, prevzem, razširitev, racionalizacijo in prestrukturiranje podjetij, ki imajo cilj zagotoviti nova delovna mesta ali ohranitev obstoječih. Kot izdatki se lahko navedejo pridobitev zemljišč in zgradb, gradbena dela, nabava strojev, naprav in prevoznih sredstev, proizvodna in trgovska oprema, nakup nematerialnih dobrin in prevzem podjetij. Navedeno, pridobljeno s sredstvi iz teh programov, mora ostati v lasti podjetja vsaj 5 let (<http://www.kmuforschung.ac.at>).

Malim in srednje velikim podjetjem se nadalje nudi tudi organizacijska pomoč, izobraževanje in svetovanje, pa tudi pomoč pri pridobivanju informacij o novih trgih ali pri uvajanju novih izdelkov. Izključena je pomoč pri reprogramiranju dolgov in likvidnostni problemi. Financira se do 50 % celotnega zneska, ob tem je največji možni znesek na podjetje 500.000 € letno. V izjemnih primerih tudi več. Posojila se večinoma izdajajo z rokom odplačila 10 let, izjemoma

tudi več, obrestne mere se določijo vnaprej in ostajajo fiksne ves čas odplačevanja, za odobritev kredita pa večinoma zadostujejo običajna bančna jamstva (<http://www.kmuforschung.ac.at>).

Program podpore inovacijam je namenjen dolgoročnemu financiranju aplikativnih raziskav in razvoju novih izdelkov, postopkov in storitev in tudi njihovemu plasiranju na trg. Ob tem je poseben poudarek na majhnih in srednje velikih podjetjih in na novih proizvodnih tehnikah, ki varujejo okolje ali varčujejo z energijo. Program ni enoten, sestavljen je iz dveh delov. Prvi del programa podpira podjetja in zaposlene v svobodnih poklicih, ki pripravljajo projekt, ki je zanje po tehnični plati povsem nov. Letni promet podjetij skupaj s povezanimi podjetji ne sme presegati 125 mio €. V primeru, da so projekti posebno dobri, se lahko ta meja poveča. Kot stroške se krije kadrovske in potne stroške, stroške materiala, prošenj, svetovanja in podobnih storitev, razvoja, investicijske stroške ter stroške, ki nastajajo na podlagi dejavnosti za zagotavljanje kakovosti. Podjetja so do teh sredstev upravičena izključno v začetni fazi, do začetka komercialne izrabe. Lahko se sofinancira do 100 % stroškov, vendar le, če ni na razpolago lastnih oziroma sredstev iz posojil. Zgornja meja posojila je običajno 5 mio €, v izjemnih primerih tudi več. V drugem delu programa se spodbujajo podjetja in zaposleni v svobodnih poklicih, ki imajo v načrtu nov proizvod, postopek ali storitev, oziroma ga hočejo uveljaviti na trgu. Prosilec mora biti bistveno udeležen pri tem razvoju. Spodbuda iz tega dela programa se lahko dodeli neodvisno od prvega dela. Do nje so upravičeni tisti z manj kot 40 mio € letnega prometa, manj kot 250-imi zaposlenimi in pri katerih so z manj kot 25 % kapitalsko udeležena podjetja, ki teh pogojev ne zadovoljujejo. Sofinancirajo se stroški podjetniškega svetovanja, izobraževanja, tržnih raziskav, pridobivanja tržnih informacij in stroški investicij, povezanih z uvedbo novosti. Njihovo uvajanje na trgu je časovno omejeno na tri leta po začetku komercialnega izkoriščanja. Financira se lahko ponavlja do največ 50 % vseh omenjenih stroškov, oz. največ v višini 1 mio € (<http://www.kmuforschung.ac.at>).

Program pomoči pri ustanovitvi novih podjetij (Existenzgründung) je namenjen tako malim in srednje velikim podjetjem kot tudi zaposlenim v svobodnih poklicih. Je idealna alternativa za tiste, ki ne dobijo javnih sredstev iz drugih virov, lahko pa se sredstva uporabijo tudi kot dopolnitev. Poleg ustanovitve novih podjetij se podpira tudi prevzem ali aktivna soudeležba v nekem podjetju, investicije v prvih osmih letih po ustanovitvi ali prevzemu, financiranje proizvodnih sredstev, delovnih mest in izobraževanja ter tudi prenos celotnega podjetja na novo lokacijo. Sredstva za ustanovitev novih podjetij lahko pridobijo tudi tujci s stalnim prebivališčem v Avstriji. S posojilom se lahko ponavlja pokrije do 75 % celotnega zneska investicije. V primeru zagotovitve novih delovnih mest ali financiranja proizvodnih sredstev se lahko ta nivo dvigne. Znesek na posamezno delovno mesto znaša do 25.000 €. Zahteva se običajna bančna jamstva. Običajno se lahko odobri znesek do 2 mio €.

Značilnost avstrijskega trga MSP je tudi razmeroma velik delež podjetij, ki se financirajo s pomočjo tveganega kapitala, do katerega pa vseeno ni lahko priti. Preko tveganega kapitala so leta 2005 v Avstriji investirali 157 mio € v 173 avstrijskih podjetjih. To ustreza deležu pri BDP v višini 0,075 %, eden investitor tovrstnega kapitala v Avstriji je v povprečju vložil v 16 podjetij (kar je v evropskem povprečju v bistvu malo, saj znaša ta številka pri Nemcih in Francozih kar 40 do 50 podjetij). Investirani kapital v večjem deležu podjetja uporabijo za ekspanzijo (59 %), kot zagonski kapital (24 %) in le v manjšem deležu kot tako imenovani »seed financing«. 57 % vseh podjetij, ki so zaprosila za ta kapital, so takoj, brez klica na razgovor, zavrnili, 32 % podjetij je prišlo do prvega razgovora, pri 7 % je prišlo do pogajanj, financirali pa so le 4 % prijavljenih podjetij (<http://www.revijakapital.com/kapital/svetovanje.php?idclanka=3185>).

