

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

SABINA POTURICA

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**PODJETNIŠTVO MED MLADIMI: ODZIV NA SLABO
ZAPOS LJIVOST MLADIH**

Ljubljana, december 2013

SABINA POTURICA

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisani(-a) _____SABINA POTURICA_____, študent(-ka) Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtor(-ica) zaključne strokovne naloge/diplomskega dela/specialističnega dela/magistrskega dela/doktorske disertacije z naslovom __Podjetništvo med mladimi: Odziv na slabo zaposljivost mladih_____, pripravljene(-ga) v sodelovanju s svetovalcem/svetovalko __ izr. prof. dr. Drnovšek Mateja _____ in sosvetovalcem/sosvetovalko _____.

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

S svojim podpisom zagotavljam, da

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

V Ljubljani, dne _____

Podpis avtorja(-ice): _____

KAZALO

UVOD	1
1 PODJETNIK IN PODJETNIŠTVO.....	4
1.1 Opredelitev pojma podjetnik in podjetništvo	4
1.2 Vpliv okolja na podjetnike	4
1.3 Faze podjetništva	5
1.4 Podjetniški proces.....	6
1.4.1 Podjetniška priložnost	6
1.4.2 Potrebna sredstva.....	6
1.5 Vloga podjetništva v gospodarskem razvoju.....	7
1.5.1 Novejše obdobje podjetništva in gospodarsko stanje v Sloveniji	7
1.5.2 Podjetniške namere Slovencev	9
1.6 Podjetništvo med mladimi	10
1.6.1 Značilnosti podjetništva mladih	10
1.6.2 Izidi podjetništva mladih	11
1.6.3 Vplivi na podjetništvo mladih	13
2 MLADI PODJETNIKI.....	14
2.1 Tipi mladih podjetnikov	15
2.1.1 Okvir pripravljenost – namen.....	16
2.1.2 Motivacija mladih podjetnikov	17
2.1.3 Raziskava GEM o mladih podjetnikih	18
2.1.4 Podjetništvo mladih kot priložnost.....	20
2.2 Izzivi in priložnosti podjetništva mladih	21
2.3 Podjetništvo mladih v Evropski Uniji	21
2.3.1 Podjetniški potencial mladih	22
2.3.2 Strategija Evropske Unije za mlade ljudi.....	23
2.4 Kriza zaposlovanja mladih in podjetništvo	24
2.5 Zaposljivost	30
2.6 Dostop do finančnih virov	31
2.7 Mladi in trg dela v Sloveniji	32
2.8 Prejemniki subvencij za samozaposlitev	33
2.9 Spodbude za podjetništvo mladih v Sloveniji	35
2.9.1 Subvencije Zavoda Republike Slovenije za zaposlovanje za samozaposlitev ...	35
2.9.2 Subvencionirane storitve za mlade podjetnike.....	36

2.9.3	Različne finančne in nefinančne spodbude	36
2.9.4	Podjetniški inkubatorji in tehnološki parki	37
2.9.5	Poslovni angeli	37
2.10	Ugotovitve pregleda literature in sekundarnih virov	38
3	RAZISKAVA O MLADIH PODJETNIKIH IN PODJETNIŠTVU KOT OBLIKE SAMOZAPOSLITVE V ČASU KRIZE	40
3.1	Metodologija.....	40
3.2	Namen in cilj raziskave	41
3.3	Izvedba intervjujev	42
3.4	Rezultati raziskave.....	43
3.5	Ugotovitve analize kvalitativnih podatkov v povezavi s sekundarnimi podatki	53
3.6	Predlogi in priporočila za izboljšave	55
	SKLEP	57
	LITERATURA IN VIRI.....	59
	PRILOGE	

KAZALO SLIK

Slika 1:	Faze podjetništva po GEM.....	5
Slika 2:	Faktorji, ki vplivajo na podjetništvo mladih	13
Slika 3:	Diagnostični okvir za mlade podjetnike (Lewis, Massey, 2003).....	17
Slika 4:	TEA po starostnih skupinah in geografskih območjih.....	19
Slika 5:	Povečanje stopnje brezposelnosti mladih ljudi, EU-27 povprečje, po letih, 2007-2011	26
Slika 6:	Stopnje brezposelnosti mladih ljudi (med leti 15-24 in 25-29), po državah in starosti, 2011	27
Slika 7:	Stopnja brezposelnosti mladih (starih med 15-24), po državah, 2011.....	27
Slika 8:	EU stopnja samozaposlitve mladih ljudi, po državah in letih, 2000 in 2010.....	29
Slika 9:	Odstotek objavljenih mladih zaradi samozaposlitve, 2008-2012	33
Slika 10:	Sprožilci odločitve za ustanovitev podjetja	44
Slika 11:	Odgovori na vprašanje ali je bila ustanovitev podjetja edina možnost.....	45
Slika 12:	Prejeta oblika finančne pomoči za zagon podjetja.....	46
Slika 13:	Odgovori udeležencev, ki so sodelovali v programu subvencioniranja o koristnosti le-tega.....	47
Slika 14:	Stanje podjetja oz. poslovanja.....	50
Slika 15:	Mnenja udeležencev o prihodnosti mladih podjetnikov v Sloveniji.....	53

KAZALO TABEL

Tabela 1: Odstotek nastajajočih in novih podjetnikov po starostnih razredih in skupinah držav, GEM Slovenija 2012.....	8
Tabela 2: Število podeljenih subvencij za samozaposlitev v starostnih skupinah 18-24 in 25-30 let od leta 2007 do konca prvega četrletja 2013.....	34
Tabela 3: Značilnosti vzorca intervjuvancev	42
Tabela 4: Sprožilci odločitve za ustanovitev podjetja glede na spol.....	44
Tabela 5: Podpora socialnega okolja.....	48
Tabela 6: Vrsta financiranja za zagon podjetja	49
Tabela 7: Zadovoljstvo s podjetništvom	52

UVOD

Gospodarska kriza je močno prizadela slovenski trg dela, najbolj se je odrazila na mladih ljudeh. Od leta 2008 do konca leta 2011 se je število delovno aktivnih mladih zmanjšalo z več kot 161 tisoč na dobrih 123 tisoč, kar je nadpovprečno visoko zmanjšanje in sicer za kar -23,6 %. Mladi, ki šele vstopajo na trg dela, so prisiljeni iskati bolj fleksibilne zaposlitve, predvsem za določen čas, zaposleni s takšnimi pogodbami pa so ob nastopu krize pogosto bili prvi, ki so jih delodajalci odpustili. Večina teh oseb se je registrirala na Zavodu za zaposlovanje kot brezposelna oseba (Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje, 2013, str. 8).

Zmanjševanje brezposelnosti mladih je eden večjih izzivov večini vlad po svetu in ostaja izziv tudi v prihodnjih desetletjih. Potrebe po nujnem ustvarjanju zaposlitve za mlade ni mogoče zanikati, saj je 88 milijonov mladih žensk in moških po celem svetu nezaposlenih. Po nedavni raziskavi International Labour Office imajo mladi trikrat več možnosti, da bodo nezaposleni, kot ostala delovna sila. Leta 2015 bo približno 660 milijonov mladih bodisi delalo bodisi iskalo zaposlitev, kar je 7,5 % več kot so kazale številke leta 2003. Medtem ko je povezan s splošnim stanjem zaposlenosti, ima ta izziv tudi svoje specifične dimenzije in zato zahteva usmerjene odzive (Schoof, 2006, str. iii).

Mednarodna organizacija dela (angl. *International Labour Organisation*, v nadaljevanju ILO) prav tako opozarja na "brazgotinasto" generacijo mladih delavcev, ki se soočajo z nevarno mešanico visoke brezposelnosti, povečane neaktivnosti in negotovega dela v razvitih državah, kakor tudi vztrajno visoko delovno revščino v državah v razvoju. Podjetništvo je lahko pot do dostojnega dela in trajnostnih podjetij za nekatere mlade ljudi in bi tudi moralo biti sestavni del nacionalnih prizadevanj za reševanje zaposlovalne krize mladih. Spodbujanje podjetništva zajema širok spekter dejavnosti v profitnih in neprofitnih sektorjih, vključno z razvojem zasebnega podjetništva, samozaposlitve, socialnih podjetij in zadrug (International Labour Organisation, 2012, str. 10).

Podjetništvo predstavlja trajen in učinkovit odgovor na trenutni izziv brezposelnosti in nizko stopnjo zaposlenosti med mladimi ljudmi in predstavlja tveganje za nazadovanje celotne generacije, saj zmanjšuje življenjske možnosti skozi zamujene ekonomske, socialne in osebne priložnosti. V času hude finančne krize je ta pritisk toliko večji: leta 2012, po Združenih Narodih imenovano Mednarodno leto mladosti, je nezaposlenost mladih dosegla rekordno število (Youth Business International, 2010, str. 4).

Mlajša generacija ima pogosto razvite unikatne sposobnosti, kot so izkušnje z novimi tehnologijami ali razmišljanje zunaj okvirov (angl. *outside the box*) in to posameznikom lahko pomaga pri postajanju uspešnega podjetnika. V kolikor se hitro odzovemo, je lahko kriza priložnost, da se potencialna izgubljena generacija pretvori v generacijo, ki bo glavno gonilo jutrišnje nove ekonomije: Podjetniško generacijo. V Sloveniji je po zadnjih raziskavah Globalnega podjetniškega monitorja Slovenija 2011 (angl. *Global Entrepreneurship Monitor*) podjetništvo na slabi poti. V raziskavi so skoraj vse preučevane kategorije beležile upad in

sicer zaznavanje poslovnih priložnosti z naraščanjem gospodarske razvitosti pada, prav tako je zgodnja podjetniška aktivnost odraslega prebivalstva leta 2011 močno upadla – s 4,65 % se je znižala na 3,65 %. Padec je zaskrbljujoč, ker podjetniška aktivnost upada že tretje leto zapored in je tako v primerjavi z letom 2008, ko se je na podjetniško pot podalo 6,4 % prebivalstva, upadla že skoraj na polovico in dosegla najnižjo raven po letu 2004. Tega pa ni kriva samo recesija, ampak tudi neurejeno poslovno okolje ter še nekateri drugi pogoji za poslovanje, ki jih morajo posamezniki upoštevati, ko se odločajo, ali bodo ustanovili podjetje ali ne. V vseh letih opravljanja raziskave o zgodnji podjetniški aktivnosti v Sloveniji ugotovitve kažejo, da je v povprečju najvišja stopnja zgodnje podjetniške aktivnosti med prebivalstvom v starostni skupini od 25 do 34 let (Rebernik, Tominc, & Crnogaj, 2012, str. 7-10). Že raziskava leta 2009 je pokazala, da je najbolj produktivno obdobje za ustanavljanje podjetij starostno obdobje med 25. in 34. letom. Iz te starostne skupine prihaja največ novih in nastajajočih podjetnikov, tako kot največ ustaljenih podjetnikov prihaja iz starostne skupine med 45 in 54 let. Da je podjetniška aktivnost v številnih državah upadla ter da so se poslabšali pogoji poslovanja, smo lahko pričakovali in ni posebno presenečenje. Je pa zanimivo, da četrtnina novih podjetnikov v bogatejših državah verjame, da je globalna recesija za njihove posle prinesla več priložnosti, ne manj (Bosma & Levie, 2010). Gre predvsem za mlade, dobro izobražene posameznike, ki tudi pričakujejo, da bodo ustvarjali nova delovna mesta za druge. Dajejo optimistični signal, da je iz recesije možno iziti z ustvarjanjem novih podjetij in ponujanjem novih izdelkov in storitev. So pa tudi pomembno opozorilo snovalcem ekonomske politike, da je treba čim več pozornosti nameniti tej skupini podjetnih posameznikov (Rebernik, Tominc, & Pušnik, 2010, str. 68).

Postati lastnik mikro ali majhnega podjetja je lahko alternativa za mlado osebo, ki je podjetniško naravnana in ima osnovne veščine in znanje. Zavedanje, da obstaja možnost samostojnega ustvarjanja lastne kariere in okolje, ki omogoča ustanovitev podjetja, sta bistvenega pomena za uspešen zagon start-upa (Schoof, 2006, str.iii).

Namen magistrske naloge je, glede na opisano gospodarsko stanje in slabe razmere na trgu dela mladih, raziskati področje podjetništva mladih v Sloveniji in podjetništvo kot način reševanja problema brezposelnosti ter seveda ugotoviti ali je recesija imela vlogo pri odločitvi o samostojni podjetniški poti oz. ali je delovala spodbujajoče ali prav nasprotno. Raziskati želim glavno gonilo mladih podjetnikov, ugotoviti kako se je razvila želja po ustanovitvi lastnega podjetja in preučiti njihove težave, strahove ter motivacijo na tej poti. S pomočjo domače in tuje literature sem obdelala teoretično stran problema in skušala pojasniti glavne motive za podjetništvo mladih, na podlagi analize statističnih podatkov in izvedbe intervjujev z mladimi, ki so ustanovili podjetje v času recesije, pa sem poskušala dokazati, da sta kriza in nezaposlenost ena izmed glavnih razlogov za ustanovitev lastnega podjetja. Pri tem sem se osredotočila na naslednji raziskovalni vprašanji:

- 1. Podjetništvo je oblika reševanja problema brezposelnosti med mladimi v Sloveniji.**
- 2. Recesija je spodbudila mlade osebe k ustanovitvi lastnega podjetja in s tem uresničitev svoje podjetniške zamisli.**

Prvo raziskovalno vprašanje sem obdelala s pomočjo podatkov Zavoda Republike Slovenije za zaposlovanje in sicer na podlagi števila podeljenih subvencij za samozaposlitev glede na starostne skupine od leta 2008 do 2012 in na podlagi ohranitve samozaposlitve ter z izvedbo polstrukturiranega intervjuja z 12 mladimi podjetniki, starimi med 18-34 let, ki so v času od 2008-2013 ustanovili lastno podjetje. Pri tem sem skušala odgovoriti tudi na drugo raziskovalno vprašanje, ki temelji na rezultatih empirične raziskave.

