

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**PRIMERJAVA PODPORNEGA OKOLJA ZA SPODBUJANJE  
IN RAZVOJ PODJETNIŠTVA V SLOVENIJI IN ZDRUŽENEM  
KRALJESTVU**

Ljubljana, oktober 2017

MARUŠA MIKELN

## IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Maruša Mikeln, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom: Primerjava podpornega okolja za spodbujanje in razvoj podjetništva v Sloveniji in Združenem kraljestvu, pripravljena v sodelovanju s svetovalko doc. dr. Alenko Slavec Gomezel

### IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu prek Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_

Podpis študentke: \_\_\_\_\_

# KAZALO

|  |           |
|--|-----------|
| <b>UVOD.....</b>   | <b>1</b>  |
| <br>   |           |
| <b>1 POMEN PODJETNIŠTVA IN PODPORNEGA OKOLJA<br/>ZA PODJETNIŠTVO.....</b>                              | <b>3</b>  |
| <br>   |           |
| <b>2 OBLIKE PODPORE ZA PODJETNIŠTVO .....</b>  | <b>5</b>  |
| 2.1 Politika in administracija .....   | 5         |
| 2.1.1 Zakonodaja in administracija .....   | 5         |
| 2.1.2 Politična stabilnost .....   | 7         |
| 2.2 Človeški kapital .....   | 8         |
| 2.2.1 Neformalni podjetniško-izobraževalni programi .....  | 9         |
| 2.2.2 Akademsko podjetniško izobraževanje .....  | 10        |
| 2.3 Finance.....   | 12        |
| 2.3.1 Vrste financiranja in dostop do financiranja .....   | 13        |
| 2.3.2 Vloga države.....  | 14        |
| 2.3.3 Poslovni angeli .....  | 15        |
| 2.3.4 Skladi tveganega kapitala.....   | 16        |
| 2.3.5 Državna in regijska pomoč.....   | 17        |
| 2.4 Poklicna podpora in podporna infrastruktura .....  | 18        |
| 2.4.1 Infrastruktura .....   | 19        |
| 2.4.2 Poklicna/strokovna podpora.....  | 21        |
| 2.5 Kultura .....  | 22        |
| 2.5.1 Odnos do podjetništva in vpliv medijev.....  | 22        |
| 2.5.2 Dojemanje uspeha in neuspeha .....   | 23        |
| 2.5.3 Vidne zgodbe o uspehu/vzorniki .....   | 25        |
| 2.6 Trg .....  | 25        |
| 2.6.1 Trg delovne sile.....  | 26        |
| 2.6.2 Podjetniške mreže.....   | 27        |
| 2.6.3 Domači in tuji trgi .....  | 28        |
| <br>   |           |
| <b>3 EMPIRIČNA RAZISKAVA.....</b>  | <b>29</b> |
| 3.1 Namen, cilji in raziskovalna vprašanja .....   | 29        |
| 3.2 Metodologija raziskave.....  | 30        |
| 3.3 Izvedba intervjujev.....   | 31        |
| 3.4 Politika in administracija .....   | 32        |
| 3.4.1 Zakonodaja in administracija .....   | 32        |
| 3.4.2 Rezultati intervjujev glede vloge politike in administracije pri podjetniški<br>aktivnosti ..... | 42        |
| 3.4.3 Ugotovitve o politiki in administraciji .....  | 43        |

|                                 |   |           |
|---------------------------------|---|-----------|
| 3.5                             | Človeški kapital .....  | 44        |
| 3.5.1                           | Rezultati intervjujev o vlogi človeškega kapitala.....  | 46        |
| 3.5.2                           | Ugotovitve o človeškem kapitalu .....   | 46        |
| 3.6                             | Finance.....  | 47        |
| 3.6.1                           | Rezultati intervjujev glede financ.....   | 49        |
| 3.6.2                           | Ugotovitve o finančah .....   | 50        |
| 3.7                             | Poklicna podpora in podpora infrastruktura .....  | 51        |
| 3.7.1                           | Rezultati intervjujev glede poklicne podpore in podporne infrastrukture.....  | 53        |
| 3.7.2                           | Ugotovitve glede poklicne podpore in podporne infrastrukture.....   | 54        |
| 3.8                             | Kultura .....   | 54        |
| 3.8.1                           | Rezultati intervjujev o kulturi.....  | 56        |
| 3.8.2                           | Ugotovitve o kulturi .....  | 57        |
| 3.9                             | Trg .....   | 58        |
| 3.9.1                           | Rezultati intervjujev glede trga .....  | 60        |
| 3.9.2                           | Ugotovitve o trgu.....  | 61        |
| 3.10                            | Omejitve raziskave.....   | 62        |
| <b>SKLEP .....</b>              |   | <b>63</b> |
| <b>LITERATURA IN VIRI .....</b> |   | <b>66</b> |
| <b>PRILOGE</b>                  |   |           |
| <b>KAZALO TABEL</b>             |   |           |
| Tabela 1:                       | Vrste financiranja.....   | 13        |
| Tabela 2:                       | Prikaz kazalnikov, ki prikazujejo težavnost ustanovitve podjetja v Sloveniji, Združenem kraljestvu in ostalih članicah OECD z visokim prihodkom ..... | 33        |
| Tabela 3:                       | Davki in administracija.....  | 35        |
| Tabela 4:                       | Višina socialne pomoči v letu 2016 za določene statuse .....  | 37        |
| Tabela 5:                       | Stopnje minimalnih urnih postavk glede na starostni razred .....  | 37        |
| Tabela 6:                       | Osebnih dodatki v Združenem kraljestvu .....  | 40        |
| Tabela 7:                       | Zaposlovanje in prekinitev delovnega razmerja ter stroški prekinitve delovnega razmerja.....  | 41        |
| Tabela 8:                       | Politična stabilnost in zaupanje javnosti v politike.....   | 42        |
| Tabela 9:                       | Vpis v visokošolske izobraževalne programe in diplomanti na področju znanosti in inženiringa .....  | 44        |
| Tabela 10:                      | Primerjava kakovosti izobraževalnih programov v Sloveniji in Združenem kraljestvu.....  | 45        |

|   |    |
|---|----|
| Tabela 11: Primerjava ocen podjetniškega izobraževanja in usposabljanja<br>v Sloveniji in Združenem kraljestvu..... | 45 |
| Tabela 12: Dostop do posojil .....  | 47 |
| Tabela 13: Razpoložljivost tveganega kapitala.....  | 48 |
| Tabela 14: Financiranje s pomočjo lokalnega trga kapitala.....  | 48 |
| Tabela 15: Stabilnost bank.....   | 48 |
| Tabela 16: Kakovost znanstvenoraziskovalnih centrov.....  | 51 |
| Tabela 17: Družbene in kulturne norme .....   | 55 |
| Tabela 18: Medijska pozornost podjetništvu .....  | 55 |
| Tabela 19: Strah pred neuspehom.....  | 56 |
| Tabela 20: Družbena vrednost podjetništva.....  | 56 |
| Tabela 21: Podjetniški grozdi in druge mreže .....  | 58 |
| Tabela 22: Velikost domačega trga in konkurenca.....  | 59 |
| Tabela 23: Velikost tujega trga in izvoz .....  | 59 |
| Tabela 24: Ovire in uredbe pri vstopu na domači trg .....   | 60 |

## **KAZALO SLIK**

|   |   |
|---|---|
| Slika 1: Klasifikacija akademskega podjetniškega izobraževanja in neformalnih<br>podjetniško-izobraževalnih programov ..... | 9 |
|---|---|



## UVOD

Podjetništvo igra pomembno vlogo pri pospeševanju gospodarstva, saj ponuja nova delovna mesta in je hkrati ključno gonilo inovativnosti in tehnološkega napredka. Dinamika podjetništva je močno odvisna od institucionalnega okvira in se razlikuje glede na raven gospodarskega razvoja države (Acs, Amóros, Bosma, & Levie, 2009).

Podjetništvo vpliva na gospodarstvo države na različne načine. S podjetništvom lahko na trg lansiramo pomembne inovacije, kar vodi v nastajanje novih proizvodov ali proizvodnih procesov. Prav to posledično okrepi konkurenčnost na trgu, s čimer pa se navsezadnje izboljša tudi učinkovitost (Nwokike, b.l.). Po besedah Striva Masiyiwa (2015), generalnega direktorja Econet Wireless in hkrati uspešnega podjetnika, ima podjetnik pomembne odgovornosti, ki pomenijo velik prispevek za državo njegovega prebivališča.

Glede na obstoječe pozitivne vplive, ki ga ima podjetništvo na gospodarski razvoj države, je pričakovati, da države storijo vse, kar je v njihovi moči, da spodbudijo podjetniško kulturo prebivalstva. Srce strategije podjetniškega ekosistema predstavljata jasen pogled na dejavnike, ki ogrožajo podjetniški ekosistem, in spoznanje, kako se ekosistem razvija (Isenberg, 2011). V družbi, kjer je podjetniški ekosistem samozadosten oziroma deluje pravilno, lahko zaznamo tvorbo edinstvenega in kompleksnega okolja oziroma ekosistema. Po Isenbergovih (2011) besedah so takšni ekosistemi sestavljeni iz večjega števila elementov, vendar jih je za voljo boljše preglednosti razvrstil v šest domen. Glavne domene in njihove komponente, ki so tudi predmet magistrskega dela, so:

- politika/administracija: zakonodaja, davki (olajšave), administracija (plačevanje, ustanovitev podjetja) in politična stabilnost;
- človeški kapital: podjetniško izobraževanje za spodbujanje podjetniške aktivnosti in formalno podjetniško izobraževanje;
- finance: vrste financiranja, vloga države, finančne storitve (razpoložljivost, dostopnost), poslovni angeli, skladi tveganega kapitala, državna in regijska pomoč;
- poklicna podpora in podporna infrastruktura: dostop do svetovanja, inkubatorji, pospeševalniki, podjetništvu prijazne organizacije;
- kultura: odnos do podjetništva, dojemanje neuspeha in uspeha, vpliv medijev ter vidne zgodbe o uspehu;
- trg: trg delovne sile, podjetniške mreže in multinacionalna sodelovanja.

Slabo podporno okolje še dodatno oteži že tako zapleteno nalogo podjetnikov. Poleg stalno prisotne negotovosti in tveganja lahko takšno okolje dokončno zapre vrata spodbudnim mlajšim podjetjem oziroma povzroča številne težave zrelim podjetjem. Podpora in spodbuda države podjetnikom se razlikujeta od države do države. S primerjavo Združenega kraljestva, države, ki jo je GEDI, letni kazalnik, ki meri zdravje podjetniškega

ekosistema v 132 državah, uvrstil na 9. mesto, in Slovenije, ki je bila uvrščena na 31. mesto (Global Entrepreneurship Index, 2017), ugotavljam glavne dobre in slabe prakse v podpornem okolju za razvoj podjetništva.

Namen magistrskega dela je pripraviti predlog izboljšav slovenskega podpornega okolja prek analize dobrih praks in pomanjkljivosti podpornih okolij za podjetništvo v Sloveniji in Združenem kraljestvu. S pripravo predloga z izboljšavami želim prikazati morebitne vrzeli v podpornem okolju za podjetništvo, ki potrebujejo spremembe, saj bi z izboljšavami lahko olajšali delovanje obstoječih podjetnikov in hkrati podjetništvo še bolj približali prihodnjim podjetnikom. Znanstveni prispevek magistrskega dela predstavljajo primerjava med sistemoma, ki še nista bila primerjana, in posledično predlogi za izboljšave in spremembe v sistemih obravnavanih držav.

Cilji magistrskega dela so:

1. proučiti literaturo o podpori podjetništvu;
2. izvesti kvalitativno raziskavo med podjetniki, ki delujejo ali so delovali tako v Sloveniji kot v Združenem kraljestvu, in ugotoviti, kakšne so razlike in podobnosti ter dobre prakse in pomanjkljivosti podpornega okolja za podjetništvo v Sloveniji in Združenem kraljestvu v povezavi s politiko/administracijo, človeškim kapitalom, financami, podporo, kulturo in trgov;
3. primerjati dobljene rezultate in pripraviti predlog za izboljšave na področju spodbujanja in širjenja podjetništva v Sloveniji.

V magistrskem delu odgovorim na naslednja raziskovalna vprašanja:

- **RV1:** Kakšna vrsta podpore, mehka ali trda, je podjetnikom pomembnejša?
- **RV2:** Kako pomemben je podjetnikom odnos kulture in domačega okolja do podjetništva?
- **RV3:** Katere dobre prakse ima sistem podjetniške podpore v Združenem kraljestvu in katere so prednosti slovenskega sistema v povezavi s politiko/administracijo, človeškim kapitalom, financami, poklicno podporo in podporno infrastrukturo, kulturo ter trgov?
- **RV4:** Katere so izstopajoče slabosti sistema v Združenem kraljestvu in slovenskega sistema podpore za podjetništvo v povezavi s politiko/administracijo, človeškim kapitalom, financami, podporo, kulturo in trgov?
- **RV5:** Katere ukrepe je treba sprejeti na ravni države in regij za izboljšanje podpornega okolja v Sloveniji?
- **RV6:** Katere aktivnosti je treba spodbujati na ravni podjetij in podjetnikov za izboljšanje podpornega okolja v Sloveniji?



Magistrsko delo je razdeljeno teoretični in empirični del. V teoretičnem delu pri opredelitvi problematike in prikazu sistema podpore podjetništvu v omenjenih državah uporabim raziskovalno metodo spoznavnega procesa in znanstvenoraziskovalno metodo deskripcije. S pomočjo deskriptivne metode opišem oblike podpore za podjetništvo ter analiziram in opredelim prve možne odgovore na postavljena raziskovalna vprašanja. Raziskovalni proces temelji na prebiranju obstoječe tuje in domače literature, pretežno v obliki znanstvenih člankov, knjig in časopisnih člankov. V veliko pomoč so mi tudi publikacije organizacij, kot sta Evropska komisija in Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (angl. *Organization for Economic Co-operation and Development*, v nadaljevanju OECD), ter določena zakonodaja Republike Slovenije in Združenega kraljestva.

V empiričnem delu magistrskega dela najprej uporabim komparativno metodo za predstavitev podpornega okolja obravnavanih dveh držav, ki ju med seboj primerjam z namenom odkrivanja prednosti in slabosti. V nadaljevanju s pomočjo treh intervjujev s podjetniki, ki imajo podjetje bodisi v Sloveniji ali v Združenem kraljestvu, odgovorim na zastavljena raziskovalna vprašanja. Odgovore primerjam s podatki, ki jih predhodno pridobim s pomočjo teoretičnega dela magistrskega dela. V vzorec uvrstim tri podjetnike z delujočimi podjetji: podjetnika, katerega podjetje je bilo ustanovljeno v Sloveniji, podjetnika, katerega podjetje je bilo ustanovljeno v Združenem kraljestvu, in podjetnika, ki ima izkušnje z obema trgoma. Podatke zberem z intervjuji, v primeru nedosegljivosti podjetnikov, ki delujejo v tujini, pa intervju izvedem prek elektronske pošte. Uporabim odprti tip vprašanj z namenom pridobitve čim širšega spektra informacij. Poleg tega lahko z odprtim tipom vprašanj pridobim vpogled v osebne izkušnje podjetnikov z ustaljenim sistemom. Intervjuji s tremi podjetniki, ki imajo izkušnje s slovenskim sistemom, sistemom Združenega kraljestva ali kar z obema, mi zagotovijo številne informacije iz prve roke. Te primerjam s teoretičnimi podatki, zbranimi v prvem delu. Z njimi lahko utemeljim, kje je sistem razočaral obravnavane podjetnike in kje jih je pozitivno presenetil. S pomočjo podjetnikov ugotovim, kje še obstajajo možnosti za izboljšave. Izvem tudi, na katerih področjih so se podjetniki srečevali s težavami.

## **1 POMEN PODJETNIŠTVA IN PODPORNEGA OKOLJA ZA PODJETNIŠTVO**

Podjetništvo ima močan vpliv na ekonomski razvoj države. Ta vpliv izhaja iz ustvarjanja novih poslovnih priložnosti, kar posledično pomeni ustvarjanje novih delovnih mest, krepitev konkurence in tudi povečanje produktivnosti skozi tehnološke spremembe (Acs et al., 2009). Po besedah Masiyiva (2015) poleg tega, da podjetnikove dolžnosti obsegajo ustvarjanje novih delovnih mest in zaposlovanje sodržavljanov, podjetniki ponujajo tudi razne storitve in proizvode, ki jih država nujno potrebuje. Kot zadnje pa uspešni podjetniki ustvarjajo bogastvo zase in tudi za svojo državo v obliki davčnih prihodkov, ki polnijo državno blagajno. Ekonomija je odvisna od pojava novih organizacij, saj s tem zagotavlja nadaljnjo konkurenco in omenjene nove proizvode ter storitve (Korsgaard, 2007).

Za to, da bi podjetje pozitivno vplivalo na ekonomski razvoj, mora uspešno poslovati. Uspešno poslovanje izhaja tudi iz podpore okolja, ki lahko podjetniku olajša ali pa oteži delovanje. Pomemben dejavnik pri podpori okolja predstavlja mehka podpora, med katero štejemo učenje, usposabljanje, mentorstvo in posvetovanje. To je podpora, ki se osredotoča neposredno na podjetnika. Raposo in Paco (2011) trdita, da je podpora podjetniku eden od ključnih dejavnikov pri spodbujanju podjetništva, kar pomeni, da »osebna« izobrazba v podjetništvu vpliva na ekonomsko rast. Koopman (2013) mehko podporo predstavi kot glavni dejavnik izogibanja napakam in neuspehu. Podjetniki si z mehko podporo zagotovijo pridobitev dragocenega znanja od izkušenih mentorjev.

Na drugi strani je za delovanje podjetja izjemno pomembna trda podpora. Koopman (2013) kot trdo podporo navaja podporo vlade, ki se nanaša na znižanja davkov, dodeljevanje subvencij, izgradnjo ustrezne infrastrukture in podobno. V študiji povezav med podjetniško inovacijo in obdavčitvijo so Haufler, Norbäck in Persson (2014) ugotovili, da vladne politike, ki podpirajo manjša, tehnološko intenzivna podjetja s številnimi subvencijskimi programi, spodbujajo podjetnikov vstop na trg v nasprotju z odprodajo teh že uveljavljenim podjetjem. Rezultati študije kažejo, da medtem ko ima mejna davčna stopnja negativen vpliv na vstop podjetnikov na trg, progresivna davčna stopnja celo odvrača posameznike od podjetništva (Gentry & Hubbard, 2005). Ugotovitve študije kažejo, da davčna konveksnost odvrača vse ljudi od samozaposlovanja ne glede na njihovo izobrazbo. Raziskava, ki so jo izpeljali Carroll, Holtz-Eakin, Rider in Rosen (2000), kaže, da višje davčne stopnje vodijo lastnike malih podjetij v zmanjševanje investicij in zaposlovanja. V raziskavi so tudi ugotovili, da s povišanjem mejne obdavčitve samostojnega podjetnika upada stopnja rasti podjetja. Avtorji se zavedajo, da podjetniki delujejo tudi v drugačnih organizacijskih oblikah, vendar pa so v svoji raziskavi v obzir vzeli le samostojne podjetnike.

Glede na to, da letni promet malih ali srednje velikih podjetij (v nadaljevanju MSP) v Združenem kraljestvu predstavlja kar 47 % prometa celotnega zasebnega sektorja, celotno število zaposlenih v MSP v Združenem kraljestvu pa predstavlja kar 60 % zaposlenih v zasebnem sektorju (UK Small Business Statistics, 2017), lahko imajo višje obdavčitve MSP zaviralen učinek na gospodarsko rast in ustvarjanje delovnih mest.

Pri podpornem okolju je zelo pomembno dožemanje podjetništva oziroma podjetniška kultura, sprejemanje neuspehov in strpnost do tveganja. V izrazito podjetniški družbi je velik delež populacije strpen in hkrati sprejema tveganje (Doepke & Zilibotti, 2013). Te prednosti ohranjajo visoke naložbe v človeški kapital in tvegane inovacijske projekte, kar pa vodi v visoko stopnjo rasti in spodbude za razvoj podjetniške naklonjenosti v prihajajočih generacijah. Problem nastane, če ima družba zaradi velike možnosti za neuspeh do podjetništva brezbrizen odnos. Leaper (2015) v članku trdi, da je Evropa v nasprotju z Združenimi državami Amerike (v nadaljevanju ZDA) skozi zgodovino izražala neodobravanje podjetništva, saj obstaja velika možnost neuspeha, stara celina pa tega ne

odobrava, saj »je neuspeh sramoten«. Takšno dojemanje podjetništva izrazito škoduje potencialnim podjetnikom, saj imajo eno skrb več. Če je v državi poudarjena pomembnost socialne varnosti v primerjavi s podjetniško svobodo, to ne predstavlja podjetniške družbe, ki bi spodbujala podjetniške odločitve in kulturo.

Iz napisanega lahko razberemo, da ima podjetništvo izjemno velik vpliv na ekonomski razvoj države. Hkrati pa ima država s svojim podpornim okoljem in tudi z neprimernim podpornim okoljem veliko vlogo pri razvoju in uspehu podjetništva.

## **2 OBLIKE PODPORE ZA PODJETNIŠTVO**

V nadaljevanju predstavim šest domen podjetniškega ekosistema, ki jih je opredelil Isenberg (2011). Glavne domene so: politika/administracija, človeški kapital, finance, poklicna podpora ter podporna infrastruktura, kultura in trg.

### **2.1 Politika in administracija**

Vladne politike, ukrepi in administracija lahko na eni strani spodbujajo in na drugi strani odvrčajo posameznike od podjetniške dejavnosti. Arogyaswamy in Champathes Rodsutti (2007) v študiji, kjer se osredotočata na ZDA, Kitajsko in Indijo, navajata čas, ki je potreben za izpolnitev formalnosti v zvezi z ustanovitvijo podjetja, kot najenostavnejši kazalnik naravnosti vladne politike. Časovni okvir izpolnitve teh formalnosti se giblje od 1 dne pa tudi do več mesecev, pri čemer je motivacija za ustanovitev podjetja predvidoma obratno sorazmerna s časom, ki je potreben za izpolnitev formalnosti. Po drugi strani lahko vladni programi z aktivno promocijo podjetniške dejavnosti pritegnejo tudi posameznike, ki prej niso bili podjetniško aktivni. Avtorja obstoj spodbujevalnih gospodarskih in družbenih institucij vidita kot predpogoj za podjetniško aktivnost. Vladni organi igrajo pomembno vlogo pri ohranjanju podjetniške dejavnosti v državi. Državna politika narekuje obseg prostega trga, moč finančnih institucij in vlogo države pri podjetništvu (spodbujevalni ali zaviralni vpliv). V nadaljevanju je podrobneje predstavljen vpliv politike in administracije ter politične stabilnosti na podjetniško dejavnost v državi.

#### **2.1.1 Zakonodaja in administracija**

Politike, ki delujejo v prid podjetništvu, obravnavamo kot sredstva za (Nolan, 2003):

- povečanje gospodarske rasti in raznolikosti,
- zagotavljanje konkurenčnosti trga,
- ustvarjanje delovnih mest za nezaposlene,
- boj proti revščini in odvisnosti od socialne podpore,
- spodbujanje prožnosti trga dela,

- zmanjševanje vzorca sive ekonomije v podjetništvu.

Večina regionalnih oblasti in podpornih institucij se za krepitev podjetništva poslužuje podobnih ukrepov. Programi, ki lajšajo dostop do usposabljanja, svetovalnih storitev, pridobitve mikrokreditov, manjših vsot kapitalskih naložb, fizične infrastrukture/poslovnih prostorov in podjetniškega izobraževanja, so prisotni skoraj povsod in imajo v številnih primerih že dolgoletno tradicijo.

Predpisi varujejo državljane, naravno dediščino in urbano okolje, na drugi strani pa lahko predstavljajo birokratsko oviro, ki ovira razvoj in hitrost uvajanja novih proizvodov oziroma storitev na trg. McConnell, McFarland in Common (2011) trdijo, da zagotavljanje pomoči na področju pravne ureditve spodbuja rast malih podjetij. Manjša oziroma mlada podjetja lahko zaradi pomanjkanja časa, sredstev, znanja in izkušenj naletijo na težave pri razumevanju in sledenju korakom zakonodajnega procesa. Težave lahko izvirajo iz zastarelih zakonov, oteženega dostopa do državnih institucij in potrebnih informacij, počasnih odzivov na prošnje in pomanjkanja preglednih časovnih okvirov.

Davčna politika močno vpliva na podjetniško aktivnost. Obdavčitev kapitalskega dobička vpliva na delež čistega dobička, kar pa ima neposreden vpliv na priliv tveganega kapitala (Lerner & Sahlman, 2012). Omejitve davčnih olajšav znižujejo obseg investicij, še posebej, če upoštevamo visoko stopnjo umrljivosti novih podjetij. Avtorja trdita, da politike, ki nakup delniških opcij obdavčujejo po enako visokih stopnjah, kot je obdavčen običajen dohodek, na osebni ravni odvrta delavce od opravljanja dela v podjetju. Na ravni družbe pa politike, ki v letih izgub zagotavljajo davčno olajšavo, spodbujajo naložbe in povečujejo denarni tok.

Na podjetniško aktivnost vplivajo naslednja področja vladnih politik: regulativna politika, trgovinska politika, politika trga dela, politika regionalnega razvoja in socialna politika. Lundstrom in Stevenson (2005) trdita, da bi vlade ravno zaradi številnih politik, ki vplivajo na podjetniško aktivnost, morale uvesti horizontalen okvir strukture za razvoj in izvajanje celostne politike. Preplet različnih vrst politik je odvisen od prevladujočega odnosa javnosti do podjetništva, strukture delovne sile, vloge države, razširjenosti MSP in ravni podjetniške aktivnosti. Avtorja menita, da je zaradi teh dejavnikov neprimerno posnemati dobre prakse politik iz drugih držav. V nadaljevanju so opisani politični ukrepi, ki jih avtorja navajata kot ukrepe za poenostavitev procesa ustanovitve podjetja:

1. poenostavitev postopkov in procesov pri ustanovitvi podjetja,
2. zakonodaja v zvezi z vstopom in izstopom: prilagoditev zakonov o konkurenci, formaciji družb z omejeno odgovornostjo, stečajnih postopkih, dedovanju in zaščiti intelektualne lastnine,
3. fleksibilnost pri zahtevah in regulativnem okviru trga dela,
4. izboljšava davčnega sistema.

McConnell et al. (2011) menijo, da imajo lokalni politični voditelji osrednjo vlogo pri premagovanju ovir, s katerimi se srečujejo podjetniki. S spremembo predpisov in načina komunikacije bi lahko naredili prve korake pri podpori podjetnikov in malih podjetij. Dobra komunikacija med podjetniki in občinsko oblastjo je ključ do izboljšave postopkov in upoštevanja potreb podjetnikov. Mlada podjetja imajo velike težave z nenatančnimi predpisi in nejasnimi uredbami. Njihova uspešna prenova in izboljšava vplivata na komunikacijo z notranjimi in zunanjimi zainteresiranimi stranmi ter z državno oblastjo/politiko. Država pa potrebuje odločno politiko, ki bo prednostno obravnavala problematiko podjetništva in razumela svoj vpliv na skupnost.

### **2.1.2 Politična stabilnost**

Gospodarstveniki in podjetniki si zaradi številnih razlogov ne želijo nestabilnega makroekonomskega okolja. Podjetja poslujejo na podlagi predvidevanj in scenarijev za prihodnost, ki zajemajo tako presenečenja oziroma negotovosti kot gotovosti. Ne glede na vse prisotne negotovosti pa se za vsako ceno poskušajo izogniti nestabilnosti makroekonomskega okolja, ki nastane kot posledica političnega zastoja, ekstremizma in drugih političnih motenj (Impact of Political Stability on Business and Working Professionals, 2017). Podjetje bolje posluje v okolju, ki ni zaznamovano s pogostimi stavkami in družbenimi nemiri. Podjetniki si zaradi velikih vložkov v svoja podjetja želijo čim bolj stabilnega političnega okolja. Poleg tega se bolje kot v neprijaznem ali celo sovražno nastrojenem sistemu znajdejo v regijah, kjer prevladuje pozitiven odnos do podjetništva.

Politična nestabilnost škodi poslovanju in posledično rezultatom poslovanja podjetja kot tudi delovnim pogojem zaposlenih. Avtorji izobraževalnega spletnega portala MSG (Impact of Political Stability on Business and Working Professionals, 2017) kot drugi vidik politične nestabilnosti navajajo administrativne zamude pri sprejemanju ključnih zakonov in predpisov. Vsi naštetih dejavniki prispevajo k ustvarjanju neprimernih oziroma neprijaznih razmer za poslovanje podjetja.

Gospodarske težave in neugodni pogoji na finančnih trgih nedvomno vplivajo na poslovanje in preživetje podjetij. Fotopoulos in Louri (2000) sta ugotovila, da podjetja, ki so bila ustanovljena tik pred ali v času recesije, veliko težje preživijo. Očitno je, da finančne institucije v času gospodarske stabilnosti in rasti pri dajanju posojil upoštevajo širši izbor dejavnikov (Cowling, Liu, & Ledger, 2012). Na drugi strani pa je v času recesije velikost podjetja glavni dejavnik za pridobitev posojila, kar pomeni, da so mala podjetja od začetka izključena iz te tekme. V času recesije posojilodajalci ne upoštevajo usmerjenosti k rasti, kar pomeni, da bo onemogočeno delovanje številnih malih podjetij, ki so sposobna ustvarjati nova delovna mesta in pospeševati gospodarsko rast. Rebernik, Tominc in Crnogaj (2010) trdijo, da recesija oziroma slabe gospodarske razmere vplivajo na podjetniški optimizem, kar dokazujejo s podatkom iz raziskave GEM iz leta 2000, ko je

približno polovica obravnavanih *start-up* podjetnikov menila, da so zaradi recesije pogoji za zagon podjetja in poslovanja veliko težji, kot so bili leto poprej.

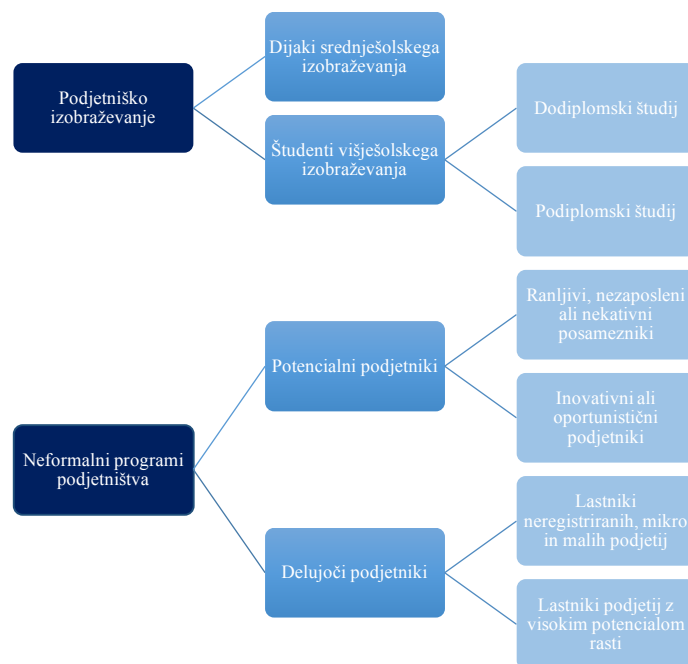
## 2.2 Človeški kapital

Jayawarna, Jones in Macpherson (2014) človeški kapital opisujejo kot posameznikove veščine in znanja, ki jih je pridobil tako med formalnim in neformalnim izobraževanjem kot tudi z medgeneracijskim prenosom znanj in učnim procesom. Avtorji članka navajajo številne predhodne študije, katerih avtorji trdijo, da so lastnosti in kakovost, ki jih podjetnik pripelje v novo podjetje, v veliki meri odvisne od znanj, pridobljenih skozi predhodna izobraževanja in izkušnje. Hkrati pa poudarjajo tudi dejstvo, da so opravljene študije o človeškemu kapitalu in podjetništvu precej neskladne v napovedovanju podjetniškega potenciala. Posledično učinki človeškega kapitala, ki temeljijo na izobraževanju, na podjetništvo še vedno niso povsem jasni. Domnevajo, da je razlog za to nezmožnost prenosa teoretičnih znanj raziskovalcev v prakso.

Jayawarna et al. (2014) domnevajo, da imajo posamezniki z boljšo izobrazbo in izkušnjami večje podjetniške ambicije, čeprav se zavedajo, da poklicne kvalifikacije niso edini vir vseh znanj in kompetenc, pomembnih za podjetniški uspeh. Posamezniki se srečujejo s priložnostmi za razvoj človeškega kapitala, ki presegajo izobraževanje. Ravno to pa je lahko razlog za težave pri vzpostavitvi jasne povezave med človeškim kapitalom in podjetniškim potencialom. V naslednjih podpoglavjih bosta predstavljeni formalna in neformalna izobrazba podjetništva.

Slika 1 prikazuje klasifikacijo akademskega podjetniškega izobraževanja, ki se na eni strani deli na srednješolsko izobraževanje in višješolsko izobraževanje, to pa se deli na dodiplomski in podiplomski študij, ter na drugi strani na neformalne programe podjetništva, ki zajemajo tako delujoče kot potencialne podjetnike. Potencialni podjetniki so bodisi ranljivi, nezaposleni ali neaktivni posamezniki oziroma inovativni ali oportunistični podjetniki. Delujoči podjetniki pa so lastniki neregistriranih, mikro in malih podjetij ali pa so lastniki podjetij z visokim potencialom rasti.

Slika 1: Klasifikacija akademskega podjetniškega izobraževanja in neformalnih podjetniško-izobraževalnih programov



Vir: A. Valerio et al., *Klasifikacija akademskega podjetniškega izobraževanja in neformalnih podjetniško-izobraževalnih programov*, 2014.