6.4 Ukrepi pomoči malim in srednje velikim podjetjem na Hrvaškem

Pomoč podjetjem je na Hrvaškem zagotovljena s pomočjo sprejetega Zakona o spodbujanju malega gospodarstva (Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva, 2002). Z njim so dane osnove za uporabo vzpodbujevalnih ukrepov gospodarske politike, usmerjene v razvoj, prestrukturiranje in tržno prilagajanje malega gospodarstva. Vlada Republike Hrvaške je tudi sprejela program ukrepov za obdobje od leta 2003, s katerim so podrobneje uredili področje teh ukrepov, ki tako obsegajo (Vodič za mala i srednja trgovačka društva, v nadaljevanju Vodič, 2003, str.115):

- Institucionalno podpora: podjetniški centri, podjetniški inkubatorji, podjetniške cone.
- Tehnološki razvoj in inovacije: podpora sistemom zagotavljanja kvalitete, vzpodbujanje inovacij, tehnološki razvoj.
- Povezovanje podjetnikov: sodelovanje znotraj gospodarstva, sodelovanje z združenji, povezovanje v okviru informacijskih tehnologij, povezovanje z nastopaji na sejnih.
- Izobraževanje v podjetništvu: izobraževanja za obrtniške poklice, dopolnilno izobraževanje za podjetnike, izobraževanje podjetniških svetovalcev, dokvalifikacije in prekvalifikacije, svetovalna dejavnost MSP.
- Financiranje in kreditiranje v podjetništvu: lokalni kreditni programi, kreditiranje razvoja turizma, kreditiranje razvoja kmetijstva, kreditiranje razvoja novih tehnologij, kreditiranje izvoza, kreditiranje programa zaposlovanja žensk in mladih, kreditiranje podjetniške infrastrukture, finančno prestrukturiranje podjetij.
- Podjetniški investicijski skladi.
- Garancije za malo gospodarstvo.
- Uporaba nepremičnin v lasti RH.

- Programi mednarodnega sodelovanja: meddržavno sodelovanje, sodelovanje znotraj EU, sodelovanje z mednarodnimi institucijami, katalog hrvaških podjetnikov.
- Posebni vzpodbujevalni ukrepi: ukrepi za povečanje zaposljivosti, vzpodbujanje ženskega podjetništva in podjetništva mladih, ukrepi za pomoč malemu gospodarstvu na področjih posebnega pomena (nerazvita območja, območja, ki so bila uničena v vojni, ipd).

Vsi programi temeljijo na sodelovanju med lokalno samoupravo, državo in tudi mednarodnimi institucijami.

Tako kot v primeru Slovenije in Avstrije nas predvsem zanimajo oblike finančne pomoči, to je subvencije, krediti in garancije.

Za te ukrepe pomoči je zadolženo Ministrstvo za obrt, malo in srednje podjetništvo, ki tudi sprejema letne načrte izvajanja programov pomoči, ki se sproti objavljajo v sredstvih javnega obveščanja. Trenutno so aktualni naslednje skupine programov (<http://mingorp.hr>):

- programi za vzpodbujanje in promocijo ženskega podjetništva,
- programi vzpodbujanja podjetništva mladih do 30. leta starosti,
- programi za podjetnike začetnike,
- programi za poslovno povezovanje podjetnikov (grozdi),
- programi za razvoj podjetništva na območjih posebnega pomena,
- programi razvoja novih proizvodov,
- programi za uvajanje ISO standardov,
- programi za vzpodbujanje nastopanja podjetnikov na strokovnih sejmih,
- programi dodatnega izobraževanja podjetnikov.

Še posebej je za vse podjetnike zanimivo področje subvencij za zaposlovanje novih delavcev; subvencija znaša 15.000 kun, dolžnost prejemnika subvencije pa je, da se najmanj tri leta ne zmanjšuje število delavcev v podjetju. Prav tako so v okviru ukrepov na voljo nekatere oblike pomoči v obliki zmanjšanih davčnih obveznosti, carin in podobnega. Te oblike pomoči so zasnovane na osnovi Zakona o vzpodbujanju vlaganj (Zakon o poticanju ulaganja, NN 73/00). Vsi podatki o projektih so redno objavljeni na spletnih straneh omenjenega ministrstva, na brezplačnih telefonih in pa tudi v vseh centrih INFO.HR.

Hrvaško Ministrstvo za obrt in malo gospodarstvo (v nadaljevanju MINGORP) kredite obravnava in nudi z vidika petih kategorij (Vodič, 2003, str.132):

- Program podjetnik – program, pri katerem se sredstva za kredite zagotovijo s pomočjo sodelovanja z županijami, mesti in občinami ter poslovnimi bankami. Sredstva iz državnih in lokalnih virov se uporabljajo kot depozit pri bankah, na osnovi katerega

potem te poslovne banke ponujajo kredite. Prednost teh kreditov je predvsem v tem, da imajo nižje obrestne mere, roki odplačil so daljši, nekoliko enostavnejši pa je tudi način zavarovanja kreditov. Občasno tudi lokalne skupnosti sofinancirajo obresti.

- Program kreditiranja priprave izvoza – program, katerega namen je vzpodbuditi podjetnike, da bi več izvažali. S sredstvi kreditov, ki jih ponuja MINGORP, se lahko namensko pokrivajo stroški osnovnih sredstev.
- Program razvoja malega gospodarstva v turizmu – program se izvaja v sodelovanju z ministrstvom za turizem, financira pa se širok spekter dejavnosti iz področja turizma. Sredstva zagotavljajo poslovne banke, ministrstva pa sofinancirajo odstotno točko obresti.
- Program Nove tehnologije – s tem kreditom se vzpodbujajo podjetniki, da bi čim več uporabljali nove tehnologije proizvodnje, da bi svojo proizvodnjo informatizirali in tudi, da bi ponujali nove proizvode in storitve.
- Program kreditiranja podjetniških zamisli žensk in mladine – krediti se nudijo v sodelovanju z organi lokalne samouprave. Gre za kredite, ki jih nudijo poslovne banke v sodelovanju z MINGORP. To so ugodni krediti, ki pa za tujce niso zanimivi, saj je pogoj, da je prosilec hrvaški državljan.