Cilj magistrskega dela je s pomočjo analize sekundarnih statističnih podatkov in na podlagi polstrukturiranih intervjujev preveriti trditev, da je podjetništvo oblika reševanja problema brezposelnosti in nizke stopnje zaposlenosti med mladimi ljudmi v času recesije v Sloveniji. Narasča število mladih podjetnikov, ki v krizi ne vidijo le težav, temveč tudi priložnost za uresničitev lastnih podjetniških zamisli.

Prvi del magistrske naloge obsega teoretično obdelavo problema, ki je rezultat preučitve ustrezne domače in tuje strokovne literature ter drugih virov, prispevkov in spoznanj o podjetništvu, podjetniku, motivih mladih podjetnikov in vplivu recesije ter nizke stopnje zaposljivosti na podjetniško aktivnost mladega prebivalstva. Pri izdelavi magistrskega dela sem uporabila tudi vsa znanja pridobljena v času študija in izkušnje z različnih delovnih mest.

Preučevanje temelji na metodah zbiranja in analize vsebin, metodi primerjanja spoznanj različnih avtorjev, deskriptivno-analitičnih metodah in metodi izvajanja sklepov.

Empirični del naloge temelji na analizi sekundarnih podatkov, ki sem jih pridobila od Zavoda Republike Slovenije za zaposlovanje in na izvedbi polstrukturiranih intervjujev z mladimi osebami, ki so v času recesije ustanovile lastno podjetje. Izvedla sem torej kombinacijo analize sekundarnih podatkov in pridobivanje primarnih podatkov za oblikovanje končnega sklepa in preverjanje osnovnih raziskovalnih vprašanj.

Magistrsko delo je sestavljeno iz treh glavnih poglavij in ustreznih podpoglavij, ki podrobneje razčlenjujejo tematiko. V uvodnem poglavju je predstavljena problematika, cilji in metode raziskovanja, sledi obravnava pojmov podjetnik in podjetništvo z vidika različnih avtorjev ter opredelitev podjetniškega procesa, mladih podjetnikov in vloga podjetništva v gospodarskem razvoju. Sledi kratek pregled gospodarskega stanja v Sloveniji in pregled literature o podjetništvu mladih. V drugem poglavju je predstavljena analiza gospodarskega stanja v svetu in v Sloveniji ter položaj in zaposljivost mladih v recesiji. V tem poglavju sem predstavila tudi rezultate analize sekundarnih podatkov o številu podeljenih subvencij mladim osebam v času recesije in stopnjo ohranitve statusa samozaposlitve. V tretjem poglavju sledijo ugotovitve kvalitativne raziskave in sicer polstrukturiranih intervjujev, izvedenih z mladimi osebami, ki so ustanovile lastno podjetje v času od leta 2008 do leta 2013. Ugotovitve intervjujev sem povezala z literaturo in sekundarno analizo ter podala končni sklep.

1 PODJETNIK IN PODJETNIŠTVO

1.1 Opredelitev pojma podjetnik in podjetništvo

S pojmom podjetništvo najpogosteje označujemo aktivnosti posameznikov, ki jih le-ti izvajajo za zadovoljevanje tržnih potreb in si prizadevajo z njimi ob prevzemanju tveganja doseči čim večji finančni uspeh. Pojem podjetnik pa označuje posameznika, ki vrši navedene aktivnosti (Glas & Pšeničny, 2000, str. 6). Coulter (str. 4, 2001) pravi, da je skupna točka prav tako inovacija. Podjetništvo zajema revolucijo, spremembe, transformacije in uvajanje novih pristopov. Da je podjetnik inovator poudarja tudi Schumpeter, ki je podjetnika uvrstil v jedro ekonomskega razvoja, ki je dinamičen proces, podjetnik pa sila, ki ta razvoj povzroča. Razvil je teorijo kreativne destrukcije, po kateri je inovativni podjetnik glavni povzročitelj tržnega neravnovesja. Podjetnik ustvarja novo vrednost z uničevanjem obstoječih tržnih struktur, kar je bistvo ekonomskega razvoja (Pšeničny et al., 2000, str. 14). Za Cassona (1982, str. 23) je podjetnik oseba, ki je specializirana za sprejemanje premišljenih odločitev o razporeditvi redkih sredstev. Je posameznik, ne tim ali organizacija.

Blundel in Lockett (2011, str. 6) podjetnike opisujeta kot osebe, ki želijo ustvariti ekonomsko in socialno vrednost skozi ustvarjanje ali širitev ekonomskih aktivnosti s prepoznavanjem in izkoriščanjem priložnosti za nove proizvode, procese, trge in za zadovoljevanje izjemnih socialnih in okoljskih potreb. Hisrich, Peters in Shepherd (2010, str. 6) pravijo, da je za ekonomiste podjetnik tisti, ki zagotovi in pretvarja vire, delo, materiale in druge vložke v kombinacije, ki zvišajo njihovo vrednost in tudi tisti, ki prinaša spremembe, inovacije in novi red.

1.2 Vpliv okolja na podjetnike

Od kod sploh prihajajo podjetniki, kakšne so njihove korenine in kako je nanje vplivalo okolje? Bolton in Thompson (2000, str. 18) te okoljske vplive oziroma faktorje združujeta v tri skupine:

1. Družinsko ozadje
2. Izobrazba in starost
3. Delovne izkušnje

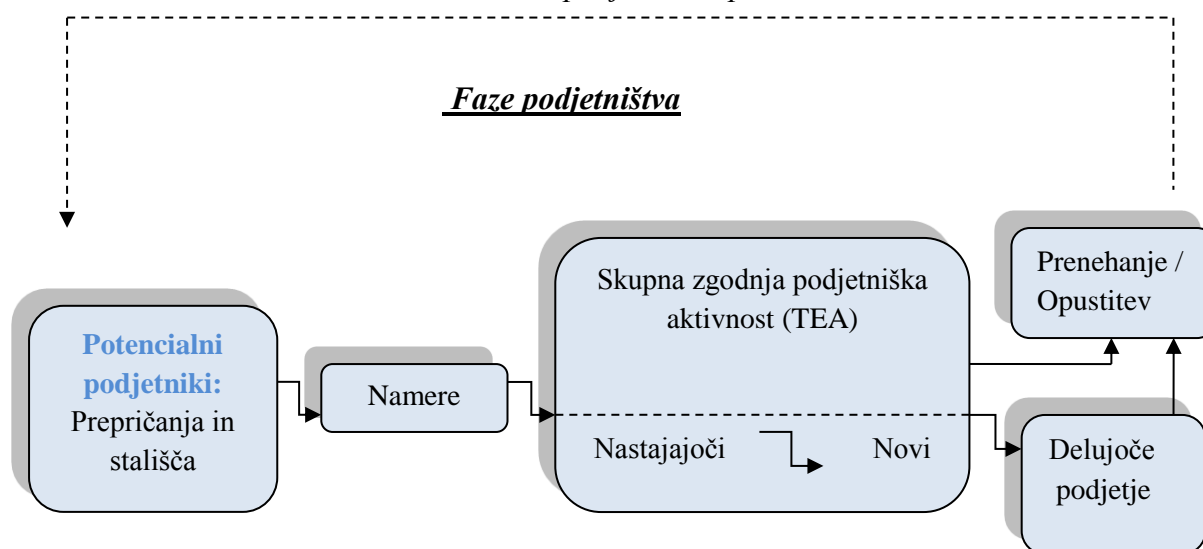
Našteti faktorji so statični, vendar zelo močno vplivajo na podjetnika, pravimo, da ga oblikujejo. Poznamo tudi dinamične okoljske faktorje, ki sprožijo situacijo oziroma povzročijo tisto začetno iskrico. Roberts in Tholen (1999, str. 162) sta razvila koncept 'podjetniške dediščine', s katero opisujeta pomen družinskega ozadja za podjetnika. 'Dediščina' vključuje faktorje, kot so očetov poklic, družinska delovna etika in vera, velikost družine in prvorojeni sin, odraščanje itd. Največji vpliv naj bi imel očetov poklic, saj so po njihuni raziskavi podjetniki najpogosteje izhajali iz družine, v kateri je oče bil samozaposlen.

Vpliv izobrazbe in starosti pa ni nujno premo-sorazmeren s podjetniško aktivnostjo. Podjetniki sami izobrazbi ne dajejo prevelikega pomena pri odločitvi za podjetniško pot in raziskave v glavnem potrjujejo to stališče. Starost je prav tako zanimiva determinanta, saj kljub temu, da obstajajo podjetniki vseh starosti, pravi podjetnik komaj dočaka in začne svoje ideje realizirati že v najstniških oziroma zgodnjih dvajsetih letih.

1.3 Faze podjetništva

Globalni Podjetniški Monitor (angl. *The Global Entrepreneurship Monitor*, v nadaljevanju GEM) gleda na podjetništvo kot proces, sestavljen iz različnih faz, od namere začeti, pravkar ustanovljenega podjetja, do vodenja novega ali že obstoječega podjetja in celo ukinitve tega. Glede na to, da so okoliščine in pogoji, ki vplivajo na razvoj podjetništva v različnih gospodarstvih raznolike in zapletene, pa ni mogoče sklepati, da ena faza neizogibno vodi do naslednje. Na primer, neka ekonomija lahko ima veliko število potencialnih podjetnikov, vendar to ne pomeni nujno visoko stopnjo podjetniške aktivnosti. Zato puščice, ki povezujejo različne faze niso ravne črte ampak kažejo na pogojno naravo razmerja med različnimi fazami. Podjetniški proces in opredelitve operacij sta prikazana na Sliki 1 (Siri, Kelley, Kew, Herrington & Vorderwülbecke, 2013, str. 13). Proces se začne z vključitvijo **potencialnih podjetnikov**–tistih posameznikov, ki menijo, da imajo zmožnosti za zagon podjetij, ki vidijo možnosti za podjetništvo in ki jih strah od neuspeha ne bo odvrnil od tega. Naslednja faza je **razvijajoča se/nastajajoča podjetniška aktivnost**– začetek razvoja novih podjetij, starih manj kot tri mesece. Novi lastniki podjetij so opredeljeni kot tisti nekdanji nastajajoči podjetniki, ki so bili v poslu več kot tri mesece, vendar manj kot tri leta in pol. Nastajajoče podjetnike in lastnike podjetij skupaj štejemo v skupno zgodnjo podjetniško aktivnost (angl. *total early-stage entrepreneurial activity*, v nadaljevanju TEA) nekega gospodarstva, ključno merilo GEM-a. **Utečena/delujoča** podjetja so tista, ki obstajajo že več kot tri leta in pol.

Slika 1: Faze podjetništva po GEM



1.4 Podjetniški proces

Podjetništvo je proces ustvarjanja vrednosti, v katerem podjetnik na enem mestu zbira vsa sredstva, ki so potrebna za realizacijo poslovne priložnosti. Na ustvarjanje te nove vrednosti vplivajo tri gibljive sile in sicer podjetnik, podjetniška priložnost in potrebna sredstva (Glas & Pšeničny, 2000, str. 16).

Po Timmonsu (1999, str. 101) podjetništvo povzroča nastajanje, izboljšanje, realizacijo in obnovitev vrednosti tako za lastnike kot tudi za ostale udeležence in delničarje. V središču procesa je ustvarjanje in/ali prepoznavanje priložnosti, ki jo spremlja želja in iniciativa po izkoriščanju le-te. To zahteva pripravljenost na prevzem finančnega in osebnega tveganja, ki pa morata biti v skladu z morebitno nagrado.

Bistvene sestavine podjetniškega procesa so torej **podjetnik, podjetniška priložnost in potrebna sredstva**.

1.4.1 Podjetniška priložnost

Podjetnik vidi oziroma najde, oceni in razvije priložnost, pri čemer premaguje okolje, ki ovira razvoj nečesa novega. Proces je sestavljen iz več stopenj (Hisrich et al., 2010, str. 7):

1. Prepoznavanje in ocenitev priložnosti
2. Razvoj poslovnega načrta
3. Določitev potrebnih virov
4. Management nastalega podjetja

Ocenjevanje priložnosti poudarja Shane (2003, str. 18), ki opozarja na zanemarjanje tega vidika v podjetništvu. Podjetniško priložnost definira kot situacijo, v kateri je oseba sposobna ustvariti novo kombinacijo virov in rezultatov za katere verjame, da bodo ustvarjali dobiček. Glavna razlika med podjetniško priložnostjo in ostalimi razmerami v katerih ljudje iščejo dobiček, je v tem, da je za podjetniško priložnost potrebno ustvariti nove okvirje kombinacij virov in izhodov, ne pa samo optimizirati delovanje znotraj starih okvirjev.