### 2.2.1 Neformalni podjetniško-izobraževalni programi

Ključno vlogo pri promociji podjetništva igrajo širitev podjetniške miselnosti in spretnosti, ki posamezniku omogočajo spoznavanje in izkoriščanje podjetniških priložnosti. Študije, ki trdijo, da lahko posameznik s pomočjo izobraževanja pridobi številne spretnosti in znanja, postavljajo akademsko podjetniško izobraževanje in neformalne programe podjetništva (angl. *entrepreneurship education and training*, v nadaljevanju EET) znotraj širše razprave o spodbujanju podjetništva (Valerio, Parton, & Robb, 2014). Omenjena načina posamezniku ponujata priučitev podjetniških spretnosti in prave miselnosti, s kombinacijo katerih jim bo olajšana podjetniška pot. Formalno in neformalno podjetniško izobraževanje nudita podporo in pomoč podjetniško aktivnim posameznikom in podjetjem ter hkrati s svojimi programi spodbujata podjetniško aktivnost v državi. Deležniki programov EET so lahko potencialni ali delujoči podjetniki, ki so bodisi študenti, vpisani na diplomski študij, ali osipniki, odrasli učenci, posamezniki z doktorskim študijem, pripadniki manjšin, ženske in podeželsko ter mestno prebivalstvo.

Neformalni podjetniško-izobraževalni programi (angl. *entrepreneurship training programs*, v nadaljevanju ETP) so osredotočeni na krepitev znanja in spretnosti z namenom lajšanja zagona ali upravljanja podjetja. Ciljna skupina programov ETP so potencialni ali delujoči podjetniki, ki niso del formalnega, akademskega izobraževalnega

programa. Potencialni podjetniki so lahko bodisi ranljivi, nezaposleni, neaktivni posamezniki in tisti, ki jih žene potreba ter so visoko kvalificirani, inovativni ali oportunistični podjetniki (Valerio et al., 2014). Delujoči podjetniki so lahko lastniki mikro in malih podjetij pa vse do lastnikov podjetij z visokim potencialom rasti.

Ne glede na to, da pravzaprav vsako področje poslovne kariere zahteva določeno kombinacijo znanja, tehnike in spretnosti ravnanja z ljudmi, le redko katera vsebuje takó povezovanje kot kombinacijo vseh funkcionalnih znanj in spretnosti do takšne mere, kot to vsebuje podjetniška aktivnost. Čeprav je velik del osnovnega poslovnega znanja, ki je potrebno za opravljanje podjetniške dejavnosti, možno usvojiti v akademskih učilnicah, nastane problem pri uporabi tega znanja v realnem življenju, predvsem pri upravljanju z negotovostmi, ki so del vseh novo nastalih podjetij (Garavan & O’Cinneide, 1994).

Znanje, spretnosti in odnos veljajo za tri glavne značilnosti inovatorjev in podjetnikov. V večini formalnih oziroma akademskih institucij je znanje podano temeljito, na analitičen način. Izobraževalni sistem spretnostim polaga omejeno pozornost, saj jih je v okviru formalne izobrazbe tudi težje posredovati. Odnos kot zadnja značilnost pa je v sklopu formalnega izobraževanja komajda obravnavan. Vse te pomanjkljivosti lahko posameznik, bodisi potencialni podjetnik ali pa že delujoč podjetnik, v sklopu neformalnih podjetniško-izobraževalnih programov odpravi ali izboljša (Valerio et al., 2014).

### **2.2.2 Akademsko podjetniško izobraževanje**

Podjetniško izobraževanje (angl. *entrepreneurship education*, v nadaljevanju EE) je v zadnjih 10 letih bilo med prednostnimi nalogami Evropskega programa (Støren, 2014). Veliko držav je uvedlo akcijski načrt za promocijo podjetniškega izobraževanja. Namen načrta je krepitev inovativnih in podjetniških spretnosti ter spodbujanje številnih mladih posameznikov pri vzpostavitvi lastnih podjetij.

V zadnjih 20 letih smo bili priča izjemni rasti podjetniškega izobraževanja v visokošolskem izobraževanju, zlasti v ZDA. Støren (2014) navaja različne avtorje, kot so Mayhew, Simonoff, Baumol, Wiesenfeld in Klein (2012), ki opisujejo podjetništvo kot eno izmed najmočnejših ekonomskih sil vseh časov oziroma so mnenja, da igra učinkovita uporaba inovacij ključno vlogo pri ekonomski dobrobiti države, in hkrati poudarjajo odločilno vlogo inovativnih podjetnikov pri gospodarski rasti. Številne evropske države se zavedajo vpliva, ki ga ima podjetništvo na gospodarsko rast, zato nudijo politično podporo pri spodbujanju podjetniškega izobraževanja.

Colette (2013) opozarja, da ostaja okoli podjetništva ne glede na to, da je obravnavano kot legitimno področje akademskega raziskovanja, odprta debata, ki se nanaša na vprašanja učnega programa, načina podajanja znanja in primernih predavateljev. Poleg naštetih vprašanj, na kratko: »kaj, kako, kdo«, pa se je ponovno pojavilo temeljno vprašanje



»zakaj«. V to vprašanje spadajo podvprašanja »zakaj učimo podjetništvo« in »ali se je podjetništva možno priučiti«. Standardna obrazložitev, ki je »priprava študentov na negotovost dela/življenja, ki jo prinaša prihodnost«, se je v zadnjem času preoblikovala v »obravnavanje skupine kompleksnih ekonomskih in socialnih izzivov, z navedbo, da podjetniško izobraževanje ustvarja visoko kvalificirane diplomante, ki bodo v prihodnje podjetniško učinkoviti in hkrati sposobni kreativnega razmišljanja, reševanja problemov, analiziranja poslovnih idej, identificiranja priložnosti in inoviranja. Pri tem bodo vplivali na gospodarsko rast, krepili položaj sodržavljanov in ustvarjali tako delovna mesta kot dodano vrednost za družbo«.

Ne glede na to, da so na voljo številni programi podjetniškega izobraževanja in usposabljanja, ni povsem jasno, katere metode delujejo in katere ne (Tomkins-Bergh & Miller, 2015). Avtorja za primerjavo navajata, da je bilo leta 1995 v ZDA 400 fakultet, znotraj katerih so ponujali program podjetniškega izobraževanja ali usposabljanja. Leta 2012 pa se je to število povzpelo na 2.000. V članku je predstavljen pogled Stephana Chambersa na vprašanje, »zakaj so vplivi podjetniških programskih pristopov še vedno dokaj neraziskani«. Chambers (2015) kot glavne razloge za to našteva:

1. ohlapno opredelitev ciljev in okvirov v programih,
2. programi podjetniškega izobraževanja in usposabljanja nimajo pravih nasprotnikov/konkurentov,
3. pomanjkanje raziskav s pomočjo metodologij, ki identificirajo vpliv programov.

Poleg naštetih razlogov Tomkins-Bergh in Miller (2015) dodajata tudi problematiko poučevanja samo enega modela podjetništva, ki se primarno osredotoča na visoko tehnološka in hitro rastoča podjetja. Našteti razlogi definitivno zmanjšujejo učinkovitost teh programov. Avtorja zato ponujata vpogled v potencialne rešitve, ki bi osmislile programe podjetništva. Najprej je treba identificirati rezultate, ki jih želimo doseči s programi podjetniškega izobraževanja in usposabljanja. Ugotoviti moramo, ali se identificirani rezultati ujemajo z rezultati programov s podobnimi značilnostmi, okvirom in sodelujočimi deležniki. Potrebno je tudi najti pot do ocenitve vpliva, ki ga imajo izobraževalni programi. Kot zadnjo rešitev avtorja navajata boljše razumevanje okvirov programa.

Carvalho, Costa in Dominginhos (2010), ki so v raziskavi proučevali podjetniški ekosistem na Politehničnem inštitutu Setúbal na Portugalskem, so prišli do zaključka, da morajo visokošolske institucije z namenom promocije novih podjetij investirati v podporno infrastrukturo, kot so na primer logistični objekti in specializirani svetovalci, oziroma vzpostaviti močno partnerstvo z organizacijami, ki ponujajo omenjene storitve. Poleg tega je v visokošolskih institucijah pomemben močan poudarek na znanstvenih raziskavah, kar spodbudi proces ustvarjanja inovativnih proizvodov, ki so tržno usmerjeni. Pomen procesa ustvarjanja inovacij na univerzah, ki so znanstveno naravnane, v članku opisujeta tudi

Mason in Brown (2014) s povzemanjem Felda, ki pravi, da je univerza vezni člen med podjetniškimi aktivnostmi in skupinami, kar je njena najpomembnejša vloga. Programi akademskega podjetniškega izobraževanja se po večini osredotočajo na pridobivanje in krepitev znanja o podjetništvu za namene podjetništva. Ciljni skupini sta zaradi akademske narave programov EE bodisi dijaki srednješolskega izobraževanja bodisi študenti višješolskega izobraževanja. Slednji se delijo na dodiplomske in podiplomske študente, ki so del formalnega akademskega izobraževalnega programa (Valerio et al., 2014).

Karimi, Biemans, Lans, Mulder in Chizari (2012) so v študiji, kjer so ocenjevali podjetniške namere 205 študentov, ki so v Iranu obiskovali podjetniški program na 6 različnih univerzah, prišli do zaključka, da lahko sodelovanje v programih podjetniškega izobraževanja pozitivno vpliva na študentove subjektivne norme in samoučinkovitost. Posledično avtorji trdijo, da lahko univerza s programi podjetniškega izobraževanja oblikuje in spodbuja podjetniške sposobnosti ter subjektivne norme (prepričanje, odnos in motivacija).

## **2.3 Finance**

Uspešen podjetniški ekosistem zahteva dostopnost do ustreznih oblik financiranja. Potencialnim podjetnikom finančne prepreke predstavljajo eno od največjih skrbi, saj je dostop do različnih oblik financiranja ključnega pomena pri razvoju in rasti podjetja, inovativnosti in golem preživetju. Finančne prepreke po drugi strani preprečujejo investiranje v inovativne projekte, kakršnokoli izboljšavo podjetja, rast podjetja in zadostitev tržnemu povpraševanju (Access to finance for innovative entrepreneurship, 2017).

Poznamo različne vire financiranja, ki jih podjetja koristijo na različnih stopnjah razvoja (Bhaumik, Fraser & Wright, 2015). Motivacija številnih podjetnikov lahko izhaja z vidika življenjskega stila, kar lahko pomeni, da ne bodo imeli posebne potrebe po zunanjem financiranju. Nekatera podjetja v določenem trenutku še niso pripravljena na rast, čeprav se njihovi dolgoročni načrti navezujejo na rast. Po drugi strani se start-upi običajno poslužujejo notranjega oziroma lastnega financiranja, poslovnih posojil in v manjši meri financiranja poslovnih angelov. V zadnjih letih se start-upi vse bolj poslužujejo tudi platform za množično financiranje in pospeševalnikov. Z rastjo in doseženimi rezultati postane podjetje zanimivo za vlagatelje, kar mu omogoča dostop do zunanjega financiranja, kot so na primer bančna posojila, skladi tveganega kapitala in javna posojila/kapital.

Avtorji v članku poudarjajo pomembno vlogo tempa rasti (Bhaumik et al., 2015). Podjetja, ki so usmerjena v rast in so hkrati pripravljena na širitev, bodo poskušala pridobiti zunanje financiranje z namenom izpolnjevanja potrebe po višjem kapitalu. Zato bodo podjetja, ki

so usmerjena v dinamično rast, iskala zunanje financiranje, medtem ko se bodo manj dinamična podjetja posluževala notranjega financiranja.

### 2.3.1 Vrste financiranja in dostop do financiranja

Podjetnikom so na voljo različne vrste financiranja, ki pa so razdeljene v dve skupini, lastniško in dolžniško. V Tabeli 1 so predstavljene različne vrste financiranja, ki so porazdeljene v štiri velike skupine: na notranje vire financiranja, nepovratna sredstva, dolžniške vire financiranja in lastniški kapital. Izbira vrste financiranja je pogojena s fazo rasti, z namenom podjetja in vrsto panoge, v kateri podjetje deluje. Pri izbiri vrste financiranja je pomembno, da podjetnik dobro prouči različne vrste financiranja, se informira in sprejme odločitev, ki bo podjetju največ prispevala (Kos, 2011).

*Tabela 1: Vrste financiranja*

| <b>Lastniški kapital</b>  | <b>Nepovratna sredstva</b>  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• poslovni angeli in skladi tveganega kapitala</li> <li>• 4F (lastniki, prijatelji, družina in naivneži)</li> <li>• množično financiranje</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• lokalna sredstva</li> <li>• državna sredstva</li> <li>• sredstva Evropske unije</li> </ul> |
| <b>Dolžniški viri</b>   | <b>Notranji viri</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• kratkoročni ali dolgoročni krediti</li> <li>• lizingi, mikrokrediti, faktoring ipd.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• zategovanje (angl. <i>Bootstrapping</i>)</li> </ul>  |

*Vir: B. Kos, Viri financiranja podjetja, 2011.*

Ovire poslovnega okolja so velikokrat medsebojno povezane s finančnimi težavami, s katerimi se srečujejo podjetniki. Dostop do kapitala oziroma pomanjkanje tega pa velja za poglobiten dejavnik, ki omejuje rast in razvoj podjetij (Beck, 2013). Transakcijski stroški in informacijske asimetrije vplivajo na razlike pri dostopu do kapitala. Fiksni transakcijski stroški pri manjših podjetjih so razlog, da je dajanje posojil MSP dražje in bolj tvegano. Poleg problematike transakcijskih stroškov so MSP izpostavljena tudi izzivom pri obvladovanju tveganja. MSP so v primerjavi z velikimi podjetji manj transparentna, imajo težave pri zagotavljanju zavarovanja ter pogosto nimajo revidiranih računovodskih izkazov, ki omogočajo boljšo preglednost podjetja. Politike posojanja, vladne politike in strukturne značilnosti finančnega sistema ter ekonomije vplivajo na (ne)dostopnost MSP do virov zunanjega financiranja.

Finančne institucije velikokrat uporabljajo podatke o velikosti in starosti podjetja kot glavne kazalnike tveganja, saj bodo že uveljavljena in večja podjetja z zmanjševanjem informacijskih asimetrij verjetneje dosegla ekonomije obsega (Cowling et al., 2012). Pomembno vlogo, posebej v začetnih razvojnih fazah podjetja, igra tudi človeški kapital podjetnika. Cowling et al. (2012) trdijo, da četudi drži, da mlada in mala podjetja težje

dostopajo do zunanjega financiranja, je lahko to na učinkovitih trgih pokazatelj investitorjeve ocene med kakovostjo podjetja in naložbe ter vključenim tveganjem.

### 2.3.2 Vloga države

Številne tradicionalne metode financiranja se v zgodnji fazi podjetja lahko iz številnih razlogov izkažejo kot neprimerne. V začetni fazi podjetja viri 4F oziroma osebni prihranki podjetnika, prijateljev, naivnežev in družine predstavljajo pomemben vir kapitala, vendar pogosto ne zadoščajo potrebam podjetja. Lastniki podjetij, ki z osebnim premoženjem jamčijo za pridobitev finančnih sredstev za razvoj podjetja, pogosto na kocko postavijo svoj socialni položaj (United Nations, 2009). Država lahko na številne načine pomaga podjetjem in s tem spodbuja inovativnost, med drugim z ugodno davčno politiko in javnimi razpisi, ki so namenjeni predvsem mladim inovativnim podjetjem. Poleg tega lahko država s subvencijami (nepovratna sredstva), posojili (povratna sredstva), podpornimi storitvami ter naložbami v moderno infrastrukturo močno olajša zagonsko fazo podjetja (Pricewaterhouse Coopers, 2010).

Za prepoznavo tržnega potenciala podjetja je nujno potrebno, da podjetje dosega ustrezne finančne zahteve ter poseduje tehnološke vire in strokovna znanja. Potrditev izvedljivosti ideje pomeni, da podjetje postane zanimivo zasebnim vlagateljem. Na tem mestu nastopi faza razvoja, začetnega delovanja in rasti podjetja. Državni finančni posredniki oziroma agencije bi v tem primeru morali zagotoviti nadaljnja sredstva za razvoj in delovanje inovativnim podjetjem z visokim potencialom (United Nations, 2009).

Financiranje v spodaj naštetih oblikah igra ključno vlogo pri trženju tehnologij in znanj, ki izvirajo iz javnih raziskovalnih institucij, kot pri njihovem prenosu do inovativnih podjetij (United Nations, 2009):

- financiranje izobraževanja raziskovalcev in strokovnjakov o razvijanju, zaznavanju in zasledovanju podjetniških priložnosti,
- financiranje zagotavljanja informacij trgu in podjetnikom glede najnovejših odkritij in možnih uporab znanstvenih izsledkov, ki so bili odkriti v javnih raziskovalnih institucijah,
- finančna in tehnična pomoč zgodnjemu raziskovanju,
- finančna, vodstvena in tehnična pomoč za inkubacijo obetavnih podjetij,
- financiranje tehnoloških inkubatorjev in pospeševalnikov.

Podjetniki se v začetnih fazah srečujejo s številnimi ovirami, kar onemogoča razvoj in napredek podjetja. Zato je ključnega pomena, da imajo zagotovljen dostop do podpornih storitev, s pomočjo katerih jim bo proces olajšan. Široka paleta podpornih storitev vključuje vse od osnovnega informiranja in mreženja do specializiranih storitev, namenjenih določenemu profilu podjetij (United Nations, 2009):

- ozaveščanje (angl. *Awareness raising*),
- mreženje (angl. *Networking*),
- povezovanje (angl. *Match-making*),
- usposabljanje (angl. *Training*),
- izobraževanje (angl. *Coaching*).

Država lahko podjetnikom priskoči na pomoč tudi pri pridobivanju mikrokreditov prek svojih agencij (do 25.000 evrov (v nadaljevanju €)), saj takšne transakcije v manjših zneskih niso ekonomične za večino bank. Obstajajo številni možni ukrepi za spodbujanje trga mikrokreditiranja (United Nations, 2009):

- zagotavljanje sredstev in tehnične podpore za obstoj in delovanje raznih institucij, ki se ukvarjajo z mikrokreditiranjem,
- pomoč pri neposrednem financiranju ali sofinanciranju projektov, ki so že v obtoku mikrokreditiranja,
- izdaja poročila institucijam, ki niso vključene v mikrokreditiranje,
- zagotavljanje davčnih olajšav organizacijam, ki se ukvarjajo z mikrokreditiranjem.

Poleg omenjenih področij lahko država z ozaveščanjem, širjenjem znanja in spodbujanjem mobilnosti delavcev spodbuja tvegan kapital in zasebne investitorje.

### 2.3.3 Poslovni angeli

Steier in Greenwood (2000) v študiji, kjer obravnavata financiranja *start-up* podjetij, opisujeta kot osrednji proces vzpostavitve novega podjetja, poslovne angele pa opredeljujeta kot premožne posameznike, ki v manjša podjetja vlagajo vsote, ki so običajno premajhne za profesionalne imetnike tveganega kapitala. Poslovni angeli predstavljajo pomemben vir kapitala za podjetnike, katerih podjetja so na začetku razvoja. Avtorja pa v študiji navajata, da je poslovne angele posebej težko identificirati in doseči.

Podoben opis ponuja nedavno izdan članek (Drover et al., 2017), kjer so poslovni angeli opisani kot akreditirani posamezniki, ki v mlada podjetja investirajo lasten kapital. Avtorji dodajajo, da so poslovni angeli običajno nekdanji podjetniki, ki izbranemu podjetju nudijo financiranje, vključno z usmerjanjem in znanji iz svoje stroke. Za poslovne angele je značilen manj formalen pristop, zlasti kar se tiče formalnosti pogodbe, zaupanja in povezanega nadzora. Huang in Pearce (2015) dodajata, da se poslovni angeli bolj zanašajo na lastno intuicijo in hevristične argumente/razloge ter na uporabo intuitivnega vrednotenja za natančnejšo izbiro uspešnejših in bolj dobičkonosnih investicij.

V zadnjem času so poslovni angeli z ustanavljanjem skupin poslovnih angelov in s ponudbo tako spletnih kot osebnih platform, kjer lahko posamezni poslovni angeli skupno

ovrednotijo in vlagajo v projekte visokega potenciala, še povečali svoj vpliv. Kot primer takšne platforme navajajo omrežje poslovnih angelov *Tech Coast Angels*, ki financirajo tehnološka podjetja v zagoni fazi v Južni Kaliforniji. Svet angelskega investiranja se ne glede na nekdanji visoko neodvisen in razdrobljen trg vedno bolj premika v smeri bolj centraliziranih angelskih omrežij in skupin po vsem svetu. Sohl (2015) v poročilu navaja podatek, da so poslovni angeli v letu 2015 investirali 25 milijard v več kot 70.000 mladih podjetij.

V primerjavi s posameznimi poslovnimi angeli se angelske skupine bolj osredotočajo na tveganja, povezana s trgom in izpeljavo, kot pa na tveganja agencije/podjetja (Carpentier & Suret, 2015). Raziskave, vezane na omrežja poslovnih angelov, proučujejo vpliv vključenosti angelskih skupin na organizacije, v katere investirajo. Raziskave kažejo, da lahko financiranje s strani določenih angelskih skupin vpliva na uspešnost podjetja. Kerr, Lerner in Schoar (2014) so v raziskavi ugotovili, da so organizacije, ki so zaprosile in bile deležne financiranja s strani angelske skupine, prikazale boljšo učinkovitost kot organizacije, ki so zaprosile za angelsko financiranje, vendar ga niso bile deležne.

Drover et al. (2017) v članku opozarjajo, da je le malo raziskav usmerjenih v proučevanje poslovnih angelov ne glede na znaten vpliv, ki ga imajo na podjetja v zagoni fazi. V sorodni študiji Kerr et al. (2014) trdijo, da so poslovni angeli deležni veliko manj zanimanja kot imetniki tveganega kapitala, kljub dejstvu, da nekatere ocene kažejo, da so poslovni angeli za start-upe visokega potenciala enako pomembni kot družbe tveganega kapitala.

#### **2.3.4 Skladi tveganega kapitala**

Skladi tveganega kapitala (angl. *venture capital funds*) spadajo med najbolj poznane oblike lastniškega financiranja. Podjetja ali institucije vstopajo v podjetja v zgodnji fazi razvoja, kar pomeni, da obstaja precej visoko tveganje, da podjetje propade. Poimenovanje tvegani kapital tako izvira iz izjemno visokega tveganja investicije (Rizični kapital, 2017). Ansari in Mohd (2009) tvegani kapital opisujeta kot naložbo v novo oziroma nepreizkušeno tehnologijo ali podjetje z visokim tveganjem, ki ga podpira tehnično ali strokovno usposobljen podjetnik, v obliki lastniškega ali navideznega lastniškega kapitala. Ko podjetje začne ustvarjati prihodek od prodaje, se vlagateljem izplačajo obresti in glavnica. V primeru investiranja imetnik tveganega kapitala pričakuje visoko stopnjo rasti podjetja in hkrati od naložbe pričakuje srednje do dolgoročne koristi. Poleg tega podjetju pomaga s svojimi vodstvenimi in poslovnimi spretnostmi ter ne pričakuje zavarovanja, ki bi pokrilo zagotovljen kapitalni vložek.

Za razliko od poslovnih angelov, kjer v podjetje vstopi vlagatelj, pri tveganem kapitalu investiranje poteka prek sklada oziroma družbe tveganega kapitala, saj investitor običajno ni znan. Zelo pomembno vlogo v skladih tveganega kapitala pa igrajo upravljavci, ki so

zadolženi za identificiranje primernih naložb in hkrati upravljajo s sredstvi sklada. Poleg tega s svojimi izkušnjami na področju delovanja investiranega podjetja vplivajo na strategijo in druge pomembne odločitve v podjetju. Skladi tveganega kapitala lahko igrajo pomembno vlogo pri rasti podjetja, saj s svojimi strokovnjaki in izkušenimi upravljavci pomagajo pri pomembnih pravnih in finančnih vprašanjih (Rizični kapital, 2017). Gompers in Lerner (2000) imetnike tveganega kapitala opisujeta kot zasebnike, ki zbirajo denar od skupine komanditistov (angl. *limited partner*) (dotacije univerz, pokojninski skladi, banke ipd.) ter s strogo selektivnimi naložbami v mlada, inovativna podjetja vlagateljem zagotavljajo povračila. Imetniki tveganega kapitala komanditistom zagotavljajo donos znotraj časovnega obdobja 10 let, zato se pogosto osredotočajo na pravočasno prenehanje s pomočjo začetne javne ponudbe (angl. *initial public offering*) ali prevzema (angl. *acquisition*). Drover et al. (2017) imetnike tveganega kapitala označujejo kot profesionalne vlagatelje, ki financirajo portfelj potencialno hitro rastočih podjetij.

Običajno so družbe tveganega kapitala manjši geografsko koncentrirani subjekti, ki tesno sodelujejo s podjetjem, v katerega so investirali, z namenom usmerjanja, mentoriranja, ki presega kapitalni vložek (Sørensen, 2007), upravljanja in generiranja dobička. Vložki skladov tveganega kapitala se gibljejo od 500.000 € pa vse do nekaj milijonov € (Rizični kapital, 2017). Skladi se ne razlikujejo samo v velikosti vložka v investirano podjetje, temveč tudi v naložbeni politiki, izbiri panoge in podjetja, ki so lahko v različnih fazah rasti in imajo različne prihodke.

Ansari in Mohd (2009) ugotavljata, da skladi tveganega kapitala predstavljajo edinstveno rešitev finančnih problemov, s katerimi se srečujejo inovativna podjetja z novimi, še ne preizkušenimi idejami. V raziskavi poudarjata pomembnost številnih načinov poleg financiranja, kot je na primer usmerjanje v primeru različnih vidikov poslovanja, s katerimi lahko imetniki tveganega kapitala pomagajo podjetniku.

### **2.3.5 Državna in regijska pomoč**

Manj razvite regije zavirajo nacionalno uspešnost, zato morajo vlade posebno pozornost posvečati njihovem razvoju s pomočjo različnih vrst pomoči (OECD, 2012). Vladne politike, ki novim podjetjem zagotavljajo selektivno finančno podporo, so pogoste. Takšni ukrepi ne zagotavljajo samo nujno potrebnih finančnih sredstev, temveč tudi signalizirajo ostalim interesnim skupinam o velikem potencialu podjetja. V primeru, da so državne agencije in razne subvencije v javnosti obravnavane kot legitimne in ugledne, lahko prejemnik takšne pomoči javnosti pošlje jasno sporočilo o kakovosti novega podjetja. S prejemom državne subvencije postane podjetje zakonit subjekt, kar mu lahko olajša pridobitev dodatnih sredstev bodisi od bank ali imetnikov tveganega kapitala (Söderblom, Samuelsson, Wiklund, & Sandberg, 2015).

Na državni in regionalni ravni obstaja raznolika vrsta podpore, ki podjetjem nudi pomoč tako pri zagonu ali širitvi in rasti. Oblike pomoči delimo na t.i. mehko oziroma nefinančno pomoč in trdo oziroma finančno pomoč. Finančne pomoči, ki se delijo na povratno (v obliki posojil, garancij oziroma poroštev ter sredstev v obliki tveganega kapitala) in nepovratno pomoč (subvencije, namenjene predvsem inovativnim novim podjetjem), so plod ukrepov ministrstva, institucij in javnih skladov ter agencij (Državne spodbude za zagon, 2017).

Finančna podpora, ki služi spodbujanju samozaposlenosti ter podpora inovativnim podjetjem v začetni fazi, je običajno v obliki subvencij. Poleg tega finančna podpora v obliki povratnih sredstev spodbuja državno gospodarstvo in internacionalizacijo. Izjemnega pomena je tudi mehka oziroma nefinančna pomoč, ki podjetnike z informiranjem, svetovanjem, mentorstvom, povezovanjem in možnostjo najema oziroma uporabe poslovnih prostorov usmerja na samozaposlitveni poti.

Poznamo 10 osnovnih ukrepov za ustvarjanje regionalnega podjetniškega sistema (v nadaljevanju RPS) (Holley, 2005). Vsak ukrep spodbuja moč in energijo regije z namenom, da bi se čim večje število posameznikov odločilo za podjetništvo in bi pri tem bili karseda uspešni, podjetja pa se bi s tem širila in ponujala številna delovna mesta. Osnovni ukrepi RPS so (Holley, 2005):

- identifikacija in izgradnja regionalnih prednosti,
- razvoj podjetništvu prijazne skupnosti, ki lokalnim podjetnikom nudi podporo,
- povezati organizacije, ki nudijo tehnično pomoč, usposabljanje in druge storitve, ter izdelati komunikacijski sistem,
- ustvarjanje kulture inovacij, kar maksimizira kreativnost podjetij,
- povezovanje podjetij v podjetniške grozde (skupina podjetij, ki delujejo na podobnih trgih), kar omogoča kakovostno infrastrukturo,
- izvajanje projektov za razvoj podjetniškega sistema,
- vključitev predmeta podjetništva v osnovno in univerzitetno izobraževanje,
- ustvarjanje regionalnega podjetniškega omrežja,
- povezovanje podjetniških aktivnosti z drugimi vidiki regije, na primer z razvojem delovne sile, zdravstvenim varstvom in podobno,
- identifikacija in obravnava neizpoljenih potreb in lukenj.

## **2.4 Poklicna podpora in podporna infrastruktura**

Vzpostavitev podjetniških centrov je izjemnega pomena za mesta in fakultete, saj prebivalcem predstavljajo vir informacij in morebitne pomoči. Številni uspešni ekosistemi imajo t.i. vozlišče, ki predstavlja središče vseh procesov. Vozlišča dajejo podjetnikom občutek domačnosti in sproščenosti, saj so v stiku z isto mislečimi ljudmi. Pri mladih



podjetnikih je občutek osamljenosti zelo pogost razlog za izgubo motivacije in zagona. Ne glede na to, da so obdani z ljudmi, ki jim je mar za njihov uspeh, pa to ne pomeni, da imajo ti potrebno znanje in informacije, s katerimi bi jim lahko pomagali na njihovi podjetniški poti. Prav zato so centri, ki nudijo strokovno pomoč, splošne informacije in nasvete o podjetniški dejavnosti, ključnega pomena za razvoj mladih podjetnikov. Prav tako lahko mladi podjetniki s pomočjo primerne infrastrukture uresničijo potencial svoje podjetniške ideje ter jo celo nadgradijo. Biti del istomisleče skupnosti, kjer se posamezniki srečujejo s podobnimi problemi in pomisleki, ima pozitiven vpliv na podjetnike, ki se zelo dobro zavedajo tveganja podjetniške dejavnosti (McEwan, 2015).

V nadaljevanju sta predstavljeni infrastruktura, ki podjetnikom lajša predvsem prve korake na njihovi podjetniški poti, ter poklicna podpora, pri kateri bo predstavljen predvsem pomen svetovanja in podjetništvu prijaznih organizacij.

#### **2.4.1 Infrastruktura**

Kakovost in moč podjetniškega ekosistema sta odvisni tudi od kakovosti obstoječe infrastrukture v regiji in državi. Globalna konkurenčnost mladih podjetij je močno odvisna od dostopa do širokopasovne infrastrukture (Mazzarol, 2015).

Inkubatorji so prvi primer podporne infrastrukture, ki mladim podjetjem v začetnih fazah pomagajo preživeti in rasti. Poleg tega imajo močan vpliv na gospodarski razvoj regije in skupnosti. Al-Mubarak in Busler (2010) programe za vzpostavitev podjetniških inkubatorjev opisujeta kot dinamične procese za razvijanje novih poslovnih subjektov. Podjetniški inkubatorji spodbujajo razvoj podjetij v začetnih fazah, ko so ta najbolj ranljiva. Svojim strankam nudijo podjetniško podporo in sredstva, ki so prilagojena potrebam mladih podjetij. Skupni cilji večine podjetniških inkubatorjev so ustvarjanje novih delovnih mest v skupnosti, pospeševanje rasti lokalne industrije in razvejanje lokalnega gospodarstva. Poleg tega sta njihova namena tudi trženje inovativnih tehnologij, ki prihajajo s fakultet, ter služenje podjetniški manjšini. V zadnjem času smo lahko pričali porastu specializiranih inkubatorjev, ki so osredotočeni na določen trg, na primer trg biotehnologije, umetnosti, biološke in gurmanske hrane ter programske opreme. Podjetniški inkubatorji igrajo z lajšanjem in spodbujanjem razvoja in širitve podjetja osrednjo vlogo pri razvoju in rasti lokalnega, regionalnega ter nacionalnega gospodarstva.

S pomočjo inkubatorjev lahko podjetniki vzbudijo pozornost poslovnih angelov ter lažje pridobijo zunanje financiranje s strani države in regionalnih razvojnih ustanov. Mladi podjetniki lahko s pomočjo inkubatorja pridobijo tudi nematerialne koristi, kot so mentorstvo, strokovno znanje in izkušnje udeležencev ter mreženje. Ključnega pomena je izbira čim bolj primernega inkubatorja, ki je karseda prilagojen potrebam novega podjetja (Business Incubator, 2017). V inkubatorjih podjetja v povprečju preživijo 2 leti. V tem

času imajo dostop do telefonov in administrativne pisarne ter si hkrati z ostalimi podjetji delijo stroške proizvodne opreme. S tem si nižajo režijske stroške in stroške delovanja.

Drugi primer podporne infrastrukture so pospeševalniki, ki z izobraževanjem, mentorstvom in financiranjem prav tako nudijo pomoč podjetjem v začetnih fazah. Pospeševalniki so ciljno naravnani programi, ki pogosto v zameno za lastniški delež nudijo mentorstvo, delovne prostore in financiranje. Podjetja so v svojih najzgodnejših fazah deležna financiranja v višini od 25.000 ameriških dolarjev (v nadaljevanju \$) do 150.000 \$ (Drover et al., 2017). Podjetja vstopijo v pospeševalnik z željo po razvoju oziroma pospešitvi razvoja idej. Pospeševalniki izbranim podjetjem nudijo 3–6-mesečne intenzivne programe, v sklopu katerih jim nudijo poglobljene izkušnje in druga pomembna orodja, ki so nujno potrebna za uspeh. Proces intenzivnega programa se zaključi s predstavitvijo konceptov obravnavanih podjetij potencialnim investitorjem. Pospeševalniki imajo podobno kot inkubatorji močan vpliv na regionalno gospodarstvo. Merila za izbor podjetij so izjemo visoka in konkurenčna (Hathaway, 2016).

Zaradi časovnega pritiska je lahko okolje v podjetniškem pospeševalniku precej neprijetno. Od udeleženih podjetnikov se pričakuje, da bodo v določenem času prišli od točke A, ki jo McEwan (2015) imenuje idejna zasnova, do točke B, ki je opredelitev jasne »priložnosti«. Zaradi tega se procesi na poti odvijajo zelo hitro in intenzivno. Za pospešeno odvijanje aktivnosti in večanje potencialnega uspeha podjetja imajo pospeševalniki na voljo skupino mentorjev, ki podjetjem v začetnih fazah nudi pomoč pri posameznih korakih. Takšen način delovanja spodbuja odnos »propadi hitro in propadi poceni«. Poleg tega spodbuja raziskovanje in vidi »padec« podjetja kot pozitiven dogodek, saj se je problem pokazal, še preden so potrošili velike količine denarja in časa.