Prav tako pa na Hrvaškem deluje Hrvaška banka za obnovo in razvoj (Hrvatska banka za obnovo i razvitak, v nadaljevanju HBOR), ki prav tako nudi ugodnejše kredite MSP. Krediti so namenjeni malim in srednjim podjetnikom, ki šele začenejajo poslovno pot, ter podjetjem, ki želijo modernizirati ali razširiti svojo proizvodnjo. Podjetnikom začetnikom so na voljo (<http://www.hbor.hr>):

- Programi kreditiranja odpiranja novih podjetij preko sodelovanja poslovnih bank – kredite ponujajo poslovne banke, ki so s HBOR sklenile pogodbo. Krediti imajo ugodnejše obrestne mere (okoli 5 % letno), banke nudijo zamik začetka odplačevanja do dveh let, rok odplačevanja pa je do 10 let.
- Programi odpiranja podjetij direktno s strani HBOR – krediti, ki jih ta banka ponuja samostojno, so izredno zanimivi za podjetnike, saj je zamik plačila lahko tudi tri leta, rok odplačila je do 10 let. Posebno zanimivi so iz vidika obrestnih mer, saj te znašajo že od 2 % letno, gre pa za projekte, kjer se financirajo naložbe na območjih posebnega pomena ali pa na območjih, ki so bila uničena v vojni, ali pa če je namen projekta zaposlovanje ljudi iz teh območij. V primeru izredne tržne zanimivosti projekta, ne glede na območje, kjer se bo izvajal, je obrestna mera 4 % letno, v vseh ostalih primerih pa do 6 %.
- Program kreditiranja odpiranja podjetij na otokih – gre za posredne kredite, ki jih v sodelovanju z HBOR nudijo poslovne banke. To so zelo ugodni krediti z obrestnimi merami od 2 % letno za tržno zanimive projekte pa do 4 % letno za vse ostale projekte

vlaganj na otokih. Višina kredita je od 85.000 kun pa do 3.500.000 kun. Rok odplačila je do 12 let z zamikom začetka odplačevanja do treh let.

V podobni obliki so kreditna sredstva namenjena tudi podjetnikom, ki želijo širiti svoje poslovanje, razlika je predvsem v tem, da morajo že obstoječi podjetniki upravičenost kandidiranja za sredstva upravičiti s pomočjo dobrih poslovnih rezultatov, na podlagi česa se potem tudi določi zavarovanje kredita (ponavadi gre za menice, hipoteke, ipd). Značilnost vseh teh kreditov je tudi v tem, da se vsi interesenti obravnavajo individualno in ni vnaprej določenih nekih bistvenih pogojev, kar pa po našem mnenju ni najbolj transparentno, saj verjetno lahko prihaja do zlorab, prav tako so verjetno lahko nekateri, predvsem domači interesenti, v privilegiranem položaju.

Vsak kredit pa seveda potrebuje tudi garancije. Na Hrvaškem jih ponuja Hrvatska agencije za malo gospodarstvo (v nadaljevanju HAMAG). Delo te agencije je posvečeno nudenju nepovratnih pomoči in nudenju garancij za najete kredite s strani podjetnikov.

Garancije so namenjene podjetnikom, ki sicer ne bi mogli dobiti kreditov, saj nimajo lastnih sredstev za zavarovanje kreditov. Glede na to, da za garancije jamči država, ima to za posledico tudi ugodnejše kreditne pogoje. Prednost teh garancijskih shem je tudi v tem, da podjetniki istočasno s prejeto garancijo dobijo nepovratno pomoč. HAMAG nudi naslednje oblike garancij in nepovratnih pomoči (Vodič, 2003, str.135):

- **Programi garancij do 80 %:**

- Programi za napredek MSP – s temi programi se dajejo garancije za kredite v višini do 400.000 kun, nepovratna sredstva pa se dobijo v višini do 16.000 kun.
- Programi za razvoj podjetništva na območjih posebnega pomena – z njimi se prav tako nudijo garancije za kredite do višine 400.000 kun, s tem, da je višina pomoči do 20.000 kun.
- Program za uspešne podjetnike – namenjen je podjetjem, ki poslujejo najmanj leto dni in so se pokazali za uspešne, garancije se dajejo za kredite do višine 1.600.000 kun.
- Program Start – namenjen je podjetnikom začetnikom, s katerim se pokrivajo stroški garancij za kredite do višine 400.000 kun, nepovratna pomoč za svetovalne storitve je 5.000 kun, pomoč za pokritje drugih stroškov kredita pa je 10.000 kun.
- Programi za kreditiranje obratnih sredstev – dajejo se garancije za kredite do višine 300.000 kun, krediti pa morajo biti namenjeni pokritju stroškov novega proizvodnega ciklusa.

- **Programi garancij do 100 %:**

- Program za kredite, odobrene na območjih posebnega državnega pomena – gre za garancije kreditov do višine 800.000 kun, pri čemer znaša nepovratna pomoč do 80.000 kun.
- Program Start 2001 – za razliko od osnovnega programa Start se dajejo garancije za kredite do višine 800.000 kun, večja je tudi nepovratna pomoč, pogoj pa je zaposlovanje določenega števila delavcev.
- Program Obratni kapital – njegova značilnost je, da se dajejo garancije za kredite v višini več kot 300.000 kun za nabavo obratnih sredstev, pogoj za pridobitev pa je uspešno poslovanje.

Splošni pogoji za pridobitev garancij iz teh naslovov so (Vodič, 2003, str.137):

- zaposlovanje do največ 250 delavcev,
- največji letni prihodek do 40.000.000 kun,
- letna bilanca ne sme presegati 20.000.000 kun.

6.5 Analiza ukrepov v obravnavanih državah

Na podlagi raziskave sistemov pomoči v posameznih obravnavanih državah smo ugotovili, da si v zadnjem času vse države prizadevajo podjetnike vzpodbujati v nove investicije tudi s pomočjo ugodnih kreditov, nepovratnih sredstev in izdajanja garancij za kredite, katerih sicer podjetja ne bi mogla najeti.