1.4.2 Potrebna sredstva

Ključni dejavnik omejevanja podjetniškega procesa so sredstva, ki jih mora imeti podjetnik na voljo za izvajanje poslovne politike. Pod sredstva razumemo tako fizična sredstva kot tudi človeške vire in finančna sredstva. Za določitev potrebnih sredstev tako znotraj kot tudi zunaj podjetja je potrebno izdelati dober poslovni načrt. Z dobro oblikovano poslovno politiko si lažje pridobimo interes in zaupanje ključnih ljudi ter posledično tudi finančnih sredstev.

Dober začetni tim je prav tako eden ključnih pogojev za pridobivanje finančnih sredstev. (Glas & Pšeničny, 2000, str. 19).

1.5 Vloga podjetništva v gospodarskem razvoju

Eden izmed najpomembnejših ciljev sodobne ekonomije je ugotavljanje faktorjev, ki povzročajo gospodarsko rast. Tradicionalna neoklasična teorija pravi, da je gospodarska rast države odvisna od zalog kapitala in delovne sile, ki jih poseduje in od ravni prisotne tehnologije. Nekateri neoklasični ekonomisti verjamejo, da imata na gospodarsko rast vpliv tako znanje kot tudi tržno usmerjene vladne politike (Todaro & Smith, 2008, str. 129-130).

Podjetniki nenehno presojujejo stroške in koristi svojih podjetij, nanje pa poleg osebnih značilnosti vplivajo tudi življenjski prostor, institucionalno okolje podjetij, prevladujoče vrednote, odnos družbe do podjetništva in podobno. Nosilci ekonomske politike pa ne zasledujejo vedno takšno razlago, saj velikokrat prevlada neosebni agregatni makroekonomski vidik, ki opazi šele, ko se realizira v podjetju oziroma manifestira v bruto domačem proizvodu ali ko se podjetje znajde v krizi ali preneha poslovati. Pozabljajo na pomembnost podjetniškega vrenja in ambicij posameznikov, kar oboje vpliva na obnavljanje ekonomske strukture. Po Schumpetru je inovativno podjetništvo zelo pomembno za družbeni razvoj, saj je sposobno zagotavljati nova delovna mesta, prispevati k zadovoljevanju potreb in doseganju konkurenčnosti. Njegov pomen pa se razlikuje po razvojni stopnji posameznega nacionalnega gospodarstva, tako je v kriznih časih in okoljih, v katerih je bilo izgubljenih veliko delovnih mest, bolj pomembno podjetništvo iz nujnosti ali samozaposlitveno preživetveno podjetništvo. V gospodarstvih, v katerih so možnosti za zaposlitev številne, podjetništvo iz nujnosti izgubi pomen. Tam je bolj izrazito inovativno, v rast in razvoj usmerjeno podjetništvo, ki izhaja iz želje po izkoriščanju obetavnih poslovnih priložnosti (Schumpeter, 1943, str. 79-81). Vladni ukrepi zato ne morejo biti za vse države enaki, ampak morajo biti prilagojeni posamezni razvojni stopnji nacionalnega gospodarstva in zavestno vplivati na podjetniško stvarnost, ki jo morajo zelo dobro poznati (Rebernik et al., 2012, str. 27-28).

1.5.1 Novejše obdobje podjetništva in gospodarsko stanje v Sloveniji

Slovenija je majhna in mlada država, ki je v manj kot dveh desetletjih izredno napredovala na področju podjetništva. Leta 1990, ravno pred razpadom Jugoslavije, so ekonomski kazalci napovedovali resno gospodarsko krizo. Bruto domači proizvod je padel z neverjetno hitrostjo, inflacija je skočila na 550 % in industrijska proizvodnja je letno padala za 10,5 odstotka (Petrin, Vitez & Mešl, 2002, str. 49). Danes se znova sooča z resnimi gospodarskimi težavami in krizo in se vse bolj oddaljuje od povprečja Evropske unije.

Po podatkih, objavljenih na spletnem portalu Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju AJPES), je bilo na dan 31.3.2012 registriranih 186.891 poslovnih subjektov, med njimi največ samostojnih podjetnikov posameznikov ter gospodarskih družb in zadrug. Največ jih prihaja iz Osrednjeslovenske regije (61.912), Podravske (25.492), Savinjske (20.804) in Gorenjske (17.945). Razdeljeni so v šest skupin in sicer prevladujejo samostojni podjetniki (41,6 %) ter gospodarske družbe in zadruge (34,4 %). Preostanek predstavljajo društva (12 %), fizične osebe, ki opravljajo registrirane oziroma s predpisom določene dejavnosti (6,3 %), nepridobitne organizacije (4,2 %) in pravne osebe javnega prava (1,5 %) (Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, 2013).

Glavni motivi za podjetništvo v Sloveniji so leta 2012 bili predvsem neodvisnost in osebna svoboda pri delu ter povečanje ravni prihodka – podobno kot prejšnja leta. Zelo majhen delež prebivalstva se je za podjetniško pot odločil zaradi nuje, predvsem so želeli izkoristiti poslovno priložnost. Podjetniško aktivnost in ustanavljanje podjetij je bilo zaznati v vseh starostnih skupinah. V preteklih letih je bila v Sloveniji v povprečju najvišja stopnja zgodnje podjetniške aktivnosti med prebivalstvom v starostni skupini od 25 do 34 let. Leta 2011 jih je bilo v tej starostni skupini 31 %, leto poprej pa celo 39 %. Leta 2012 je bila za spoznanje bolj zastopana starostna skupina od 35 do 44 let, v kateri je bil delež podjetnikov 32 % (Tabela 1). Ti dve skupini skupaj predstavljata največji delež vseh nastajajočih in novih podjetnikov v vseh državah, ki sodelujejo pri raziskavi GEM. V spodnji tabeli vidimo, da zgodnja podjetniška aktivnost s starostjo upada, kar je povezano predvsem s tem, da pripravljenost na tveganje s starostjo upada.

Tabela 1: Odstotek nastajajočih in novih podjetnikov po starostnih razredih in skupinah držav, GEM Slovenija 2012

Starost podjetnikov v letih	Odstotek nastajajočih in novih podjetnikov					
	Slovenija v %	Države GEM v %	Evropske države GEM - v %	Inovacijska gospodarstva v %	JV Evropa v %	Evropska unija v %
18-24	10,36	15,31	12,00	10,10	13,54	12,03
25-34	31,39	32,59	31,11	27,94	33,16	31,10
35-44	32,38	25,88	26,43	27,96	24,92	26,15
45-54	15,91	17,81	20,51	22,43	17,86	20,85
55-64	10,01	8,41	9,94	11,57	10,51	9,86

Vir: M. Rebernik et al., GEM Slovenija 2012, Neznane priložnosti, 2013, str. 96.

Svetovna gospodarska kriza je prizadela gospodarstvo Slovenije in s tem tudi slovenska podjetja in njihovo zaposlovanje. Od začetka krize 2008 do konca leta 2011 se je zaprlo že 69.830 delovnih mest. Tudi povprečno število zaposlenih je padlo s 5 delavcev pred krizo na 3 do 4 delavce v letu 2011. Povečalo se je število podjetij, ki poslujejo brez zaposlenih, med njimi je večina samostojnih podjetnikov. Povečuje se tudi delež družb, ki poslujejo brez

zaposlenih (Bisnode, 2013). Registrirana brezposelnost se je od leta 2010 povečevala, in sicer je stopnja registrirane brezposelnosti leta 2010 znašala 11,8 %, leta 2012 pa 13,0 %, kar zajema 118.061 vseh brezposelnih oseb (Statistični urad Republike Slovenije, 2013, str. 31). Medtem ko število zaposlenih pada, pa bruto dodana vrednost (v nadaljevanju BDV) na zaposlenega narašča. BDV na zaposlenega v gospodarskih družbah, zadrugah in samostojnih podjetnikih je v letu 2012 znašala 37.187 EUR. V primerjavi s podatki iz leta 2011 se je število zaposlenih v letu 2012 zmanjšalo za 3,4 %, BDV na zaposlenega pa se je povečala za 0,6 % (Statistični urad RS, 2013).

Slovenija se od izbruha krize neprekinjeno oddaljuje od povprečne razvitosti Evropske unije. Do leta 2011 je slovenski bruto domači proizvod na prebivalca po kupni moči padel na 84 % povprečja EU. Pretekle slabe razvojne odločitve niso privedle do prilagoditve slovenske družbe spremenjenim razmeram v mednarodnem okolju in tako oslabile sposobnost slovenske ekonomije za absorpcijo šokov. Konkurenčnost slovenskega gospodarstva se je v zadnjih letih precej zmanjšala, dvig dodane vrednosti pa ovirata tudi šibka inovacijska dejavnost podjetij in nespodbudno poslovno okolje. Poslovno okolje z nespodbudnim davčnim sistemom in številnimi administrativnimi ovirami prav tako ne prispeva k hitrejši rasti in prestrukturiranju podjetniškega sektorja. Kriza je poglobila tudi težave strukturno slabega bančnega sistema in javnih financ in čeprav je v zadnjem letu prišlo do pozitivnega premika to še ni dovolj za stabilizacijo makroekonomskih razmer. Posledično je gospodarska kriza vplivala tudi na zmanjšanje materialne blaginje prebivalstva, zasebna potrošnja se je leta 2012 prvič znižala. Za oživitev gospodarske aktivnosti se morajo makroekonomske razmere čimprej stabilizirati, saj se slovensko gospodarstvo bori z nizko gospodarsko aktivnostjo na eni strani ter slabimi razmerami v finančnem sektorju in javnih financah na drugi (Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 2013, str. 11-12).

1.5.2 Podjetniške namere Slovencev

Slovenija kljub nadpovprečni stopnji zaupanja v podjetniške sposobnosti beleži nizek odstotek odraslih prebivalcev, ki izkazujejo podjetniške namere. Po definiciji Globalnega podjetniškega monitorja (angl. *The Global Entrepreneurship Monitor*, v nadaljevanju GEM), je to odstotek odrasle populacije med 18. in 64. letom (posamezniki, ki so vključeni v katero koli podjetniško aktivnost, so izključeni), ki so latentni podjetniki, kar pomeni, da nameravajo v roku treh let ustanoviti podjetje. Raziskava kaže, da so povprečne podjetniške namere v inovacijskem gospodarstvu precej nižje kot tiste v učinkovitostnem in faktorskem gospodarstvu. Razlogi za to so predvsem večje število razpoložljivih delovnih mest, raven družbenega varstva, tip podjetniških aktivnosti, oportunitetni stroški izbire podjetniške kariere. Slovenija se po podjetniških namerah med 67 državami GEM uvršča na 48. mesto, med državami Evropske unije pa na 10. mesto. V primerjavi z drugimi skupinami držav, kot so na primer države GEM, države JV Evrope ali države inovacijskih gospodarstev, imajo tudi prebivalci Evropske unije v povprečju nizke podjetniške namere. Te so med drugim povezane

tudi s tem, ali posamezniki dojemajo podjetništvo kot dobro karierno izbiro in možnost za polno življenje (Rebernik, Tominc, Crnogaj, Širec, & Bradač, 2013, str. 62).

1.6 Podjetništvo med mladimi

Eden od možnih načinov za vključevanje mladih na trg dela je povečevanje podjetništva med mladimi. Podjetništvo lahko nudi koristi za mlade osebe skozi poglobljanje njihovega človeškega kapitala (samostojnost, razvoj spretnosti) in večanja ravni zadovoljstva (Blanchflower & Oswald, 2007, str. 4). Podjetništvo ponuja tudi družbene koristi, saj podjetniki ustvarjajo nova delovna mesta, povečujejo inovativnost, konkurenčnost in se odzivajo na spreminjajoče se gospodarske priložnosti in trende. Vpliva tudi na druge pozitivne eksternalije. Mlad človek lahko z ustanovitvijo novega podjetja deluje kot vzor drugim mladim osebam, saj jim prikaže in jih posredno uči, da je to izvedljivo. To je lahko predvsem koristno v prikrajšanih skupnostih, saj je ustanovitev novega podjetja, še posebej, če je uspešno, lahko znak, da je podjetništvo mehanizem za pomoč prikrajšanim ljudem in izhod iz socialne izključenosti. Eden od razlogov zakaj je podjetništvo mladih tako privlačno je, da ponuja avtohtone rešitve za gospodarsko škodo (De Clercq & Honig, 2011, str. 353).