Močna ekipa igra v podjetniških pospeševalnikih pomembno vlogo. Glede na to, da se stopnja sprejetja, v pospeševalnike najvišje stopnje giblje okoli 1 %, mora vloga podjetja med vsemi kandidati resnično izstopati. Čeprav sta predstavitvi izdelka (angl. *pitching the product*) in trga zelo pomembni, igra ključno vlogo, po mnenju strokovnjakov, prikaz močne in povezane podjetniške ekipe (Andruss, 2013).

Tretji primer podporne infrastrukture so tehnološki parki, ki s primerno infrastrukturo in številnimi podpornimi storitvami nudijo pomoč visokotehnološkim MSP (Incubators, accelerators and S&T parks, 2017). Običajno so tehnološki parki tesno povezani z vrhunskimi raziskovalnimi centri, prek katerih imajo dostop do tehnologije. Poleg tega so videni kot sredstvo za oblikovanje dinamičnih regionalnih grozdov. Tehnološki parki imajo pomembno vlogo pri politiki inovacij, zato vlada skozi finančne in davčne spodbude spodbuja njihov nastanek in razvoj. Znanstveni in tehnološki parki nudijo pomoč start-upom in inovativnim, tehnološkim podjetjem v inkubacijski dobi s povezovanjem z raziskavami v javnem sektorju.

Podjetja se pogosto srečujejo s problematiko razdrobljenosti in šibkih povezav. Tehnološki parki te probleme rešujejo z zgoščenostjo visokotehnoloških MSP, raziskav iz javnega sektorja in drugih podpornih storitev. Poleg tega so tehnološki parki v veliko pomoč številnim organizacijam za financiranje, saj izpostavijo visokotehnološka MSP, ki bi lahko bila deležna njihove podpore (Incubators, accelerators and S&T parks, 2017).

#### **2.4.2 Poklicna/strokovna podpora**

Organizacije, ki podjetnikom nudijo informacije in svetovanje glede podjetniške dejavnosti, igrajo pomembno vlogo predvsem v začetnih fazah ustanovitve podjetja. Pridružitve podjetniški organizaciji oziroma centru podjetniku prinaša mnoge koristi, od mreženja, spoznavanja mentorjev in osnovnih informacij do vpogleda v najnovejše industrijske trende. Vse te koristi podjetnika krepijo in mu omogočajo učinkovitejšo delovanje. Gospodarski razvoj države ali regije je zelo povezan z ravno podjetniške aktivnosti. Raven podjetniške aktivnosti pa je odvisna od podpore okolje, v katerem podjetja delujejo (Delić, Alpeza, & Peterka, 2012).

Čeprav se dostop do poklicne/strokovne podpore šteje kot glavna funkcija podpornih institucij, sta z njihovo pomočjo podjetnikom olajšana tudi dostop do virov financiranja ter prenos informacij, znanja in veščin, nujno potrebnih za zagon, rast in razvoj podjetja. Podjetniki imajo od omenjenih funkcij podpornih institucij največjo korist v začetnih fazah ustanovitve podjetja. Watson, Hogarth-Scott in Wilson (1998) so dokazali, da je delež neuspešnih mladih podjetij veliko višji med podjetniki, ki niso bili deležni strokovne podpore s strani podpornih institucij. Iz omenjene študije lahko razberemo pomembnost pridobitve nasvetov, informacij in drugih znanj v povezavi s pisanjem poslovnega načrta, tržno raziskavo in trženjem podjetja. Avtorji poudarjajo, da je za podjetnike ključnega pomena izbira čim bolj primerne strokovne podpore za svetovanje in informiranje, ki je čim bolj prilagojena potrebam MSP. Storitve, ki jih ponujajo podporne institucije, morajo biti prilagojene življenjskemu obdobju podjetja. Mreženje je z vidika izmenjave znanj in izkušenj ter za doseganje večje konkurenčnosti zelo pomembno za uspešnost podjetij, kar pa posledično vodi v gospodarski razvoj regije oziroma države. Pomembno je tudi za podporne institucije, saj mreženje na institucionalni ravni prinaša višjo kakovost storitev in izmenjavo znanj ter izkušenj, kar pa je posebej pomembno pri oblikovanju izobraževalnih programov.

Podporne institucije so nepogrešljiv člen pri informiranju ciljnih skupin, zbiranju podatkov in deljenju informacij o določenih programih ter projektih. Poleg tega z oglaševanjem programov in projektov spodbujajo razvoj MSP na makroravni. Dejavnosti podpornih institucij se kažejo tako na mezoravni (mreženje s podjetji, izmenjava informacij) kot na makroravni (mreženje tako z regionalnimi uradi vladnih institucij kot s snovalci vladnih programov in projektov) (Delić et al., 2012).

## 2.5 Kultura

Kultura je po mnenju mnogih raziskovalcev pomemben pokazatelj, kako podjetniška bo določena družba (Arogyaswamy & Champathes Rodsutti, 2007). Predmet veliko predhodnih raziskav je prav povezava kulture pri upravljanju velikih podjetij, predvsem nadnacionalnih gospodarskih družb. Nedavne študije med drugim kažejo povezave med kulturnimi razsežnostmi in obsegom podjetnosti družbe. Avtorja članka opredeljujeta težnjo po ustanovitvi novega podjetja kot pokazatelja podjetnosti družbe.

Socialni psiholog Hofstede (1991) je kulturo opredelil kot »kolektivno programiranje razmišljanja, ki razlikuje člane neke skupine ljudi od druge skupine«. Poleg tega je Hofstede (2001) definiral pet dimenzij, s pomočjo katerih lahko opredelimo kulturne razlike med državami. Te dimenzije so razlika moči, individualizem/kolektivizem, moškost/ženskost, izogibanje negotovosti in dolgoročna/kratkoročna usmerjenost. Chakraborty, Yehoue in Thompson (2015) trdijo, da imajo ljudje na voljo dve poklicni poti, tvegano podjetništvo ali zaposlitev, ki predstavlja nizko tveganje. Njihovo odločitev oblikujejo tudi kulturni dejavniki, ki so prisotni v družbi. Avtorji so v svojem modelu predstavili dva vidika kulture: kulture, ki imajo globoko zakoreninjene poglede ter značilnosti, in kulture, ki so dinamične in dovzetne za spremembe. Prvi vidik kulture odlikuje splošen antikapitalističen odnos med zaposlenimi. Avtorji ta odnos vidijo kot normalni stranski proizvod izkoriščevalskega kolonializma v državah v razvoju. Drugi, dinamičen vidik kulture pa se pojavi skozi socializacijo in poklicno izbiro. Družinsko ozadje delno vpliva na dojemanje podjetniškega tveganja, saj so otroci s podjetniško družino hitreje in bolj verjetno seznanjeni s podjetništvom. Po drugi strani lahko starši, ki so zaposleni v običajnih službah in so skozi svoje delo razvili spretnosti, vendar tudi strah do tveganja, na otroke prenesejo človeški kapital, s katerim bodo nagnjeni k nizko tveganim dejavnostim. Avtorji dodajajo, da otroci v večini primerov sledijo staršem, ter nadaljujejo, da bodo družbe, ki danes niso podjetniško naravnane, takšne tudi v prihodnosti. Nadalje opozarjajo, da sta lahko družbeni vpliv in izbira poklica pomembnejša kot družinska vzgoja. Družba lahko s povečanjem priložnosti, ki jih povezujemo z velikim tveganjem ali s spodbujanjem podjetij pri udeleževanju v novih dejavnostih, ustvari tako željo kot veliko priložnosti za rast.

### 2.5.1 Odnos do podjetništva in vpliv medijev

Krippendorff (1986) je množične medije opredelil kot splošno poimenovanje za časopise, knjige, radio in televizijo. Ostali mediji pokrivajo še filmsko industrijo, industrijo zvočnih posnetkov in gledališče. Vsi mediji so deležni bolj ali manj ustaljenih oblik sodelovanja javnosti. Mediji lahko s svojim načinom sporočanja ustvarjajo javno mnenje oziroma odnos ljudi do podjetništva (Hang & Van Weezel, 2005). Širjenje pozitivne podobe o podjetništvu in podjetnikih v medijih lahko spodbuja razvoj podjetništva v družbi. Po drugi

strani pa lahko zanemarjanje fenomena podjetništva ovira razvoj in širjenje podjetniške dejavnosti.

Avtorja študije trdita, da medijske razprave vplivajo na podjetništvo tako z družbenega kot s psihološkega vidika. Sporočilo o podjetniški dejavnosti, ki ga mediji prenašajo na javnost, igra ključno vlogo pri izgradnji zgeda in odnosa družbe do podjetništva ter pri njegovem spodbujanju oziroma zatiranju. Posledično je uporaba medijev lahko zelo priročen instrument za spodbujanje podjetniške dejavnosti. Množični mediji lahko vplivajo na posameznika do te mere, da začne o podjetništvu razmišljati kot o karierni možnosti. Z vplivom medijev lahko posamezniki postanejo bolj pozorni na morebitne priložnosti, poleg tega jih vpliv spodbudi k zbiranju dodatnih sredstev, informacij in razvijanju ustreznih veščin (Levie, Hart, & Karim, 2011). Levie et al. (2011) trdijo, da lahko mediji z načrtno krepitvijo ohranjajo in krepijo željo po podjetniški dejavnosti. Slednje bi lahko storili z manjšanjem strahu pred neuspehom ter izpostavljanjem koristi uspešnih podjetnikov. Avtorji menijo, da lahko medije štejemo kot le enega izmed številnih, vendar vsekakor ne najpomembnejših dejavnikov, ki imajo vpliv na podjetnike. Rezultati študije, v katero je bilo vključenih 1.000 podjetnikov iz Združenega kraljestva, kažejo na to, da imajo negativna sporočila medijev močnejši vpliv na namene in aspiracije posameznikov, ki niso podjetniško dejavni, kot pa pozitivno obarvana sporočila. Oddaje, ki prikazujejo podjetnike, v isti meri krepijo željo po podjetniški aktivnosti kot zavračanje od nje. Imajo pa pozitiven vpliv na družbene norme polovice posameznikov, ki niso podjetniško dejavni.

Avtorji menijo, da ne glede na to, da so mediji v očeh podjetnikov le redko videni kot pomemben dejavnik za odločitev o zagonu podjetja, lahko pomembno prispevajo pri odločitvah o podjetniški aktivnosti (Levie et al., 2011).

### **2.5.2 Dojemanje uspeha in neuspeha**

Mnogo dobrih podjetij se zaradi trenutnih gospodarskih razmer spopada s slabšim poslovanjem in zmanjšanjem naročil (REBORN and the 'Fear of failure' in Europe, 2017). Današnja družba podjetnike stigmatizira z oznako poražencev in ne ceni njihovega truda, znanj in prizadevanj. Posledično vse več podjetnikov obupa, družbi pa s tem onemogoči prenos dragocenega znanja in »*knowhowa*« na prihodnje generacije podjetnikov. V končnem poročilu »*A second chance for entrepreneurs*« skupina strokovnjakov pri Evropski komisiji ugotavlja, da:

- kar 57 % investitorjev ne bi vložilo denarja v podjetje, ki ga vodi podjetnik, ki v preteklosti ni bil uspešen,
- 47 % naročnikov ne bi naročilo blaga od podjetnika, ki je bil v preteklosti neuspešen,
- širša javnost ne razlikuje med »poštenim neuspehom« in goljufijo,
- sta izguba posla in delovnih mest posledici stigme, ki spremlja poslovni neuspeh.

Rezultati poročila kažejo na to, da podjetniški neuspeh v družbi spodbudi nezaupanje do podjetnika, kar ima negativen vpliv na njegovo prihodnost.

Prisotnost, jakost in oblika stigmatizacije v družbi so dejavniki, ki vplivajo na motivacijo za vnovičen vstop na podjetniško pot in potencialno (ne)aktivnost podjetnikov, ki so v preteklosti doživeli neuspeh (Simmons & Wiklund, 2011). Poleg tega vplivajo tudi na načine vstopa v podjetniško dejavnost. Posledice teh odločitev ne zadevajo zgolj posameznega podjetnika, temveč vplivajo na razpoloženje celotne podjetniške skupnosti. Avtorja članka prav tako izpostavljata dilemo pozitivnih in negativnih implikacij spodbujanja ali preprečevanja stigmatizacije neuspešnih podjetnikov za zainteresirane podjetniške skupine, kar na kratko imenujeta »neto učinki stigmatizacije«. V članku sta opisana naslednja neto učinka stigmatizacije (Simmons & Wiklund, 2011):

- preprečevanje ponovnega vstopa lahko povzroči izključitev izkušenih podjetnikov, ki imajo boljši dostop do zunanega financiranja v že vzpostavljeni mreži poznanstev,
- izguba učinkov prelivanja in učenja.

Učinki stigmatizacije pozivajo odločevalce k uvedbi pravil, s katerimi bi dosegli ravnovesje med pričakovanji družbe do podjetnikov (inovativno razmišljanje in nagnjenost k tveganju) in njihovim vplivom na gospodarsko rast ter institucionalnim pritiskom na podjetnike s propadlimi podjetji.

Landier (2004) trdi, da je stigmatizacija podjetniškega neuspeha veliko večja v Evropi in nekaterih azijskih državah kot pa v ZDA, kjer je neuspeh le korak v procesu poskušanja. Avtor navaja citat iz londonskega časnika Sunday Times iz leta 2000, ki se glasi: »Neuspeh v Združenem kraljestvu te zaznamuje za vselej. Takšen odnos odvrča podjetnike pri morebitnem ponovnem poskusu, kar pomeni, da je bila prva učna izkušnja zaman.«

Cacciotti in Hayton (2014) pa sta s pregledom literature prišla do spoznanja, da čeprav večina obstoječe literature obravnava strah pred neuspehom kot prepreko pri podjetniški aktivnosti, lahko vzbudi tudi drugačne odzive. Strah pred neuspehom je lahko tako glavna prepreka pri posameznikovih podjetniških aspiracijah kot vir želje in odločnosti podjetnika na poti do uspeha. Avtorja poudarjata, da je vprašanje strahu pred neuspehom zelo kompleksno in hkrati še vedno premalo proučeno področje.

Corrigan et al. (2010) v študiji opisujejo dve vrsti stigmatizacije: družbena stigma (angl. *public-stigma*) in ponotranjena stigma (angl. *self-stigma*). Družbena stigma se pojavi takrat, ko splošno prebivalstvo podpira določene stereotipe. Na primer, če podjetnik doživi neuspeh, je nesposoben, zato je bolje, da se ukvarja s čim drugim. Ponotranjena stigma pa predstavlja vpliv, ki ga ima ponotranjenje obstoječe stigme. V poslovnem svetu se ponotranjena stigma kaže v obliki slabšanja samopodobe in učinkovitosti.

### 2.5.3 Vidne zgodbe o uspehu/vzorniki

Številna uspešna podjetja in ikonični podjetniki so s svojimi neverjetnimi zgodbami o uspehu povzročili nastanek novih podjetij. Njihove zgodbe in uspehi so navdih za vse prihodnje generacije podjetnikov.

Izjemno pomembni so lokalni in regionalni vzorniki ter zgodbe o podjetniškem uspehu, saj lahko ukrepi, ki na regionalni ravni izpostavijo in povečajo prisotnost ter prepoznavnost *start-up* podjetnikov, spodbudijo raven inovativnega podjetništva (Bosma, Schutjens & Stam, 2009).

Laviolette, Lefebvre in Brunel (2012) v raziskavi, v katero je bilo vključenih 276 francoskih študentov, ugotavljajo, da uspešni vzorniki z ustvarjanjem pozitivnega mnenja o podanem sporočilu krepijo samoučinkovitost in podjetniško namero. Avtorji trdijo, da tudi neuspešni vzorniki iz podjetniških vod krepijo vez med samoučinkovitostjo in podjetniško namero. Študija kaže, da je na študente pozitivno vplivalo dejstvo, da so sledili svojemu cilju in ustanovili podjetje. Pomembno vlogo igra tudi dejstvo, da zagotovljena finančna nagrada ne predstavlja ključnega dejavnika oziroma vpliva pri izbiri podjetniške poti. Avtorji zaradi tega trdijo, da študenti, ki so deležni primerne svetovanja ter imajo dobre vzornike, bodisi sprejmejo dejstvo, da so pri ustanovitvi lastnega podjetja prisotna določena tveganja in da uspeh ni zagotovljen, bodisi jim finance in rezultati niso ključno gonilo.

Zaradi pomembne vloge, ki jo imajo podjetniški vzorniki pri poklicni izbiri mladostnikov, se vse več izobraževalnih ustanov odloča za vključitev uspešnih, ikoničnih podjetnikov, ki s svojimi zgodbami motivirajo in navdihujejo študente ter hkrati podpirajo podjetništvo (Bosma et al., 2009). Prvi zaključek študije je, da imajo vzorniki po mnenju drugih podjetnikov močan vpliv na odločitev o začetku podjetniške poti. Od skupno 292 obravnavanih nizozemskih podjetnikov jih je kar 54 % bodisi pred fazo zagona bodisi po fazi zagona imelo podjetniškega vzornika. Vloga vzornika v državi oziroma regiji, kjer podjetništvo pridobiva na priljubljenosti, deluje kot samokrepitveni mehanizem. Precejšni delež obravnavanih podjetnikov vidi v podjetniških vzornikih vplivne osebe, katerih ključna vloga je »učenje na primerih«. Druge pomembne vloge vzornikov so »učenje s podporo«, »večanje podjetniške samoučinkovitost« in »navdih/motivacija«. Avtorji z raziskavo dokazujejo, da imajo lokalni uspešni podjetniki kljub zelo obsežnemu in čedalje večjemu izpostavljanju podjetniških vzornikov veliko večji osebni vpliv na posameznike.

## 2.6 Trg

Ključno vlogo pri inovativnem podjetništvu igrajo gibanja na trgu in dostop do domačih ter tujih trgov, saj o uspehu oziroma neuspehu podjetja odločajo priložnosti na trgu, ki vzpostavijo pogoje delovanja. Obstoječe ovire za vstop na trg zelo slabo vplivajo na

inovativne podjetnike. Po drugi strani pa lahko z boljšim dostopom do domačih in tujih trgov podjetniki dostopajo tudi do tujih tehnologij, kar vodi v prelivanje znanja in hkrati omogoča širitev trga za podjetja (Drover et al., 2017).

### 2.6.1 Trg delovne sile

Dostop do kakovostnega kadra in pogoji dela igrajo pomembno vlogo pri uspešnosti inovativnih podjetij. Visoki stroški dela in zapleteni postopki zaposlovanja in odpuščanja lahko močno vplivajo na nižanje stopnje prilagodljivosti pri zaposlovanju, na primer prilagajanje števila in strukture kadra. Inovativna novoustanovljena podjetja so posebej občutljiva na ovire pri dostopanju do primernih kadrov, saj v splošnem, v primerjavi z večjimi podjetji, trpijo pomanjkanje kvalificiranega kadra (Access to labour for innovative entrepreneurship, 2017).

Stroški zaposlovanja in odpuščanja so sestavljeni iz normativov in postopkov, ki regulirajo dejanje zaposlovanja in odpuščanja ter stroške, ki nastanejo ob tem. Omenjeni normativi in postopki vplivajo na učinkovitost trga delovne sile in ključne stroške, vezane na širitev, pri tem pa lahko ustvarijo ovire za vstop na trg, kar vpliva na tržno konkurenco. V članku so našteti načini, kako lahko vlada izboljša trg delovne sile z vidika stroškov zaposlovanja in odpuščanja (Access to labour for innovative entrepreneurship, 2017):

- zmanjšanje stroškov dela, posebej za manjša podjetja in inovativna novoustanovljena podjetja (subvencije za določene sektorje in pomoč pri zaposlovanju),
- zmanjševanje negotovosti in časovnih zakasnitev, ki nastanejo zaradi pravnega izpodbijanja odpuščanj,
- upoštevati načela dobro zasnovane zakonodaje (poenostavitev načel in uporabe zakonodaje),
- izboljšanje dostopa do informacij v zvezi z delovno zakonodajo (uvedba kontaktne točke za pridobitev informacij).

V nadaljevanju so našteti načini, kako lahko vlada izboljša trg delovne sile z vidika kvalificirane delovne sile (Access to labour for innovative entrepreneurship, 2017):

- krepitev »vseživljenjskega« izobraževanja in usposabljanja za krepitev zmožnosti na področju inovacij,
- krepitev inovacijske kulture in javnega zanimanja za tehnologijo in znanost. S tem bi spodbudili mlade posamezniki, da se odločijo za visokošolsko izobraževanje v smeri znanosti in tehnologije,
- spodbujanje in lajšanje mobilnosti visoko kvalificiranih kadrov z namenom pomoči pri navzkrižnem plemenitenju idej in učenja.



## 2.6.2 Podjetniške mreže

Konkurenčnost v gospodarstvu, ki temelji na znanju, je odvisna od zmožnosti uporabe novih znanj, tehnologij izdelkov in proizvodnih procesov. Večina podjetij se pri delovanju osredotoča na svoje ključne sposobnosti, zato se z namenom pridobitve dodatnih znanj in izkušenj zanašajo na kooperantska sodelovanja, grozde, mreže, joint ventures in podobno (Guinet, 2004).

Sodelovanje med podjetji znotraj omrežij ima pomembno vlogo pri deljenju in izmenjavi znanja in izkušenj. Pri procesih raziskav in inovacij se podjetjem priključujejo tudi številne druge institucije, na primer fakultete, druge izobraževalne institucije, raziskovalci in podobno. Guinet (2004) trdi, da so podjetja, ki so del kooperantskega sodelovanja, bolj inovativna kot tista, ki niso vključena v podobno sodelovanje med podjetji. Poleg tega povezovanje poveča obseg in področje delovanja ter hitrost delovanja, okrepi učenje in z vidika deljenja stroškov pri inoviranju podjetja prihrani kapital.

V zadnjih letih so podjetniški grozdi, vrsta medpodjetniškega sodelovanja, pritegnili pozornost vlad in lokalnih vladnih organov. Grozdi so skupine malih in velik podjetij, fakultet, raziskovalnih laboratorijev in mentorjev, ki delujejo v podobnih industrijah ter v isti regiji (Clifford, 2013). Formalno organizirani grozdi imajo redne sestanke, kjer razpravljajo o načinih pridobivanja javnih naročil, izmenjujejo znanja in mrežijo. Podjetniško grozdenje temelji na skupnih interesih vseh povezanih strani. Stične točke vseh podjetniških grozdov so povezovanje podjetij, inovativnost in geografska koncentracija (Zakrajšek, 2010). Avtor trdi, da obstoječe raziskave kažejo na obstoj pozitivne povezave med grozdi in poslovno uspešnostjo udeležencev.

Geografska koncentracija podjetniških grozdov poveča ekonomske ugodnosti sodelujočih podjetij (Guinet, 2004). Skupna lokacija podjetij in njihovih dobaviteljev lahko vpliva na razvoj lokalno skoncentriranega in ponekod tudi specializiranega trga dela. Grozdenje spodbuja učinkovitejšo delitev dela na podlagi ekonomij obsega.

Guinet (2004) pa opozarja na razlike med podjetniškimi grozdi in poslovnimi mrežami. Gre za ločeni obliki medpodjetniškega sodelovanja, ki se razlikujeta glede na poreklo, dinamiko in politiko. Podjetniški grozdi nastanejo kot rezultat delujočih tržnih sil in pogosto povzročijo ostro konkurenco med podjetji s skupno lokacijo. Poslovne mreže pa so rezultat dogovorov med posameznimi podjetji. Dogovori so lahko bodisi neformalni bodisi formalno določeni v pogodbah. To pomeni, da je članstvo v poslovnih mrežah omejeno, medtem ko so podjetniški grozdi odprti za vse. Poleg tega lahko podjetniške mreže, za razliko od podjetniških grozdov, ki so geografsko skoncentrirani, delujejo na lokalni, nacionalni ali internacionalni ravni. Avtor zaključuje, da članstvo v različnih oblikah medpodjetniškega sodelovanja izboljša produktivnost, inovativnost in konkurenčnost podjetja.

Kozan in Akdeniz (2014) socialne mreže opisujeta kot sklope vezi, ki povezujejo posameznike. Socialne mreže so lahko redke in izključno koristilovske oziroma funkcionalne (šibke vezi), pogostejše, praviloma dolgotrajnejše in globlje (močne vezi) ter formalne in neformalne (šibke in močne vezi). Granovetter (1973) trdi, da je moč posamezne vezi odvisna od čustvene intenzivnosti, tesne povezanosti, vzajemnih storitev in časa, ki je bil porabljen v odnosu. Poleg tega opozarja na pomembno vlogo šibkih vezi, saj ponujajo raznolike in nove informacije ter omogočajo priložnosti za predstavitev podjetja zunanjim podpornikom. Kozan in Akdeniz (2014) po drugi strani trdita, da so močne vezi uporabne pri večjih spremembah, na primer pri zagonu novega podjetja.

Mole in Ram (2012) menita, da je učinkovita podjetniška mreža sestavljena iz številnih šibkih vezi in le nekaj močnih vezi. Šibke vezi so podjetniku v pomoč pri premagovanju vrzeli med njim in posamezno mrežo, do katere potrebuje dostop. Močne vezi pa po navadi krožijo v podjetnikovem družbenem področju ter vsebujejo podobne informacije, kot jih ima on.

### **2.6.3 Domači in tuji trgi**

Izraz »dostop do trga« se nanaša na vprašanje enostavnosti/težavnosti pri dostopu podjetja do finančnih institucij in institucij, ki nudijo poslovno podporo, bodisi s prodajo (uvoz in izvoz) bodisi skozi tuje neposredne investicije (angl. *foreign direct investment*) (Access to finance for innovative entrepreneurship, 2017). Podjetja lahko z dostopom do domačega in tujega trga pridobijo možnosti za učenje in dostop do proizvodov ter storitev, ki podpirajo njihove inovativne procese. Izboljšanje dostopa do tujega trga lahko poveča obseg trga in hkrati izboljša poslovanje podjetja. Dostop do domačega trga prispeva h krepitvi konkurence, kar pa lahko vpliva na stopnjo inovativnosti v državi. Za uspešno poslovanje je dostop do domačega trga izjemno pomemben, pa vendar je v večini primerov premajhen, zato se uspešni podjetniki osredotočajo tudi na tuje trge.

Številne politike, na primer znižanje tarifnih in netarifnih ovir, so lahko v pomoč inovativnim podjetjem. Tarifne ovire so obdavčitve uvoza iz tujine z namenom dvigovanja njihovih cen in posledično zaščite domače industrije. Netarifne ovire pa zajemajo uvozne kvote, upravne postopke za vstop (administrativne zamude), standarde za posamezne proizvode in vladne ukrepe v obliki subvencij za domača podjetja.

Veliko literature opisuje pozitiven vpliv, ki ga ima izboljšanje dostopa do tujih trgov na inovativnost. Aw, Roberts in Yi Zu (2011) trdijo, da ima razširitev izvoznega trga vpliv na povečanje stopnje udeležencev pri izvozu in naložbah v raziskave in razvoj (v nadaljevanju R&R), kar pa vpliva na izboljšanje produktivnosti. Bustos (2011) meni, da bodo podjetja, ki delujejo v sektorjih, ki imajo možnost koristiti izvozne olajšave, verjetneje vstopila na zunanji trg. Z izboljšanjem dostopa do tujih trgov se podjetja seznanijo s tržnimi

priložnostmi za svoj proizvod. Poleg tega pa dostop do tujih trgov razveja in širi obseg trgov, kar pa ščiti podjetja na enotnem trgu pred pretiranimi šoki.

Uvoz na drugi strani prinaša številne koristi domačemu trgu, saj služi kot kanal za širitev tehnologije in kot podlaga za inovativnost na domačem trgu, saj se domača podjetja lahko učijo od tujih podjetij.

Možnosti lajšanja dostopa do obeh trgov (Access to foreign and domestic markets, 2017):

- nižanje tarifnih in netarifnih ovir. S tem bi podjetja lažje dostopala do tujih tehnologij, znanj in trgov,
- spodbujanje sodelovanja med regulativnimi organi z namenom uskladitve nacionalnih predpisov in postopkov,
- omogočanje prelivanja znanja z uvedbo podpornih ukrepov politik,
- posebna podpora za potencialna inovativna podjetja, ki želijo delovati na tujih trgih.

### **3 EMPIRIČNA RAZISKAVA**

Empirični del magistrskega dela vsebuje primerjavo šestih dejavnikov podjetniškega ekosistema med Slovenijo in Združenim kraljestvom. Ti dejavniki so: politika/administracija, človeški kapital, finance, poklicna podpora in podporna infrastruktura, kultura ter trg. Podatki so pridobljeni iz primarnih virov – intervjujev, zakonikov, svetovnih raziskav (Global Entrepreneurship Monitor (v nadaljevanju GEM), Global Innovation Index (v nadaljevanju GII), Global Competition Review (v nadaljevanju GCR)), vladnih dokumentov in podobno. Pred ocenami vsakega posameznega dejavnika podjetniškega ekosistema so predstavljena mnenja in izkušnje treh podjetnikov: podjetnik z registriranim podjetjem v Sloveniji, podjetnik z registriranim podjetjem v Združenem kraljestvu in podjetnik, ki ima podjetje registrirano v obeh obravnavanih državah. Poleg tega je pri nekaterih obravnavanih dejavnikih predstavljeno tudi mnenje direktorice Slovenskega podjetniškega sklada.

#### **3.1 Namen, cilji in raziskovalna vprašanja**

Namen raziskave je pripraviti predlog izboljšav slovenskega podpornega okolja prek analize dobrih praks in pomanjkljivosti podpornih okolij za podjetništvo v Sloveniji in Združenem kraljestvu. S pripravo predloga z izboljšavami želim prikazati morebitne vrzeli v podpornem okolju za podjetništvo, ki potrebujejo spremembe, saj bi z izboljšavami lahko olajšali delovanje obstoječih podjetnikov in podjetništvo hkrati še bolj približali prihodnjim podjetnikom.

Cilj raziskave je s pomočjo izvedene kvalitativne raziskave med podjetniki, ki delujejo tako v Sloveniji kot v Združenem kraljestvu, in obstoječih raziskav ugotoviti razlike in podobnosti ter dobre prakse in pomanjkljivosti podpornega okolja za podjetništvo v Sloveniji in Združenem kraljestvu v povezavi s politiko/administracijo, človeškim kapitalom, financami, podporo, kulturo in trgom. Prav tako želim primerjati dobljene rezultate in pripraviti predlog za izboljšave na področju spodbujanja in širjenja podjetništva v Sloveniji.

Raziskovalna vprašanja, na katera bom odgovorila s pomočjo izvedene kvalitativne raziskave in obstoječih raziskav, so:

- **Raziskovalno vprašanje 1:** Kakšna vrsta podpore, mehka ali trda, je podjetnikom pomembnejša?
- **Raziskovalno vprašanje 2:** Kako pomemben je podjetnikom odnos kulture in domačega okolja do podjetništva?
- **Raziskovalno vprašanje 3:** Katere dobre prakse ima sistem podjetniške podpore v Združenem kraljestvu in katere so prednosti slovenskega sistema v povezavi s politiko/administracijo, človeškim kapitalom, financami, poklicno podporo in podporno infrastrukturo, kulturo ter trgom?
- **Raziskovalno vprašanje 4:** Katere so izstopajoče slabosti tako sistema v Združenem kraljestvu kot slovenskega sistema podpore za podjetništvo v povezavi s politiko/administracijo, človeškim kapitalom, financami, poklicno podporo in podporno infrastrukturo, kulturo ter trgom?
- **Raziskovalno vprašanje 5:** Katere ukrepe je treba sprejeti na ravni države in regij za izboljšanje podpornega okolja v Sloveniji?
- **Raziskovalno vprašanje 6:** Katere aktivnosti je treba spodbujati na ravni podjetij in podjetnikov za izboljšanje podpornega okolja v Sloveniji?

## 3.2 Metodologija raziskave

V empiričnem delu magistrskega dela sem najprej uporabila komparativno metodo, s pomočjo katere sem predstavila podporno okolje obravnavanih držav z namenom odkrivanja prednosti in slabosti sistemov. V veliko pomoč so mi bile obstoječe raziskave (GEM, GII, GCR), zakoniki, vladni dokumenti in podobno. V nadaljevanju sem s pomočjo treh intervjujev s podjetniki, ki imajo podjetje bodisi v Sloveniji ali Združenem kraljestvu, odgovorila na zastavljena raziskovalna vprašanja. Dodala sem še krajši intervju z direktorico Slovenskega podjetniškega sklada. Odgovore sem primerjala s podatki, do katerih sem predhodno prišla v teoretičnem delu magistrskega dela, in s podatki iz že obstoječih raziskav. Podatke sem zbrala z intervjuji, le v primeru direktorice Slovenskega podjetniškega sklada je komunikacija potekala prek elektronske pošte. Uporabila sem

odprti tip vprašanj z namenom pridobitve čim širšega spektra informacij. Z odprtim tipom vprašanj sem pridobila vpogled v osebne izkušnje podjetnikov z ustaljenim sistemom.

### 3.3 Izvedba intervjujev

Intervjuje sem izvedla na tri načine. Dva intervjuja sem izvedla prek Skypa, enega pa v živo v Mariboru. Z direktorico Slovenskega podjetniškega sklada je komunikacija potekala prek elektronske pošte. Intervjuji s podjetniki so trajali od 15 do 30 minut ter so bili s privolitvijo udeležencev posneti in kasneje prepisani v pisno obliko. Dvanajst okvirnih vprašanj, ki sem jih predhodno posredovala podjetnikom, je služilo kot izhodišče pogovorov. Z izvedbo navzkrižne analize pridobljenih podatkov sem ugotavljala podobnosti in razlike v odgovorih intervjuvancev in jih primerjala z že obstoječimi raziskavami. Intervjuvance podrobneje predstavljam v nadaljevanju.

Miha Rajh je podjetnik, ki ima podjetje registrirano v Sloveniji. Gre za podjetje Pharsol, d.o.o., ki deluje na področju distribucije laboratorijskih materialov in razvoja. Je član Ljubljanskega univerzitetnega inkubatorja in deluje v mreži Mariborske razvojne agencije za čezmejno sodelovanje z Avstrijo. Prejel je tudi subvencijo Slovenskega podjetniškega sklada.