Med posameznimi državami sicer obstajajo manjše razlike glede tega, na kak način je možno pridobiti sredstva, kljub temu pa je vsem državam skupno, da so v boljšem položaju podjetja, ki se lahko izkažejo z dobrim poslovanjem v preteklih obdobjih.

Presenetljivo je dejstvo, da ima najbolj široko paleto ponudbe nepovratnih sredstev Republika Hrvaška. Večina teh sredstev je seveda povezana z razvojem območij, ki jih je prizadela vojna, ali pa gre za območja, ki veljajo za manj razvita, predvsem otoki. Pogoj za pridobivanje teh sredstev je dokazljiva uspešnost projektov, zaposlovanje novih delavcev, predvsem specifičnih skupin, kot so ženske in mladina. Prav tako je trenutno na Hrvaškem mogoče pridobiti določena sredstva, ki izhajajo iz evropskih strukturnih in kohezijskih skladov, namenjena pa so razvoju hrvaškega gospodarstva v času pred vstopom Hrvaške v EU.

Slovenija kot polnopravna članica EU večinoma do teh sredstev ni več upravičena, lahko pa rečemo, da si je marsikatero slovensko MSP izboljšalo svoj položaj s pomočjo teh sredstev. Do sredstev s strani EU seveda ni enostavno priti, saj je potrebno dokazati upravičenost naložb, tržno zanimivost projektov in vse nadgraditi z dokazili, zato to dejstvo marsikaterega

podjetnika odvrne od namere po pridobivanju sredstev iz evropskih virov. Na Ministrstvu za finance ugotavljajo, da je pri črpanju evropskih sredstev nastopilo obdobje suše. Ugotavljajo namreč, da bi Slovenija brez pavšalnih povračil, ki so bila dogovorjena v okviru pogajanj pred vstopom v EU, dejansko že leta 2005 postala neto plačnica v evropski proračun, ker ostajajo sredstva rezervirana za strukturno in kohezijsko politiko tako rekoč nedotaknjena. V Sloveniji do evropskih sredstev ni lahko priti, saj je sistem pridobivanja dokaj zapleten. Slovenija si je v pogajanjih izborila pravico do skoraj 460 mio € sredstev iz kohezijskih skladov, pri čemer pa moramo poudariti, da gre res samo za pravico, saj se dejanska vsota bistveno razlikuje od te. Problem predstavljajo predvsem birokratske ovire, ki so dolgotrajne in zelo zahtevne. Morda je eden od razlogov, zakaj Slovenija pošilja v Bruselj tako malo zahtevkov za povračilo sredstev, strah, da bi jo zavrnili in bi s tem dokončno izgubila sredstva na posameznem projektu. Zaradi tega so za Slovenijo značilni številni revizijski pregledi s strani Ministrstva za finance. Težavo pri pridobivanju sredstev iz evropskih virov predstavlja tudi dejstvo, da so potrebna določena lastna sredstva, ki pa jih nekateri ne morejo zagotoviti.

Avstrija je seveda država, kjer ima podjetništvo že dolgo tradicijo, zato gre tudi v okviru pomoči za dobro izdelan sistem. Večinoma gre za kredite z ugodnimi obrestnimi merami in za nudenje garancij pri pridobivanju sredstev s pomočjo kreditov.

Glede tega področja lahko povzamemo, da oblike in višine finančnih pomoči in kreditov ne morejo predstavljati pomembnejšega kriterija pri odločanju o tem, v kateri državi začeti svojo poslovno pot kot MSP. Tudi Hrvaška, za katero smo na začetku domnevali, da bi lahko bila na tem področju diskriminatorna do tujih vlagateljev, se je izkazala za dokaj zanesljivega partnerja, ki tudi zakonsko vzpodbuja tuje naložbe in poudarja enakost pri pridobivanju teh sredstev.

6.5.1 Kako se odločiti za primeren način financiranja malega in srednje velikega podjetja

Finančne podpore MSP so pomemben del skupne podporne politike v vseh državah, ki so mnenja, da je razvoj teh delov podjetništva pomemben. Uspeh podpornih sredstev pa je v veliki meri odvisen od tega, v kolikšni meri so ta sredstva prilagojena MSP.

Vsekakor lahko rečemo, da obstajajo velike razlike pri financiranju malega ter dinamičnega podjetnika, in to ne samo glede na to, od kod se sredstva pridobivajo, ampak tudi glede na to, kakšen obseg sredstev je določenemu podjetniku potreben. Kajti ni vsak majhen podjetnik tudi dinamičen.

Tabela 8: Nekaj razlik med majhnim in dinamičnim podjetjem

Majhno podjetje	Dinamično podjetje
ne napreduje	raste in se razvija
varuje svoj položaj	vedno znova išče nove možnosti
misli samo lokalno	globalno tržišče, vedno znova išče nova
večinoma uporablja lastne vire	uporablja vsa razpoložljiva sredstva
delavci so večinoma zaposleni v podjetju	delavce po potrebi tudi najema
na konkurenco ne gleda pozitivno	konkurenco razume kot možnost svojega napredka
ne želi velikih tveganj	tveganja razume kot del posla
namen delovanja: toliko, da preživi	glavni cilj je želja: večji uspeh na trgu

Vir: lasten vir.

Malemu podjetju je kapital potreben za začetek poslovanja, za nakup osnovnih sredstev, za plače v začetku poslovanja, dokler podjetje ne razpolaga z dovolj lastnimi sredstvi. Ko podjetje doseže želeno stopnjo razvoja, so mu sredstva redkeje potrebna, večinoma le za pokrivanje potreb po menjavi sredstev. Prav tako je značilnost nedinamičnih MSP, da se v njih večinoma uresničujejo enostavne podjetniške zamisli, ki ne potrebujejo nekih daljših razvojnih obdobj, ki seveda znatno povečujejo potrebna sredstva. Tudi zato države vzpodbujajo MSP, saj jih je lažje financirati.