Raziskava Eurostata o delovni sili (2013, str. 86) je pokazala dve osrednji značilnosti podjetništva mladih in pogostosti samozaposlitve. Prvič, bolj pogosto so samozaposlene osebe starejše kot mlajše. Verjetnost, da bo starejši moški (50-64 let) samozaposlen je petkrat večja kot mlajši (15-24 let) in verjetnost, da bo 'starejša' mlada oseba samozaposlena je večja kot tista mlajših oseb (15-19 let). Te številke so v precejšnjem nasprotju s stopnjami latentnega podjetništva mladih, saj Euro Flashbarometer 2011 kaže, da si približno 40 % mladih želi postati podjetnik. Druga značilnost je, da obstaja večja verjetnost, da bodo samozaposleni moški kot ženske. Stopnja samozaposlitve mladih moških (15-24 let) znaša približno 5 %, medtem ko za mlade ženske znaša le okrog 2,5 %.

1.6.1 Značilnosti podjetništva mladih

Greenova raziskava značilnosti mladih podjetnikov (2013, str. 5) potrjuje trditve Eurostata, da so starejše osebe bolj verjetno samozaposlene kot mlajše. Nakazuje tudi, da je samozaposlitev medgeneracijsko prenosljiva, kar pomeni, da starši velikokrat delujejo kot vzori, ki vplivajo na odločitev svojih otrok o samozaposlitvi. Green ne vidi jasne povezave med nezaposlenostjo mladih in stopnjo samozaposlitve, saj kljub dejstvu, da so mladi bolj pogosto nezaposleni, ne obstajajo dokazi, da to vpliva na stopnjo samozaposlitve mladih. Bolj široka opredelitev na starejšo populacijo pa kaže, da je povezava med stopnjo nezaposlenosti in stopnjo samozaposlitve pozitivna.

Zaradi slabih izkušenj na trgu dela je pričakovano, da so mladi v veliki meri sprejeli različne oblike dela in poslovnih aktivnosti. V primeru podjetništva govorimo predvsem o različnih

'poslovnih modelih', kot so na primer samozaposlitev s polovičnim delovnim časom, nekatere oblike kooperativnih ali socialnih podjetij ter fokus na določen inovativni sektor (Bradley & Devadason, 2008, str. 120). Vendar tudi to področje ni dovolj raziskano, da bi lahko trdili, da so mladi podjetniki razvili nove poslovne modele. Strohmeier in Tonoyan (2007, str. 112) na primer trdita, da mladi v EU pogosto kombinirajo samozaposlitev z drugimi oblikami plačanega dela, medtem ko van Ryzin (2010, str. 129) sicer pravi, da bodo mladi prej ustanovili socialno podjetje kot starejši, vendar tudi med njimi ni veliko takih, ki bi jih to pritegnilo. Več jasnih ugotovitev je s področja sektorjev, ki jih izberejo mladi ljudje. Večinoma sledijo vzorcem podjetij, ki jih ustanovijo starejši posamezniki. V povprečju je značilno za novo podjetje, da deluje v sektorju, v katerem je mladi podjetnik že delal in že ima izkušnje, je bolj storitveno kot proizvodno usmerjeno in ima relativno nizke vstopne ovire in zahteve (Parker, 2009). Podjetja mladih v veliki meri sledijo temu vzorcu, kar ugotavlja tudi Rosa (2003, str. 439), katerega raziskava je pokazala, da podjetja komaj diplomiranih mladih niso preveč domiselna in nimajo tistega faktorja izvrstnosti. Te ugotovitve veljajo tudi za skupine mladih, ki so brezposelni. Poleg tega je študija MacDonalda (1996, str. 442) pokazala, da se mladi brezposelni, ki se samozaposlijo, nagibajo k ustanavljanju podjetij v storitvenih sektorjih, v katere je enostavno vstopiti in posledično se soočajo s hudo konkurenco ter, v kolikor preživijo, ostajajo marginalna podjetja.

Glede na sektorsko usmeritev ni presenetljivo, da so rezultati poslovanja podjetij mladih omejeni in sicer ni nujno, da bodo zrasla, preživela ali ustvarjala trajne prihodke. To kaže na širše težave, s katerimi se sooča večina manjših podjetij pri rasti, preživljanju ali prenosu svojih sposobnosti iz samozaposlitve v zaposlitev, neodvisno od starosti mladega podjetnika. Nekatere raziskave pa kažejo na to, da imajo socialno prikrajšani posamezniki, ki se samozaposlijo, boljše rezultate (Bruce & Schuetze, 2004, str. 579). To potrjuje tudi študija Fairlieja in Robba (2007, str. 227), ki je v Združenih državah Amerike preučeval ali mladi samozaposleni moški in ženske, ki izhajajo iz prikrajšanih družinskih okolij, zaslužijo več kot njim enakovredni zaposleni mladi moški in ženske. Rezultati kažejo, da mladi samozaposleni moški, ki prihajajo iz okolij s prikrajšano podporo, zaslužijo več kot enakovredni zaposleni mladi moški. Obratno pa mlade samozaposlene ženske zaslužijo manj kot njim enakovredne zaposlene ženske.

Zgornje ugotovitve kažejo, da so stopnje samozaposlitve med mladimi dokaj skromne, še posebej v primerjavi s stopnjami latentnega podjetništva. Omejeni viri prav tako implicirajo, da so mladi moški s podjetništvom v družini bolj dovzetni za samozaposlitev. Rezultati teh podjetij pa zaradi močne konkurence v storitvenih sektorjih niso najboljši in se velikokrat pokažejo kot prehodna rešitev.

1.6.2 Izidi podjetništva mladih

Ta del se osredotoča na obravnavo dveh glavnih razlag, pred in po podjetniških rezultatih, s katerimi se srečujejo mladi. Prva razlaga pravi, da obstajajo tržne nepopolnosti, zaradi katerih

mladi težje uresničijo svoje podjetniške aspiracije. Prav tako nimajo dovolj človeškega, socialnega in finančnega kapitala, kar še dodatno otežuje doseganje njihovih podjetniških ciljev. Tudi v primeru, da te omejitve ne obstajajo, ne bodo vsi mladi težili k uresničevanju podjetniških idej. To kaže na obstoj dveh tipov motivacij in sicer 'potisni' (angl. *push*), v primeru da je samozaposlitev bila edina možnost za izhod iz brezposelnosti, in 'povleci' (angl. *pull*), ko podjetnik na primer vidi možnost za zaslužek. V smislu tržnega neuspeha ta perspektiva kaže, da se mladi soočajo z nepopolnimi informacijami, tako pred, kot tudi po zagonu podjetja. Mladi se lahko preprosto ne zavedajo potenciala podjetništva, svojih podjetniških sposobnosti ali veščin. Te nepopolne informacije lahko pomagajo razložiti prepad med latentnimi in dejanskimi stopnjami samozaposlovanja mladih. Tržne nepopolnosti pri zagotavljanju informacij so prav tako lahko ovira za začetek in rast poslovanja. Mladi podjetniki se lahko, na primer, ne zavedajo prednosti strokovnega svetovanja in pomoči. To lahko ovira njihove poskuse, da vzpostavijo ali vodijo svoje podjetje. Težko je tudi oceniti finančno prilagodljivost mladega podjetnika in njegovega poslovanja, saj imajo mladi omejeno kreditno zgodovino. Finančniki lahko presodijo, da ni mogoče ustrezno oceniti kakovost njihovega novega ali obstoječega poslovnega predloga, zato se odločijo, da ga ne bodo financirali (Green, 2013, str. 10). Druga razlaga izida podjetništva mladih poudarja, da mladim predvsem primanjkuje človeškega, socialnega in finančnega kapitala, potrebnega za zagon in uspešno poslovanje podjetja. V primerjavi s starejšimi, imajo mladi po navadi manj področnih, managerskih ali predhodnih poslovnih izkušenj in bodo bolj verjetno brezposelni. Zaradi tega jim tudi lahko primanjkuje sposobnosti za zagon in vodenje lastnega podjetja. Mladi imajo bolj verjetno tudi težji dostop do kapitala in posledično zaradi pomanjkanja financ podjetje, ki nima dovolj začetnega kapitala, ne bo dolgo zdržalo. Mladi se soočajo tudi s pomanjkanjem povezav, kot so na primer poslovni kontakti, in s tem z omejenim socialnim kapitalom. Brez teh pomembnih zvez sta lahko zagon in vodenje podjetja zelo otežena, saj delničarji, kupci, dobavitelji in ostali udeleženci nimajo zaupanja v mlade ljudi (Storey & Greene, 2010). Ti dve razlagi izida podjetništva mladih se ne izključujeta medsebojno. Omejeni kapital, ki ga imajo mladi na voljo lahko na primer poveča vpliv nepopolnih informacij in jih 'potisne' v samozaposlitev. Vpliv tržnih nepopolnosti in omejenega kapitala lahko ima drugačne učinke na različne skupine mladih. Nekatere skupine se soočajo z več viri pomanjkanja pri poskusih samozaposlitve (Blackburn & Ram, 2006, str. 73). To nazorno opisuje primer matere samohranilke, ki bo manj verjetno ustanovila podjetje, ker ji primanjkuje človeškega, socialnega in finančnega kapitala, potrebnega za zagon podjetja. Takšno pomanjkanje otežuje tudi obdržanje podjetja (Marlow, 2006, str. 588).

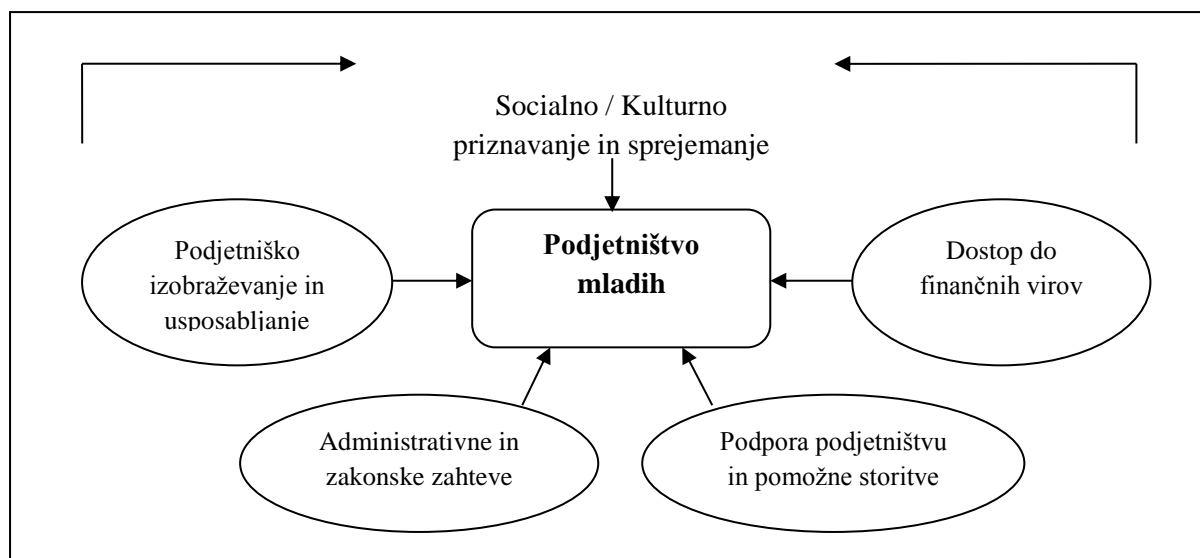
Motivaciji 'potisni' in 'povleci' pri ustanavljanju podjetja pa bosta verjetno precej kompleksni. Določene skupine mladih (kot so npr. tisti s telesnimi hibami, kriminalnim dosjajem, slabim ali omejenim dostopom do izobraževanja, priseljenci ali določene etnične skupine), na primer lahko izkusijo, ali se jim samo zdi, da so izkusili, diskriminacijo pri plačljivi zaposlitvi in to jih spodbudi oziroma potisne v samozaposlitev. Druge skupine v družbi lahko 'povleče' v samozaposlitev, ker jim ta omogoča fleksibilnost, daje priložnost za uresničitev podjetniške ideje ali ustreza prevladujočim kulturnim normam v njihovi skupnosti. Čeprav se nekatere skupine mladih za samozaposlitev odločijo zaradi nuje in druge zaradi poslovnih priložnosti,

obstaja velika verjetnost, da bosta oba 'potisni' in 'povleci' faktorja v določeni meri vplivala na odločitve o samozaposlitvi. Iz tega lahko sklepamo, da si ne želijo vsi posamezniki iz določenih skupin (npr. diplomirani ekonomisti) biti samozaposleni (Greene, 2013, str.12).

1.6.3 Vplivi na podjetništvo mladih

Schoof (str. 23, 2006) je preučeval spodbude in ovire za podjetništvo mladih, ter faktorje, ki vplivajo na podjetništvo mladih razvrstil sledeče:

Slika 2: Faktorji, ki vplivajo na podjetništvo mladih



Vir: U. Schoof, *Stimulating youth entrepreneurship: barriers and incentives to enterprise start-ups by young people*, 2006, str. 24.