Luka Topolovec je podjetnik, ki ima podjetje registrirano tako v Sloveniji kot v Združenem kraljestvu. Podjetje se imenuje *EqualEyes Solutions* in se ukvarja z informacijsko tehnologijo. Je član mariborskega inkubatorja Tovarna podjetij in Londonske Wayre. Poleg tega je s soustanovitelji prejel subvencijo Slovenskega podjetniškega sklada in podobno subvencijo v Združenem kraljestvu.

Marko Filej je podjetnik, ki ima podjetje registrirano v Združenem kraljestvu. Gre za mednarodno spletno platformo *OnlineGym4Me*, ki je pod okriljem podjetja T4me Ltd. Spletna platforma športnim entuziastom omogoča vadbo s pomočjo vnaprej posnetih spletnih treningov ali treningov v živo. Podjetje je bilo v Londonu ustanovljeno leta 2015. V letu 2016 je v podjetje kot strateški investitor vstopilo podjetje *Technogym*. Solastnica podjetja je priznana teniška igralka Ana Ivanović.

Poleg intervjujev, ki sem jih opravila z omenjenimi podjetniki, sem nekaj vprašanj v zvezi s pomembnostjo mehke in trde podpore, z dostopom do financiranja in morebitnimi spremembami, ki bi lahko spodbudile podjetniško dejavnost v državi, postavila tudi mag. Maji Tomanič-Vidovič, direktorici Slovenskega podjetniškega sklada. Slovenski podjetniški sklad je javna finančna institucija, ki mikro, malim in srednje velikim podjetjem omogoča dostop do ugodnega financiranja.

## **3.4 Politika in administracija**

V naslednjih poglavjih sta politika in administracija v Sloveniji opredeljeni s pomočjo zakonodaje in administracije, povezane s podjetništvom (ustanovitev podjetja, zaposlovanje, plačevanje davkov). Opredeljena je tudi politična stabilnost in podana primerjava s sistemom Združenega kraljestva. Poglavje zaključujejo mnenja in izkušnje treh intervjuvanih podjetnikov in mag. Maje Tomanič-Vidovič ter splošna ocena primerjave politike in administracije v obravnavanih državah.

### **3.4.1 Zakonodaja in administracija**

#### **3.4.1.1 Ustanovitev podjetja v Sloveniji**

Glede na poročilo indeksa Doing Business (Labour Market Regulation in Slovenia, 2017), ki ga je ustanovila Svetovna banka z namenom predstavitve objektivnih meritev in izvrševanja poslovnih predpisov v 190 gospodarstvih sveta, je bila Slovenija leta 2016 na področju ustanovitve podjetja med 190 državami na 45. mestu.

Raziskava nam z meritvijo oddaljenosti od mejne vrednosti pomaga oceniti absolutno stopnjo izvajanja pravne ureditve. Ta meritev prikazuje razdaljo med vsemi obravnavanimi gospodarstvi in mejno vrednostjo, ki jo predstavlja najboljši rezultat kazalnikov vseh obravnavanih gospodarstev raziskave 'Doing Business' od leta 2005. Razdalja določenega gospodarstva do mejne vrednosti je izražena na lestvici od 0 do 100, pri čemer 0 prikazuje najslabši rezultat, 100 pa najboljšo mejno vrednost (Labour Market Regulation in Slovenia, 2017).

Leta 2016 je slovensko gospodarstvo na področju ustanovitve podjetja po raziskavi Doing Business zasedalo 45. mesto med obravnavanimi 190 svetovnimi gospodarstvi. Glede na prve tri mesece leta 2017 naše gospodarstvo zaseda 49. mesto, kar pomeni padec za 4 mesta (The World Bank Group, 2017). Leta 2016 je proces ustanovitve podjetja v Sloveniji dobil 91,22 %, kar pomeni, da je bilo slovensko gospodarstvo od mejne vrednosti oddaljeno za 8,78 %. Proces ustanovitve podjetja je v začetnih treh mesecih leta 2017 zbral 91,42 %, kar slovensko gospodarstvo od mejne vrednosti oddaljuje za 8,58 %. Odstotki razdalje gospodarstva od mejne vrednosti nakazujejo na izboljšanje slovenskega gospodarstva (The World Bank Group, 2017).

Meritev Doing Business v raziskavi obravnava pravno obliko družba z omejeno odgovornostjo (v nadaljevanju d.o.o.), ustanovljeno v Ljubljani, z minimalnim začetnim vložkom v vrednosti 7.500 €. Da so lahko dobili primerljive rezultate v vseh obravnavanih državah, so izhajali tudi iz naslednjih predpostavk: vsa podjetja so v 100 % domači lasti, začetni kapital podjetja je enak 10-kratniku dohodka na prebivalca, en mesec po pričetku obratovanja morajo zaposlovati med 10 in 50 ljudi, ki so državljani obravnavane države, in

se vključujejo v splošne industrijske ali trgovinske dejavnosti. Obravnavana sta dva tipa lokalne d.o.o., ki sta identična v vseh pogledih, s to razliko, da je eno podjetje v lasti 5 poročenih moških, drugo podjetje pa je v lasti 5 poročenih žensk (Labour Market Regulation in Slovenia, 2017).

V letu 2016 je gospodarstvo Združenega kraljestva na področju ustanovitve podjetja zasedalo 13. mesto med 190 obravnavanimi svetovnimi gospodarstvi (Labour Market Regulation in Slovenia, 2017). V začetnih treh mesecih leta 2017 je gospodarstvo doživelo padec za 3 mesta, kar ga zaenkrat razvršča na 16. mesto (The World Bank Group, 2017). Leta 2016 je kazalnik »ustanovitev podjetja« Združeno kraljestvo glede na razdaljo do mejne vrednosti postavil na 94,57 %, kar pomeni, da je bilo gospodarstvo Združenega kraljestva od mejne vrednosti oddaljeno za 5,43 %. V prvem trimesečju leta 2017 pozitivna sprememba odstotka razdalje gospodarstva do mejne vrednosti, ki znaša 0,01 %, nakazuje na manjšo izboljšavo gospodarstva Združenega kraljestva (The World Bank Group, 2017).

V raziskavi Doing Business (The World Bank Group, 2017) je bila pri Združenem kraljestvu obravnavana standardizirana oblika podjetja *Private Limited Company* (Ltd.), ki je primerljiva z našo d.o.o., ustanovljena v Londonu, ki ne vsebuje minimalnega začetnega kapitala.

V Tabeli 2 sta Slovenija in Združeno kraljestvo postavljena ob rob ostalim članicam skupine OECD z visokim prihodkom. Ker tako v slovenskem gospodarstvu kot v gospodarstvu Združenega kraljestva pri obravnavanih kazalnikih za ustanovitev podjetja ni razlik med moškimi in ženskami, so kazalniki v tem primeru združeni (The World Bank Group, 2017).

*Tabela 2: Prikaz kazalnikov, ki prikazujejo težavnost ustanovitve podjetja v Sloveniji, Združenem kraljestvu in ostalih članicah OECD z visokim prihodkom*

| Kazalnik                     | Slovenija | Združeno kraljestvo | OECD visok prihodek |
|------------------------------|-----------|---------------------|---------------------|
| Število potrebnih postopkov  | 4,0       | 4,0                 | 4,8                 |
| Čas                          | 7,0       | 4,5                 | 8,3                 |
| Stroški *                    | 0,0       | 0,1                 | 3,1                 |
| Minimalni vloženi kapital ** | 40,6      | 0,0                 | 9,2                 |

**Legenda:** \* Stroški so prikazani kot % dohodka gospodarstva na prebivalca.

\*\* Minimalni vloženi kapital je prikazan kot % dohodka gospodarstva na prebivalca.

*Vir: The World Bank Group, Starting a Business, 2017.*

Prvi kazalnik v Tabeli 2 kaže, da so v Sloveniji potrebni 4 postopki za registracijo podjetja, kar je manj kot povprečje v ostalih članicah OECD z visokim prihodkom, ki znaša 4,8. Število dni, ki ga morata za ustanovitev podjetja porabiti tako poročen moški kot ženska,

znaša 7, kar je za 1,3 dneva manj, kot znaša povprečje članic OECD z visokim prihodkom. V Sloveniji pri ustanovitvi podjetja ni povezanih stroškov, za razliko od ostalih članic OECD, kjer stroški znašajo 3,1 % dohodka gospodarstva na prebivalca (Labour Market Regulation in Slovenia, 2017).

Postopki za ustanovitev podjetja, ki so obravnavani pri prvem kazalniku v Tabeli 2, so razdeljeni na plog kapitala na bančni račun in pridobitev računa od banke, kar traja 1 dan in ne vsebuje dodatnih stroškov, registracijo na točki VEM oziroma pri notarju, kar povprečno traja 5 dni, vendar je brez stroškov. Tretji korak je registracija zaposlenih pri Zavodu za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije (ZPIZ), zadnji korak pa je registracija za namene davka na dodano vrednost (v nadaljevanju DDV), ki poteka sočasno s tretjim korakom. Ob tem ni povezanih stroškov ter glede na to, da gre za spletni postopek, traja manj kot en dan. Kot zadnji kazalnik v Tabeli 2 je proučen minimalni vložen kapital, ki je predstavljen kot odstotek dohodka gospodarstva na prebivalca in znaša 40,6 %, kar je kar 31,4 % več kot znaša povprečje članic OECD. Z drugimi besedami, ta kazalnik prikazuje količino kapitala v odstotkih, ki ga mora podjetnik položiti v banki ali pri notarju pred registracijo in do 3 mesecev po ustanovitvi družbe, izražena v odstotkih gospodarskega dohodka na prebivalca (Labour Market Regulation in Slovenia, 2017).

Prvi kazalnik v Tabeli 2 kaže, da za ustanovitev podjetja v Združenem kraljestvu potrebujemo 4 postopke, kar je manj od povprečja članic OECD. V povprečju je potrebnih 4,5 dneva za registracijo podjetja, kar je za 3,8 dneva manj od povprečja članic OECD. V Združenem kraljestvu stroški ustanovitve podjetja, ki vključujejo uradne pristojbine in stroške za sodne ali strokovne službe, glede na zakonodajo znašajo 0,1 % dohodka gospodarstva na prebivalca, kar je za 3 % manj od povprečja članic OECD. Zadnji kazalnik v Tabeli 2, ki prikazuje odstotek minimalnega vloženega kapitala, razkriva, da v Združenem kraljestvu ni minimalnega vloženega kapitala. Prvi korak ustanovitve podjetja v Združenem kraljestvu, na kar se nanaša prvi kazalnik v Tabeli 2, je preverjanje razpoložljivosti unikatnega imena za podjetje, izpolnitev obrazca IN01 in prijava registracije pri agenciji Companies House. Glede na to, da je prvi korak spletni postopek, traja manj kot en dan, za spletno prijavo pa moramo odšteti 15 britanskih funtov (v nadaljevanju £). Drugi korak je stik z davčnim in carinskim uradom (angl. *Her Majesty Revenue and Customs*, v nadaljevanju HMRC) in registracija za namene DDV (angl. *Value Added Tax*), kar je ponovno spletni postopek, ki traja manj kot 1 dan, v tem primeru brez dodatnih stroškov. Sočasno s tem korakom poteka registracija za pay-as-you-earn davek (angl. *PAYE tax*), v Sloveniji davek na dohodek, ki je prav tako brez dodatnih stroškov in v povprečju traja 3 dni. Zadnji korak, ki ne vsebuje dodatnih stroškov in traja 1 dan, je prijava za zavarovanje odgovornosti delodajalca (The World Bank Group, 2017).

V Tabeli 3 sta predstavljeni oceni okvirnih pogojev za podjetništvo v povezavi z davki in administracijo. Slovenija je na lestvici od 1 do 9, kjer 1 predstavlja izrazito neustrezne pogoje in 9 predstavlja izrazito ustrezne, prejela oceno 3,0, kar jo uvršča na 50. mesto med



65 obravnavanimi državami. Združeno kraljestvo je prejelo oceno 4,8, kar ga na isti lestvici uvršča na 13. mesto. Evropsko povprečje znaša 4,0, kar pomeni, da je Slovenija v primerjavi z ostalimi evropskimi državami na tem področju podpovprečna (Herrington & Kew, 2017).

*Tabela 3: Davki in administracija*

|                            | <b>Davki in administracija</b> | <b>Uvrstitev (1.–65.)</b> |
|----------------------------|--------------------------------|---------------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 3,0                            | 50                        |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 4,8                            | 13                        |

*Vir: M. Herrington & P. Kew, Global Entrepreneurship Monitor 2016/2017, 2017, str. 139–140.*

#### 3.4.1.2 Zaposlovanje v Sloveniji

Predpisi na področju zaposlovanja so nujno potrebni za ustrezno delovanje trga dela. Z njimi lahko odpravijo nepravilnosti trga in hkrati podpirajo socialno povezanost ter spodbujajo ekonomsko učinkovitost (Labour Market Regulation in Slovenia, 2017).

Dajatve pri plači so v nadaljevanju ponazorjene na minimalni plači, ki od januarja 2017 znaša 804,96 €. Pri bruto plači v višini 804,96 € znaša neto plača 613,66 €. Za pridobitev bruto bruto plače, ki predstavlja končni strošek delodajalca, moramo prišteti 8,85 % za prispevke delodajalca za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (PIZ), 6,56 % za prispevke delodajalca za zdravstvo, 0,06 % za prispevke delodajalca za zaposlovanje, 0,53 % za prispevek delodajalca za poškodbe, 0,10 % za prispevek delodajalca za starševsko varstvo in 16,10 % za prispevke delodajalca na plačo skupaj. Po vseh prispevkih znaša končna bruto bruto plača 934,56 € (Mercina, 2016).

#### 3.4.1.3 Fleksibilnost zaposlovanja (sklenitev delovnega razmerja, prekinitev delovnega razmerja, višina odpravnin)

**Sklenitev delovnega razmerja.** Delodajalec mora izbranega kandidata na lastne stroške poslati na predhodni zdravstveni pregled. To je obvezno, če gre za kandidatovo prvo zaposlitev oziroma je od predhodne zaposlitve preteklo več kot 12 mesecev. To je zapisano v podzakonskem predpisu Pravilnik o preventivnih zdravstvenih pregledih delavcev (Ur.l. RS, št. 87/02, 29/03 – popr., 124/06). V 17. členu Zakona o delovnih razmerjih (Ur.l. RS, št. 21/2013, 78/2013 – popr., v nadaljevanju ZDR-1) je napisano, da mora delodajalec kandidata seznaniti s pogoji dela ter mu vsaj 3 dni pred sklenitvijo pogodbe izročiti pisni predlog pogodbe o zaposlitvi, pisno pogodbo o zaposlitvi pa na dan sklenitve.

Pogodba je veljavna, ko sta podpisana tako delodajalec kot delavec. Pravice in obveznosti iz delovnega razmerja začnejo veljati z opredeljenim dnem pričetka dela. Delodajalec mora novo zaposlenega delavca že pred pričetkom dela prijaviti v naslednja obvezna

zavarovanja: pokojninsko, invalidsko, zdravstveno zavarovanje ter zavarovanje za primer brezposelnosti (HR nasveti, 2017). Obvezna socialna zavarovanja se lahko uredijo prek spletnega portala e-VEM.

**Prekinitev delovnega razmerja.** 77. člen ZDR-1 (Ur.l. RS, št. 21/2013, 78/2013 – popr.) navaja številne načine za prekinitev delovnega razmerja. Najpogostejša načina prenehanja sta redna in izredna odpoved. Pri redni odpovedi mora delodajalec podati utemeljen razlog, ki lahko med drugim zajema nesposobnost, krivdni ali poslovni razlog in podobno, če želi odpovedati pogodbo o zaposlitvi. V členih 85, 89, 90 in členih 110–112 ZDR-1 je navedeno, da mora delodajalec pri redni odpovedi v primeru nesposobnosti ali krivdnega razloga in pri izredni odpovedi delavcu omogočiti zagovor v razumnem roku. Delavec za odpoved delovnega razmerja ne potrebuje obrazložitve. Odpovedni rok znaša najmanj 15 dni. Izredna odpoved pa je mogoča le v primeru navedbe razlogov, ki so zapisani v zakonu, ter z navedbo okoliščin, ki potrjujejo onemogočeno delo do izteka odpovednega roka.

**Odpravnina.** Delavcu v primeru odpovedi pogodbe pripada odpravnina. Osnova odpravnine znaša povprečno mesečno plačo, ki jo je delavec prejemal ali bi jo prejemal v zadnjih treh mesecih pred odpovedjo. V 108. členu ZDR-1 (Ur.l. RS, št. 21/2013, 78/2013 - popr.) je navedeno, da je višina odpravnine odvisna od časa zaposlitve pri delodajalcu:

- če je bil delavec pri delodajalcu zaposlen od več kot 1 leto do 10 let, mu za vsako leto pripada 1/5 prej omenjene osnove,
- če je bil delavec pri delodajalcu zaposlen od več kot 10 do 20 let, mu za vsako leto pripada 1/4 prej omenjene osnove,
- če je bil delavec pri delodajalcu zaposlen več kot 20 let, mu za vsako leto pripada 1/3 prej omenjene osnove.

#### 3.4.1.4 Socialna pomoč

V tem segmentu bom s pomočjo spletnega portala Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti RS predelala denarno socialno pomoč v Sloveniji, ki glede na višino pomoči posredno nakazuje tudi na aktualnost dela v državi (Denarna socialna pomoč, 2017). S pomočjo denarne socialne pomoči, katere minimalni osnovni znesek od 1. 8. 2017 znaša 297,53 €, se zadovoljujejo minimalne življenjske potrebe v višini, ki omogoča preživetje. Na višino denarne socialne pomoči vpliva več dejavnikov, med drugimi višina dohodkov, število družinskih članov, prihranki, premoženje in podobno. V Tabeli 4 so navedene višine denarne pomoči v letu 2016 glede na različne statusne.

*Tabela 4: Višina socialne pomoči v letu 2016 za določene statuse*

| <b>Status</b>   | <b>Utež</b> | <b>Znesek v €</b> |
|---|-------------|-------------------|
| Prva odrasla oseba ali samska oseba, ki je delovno aktivna v obsegu od 60 do 128 ur na mesec.   | 1,28        | 380,84            |
| Prva odrasla oseba oziroma samska oseba, ki je delovno aktivna v obsegu več kot 128 ur na mesec.  | 1,56        | 464,15            |
| Za prvega otroka, ki je najstarejši.  | 0,76        | 226,12            |
| Za vsakega naslednjega otroka.  | 0,66        | 196,37            |
| Povečanje za vsakega otroka v enostarševski družini, kadar je drugi od staršev umrl in otrok po njem ne dobiva prejemkov ali je drugi od staršev neznan ali kadar otrok po drugem od staršev prejemkov za preživljanje dejansko ne prejema. | 0,20        | 59,50             |

*Vir: Denarna socialna pomoč, 2017.*

Tanner, ameriški ekonomist in avtor številnih knjig, trdi, da slovenski sistem socialnih subvencij deluje proti revežem, saj jih ne prisili v aktivno življenje, s pomočjo katerega bi se lahko preživljali sami. Tanner kot primer dodaja slovensko mater samohranilko z dvema otrokoma, ki lahko letno dobi okoli 10.000 € pomoči, kar znese več, kot je minimalna plača v Sloveniji (Šifrer, 2016).

#### 3.4.1.5 Zaposlovanje v Združenem kraljestvu

Sistem plač v Združenem kraljestvu se precej razlikuje od ustaljenega slovenskega plačnega sistema. Plačevanje delavcev v Združenem kraljestvu se razlikuje glede na starostne razrede, minimalna plača pa ni določena po mesečni stopnji, temveč po urni tedenski postavki. V Tabeli 5 so prikazane stopnje, ki so v veljavi od aprila 2016, in stopnje, ki so prišle v veljavo aprila 2017 (National minimum wage and National Living Wage Rate, 2017).

*Tabela 5: Stopnje minimalnih urnih postavk glede na starostni razred*

| <b>Leto</b> | <b>25 in več</b> | <b>Od 21 do 24</b> | <b>Od 18 do 20</b> | <b>Pod 18</b> | <b>Pripravnik</b> |
|-------------|------------------|--------------------|--------------------|---------------|-------------------|
| April 2016  | 7,20 £           | 6,95 £             | 5,55 £             | 4,00 £        | 3,40 £            |
| April 2017  | 7,50 £           | 7,05 £             | 5,60 £             | 4,05 £        | 3,50 £            |

*Vir: National minimum wage and National living wage rates, 2017.*

Izračun minimalne mesečne plače v Združenem kraljestvu je naslednji: (urna postavka x število povprečnih osnovnih plačanih ur na teden za zaposlene s polnim delovnim časom na vseh področjih x 52.18)/12 mesecev (Monthly minimum wages – bi-annual data, 2017). Podatki, prikazani na Eurostatu, ki so bili posodobljeni 17. 7. 2017, kažejo, da bruto minimalna mesečna plača v Združenem kraljestvu znaša 1.284,97 £ oziroma 1.396,90 €

(pretvorjeno 4. 9. 2017). Za pridobitev neto izračuna moramo najprej upoštevati davčno oprostitev, ki od aprila 2017 znaša 11.500 £ letnega osebnega prihodka. V našem primeru znaša letni prihodek 15.419,64 £, torej je obdavčljivih 3.919,64 £, kar pomeni 25,4 %. Od letnega bruto prihodka moramo odšteti celoten dolgovani davek, ki znaša približno 5,1 % (1) letnega dohodka, in 5,6 % (2) za nacionalno zavarovanje (Bayley & Braun, 2016). Po obračunu dobimo letni neto prihodek v višini 13.764,54 £ (3) in mesečni neto prihodek v višini 1.147,045 £ (Income Tax Calculator, 2017). Dodatni stroški za delodajalca znašajo 1.001,83 £ (4) letno in 83,48 £ mesečno (5).

$$\text{Celoten davek (783,928 £)} = (\text{obdavčljivi znesek (3.919,64 £)} \times 20\%) / 100\% \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \text{Nacionalno zavarovanje (871,156 £)} = & (\text{bruto minimalna mesečna plača} \\ & (1.284,97 £) - \text{neobdavčljivi mesečni znesek (680 £)}) \times \text{stopnja plačila} \\ & \text{nacionalnega zavarovanja (0,12)} \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \text{Letni neto prihodek (13.764,54 £)} = & \text{letni bruto prihodek (15.419,64 £)} - \\ & (\text{celoten dolgovan davek (783,928 £)} - \text{nacionalno zavarovanje (871,156 £)}) \end{aligned} \quad (3)$$

$$\begin{aligned} \text{Dodatni strošek za delodajalce (1.001,83 £ letno)} = & \text{mesečni strošek za} \\ & \text{delodajalca (83,48 £)} \times 12 \end{aligned} \quad (4)$$

$$\begin{aligned} \text{Dodatni strošek za delodajalca (83,48 £ mesečno)} = & (\text{bruto minimalna mesečna} \\ & \text{plača (1.284,97 £)} - \text{neobdavčljivi mesečni znesek (680 £)}) \times \text{stopnja plačila} \\ & \text{nacionalnega zavarovanja za delodajalca (0,138)} \end{aligned} \quad (5)$$

#### 3.4.1.6 Fleksibilnost zaposlovanja (sklenitev delovnega razmerja, prekinitve delovnega razmerja, višina odpravnin)

**Sklenitev delovnega razmerja.** Postopek sklenitve delovnega razmerja v Združenem kraljestvu je sestavljen iz 7 korakov. V prvem koraku se delodajalec odloči glede višine plače, ki mora biti vsaj v višini nacionalne minimalne plače. Preveriti mora, ali ima potencialni delavec zakonsko pravico za opravljanje dela v Združenem kraljestvu. Poleg tega mora delodajalec v primeru, da deluje na področju varnosti ali z ranljivimi osebami, zaprositi za pregled DBS (angl. *Disclosure and Barring Service*), kjer se preveri morebitna kazenska evidenca. Četrti korak se nanaša na zavarovanje zaposlitve oziroma zavarovanje pravne odgovornosti delodajalca, ki se mora skleniti takoj, ko oseba postane delodajalec. Delodajalec mora kandidatu posredovati vse podrobnosti v pisni obliki. Kandidat, ki je zaposlen za več kot 1 mesec, mora v roku 2 mesecev od začetka zaposlitve prejeti pisno izjavo o zaposlitvi. Predzadnji korak sklenitve delovnega razmerja se nanaša na registracijo pri HMRC, kar mora biti storjeno vsaj 4 tedne pred nakazilom plače novemu zaposlenemu. V zadnjem koraku mora delodajalec preveriti, ali je za novega zaposlenega

potrebna avtomatična registracija novega delovnega mesta za pokojninski sklad (Employing staff for the first time, 2017).

**Prekinitev delovnega razmerja.** Spletna stran Gov.uk (Dismissing staff, 2017) navaja naslednje tipe prekinitve delovnega razmerja: upravičeno odpuščanje, neupravičeno odpuščanje, odpoved pod prisilo in nezakonit odpust. Prekinitev delovnega razmerja je lahko glede na razloge delodajalca in njegove ukrepe oziroma delovanje med procesom prekinitve tako upravičena kot neupravičena. Prekinitev delovnega razmerja se šteje kot upravičena prekinitev v primeru tehtnega razloga, ki se navezuje na sposobnost in ravnanje zaposlenega, presežek delovne sile ali na oviro, ki preprečuje delavčevo zakonito opravljanje dela. Razlogi za neupravičeno prekinitev razmerja vključujejo nepošteno razloge, kakršnokoli diskriminacijo, odpust brez predhodnih opozoril in podobno. Odpoved pod prisilo pomeni odpoved s strani delavca zaradi delodajalčevega neupoštevanja pogodbe, zaradi znižanja plače, spremembe lokacije dela v zelo kratkem času in podobno. Nezakonit odpust pomeni kršenje pogojev, zapisanih v pogodbi, v procesu prekinitve delovnega razmerja, na primer odpust brez predhodnega opozorila. Če delavec čuti, da ga je delodajalec odpustil bodisi neupravičeno, nezakonito ali pa je zaradi delodajalčeve kršitve pogodbe bil sam prisiljen v odpoved, se lahko pritoži na delovno razsodišče (angl. *Employment Tribunal*).

Delodajalec se lahko izogne višjim odškodninam, če ima zapisana disciplinska pravila in postopke, ki se nanašajo na uspešnost in ravnanje zaposlenega, ter seznanjeni vse zaposlene z obstoječimi pravili. V pravilniku mora biti opredeljeno, kaj je sprejemljivo in kaj ni sprejemljivo ter kakšne so posledice neupoštevanja pravil. Pravila morajo slediti zakoniku »*Acas code of practice on disciplinary and grievance procedures*« (Dismissing staff, 2017).

**Odpravnina.** V Združenem kraljestvu je posameznik upravičen do izplačila odpravnine v primeru, da je delal po sklenjeni pogodbi, imel vsaj 2 leti neprekinjenega dela, bil odpuščen, je na čakanju ali pa je prišlo do skrajšanja delovnega časa. Zakonsko določene stopnje odpravnine se razlikujejo glede na starost zaposlenega in dolžino zaposlitve:

- po 41. letu starosti dobi zaposleni za vsako leto delovnega razmerja plačo v višini 1 tedenske plače in pol,
- po 22. letu starosti dobi zaposleni za vsako leto delovnega razmerja plačo v višini 1 tedenske plače,
- do 22. leta starosti dobi zaposleni za vsako leto delovnega razmerja plačo v višini polovice tedenske plače.

Dolžina delovnega razmerja je omejena na 20 let, tedenska plača pa na 479 £. Najvišji znesek odpravnine znaša 14.370 £.

### 3.4.1.7 Socialna pomoč

V Združenem kraljestvu obstajajo številne podpore, ki vključujejo različne profile ljudi. Imajo dohodkovno podporo, ki predstavlja podporo ljudem, ki niso polno zaposleni (manj kot 16 ur na teden), nimajo prihodkov oziroma imajo nizke dohodke in ne več kot 16.000 £ prihrankov, ter samohranilec/-kam z otrokom, starim manj kot 5 let, negovalcem in nosečnicam. Obstajajo tudi otroški dodatek, odbitek davka za otroke in delo, zaposlitveni in podporni dodatek in številni drugi (Income support, 2017).

Zaposlitveni in podporni dodatek (v nadaljevanju ZPD) lahko prejme tisti, ki mu bolezen ali invalidnost otežuje delo. Za ZPD lahko zaprosijo zaposleni, samozaposleni, nezaposleni ali študenti z zdravstvenimi težavami in osebno samostojnostjo. Zaposleni lahko zaprosijo za ZPD v primeru, da na teden delajo manj kot 16 ur in pri tem zaslužijo do 120 £ na teden. Vsakršni dohodki in prihranki lahko vplivajo na količino ZPD. Pri tem so pomembni tudi dohodki partnerja, prihranki nad 6.000 £ in pokojnina (Income support, 2017).

V Tabeli 6 so navedeni osebni dodatki, ki so v sklopu dohodkovne podpore namenjeni za različne profile posameznikov. Višjo stopnjo lahko prejme par, ki je odgovoren za otroka, in tisti par, katerega posameznika bi bila upravičena do zaposlitvenega in podpornega dodatka, dohodkovne podpore in dodatka za iskalca zaposlitve v primeru, da ne bi bila par (Income support, 2017).

*Tabela 6: Osebni dodatki v Združenem kraljestvu*

| <b>Profil</b>    | <b>Starost</b>             | <b>Tedenski dodatek</b> |
|------------------|----------------------------|-------------------------|
| Samohranilec/-ka | 18 in več                  | 73,10 £                 |
| Par              | Oba pod 18                 | 57,90 £                 |
| Par              | Oba pod 18 – višja stopnja | 87,50 £                 |
| Par              | Oba 18 in več              | 114,85 £                |

*Vir: Income Support, 2017.*

V Združenem kraljestvu obstaja limit zneska podpore, ki ga prejmejo posamezniki med 16. in 64. letom. Ta limit se imenuje *benefit cap*. K vrsti podpore, ki nosi omenjen limit, spadata tudi dohodkovna podpora ter zaposlitveni in podporni dodatek. Limit zneska podpore je odvisen od mesta bivanja znotraj Združenega kraljestva (Income support, 2017):

Zunaj širšega območja Londona:

- 384.62 £/teden (20.000 £/leto), če posameznik živi v paru, ne glede na to, ali otroci živijo z njim ali če je posameznik samski in njegovi otroci živijo z njim,

- 257.69 £/teden (13.400 £/leto), če je posameznik samski in nima otrok ali otroci ne živijo z njim.

Znotraj širšega območja Londona:

- 442.31 £/teden (23.000 £/leto), če posameznik živi v paru, ne glede na to, ali otroci živijo z njim ali če je posameznik samski in njegovi otroci živijo z njim,
- 296.35 £/teden (15.410 £/leto), če je posameznik samski in nima otrok ali otroci ne živijo z njim.

V Tabeli 7 so predstavljene prakse zaposlovanja in prekinitve delovnega razmerja ter stroški prekinitve delovnega razmerja. Na vprašanje, ali obstoječi predpisi dovolijo fleksibilnost zaposlovanja in prekinitve delovnega razmerja, kjer 1 predstavlja **sploh ne dovolijo** in 7 predstavlja **dovolijo v veliki meri**, je Slovenija dosegla oceno 2,4, kar jo uvršča na izjemno slabo 132. mesto, Združeno kraljestvo pa je prejelo oceno 5,1, kar ga uvršča na 9. mesto med obravnavanimi 138 državami (WEF & Schwab, 2016). Stroški prekinitve delovnega razmerja so merjeni v tednih plače. V Sloveniji stroški znašajo 10,7 tedenskih plač, kar jo uvršča na 38. mesto, v Združenem kraljestvu pa znašajo 9,3 tedenskih plač, kar ga uvršča na 28. mesto med skupno 138 mesti (WEF & Schwab, 2016).

*Tabela 7: Zaposlovanje in prekinitve delovnega razmerja ter stroški prekinitve delovnega razmerja*

|                            | Zaposlovanje in prekinitve delovnega razmerja* | Uvrstitev (1.–138.) | Stroški prekinitve delovnega razmerja (v tednih plače) | Uvrstitev (1.–138.) |
|----------------------------|--|---------------------|--|---------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 2,4  | 132.                | 10,7   | 38.                 |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 5,1  | 9.                  | 9,3  | 28.                 |

**Legenda:** \* Fleksibilnost zaposlovanja in prekinitve delovnega razmerja sta merjeni na lestvici 1–7, kjer 1 predstavlja sploh ne dovolijo in 7 predstavlja dovolijo v veliki meri.

*Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2016–2017, 2016, str. 322–355.*

V Tabeli 8 je prikazana ocena politične stabilnosti v obravnavanih državah in zaupanja javnosti v politike in posledično uvrstitev države v primerjavi s preostalimi državami. Politična stabilnost je predstavljena kot standardiziran indeks, ki meri dojemanje obstoja verjetnosti politične nestabilnosti in terorizma. Slovenija z indeksom 86,1 zaseda 23. mesto, Združeno kraljestvo pa z indeksom 77,3 zavzema 40. mesto od skupno 127 mest (Cornell University, INSEAD & WIPO, 2017).

Na vprašanje, kako ocenjujejo etične standarde svojih politikov, pri čemer je 1 izjemno nizko in 7 izjemno visoko, je Slovenija prejela oceno 2,6, kar jo uvršča na 90. mesto od

skupno 138. Združeno kraljestvo je prejelo oceno 4,7, s čimer zavzemajo 17. mesto (WEF & Schwab, 2016).

*Tabela 8: Politična stabilnost in zaupanje javnosti v politike*

|                     | Politična stabilnost | Uvrstitev (1.–127.) | Zaupanje javnosti v politike (uvrstitev 1.–138.) | Uvrstitev (1.–138.) |
|---------------------|----------------------|---------------------|--|---------------------|
| Slovenija           | 86,1                 | 23.                 | 2,6  | 90.                 |
| Združeno kraljestvo | 77,3                 | 40.                 | 4,7  | 17.                 |

*Vir: Cornell University, INSEAD & WIPO, Global Innovation Index 2017, 2017, str. 288–305; WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2016–2017, 2016, str. 322–355.*

### 3.4.2 Rezultati intervjujev glede vloge politike in administracije pri podjetniški aktivnosti

Podjetnik Miha Rajh opaža izboljšavo na področju birokracije v Sloveniji. Po njegovih besedah je prisotna delna digitalizacija, saj posameznik lahko številne stvari uredi prek spleta, na primer prek točke e-Vem. Sledi razdrobljenost, kar dokazuje, da digitalizacija še ni povsem dokončana. Meni, da je nujna poenostavitev sistema. Prav tako meni, da bi lahko bila politika glede plačevanja davkov, predvsem v prvem letu ustanovitve, bolj prijazna do *start-up* podjetij. Trdi pa, da je okolje naravnano tako, da če je posameznik dovolj samoiniciativen, nima večjih težav pri zagonu podjetja. Meni, da posameznik, ki se prvič podaja v podjetniške vode, potrebuje dobrega računovodjo, ki skrbi za birokratsko in zakonsko področje.