Večina nedinamičnih MSP nastaja predvsem v okviru lastnih sredstev podjetnika, njegove družine ali poslovnih partnerjev. Če pa ta sredstva ne zadostujejo, pa večinoma najemajo kredite, katere pogosto zavarujejo s pomočjo lastnih sredstev. Pri tem pa je potrebno paziti na to, da ta sredstva niso tako visoka, da bi lahko ogrozila podjetnikovo eksistenco in lastništvo nad njegovimi nujno potrebnimi nepremičninami in premičninami.

Dinamična MSP pa se financirajo na drugačen način. Ugotoviti je potrebno, v kakšnem stanju se podjetje nahaja, da bi lahko izbralo primeren način financiranja. Predvsem je potrebno ugotoviti, ali gre za projekt, ki ima resnično velik potencial na tržišču in lahko na ta način podjetje sprejme tudi nekoliko večje tveganje. Nujno pa je tudi, da ugotovi, ali potrebuje kratkoročna, srednjeročna ali dolgoročna sredstva za pokritje potreb.

Pri tem so viri kratkoročnih sredstev kratkoročni krediti bank, zadolževanje pri dobaviteljih, odlog plačila, razne oblike drugih kreditov različnih ponudnikov. Njihova značilnost je predvsem v tem, da se vračajo večinoma v enkratnem znesku. Z njimi naj bi podjetniki pokrivali stroške sezonskih izpadov prodaje, stroške polproizvodov in materiala za proizvodnjo. Ta oblika sredstev je primerna tudi za poplačilo upnikov v primeru terjatev.

Srednjeročna sredstva se uporabljajo za naložbe v stroje ali opremo ter vsa dalj časa uporabna sredstva. Gre za sredstva v naložbe, ki trajajo do neke 5 let. V ta namen se uporabljajo srednjeročni krediti bank ter drugih finančnih institucij, vse pomembnejši pa je tudi leasing. Odplačujejo se ponavadi v mesečnih obrokih. Pomembno pri tem je, da podjetje, ki se odloča za tovrstna sredstva, ustvarja dobičke, da se lahko krediti odplačujejo z dobički podjetja in za poplačilo niso potrebni kakšni drugi viri sredstev.

Dolgoročna sredstva so namenjena za nakupe osnovnih sredstev, nepremičnin, potrebnih za delovanje podjetja, ter nakupe licenc in podobnega. Vir teh sredstev so krediti bank, ponavadi pa banke zahtevajo različne garancije.

Podjetniki morajo pri pridobivanju sredstev s strani bank razumeti, da banke ne bodo odobrile kreditov, katerih tveganost bi bila večja od njihove običajne tolerance. Kredite namenjajo podjetjem, ki uspejo dokazati upravičenost vlaganj in uspejo dokazati poslovno uspešnost. Zato je naloga podjetnikov, da uspejo banki v pravi luči prikazati, zakaj potrebujejo sredstva, kako ga nameravajo vrniti in zakaj bi morebiti tudi za banko to bila dobra poslovna odločitev. Vsekakor je zelo pomembno, da uspejo podjetniki realno oceniti potrebe po sredstvih iz virov pomoči ali kreditov.

Vsekakor se morajo podjetniki zavedati, da je načrtovanje temelj uspeha. Zato je pri tem zelo pomemben tudi poslovni načrt. Če je ta dober, bo podjetnik vedno vedel, kdaj potrebuje kakšna sredstva in v kakšni višini jih potrebuje. Če se podjetniki odločajo za kredit, morajo dobro premisliti, kateri kredit je ustrezen, saj lahko v nasprotnem primeru situacijo tudi zakomplicirajo. Včasih tudi banke želijo pritegniti posamezne podjetnike z navidez ugodnimi pogoji. Tudi pri tem je potrebna previdnost in ne brezglavo jemanje kreditov. To pa zaradi tega, ker lahko kredit hitro, namesto da bi podjetnika izpeljal iz morebitne krize, pripelje v še večjo finančno krizo.

7 NEKAJ IZSLEDKOV GLEDE POSLOVANJA SLOVENSКИH MALIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETIJ V OBRAVNAVANIH DRŽAVAH

Sodobno globalno gospodarstvo zahteva odpravljanje meja. Le na ta način namreč podjetnikom omogočimo vsaj približno enake pogoje poslovanja. Za EU vsaj deloma velja, da je podjetnikom omogočeno dokaj enostavno poslovanje v tujih državah. Vendar pa smo že na začetku ugotavljali, da eno izmed težav predstavlja neusklajena zakonodaja. Sicer verjetno to ne sme predstavljati neke večje ovire pri tem, da bi se podjetniki odločali za poslovanje na tujem, vendar pa bi kljub temu bilo potrebno storiti korak naprej pri usklajevanju zakonodaje. Na primeru Hrvaške vidimo, da določeno mero problemov predstavlja tudi dejstvo, da država še ni članica EU. Njena zakonodaja se šele usklajuje z evropsko. Pri tem lahko za podjetnike, ki se tega ne zavedajo dovolj, nastopijo določene težave. Po drugi strani pa ima poslovanje na Hrvaškem tudi nekatere prednosti.

Prednost za poslovanje na Hrvaškem predstavlja dejstvo, da je Hrvaška dokaj visoko uvrščena na lestvici konkurenčnosti gospodarstva (51. mesto v letu 2006) in je čisto ob boku drugim srednjeevropskim državam. Hrvaška je visoko uvrščena predvsem zaradi usposobljenega kadra, možnosti za inovacije in tehnološke opremljenosti. Sami finančni vidiki so sicer še malo slabše ocenjeni.

Seveda ima tudi poslovanje v državah EU svoje velike prednosti. Ena izmed njih je enotna denarna valuta EVRO, ki jo je tudi Slovenija letos sprejela. Za podjetja, ki trgujejo med dvema državama evro območja, evro odpravlja stroške in tveganja poslovanja v dveh valutah. Ekonomska in monetarna unija je odstranila motnje, ki so jih povzročala težko predvidljiva gibanja menjalnih tečajev, in zagotovila stabilen gospodarski okvir, ki prinaša nizko inflacijo in nizke obrestne mere.