Kulturno in socialno ozadje vpliva na posameznikov pristop k življenju in posledično tudi na podjetniško aktivnost. Gibb (1988) je definiral kulturo podjetja kot nabor vedenj, vrednot in prepričanj znotraj določene skupnosti ali okolja, ki vodijo tako v podjetniško vedenje kot tudi v željo po samozaposlitvi. Kulturna vedenja vplivajo na podjetniško aktivnost populacij, držav, regij ali etničnih skupin, interakcija med kulturo in podjetništvom pa se razlikuje med skupinami. Zaradi tega se razlike med narodnostmi v veliki meri obravnavajo kot pomembne determinante nacionalne stopnje ekonomske in podjetniške razvitosti. Kulturno okolje, v katerem se podjetništvo spoštuje in ceni, ter v katerem se podjetniški neuspeh obravnava kot izkušnja in ne kot vir posmeha, bo na splošno bolj naklonjeno podjetništvu. Kljub temu nimajo samo kulturne vrednote vpliv na povečanje ali zmanjšanje želje po podjetniški aktivnosti. Socialno priznavanje in sprejemanje podjetništva sta prav tako pomembna faktorja pri oblikovanju podjetniškega vedenja. Po Wilkenu (1979, str. 5) bo na uresničevanje in karakteristike podjetniških aktivnosti vplivalo odobravanje ali neodobravanje okolja, z boljšim izidom v okoljih, kjer podjetništvo uživa večji ugled. Kako mladi dojemajo podjetništvo, je odvisno predvsem od njihovega zasebnega okolja, lastnega zavedanja in poznavanja koncepta podjetništva in splošnega slovesa, sprejemanja in kredibilnosti podjetnikov v družbi. Mladi podjetniki rabijo uspešne vzore, predvsem mlajše, in priložnost

za pridobivanje znanja o podjetniškem procesu, vendar družbe še vedno na podjetništvo gledajo preveč ozko in ne vidijo širših potencialnih prednosti. Pomembno za razvoj podjetniških sposobnosti, atributov in vedenj, je tudi izobraževanje, ki spodbuja zavedanje o podjetništvu kot karierni opciji. Obenem opremlja mlade ljudi s pravilnim odnosom (npr. osebna odgovornost) in sposobnostmi (npr. fleksibilnost in kreativnost) za sprejemanje negotovih zaposlitvenih poti današnje družbe. Izobraževanje pripravi mlade na spremenljivost trga dela in ekonomije, znotraj katere delujejo in zato je pomembno promovirati te dejavnosti ter jih vključiti v šolske programe že od začetka šolanja. Nič manj pomemben ni dostop do finančnih virov, ki je v primeru mladih predvsem omejen. Mladi nimajo dovolj lastnih prihrankov oziroma virov, niso kredibilni, nimajo dovolj poslovnih izkušenj in sposobnosti, velikokrat ne zadovoljujejo visoke zahteve za najem kredita in ne razumejo zahtev oziroma jim primanjkuje znanja, razumevanja in zavedanja o možnostih financiranja. Med pomembnejšimi ovirami za ustanovitev podjetja v razvitih državah so tudi administrativne ovire. Med drugim so te lahko registracija podjetja, obdavčenje, pridobivanje dovoljenj za investicije in poslovne licence, urejanje patentov in avtorskih pravic, dostop do poslovnih prostorov in dolgoročni najemi, ipd. Ti problemi predvsem zahtevajo veliko časa in stroškov, saj mladi podjetniki po navadi nimajo izkušenj na teh področjih. Pomembna pri reševanju teh in ostalih težav je ustrezna podpora in pomožne storitve podjetništvu. Mentorji, podporna omrežja, poslovni klubi in inkubatorji so lahko ključnega pomena pri ustvarjanju majhnih in srednje velikih podjetij iz enoosebnega podjetja mladega podjetnika. Mladim primanjkuje predvsem poslovnih povezav, znanja o razpoložljivih pomožnih storitvah, izobraževanj in svetovanj prilagojenih specifičnim zahtevam, priložnosti za mreženja, forume in srečanja, ipd.

Kljub vsem oviram, ki vplivajo na podjetništvo mladih, pa obstajajo tudi številne spodbude, ki omogočajo, da je podjetništvo ena izmed pomembnih priložnosti za mlade. V času rasti nezaposljivosti mladih in zmanjševanja ponudbe na trgu dela, je promocija podjetništva mladih lahko pomembna dodatna strategija za ustvarjanje delovnih mest in izboljšanje ekonomske neodvisnosti mladih. Podrobnejši pregled podjetništva kot orodja za reševanje brezposelnosti mladih, sledi v naslednjem poglavju.

2 MLADI PODJETNIKI

Za izvedljivost raziskave o mladih podjetnikih moramo najprej poiskati definicijo le-teh. Žal do danes v literaturi ni konsenza o pojmih podjetnik, podjetništvo in mladi podjetniki zato bom poskušala sama oblikovati čim bolj ustrezno opredelitev.

Ko govorimo o kategoriji mladih, imamo v mislih skupino, ki je v (pogosto negotovem) življenjskem obdobju oblikovanja lastne identitete in družbenega položaja. V tej fazi svojega razvoja morajo posamezniki izoblikovati svoje interese in opredeliti poti za njihovo uresničevanje, pri čemer se pogosto znajdejo na razpotju med različnimi možnostmi (Trbanc & Verša, 2002, str. 338).

Avtor raziskave Spodbujanje podjetništva mladih: Ovire in spodbude za start-up podjetja mladih, Ulrich Schoof (2006, str. 7), predlaga naslednjo definicijo:

"Podjetništvo je spoznanje priložnosti za ustvarjanje vrednosti in postopek za uresničitev te priložnosti, ne glede na to ali vključuje ustanovitev novega podjetja ali ne. Medtem ko so pojmi, kot sta "inovacije" in "prevzemanje tveganj" običajno povezani s podjetništvom, tukaj niso nujni za opredelitev izraza".

Ta precej široka opredelitev zajema morebitne širše koristi podjetništva, saj vključuje različne oblike podjetništva, in ne omejuje koncepta na ustanavljanje novega podjetja.

2.1 Tipi mladih podjetnikov

Podjetništvo mladih in podjetniška aktivnost se pojavljata v različnih sektorjih, tipih organizacij in podjetij in ta angažiranost izvira iz različnih razlogov in motivacij. V naslednjih vrsticah skušamo predstaviti in klasificirati različne tipe mladih podjetnikov, kot jih je definiral Chigunta (2002, str. 13-15):

1. **Pred-podjetniki** (starost med 15-19 let): To je poskusno oziroma prehodno obdobje, v katerem pred-podjetniki šele ugotavljajo kaj bi radi delali. Pogosto je ta mladina v tranziciji med varnostjo doma ali izobraževanja in delovnim mestom. Mladi v tej kategoriji najbolj potrebujejo zavedanje in razumevanje tega, kaj podjetje sploh je in kaj pomeni imeti in voditi lastno podjetje, da bi sploh lahko razmišljali o možnosti samozaposlitve kot realni karierni opciji. V tem obdobju gredo skozi fazo oblikovanja, razvoja in start-up-a, glavni izzivi za institucije, ki se ukvarjajo s spodbudami podjetništva mladih pa so zagotovitev praktičnih podpornih storitev, kot so načrtovano razvijanje podjetniškega plana, svetovanje, zgledi in dostop do financiranja.
2. **Nadobudni podjetniki** (starost med 20-25 let): To je faza rasti. V teh letih večinoma že imajo določene izkušnje, sposobnosti in kapital za ustanovitev lastnega podjetja. Mladi ljudje v tej fazi šele začenjajo voditi lastna podjetja. Običajno se le-to konča z eno izmed naslednjih možnosti: 1) ostanejo v stranskih dejavnostih; 2) prenehajo poslovati; in 3) uspešno vodenje podjetja. Ti mladi ljudje šele začenjajo svojo poslovno pot in glavni izzivi zanje so dvig stopnje preživetja in uspešnosti v novih podjetjih.
3. **Nastajajoči podjetniki** (starost med 26-29 let): To je glavna faza. Nastajajoči podjetniki imajo zaradi izkušenj v poslu prednost pred prvima dvema skupinama. Zato je bolj verjetno, da bodo uspešneje vodili podjetje, kot mlajši ljudje. Eden večjih izzivov teh podjetnikov je kako transformirati svoja podjetja v tržno donosna in konkurenčna majhna podjetja. Njihove potrebe se razvijajo okrog sledečih komponent:
 - Taktično znanje za rast in transformacijo. Te spretnosti delimo na tiste, ki jih podjetnik mora imeti in tiste, do katerih lahko dostopa oziroma jih zaposli.
 - Dostop do obratnih sredstev.
 - Dostop do novih tehnologij in opreme.

- Razvoj novih izdelkov in dodajanje vrednosti.

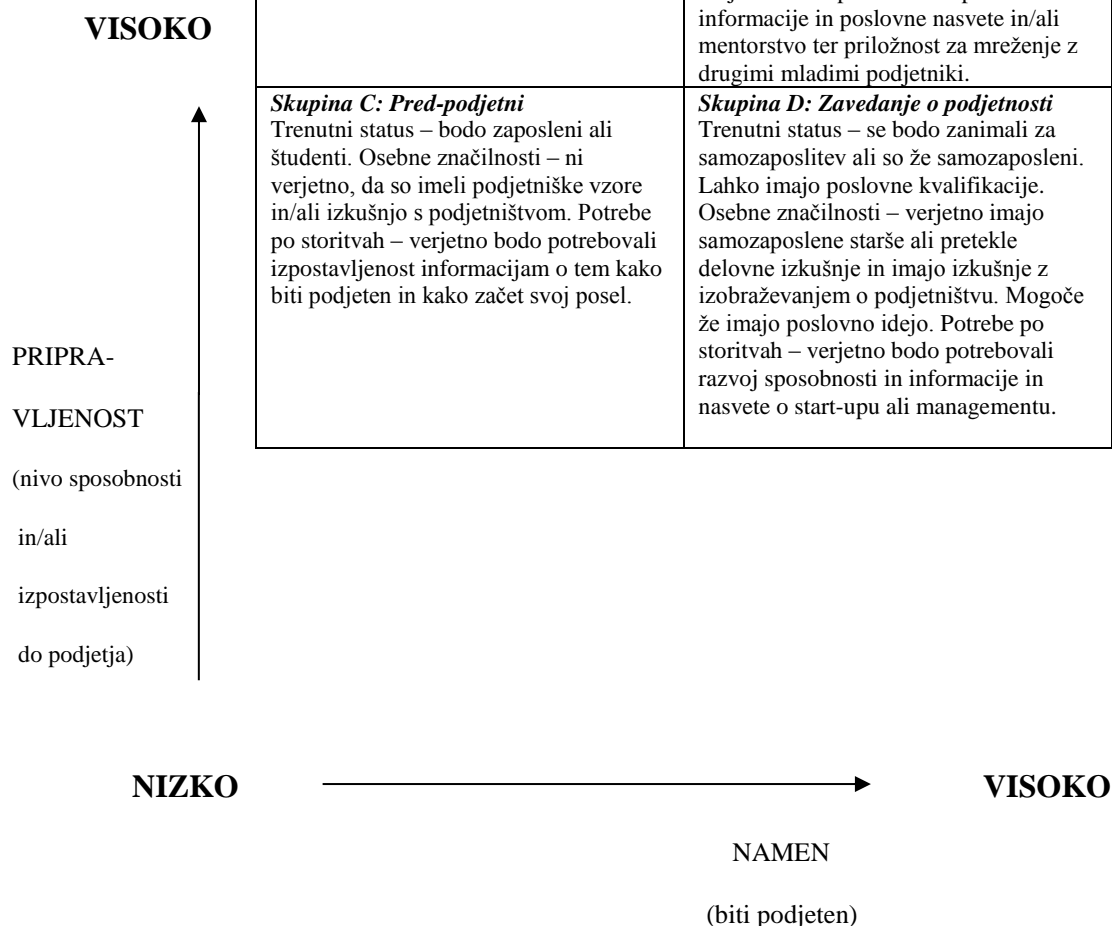
Vendar pa ta vrsta kategorizacije služi le kot širši predlog, saj se prehodi v procesu razvoja mladinskega podjetja razlikujejo med državami in različnimi poslovnimi sektorji. Mednarodna organizacija za delo (angl. *International Labour Organization*, v nadaljevanju ILO) in Globalni Podjetniški Monitor mlade definirata kot posameznike med 15-24 letom oziroma med 18-34 letom, medtem ko Svetovna Banka med mlade šteje posameznike med 12-24 letom starosti (Cassia, Minola & Criaco, 2008).

Čeprav se pojmovanja kategorije mladih razlikujejo med organizacijami in avtorji, se bom sama osredotočila na opredelitev GEM-a, ki zavzema najširšo starostno skupino in sicer **osebe, stare med 18 in 34 let**. GEM jih sicer deli na dve skupini, 18-24 in 25-34 let (Rebernik et al., 2012), vendar jih skupaj obravnava kot mlade.