Podjetnik Luka Topolovec meni, da imajo nižji davki in prispevki ter lažje odpiranje novega podjetja pozitiven vpliv na podjetništvo. Sam v šestih letih ni opazil bistvene razlike med Slovenijo in Združenim kraljestvom. Kot primer navaja ustanovitev podjetja v obeh državah: »V Sloveniji za ustanovitev d.o.o.-ja potrebuješ precej visok začetni kapital v višini 7.500 €, bančni račun pa odpreš relativno hitro. V Združenem kraljestvu lahko podjetje odpreš za 70 €, vendar imaš podjetje brez bančnega računa.« Za pridobitev bančnega računa, ki je nujen za poslovanje podjetja, mora posameznik priložiti poslovni načrt podjetja, kjer so jasno zastavljeni cilji, kako bo podjetnik služil denar, in dokazilo o stalnem prebivališču. V obeh državah obstajajo določeni problemi, vendar je Topolovec mnenja, da se mora posameznik znajti in predvsem imeti realen načrt in vizijo, kako bo služil denar.

Podjetnik Marko Filej zaznava pomembnost vladnih politik in administracije predvsem v zagonski fazi podjetja. Pri tem dodaja slednje: »Razne olajšave in atraktivna davčna politika pripomorejo k večanju podjetniške aktivnosti, saj so začetki tako enostavnejši.«



Mag. Maja Tomanič-Vidovič meni, da bi za krepitev podjetniške dejavnosti država morala sprejeti ukrepe na področju delovnopravne in davčne zakonodaje, na primer poenostaviti administrativne postopke, ustvariti ugodnejše davčno okolje za investitorje in zagonska rastoča podjetja, poenostaviti zaposlovanje tujcev in ustvariti stimulatивно zaposlovanje visoko izobraženega kadra.

### 3.4.3 Ugotovitve o politiki in administraciji

Sistem v Sloveniji in Združenem kraljestvu se močno razlikuje. Razlike se nanašajo na sistem ustanovitve podjetja, sistem plač, socialne pomoči, zaposlovanje in prekinitve delovnega razmerja. Če se osredotočim na ustanovitev podjetja, kjer sem pod drobnogled vzela pravno obliko d.o.o., je v Sloveniji posamezniku težje ustanoviti podjetje, saj potrebuje visok začetni kapital, v višini 7.500 €. Po besedah podjetnika Luke Topolovca posameznik v Sloveniji dokaj enostavno odpre bančni račun, kar pa je v Združenem kraljestvu precej zahtevno. V Združenem kraljestvu lahko posameznik odpre podjetje za 70 €, vendar brez bančnega računa. Vsaka država ima svoje posebnosti, vendar menim, da mlajšemu oziroma novemu podjetniku z dobro podjetniško idejo večjo težavo predstavlja visok začetni kapital kot predstaviti svoj poslovni načrt pri banki. Tudi na področju birokracije so razmere v Sloveniji manj ugodne kot v Združenem kraljestvu. Po besedah podjetnika Mihe Rajha slovenska birokracija oziroma administracija potrebuje absolutno poenostavitev, čeprav trdi, da so vidne pozitivne spremembe na tem področju. Trenutno imamo delno digitalizacijo, pa vendar so postopki, ki jih mora podjetnik opraviti na različnih mestih. Poleg poenostavitve birokracije Miha Rajh vidi prostor za izboljšave tudi pri morebitni povezavi institucij, ki bi povezale obstoječe sisteme. Dodaja, da bi politika lahko bila prijaznejša in bolj podpora do *start-up* podjetij z vidika plačevanja davkov, vsaj v prvem letu ustanovitve podjetja.

Izkazalo se je tudi, da sta v Sloveniji zaposlovanje in prekinitve delovnega razmerja izjemno nefleksibilne narave. Še več, Slovenija se uvršča na sam rep lestvice obravnavanih držav. Po drugi strani je sistem zaposlovanja in prekinitve delovnega razmerja v Združenem kraljestvu izjemno prilagodljiv potrebam. Tudi stroški prekinitve delovnega razmerja so v Sloveniji višji kot v Združenem kraljestvu.

Pričakovano je kriterij politične stabilnosti, ki se nanaša predvsem na politično nestabilnost in grožnjo terorizma, v Sloveniji boljši, kar je tudi posledica izglasovanega Brexita oziroma izstopa Združenega kraljestva iz Evropske unije (v nadaljevanju EU). Nasprotno pa je v Sloveniji zaupanje v politike veliko slabše kot v Združenem kraljestvu. Glede na to, da so bili rezultati glasovanja precej deljeni, kar pomeni, da je skoraj polovica prebivalstva razočarana nad izstopom Združenega kraljestva iz EU, se bo zaupanje v politike v Združenem kraljestvu tega leta še malce poslabšalo.

Mislím, da višina plač, čeprav so v Združenem kraljestvu višje, ne pomeni bistvene razlike, saj so življenjski stroški v Združenem kraljestvu veliko višji kot v Sloveniji.

Po omenjenih rezultatih sodeč, menim, da je Združeno kraljestvo z vidika politike in birokracije primernejše za podjetniško dejavnost, saj ima manj zapleteno birokracijo in lažji ter cenejši sistem ustanovitve podjetja. Poleg tega imajo fleksibilnejši sistem zaposlovanja in prekinitve delovnega razmerja, kar za podjetnike predstavlja veliko prednost.

### 3.5 Človeški kapital

Drugi dejavnik podjetniškega ekosistema je človeški kapital. V tabelah 9, 10 in 11 so prikazane primerjava števila vpisov in diplomantov na visokošolske programe ter kakovost in ocena splošnih izobraževalnih programov in podjetniškega izobraževanja ter usposabljanja. Sledijo stališča intervjuvanih podjetnikov in mag. Maje Tomanič-Vidovič ter končna ocena primerjave človeškega kapitala med Slovenijo in Združenim kraljestvom.

Tabela 9 prikazuje razmerje vseh vpisanih v visokošolske programe napram populaciji, ki je zaključila srednjo šolo. Vrednost razmerja v Sloveniji znaša 82,9, medtem ko v Združenem kraljestvu 56,5. Te številke Slovenijo uvrščajo na odlično 10. mesto, Združeno kraljestvo pa na 46. mesto od skupno 127 (Cornell University et al., 2017). Tabela 9 prikazuje delež diplomantov na področju znanosti in inženiringa, posledica česar so visoko izobraženi kadri, ki jih velikokrat povežujemo z inovativnostjo in podjetništvom. Vrednost deleža diplomantov v Sloveniji znaša 24,7 %, v Združenem kraljestvu pa 25,2 %. Te vrednosti uvrščajo Slovenijo na lestvici 127 držav na 31. mesto, Združeno kraljestvo pa na 30. mesto (Cornell University et al., 2017).

*Tabela 9: Vpis v visokošolske izobraževalne programe in diplomanti na področju znanosti in inženiringa*

|                            | Vpis v visokošolske programe (v %) (podatki iz leta 2014) | Uvrstitev (1.–127.) | Diplomanti na področju znanosti in inženiringa (delež v %) | Uvrstitev (1.–127.) |
|----------------------------|---|---------------------|--|---------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 82,9  | 10.                 | 24,7   | 31.                 |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 56,5  | 46.                 | 25,2   | 30.                 |

*Vir: Cornell University, INSEAD & WIPO, Global Innovation Index 2017, 2017, str. 288–305.*

Tabela 10 ponazarja ustreznost izobraževalnega sistema trenutnim potrebam konkurenčnega gospodarstva. Slovenija je na lestvici med 1 (sploh ne ustreza) in 7 (odlično ustreza) prejela oceno 4,1, kar jo uvršča na 50. mesto med 138 obravnavanimi

državami, medtem ko je Združeno kraljestvo prejelo oceno 4,8, kar ga uvršča na 21. mesto (WEF & Schwab, 2016).

*Tabela 10: Primerjava kakovosti izobraževalnih programov v Sloveniji in Združenem kraljestvu*

|                            | Vrednost (1 – sploh ne ustreza;<br>7 – odlično ustreza) | Uvrstitev (1.–138.) |
|----------------------------|---|---------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 4,1   | 50.                 |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 4,8   | 21.                 |

*Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2016–2017, 2016, str. 322–355.*

Tabela 11 prikazuje primerjavo podjetniškega izobraževanja in usposabljanja v Sloveniji, Združenem kraljestvu in povprečje držav, vključenih v raziskavo GEM 2016/2017. Medtem ko je povprečje držav, vključenih v raziskavo GEM, pri vprašanju zadostnosti podjetniškega izobraževanja in usposabljanja v osnovni in srednji šoli prejelo oceno 3,1, je Slovenija prejela oceno 2,7, Združeno kraljestvo pa 2,8. Med 65 obravnavanimi državami Slovenija zaseda 47. mesto in Združeno kraljestvo 43. mesto (Herrington & Kew, 2017). Povprečje držav pri vprašanju zadostnosti podjetniškega izobraževanja in usposabljanja po srednji šoli je 4,6. Slovenija je prejela oceno 4,4, kar jo uvršča na 43. mesto med skupno 65, Združeno kraljestvo pa 4,1, kar ga uvršča na 50. mesto. Poročilo GEM je vsem obravnavanim državam dodalo tudi naslednje 3 stopnje razvoja podjetniškega izobraževanja: 1. factorska naravnost, ki prehaja iz usmerjenosti k učinkovitosti, 2. usmerjenost k učinkovitosti, ki prehaja v usmerjenost v inovacije, in 3. usmerjeno v inovacije. Obe obravnavani državi se uvrščata v 3. kategorijo gospodarstev, usmerjenih v inovacije (Herrington & Kew, 2017).

*Tabela 11: Primerjava ocen podjetniškega izobraževanja in usposabljanja v Sloveniji in Združenem kraljestvu*

|                               | V osnovni in srednji šoli * | Uvrstitev (1.–65.) | Po srednji šoli ** | Uvrstitev (1.–65.) |
|-------------------------------|-----------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Slovenija</b>              | 2,7                         | 47.                | 4,4                | 43.                |
| <b>Združeno kraljestvo</b>    | 2,8                         | 43.                | 4,1                | 50.                |
| <b>Povprečje držav po GEM</b> | 3,1                         | /                  | 4,6                | /                  |

**Legenda:** \* in \*\* Ocene podjetniškega izobraževanja in usposabljanja v osnovni in srednji šoli ter po srednji šoli so merjene na lestvici od 1 – izrazito neustrezno do 9 – izrazito ustrezno.

*Vir: M. Herrington & P. Kew, Global Entrepreneurship Monitor 2016/2017, 2017, str. 143–146.*

### 3.5.1 Rezultati intervjujev o vlogi človeškega kapitala

Miha Rajh poudarja pomembnost neformalnega izobraževanja, predvsem podjetniških delavnic. Rajh razlikuje izobraževalne programe, ki so v okviru ekonomske fakultete, kjer so študentje deležni dovolj ekonomskega in podjetniškega znanja, medtem ko je pri ostalih fakultetah, predvsem naravoslovnih, primanjkljaj ekonomskih in podjetniških znanj. Zaradi primanjkljaja je leta 2014 s partnerji začel z organizacijo udeležbe na *start-up* vikendih, kar se je izkazalo kot izjemno dobra popotnica za marsikaterega študenta. Omenja tudi, da v Ljubljani za neformalna podjetniška izobraževanja skrbijo karierni centri, sejmi, posamezna društva in študentski klubi, na ravni države pa Mladi podjetnik, inkubatorji in podobne podpirne institucije. Meni, da je pametno obiskati takšne delavnice, saj lahko pridobiš ogromno znanja brezplačno oziroma za dokaj dostopne cene. Tudi Luka Topolovec poudarja pomembnost podjetniškega izobraževanja, predvsem z vidika mreženja in dodatnega znanja.

Marko Filej opaža, da veliko fakultet prilagaja programe v namene podjetništva, zato se po njegovem mnenju situacija glede izobraževalnih programov izboljšuje. Tudi neformalni programi se mu zdijo izjemno modernizirani in posodobljeni. Na vprašanje o pomembnosti podjetniškega izobraževanja odgovarja: »V omenjenih programih lahko podjetniki pridobijo določena znanja, ki jih prej niso imeli, poleg tega so deležni dragocenega mentoriranja.« Mag. Maja Tomanič-Vidovič meni, da so v Sloveniji še vedno potrebne določene prilagoditve šolskega sistema, ki bo spodbujal kreativnost, ustvarjalnost in podjetnost mladih ljudi.

### 3.5.2 Ugotovitve o človeškem kapitalu

Izobraževalna sistema Slovenije in Združenega kraljestva sta po rezultatih obravnavanih dejavnikov/kazalnikov precej primerljiva. Večja razlika med državama je opazna na področju vpisa v visokošolske programe, kjer Slovenija zaseda izjemno visoko 10. mesto (Cornell University et al., 2017), kar jo uvršča v sam vrh med obravnavanimi 138 državami, ter na področju kakovosti izobraževalnih programov, kjer pa sta vlogi držav zamenjani. Pri vprašanju ustreznosti izobraževalnega sistema trenutnim potrebam konkurenčnega gospodarstva je veliko boljšo oceno prejelo Združeno kraljestvo, kar ga uvršča 29 mest pred Slovenijo. Rezultati, ki Slovenijo uvrščajo na dokaj povprečno 50. mesto, nakazujejo na potrebo po spremembah v izobraževalnem sistemu (WEF & Schwab, 2016). Izobraževalni sistem gradi in oblikuje osnovo za konkurenčnost države, saj bodo dijaki in študentje, ki so del tega sistema, nekoč podjetniki ali zaposleni, po katerih bomo sodili, kako konkurenčna je država. Glede na rezultate raziskave GEDI (Global Entrepreneurship Index, 2017), ki meri zdravje podjetniškega ekosistema, Slovenija zaseda 31. mesto, Združeno kraljestvo pa 9. mesto. Če te rezultate primerjamo z rezultati konkurenčnosti izobraževalnega sistema, kjer Slovenija zaseda 50. mesto, Združeno kraljestvo pa 21. mesto, so slednji veliko slabši. To kaže na potrebe po spremembah in

modernizaciji izobraževalnega sistema, posebej v slovenskem šolskem sistemu. Najbolj skrb vzbujajoči pa so podatki raziskave GEM, ki prikazuje primerjavo podjetniškega izobraževanja in usposabljanja v 65 državah. Čeprav so ocene Slovenije in Združenega kraljestva precej primerljive, je problematično dejstvo, da sta obe uvrščeni na rep lestvice. Še več, državi sta krepko pod evropskim povprečjem, kar nakazuje na precej neustrezno podjetniško izobraževanje in usposabljanje tako v osnovni in srednji šoli kot v nadaljnjem izobraževanju. Če želi država krepiti gospodarstvo in ostati konkurenčna, mora vzgajati in podpirati podjetnike. Učenje pa se začne v otroštvu, zato država ne sme zanemariti pomembnosti podjetniškega izobraževanja v osnovnih šolah in v kasnejših fazah izobraževanja. Podjetniki Miha Rajh, Luka Topolovec in Marko Filej menijo, da je podjetniško izobraževanje pomembno z vidika pridobitve dodatnega znanja in mreženja. Filej dodaja tudi vidik mentoriranja. Mislim, da lahko ima podjetniško izobraževanje v vseh fazah šolanja, tudi v najzgodnejšem obdobju, močan vpliv na kulturo in pristop države do podjetniških aktivnosti. Posledično se izboljša tudi odnos posameznikov do podjetništva.

### 3.6 Finance

Tretji dejavnik podjetniškega ekosistema so finance, ki sem jih opisala kot trdo podporo podjetniku. V nadaljevanju so predstavljene primerjave obravnavanih držav na področju pridobivanja posojil, razpoložljivosti tveganega kapitala, financiranja s pomočjo lokalnega trga kapitala, stabilnosti bank in prisotnosti poslovnih angelov. Sledijo izkušnje in mnenja 3 intervjuvanih podjetnikov in mag. Maje Tomanič-Vidovič ter ocena primerjave področja financ.

Iz Tabele 12 je razvidno, kako enostavno je pridobivanje bančnih posojil v obravnavanih državah. Na lestvici od 1 do 7, kjer 1 predstavlja izredno težko pridobivanje in 7 izredno enostavno pridobivanje, je Slovenija prejela vrednost 3,2, kar jo med obravnavanimi 138 državami postavlja na 108. mesto. Združeno kraljestvo pa je prejelo vrednost 4,3, kar ga uvršča na 49. mesto (WEF & Schwab, 2016).

*Tabela 12: Dostop do posojil*

|                            | Vrednost (1 – izredno težko; 7 – izredno enostavno) | Uvrstitev (1.–138.) |
|----------------------------|---|---------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 3,2   | 108.                |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 4,3   | 49.                 |

*Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2016–2017, 2016, str. 322–355.*

Tabela 13 prikazuje, kako enostavno je podjetnikom s tveganimi projekti pridobiti lastniško financiranje. Slovenija je na lestvici od 1 (izredno težko) do 7 (izredno

enostavno) ocenjena z 2,8, kar jo uvršča na 75. mesto od skupno 138, Združeno kraljestvo pa je ocenjeno s 4,2, kar ga uvršča na 12. mesto (WEF & Schwab, 2016).

*Tabela 13: Razpoložljivost tveganega kapitala*

|                            | <b>Vrednost (1 – izredno težko; 7 – izredno enostavno)</b> | <b>Uvrstitev (1.–138.)</b> |
|----------------------------|--|----------------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 2,8  | 75.                        |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 4,2  | 12.                        |

*Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2016–2017, 2016, str. 322–355.*

Rezultati Tabele 14 prikazujejo, do kakšne mere lahko podjetja z izdajanjem delnic/obveznic pridobijo denar na trgu kapitala. Na lestvici od 1 do 7, kjer 1 predstavlja – sploh ne morejo in 7 predstavlja – v veliki meri, je Slovenija dosegla oceno 2,9, medtem ko je Združeno kraljestvo prejelo oceno 5,6. Slednje ocene Slovenijo postavljajo na 108. mesto, Združeno kraljestvo pa na 5. mesto med 138 obravnavanimi državami (WEF & Schwab, 2016).

*Tabela 14: Financiranje s pomočjo lokalnega trga kapitala*

|                            | <b>Vrednost (1 – sploh ne morejo; 7 – v veliki meri)</b> | <b>Uvrstitev (1.–138.)</b> |
|----------------------------|--|----------------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 2,9  | 108.                       |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 5,6  | 5.                         |

*Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2016–2017, 2016, str. 322–355.*

Tabela 15 prikazuje oceno stabilnosti bank v obravnavanih državah. Tudi v tej kategoriji se je Združeno kraljestvo izkazalo veliko bolje, saj je na lestvici od 1, ki predstavlja zelo slabo stanje bank, do 7, ki predstavlja zelo dobro stanje bank, prejelo oceno 5,1, kar ga med 138 državami uvršča na 62. mesto. Slovenske banke so prejele oceno 3,5, s katero se uvrščajo na 124. mesto (WEF & Schwab, 2016).

*Tabela 15: Stabilnost bank*

|                            | <b>Vrednost *</b> | <b>Uvrstitev (1.–138.)</b> |
|----------------------------|-------------------|----------------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 3,5               | 124.                       |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 5,1               | 62.                        |

**Legenda:** \* Stabilnost bank, prikazana na lestvici od 1 (zelo slabo – morda bo potrebna dokapitalizacija) do 7 (zelo dobro – so zdrave, z dobrimi bilancami stanja).

*Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2016–2017, 2016, str. 322–355.*

V Sloveniji se poslovni angeli od leta 2007 povezujejo v Klub Poslovnih angelov Slovenije, ki velja za največji klub poslovnih angelov pri nas. Klub Poslovnih angelov je v javnosti tudi najbolj poznan. Poslovni angeli, ki so člani kluba, so člani tako v domačem kot mednarodnem *start-up* ekosistemu, zato so del številnih pospeševalnikov, tehnoloških parkov in inkubatorjev doma in na območju Evrope (O nas, 2017). V sklopu kluba angelski vlagatelji ponujajo tri vrste investicij. Prva vrsta so semenske in angelske runde, kjer angeli vlagajo do 500.000 € v podjetja, ki že imajo poslovni načrt in so del trga z najmanjšim sprejemljivim proizvodom. Druga vrsta so runde VC A, B & C, kjer start-upi skupaj z angelskimi investitorji obiskujejo mednarodne dogodke, kjer spoznavajo vplivne mednarodne investitorje VC. Zadnja vrsta investicij so delni ali celotni izhodi iz uspešnih start-upov.

V Združenem kraljestvu deluje širok spekter mrež poslovnih angelov. Medtem ko so nekateri osredotočeni na priložnosti znotraj industrije ali določene regije, drugi vlagajo ne glede na te dejavnike, dokler poslovni načrt podjetja ni trden (UK business angel networks directory, 2017). Zelo znana mreža je UK Angel Investment Network, ki deluje nacionalno in mednarodno. Mreža je razširjena v 80 državah in ima več kot 800.000 registriranih članov; od tega skoraj 150.000 investitorjev in skoraj 680.000 podjetnikov. UK Angel Investment Network ponuja možnost investiranja in zbiranja denarja (angl. *Fundraising*). Mreža deluje prek spletne platforme, kjer lahko podjetniki predložijo svoj predlog ter se povežejo z angelskimi investitorji. Poleg tega imajo tudi posebno ekipo, ki skrbi, da so investitorji dobro seznanjeni z uporabo spletne platforme in vseh orodij. Mreža na leto podpre od 80 do 100 projektov (About Us, 2017).

Poleg UK Angel Investment Network v Združenem kraljestvu delujejo številne mreže, ki so bodisi nacionalno (npr. Addidi Business Angels, Advantage Business Angels, Angel Academe, Beer & Young) bodisi mednarodno naravnane (npr. Cambridge Capital Group, Envestors, Go Beyond Ltd) (UK business angel networks directory, 2017).

### **3.6.1 Rezultati intervjujev glede financ**

Miha Rajh trdi, da si njegovo podjetje brez državne finančne pomoči ne bi moglo privoščiti razvoja, prav tako bi bil onemogočen obstoj podjetja. Omenja načine, kako lahko podjetje dostopa do financiranja s strani države. Gre predvsem za razpise P2, SK75 in SK200, ki jih prek evropskih kohezijskih skladov razpisuje Slovenski podjetniški sklad. Omenjeni razpisi so primerni za podjetja v različnih razvojnih fazah. Za podjetja v kasnejših fazah pa so na voljo evropski razpisi. Država ima vlogo informiranja in zagotavljanja podpore, ki poteka prek Slovenskega podjetniškega sklada ali prek agencije SPIRIT.

Podobnega mišljenja je tudi Luka Topolovec, ki meni, da denar naredi podjetje z vidika poslovanja in plačevanja računov. Topolovec je z ekipo v Sloveniji prejel subvenciji P2A in P2B, ki sta jim močno pomagali pri zagonu podjetja. Tudi v Združenem kraljestvu so za

svoje angleško podjetje dobili podobno subvencijo. Meni, da je priprava dokumentacije, čeprav zamudna, zelo koristna za podjetje. Topolovec je imel občutek, da so v Združenem kraljestvu imeli večje probleme pri pridobivanju financiranja, saj so tujci, vendar trdi, da je kapital lažje pridobiti v Združenem kraljestvu, saj se v podjetniški sferi vrtijo večje količine denarja. Vedeti je treba, da je zaradi globalnosti in velikosti trga tudi konkurenca izjemno močna, zato se je treba še bolj boriti.

Tudi Marko Filej poudarja izjemno pomembno vlogo, ki jo igra dostop do financiranja v podjetniški dejavnosti. S podjetjem *OnlineGym4Me* je bil deležen investicije s strani podjetja *TechnoGym*, Italijanskega proizvajalca fitnes opreme. Po njegovem mnenju večina podjetij ne glede na vrsto panoge, v kateri delujejo, potrebuje kapital za hitrejši razvoj in rast. Dodaja, da lahko podjetje z dodatnim financiranjem preskoči določene faze in se posledično hitreje širi. Po njegovem mnenju je dostopnost do financiranja v Združenem kraljestvu izjemno dobro organizirana. Filej dodaja: »Zaradi velikosti trga je v Združenem kraljestvu ogromno »venture skladov«, tudi državni skladi so odlično organizirani.« Odlično organiziranost dostopa do financiranja navaja kot enega izmed razlogov za visoke možnosti pridobitve kapitala in morebitnega uspeha.

Po besedah mag. Maje Tomanič-Vidovič, direktorice Slovenskega podjetniškega sklada, je dostop do financiranja prvi pogoj, da se podjetnik odloči za realizacijo svoje podjetniške ideje. Meni, da brez finančne podpore lahko kljub zelo razvitim drugim podpornim storitvam ostaja ideja podjetja le pojem na papirju. Poleg tega razloži, da so ravno zaradi pomanjkanja finančne podpore vsi tisti sistemi, ki nimajo razvite kulture financiranja začetnih faz podjetništva, na repu lestvice. Poudarja pomembnost obstoja razvojnih institucij z namenom spodbude tovrstnega financiranja in hkrati privabljanja drugih potencialnih investitorjev. Čeprav smo v Sloveniji še vedno na repu lestvice, ga. Tomanič-Vidovič zaznava pozitivne spremembe.

### **3.6.2 Ugotovitve o financah**

Dostopanje do trde podpore oziroma v našem primeru do bančnih posojil in tveganega kapitala je za mlada, inovativna podjetja ključnega pomena. S finančno podporo se lahko razvijajo in tako krepijo svoj položaj na trgu, s tem pa posredno vplivajo na konkurenčnost države.

Rezultati obravnavanih kazalnikov dejavnika financ tehtnico o zdravju podjetniškega ekosistema obrnejo na stran Združenega kraljestva, saj ima pri vseh obravnavanih vprašanih v povezavi s financami veliko boljšo oceno. Rezultati kažejo, da slovenski podjetniki veliko težje dostopajo do bančnih posojil in tveganega kapitala kot podjetniki iz Združenega kraljestva. Kot smo ugotovili v teoretičnem delu, finančne prepreke preprečujejo vsakršno izboljšavo in rast podjetja ter ogrožajo preživetje podjetja. Glede na zgoraj navedene raziskave in poročila ocenjujem, da je slovenski sistem financiranja veliko



manj prijazen do inovativnih podjetnikov kot sistem Združenega kraljestva, saj je uvrstitev Slovenije pri vseh vprašanjih v primerjavi z Združenim kraljestvom izjemno nizka. Luka Topolovec, ki ima izkušnje s pridobivanjem subvencij v obeh državah, pa je mnenja, da so subvencije dostopne v obeh primerjanih državah. Potrebno je predstaviti oz. prikazati jasno razdelane cilje in vizijo ter zadostiti pogojem, ki jih zahtevajo. Tudi Miha Rajh je mnenja, da sta pri pridobivanju financiranja izjemnega pomena volja in samoiniciativa.

Slovenija je pri vprašanju stabilnosti bank prejela zelo slabo oceno, kar jo uvršča na sam konec lestvice. Tudi Združeno kraljestvo je pri vprašanju stabilnosti bank prejelo precej slabšo oceno kot pri drugih vprašanjih iz kategorije financ. S pridobljeno oceno zaseda sredino lestvice, kar ga še vedno postavlja veliko pred Slovenijo.

Kot pričakovano, je Združeno kraljestvo tudi na področju delovanja poslovnih angelov veliko bolj razvito od Slovenije, saj obstaja širok spekter mrež poslovnih angelov, ki upravljajo z večjim številom vlagateljev in višjimi kapitalskimi vložki. Menim, da ima na področju poslovnih angelov velik vpliv velikost trga, o katerem bo govora v nadaljevanju.

### 3.7 Poklicna podpora in podporna infrastruktura

Pri četrtem dejavniku poklicna podpora in podporna infrastruktura je izpostavljena predvsem primerjava kakovosti znanstvenih centrov (tehnološki parki, pospeševalniki, inštituti itd.) in dostopanja do informacij o podjetniški dejavnosti, računovodskih in finančnih storitev ter pravne podpore. Pred končno oceno primerjave med državama na področju poklicne podpore in podporne infrastrukture so predstavljena stališča in izkušnje treh podjetnikov ter mag. Maje Tomanič-Vidovič.

Tabela 16 prikazuje kakovost znanstvenoraziskovalnih centrov v obravnavanih državah. Pri tem vprašanju se je bolje izkazalo Združeno kraljestvo, saj je na lestvici od 1 (izjemno slabo) do 7 (izjemno dobro) prejelo oceno 6,3, kar ga uvršča na 2. mesto med obravnavanimi 138. državami. Slovenija je prejela oceno 4,9, kar jo uvršča na dobro 28. mesto (WEF & Schwab, 2016).

*Tabela 16: Kakovost znanstvenoraziskovalnih centrov*

|                            | Vrednost (1 – izjemno slabo 7 – izjemno dobro) | Uvrstitev (1.–138.) |
|----------------------------|--|---------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 4,9  | 28.                 |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 6,3  | 2.                  |

*Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2016–2017, 2016, str. 322–355.*

V Sloveniji ima podjetnik na voljo številne spletne portale, kjer lahko dostopa do pomembnih informacij o podjetniški dejavnosti. Na spletnem portalu e-VEM so

kakovostno razdelani podatki za potencialne podjetnike (predstavitev poslovne ideje, izdelava poslovnega načrta in pridobivanje državne spodbude), delujoče podjetnike (plačilo davkov, vodenje poslovnih knjig, zaposlovanje in podobno) in podjetnike, ki so v fazi ustanovitve podjetja (poslovne oblike, dovoljenja in pogoji ter ustanovitev prek sistema e-VEM) (Razmišljam, 2017). Zelo informativen je tudi Podjetniški portal, kjer so na voljo tako informacije o zagonu, razvoju in rasti podjetja kot aktualni javni razpisi (Javni razpisi, 2017).

Pravno podporo glede zaščite intelektualne lastnine, ustanavljanja odcepljenih (angl. *spin off*) podjetij in drugih pravnih vidikov podjetniške dejavnosti podjetnikom nudi 6 pisarn za prenos tehnologij, ki jih podpira SPIRIT Slovenija (Inovativno okolje, 2017). Odgovore na številna pravna vprašanja podjetnikom ponujajo tudi razne delavnice v okviru tehnoloških parkov in podobnih institucij (Vsi dogodki, 2017).

Zavod Mladi podjetnik v okviru MP računovodstva in sodelujočih poslovnih partnerjev podjetnikom ponuja računovodske in finančne storitve po ugodni ceni ter dodatno svetovanje in izobraževanja (MP računovodstvo, 2017). Poleg tega računovodske nasvete nudijo tudi številni spletni portali, kot sta na primer Mladipodjetnik.si in Racunovodja.com. Slednji vsebuje tudi obvestila o spremembah zakonodaje na področju financ in spletne seminarje (E-seminarji, 2017).

Tudi v Združenem kraljestvu imajo podobno kot v Sloveniji spletne portale, ki podjetnikom nudijo informacije glede podjetniške dejavnosti pa tudi pravno in finančno svetovanje. Spletni portal GOV.UK zajema številne informacije o ustanovitvi podjetja, zakonodaji, pravnih vprašanjih, plačevanju prispevkov in glede drugih vprašanj podjetniške dejavnosti (Business and Self-employed, 2017). Na spletnem portalu so prikazane vse možne oblike finančnih pomoči in poslovnega svetovanja v različnih mestih in regijah v Združenem kraljestvu. Prav tako je zanimiva informativna spletna platforma Startups, ki nudi tako osnovne informacije o podjetništvu kot osnovno svetovanje na področju pridobivanja finančnih pomoči, financ in računovodstva (How to start, 2017). Zelo uporabno in obsežno zbirko podatkov o podjetništvu ponuja spletni portal The British Library pod imenom Business & IP Centre. Poleg tega brezplačno ali po ugodni ceni organizirajo številne delavnice, predavanja in svetovanja na način 'ena na ena' (Business and IP Centre, 2017).

V Združenem kraljestvu je za namene računovodskega in finančnega svetovanja prisotno podjetje Crunch, ki s strokovnimi akreditiranimi računovodji in enostavno spletno programsko opremo majhnim podjetjem pomaga obvladovati njihove finance. Na spletni strani podjetje obljublja nizke stroške storitev, strokovno svetovanje na vsakem koraku in dostop do spletnega računa vedno in povsod (Accounting, 2017). Poleg podjetja Crunch obstajajo tudi bolj specializirana podjetja, kot je na primer The Accountancy Cloud (About us, 2017), ki nudi računovodske in finančne storitve tehnološkim start-upom. Poleg že prej

omenjenega spletnega portala GOV.UK tudi drugi portali, kot je na primer Smallbusiness.co.uk, nudijo osnovne podatke o računovodstvu in financah.

### **3.7.1 Rezultati intervjujev glede poklicne podpore in podporne infrastrukture**

Miha Rajh omenja številno podporno infrastrukturo v Sloveniji, kot so na primer univerzitetni inkubatorji in tehnološki parki v Mariboru, Ljubljani in na Primorskem, Saša inkubator v Velenju in Kikštarter v Kamniku. Poleg tega imamo ABC pospeševalnik, ki služi preboju na mednarodni trg. Rajh je mnenja, da je v podporni infrastrukturi v Sloveniji znanja veliko, hkrati pa je zelo dostopna. Ponovno pa je odvisno od posameznika, ali bo znal to izkoristiti. Z ekipo je del Ljubljanskega univerzitetnega inkubatorja, ki jim nudi vso podporo. Pri razpisu P2 so dobili sofinanciranega mentorja, ki jim pomaga pri sestavi poročil, finančnih poročil in časovnic, ki jih zahteva Slovenski podjetniški sklad. Nudijo jim tudi pisarne, ki pa so plačljive. Glede kakovosti in dostopa do strokovne/poklicne podpore Rajh opozarja, da ni portala, kjer bi bile vse informacije zbrane na enem mestu. Podjetnik mora pregledati veliko število spletnih strani, da se priklopi do potrebnih informacij. Celostnih informacij torej ni, na trgu pa obstajajo podjetja, kot je na primer DATA, ki nudijo informacije, vendar proti plačilu. Meni, da je najboljša rešitev, da si podjetnik najame dobrega računovodjo oziroma davčnega svetovalca, ki bo skrbel, da bo v podjetju vse potekalo v skladu s predpisi in zakonodajo.