Nekoliko smo se v prejšnjih poglavjih lotili tudi davčne zakonodaje, saj smo domnevali, da lahko igra pomembno vlogo pri odločanju, v kateri državi poslovati. Več strokovnjakov v EU je že obravnavalo probleme, ki jih povzroča obstoj različnih davčnih stopenj za obdavčevanje dohodkov pravnih oseb v državah EU. EU si prizadeva za svobodno in pošteno konkurenco, ki spodbuja čezmejno dejavnost, ne da bi pri tem odpravili nacionalne osnove za obdavčitev podjetij. V EU si prizadevajo za to, da bi našli neke skupne temelje za ustanovitev skupne davčne osnove in na tej podlagi potem tudi oblikovanje skupne davčne stopnje.

Iz vsega do sedaj zapisanega lahko ugotovimo, da poslovanje človeka v tuji državi ni isto kot poslovanje na domačem trgu. Domače tržišče namreč pozna, podjetja vedo, kje so priložnosti in kje so pasti. Sama strategija se sicer razlikuje od države do države, v kateri nameravamo poslovati, a vendar obstajajo neke skupne smernice.

Na poslovanje podjetja na tujih trgih vplivajo številni dejavniki mednarodnega okolja. Ne gre zgolj za tržne in gospodarske dejavnike, temveč tudi za dejavnike različnih političnih, družbenih in kulturnih okolij, ki lahko v znatni meri vplivajo na uspeh ali neuspeh mednarodnega poslovanja podjetja. Vsekakor niso zanemarljivi tudi institucionalni vzpodbujevalni ukrepi za MSP, ki jih nudijo posamezne države. Za uspešen nastop na tujih trgih mora podjetje to okolje čim bolje spoznati, ugotoviti mora razlike in skupne značilnosti z domačim okoljem. Na ta način bo lahko izbralo primerno tržno strategijo, da bo lahko v čim večji meri izkoristilo priložnosti in odpravilo ali omejilo tveganja.

Tržno okolje je izhodišče za načrtovanje strategij vstopa na tuje trge in za načrtovanje tržnih strategij na teh trgih. Ugotoviti moramo, ali so sploh podani splošni pogoji za vstop in poslovanje na trgu. Proučevanje tržnega okolja mora zajeti proučevanje pravno-trgovinskih razmer, konkurence, strukturo distribucije in kupno moč v tuji državi. Pri ocenjevanju tržnega okolja tuje države moramo spoznati posebnosti pravne ureditve poslovanja, predvsem predpise s področja obligacijskih razmerij, kupoprodajnih pogodb, trženja, distribucije, komuniciranja s kupci, varstva potrošnikov, varovanja konkurence, intelektualnega lastništva in delovnih razmerij. Pri ocenjevanju konkurence na trgu moramo ugotoviti, kdo bodo naši sedanji in potencialni konkurenti, kolikšen je njihov delež, katere so njihove konkurenčne prednosti in kako jih dosegajo. Vsekakor pa ne smemo zanemariti niti negospodarskih dejavnikov, kot so politična ureditev, kulturno in družbeno okolje, geografsko okolje in stanje na področju tehnologije (Banič, 1999, str.25).

Članstvo države v različnih političnih in gospodarskih integracijah nam olajša razumevanje, kakšna je vladna gospodarska politika, proces priključevanja gospodarskim integracijam pa nam nakazuje bodočo smer gospodarskega razvoja države, ki se mora z različnimi ukrepi prilagoditi skupnim značilnostim neke integracije. S tega vidika vidimo, kakšne so prednosti delovanja v EU.

Če se osredotočimo na vstop na trge Avstrije ali Hrvaške, lahko ugotovimo, da sta ti dve državi zaradi bližine, dokaj dobrega poznavanja in istih navad, zelo primerni za vstop podjetnikov začetnikov v mednarodnem poslovanju. Bolj kot poznamo razmere v posamezni državi, lažja je odločitev za začetek poslovanja. S tem, ko bo tudi Hrvaška postala članica EU, bo celotno poslovanje za slovenska podjetja na Hrvaškem postalo lažje in enostavnejše. Prednost naših podjetnikov na vseh trgih bivše Jugoslavije je predvsem v dobrem poznavanju tržišča. V nekaterih primerih se namreč podjetja na teh trgih počutijo skoraj domača. Seveda pa predstavlja eno izmed pasti na teh trgih tudi dejstvo, da nekateri še vedno ocenjujejo ta območja kot tvegana. Deloma je to verjetno res, saj zaradi nekaterih nejasnosti na področju davčne in gospodarske zakonodaje verjetno še vedno prihaja do korupcije in zlorab.

8 SKLEP

Danes živimo v času globalizacije, ko podjetje ne posluje več le na enem območju, ampak ima zaradi različnih poslovnih interesov postavljene podružnice po celem svetu. Multinacionalna podjetja so danes neizbežna realnost. Države lahko z različnimi sredstvi za vzpodbujanje razvoja in ustanavljanja MSP vplivajo na kroženje kapitala, zato mora podjetje za sprejemanje ekonomskih odločitev podrobno poznati te možnosti v državi, kjer posluje in/ali želi investirati. Podpremo lahko trditev, da morajo države z različnimi načini pomoči MSP tem podjetjem omogočiti nadaljnjo rast in razvoj. Danes sta glavna konkurenčna dejavnika znanje in informacije, pomembna pa je tudi fleksibilnost prilagajanja različnim zahtevam. Tu pridejo v ospredje MSP. Razvoj tehnologije in hiter pretok informacij sta neizmerno olajšala možnost pridobivanja informacij o gospodarskih sistemih po svetu. Tukaj moramo izpostaviti, da morebitna pomoč zdaleč ni edini razlog in ne sme biti edini razlog, po katerem investitor presoja, ali se bo odločil za investicijo v določeni državi ali pa ne. Pomembno je tudi poznati infrastrukturo, transportne poti, pravno in socialno okolje, kulturo, možnosti prodaje, delovne navade ljudi in podobno.