2.1.1 Okvir pripravljenost – namen

Lewis in Massey (2003, str. 9) sta razvila diagnostični okvir za bolj podrobno ugotavljanje potencialnih mladih podjetnikov. Avtorja razlikujeta štiri skupine potencialnih mladih podjetnikov, ki so odvisne od pripravljenosti (nivo sposobnosti in/ali izpostavljenosti do podjetja) mladih ljudi na vključevanje v podjetništvo in ravni namena biti podjeten (Slika 3). Delita jih na podjetniško sposobne, podjetne, pred-podjetne in takšne, ki se že zavedajo podjetnosti ter znotraj skupin preučujeta trenutni zaposlitveni ali študentski status, ali so že imeli kakšen stik s podjetništvom ter kakšne so njihove potrebe po izobraževanju in informacijah o podjetništvu. Takšen okvir lahko pomaga raziskovalcem, načrtovalcem in oblikovalcem politik, da boljše razumejo posebne potrebe mladih ljudi v skupini in da razvijejo primerne metode in promocijske programe za izboljšanje podjetniške kulture v izbrani državi ali regiji.

Slika 3:
Diagnostični
za mlade
podjetnike



Vir: K. Lewis & C. Massey, *Youth entrepreneurship and government policy*, 2003, str. 10.

2.1.2 Motivacija mladih podjetnikov

Obstajajo različni razlogi, zakaj se mladi odločajo za ustanovitev podjetja. Ti so lahko povezani z njihovimi življenjskimi pogoji, osebnimi stališči, preferencami, cilji in določenimi interesi in individualnimi prednostmi. Prepoznanje teh razlogov je ključno za razumevanje in spodbujanje podjetništva mladih (Schoof, 2006, str. 11):

- Življenjske okoliščine: Potreba vs. priložnost kot motivacija za podjetništvo.** Raziskava Globalnega Podjetniškega Monitorja razlikuje med podjetništvom motiviranim s priložnostjo in podjetništvom, ki izhaja iz potrebe. Ekonomske okoliščine oziroma

pomanjkanje kakršnekoli druge alternative za služenje oziroma preživljanje lahko vodijo v podjetništvo iz nuje. Take vrste podjetništvo v državah je povezano s faktorji kot so nizek davčni prihodek kot odstotek BDP-ja, nižja raven udeležbe v sekundarnem in terciarnem izobraževanju ter visoke stopnje neenakosti dohodka in nizke stopnje socialne varnosti. Zato se predvsem mladi v državah v razvoju in državah z nizkimi prihodki odločajo za podjetniško pot iz nuje (npr.: pomanjkanje služb, potreba po prispevanju v hišno blagajno in revščina). Prav nasprotno pa je podjetništvo zaradi zaznane priložnosti rezultat želje po uresničitvi le-te in to ni edina možnost ustvarjanja prihodkov in preživetja. Stopnja s priložnostjo motiviranega podjetništva je povezana s prepričanjem v lastne veščine za ustanovitev podjetja, poznavanjem nekoga, ki je v zadnjih dveh letih začel svoj posel, videnje dobrih poslovnih priložnosti v prihodnosti in visoka stopnja investicij poslovnih angelov ter podpornih aktivnosti. Zato je podjetništvo zaradi priložnosti bolj prisotno v državah z višjimi prihodki. Meja med obema vrstama podjetništva je precej ohlapna, saj se obe vrsti motivacij dostikrat prekrivata.

2. Osebnostne značilnosti, interesi in individualne prednosti. Razen življenjskih okoliščin, se motivacija mladih podjetnikov rojeva tudi iz osebnostnih karakteristik, preferenc in ciljev ter njihovih posebnih interesov, individualnih prednosti in sposobnosti. Poleg tega v industrializiranih državah mladi navajajo različne osebne motivacije in razloge za ustanovitev lastnega podjetja: Biti sam svoj šef, biti bolj neodvisni in prilagodljivi, zasledovati nove možnosti zaposlitve, iskanje novih izzivov, zaslužiti več denarja (ali postati premožni), uresničitev vizije ali ideje, da bi dobili večji ugled in povezali strast s službo (da bi ustvarili boljšo kakovost življenja), zaradi nadaljevanja družinske tradicije. Glavna motivacija za podjetništvo pa je lahko tudi posebna veščina oziroma sposobnost posameznika. Nekatere tipe mladih podjetnikov lahko razlikujemo kot sledi:

- Tehnični podjetniki. So izredno tehnično orientirani, radi izumljajo stvari in razvijajo ideje za nove produkte. Njihovi cilji so po navadi razvijanje novih trgov in celo industrij.
- Graditelji organizacij. Nekateri podjetniki začnejo svoj posel, ker radi gradijo organizacije. Ti graditelji organizacij imajo sposobnost razvijanja ljudi, sistemov in struktur.
- Podjetniki, ki dogovarjajo posle. Zanje je užitek prevzeti iniciativo za ustanovitev novega podjetja in pogosto radi opravljajo obveznosti povezane s start-upom.

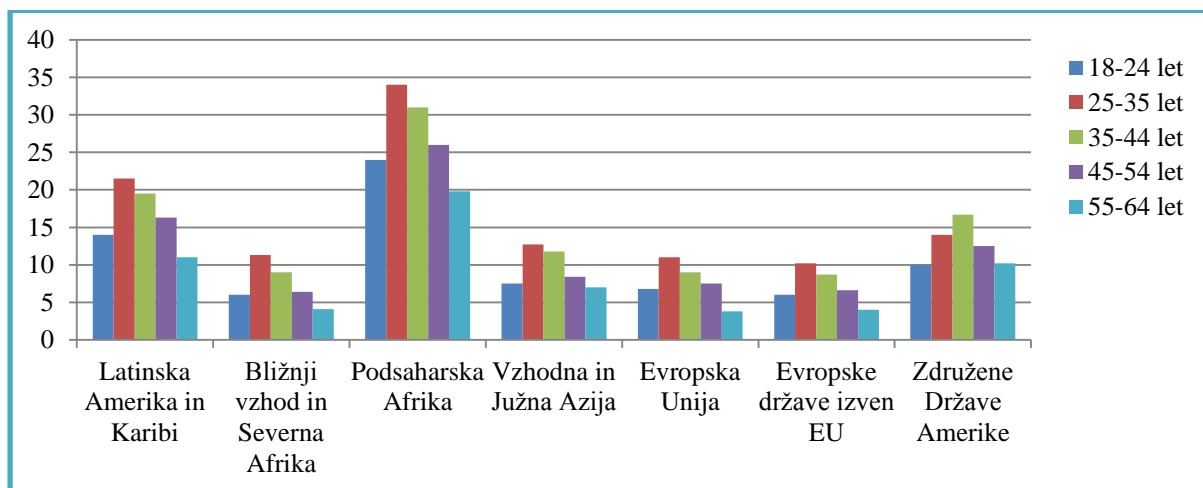
2.1.3 Raziskava GEM o mladih podjetnikih

Globalni podjetniški monitor (angl. *The Global Entrepreneurship Monitor*, v nadaljevanju GEM) je raziskovalni program, ki je z delovanjem začel leta 1997 kot združeno podjetje akademikov na London Business School v Veliki Britaniji in Babson College v Združenih Državah Amerike. Od svoje prve raziskave leta 1999 je GEM v naslednjih 14 letih prerasla v konzorcij z več kot 400 raziskovalci iz 99 gospodarstev celega sveta. V letu 2012 je v GEM

sodelovalo 69 gospodarstev, ki so zagotovila vpogled v podjetništvo največjega vzorca gospodarstev in zajema raznolikost geografskih regij in gospodarske ravni razvoja. GEM si je postavil visoke cilje in sicer želi povečati razumevanje vpliva podjetništva na ekonomsko rast ter sodelovati pri identificiranju faktorjev, ki spodbujajo ali ovirajo to dejavnost. GEM zagotavlja podatke za raziskovalce, znanje o globalnem podjetništvu za učitelje in strokovne delavce in informacije za usmerjanje oblikovalcev politik pri oblikovanju učinkovitih in ciljno usmerjenih politik in programov za spodbujanje in podpiranje prizadevanja podjetnikov (Siri et al., 2013, str. 4-12).

GEM rezultati poudarjajo, da se lahko podjetniška prizadevanja začnejo kadarkoli v življenju posameznika, vendar te **dejavnosti večinoma prevladujejo pri tistih, ki imajo med 25-34 let**. Ti posamezniki so verjetno imeli nekaj časa, da razvijejo svoje sposobnosti in znanje v okviru visokošolskega izobraževanja in delovnih izkušenj. Imeli so možnost razviti omrežja in dostop do finančnih virov. Ti viri se bodo še naprej razvijali s starostjo, vendar bo njihova zaposlenost v podjetništvu tekmovala z napredovanjem v karieri, povečanjem plače in drugih prejemkov v zvezi z delom kot zaposlenih drugje, kot tudi potrebo po zaščiti osebnih sredstev in zagotovitvi za družino. Ekonomije v vseh geografskih območjih kažejo porazdelitev v obliki zvonca, z najvišjimi stopnjami podjetništva običajno v starostni skupini med 25-34 let. Drugo najvišjo udeležbo zavzema naslednja starostna skupina med 35-44 leti. Skupaj ti dve skupini tvorita skoraj 50 % vseh podjetnikov. V Čilu, Republiki Koreji, Singapurju, na Nizozemskem, v Angliji in ZDA imajo najvišjo stopnjo udeležbe v podjetništvu osebe med 35-44 leti.

Slika 4: TEA po starostnih skupinah in geografskih območjih



Vir: R. X. Siri et al., GEM 2012 GlobalReport, 2013, str. 29.

Latinska Amerika in Podsaharska Afrika imata večji delež starejših podjetnikov, z eno tretjino v skupini med 45-64 let. Obstajajo pa določena gibanja med temi regijami. Na primer, Uganda beleži visoko stopnjo mladih podjetnikov, medtem ko v Zambiji prevladujejo podjetniki najstarejše starostne skupine (54-65) (Siri et al., 2013, str. 26-27).

2.1.4 Podjetništvo mladih kot priložnost

V okviru prizadevanj za izkoriščanje potenciala in strategije za povečanje zaposlovanja in ustvarjanje novih delovnih mest za mlade, se podjetništvo bolj priznava kot pomemben način in uporabna alternativa za ustvarjanje dohodka pri mladih. Ker tradicionalne zaposlitve za vseživljenjsko poklicno pot postajajo vse redkejše, se podjetništvo mladih obravnava kot dodaten način vključevanja mladih na trg dela in odpravljanje revščine. Podpora za ta premik v politiki je dejstvo, da je v zadnjem desetletju večina novih formalnih delovnih mest bila ustvarjena v malih podjetjih ali kot samozaposlitev. Glede na globalne demografske trende je pomembno upoštevati socialne in ekonomske prispevke mladih podjetnikov, saj podjetništvo lahko sprosti ekonomski potencial mladih ljudi. Chigunta (2002) je zbral številne razloge za promoviranje podjetništva mladih:

- Ustvarjanje zaposlitvenih priložnosti za samozaposlene mlade ljudi kot tudi za tiste, ki so zaposleni pri njih;
- Vključevanje odtujenih in marginaliziranih mladih nazaj v ekonomsko družbo in dajanje smisla in pripadnosti;
- Poskušati rešiti nekatere socio-psihološke probleme, ki izvirajo iz nezaposlenosti;
- Pomagati mladim razvijati nove sposobnosti in izkušnje, ki jim lahko pomagajo tudi pri drugih izzivih v življenju;
- Promocija inovativnosti in prožnosti pri mladih;
- Promocija oživljanja lokalne skupnosti z uvajanjem koristnih proizvodov in storitev;
- Izkoristiti oziroma kapitalizirati dejstvo, da so mladi ljudje izjemno dovzetni za nove ekonomske priložnosti in trende.

Blanchflower (2007, str.2) sicer ne najde jasne povezave med reševanjem krize in mladimi podjetniki, vendar kot bistvene prednosti le-tega navaja podobne razloge kot Chigunta. Povdarja še pomen podjetništva v ustvarjanju novih delovnih mest za druge mlade ljudi, odzivnost mladih na spremembe na trgu in vpliv podjetništva na njihovo samozavest in samostojnost.

Podjetništvo in samozaposlitev sta lahko vir novih služb in ekonomske dinamike v razvitih državah ter lahko izboljšata preživljanje in ekonomsko neodvisnost v državah v razvoju. Za mlade v neformalnem gospodarstvu je mikro podjetništvo dobra metoda za generiranje prihodkov, samostojnost in nov, inovativen način služenja in skrbi za samega sebe. Ne smemo pa na podjetništvo mladih gledati kot na vsesplošno rešitev brezposelnosti. Upoštevajoč pomanjkanje primernih gospodarskih pogojev, tržnih priložnosti in zelo slabo kupno moč v državah v razvoju, je prihodnost podjetništva mladih precej negotova. Chigunta citira avtorja White in Kenyon (v Chigunta, 2002): »V določenih situacijah in pogojih se ne sme promovirati podjetništvo mladih, še posebej kadar je usmerjeno samo v zapolnjevanje prostega časa oziroma zasedenost mladih.« Prav tako se razlikujejo ocene dejanskih možnosti in učinkovitosti podjetništva mladih, odvisno od načina merjenja, ki je neločljivo povezan z

opredelitvijo in načinom ocenjevanja določenih socio-ekonomskih pogojev za podjetništvo mladih. Prav zato bi **promocija podjetništva mladih morala biti samo element oziroma dopolnitev širše zaposlitvene politike** (Schoof, 2006, str. 3).