Luka Topolovec, ki je bil del slovenskega inkubatorja Tovarna podjetij in pospeševalnika Wayra v Združenem kraljestvu, ima zelo dobre izkušnje s podporno infrastrukturo v obeh državah. Tovarna podjetij jim je pomagala pridobiti prvo investicijo. Pomagali so jim s predstavitvijo in pripravo dokumentacije za razpis. V elitnem pospeševalniku Wayra so bili z ekipo deležni predavanj pomembnih govorcev, predvsem pa je bilo pomembno, da so bili v stiku s podobnimi podjetji, ki se ukvarjajo s primerljivo problematiko. Pravi, da je bilo veliko težje priti v pospeševalnik v Združenem kraljestvu, saj je bila konkurenca veliko močnejša, zaradi česar so posledično tudi programi še bolj razdelani. Glede strokovne/poklicne podpore je Topolovec mnenja, da v obeh državah potrebuješ dobrega računovodjo, ki skrbi za zakonsko področje delovanja. Tako se lahko podjetnik osredotoča na razvoj in realizacijo svoje ideje. Z ekipo so se za informacije obrnili na mariborski inkubator z namenom, da jim ne bi bilo treba iskati informacij po spletu.

Marko Filej je mnenja, da je Združeno kraljestvo na področju podjetniške infrastrukture vodilni kraj v Evropi, saj je tovrstna infrastruktura izjemno kakovostna. Na vprašanje o dostopnosti podjetniške infrastrukture odgovarja: »Čeprav je konkurenca toliko večja, je po drugi strani obseg infrastrukture večji. Tukaj so številni pospeševalniki, tehnološki parki in inkubatorji. Zaradi konkurence se je potrebno potruditi, vendar mislim, da so možnosti vseeno zelo velike.« Tudi strokovno/poklicno podporo vidi v zelo pozitivni luči, saj pravi, da je zelo napredna. Pravi, da so v Združenem kraljestvu številni kanali, prek

katerih je možno dostopati do informacij, povezanih s podjetništvom. Podjetnik lahko do informacij dostopa tako po spletu kot s pomočjo različnih servisov, ki se ukvarjajo z njihovim podajanjem.

Mag. Maja Tomanič-Vidovič meni, da je rezultat pridobitve trde podpore veliko uspešnejši, če so v okolju na voljo tudi mehke spodbude, ki finančni plati podjetja dajejo vsebinsko podporo. Mentorji v inkubatorjih ali tehnoloških parkih s podjetniki delijo izkušnje, poleg tega se podjetniki srečujejo na skupnih dogodkih, kjer med seboj izmenjujejo izkušnje in informacije. Mag. Maja Tomanič-Vidovič zaključuje: »Rezultat vsega skupaj je zagotovo večji, kot bi bil brez vsebinske podpore.«

### **3.7.2 Ugotovitve glede poklicne podpore in podporne infrastrukture**

Kakovost obstoječe infrastrukture v državi in regijah močno vpliva na kakovost in moč podjetniškega ekosistema, saj podjetnikom omogoča in lajša prve korake v podjetniški dejavnosti. Med podporno infrastrukturo spadajo inkubatorji, pospeševalniki in tehnološki parki. Kakovost znanstvenoraziskovalnih centrov je v obeh državah izjemno dobra. Tako slovenski kot znanstvenoraziskovalni centri v Združenem kraljestvu spadajo med približno 20 % najboljših med obravnavnimi 138 državami sveta. Poudariti je treba, da Združeno kraljestvo zaseda 2. mesto na lestvici, kar tehnicno o znanstvenoraziskovalnih centrih obrne na stran Združenega kraljestva, saj so po kakovosti vodilni na svetu.

Podporne institucije in organizacije imajo vlogo širjenja informacij in svetovanja o podjetniški dejavnosti. Kot smo ugotovili v teoretičnem delu, pridružitvev oziroma spremljanje podpornih institucij in organizacij podjetniku prinaša mnoge koristi, od mreženja, spoznavanja mentorjev, osnovnih informacij do vpogleda v najnovejše industrijske trende. Navedeno podjetnika krepi in mu omogoča učinkovitejše delovanje. Tako Slovenija kot Združeno kraljestvo imata številne spletne strani, ki vsebujejo različne informacije, povezane s podjetniško dejavnostjo. Po lastnih izkušnjah sem veliko hitreje našla informacije o podjetniški dejavnosti v Združenem kraljestvu, saj imajo vse strnjeno na enem spletnem mestu, GOV.UK. To je spletna stran, na kateri so združene spletne strani vseh vladnih sektorjev drugih inštitucij in javnih uradov. Na enem mestu so predstavljeni zakoni, publikacije, statistika, napovedi in nasveti. Čeprav so v Sloveniji številne spletne strani, ki vsebujejo omenjene informacije, se uporabnik hitro izgubi med številnimi spletnimi stranmi, ki ponujajo informacije različne narave, ki pa se vse navezujejo na podjetništvo.

## **3.8 Kultura**

Kultura v državi delovanja ima izjemno pomemben vpliv na podjetniško aktivnost. V tabelah v nadaljevanju so prikazane primerjave med državama na področju vpliva družbenih in kulturnih norm na podjetniško aktivnost, medijske pozornosti podjetništvu,

vpliva strahu pred neuspehom in družbene vrednosti podjetništva. V nadaljevanju so ob bok rezultatom raziskav postavljena mnenja in izkušnje treh intervjuvanih podjetnikov o kulturi v državi delovanja, čemur sledi končna ocena primerjave Slovenije in Združenega kraljestva na področju kulture.

Tabela 17 prikazuje vpliv družbenih in kulturnih norm na večanje podjetniške aktivnosti. Slovenija je na lestvici od 1 do 9, kjer 1. prikazuje izrazito neustrezne družbene in kulturne norme ter 9. prikazuje izrazito ustrezne družbene in kulturne norme z vidika večanja podjetniške aktivnosti, prejela vrednost 3,2, kar jo uvršča na 63. mesto med obravnavanimi 65 državami. Združeno kraljestvo nosi vrednost 4,6, kar ga uvršča na 35. mesto. Povprečje vseh obravnavanih držav, tudi držav tretjega sveta, je 4,7, kar pomeni, da sta obe državi pod povprečjem raziskave GEM (Herrington & Kew, 2017).

*Tabela 17: Družbene in kulturne norme*

|                            | <b>Družbene in kulturne norme *</b> | <b>Uvrstitev (1.–65.)</b> |
|----------------------------|-------------------------------------|---------------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 3,2                                 | 63.                       |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 4,6                                 | 35.                       |

**Legenda:** \* Ustreznost družbenih in kulturnih norm je prikazana na lestvici od 1 (izrazito neustrezne) do 9 (izrazito ustrezne).

*Vir: M. Herrington & P. Kew, Global Entrepreneurship Monitor 2016/2017, 2017, str. 159–160.*

Tabela 18 prikazuje odstotek obravnavane populacije med 18. in 64. letom, ki verjame, da je podjetništvo deležno velike pozitivne medijske pozornosti. V Sloveniji ta odstotek znaša 65,9, kar jo uvršča na 24. mesto med 61 obravnavanimi državami, v Združenem kraljestvu pa temu verjame 61,1 % obravnavane populacije, kar ga uvršča na 28. mesto (Herrington & Kew, 2017).

*Tabela 18: Medijska pozornost podjetništvu*

|                            | <b>Podjetništvo je deležno veliko pozitivne medijske pozornosti (%)</b> | <b>Uvrstitev (1.–61.)</b> |
|----------------------------|---|---------------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 65,9  | 24.                       |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 61,1  | 28.                       |

*Vir: M. Herrington & P. Kew, Global Entrepreneurship Monitor 2016/2017, 2017, str. 106.*

Iz Tabele 19 je razviden odstotek populacije med 18 in 64 let, ki misli, da jim strah pred neuspehom ne bi preprečil ustanovitve podjetja. V Sloveniji se s to trditvijo strinja 33,8 %, v Združenem kraljestvu pa 35,2 % obravnavane populacije. Ti rezultati uvrščajo Slovenijo na 40. mesto, Združeno kraljestvo pa na 37. mesto na lestvici 64 držav. Povprečje

evropskih držav znaša 40,1 %, kar pomeni, da sta obe državi pod evropskim povprečjem (Herrington & Kew, 2017).

*Tabela 19: Strah pred neuspehom*

|                            | <b>Strah pred neuspehom ne preprečuje podjetniškega udejstvovanja (%)</b> | <b>Uvrstitev (1.–64.)</b> |
|----------------------------|---|---------------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 33,8  | 40.                       |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 35,2  | 37.                       |

*Vir: M. Herrington & P. Kew, Global Entrepreneurship Monitor 2016/2017, 2017, str. 108.*

Tabela 20 prikazuje družbeno vrednost podjetništva v Sloveniji in Združenem kraljestvu. Kot prvo je prikazano dodeljevanje visokega družbenega statusa uspešnim podjetnikom. 69 % prebivalcev Slovenije, starih med 18 in 64 let, verjame, da je uspešnim podjetnikom v Sloveniji dodeljen visok družbeni status. V Združenem kraljestvu temu verjame 77,2 % obravnavane populacije. Omenjeni odstotki uvrščajo Slovenijo na 33. in Združeno kraljestvo na 19. mesto od skupno 61 mest. Povprečje evropske regije znaša 66,1 (Herrington & Kew, 2017).

Druga komponenta v Tabeli 20 prikazuje, ali je v obravnavanih državah podjetništvo obravnavano kot dobra poklicna izbira. 56,8 % prebivalcev Slovenije, starih med 18 in 64 let, verjame, da je podjetništvo dobra poklicna izbira, medtem ko v Združenem kraljestvu temu verjame 58,8 % obravnavane populacije. Slovenija na lestvici 61 držav zaseda 42. mesto, Združeno kraljestvo pa 38. mesto. Povprečje evropske regije znaša 57,2 % (Herrington & Kew, 2017).

*Tabela 20: Družbena vrednost podjetništva*

|                            | <b>Visok družbeni status dodeljen uspešnim podjetnikom (vrednost v %)</b> | <b>Uvrstitev (1.–61.)</b> | <b>Podjetništvo – dobra poklicna izbira (vrednost v %)</b> | <b>Uvrstitev (1.–61.)</b> |
|----------------------------|---|---------------------------|--|---------------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 69  | 33.                       | 56,8   | 42.                       |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 77,2  | 19.                       | 58,8   | 38.                       |

*Vir: M. Herrington & P. Kew, Global Entrepreneurship Monitor 2016/2017, 2017, str. 93–100.*

### **3.8.1 Rezultati intervjujev o kulturi**

Miha Rajh je mnenja, da so mlajši posamezniki in posamezniki znotraj družinskega kroga vedno bolj domači s podjetniško kulturo. Večji problem vidi v starejših posameznikih, ki

velikokrat razmišljajo na način: najdi si varno službo in tam vztrajaj čim dlje. Meni, da je odobravanje odvisno od kraja prebivališča. V manjših krajih so do tega še vedno bolj zaprti. Opaža, da je strah največkrat prisoten pri starejših, ki se bojijo neuspeha. Sam se ni nikoli srečal s stigmatizacijo podjetništva, morda le s strahom starih staršev.

Luka Topolovec meni, da sta obe družbi precej pozitivno naravnani do podjetništva. V Sloveniji opaža zelo pozitivno sprejemanje start-upov, ki se ukvarjajo z računalniško tehnologijo. Meni pa, da bi morala vzpodbujati tudi druge obrtniško-proizvodne dejavnosti, ne samo podjetja, ki delujejo na področju informatike. Tudi v Združenem kraljestvu opaža zelo pozitivno naravnost do podjetništva. Meni, da mogoče k temu prispevata majhen začetni kapital ob ustanovitvi podjetja in manjše tveganje oziroma izguba v primeru neuspeha.

Tudi Marko Filej meni, da je družba v Združenem kraljestvu izjemno naklonjena podjetniški dejavnosti. Pravi, da je podjetništvo obravnavano kot izjemno pozitivna izbira poklica. Sam se nikoli ni srečal s stigmatizacijo podjetništva.

### **3.8.2 Ugotovitve o kulturi**

Slovenija je pri večini obravnavanih kazalnikov kulture v slabšem položaju kot Združeno kraljestvo. Tehnica se obrne v prid Sloveniji le pri pozitivni medijski obravnavi podjetništva, ki je v Sloveniji le nekoliko višja kot v Združenem kraljestvu. K temu prispevajo oddaje, ki obravnavajo tematiko podjetništva, kot so na primer Izzivi, Prava ideja in Štartaj, Slovenija. Velika razlika med državama je očitna pri ustreznosti družbenih in kulturnih norm za večanje podjetniške aktivnosti, kjer Slovenija zaseda rep lestvice. Ne glede na to, da je pri tem vprašanju Združeno kraljestvo v prednosti, sta obe obravnavani državi pod evropskim povprečjem, kar nakazuje na neodobravanje podjetniške dejavnosti s strani obeh družb.

Vpliv strahu pred neuspehom je v državah primerljiv, pa vendar sta državi ponovno pod evropskim povprečjem. Menim, da imata strah pred neuspehom ter neustreznost družbenih in kulturnih norm močan vpliv, saj je podjetnike strah, kako jih bo družba sprejela v primeru neuspeha. Če pa je družba že v osnovi negativno nastrojena proti podjetnikom, se lahko njihov strah samo poveča.

Obe družbi uspešnim podjetnikom dodeljujeta visok družben status in sta z rezultati nad evropskim povprečjem. To kaže na dejstvo, da obe državi prepoznata dobro delo in rezultate. Družba pa se mora zavedati, da so le redki tisti podjetniki, ki jim uspe v prvo, zato je destimulativno na podjetnike, ki so doživeli neuspeh, gledati kot na poražence. Zelo zanimivi pa so rezultati, ki kažejo, da slovenska družba v primerjavi s povprečjem ostalih evropskih držav, tudi Združenega kraljestva, podjetništva ne vidi kot dobre poklicne poti.

Vsi opisani rezultati so po mojem mnenju samo logična posledica rezultata ustreznosti družbenih in kulturnih norm, saj je v primeru, da so te neustrezne, logičen zaključek, da podjetništvo širši družbi ne predstavlja idealnega poklica. Miha Rajh vseeno opaža, da se kultura bistveno bolj odpira in je vedno bolj pozitivno naravnana. Luka Topolovec pa je celo mnenja, da sta obe družbi zelo pozitivno naravnani do podjetništva.

### 3.9 Trg

Zadnja komponenta podjetniškega ekosistema je trg. V tem poglavju so predstavljene primerjave med Slovenijo in Združenim kraljestvom na področju razširjenosti podjetniških grozdov, sodelovanja fakultet in industrije, velikosti in konkurenčnosti domačega trga, velikosti tujega trga, izvoza ter ovir in uredb pri vstopu na notranji trg. Tako kot pri ostalih komponentah so tudi pri trgu predstavljena stališča in izkušnje treh podjetnikov ter mag. Maje Tomanič-Vidovič, čemur sledi končna ocena primerjave držav na področju trga.

Tabela 21 v prvem delu prikazuje, kako močno so razširjeni dobro razviti podjetniški grozdi. Na lestvici od 1, ki pomeni, da so grozdi povsem neobstoječi, do 7, ki pomeni, da so močno razširjeni, je Slovenija prejela 3,5, Združeno kraljestvo pa 5,3. Med 138 državami tako Slovenija zaseda 87. mesto, Združeno kraljestvo pa 6. mesto (WEF & Schwab, 2016). Drugi del Tabele 21 prikazuje sodelovanje med fakultetami in industrijo za namene R&R, kjer 1 predstavlja trditev ne sodelujejo in 7 predstavlja obsežno sodelujejo. Slovenija je prejela vrednost 3,8, kar jo uvršča na 42. mesto, Združeno kraljestvo pa 5,5 in je skupno na 6. mestu (WEF & Schwab, 2016).

*Tabela 21: Podjetniški grozdi in druge mreže*

|                                | Stanje razvoja<br>podjetniških grozdov<br>* | Uvrstitev<br>(1.–138.) | Sodelovanje med<br>fakultetami in<br>industrijo (R&R) ** | Uvrstitev<br>(1.–138.) |
|--------------------------------|---|------------------------|--|------------------------|
| <b>Slovenija</b>               | 3,5   | 87.                    | 3,8  | 42.                    |
| <b>Združeno<br/>kraljestvo</b> | 5,3   | 6.                     | 5,5  | 6.                     |

**Legenda:** \* Stanje razvoja podjetniških grozdov je prikazano na lestvici od 1 (neobstoječi) do 7 (močno razširjeni na več področjih).

\*\* Sodelovanje med fakultetami in industrijo je ocenjeno na lestvici od 1 (ne sodelujejo) do 7 (obsežno sodelujejo).

*Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2016-2017, 2016, str. 322–355.*

Tabela 22 prikazuje na eni strani velikost domačega trga in na drugi strani konkurenčnost na domačem trgu. Velikost domačega trga je prikazana kot seštevek bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP) z vrednostjo uvoženega blaga in storitev, od česar je odšteta vrednost izvoženega blaga in storitev. Dobljena vrednost je normalizirana na



lestvici 1–7. Slovenija je prejela oceno 2,9, kar jo uvršča na 93. mesto, Združeno kraljestvo pa je prejelo oceno 5,6, kar ga uvršča na 10. mesto med obravnavanimi 138 državami (WEF & Schwab, 2016).

Drugi del Tabele 22 meri konkurenčnost na domačem trgu. Pri anketnem vprašanju »Kako močna je konkurenca na domačem trgu?«, kjer 1 predstavlja – sploh ni močna in 7 predstavlja – izjemno močna, je Slovenija prejela oceno 5,2, Združeno kraljestvo pa 6,0. Slovenija se je tako uvrstila na 55. mesto, Združeno kraljestvo pa na 3. mesto od skupno 138 (WEF & Schwab, 2016).

*Tabela 22: Velikost domačega trga in konkurenca*

|                            | <b>Velikost domačega trga (indeks)</b> | <b>Uvrstitev (1.–138.)</b> | <b>Konkurenčnost na domačem trgu</b> | <b>Uvrstitev (1.–138.)</b> |
|----------------------------|--|----------------------------|--------------------------------------|----------------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 2,9                                    | 93.                        | 5,2                                  | 55.                        |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 5,6                                    | 10.                        | 6,0                                  | 3.                         |

*Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2016–2017, 2016, str. 322–355.*

V Tabeli 23 sta prikazani velikost tujega trga in izvoz. Velikost tujega trga je prikazana kot vrednost izvoženega blaga in storitev, ki je normalizirana na lestvici 1–7. Slovenija se je z vrednostjo 4,6 uvrstila na 66. mesto, Združeno kraljestvo pa z oceno 6,0 na 14. mesto od 138 (WEF & Schwab, 2016).

Druga komponenta Tabele 23 prikazuje izvoz, ki je izražen kot odstotek od BDP. V Sloveniji ta odstotek znaša 90,1, v Združenem kraljestvu pa 28,3. Ti podatki Slovenijo uvrščajo na 12. mesto, Združeno kraljestvo pa na 93. mesto med skupno 138 obravnavanimi državami (WEF & Schwab, 2016).

*Tabela 23: Velikost tujega trga in izvoz*

|                            | <b>Velikost tujega trga (indeks)</b> | <b>Uvrstitev (1.–138.)</b> | <b>Izvoz (v % BDP)</b> | <b>Uvrstitev (1.–138.)</b> |
|----------------------------|--------------------------------------|----------------------------|------------------------|----------------------------|
| <b>Slovenija</b>           | 4,6                                  | 66.                        | 90,1                   | 12.                        |
| <b>Združeno kraljestvo</b> | 6,0                                  | 14.                        | 28,3                   | 93.                        |

*Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2016–2017, 2016, str. 322–355.*

Tabela 24 prikazuje ovire in uredbe pri vstopu na domači trg, pri čemer 1 predstavlja izrazito neustrezne in 9 predstavlja izrazito ustrezne. Slovenija z oceno 4,07 zaseda 39. mesto, Združeno kraljestvo pa z oceno 5,06 9. mesto od skupno 65 (Herrington & Kew, 2017).

Tabela 24: Ovire in uredbe pri vstopu na domači trg

|                     | Ovire in uredbe pri vstopu na domači trg * | Uvrstitev (1.–65.) |
|---------------------|--|--------------------|
| Slovenija           | 4,07                                       | 39.                |
| Združeno kraljestvo | 5,06                                       | 9.                 |

**Legenda:** \* Ovire in uredbe pri vstopu na domači trg so prikazane na lestvici od 1 (izrazito neustrezne) do 9 (izrazito ustrezne).

Vir: M. Herrington & P. Kew, *Global Entrepreneurship Monitor 2016/2017, 2017, str. 91, 100.*

### 3.9.1 Rezultati intervjujev glede trga

Podjetnik Miha Rajh vidi plačevanje davkov, ki se začne s prvim dnev obratovanja, kot najbolj problematično oviro. Drugih večjih ovir pri vstopu na domači trg ne zaznava. Meni, da je za podjetnika najbolje, da ima strokovnjaka, ki bo iz različnih zakonov znal izluščiti najpomembnejše za podjetnika. Na vprašanje glede trga delovne sile Rajh odgovarja, da so končni stroški zaposlitve precej visoki. Meni, da je v Sloveniji kakovostna delovna sila, vendar problem vidi predvsem v pomanjkanju širšega znanja. Kader je preozko specializiran in ni podjetniško naravnani. Podjetje Mihe Rajha deluje na področju distribucije laboratorijskih materialov in razvoja, kjer večjih sodelovanj med podjetji ni, saj gre za zelo konkurenčno industrijo. V prihodnosti cilja na sodelovanje z raziskovalnimi ustanovami, predvsem s fakultetami, saj sami nimajo dovolj kapitala za R&R. Trenutno je njegovo podjetje v mreži Mariborske razvojne agencije za čezmejno sodelovanje z Avstrijo, kjer je njegovo podjetje ponudnik na trgu, mreža pa ga povezuje s povpraševalci na trgu.

Podjetnik Luka Topolovec glavno oviro slovenskega trga vidi v začetnem vložku za ustanovitev d.o.o., ki znaša 7.500 €. Meni, da bi z manjšimi prispevki, vsaj v prvem letu, država pomagala novim podjetnikom, da se postavijo na noge. Pri vprašanju glede trga delovne sile Topolovec obrazloži, da se v računalniški panogi večina dobrega kadra zaposli že med fakulteto. Tudi sami so večino kadra, trenutno 16 zaposlenih, pridobili s fakultete. Dodaja, da bi ga bilo zaradi omenjene prakse malce strah zaposliti programerja z borze. Podjetniško sodelovanje in mreže Topolovec za razliko od Mihe Rajha vidi kot najpomembnejši del podpornega okolja poleg kapitala. Trdi, da situacija, vsaj v informacijski tehnologiji, ni več takšna, da bi tekmovali s sosedom, temveč s celotnim svetom. Zato mreženje, zbiranje povezav in deljenje resursov po njegovem mnenju gradijo veliko večjo moč, kot če bi posameznik deloval sam. Meni, da so mreže prisotne in dostopne povsod, vendar je v Sloveniji zaradi manjšega trga veliko manj ljudi, ki delujejo na takšni ravni. Že London ima veliko večjo populacijo in posledično več primernih mrež.

Podjetnik Marko Filej je izjemno zadovoljen z obstoječim sistemom v Združenem kraljestvu. Meni, da je sistem spodbuden tako za podjetja v zagonski fazi kot za podjetja z željo po nadaljnji rasti. Ker je London pravzaprav podjetniško središče Evrope, imajo podjetja veliko možnost globalizacije. Filej meni, da sistem Združenega kraljestva nudi zelo dobre pogoje, predvsem mladim, zagonskim podjetjem. Na vprašanje o trgu delovne sile odgovarja: »Delovna sila v Združenem kraljestvu je izjemno kvalitetna, vendar posledično zelo draga. Poudariti pa moram zelo tekoče in enostavne procese zaposlovanja in odpuščanja.« Filej trdi, da je podjetniških mrež, tako nacionalnih kot globalnih, v Združenem kraljestvu vedno več. Meni, da je sodelovanje v mrežah odvisno od vsakega posameznika. Podjetnik se mora sam odločiti, kakšna sodelovanja mu najbolj ustrezajo in kje bo odnesel čim več znanja in povezav.

Tudi mag. Maja Tomanič-Vidovič meni, da mora država sprejeti ukrepe, ki bodo ustvarili ugodno davčno okolje za investitorje in zagonska rastoča podjetja, olajšati zaposlovanje tujcev in poenostaviti obstoječe administrativne postopke.

### **3.9.2 Ugotovitve o trgu**

Trg je komponenta podjetniškega ekosistema, kjer se po mojem mnenju državi najbolj razlikujeta. Gre za državi, ki zaradi svoje velikosti delujeta povsem drugače. Slovenija je zaradi majhnosti trga veliko bolj izvozno usmerjeno gospodarstvo, medtem ko je Združeno kraljestvo zaradi velikosti domačega trga precej samozadostno gospodarstvo. Pa vendar je zaradi velikosti gospodarstva vrednost izvoženega blaga in storitev v Združenem kraljestvu višja kot v Sloveniji, čeprav je izvoz glede na BDP precej manjši v Združenem kraljestvu kot v Sloveniji. Obe državi sta še vedno članici Evropske unije (v nadaljevanju EU), kar pomeni, da imata dostop do enotnega trga EU, ki omogoča prost pretok blaga in storitev.

V zadnjem času lahko spremljamo dogajanje o Brexitu oziroma o izstopu Združenega kraljestva iz EU. Čeprav je Združeno kraljestvo od nekdaj najbolj zaželeno evropska destinacija za talente, se je z Brexitom pojavila velika negotovost glede pogojev dela za delavce iz držav EU. Posledično se bo zmanjšal tudi vpis na njihove fakultete, predvsem za študente iz ostalih držav EU (WEF & Schwab, 2016). Gospodarstvo v Evropi je pred Brexitom dobro okrevalo. Glasovanje Brexit je sprožilo znižanje vrednosti britanskega funta in padec cen tveganih sredstev v evroobmočju in v Združenem kraljestvu, kar je upočasnilo kratkoročne in srednjeročne napovedi rasti tako za Združeno kraljestvo kot za preostanek EU. Avtorji Global Competitiveness Indexa (WEF & Schwab, 2016) trdijo, da bo kratkoročni vpliv Brexita predvsem povečana negotovost, ki pa ima makroekonomske posledice; zmanjšanje naložb, porabe in zunanje trgovine, saj bodo potrošniki in vlagatelji postali bolj previdni. Avtorji dolgoročne ekonomske posledice vidijo predvsem v spremembah, ki izhajajo iz štirih svobod, zagotovljenih s strani EU (prost pretok oseb, blaga, storitev in kapitala) ter v delnem ali celotnem umiku Združenega kraljestva iz

proračuna EU. To pomeni, da bomo lahko pričali povečanju stroškov trgovine, naložb in pretoka delovne sile, kar se bo s časom začelo odražati v učinkovitosti trga dela in blaga.

Z velikostjo trga je povezana tudi konkurenčnost, saj je v večji državi konkurenca precej močnejša, zato je trg Združenega kraljestva veliko bolj konkurenčen kot trg v Sloveniji. Združeno kraljestvo je precej višje tudi pri ustreznosti uredb in obstoječih ovir pri vstopu na domači trg. Ustreznost uredb in odsotnost ovir sta pomembna dejavnika pri spodbujanju podjetništva v državi, saj je od njiju odvisno tudi število novih podjetnikov. Velikokrat pa so ovire tako močne in uredbe tako neugodne, da podjetniki obupajo nad podjetniško dejavnostjo, še preden bi stopili na pot podjetništva.

Združeno kraljestvo se je izvrstno odrezalo tudi pri razširjenosti podjetniških grozdov, kar jih uvršča v sam vrh med obravnavanimi državami sveta. V Sloveniji je razširjenost podjetniškega povezovanja precej slaba, sploh v regijah, ki so nekoliko oddaljene od osrednje Slovenije. V teoretičnem delu sem ugotovila, da se lahko zaradi podjetniškega povezovanja povečata obseg in področje delovanja podjetja pa tudi hitrost delovanja. Poleg tega podjetniški grozdi zaradi geografske skoncentriranosti pozitivno vplivajo na lokalni trg dela. Vse omenjene pozitivne lastnosti, ki jih prinaša kakršnokoli podjetniško povezovanje, bi Sloveniji nadvse koristile.

Enako dobro se je Združeno kraljestvo izkazalo tudi pri sodelovanju med fakultetami in industrijo. Menim, da takšna sodelovanja povečujejo inovativnost in hitrost dela, zato bi se lahko Slovenija zgledovala po Združenem kraljestvu ter več pozornosti namenjala povezovanju fakultet z industrijo za namene raziskav in razvoja.

### **3.10 Omejitve raziskave**

Opozorila bi na določene omejitve opravljene raziskave. Število intervjuvancev je premajhno, da bi pridobljene rezultate posplošili na celotno populacijo. Za posplošitev rezultatov bi potrebovala večjo skupno število intervjuvanih podjetnikov kot tudi širši nabor podjetnikov, ki delujejo v različnih panogah. V raziskavi sem obravnavala 3 podjetnike, ki delujejo v povsem različnih panogah, kar pomeni, da sem v vsaki panogi obravnavala samo 1 predstavnika. Zato je rezultate težko implicirati tako na 1 panogo kot na celotno gospodarstvo.

Kot zadnjo omejitev raziskave bi omenila uporabo polstrukturiranih intervjujev. Da bi pridobila bolj poglobljene in obsežnejše odgovore o obravnavanih dejavniki in osebnih izkušnjah podjetnikov, bi morala oblikovati odlično strukturiran globinski intervju. Vseeno pa sem mnenja, da raziskava kljub omenjenim omejitvam ponuja dober vpogled v sistem podjetniške podpore v obravnavanih državah ter hkrati ponuja pregled možnosti za izboljšave v obeh sistemih.

## SKLEP

V magistrskem delu sem ugotovila, da sta tako mehka kot trda podpora izjemno pomembni. Podjetnik za pridobitev znanja in drugih veščin, ki so potrebne za uspešno delovanje v podjetniški dejavnosti, nujno potrebuje mehko podporo. Podjetniki pa so kljub temu mnenja, da podjetnik v začetnih fazah najbolj potrebuje finančno spodbudo, ki bo podjetju omogočala obstoj in kasneje tudi razvoj. Sploh pri mlajših podjetnikih se vedno znova postavlja vprašanje, kje dobiti denar za izpeljavo podjetniške ideje. Tudi mag. Maja Tomanič-Vidovič, direktorica Slovenskega podjetniškega sklada, je nekoliko večji pomen pripisala trdim podporam, saj bi po njenih besedah start-upi brez njih zelo težko zagnali novo podjetje. Meni pa, da je trda podpora veliko uspešnejša, če je v okolju prisotna tudi mehka podpora. Tako se tudi Slovenski podjetniški sklad povezuje z ostalimi partnerji slovenskega start-up ekosistema, ki ponujajo vsebinsko podporo. Po njenem mnenju je rezultat kombinacije podpore zagotovo večji, kot če bi ponujali samo trdo podporo.

V intervjujih sem zaznala, da se podjetniki, ki imajo močno voljo in dobro izoblikovane cilje in vizijo, ne obremenjujejo z okolico in kulturo družbe. Naprej zasledujejo svoje cilje, ne ozirajoč se na mnenja širše okolice. Morda sem pri izbiri podjetnikov imela srečno roko, saj so vsi imeli izjemno izdelano poslovno idejo, cilje in vizijo, zaradi česar so bili v celoti prepričani v uspeh. Prav zaradi tega niso dajali posebne pozornosti bližnji in širši okolici in njihovem sprejemanju podjetništva. Menim, da je odnos domačega okolja in kulture bolj pomemben tistim, ki vstopajo v podjetništvo s predsodki in strahom pred neuspehom. Mislim, da je vpliv okolice veliko manjši na podjetnika, ki je trdno prepričan v svojo podjetniško idejo, kot na podjetnika, ki vstopa na pot podjetništva s strahom in dvomom v svoj uspeh.

Pri podpornem sistemu Združenega kraljestva bi izpostavila predvsem ugodne prakse zaposlovanja in prekinitve delovnega razmerja, kakovost znanstvenoraziskovalnih centrov, razširjenost dobro razvitih podjetniških grozdov in obsežno sodelovanje med fakultetami in industrijo za namene R&R. Poleg tega ustreznost uredb in neoviranost pri vstopu na domači trg podjetjem lajšata vstop na trg Združenega kraljestva. Ustanovitev podjetja je v Združenem kraljestvu enostavnejša kot v Sloveniji, predvsem z vidika ustanovitvenega kapitala.

Prednost slovenskega podpornega okolja je dokaj stabilno politično okolje. Poleg tega ima nadpovprečno število vpisov v visokošolske programe. Podjetništvo je deležno tudi več pozitivne medijske pozornosti kot v Združenem kraljestvu.

Obravnavana sistema sta pri kakovosti podjetniškega izobraževanja in usposabljanja tako v osnovni in srednji šoli kot v nadaljnjem izobraževanju podpovprečna v primerjavi z ostalimi evropskimi državami.

Slovenija se je v primerjavi z Združenim kraljestvom in drugimi evropskimi državami izjemno slabo izkazala pri ustreznosti davkov in administracije za podjetništvo. Poleg tega je razvidno, da so v Sloveniji prisotne izjemno neugodne prakse zaposlovanja in prekinitve delovnega razmerja. Slovenija se je tudi pri kazalniku financ odrezala izjemno slabo, saj se je izkazalo, da so dostop do bančnih posojil, razpoložljivost tveganega kapitala, stabilnost bank in možnost financiranja s pomočjo domačega trga zelo omejeni, sploh v primerjavi z Združenim kraljestvom. Precej slabo sta se obe primerjani državi izkazali pri ustreznosti družbenih in kulturnih norm, ki vplivajo na povečanje podjetniške aktivnosti, saj sta obe pod evropskim povprečjem. Med raziskavo sem ugotovila, da je v obeh državah strah pred neuspehom prisoten bolj od povprečja v Evropi. V Sloveniji precej velik odstotek družbe podjetništva ne vidi kot dobre poklicne izbire. Kot slabost Slovenije bi omenila tudi slabo razširjenost dobro razvitih podjetniških grozdov. V primerjavi z Združenim kraljestvom so v Sloveniji prisotne določene neustrezne uredbe in ovire, ki preprečujejo enostavnost vstopa na domači trg.