Vsekakor lahko in moramo potrditi domnevo, da postajajo MSP glavni dejavnik gospodarskega razvoja držav in celotne skupnosti. Vse več jih je, vse bolj so fleksibilna in na ta način zagotavljajo primeren gospodarski razvoj. Za vse obravnavane države lahko ugotovimo, da predstavljajo pomemben delež v strukturi vseh podjetij v državi.

Na drugi strani pa se MSP pri svojem delovanju lahko srečujejo s številnimi ovirami. Največjo oviro jim predstavlja pridobivanje finančnih virov, administrativne ovire in pomanjkanje izobražene in usposobljene delovne sile. Tukaj pride v ospredje vloga in podpora države, ki jim nudi podporo na nacionalni, regionalni in lokalni ravni z razvojem poslovne infrastrukture; to so na primer posebne finančne institucije, skladi, tehnološki centri in poslovne cone. Kot drugo pa jim država lahko nudi podporo v obliki ugodnih posojil, davčnih olajšav ter nepovratne pomoči pri zaposlovanju.

Če primerjamo položaj MSP v EU in Sloveniji, lahko ugotovimo, da je struktura podjetij po velikosti kot tudi struktura zaposlenih zelo podobna. Velika razlika se pa pojavi pri prihodkih iz poslovanja na podjetje. Zaskrbljujoč je tudi kazalnik dodane vrednosti na zaposlenega, kjer Slovenija zelo zaostaja za EU. Zato je na podpornih institucijah, da to situacijo poskušajo spremeniti na bolje. To bo mogoče uresničiti tudi s še večjim privabljanjem tujega kapitala, ki pa bo k nam prišel le, če bodo podane dobre možnosti za razvoj podjetij. Tukaj bodo pomembno vlogo odigrale tudi nove oblike pomoči podjetjem. Vsekakor so verjetno na voljo še kakšni viri in potrebno jih bo izkoristiti.

Za slovenske MSP, ki se želijo prebiti na tuji trg, je zelo pomembno, da se natančno seznanijo z vsemi zakonitostmi poslovanja v teh državah. Potrdimo lahko tudi domnevo, da je za začetek poslovanja v tuji državi pomembno, da jo dovolj dobro poznajo. Glede na našo povezanost, tako z Avstrijo kot tudi s Hrvaško, lahko rečemo, da predstavljata obe državi dobro odskočno desko za popolnoma globalno poslovanje nekega podjetja. Ker so nam blizu določene navade, običaji, podobna pa je tudi zakonodaja, se lahko pri poslovanju v teh dveh državah naučimo bistvenih sposobnosti in znanj, ki jih moramo imeti, ko se hočemo uspešno spopasti s konkurenco na globalnih trgih.

Poslovanje zunaj domačega tržišča ponuja številne prednosti podjetju, ki jih je treba izkoristiti. S tem, ko je Slovenija postala članica EU in del skupnega evropskega trga, se je za številna slovenska podjetja ponudila nova priložnost razširitve poslovanja na trge drugih držav članic Evropske unije. Na ta način lahko podjetja povečajo svojo konkurenčnost in tudi zmanjšajo splošna tveganja poslovanja, saj se le-to porazdeli na več trgov. MSP iz Slovenije, ki nimajo izkušenj z nastopanjem na tujih trgih, se soočajo s podjetniškimi in tehnološko sodobneje opremljenimi konkurenti, zaradi česar se pojavljajo težave z izgubo trga. Velike težave za ta podjetja predstavlja dostop do ugodnih finančnih virov, s katerimi bi si lahko izenačili pogoje financiranja s sorodnimi podjetji v EU. Kljub temu da so v vseh tržnih ekonomijah mala in srednje velika podjetja hrbtenica gospodarstva, vir zaposlovanja in gonilo, ki naj bi pognalo gospodarsko rast, je prepad med potrebami po stimulativnih finančnih virih in ponudbo velik. Zato je na slovenski vladi, da bo uspela najti primerne ukrepe za financiranje teh potreb.

LITERATURA

1. Bambič Špela: Pospeševalne mreže za malo gospodarstvo. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 56 strani.
2. Banič Ivo: Metode in procesi upravljanja in vodenja strateškega managementa. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 1999. 96 strani.
3. Barić Vinko et al.: Hrvatsko gospodarstvo. Zagreb : Ekonomski fakultet sveučilišta u Zagrebu, 1998. 441 strani.
4. Belak Janko: Podjetniško planiranja kot funkcija managementa. Gubno : MER Evrocenter, 2000. 255 strani.
5. Carson David: Marketing and Entrepeneurship in SMEs. An Inovative Approach. London : Prentice Hall, 1995. 296 strani.
6. Davelaar Eddy J.: Regional Economic Analysis of Innovation and Incubation. Avebury : Aldershot, 1991. 337 strani.
7. Dimovski Vlado et al.: Učēča se organizacija – ustvarite podjetje znanja. Ljubljana : GV založba, 2005. 387 strani.
8. Duh Mojca: Malo in srednje veliko podjetje. Publikacija: Razvoj podjetja in razvojni management. Gubno : MER Evrocenter, 1998, strani 99–120.
9. Glas Miroslav et.al.: Predlog zborničnega sistema v slovenskem gospodarstvu. Zbornica obrti in podjetništva. Ljubljana : Obrtna zbornica Slovenije, 2005. 32 strani.
10. Glas Miroslav: Elementi strategije in razvoja politike do malega gospodarstva. Maribor : Ministrstvo za malo gospodarstvo in turizem, 2000, 498 strani.
11. Grgič Maja: Denar je, a ga je težko dobiti. Delo, 2005, št. 11, str. 8.
12. Hauswirth Helmut: Besteuerung von Personengesellschaften. Wien : Internationaler Ausschuss für Rechnungslegung und Steuerrecht in Zentraleuropa, 2004. 55 strani.
13. Mencinger Jože – uvodnik v Martin Hans-Peter in Schumann Harold: Pasti globalizacije. Ljubljana : Co Libri, 1997. 250 strani.
14. Podvršnik Lojzka: Finančna podpora malemu gospodarstvu v Sloveniji. Maribor : Ministrstvo za malo gospodarstvo in turizem, 2000. 498 strani.
15. Rebernik Miroslav: Razvojne ambicije podjetnikov in podjetnic v Sloveniji. Naše gospodarstvo, 2005, let. 51, št. 1–2. Strani 19–32.
16. Rebernik Miroslav et.al.: Kako podjetna je Slovenija. Maribor : Institut za podjetništvo in management malih podjetij, 2003. 56 strani
17. Rezec Irena: Vloga euro info centra pri spodbujanju podjetništva. Maribor : Ministrstvo za malo gospodarstvo in turizem, 2000. 498 strani.
18. Siropolis Nicholas C.: Menedžment malog poduzeća. Zagreb : Mate, 1995, 635 strani.
19. Smallbone David: Suporting SME Development in Economies in Transition: a view from West. Einfield : Centre for Enterprise and Economic Development Research, 1995. 62 strani.