2.2 Izzivi in priložnosti podjetništva mladih

Za večino mladih ljudi uresničitev poslovne ideje ostaja samo želja, ne nazadnje tudi zaradi pomanjkanja ustreznih finančnih sredstev. Leta 2008-2009 je brezposelnost mladih bila najvišja v zadnjem desetletju, v letu 2010 pa bi se naj še povečala na 13,1 % ali 81,2 milijona. Vpliv gospodarske krize je v večji meri prizadel mlade ljudi kot odrasle: 1-odstotno zvišanje brezposelnosti mladih v 2008-2009 je enkrat več kot 0,5-odstotno zvišanje brezposelnosti starejše populacije. Mladi imajo 2,7-krat manj možnosti za zaposlitev kot starejši. Raziskava za pomembno ILO-IMF (angl. *International Monetary Fund*) združeno konferenco, je ugotovila, da je med vsemi determinantami brezposelnosti v zadnjih treh letih najpomembnejša prav starost oziroma mladi ljudje – bolj kot geografija, raven izobrazbe ali spol. Je pa brezposelnost samo pika na i. Nezanesljive službe in slaba ponudba zaposlitev omejujeta mlade. Več kot četrtina (28 %) vseh zaposlenih mladih na svetu je kljub temu ostala v pogojih izjemne revščine v gospodinjstvu, ki je imelo le 1,25 \$ na osebo na dan. Mladi bolj trpijo, saj predstavljajo kar 24 % revnih zaposlenih na svetu v primerjavi z 18 % celotne svetovne populacije zaposlenih. V podsaharski Afriki 82% delavcev, starejših od 15 let, živi v revščini. V zadnjih dveh letih sta se v Latinski Ameriki znatno povečala dva ključna pokazatelja o zaposlovanju ranljivih (število zaposlenih z lastnim gospodinjstvom za 2 %, število družinskih članov, ki prispevajo k gospodinjstvu pa za 4 %). Članska YBI (angl. *Youth Business International*) organizacija v Angliji in Walesu, Prince's Trust, je izračunala nacionalne stroške brezposelnosti med mladimi v višini 7,5 milijarde ameriških dolarjev na leto, ali 144 milijonov dolarjev vsak teden. Mednarodna organizacija dela je opisala globalno krizo delovnih mest kot eno največjih varnostnih tveganj s katerimi se soočamo danes. Ne samo, da se svet sooča z izboklino mladih v mnogih državah, predvsem v podsaharski Afriki, južni Aziji, na Bližnjem vzhodu in na pacifiških otokih, ampak tudi starajoče se prebivalstvo v nekaterih državah veča pritisk: na primer v Kanadi se okrog 70 % obstoječih podjetnikov namerava upokojiti v naslednjih petih do desetih letih in tako pustiti za sabo kritično gospodarsko vrzel (Youth Business International, 2010, str. 5).

2.3 Podjetništvo mladih v Evropski Uniji

Generalni direktorat Evropske komisije za "Podjetništvo in Industrijo" preučuje razvoj podjetništva v državah članicah EU že več kot desetletje z raziskavo o podjetniški miselnosti. Rezultati pomagajo oblikovalcem politik EU razumeti probleme in razvijati prihodnje politične odzive, zlasti v strategiji Generalnega direktorata Evropske komisije - Evropa 2020. Zadnja izdaja raziskave - "Podjetništvo v EU in zunaj nje" - zajema 27 držav, od katerih je večina članic EU, kakor tudi države EFTA / EGP (Norveška, Islandija in Švica) in 10

nečlanic EU; prvič Brazilija, Izrael, Indija in Rusija. Raziskava Flash Eurobarometer se izvaja na letni bazi in primerja mnenja in odnose do podjetništva in samozaposlitve Evropejcev s tistimi, ki niso iz Evrope, predvsem z Združenimi Državami Amerike. Pred kratkim je Evropska komisija vključila spodbujanje podjetništva v svojo strategijo Evropa 2020 strategija¹, ki priznava podjetništvo in samozaposlitev kot enega izmed ključnih dejavnikov za omogočanje pametne, trajnostne in nepretrgane rasti. V ta namen se je Evropska komisija osredotočila na **spodbujanje brezposelnih oseb za ustanovitev podjetja** (European Commission, 2012, str. 2).

Poglejmo si podrobneje stanje mladih v Evropski uniji, kakšni so njihovi potenciali in kako jih Unija podpira ter ima namen spodbujati k podjetništvu tudi v prihodnje.

2.3.1 Podjetniški potencial mladih

Eurostat opredeljuje podjetnike kot tiste, ki so samozaposleni, osebe, ki delajo v lastnem podjetju, strokovno prakso ali kmetije z namenom pridobivanja dobička (Eurostat, 2009, str. 130). Definicije se med državami razlikujejo, tako lahko ljudje, ki so samozaposleni imajo zraven zaposlene še druge ali pa delajo sami. Evropski mladinski forum podpira tudi opredelitve, ki poudarjajo pozitiven vpliv na okolje in skupnost ljudi, ki se ukvarjajo s "socialnim" ali "zelenim" podjetništvom. Ti ljudje so predani gledanju izven okvira dobička in si prizadevajo zagotoviti, da njihove poslovne aktivnosti pozitivno vplivajo na socialno in naravno okolje. Pomembno je opozoriti, da podjetništvo ni le samozaposlitev, ampak tudi podjetništvo z ustanovitvijo zadrug in drugih oblik organiziranja, ki vzpostavljajo demokracijo na delovnem mestu. Zadruge, kot jih opredeljuje Mednarodna zveza zadrug, so "avtonomno združenje ljudi, ki prostovoljno izpolnjujejo njihove skupne gospodarske, socialne in kulturne potrebe in hotenja, skozi skupno lastništvo in demokratično nadzorovanje podjetja". Število mladih vključenih v podjetništvo ostaja relativno nizko. Le majhen odstotek jih dejansko vodi lastno podjetje in iz statistik je nemogoče ugotoviti v kakšen tip podjetništva se spuščajo. Glede na poročilo Evropske unije o mladih, je leta 2009 v Evropi bilo samo 4 % samozaposlenih starih med 15-24 let in 9 % tistih v skupini starih med 25-29 let. Glavni razlog zakaj mladi med 15-39 preferirajo biti zaposleni drugje kot samozaposleni, je v težnji po rednem, fiksnem prihodku, stabilni zaposlitvi s fiksnimi delovnimi urami in socialno zaščito. Poleg tega se mladi v primerjavi s starejšimi soočajo s številnimi pomanjkljivostmi, kot so dostop do virov, predvsem kapitala. Posledično mladi ustanavljajo svoja podjetja z manj začetnega kapitala, so omejeni na manjše število aktivnosti in bolj verjetno delajo od doma ter imajo omejeno ali neustrezno opremo.

Podjetništvo mladih očitno ponuja veliko potenciala za mlade ljudi, vendar v primerjavi z drugimi regijami v Evropi ne izkoriščajo teh možnosti v tolikšni meri, kot bi jih lahko, saj je stopnja podjetništva med mladimi najnižja. Glavni razlogi za to so (ILO, 2012, str. 3-4):

- **Neustrezno znanje, inspiracija in sposobnosti.** Med glavnimi razlogi zakaj se stari med 15-39 v bližnji prihodnosti ne bi odločili za samozaposlitev, je ne samo pomanjkanje poslovnih idej in priložnosti, vendar tudi pomanjkanje sposobnosti. To je jasen znak, da primanjkuje investicij v kvaliteto izobraževanja o podjetništvu in se le-te morajo povečati.
- **Nezadostna start-up podpora in pomoč pri vzdrževanju in širitvi.** Dostop do virov financiranja je glavna ovira za ustanovitev podjetja, kot je navedlo 26,5 % starih med 15-24 in 41,3 % starih med 25-39 let. Različne oblike podpore v procesu so tudi pomanjkljive, še posebej za ustvarjanje trajnostnega poslovanja, ki se lahko širi v prihodnosti. Na primer, administrativne procedure so pogosto preveč zahtevne in predstavljajo oviro za uspešno podjetništvo.
- **Pomanjkanje stabilnosti in varnosti.** Potrebe mladih, da se počutijo varne in stabilne glede na njihove prihodke, socialno varstvo, zdravstveno zavarovanje in sposobnost za usklajevanje poklicnega in družinskega življenja, se ne sme podcenjevati. Na voljo ni dovolj informacij o obstoječi blaginji in zavarovalniških sistemih in večina od njih ne zagotavlja minimalno zaščito podjetnikom. Družbeni tabu neuspeha in stečaja še bolj odvrača mlade od izbire podjetništva.

2.3.2 Strategija Evropske Unije za mlade ljudi

Leta 2009 je Svet EU potrdil prenovljen okvir za evropsko sodelovanje na področju mladine (2010-2018), znan kot kratka strategija EU za mlade. Cilji tega okvira so ustvariti več in bolj enake možnosti za vse mlade ljudi, ki se izobražujejo ali so na trgu delovne sile ter spodbujati aktivno državljanstvo, socialno vključenost in solidarnost med vsemi mladimi. Mladinska strategija EU se zavzema za medsektorski pristop, razvejan v 8 različnih področij (področja ukrepanja), ki so naslednja: izobraževanje in usposabljanje, zaposlovanje in podjetništvo, socialna vključenost, zdravje in dobro počutje, participacija, kultura in ustvarjalnost, prostovoljstvo in mladina in svet.

Obdobje, ko se oseba šteje za mlado se razlikuje po vsej Evropi v skladu z nacionalnim ozadjem, socialno-ekonomskim razvojem družbe in časa. Skupno vsem državam pa je dejstvo, da obdobje mladosti zaznamujejo pomembni prehodi življenja. Za statistične namene je ciljna populacija predvsem starostna kategorija med 15 in 29 let. Ti prehodi zagotavljajo priložnosti za mlade, da poskušajo in uspevajo, lahko pa jih pustijo ranljive in prikrajšane. **Ob trenutni gospodarski krizi mnogi mladi ne morejo najti zaposlitve**, ki jim omogoča, da živijo sami. To prehodno obdobje se je podaljšalo in postalo težje, kar vodi do tveganja "izgubljene generacije". Statistični podatki kažejo naslednje (European Commission, 2012, str. 6-7):

- **Več šole, manj dela** - Med letoma 2005 in 2009 je bil delež mladih, bodisi ob koncu izobraževanja bodisi zaposlenih, razmeroma stabilen. Od takrat se je stanje precej

spremenilo: medtem ko delež študentov narašča, se število mladih zaposlenih znižuje. Mladi ljudje, ki izgubijo službo, se vračajo v izobraževanje v večji meri kot prej.

- **Povečanje števila mladih, ki niso zaposleni, v izobraževanju ali usposabljanju** (v nadaljevanju kratica MZIU) - Po več letih upadanja se je delež MZIU uravnal v letu 2007, vendar pa se je močno povečeval od leta 2008. To kaže na povezavo s trenutno finančno krizo, saj so MZIU v večjem številu iz družin z nizko intenzivnostjo dela in nizkimi prejemki gospodinjestev.
- **Vse težji pogoji na trgu dela** - Brezposelnost mladih (starih od 15 do 24), se je močno povečala s 15 % februarja 2008 na izjemnih 22,6 % junija 2012. V naslednjih štirih letih bi se naj povečala za 50 %. Med tistimi brezposelnimi je več kot 30 % brez zaposlitve bilo v preteklem letu. Začasna zaposlitev je tudi veliko bolj pogosta med mladimi, starimi od 15 do 24, kot tistimi, ki so stari med 25-59. Medtem ko je na začasnih pogodbah v letu 2011 bilo 42,5 % mladih, je to veljalo le za 11% v starejših starostnih skupinah. Po tem lahko sklepamo, da so mladi bolj ogrožena skupina in čeprav dosežejo višjo stopnjo izobrazbe, jim zaposlitev ni zagotovljena.
- **Manj mladih, ki zgodaj opustijo šolanje** - Napredek je bil dosežen pri zmanjševanju deleža oseb, ki zgodaj opustijo šolanje, da bi dosegli cilj manj kot 10 % do leta 2020. Čeprav se je delež zmanjšal s 14,9 % v letu 2008 na 14,1 % v letu 2010, vsako nadaljnje znižanje postaja velik izziv.
- **Mladi v veliki nevarnosti socialne izključenosti in revščine** - Krovni cilj strategije Evropa 2020 je zmanjšati delež prebivalstva EU na robu socialne izključenosti in revščine za 20 milijonov ali 25 %, do leta 2020. Delež mladih pri takem tveganju je višji kot pri splošni populaciji.
- **Blaginja mladih pod pritiskom** - Medtem ko so visoke stopnje brezposelnosti povzročile večje število družin z nizkimi dohodki in brez delovno aktivnih članov gospodinjstva, in mladih, kot najbolj izpostavljenih revščini in socialni izključenosti, je kriza vplivala tudi na zdravje in dobro počutje mladih.