Podjetniki so v intervjujih, ki sem jih opravila, zavoljo izboljšanja podpornega okolja v Sloveniji v en glas izrazili potrebo po zmanjšanju prispevkov, vsaj v prvem letu vzpostavitve novega podjetja. Mag. Maja Tomanič-Vidovič meni, da je na ravni države treba sprejeti določene ukrepe na področju delovnopravne in davčne zakonodaje (ugodno davčno okolje za investitorje in zagonska rastoča podjetja, enostavni administrativni postopki, enostavno zaposlovanje tujcev, stimulatивно zaposlovanje visoko izobraženega kadra in mnogi drugi). Poleg tega misli, da so potrebne še določene prilagoditve šolskega sistema, ki bo spodbujal kreativnost, ustvarjalnost in podjetnost mladih ljudi. Meni tudi, da mora država nadaljevati s sofinanciranjem vseh podpornih programov, ki se danes izvajajo prek Slovenskega podjetniškega sklada in ostalih partnerjev *start-up* ekosistema v Sloveniji.

Menim, da mora država razmišljati bolj podjetno in prek izobraževalnega sistema na podjetniški način razmišljanja navajati tudi mlado populacijo v zgodnjem obdobju vzgoje in izobraževanja. Posledično se bo krepila podjetniška kultura, podjetno razmišljanje pa ne bo prisotno samo med podjetniki, temveč tudi med zaposlenimi, ki bodo s takšnim razmišljanjem nedvomno prispevali k podjetju, delodajalcu in posredno državi. Na podlagi mnenj intervjuvancev menim, da sta v prid izboljšavam nujno potrebni poenostavitev administrativnih postopkov in večja fleksibilnost zaposlovanja ter prekinitve delovnega razmerja.

Že uveljavljena podjetja bi lahko intenzivneje delila svoje izkušnje in znanja, saj bi s tem pošiljali pozitivne signale v okolje in s tem širili in krepili podjetniško dejavnost. Prenos znanj in izkušenj na mlade podjetnike, prav tako na zaposlene v podjetju, bi krepil podjetniški način razmišljanja ter s tem spodbujal ustvarjalnost in kreativnost. Poleg tega mislim, da bi odprt tip takšnih delavnic oziroma predavanj lahko pozitivno vplival na odprtost in ozaveščanje družbe o podjetniški dejavnosti. Povezovanje podjetnikov in

podjetij se bi odražalo v večji količini znanja, proizvodov in velikosti končnega uspeha. Kot je dejal podjetnik Luka Topolovec: »V današnjem času, sosed sosedu ne predstavlja glavne konkurence, temveč konkurenca obstaja na globalni ravni.«

Z raziskavo sem ugotovila, da je možnost uspeha povsod. Potrebni so dobra ideja ter izdelani cilji in vizija. Samoiniciativnost podjetnika se lahko s povezovanjem z drugimi podjetniki, podporno infrastrukturo, strokovno podporo in iskanjem primerne finančne pomoči odraža v veliki količini pridobljenega znanja ter potrebnega kapitala, ki omogoča življenje in razvoj podjetja. Združeno kraljestvo je glede na velikost trga veliko bogatejši sistem, zato je na voljo več pomoči kot v Sloveniji. Res pa je, da je zaradi tega konkurenca toliko večja. Kot sem ugotovila v raziskavi, ima vsak sistem določene probleme. Ena izmed glavnih ugotovitev tega magistrskega dela je, da dobra ideja šteje. Z dobro in razdelano podjetniško idejo lahko tako v Sloveniji kot v Združenem kraljestvu pridobimo težko dosegljive subvencije in drugo podporo, ki nam bodo omogočile doseg zastavljenih ciljev, predvsem pa olajšale pot do njih.

## LITERATURA IN VIRI

1. *About us*. Najdeno 25. julija 2017 na spletnem naslovu <https://theaccountancycloud.co.uk>
2. *About us*. Najdeno 15. julija 2017 na spletnem naslovu <https://www.angelinvestmentnetwork.co.uk/about-us>
3. *Access to finance for innovative entrepreneurship*. Najdeno 3. maja 2017 na spletnem naslovu <https://www.innovationpolicyplatform.org/content/access-finance-innovative-entrepreneurship>
4. *Access to foreign and domestic markets*. Najdeno 28. maja 2017 na spletnem naslovu <https://www.innovationpolicyplatform.org/content/access-foreign-and-domestic-markets?topic-filters=12017>
5. *Access to labour for innovative entrepreneurship*. Najdeno 28. maja 2017 na spletnem naslovu <https://www.innovationpolicyplatform.org/content/access-labour-innovative-entrepreneurship>
6. *Accounting*. Najdeno 25. julija 2017 na spletnem naslovu <https://www.crunch.co.uk>
7. Acs, Z. J., Amoros, J. E., Bosma, N. S., & Levie, J. (2009). From Entrepreneurship To Economic Development: Celebrating Ten Years Of Global Entrepreneurship Monitor. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 29(16), 1–15.
8. Al-Mubarak, H. M., & Busler, M. (2010). Business Incubators: Findings from a Worldwide Survey, and Guidance for the GCC States. *Global Business Review*, 11(1), 1–20.
9. Andruss, P. (2013, 30. januar). What to Look for in an Accelerator Program? *Entrepreneur*. Najdeno 17. maja 2017 na spletnem naslovu <https://www.entrepreneur.com/article/225242>
10. Ansari, V. A., & Mohd, A. U. (2009). Role of Venture Capital In Spurring Innovation and Entrepreneurship. *Asia-Pacific Business Review*, 5(1), 114–119.
11. Arogyaswamy, B., & Champathes Rodsutti, M. (2007). Entrepreneurship, Institutions, and National Policy: Achieving Growth With Justice in Emerging Nations. *The Journal of Interdisciplinary Economics*, 18(2–3), 123–147.
12. Aw, B. Y., Roberts, M. J., & Yi Zu, D. (2011). R&D investment, exporting, and productivity dynamics. *American Economic Review*, 101(4), 1312–1344.
13. Bayley, C., & Braun, N. (2016). Small Business Tax Saving Tactics. V *The Hidden Cost: Employer's National Insurance* (str. 57–59). Kirkcaldy: Taxcafe UK Limited.
14. Beck, T. (2013). Bank Financing for SMEs – Lessons from the Literature. *National Institute Economic Review*, 225(1), 23–38.
15. Bhaumik, S. K., Fraser, S., & Wright, M. (2015). What Do We Know About Entrepreneurial Finance and Its Relationship with Growth? *International Small Business Journal*, 33(1), 70–88.
16. Bosma, N., Schutjens, V., & Stam, E. (2009). Entrepreneurship in European Regions: Implication for Public Policy. *Public Policies for Fostering Entrepreneurship*, 22(1), 59–89.



17. *Business and IP Centre*. Najdeno 25. julija 2017 na spletnem naslovu <https://www.bl.uk/business-and-ip-centre/about>
18. *Business and Self-employed*. Najdeno 20. julija 2017 na spletnem naslovu <https://www.gov.uk/browse/business>
19. Business Incubator. (b.l.). V *Entrepreneur*. Najdeno 17. maja 2017 na spletni strani <https://www.entrepreneur.com/encyclopedia/business-incubator>
20. Bustos, P. (2011). Trade liberalization, exports, and technology upgrading: Evidence on the impact of MERCOSUR on Argentinian firms. *American Economic Review*, 101(1), 304–340.
21. Cacciotti, G., & Hayton, J. C. (2014). *Fear of Failure and Entrepreneurship: A Review and Direction for Future Research*. Coventry: Enterprise Research Centre.
22. Carpentier, C., & Suret, J. M. (2015). Angel group members' decision process and rejection criteria: A longitudinal analysis. *Journal of Business Venturing*, 30(6), 808–821.
23. Carroll, R., Holtz-Eakin, D., Rider, M., & Rosen. H. S. (2000). *Personal Income Taxes and the Growth of Small Firms* (delovni dokument). Syracuse: Center for Policy Research.
24. Carvalho, L., Costa, T., & Dominginhos, P. (2010). Creating an Entrepreneurship Ecosystem in Higher Education. V S. Soomro (ur.), *New achievements in Technology Education and Development, marec 2010* (str. 6–16). Rijeka: InTech Europe.
25. Chakraborty, S., Yehoue, E. B., & Thompson, J. (2015, 2. junij). Prosperity of Nations: Does culture matter for entrepreneurship? *The World Bank*. Najdeno 9. maja 2017 na spletnem naslovu <http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/prosperity-nations-does-culture-matter-entrepreneurship>
26. Chambers, S. (2015, 7. julij). Does it pay to train people to set up their own business? *Financial Times*. Najdeno 23. junija 2017 na spletnem naslovu <https://www.ft.com/content/3f9e8ffe-1f0b-11e5-ab0f-6bb9974f25d0?mhq5j=e3>
27. Clifford, C. (2013, 10. julij). This Kind of Cluster Could Actually Help Your Business. *Entrepreneur*. Najdeno 15. maja 2017 na spletnem naslovu <https://www.entrepreneur.com/article/227354>
28. Cornell University, INSEAD, & WIPO. (2017). *The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World*. Ženeva: WIPO.
29. Colette, T. (2013). Entrepreneurship education in HE: are policy makers expecting too much? *Education + Training*, 55(8/9), 836–848.
30. Corrigan, P. W., Morris, S., Larson, J., Rafacz, J., Wassel, A., Michaels, P., Wilkniss, S., Batia, K., & Rüsche, N. (2010). Self-stigma and Coming Out About One's Mental Illness. *Journal of Community Psychology*, 38(3), 259–275.
31. Cowling, M., Liu, W., & Ledger, A. (2012). Small business financing in the UK before and during the current financial crisis. *International Small Business Journal*, 30(7), 778–800.

32. Delić, A., Alpeza, M., & Peterka, S. O. (2012). Role of Entrepreneurship Support Institutions in Development of the Economy of Eastern Croatia – Case of Centre for Entrepreneurship Osijek. *Economy of eastern Croatia yesterday, today, tomorrow*, 1(1), 32–42.
33. *Denarna socialna pomoč*. Najdeno 15. julija 2017 na spletnem naslovu [http://www.mddsz.gov.si/si/delovna\\_podrocja/sociala/denarna\\_socialna\\_pomoc/](http://www.mddsz.gov.si/si/delovna_podrocja/sociala/denarna_socialna_pomoc/)
34. *Dismissing staff*. Najdeno 20. julija 2017 na spletnem naslovu <https://www.gov.uk/dismiss-staff/how-to-dismiss-someone>
35. Doepke, M., & Zilibotti, F. (2013). *Culture, Entrepreneurship, and Growth* (delovni dokument). Cambridge: National Bureau of Economic Research.
36. Drover, W., Busenitz, L., Matusik, S., Townsend, D., Anglin, A., & Dushnitsky, G. (2017). A Review and Road Map of Entrepreneurial Equity Financing Research. *Journal of Management*, 43(6), 1820–1853.
37. *Državne spodbude za zagon*. Najdeno 15. maja 2017 na spletnem naslovu <http://evem.gov.si/info/razmisljam/drzavne-spodbude-za-zagon/>
38. *E-seminarji*. Najdeno 17. julija 2017 na spletnem naslovu <https://racunovodja.com/E-seminarji/>
39. *Employing staff for the first time*. Najdeno 20. julija 2017 na spletnem naslovu <https://www.gov.uk/employing-staff>
40. Fotopoulos, G., & Louri, H. (2000). Location and Survival of New Entry. *Small Business Economics*, 14(4), 311–321.
41. Garavan, T. N., & O'Cinneide, B. (1994). Entrepreneurship Education and Training Programmes: A Review and Evaluation – Part 1. *Journal of European Industrial Training*, 18(8), 3-12.
42. Gentry, W. M., & Hubbard, G. R. (2005). »Success Taxes«, Entrepreneurial Entry, and Innovation. *Innovation Policy and the Economy*, 5(1), 87–108.
43. *Global Entrepreneurship Index*. Najdeno 25. Aprila na 2017 na spletnem naslovu <https://thegedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/>
44. Gompers, P., & Lerner, J. (2000). Money chasing deals? The impact of fund inflows on private equity valuation. *Journal of Financial Economics*, 55(2), 281–325.
45. Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.
46. Guinet, J. (2004). Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: Toward a More Responsible and Inclusive Globalisation. Najdeno 20. maja 2017 na spletnem naslovu <https://www.oecd.org/cfe/smes/31919590.pdf>
47. Hang, M., & Van Weezel, A. (2005). Media and Entrepreneurship: A Survey of the Literature Relating Both Concepts. V *18th Scandinavian Academy of Management Meeting* (str. 18–20). Danska: Aarhus School of Business.
48. Hathaway, I. (2016, 1. marec). What Startups Accelerators Really Do? *Harvard Business Review*. Najdeno 17. maja 2017 na spletnem naslovu <https://hbr.org/2016/03/what-startup-accelerators-really-do>

49. Haufler, A., Nörback, P. J., & Persson, L. (2014). Entrepreneurial innovations and taxation. *Journal of Public Economics*, 113(1), 13–31.
50. Herrington, M. & Kew, P. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2016/17*. London: GERA.
51. Hofstede, G. (1991). *Cultures and organizations: Software of the mind*. London; New York: McGraw-Hill.
52. Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: comparing values, behaviours, institutions, and organizations across nations* (2<sup>nd</sup> ed.). Thousand Oaks: Sage Publications.
53. Holley, J. (2005). Building a Regional Entrepreneurship Network: A Guide to Action. Najdeno 9. maja 2017 na spletnem naslovu [http://www.networkweaving.com/june\\_files/HowToREN.pdf](http://www.networkweaving.com/june_files/HowToREN.pdf)
54. *How to start*. Najdeno 25. julija 2017 na spletnem naslovu <http://startups.co.uk/thestartupseries/>
55. *HR nasveti*. Najdeno 15. julija 2017 na spletnem naslovu <https://www.mojazaposlitev.si/delodajalci/hr-nasveti/4-koraki-za-zaposlitev-delavca/>
56. Huang, L., & Pearce, J. L. (2015). Managing the unknowable: The effectiveness of early-stage investor gut feel in entrepreneurial investment decision. *Administrative Science Quarterly*, 60(4), 634–670.
57. *Impact of Political Stability on Business and Working Professionals*. Najdeno 20. maja 2017 na spletnem naslovu <https://www.managementstudyguide.com/impact-of-political-stability-on-businesses-and-professionals.htm>
58. *Income support*. Najdeno 20. julija 2017 na spletnem naslovu <https://www.gov.uk/income-support>
59. *Income Tax Calculator*. Najdeno 16. julija 2017 na spletnem naslovu <https://listentotaxman.com/1396.90?time=12>
60. *Incubators, accelerators and S&T parks*. Najdeno 21. junija 2017 na spletnem naslovu <https://www.innovationpolicyplatform.org/content/incubators-accelerators-and-st-parks>
61. *Inovativno okolje*. Najdeno 15. julija 2017 na spletnem naslovu <https://www.podjetniski-portal.si/ustanavljam-podjetje/inovativno-okolje>
62. Isenberg, D. (2011, 11. maj). The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship. *Entrepreneurial Revolution*. Najdeno 23. aprila 2017 na spletnem naslovu <http://entrepreneurial-revolution.com/2011/05/11/the-entrepreneurship-ecosystem-strategy-as-a-new-paradigm-for-economic-policy-principles-for-cultivating-entrepreneurship/>
63. *Javni razpisi*. Najdeno 15. julija 2017 na spletnem naslovu <https://www.podjetniski-portal.si/aktualno/javni-razpisi>
64. Jayawarna, D., Jones, O., & Macpherson, A. (2014). Entrepreneurial potential: The role of human and cultural capitals. *International Small Business Journal*, 32(8), 918–943.

65. Karimi, S., Biemans, H., Lans, T., Mulder, M., & Chizari, M. (2012, 21. november). The Impact of Entrepreneurship Education on Students Entrepreneurial Intentions and Opportunity Identification Perception. Najdeno 22. maja 2017 na spletnem naslovu [http://www.academia.edu/3818093/The\\_Impact\\_of\\_Entrepreneurship\\_Education\\_on\\_Students\\_Entrepreneurial\\_Intentions\\_and\\_Opportunity\\_Identification\\_Perceptions](http://www.academia.edu/3818093/The_Impact_of_Entrepreneurship_Education_on_Students_Entrepreneurial_Intentions_and_Opportunity_Identification_Perceptions)
66. Kerr, W. R., Lerner, J., & Schoar, A. (2014). The consequences of entrepreneurial finance: Evidence from angel financings. *The Review of Financial Studies*, 27(1), 20–55.
67. Koopman, R. G. M. (2013). *Debating the soft support of starting entrepreneurship in an educational setting*. Enschede: University of Twente.
68. Korsgaard, S. (2007). *Entrepreneurship and Growth: Critical Perspectives*. Aarhus: University of Aarhus – Aarhus School of Business.
69. Kos, B. (2011, 11. december). Viri financiranja podjetja. *Mladi Podjetnik*. Najdeno 3. maja 2017 na spletnem naslovu <http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/prido-bivanje-sredstev/viri-financiranja-podjetja>
70. Kozan, K., & Akdeniz, L. (2014). Role of Strong versus Weak Networks in Small Business Growth in an Emerging Economy. *Administrative Science*, 4(1), 35–50.
71. Krippendorff, K. (1986). *A Dictionary of Cybernetics*. Norfolk VA: The American Society for Cybernetics.
72. *Labour Market Regulation in Slovenia*. Najdeno 15. julija 2017 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/slovenia/labor-market-regulation>
73. Landier, A. (2004). Entrepreneurship and the Stigma of Failure. Najdeno 23. maja na spletnem naslovu <https://pdfs.semanticscholar.org/168e/10b4d096d530487439753e55b1a82df2ca4b.pdf>
74. Laviolette, E. M., Lefebvre, M. R., & Brunel, O. (2012). The impact of story bound entrepreneurial role models on self- efficacy and entrepreneurial intention. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 18(6), 720–742.
75. Leaper, G. W. (2015, 10. december). Dare to Fail: The Awakening Of The European Failure Culture. *StartUs*. Najdeno 7. aprila 2017 na spletnem naslovu <http://magazine.startus.cc/dare-to-fail-european-failure-culture/>
76. Lerner, J., & Sahlman, W. A. (2012, 1. marec). Reviving Entrepreneurship. *Harvard Business Review*. Najdeno 20. maja 2017 na spletnem naslovu <https://hbr.org/2012/03/reviving-entrepreneurship>
77. Levie, N., Hart, M., & Karim, M. S. (2011). *Entrepreneurship and the Media: Do Media Portrayals of Entrepreneurs Matter?* Glasgow: University of Strathclyde.
78. Lundstrom, A., & Stevenson, L. A. (2005). *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*. New York: Springer.
79. Masiyiwa, S. (2015, 6. marec). How important is it for you to create jobs? *The Business Weekly*. Najdeno 3. novembra 2016 na spletnem naslovu <http://www.businessweekly.co.bw/how-important-is-it-for-you-to-create-jobs/>

80. Mason, C., & Brown, R. (2014, januar). Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. Najdeno 28. aprila 2017 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/cfe/leed/entrepreneurial-ecosystems.pdf>
81. Mayhew, M. J., Simonoff, J. S., Baumol, W. J., Wiesenfeld, B. M., & Klein, M. W. (2012). Exploring Innovative Entrepreneurship and Its Ties to Higher Education Experiences. *Research in Higher Education*, 53(8), 831–59.
82. Mazzarol, T. (2015, 1. februar). Entrepreneurial ecosystem and the role of regulation and infrastructure. *The Conversation*. Najdeno 17. maja 2017 na spletnem naslovu <http://theconversation.com/entrepreneurial-ecosystems-and-the-role-of-regulation-and-infrastructure-37030>
83. McConnell, J. K., McFarland, C., & Common, B. (2011). *Supporting Entrepreneurs and Small Business: A Tool Kit for Local Leaders*. Washington DC: National League of Cities.
84. McEwan, G. (2015). Delivering entrepreneurship training and support. *Local Economy*, 30(5), 568–576.
85. Mercina, J. (2016, 19. september). Kako je sestavljena plača? *Mladi podjetnik*. Najdeno 7. julija 2017 na spletnem naslovu <https://mladipodjetnik.si/podjetniskikoticek/racunovodstvo/kako-je-sestavljena-placa>
86. *Monthly minimum wages – bi-annual data*. Najdeno 20. julija 2017 na spletnem naslovu [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn\\_mw\\_cur&lang=en#](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn_mw_cur&lang=en#)
87. Mole, K., & Ram, M. (2012). *Perspectives in Entrepreneurship: A critical approach*. Houndmills, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
88. *MP računovodstvo*. Najdeno 17. julija 2017 na spletnem naslovu <https://mladipodjetnik.si/mp-storitve/mp-racunovodstvo>
89. *National minimum wage and National Living Wage Rate*. Najdeno 20. julija 2017 na spletnem naslovu <https://www.gov.uk/national-minimum-wage-rates>
90. Nolan, A. (2003). *Entrepreneurship and Local Economic Development*. Paris: OECD Publications.
91. Nwokike, F. (b.l.). Impact of Entrepreneurship on the Economy of a Country. *The Total Entrepreneurs*. Najdeno 25. aprila 2017 na spletnem naslovu <http://thetotalentrepreneurs.com/impact-of-entrepreneurship-on-economy-of-country/#>
92. OECD – The Organisation for Economic Co-operation and Development. (2012). *Promoting Growth in All Regions: Lessons from across the OECD*. Paris: OECD Secretary Generale.
93. *O nas*. Najdeno 15. julija 2017 na spletnem naslovu <https://www.poslovniangeli.si/si/o-nas>
94. Pravilnik o preventivnih zdravstvenih pregledih delavcev. *Uradni list RS* št. 87/02, 29/03 – popr., 124/06.
95. Pricewaterhouse Coopers. (2010). *Innovation – Government’s Many Roles in Fostering Innovation*. Najdeno 5. maja 2017 na spletnem naslovu

- <https://www.pwc.com/gx/en/technology/pdf/how-governments-foster-innovation-2010.pdf>
96. Raposo, M., & Paco, A. D. (2011). Entrepreneurship education: relationship between education and entrepreneurial activity. *Psicothema*, 23(1), 453–457.
  97. *Razmišljaj*. Najdeno 18. julija 2017 na spletnem naslovu <http://evem.gov.si/info/razmisljaj/>
  98. Rebernik, M., Tominc, P., & Crnogaj, K. (2010). *Podjetniška aktivnost, aspiracije in odnos do podjetništva: GEM Slovenija 2010*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
  99. *REBORN and the 'Fear of failure' in Europe*. Najdeno 14. maja 2017 na spletnem naslovu <https://www.interregeurope.eu/reborn/news/news-article/749/reborn-and-the-fear-of-failure-in-europe/>
  100. *Rizični kapital*. Najdeno 15. maja 2017 na spletnem naslovu <https://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-financiranja/Rizicni-kapital>
  101. Simmons, S., & Wiklund, J. (2011). Stigma and Entrepreneurial Failure: Implications for Entrepreneurs' Career Choice. Najdeno 14. maja 2017 na spletnem naslovu <https://workspace.imperial.ac.uk/business-school/Public/SIMMONS%20-%20Stigma%20and%20Entrepreneurial%20Failure,%20Implication%20for%20Entrepreneurs%27%20Careers%20Choices.pdf>
  102. Sohl, J. (2015). The Angel Investor Market in 2015: A Buyers' Market. Najdeno 9. maja 2017 na spletnem naslovu <https://paulcollege.unh.edu/sites/paulcollege.unh.edu/files/webform/Full%20Year%202015%20Analysis%20Report.pdf>
  103. Söderblom, A., Samuelsson, M., Wiklund, J., & Sandberg, R. (2015). Inside the black box of outcome additionality: Effects of early-stage government subsidies on resource accumulation and new venture performance. *Research Policy*, 44(8), 1501–1512.
  104. Sørensen, M. (2007). How smart is smart money? A two-sided matching model of venture capital. *The Journal of Finance*, 62(6), 2725–2762.
  105. Steier, L., & Greenwood, R. (2000). Entrepreneurship and the Evolution of Angel Financial Networks. *Organization Studies*, 21(1), 163–192.
  106. Støren, L. A. (2014). Entrepreneurship in higher education: Impacts on graduates' entrepreneurial intentions, activity and learning outcome. *Education + Training*, 56(8/9), 795–813.
  107. Šifrer, M. (2016, 11. februar). Michael Tanner: »V Sloveniji imate bolj socializem kot socialno državo«. *Časnik*. Najdeno 7. julija 2017 na spletnem naslovu <http://www.casnik.si/index.php/2016/02/11/michael-tanner-v-sloveniji-imate-bolj-socializem-kot-socialno-drzavo/>
  108. Tomkins-Bergh, T., & Miller, A. (2015, 29. julij). Entrepreneurship Education and Training: What Works? *Growthology*. Najdeno 28. aprila 2017 na spletnem naslovu <http://www.kauffman.org/blogs/growthology/2015/07/entrepreneurship-education-and-training>

109. *UK business angel networks directory*. Najdeno 15. julija 2017 na spletnem naslovu <https://www.syndicateroom.com/business-angel-networks>
110. *UK Small Business Statistics*. Najdeno 7. aprila 2017 na spletnem naslovu <http://www.fsb.org.uk/media-centre/small-business-statistics>
111. United Nations. (2009). *Policy Options and Instruments for Financing Innovation: A Practical Guide to Early-Stage Financing*. Ženeva: United Nations Economic Commission for Europe.
112. Valerio, A., Parton, B., & Robb, A. (2014). *Entrepreneurship Education and Training Programs around the World*. Washington, D.C.: The World Bank.
113. *Vsi dogodki*. Najdeno 17. julija 2017 na spletnem naslovu <http://www.startupmaribor.si/sl-si/dogodki>
114. Watson, K., Hogarth-Scott, S., & Wilson, N. (1998). Small business start-ups: success factors and support implications. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 4(3), 217–238.
115. WEF & Schwab, K. (2016). *The Global Competitiveness Report 2016–2017*. Ženeva: WEF
116. The World Bank Group. (2017). *Doing Business 2017: Equal Opportunity for All*. Washington, DC: World Bank.
117. Zakon o delovnih razmerjih. *Uradni list RS* št. 21/2013, 78/2013 – popr.
118. Zakrajšek, G. (2010). Grozdenje kot oblika medpodjetniškega povezovanja in pregled stanja v Sloveniji. Najdeno 25. maja 2017 na spletnem naslovu [http://dk.fdv.uni-lj.si/magistrska/pdfs/mag\\_tomsic-barbara.pdf](http://dk.fdv.uni-lj.si/magistrska/pdfs/mag_tomsic-barbara.pdf)





## **PRILOGE**



## **KAZALO PRILOG**

|  |    |
|--|----|
| Priloga 1: Seznam uporabljenih kratic.....   | 1  |
| Priloga 2: Intervju s podjetnikom, ki deluje v Sloveniji in Združenem kraljestvu ..... | 2  |
| Priloga 3: Intervju s podjetnikom, ki deluje v Sloveniji .....                         | 8  |
| Priloga 4: Intervju s podjetnikom, ki deluje v Združenem kraljestvu.....               | 14 |
| Priloga 5: Intervju z mag. Majo Tomanič-Vidovič.....                                   | 18 |



## **PRILOGA 1: Seznam uporabljenih kratic**

|        |   |
|--------|---|
| d.o.o. | družba z omejeno odgovornostjo                    |
| EE     | entrepreneurship education                        |
| EET    | entrepreneurship education and training           |
| ETP    | entrepreneurship training programs                |
| EU     | Evropska unija                                    |
| GEM    | Global Entrepreneurship Monitor                   |
| GII    | Global Innovation Index                           |
| GCR    | Global Competition Review                         |
| MSP    | mala in srednje velika podjetja                   |
| OECD   | Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj |
| RPS    | Regionalni podjetniški sistem                     |
| R&R    | raziskave in razvoj                               |
| SPS    | Slovenski podjetniški sklad                       |
| ZDR-1  | Zakon o delovnih razmerjih                        |
| ZDA    | Združene države Amerike                           |
| ZPD    | zaposlitveni in podporni dodatek                  |
| £      | evro  |
| €      | britanski funt                                    |
| \$     | ameriški dolar                                    |

## **PRILOGA 2: Intervju s podjetnikom, ki deluje v Sloveniji in Združenem kraljestvu**

### **PROTOKOL ZA INTERVJU – MAGISTRSKO DELO Maruša Mikeln (mentorica: doc. dr. Alenka Slavec Gomezel)**

Zaporedna številka intervjuja: 1.

Datum in ura intervjuja: 12. 9. 2017; 18:00

Trajanje intervjuja (se izpolni na koncu): 30 minut

Ime in priimek intervjuvanca: Luka Topolovec

Tip intervjuvanca (podjetnik v Sloveniji, Združenem kraljestvu, obeh državah): podjetnik v obeh državah

Druge opombe: pogovor prek Skypa.

---

Lepo pozdravljeni,

sem Maruša Mikeln, študentka magistrskega študija na Ekonomski fakulteti v Ljubljani. Za ta pogovor vas prosim, ker potrebujem vaše mnenje v povezavi s temo, ki jo obravnavam v okviru magistrskega dela.

Pogovor bo potekal predvidoma 20 minut. Vključeval bo predvsem vprašanja odprtega tipa, pri čemer me zanima vaše mnenje oziroma pogled na obravnavano tematiko. To pomeni, da ni pravih ali napačnih odgovorov.

Preden začneva, me zanima, ali se strinjate, da najin pogovor snemam, saj mi bo to pri kasnejši obdelavi podatkov v veliko pomoč. Ob tem naj poudarim, da intervju ne bo objavljen, poleg tega pa tudi ne bo nikomur posredovan.

Dovoli snemanje:           DA                           NE

Imate morda še kakšno vprašanje, preden začneva s pogovorom?

---

## VPRAŠALNIK

1. Kakšen vpliv imajo glede na vaše izkušnje vladne politike in administracija na podjetniško aktivnost?

Podjetje imam v obeh državah. Podjetniki v zadnjem času zaradi Brexita čutijo precejšnje politične spremembe. Premalo časa sem v poslu, da bi poznal številne politike vlade in zakone, ki bi vplivali na zaposlovanje in plačevanje davkov, vendar sem mnenja, da manj je davkov, lažje je odpiranje novega podjetja. Manj je prispevkov, boljše je za podjetništvo. Bistvene spremembe v teh 6 letih nisem opazil. Kot primer: v Sloveniji za ustanovitev d.o.o.-ja potrebuješ začetni kapital v višini 7.500 €, bančni račun lahko odpreš relativno hitro. V Združenem kraljestvu (v nadaljevanju ZK) lahko podjetje odpreš za 70 €, vendar imaš podjetje brez bančnega računa. Brez bančnega računa ne moreš poslovati, zato moraš priložiti poslovni načrt, dokazilo o stalnem prebivališču ter jasno zastavljene cilje o tem, kako boš služil denar. Če povzamem, so v povezavi z ustanovitvijo d.o.o.-ja na obeh straneh določeni problemi. V Sloveniji imamo dodatno možnost odprtja s.p.-ja, kjer lahko podjetnik prejme subvencijo za samozaposleno osebo. Te možnosti v ZK ni. Povsod se moraš znajti in imeti nek smiseln načrt glede služenja denar. ZK definitivno ni magična dežela, kjer bo denar kar pritekal.

2. Kakšno je vaše mnenje glede podjetniških izobraževalnih programov, tako akademskih kot neformalnih? Zakaj mislite, da so pomembni za podjetništvo?

Za podjetje, ki se ukvarja z informacijsko tehnologijo, je to ključnega pomena. Po eni strani te vrže v realen svet, poleg tega obstaja možnost mreženja, kar igra pri vodenju podjetja zelo pomembno vlogo. Deležen si drugih pogledov in znanja, kar je zelo pomembno. Z ekipo smo prišli s fakultete FERI (računalništvo, informatika), kjer smo imeli močno podporo podjetniškega inkubatorja v MB. V inkubatorju so nas naučili, kako se primerno predstaviti. Tam smo pridobili dodatna znanja s področja ekonomije in marketinga, ki smo jih povezali s tehničnim znanjem, pridobljenim na fakulteti.

3. Kakšno vlogo igra dostop do financiranja pri zagonu podjetja in nadaljnjem razvoju?

Denar ustvari podjetje. Da lahko podjetje posluje in plačuje račune, mora imeti na voljo kapital. Zaradi tega imajo veliko prednost študentje. Tudi sami smo začeli na ta način. Študentje so lahko pri starših in četudi še niso povsem ugotovili, kako služiti denar, jih ne skrbi, da bodo ostali na cesti. Pomembno je, da čimprej začneš iskati različne možnosti za pridobivanje denarja in zaračunavati za svoje storitve. Zavedati se moraš, koliko je tvoje delo vredno, in si posledično postaviti pravo ceno.

4. Kako po vašem mnenju država, kjer je sedež vašega podjetja, rešuje dostopnost do različnih vrst financiranja? Ste imeli težave pri dostopanju do virov financiranja?

V Sloveniji smo dobili subvenciji P2A in P2B, ki sta nam zelo pomagali pri zagonu podjetja. Prav tako smo tudi v ZK dobili podobno subvencijo za naše angleško podjetje. Priprava dokumentacije vzame precej dela, česar smo se zavedali od vsega začetka, saj je v igri precej denarja. Moraš se potruditi in jasno pokazati razdelane cilje, ki prikazujejo, kako boš porabil pridobljen denar. Kar je tudi prav, saj je to davkoplavevalski denar. Možnosti za pridobitev kapitala so velike, vendar se moraš potruditi in zagotoviti zahtevane pogoje. Zahtevane stvari, kot je na primer priprava poslovnega načrta, so konec koncev koristile nam samim in tako niso bile stran vržen čas.

Glede ZK: Imeli smo srečo, saj smo reševali zanimiv problem. Morali smo jih prepričati, da smo vredni njihovega denarja. V ZK je bilo vsekakor težje, saj smo tuji, vendar vseeno ni bilo nemogoče. V ZK je v podjetniški sferi več denarja, zato je denar na nek način tudi lažje pridobiti, vendar se je zaradi konkurence potrebno močno boriti.

5. Kako bi ocenili kakovost infrastrukture (inkubatorji, pospeševalniki in tehnološki parki) in dostop do nje v državi delovanja?

V Mariboru smo bili del Tovarne podjetmov, ki postavlja Mariborsko start-upovsko sceno. Menim, da je inkubator na zelo visokem nivoju. Z njihovo pomočjo smo pridobili prvo investicijo. Pomagali so nam tudi s predstavitvami in pri pripravi dokumentacije za razpise, na katere smo se prijavljali. Bili smo zelo zadovoljni. Še danes smo deležni njihovega mentorstva.