20. Smole Jože: Stanje in strategija nadaljnega razvoja malega gospodarstva v Sloveniji. Spodbude za hitrejši razvoj malega gospodarstva v Sloveniji. Maribor : Ministrstvo za malo gospodarstvo in turizem, 1998. 105 strani.
21. Tadijančević Stjepan et al.: Osnivanje, poslovanje i prestanak trgovačkih društava u Sloveniji i Hrvatskoj. Zagreb : Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, 2002. 292 strani.
22. Tajnikar Maks: Tvegano poslovanje. Knjiga o poslovanju rastoćih poslov. Portorož : Visoka šola za podjetništvo, 2000. 308 strani.
23. Vilfan Jože: Evropska listina za mala podjetja. Podjetnik, junij 2002. Str. 14–17.
24. Vilfan Jože: Postanite dinamični podjetnik. Podjetnik, marec 2001.Str. 20–23.
25. Vouk Rudi: Rechts- und Wirtschaftsratgeber Österreich/Slowenien. Wien : Linde, 2004. 419 strani.
26. Žakelj Luka: Podjetniška aktivnost in podjetniško okolje v Sloveniji. Ljubljana : Urad za makroekonomske analize in razvoj, 2006. 38 strani.
27. Žakelj Luka: Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in Evropski uniji. Ljubljana : Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2004. 55 strani.

VIRI

1. Davčna uprava Republike Hrvaške. [URL: <http://pu.mfin.hr>], oktober 2007.
2. European Union Support Programmes for SMEs. EC - European Commission, 2005. [URL:http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/pdf/sp_2005_en.pdf].
3. Evropski statistični urad. [URL: <http://epp.eurostat.ec>], oktober 2007.
4. Gospodarska zbornica Slovenije. [URL: <http://gzs.si>], oktober 2007.
5. Green Paper – Entrepreneurship in Europe. CEC – Commission of the European Communities, 2003. [URL: http://www.eu.int/comm/off/green/index_en.htm].
6. Hrvatska gospodarska komora. [URL: <http://www.hgk.hr>], oktober 2007.
7. Hrvaško ministrstvo za malo gospodarstvo in obrt. [URL: <http://www.mingorp.hr>], oktober 2007.
8. Hrvaška banka za obnovo in razvoj. [URL: <http://www.hbor.hr>], oktober 2007.
9. Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije. [<http://www.mg-gov.si>], oktober 2007.
10. Opći porezni zakon (Narodne novine RH, št. 15/02).
11. Podjetniški center malega gospodarstva. [URL: <http://www.pcmg.si>], oktober 2007.
12. Pogodba o ustanovitvi ES (Uradni list RS, št. 03/04).
13. Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti. Vlada RS, 2006.

14. Small and Medium sized Enterprises: Local Strenght, Global Reach. OECD – Organization for Economic Coopretion and Development, 2000. Dostopno na: [URL: http://www1.oecd.org/publications/pol_brief/2000/2000_02.pdf].
15. Spletna stran revije Kapital.
[URL: <http://www.revijakapital.com/kapital/svetovanje.php?idclanka=3185>], oktober 2007.
16. Spletne strani o spodbujanju podjetništva v Avstriji.
[URL: http://www.kmuforschung.ac.at/en/Economicdata/table_sme.htm], oktober 2007.
[URL: <http://www.unido.org/en/doc/4797>], oktober 2007.
17. Spletne strani Evropske investicijske banke.
[URL: http://www.eib.org/investor_info/borrower/index.htm], oktober 2007.
[URL: <http://www.eib.org/about/index.html>], oktober 2007.
18. Spletne strani EU o finančni pomoči in skladih pomoči.
[URL: http://evropskaunija.si/pages/evropska_unija/financna:pomoc], oktober 2007.
[URL: <http://www.gov.si/euskladi/skladi>], oktober 2007.
19. Spletni portal računovodij Slovenije. [URL: <http://www.racunovodja.com>], oktober 2007.
20. Statistični urad Slovenije na spletu.
[URL: http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=1120], oktober 2007.
21. Strategija razvoja Slovenije. Vlada RS, 2005.
22. Vlada Republike Avstrije. [URL: <http://www.ris.bka.gv.at/bundesrecht>], oktober 2007.
23. Vodič kroz mala i srednja trgovačka društva. Hrvatska gospodarska komora, 2003.
24. Zakon o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 42/06).
25. Zakon o davčnem postopku (Uradni list RS, št. 21/06).
26. Zakon o upravnem postopku (Uradni list RS, št. 22/05).
27. Zakon o davku od dobička pravnih oseb (Uradni list RS, št. 40/04).
28. Zakon o poticanju malog i srednjeg gospodarstva (Narodne novine RH, št. 29/02).
29. Zakon o obrti (Narodne novine RH, št. 49/03).
30. Zakon o trgovačkim društvima (Narodne novine RH, št. 118/03).
31. Zakon o porezu na dobit (Narodne novine RH, št. 117/04).
32. Zakon o investicijskim fondovima (Narodne novine RH, št. 114/01).
33. Zakon o poticanju ulaganja (Narodne novine RH, št. 73/00).