V ZK smo bili v pospeševalniku Wayra, ki je zelo težko dostopen. Tudi tam je bilo odlično. Na različne dogodke so privabili cel kup pomembnih govorcev. Za naš posel je bilo najpomembneje, da smo delali oziroma bili v stiku s podobnimi podjetji, ki so po vseh teh letih še vedno naše stranke in prijatelji.

Zmotno je razmišljanje, da te bodo povsod sprejeli z odprtimi rokami in te zavijali v vato. Potrebno se je dokazati in pokazati, da imaš dejanski cilj in vizijo. Tako ti začnejo kaj hitro pomagati.

V ZK je bilo precej težje priti v pospeševalnik. Wayra je elitni pospeševalnik. Prijavilo se je 1.000 ekip, sprejeli so jih samo 27. Konkurenca je bila večja in mogoče je tudi to eden izmed razlogov, da so bili programi še bolj razdelani, s številnimi obiski govorcev, ki so zaposleni v več 100 milijonskih podjetjih.

6. Kako bi ocenili kakovost in dostop do strokovne/poklicne podpore v državi delovanja?

Z našega vidika je sledeče: če deluješ v Sloveniji, potrebuješ dobrega računovodjo; če deluješ v ZK, potrebuješ dobrega računovodjo. V obeh državah moraš delovati v skladu z zakonodajo, sam pa ne moreš poznati vseh pravil in zakonov. Mislim, da si mora podjetnik čimprej najti nekoga, ki mu bo pomagal z omenjenimi zadevami. Pri



podjetniških začetkih smo se za takšne informacije obrnili na mariborski inkubator, zato nam jih ni bilo potrebno iskati po spletu. V Sloveniji smo imeli težave pri dogovarjanju o deležih podjetja. V ZK imajo sledeč sistem: če deležnik prej izstopi iz podjetja, se mu del podjetja zmanjša. Na tak način preprečijo, da bi ljudje ustanovili podjetje, po pol leta izstopili, vendar še vedno držali 30 % lastništvo. V Sloveniji tega ni, zato so potrebne ločene notarske pogodbe. Ta sistem ni prilagojen za start-upe, tudi davčna stopnja je višja (davki, prispevki).

7. Kako ocenjujete naravnost kulture do podjetniške dejavnosti v državi delovanja?

V Sloveniji je družba precej pozitivno naravnana do IT-tehnologije in start-upov, ki so trenutno zelo moderni. Tehnološka podjetja so deležna močne podpore, vendar se je potrebno zavedati, da podjetništvo ni samo tehnološko podjetje. Zasluži se lahko tudi na druge načine, ne samo z informacijsko tehnologijo. Menim, da se družba preveč osredotoča v smer aplikacij, interneta in na primer bitcoinov in premalo v obrtno-proizvodne dejavnosti. Menim, da je družba v Sloveniji precej pozitivno naravnana do podjetništva.

Podobno je v ZK. Mlajši posamezniki oziroma študenti so zelo pozitivno naravnani do podjetništva. Za ustanovitev podjetja v ZK potrebuješ manj začetnega kapitala, tudi riziko v primeru neuspeha je manjši.

Ocenjujem, da je odnos dober. Lahko bi bil še boljši, vendar se ne morem pritoževati. Mislim, da je podjetništvo zelo perspektiven poklic.

8. Ste se v svoji poslovni karieri srečevali s problematiko stigmatizacije podjetništva?

Vsak posameznik, ki je javno izpostavljen, mora pričakovati, da se bodo pojavili ljudje, ki mu bodo nasprotovali in hkrati mislili, da je do uspeha prišel prek vez. Mislim, da je ta pojav povsem normalen, saj se ob vsakem uspehu pojavijo ljudje, ki ti nasprotujejo. Tako je že zadnjih 1.000 let.

9. Kako država pomaga oziroma ovira podjetnika pri vstopu na domači trg?

Precej problematičen je začetni vložek za ustanovitev d.o.o.-ja v Sloveniji, ki znaša 7.500 €. Manjši prispevki, vsaj kakšno leto na začetku, bi podjetnikom močno koristili. Dobro bi bilo, da bi država manjšim podjetnikom pustila, da se prvo postavijo na noge.

10. Kakšno je vaše mnenje glede trga delovne sile v državi delovanja?

Kar se tiče računalništva, se večina dobrega kadra zaposli že med faksom. Tudi mi smo večino kadra, trenutno imamo 16 zaposlenih, pridobili s fakultete. Zato bi me bilo malce strah zaposliti programerja z borze. Za druge poklice pa ne bi vedel.

11. Kakšen odnos imate do podjetniških mrež (podjetniški grozdi, kooperantska sodelovanja itd.)? Kako dostopne so v državi vašega delovanja?

Podjetniške mreže so poleg denarja najpomembnejši del podpornega okolja. Zaradi mreženja in zbiranja povezav spoznaš ljudi, ki imajo podoben problem. Ni več tako, kot je bilo pred leti, ko smo tekmovali s sosedom. V današnjem času, vsaj v informacijski tehnologiji, tekmuješ s celotnim svetom. Če imaš nekoga v lokalnem okolju, s katerim se povežeš in deliš resource, je plačilo oziroma pita, ki se gradi, bistveno večja, kot bi jo ustvaril sam. Majhno podjetje oziroma sam podjetnik zelo težko naredi konkreten val sprememb, brez da se bi povezal s kakšno drugo skupino.

Podjetniške mreže so dostopne povsod, vendar je v Sloveniji veliko manj ljudi, ki so na takšnem nivoju. ZK ima veliko več ljudi in posledično primernih mrež. Problem pa so podjetniki, ki doživijo uspeh, kar jih ponese v višave. Posledično je z njimi zelo težko delati. Takšni pa so tako v Sloveniji kot v ZK.

12. Na kakšen način bi po vašem mnenju lahko država spodbudila podjetniško dejavnost?

Nižji stroški pri ustanovitvi podjetja in manjši prispevki v prvem oziroma prvih dveh letih delovanja.

DODATNA VPRAŠANJA ZA PODJETNIKA, KI JE USTANOVIL PODJETJE  
TAKO V SLOVENIJI KOT V ZDRUŽENEM KRALJESTVU:

14. V kateri državi ste imeli več problemov pri ustanovitvi podjetja?

V ZK smo imeli pri ustanovitvi več problemov, saj smo tuji državljani.

15. Kakšna je razlika med ZK in Slovenijo v odnosu države in ljudi do podjetništva?

V Londonu so start-upom izjemno naklonjeni. Imajo Silicon Roundabout, dogodki potekajo praktično vsak dan. Tudi v Sloveniji se trudijo na področju podjetništva in mislim, da je odnos dober. Menim pa, da je dogodkov še vedno premalo. V Sloveniji pogrešam predvsem sodelovanje med podjetji. Poleg tega bi lahko pripeljali več odmevnih govorcev in organizirali več workshopov in prireditev.

Zdi se mi, da je problem v manjšem številu ljudi. Sam London ima okoli 8 milijonov ljudi, zato vsak dan potekajo številni dogodki v povezavi s podjetništvom.

16. V kateri državi ste lažje dostopali do pomembnih informacij in podpore (bodisi **trde** (podpora vlade, ki se nanaša na znižanja davkov, dodeljevanje subvencij, izgradnjo ustrezne infrastrukture) ali **mehke** (usposabljanje, mentorstvo in posvetovanje))?

V Združenem kraljestvu je bilo lažje pridobiti denar. Potrebovali smo manj papirologije kot v Sloveniji. Mentorstvo in druga pomoč je prisotna na obeh trgih, vendar je v ZK tega zaradi velikosti in globalnosti trga veliko več. Vendar so tudi v Sloveniji pripravljeni pomagati. Mi imamo dobre izkušnje.

Če država želi imeti podjetnika, mu mora zagotoviti hrano, da bo preživel prve mesece.

### **PRILOGA 3: Intervju s podjetnikom, ki deluje v Sloveniji**

#### **PROTOKOL ZA INTERVJU – MAGISTRSKO DELO Maruša Mikeln (mentorica: doc. dr. Alenka Slavec Gomezel)**

Zaporedna številka intervjuja: 2

Datum in ura intervjuja: 14. 9. 2017

Trajanje intervjuja (se izpolni na koncu): 30 minut

Ime in priimek intervjuvanca: Miha Rajh

Tip intervjuvanca (podjetnik v Sloveniji, Združenem kraljestvu, obeh državah): podjetnik v Sloveniji

Druge opombe: intervju v živo

---

Lepo pozdravljeni,

sem Maruša Mikeln, študentka magistrskega študija na Ekonomski fakulteti v Ljubljani. Za ta pogovor vas prosim, ker potrebujem vaše mnenje v povezavi s temo, ki jo obravnavam v okviru magistrskega dela.

Pogovor bo potekal predvidoma 20 minut. Vključeval bo predvsem vprašanja odprtega tipa, pri čemer me zanima vaše mnenje oziroma pogled na obravnavano tematiko. To pomeni, da ni pravih ali napačnih odgovorov.

Preden začneva, me zanima, ali se strinjate, da najin pogovor snemam, saj mi bo to pri kasnejši obdelavi podatkov v veliko pomoč. Ob tem naj poudarim, da intervju ne bo objavljen, poleg tega pa tudi ne bo nikomur posredovan.

Dovoli snemanje:           DA                           NE

Imate morda še kakšno vprašanje, preden začneva s pogovorom?

---

## VPRAŠALNIK

1. Kakšen vpliv imajo glede na vaše izkušnje vladne politike in administracija na podjetniško aktivnost?

Ustanovili smo dve start-up podjetji. Z birokratskega vidika se stvari izboljšujejo. Prisotna je delna digitalizacija, saj lahko določene stvari urediš prek spleta. Na primer prek eVem točke. Po tem pa sledi neka razdrobljenost. Na primer, če želiš povišati osnovni kapital, moraš iti k notarju. Evidentno je, da stvari še niso povsem dokončane. Mislim, da je sedanja digitalizacija narejena po bolj zapletenem sistemu, kot je potrebno. Mislim, da bi bila potrebna absolutna poenostavitev. Kar pa se tiče start-up podjetij, mislim, da bi lahko bila politika, kar se tiče plačevanja davkov, predvsem v prvem letu, bolj prijazna. Vendar mislim, da je samo okolje naravnano tako, da v primeru, če je posameznik dovolj samoiniciativen, nima večjih problemov pri zagonu podjetja in realizaciji poslovne ideje. Odvisno je od vsakega posameznika ali se mu ljubi ukvarjati z administracijo in koliko je pripravljen tvegati, da vse ne bo povsem po 'regelcih'. Mislim, da je za nekoga, ki se prvič poda v start-up podjetništvo, skoraj nemogoče, da bi se takoj naučil delati po pravilih. Potrebuješ dobrega računovodjo, ki ti pomaga pri dodatnih zadevah.

Menim, da je napredek viden, vendar je potrebnega še veliko dela. Poleg poenostavitve sistema, da lahko vse urejaš prek spleta, bi mogoče bilo dobro bolje povezati obstoječe sisteme oziroma institucije.

2. Kakšno je vaše mnenje glede podjetniških izobraževalnih programov, tako akademskih kot neformalnih? Zakaj mislite, da so pomembni za podjetništvo?

V letu 2014, ko smo začeli, smo opazili, da je primanjkljaj podjetniških aktivnosti. Zato smo jih sami začeli izvajati na fakulteti. Eno so izobraževalni programi, ki so na ekonomski fakulteti, kjer študentje dobijo dovolj ekonomskega in podjetniškega znanja, medtem ko na ostalih fakultetah, predvsem na naravoslovnih fakultetah, zaznavamo velik primanjkljaj takšnih znanj. Vsebin o kreiranju idej, sestavljanju ekip in drugih relevantnih podjetniških temah je definitivno premalo.

Dober primer se mi zdi ljubljanska Ekonomska fakulteta, kje imajo na prvi stopnji, pri določenem predmetu, obvezno udeležbo na enem Start-up vikendu. Leta 2014 smo po njihovem zgledu tudi sami začeli podobno organizirati na naravoslovnih fakultetah. Sistem se je izkazal kot zelo dobra popotnica marsikateremu študentu.

Neformalno izobraževanje, predvsem razne podjetniške delavnice, se mi zdi skoraj bolj pomembno kot formalno izobraževanje. Trenutno v Ljubljani za to skrbijo karierni centri, sejmi in posamezna društva ter študentski klubi. Na ravni države pa imamo Mladega podjetnika, številne inkubatorje in druge podobne ustanove. Vsekakor je

pametno obiskati takšne delavnice, saj lahko brezplačno oziroma za nizek znesek pridobiš ogromno znanja.

3. Kakšno vlogo igra dostop do financiranja pri zagonu podjetja in nadaljnjem razvoju?

Pri našem prvem start-up projektu je bil produkt takšen, da financiranja nismo mogli dobiti. Eno je financiranje, ki ga zagotoviš sam (4F), drugo pa je tisto, ki ga prejmeš od države. Država prek evropskih strukturnih kohezijskih skladov omogoča pridobitev sredstev za start-up podjetja. To so razpisi P2, SK75 in SK200, ki so namenjeni podjetjem v različnih razvojnih fazah.

Naše podjetje si ne bi moglo privoščiti nadaljnjega razvoja, če ne bi prejeli državne finančne pomoči. Tukaj gre za 54.000 € sredstev, ki jih lahko porabiš za plače, stroške raziskav in razvoja ter za nakup osnovne opreme, kar pa pripomore, da lahko podjetje normalno funkcionira. Obstaja opcija, da si podjetje pridobi investitorja, vendar pri vsaki ideji to ni možno. Menim, da igra kapital eno izmed ključnih vlog, saj brez denarja podjetje ne more funkcionirati.

4. Kako po vašem mnenju država, kjer je sedež vašega podjetja, rešuje dostopnost do različnih vrst financiranja? Ste imeli težave pri dostopanju do virov financiranja?

Razpisi P2 in SK75, ki jih omogoča Slovenski podjetniški sklad (SPS), pomagajo pri zagonu podjetij. Nekaj časa je bil SPS financiran s strani državnega proračuna, zdaj je financiran prek evropskih strukturnih in kohezijskih skladov. Sodeluje tudi Ministrstvo za gospodarstvo in tehnologijo. To so razpisi, ki so najbolj primerni za razvoj in raziskave. Za večja podjetja v kasnejših fazah so na voljo evropski razpisi. Tukaj ima država bolj vlogo informiranja in zagotavljanja podpore, ki poteka prek SPS-a ali prek SPIRIT-a (desna roka za Ministrstvo za gospodarski razvoj). Vlogo informiranja in pomoči za pridobivanje sredstev pa imajo različne druge institucije, kot so na primer Tiko Pro in druge agencije, ki se ukvarjajo s pridobivanjem evropskih sredstev.

Pri prvem projektu se tega sploh nismo lotili, saj je šlo za produkt, ki na nek način spodbuja kajenje, zato ga država ne more podpreti. Ta odgovor smo dobili tako na bankah kot na SPIRIT-u. Pri drugem projektu nismo imeli nobenih težav. Podpora smo prejeli s strani SPS-a in Ljubljanskega univerzitetnega inkubatorja. Izjemno pomembna je samoiniciativa.

5. Kako bi ocenili kakovost infrastrukture (inkubatorji, pospeševalniki in tehnološki parki) in dostop do nje v državi delovanja?

Ponovno je pomembna samoiniciativa vsakega posameznika, saj je inkubatorjev in pospeševalnikov veliko. Kar se tiče univerzitetnih inkubatorjev in tehnoloških parkov, imamo v Sloveniji ljubljanska, mariborska in primorska, ki delujejo složno. Poleg teh še imamo Saša inkubator v Velenju in Kikšstarter v Kamniku. Imamo tudi ABC

pospeševalnik, ki je najbolj mednarodno prepoznan pospeševalnik v Sloveniji in med drugim služi preboju na mednarodni trg.

Znanja imajo veliko, saj so to osebe, ki so bile oz. so v podjetništvu. Sami smo člani Ljubljanskega univerzitetnega inkubatorja. Nudijo nam vso podporo. Pri razpisu P2 smo dobili sofinanciranega mentorja, za katerega bi drugače plačali 2.000 €, ki nam pomaga pri sestavi različnih časovnic, poročil in finančnih poročil, ki jih zahteva SPS. Drugače pa nam nudijo vso podporo. Če nimajo določenih odgovorov, te povežejo s podjetniki, ki ti lahko pomagajo. Nudijo tudi infrastrukturo oz. pisarne, ki pa so plačljive.

Podporne institucije so več ali manj vključene v celoten sistem financiranja. Tehnološki park Ljubljana, Ljubljanski univerzitetni inkubator, Tovarna podjetij in SPS so skupaj povezani v sistem financiranja, kjer so institucije bolj podporno okolje, medtem ko SPS zagotavlja finančni vidik.

Dostop je bolj ali manj enostaven. Na primer študentska tekmovanja so vsa več ali manj povezana z vsaj enim od teh inkubatorjev, ki prvim trem ekipam nudijo mentoriranje ipd. Od vsakega posameznika pa je odvisno, ali bo znal to izkoristiti.

#### 6. Kako bi ocenili kakovost in dostop do strokovne/poklicne podpore v državi delovanja?

Ko se prvič podajaš v podjetništvo, boš moral pregledati veliko strani, preden prideš do vseh informacij. V Sloveniji ni prostora, kjer bi bile vse informacije zbrane na enem kupu. Pri ustanovitvi podjetja imamo spletne strani eVem, Zavod za zaposlovanje in Zavod za pokojninsko in zdravstveno zavarovanje. Celostnih informacij ni, so pa podjetja, ki skrbijo za to, na primer podjetje DATA, pa tudi inkubatorji pomagajo z naborem informacij.

Kar se tiče same strokovne podpore, pa se lahko s telefonskim klicem ali elektronsko pošto obrneš na njih. Povezali te bodo z nekom, ki ti bo znal odgovoriti. Bolj ali manj pa je vse na spletu, le vprašanje, koliko časa ti bo vzelo, preden se priklopiš do informacije. Ni enega univerzalnega priročnika.

Menim pa, da če želiš delati na svoji ideji in jo razvijati, je najboljša rešitev, da najdeš dobrega računovodjo oziroma davčnega svetovalca, ki bo skrbel, da bo vse gladko teklo.

#### 7. Kako ocenjujete naravnost kulture do podjetniške dejavnosti v državi delovanja?

Mlajši in znotraj družinskega kroga so bolj domači s podjetniško kulturo. Starejši imajo s tem večji problem. Še vedno razmišljajo na način: najdi si varno službo in tam vztrajaj do konca, pa ti bo uspelo. Pri mlajših je definitivno več odobravanja. Menim pa, da je to odvisno tudi od kraja, kjer živiš. Vasi so glede tega bolj zaprte kot večja mesta. Opažam

pa, da se kultura bistveno bolj odpira. Vedno bolj je pozitivno naravnana. Vidim pa, da je strah prisoten predvsem pri starejših, ki se bojijo neuspeha.

8. Ste se v svoji poslovni karieri srečevali s problematiko stigmatizacije podjetništva?

Ne. Prisoten je bil samo strah pri starih starših.

9. Kako država pomaga oziroma ovira podjetnika pri vstopu na domači trg?

Večjih ovir, mislim, da ni. Problematično je samo plačevanje davkov, ki se začne s prvim dnevom obratovanja. Mi bolj ali manj poslujemo normalno, tako da mislim, da večjih preprek ni. Obstajajo zakoni, ki se jih je potrebno držati. Inšpektorati opravljajo svoje delo, tako da moraš delovati po pravilih. Ampak kot pravim, ali se sam poglobiš v to, kar ti vzame veliko časa, ali pa imaš nekoga, ki bo iz določenega zakona znal izluščiti zate pomembne stvari.

10. Kakšno je vaše mnenje glede trga delovne sile v državi delovanja?

V mojem podjetju sem zaposlen samo jaz. Zaradi razpisa SPS sem se moral zaposliti za nedoločen čas. Stroški, ki nastajajo, so relativno visoki. Vse kar nanese zraven neto plače, ni mali znesek. Menim, da imamo kakovostno delovno silo. Večji problem vidim v tem, da kader, ki je na trgu, ni podjetniško naravnani. Preozko so specializirani, da bi jih lahko uporabil v start-up podjetju. Zdi se mi, da bom lažje našel nekoga za specifično funkcijo, kot če iščem nekoga s širšim znanjem. Kader vsekakor je, vendar moraš poiskati nekoga, ki ga boš lažje vključil v ekipo in ti je nekako pisan na kožo.

11. Kakšen odnos imate do podjetniških mrež (podjetniški grozdi, kooperantska sodelovanja itd.)? Kako dostopne so v državi vašega delovanja?

Trenutno smo v mreži Mariborske razvojne agencije za čezmejno sodelovanje z Avstrijo. Mi smo zgolj ponudnik na trgu, oni pa nas povezujejo s povpraševalci na trgu. Delujemo na področju distribucije laboratorijskih materialov in razvoja, kjer nekih posebnih povezovanj ni. Bolj ali manj smo konkurenca. Najboljša sodelovanja so v lesarskem grozdu in gradbenem grozdu, kjer podjetja med sabo sodelujejo, medtem ko v nekaterih industrijah na sebe gledajo kot na konkurenco in je tega sodelovanja manj. V prihodnosti gledamo na sodelovanja z raziskovalnimi ustanovami, predvsem s fakultetami, saj imamo željo po razvoju, sami pa nimamo dovolj kapitala.

12. Na kakšen način bi po vašem mnenju lahko država spodbudila podjetniško dejavnost?

Nekaj časa je obstajala subvencija za samozaposlitev v višini 4.000–5000€. Kaj podobnega bi bila dobrodošla vzpodbuda. Posamezne občine izvajajo podobne subvencije iz lastnega proračuna. Z nižjo obdavčitvijo in manj zakomplicirano



birokracijo. S hitrejšo posodobitvijo birokracije. Mogoče tudi s poenostavitvijo posameznih zakonov

13. Kakšna vrsta podpore, mehka (učenje, usposabljanje, mentorstvo ali posvetovanje) ali trda (znižanje davkov, dodeljevanje subvencij, izgradnja ustrezne infrastrukture in podobno), je po vašem mnenju pomembnejša pri zagonu podjetja in zakaj?

Z mojega vidika je mogoče pomembnejša trda podpora oziroma sistem financiranja. Odvisno pa je od vsakega posameznika, koliko znanj bo pridobil do tistega trenutka. Tisti, ki jim denar ni problem, potrebujejo mehko podporo, torej znanja. Če pa imaš potrebna znanja, ima financiranje pri izpeljavi podjetniške ideje ključno vlogo. Skoraj vedno pa gre za vprašanje, predvsem pri študentskih idejah, kje pa bomo dobili denar.

## **PRILOGA 4: Intervju s podjetnikom, ki deluje v Združenem kraljestvu**

### **PROTOKOL ZA INTERVJU – MAGISTRSKO DELO Maruša Mikeln (mentorica: doc. dr. Alenka Slavec Gomezel)**

Zaporedna številka intervjuja: 3

Datum in ura intervjuja: 26. 9. 2017 ob 14:30

Trajanje intervjuja (se izpolni na koncu): 15 minut

Ime in priimek intervjuvanca: Marko Filej

Tip intervjuvanca (podjetnik v Sloveniji, Združenem kraljestvu, obeh državah):  
podjetnik v Združenem kraljestvu

Druge opombe: pogovor po Skypu

---

Lepo pozdravljeni,

sem Maruša Mikeln, študentka magistrskega študija na Ekonomski fakulteti v Ljubljani. Za ta pogovor vas prosim, ker potrebujem vaše mnenje v povezavi s temo, ki jo obravnavam v okviru magistrskega dela.

Pogovor bo potekal predvidoma 20 minut. Vključeval bo predvsem vprašanja odprtega tipa, pri čemer me zanima vaše mnenje oziroma pogled na obravnavano tematiko. To pomeni, da ni pravih ali napačnih odgovorov.

Preden začneva, me zanima, ali se strinjate, da najin pogovor snemam, saj mi bo to pri kasnejši obdelavi podatkov v veliko pomoč. Ob tem naj poudarim, da intervju ne bo objavljen, poleg tega pa tudi ne bo nikomur posredovan.

Dovoli snemanje:           DA                           NE

Imate morda še kakšno vprašanje, preden začneva s pogovorom?

---

## VPRAŠALNIK

1. Kakšen vpliv imajo glede na vaše izkušnje vladne politike in administracija na podjetniško aktivnost?

Menim, da imajo vladne politike in administracija zelo velik vpliv na podjetniško aktivnost, predvsem na začetku, v zagonski fazi podjetja. Razne olajšave in atraktivna davčna politika pripomorejo k večanju podjetniške aktivnosti, saj so začetki tako enostavnejši.

2. Kakšno je vaše mnenje glede podjetniških izobraževalnih programov, tako akademskih kot neformalnih? Zakaj mislite, da so pomembni za podjetništvo?

Mislím, da se situacija glede podjetniških izobraževalnih programov, tako akademskih kot neformalnih, izboljšuje, saj veliko fakultet prilagaja programe v namene podjetništva in s tem gospodarskih potreb. Menim, da so tudi ostali neformalni programi zelo 'up-to-date', s čimer močno pripomorejo mladim podjetnikom v zagonski fazi. V omenjenih programih lahko podjetniki pridobijo določena znanja, ki jih prej niso imeli. Poleg tega so deležni dragocenega mentoriranja.

3. Kakšno vlogo igra dostop do financiranja pri zagonu podjetja in nadaljnjem razvoju?

Mislím, da igra dostop do financiranja izjemno pomembno vlogo v podjetniški dejavnosti. Seveda pa je odvisno tudi od tipa branže, v kateri podjetje deluje. Vendar večina podjetij, ne glede na branžo, potrebuje določen kapital za hitrejši razvoj in rast. Z dodatnim financiranjem lahko podjetje preskoči določene faze in se posledično hitreje širi.

4. Kako po vašem mnenju Združeno kraljestvo rešuje dostopnost do različnih vrst financiranja? Ste imeli težave pri dostopanju do virov financiranja?

Dostopnost do financiranja je v Združenem kraljestvu izjemno dobro organizirana. Zaradi velikosti trga je tukaj ogromno 'venture skladov'. Tudi državni skladi so odlično organizirani. Tudi to je eden izmed razlogov, da imajo mlada zagonska podjetja v Združenem kraljestvu ogromno možnosti za pridobitev kapitala in uspeh.

5. Kako bi ocenili kakovost infrastrukture (inkubatorji, pospeševalniki in tehnološki parki) in dostop do nje v Združenem kraljestvu?

Mislím, da je kakovost infrastrukture v Združenem kraljestvu izjemno dobra. Po mojem mnenju ima to področje najbolj razvito tovrstno infrastrukturo, zato mislim, da je Združeno kraljestvo na področju podjetniške infrastrukture najboljši kraj v Evropi. Čeprav je konkurenca toliko večja, je po drugi strani število infrastrukture zelo veliko. Tukaj so številni pospeševalniki, tehnološki parki in inkubatorji. Zaradi konkurence se

je potrebno potruditi, vendar mislim, da so možnosti vseeno zelo velike. Ker je Združeno kraljestvo zelo globalni trg, se v infrastrukturi tvorijo mednarodne povezave, kar je za podjetnike izjemnega pomena.

6. Kako bi ocenili kakovost in dostop do strokovne/poklicne podpore v Združenem kraljestvu?

Tudi strokovna/poklicna podpora je v Združenem kraljestvu izjemno napredna. Obstajajo številni kanali, prek katerih lahko podjetnik dostopa do informacij. Večina podatkov je dostopnih na spletu, vendar pa so tukaj tudi različni servisi, ki omogočajo različne informacije.

7. Kako ocenjujete naravnost kulture do podjetniške dejavnosti v Združenem kraljestvu?

Menim, da je družba v Združenem kraljestvu izjemno naklonjena podjetniški dejavnosti. Podjetništvo je obravnavano kot zelo pozitiven korak v karieri posameznika.

8. Ste se v svoji poslovni karieri srečevali s problematiko stigmatizacije podjetništva?

Sam osebno se nikoli nisem srečal s stigmatizacijo podjetništva.

9. Kako Združeno kraljestvo pomaga oziroma ovira podjetnika pri vstopu na domači trg?

Mislim, da država ne ovira, temveč s svojimi pogoji samo pomaga podjetniški aktivnosti. Združeno kraljestvo nudi zelo dobre pogoje, sploh za mlada, zagonska podjetja.

10. Kakšno je vaše mnenje glede trga delovne sile v Združenem kraljestvu?

Delovna sila v Združenem kraljestvu je izjemno kvalitetna, vendar posledično tudi zelo draga. Poudariti pa moram zelo tekoče in enostavne procese zaposlovanja in odpuščanja.

11. Kakšen odnos imate do podjetniških mrež (podjetniški grozdi, kooperantska sodelovanja itd.)? Kako dostopne so v Združenem kraljestvu?

Podjetniških mrež je vedno več. V Združenem kraljestvu so tako nacionalne kot globalne mreže. Glede tega imajo zelo razvejan in bogat ekosistem. Glede dostopnosti pa mislim, da je odvisno od vsakega posameznika. Odločiti se mora, kakšna sodelovanja mu najbolj ustrezajo in kje bo odnesel čim več znanja, povezav in podobno.

12. Na kakšen način bi po vašem mnenju lahko država spodbudila podjetniško dejavnost?

Mislím, da je obstoječ sistem Združenega kraljestva zelo dober. Spodbuden je tako pri zagonu podjetja kot pri nadaljnji rasti. Omogoča tudi globalno rast. Ogromno je primerov podjetij, ki izhajajo iz Združenega kraljestva, ki so požela uspeh na globalnem trgu. Tako, da kar se tiče sprememb, trenutno ne vidim potrebe na kakšnem področju.

## **PRILOGA 5: Intervju z mag. Majo Tomanič-Vidovič**

### **VPRAŠALNIK**

#### **1. Kateri so po vašem mnenju dejavniki uspeha v podjetništvu?**

Glavni dejavnik uspeha je zagotovo sposobnost podjetniškega tima. Sposobnost pa se meri kot skupek znanj, izkušenj, energije, načina reševanja problemov, motivacije in osebne želje po doseganju rezultatov. Podjetniški timi, ki imajo vsa potrebna strokovna znanja, imajo sposobnost poiskati prave informacije na pravem mestu, se zavedajo, da se morajo nenehno učiti in izpopolnjevati, so pozitivno naravnani glede reševanja problemov, iščejo rešitve in ne novih ovir, so sposobni zastavljene projekte tudi realizirati – takšni timi imajo veliko možnosti, da uspejo.

#### **2. Kakšna vrsta podpore, mehka (učenje, usposabljanje, mentorstvo in posvetovanje) ali trda (znižanje davkov, dodeljevanje subvencij, izgradnja ustrezne infrastrukture in podobno), je po vašem mnenju pomembnejša pri zagonu podjetja in zakaj?**

Seveda je najbolj optimalna kombinacija obeh, tako mehkih kot trdih, ker ena vrsta brez druge le težko omogoči rezultate. Kot finančnica bom vseeno nekoliko višji pomen pripisala trdim podporam, ker brez njih je start up-om zelo težko zagnati novo podjetje. Tudi v Sloveniji smo pred desetimi leti zelo načrtno začeli uvajati start-up subvencije v zelo ciljno naravnano skupino podjetij – nova in mlada inovativna podjetja. To je tista prva dovolj močna spodbuda, da spodbudi določene aktivnosti v podjetniškem sektorju. So pa zagotovo tako imenovane trde spodbude veliko uspešnejše, če so v okolju prisotne tudi mehke spodbude. Tudi Slovenski podjetniški sklad je kar hitro po odobravanju finančnih spodbud te povezal tudi z vsebinsko podporo, ki se je vsako leto dograjevala in nastajala skupaj z ostalimi partnerji slovenskega start-up ekosistema. Tako so danes start-upi ob finančni podpori deležni še celotne podpore v tehnološkem parku ali inkubatorjih, poslovno jih spremlja in mentorira uspešen bivši start-upovec z danes že uspešno start-up preteklostjo, ki jim iz prve roke lahko pomaga pri njihovi poti do uspeha, udeležijo se izobraževanja v start-up šoli, na demo dnevih se skupinsko pripravljajo na pitchanje pred privatnimi investitorji, srečujejo se na skupnih dogodkih, kjer izmenjujejo izkušnje in informacije ... Rezultat vsega skupaj je zagotovo večji, kot bi bil brez vsebinske podpore.

#### **3. Kakšno vlogo igra dostop do financiranja pri zagonu podjetja in nadaljnjem razvoju?**

Dostop do financiranja je zagotovo prvi pogoj, da se podjetnik lahko odloči za realizacijo svoje ideje. Brez tega lahko še ob zelo razvitih drugih podpornih storitvah ostaja ideja le pojem na papirju. Zato so vsi tisti sistemi, ki nimajo razvite kulture financiranja začetnih faz podjetništva, tudi na repu lestvice, kar se tiče podjetniške

aktivnosti. V Sloveniji žal le redko kateri starš po zaključku šolanja vложи 10.000 EUR v podjetje svojega otroka, avto bi mu verjetno kupil veliko hitreje. Zato je nujno potrebno, da določene razvojne institucije spodbudimo tovrstno financiranje in s tem privabimo še ostale potencialne investitorje, da v start-up podjetjih vidijo tudi primerno naložbo za lastna sredstva. V Sloveniji smo še vedno na repu lestvice, a se razmere iz leta v leto obračajo v pozitivno smer. Danes zagotovo vsako dovolj inovativno zagonsko podjetje s sposobno ekipo lahko pridobi javna kot tudi privatna sredstva od specializiranih investitorjev za semensko fazo.

4. Na kakšen način bi po vašem mnenju lahko država spodbudila podjetniško dejavnost?

Z nadaljevanjem sofinanciranja vseh podpornih programov, ki se danes že izvajajo prek Slovenskega podjetniškega sklada in ostalih partnerjev start-up ekosistema v Sloveniji. Prav tako pa je potrebno sprejeti še določene druge ukrepe na področju delovnopravne in davčne zakonodaje (ugodno davčno okolje za investitorje in zagonska rastoča podjetja, enostavni administrativni postopki, enostavno zaposlovanje tujcev, stimulatивно zaposlovanje visoko izobraženega kadra itd.), prav tako so potrebne še določene prilagoditve šolskega sistema, ki bo spodbujal kreativnost, ustvarjalnost in podjetnost mladih ljudi.