2.4 Kriza zaposlovanja mladih in podjetništvo

Na podlagi ILO definicije, Eurostat obravnava, kot brezposelne osebe tiste, ki (Eurostat, 2009, str. 111):

- so brez zaposlitve,
- so na voljo za začetek opravljanja dela v naslednjih dveh tednih,
- in so aktivno iskale zaposlitev v nekem trenutku v zadnjih štirih tednih.

Stopnja brezposelnosti je število brezposelnih oseb, kot odstotek delovne sile (skupno število ljudi zaposlenih ter brezposelnih).

Mladi so bili najbolj prizadeti na trgu dela v času gospodarske krize. Kot je ugotovljeno v Letnem pregledu rasti 2013 (angl. *Annual Growth Survey*) in sorodnih mladinskih pobudah, si je treba močno prizadevati za zmanjšanje brezposelnosti mladih ter spodbujanje mladih občanov v udeležbi na trgu dela (European Commission, 2013, str. 1).

Skupno poročilo Sveta in Komisije Evropske unije o izvajanju prenovljenega okvira za evropsko sodelovanje na področju mladine temeljito analizira in opisuje stanje mladih ljudi v EU in še posebej težave, s katerimi se srečujejo zaradi gospodarske krize. V nadaljevanju sledi izveček najpomembnejših ugotovitev raziskave o zaposlovanju mladih ter povezavi s podjetništvom (European Commission, 2012, str. 16-35):

1. Zaposlovanje mladih in podjetništvo

Trenutna kriza je močno prizadela zaposlovanje, še posebej mladih, ki so bolj občutljivi na vplive nestabilnih gospodarskih ciklov na trgu dela. Mlade delavce brezposelnost najbolj prizadene, saj so najmanj izkušeni in bolj pogosto zaposleni na podlagi pogodb za določen čas. Trg dela je tudi bolj konkurenčen v času krize, v smislu, da obstaja več mladih kandidatov na manj ponudb za delo. Poleg tega so nekatere skupine mladih bolj izpostavljene tveganju brezposelnosti kot druge. Manj usposobljeni ali tisti, ki vstopajo na trg dela prvič, so še posebej ranljivi v času gospodarske krize. Tudi zaposleni lahko preživljajo negotove situacije z nizko plačo, slabo kakovostjo delovnih razmer in slabe socialne varnosti. Dodatne ovire pri zaposlovanju mladih lahko predstavljajo tudi pomanjkanje družine, ukrepi za usklajevanje poklicnega in zasebnega življenja, diskriminacija in pomanjkanje znanja in spretnosti, ki jih trenutno zahteva trg dela.

2. Prehod iz izobraževanja v zaposlitev

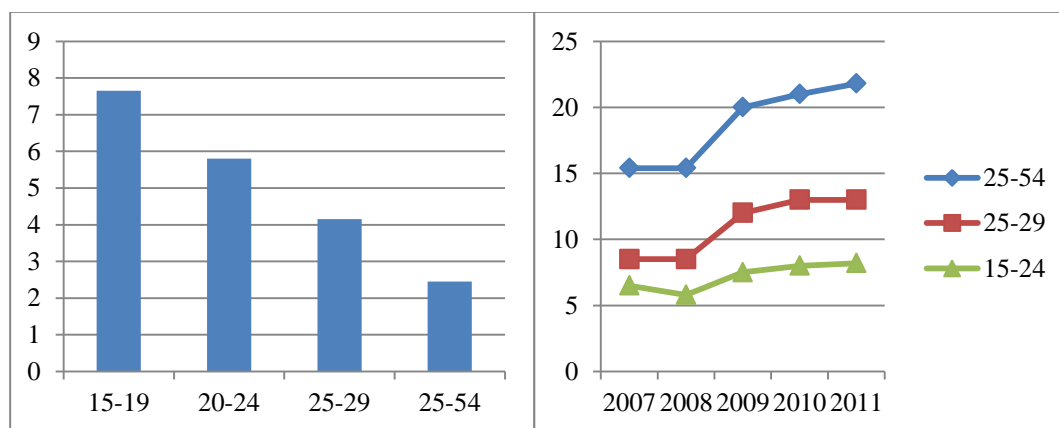
Prehod iz izobraževanja in usposabljanja v zaposlitev, se lahko v idealnih pogojih opredeli kot obdobje, v katerem bi naj mladi dokončali svojo formalno izobrazbo, našli zaposlitev, ki se ujema z njihovo usposobljenostjo, in s tem dosegli finančno neodvisnost. Toda obstoj drugih možnih poklicnih poti v Evropi, na primer združevanje študija z občasnim delom, ali nadomestno izobraževanje in usposabljanje s poklicno dejavnostjo, zahteva podrobnejši pregled prehoda mladih Evropejcev v zadnjih letih. Raziskave zato spreminjajo pristop od tranzicije kot enkratnega dogodka k zaporedju, ki vključuje številne prehode v določenem časovnem obdobju. Starost prehoda je med 20 in 24 let, saj se prehodno obdobje pojavi pri večini mladih Evropejcev v starosti med 20. in 24. letom. To je starostna skupina, v kateri delež mladih, ki so izključno v izobraževanju in usposabljanju pade pod 50%, in jih postopoma prehiti delež tistih, ki so izključno zaposleni.

Od leta 2000 delež vpisanih v izobraževanje in usposabljanje, vendar ne tudi zaposlenih, starostne skupine med 20-24 let, raste. Ker je gospodarska recesija, mladi več časa posvetijo izključno izobraževanju in usposabljanju, medtem ko se je delež aktivno zaposlenih, vendar ne v izobraževanju in usposabljanju, zmanjšal z 41,2 % v letu 2000 na 34,2 % v letu 2011. Preložitvev prehoda je spremenila tudi razmerje mladih v delovno aktivnem prebivalstvu, kamor uvrščamo tiste, ki so bodisi zaposleni bodisi iščejo zaposlitev. Zmanjšanje stopnje aktivnosti in kasnejši prehod od izobraževanja k delu sta povezana, saj lahko to podaljšanje študiranja delno pripisemo tudi težavam z iskanjem zaposlitve.

3. Položaj mladih na trgu dela – vidiki brezposelnosti

Mladi v Evropi so ovirani pri njihovih prizadevanjih za začetek obetavne kariere in bolj splošno, za doseganje svojih dolgoročnih kariernih ciljev. Stopnje brezposelnosti mladih so bile dosledno višje od prebivalstva kot celote. Kot je prikazano na Sliki 5, je povečanje deleža mladih brezposelnih bilo znatno večje, kot za starejšo aktivno populacijo od začetka finančne krize spomladi 2008. Spomladi 2012 je bil več kot eden od petih mladih, starih pod 25, na trgu dela v EU-27, brezposeln.

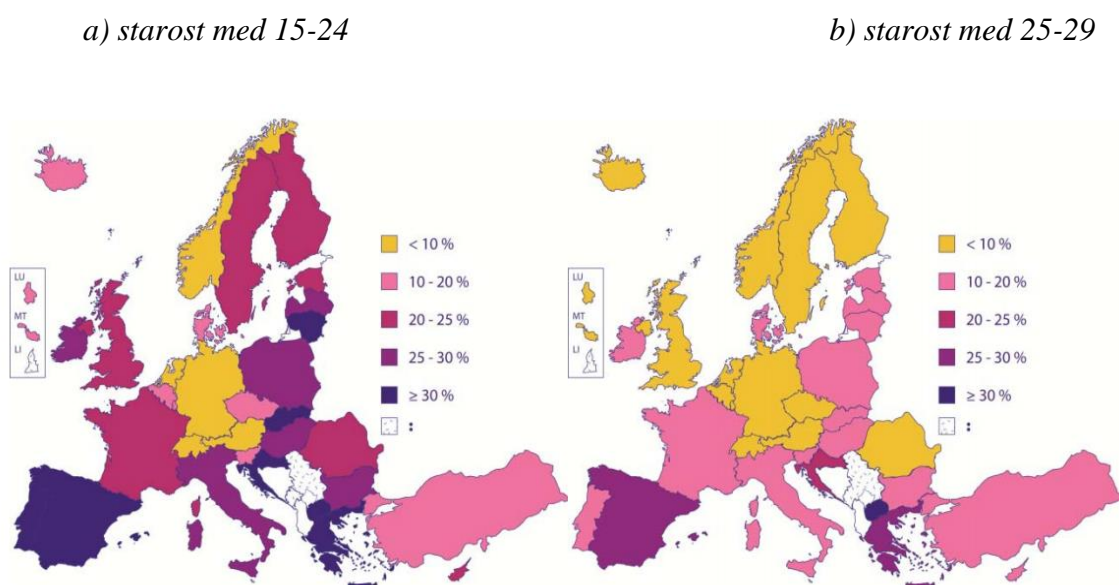
Slika 5: Povečanje stopnje brezposelnosti mladih ljudi, EU-27 povprečje v %, po letih, 2007-2011



Vir: European Commission, EU Youth report, 2012, str. 20.

Delež nezaposlenih mladih žensk, starih med 15 in 24, v EU-27, je bil nekoliko višji kot tisti moških do leta 2008, vendar se je to leto izenačil. Isti trend velja tudi za aktivno prebivalstvo starostne skupine od 25 do 29 let. Od takrat pa narašča delež brezposelnih mladih moških, čeprav so bili deleži žensk in moških, v starosti med 25 in 29, v aktivni populaciji brezposelnih v letu 2011, skoraj enaki.

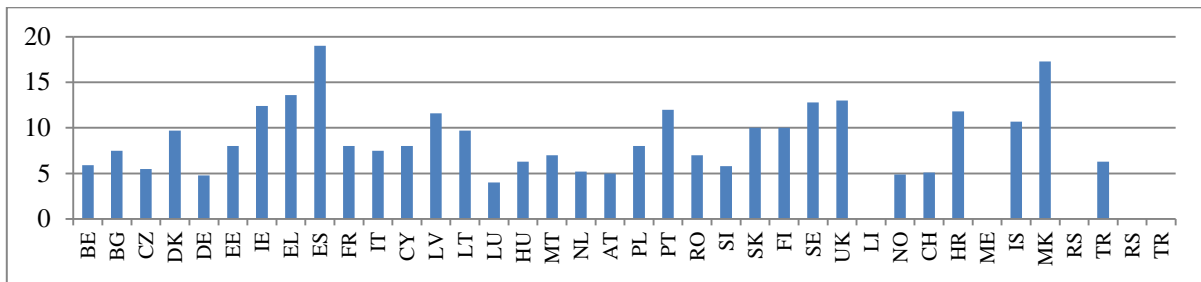
Slika 6: Stopnje brezposelnosti mladih ljudi (med leti 15-24 in 25-29), po državah in starosti, 2011



Vir: European Commission, EU Youth report, 2012, str. 21.

Na Sliki 6 lahko vidimo, da je skoraj po vsej Evropi delež brezposelne aktivne populacije, stare med 15-24 let, večji, kot tistih v starosti med 24-29 let. Stopnje brezposelnosti v mlajši skupini (a) so leta 2011 bile nižje od 10 % samo v Nemčiji, Avstriji, Švici ter na Nizozemskem in Norveškem. Ravno nasprotno je v isti starostni skupini delež brezposelnih v aktivnem prebivalstvu bil trikrat večji v Litvi, na Portugalskem in na Slovaškem, v Španiji in v Grčiji, kjer je dosegel kar 45 %. Čeprav je bila stopnja brezposelnosti za starostno skupino od 25 do 29 nižja (karta b) na Sliki 6, so bili še vedno nad povprečjem EU-27, ki je 12,6 %, v istih državah kot v primeru 15 do 24-letnikov. Leta 2011 so stopnje znašale od 13,9 % v Estoniji do 26,9 % v Španiji in 29,6 % v Grčiji. Slika 7 prikazuje razmerja brezposelnosti v starostni skupini od 15 do 24 let v evropskih državah v letu 2011. Ta kazalnik omogoča boljši vpogled v brezposelnost med mladimi, saj ne upošteva velikega deleža mladih, še vedno vpisanih v izobraževanje. Podatki kažejo, kako se stopnje brezposelnosti mladih v Evropi zelo razlikujejo od države do države.

Slika 7: Stopnja brezposelnosti mladih (starih med 15-24), po državah, 2011, v %



Vir: European Commission, *EU Youth report, 2012*, str. 22.

V nekaterih državah je stopnja brezposelnosti preučevane skupine izredno nizka (do pod 5 %), sem spadajo med drugim tudi Češka Republika, Nemčija, Luksemburg, Nizozemska, Avstrija ter Norveška in Švica. Dvojni sistem izobraževanja v teh državah, ki združuje tečaje v šoli s pripravništvom v podjetjih, pomaga zniževati brezposelnost med starimi od 15 do 24 let. Po drugi strani ima Španija najvišji delež brezposelnih mladih v tej starostni skupini (18 %), sledijo države, v katerih je stopnja brezposelnosti višja od povprečja EU-27 9,1 % (10 % za moške in 8,2 % za ženske).

Ta dva različna pristopa k razumevanju, kako brezposelnost vpliva na mlade populacije v Evropi prek stopnje brezposelnosti, kažejo, da je njihov položaj precej zaskrbljujoč v Španiji, Grčiji, na Irskem, v Latviji, na Portugalskem in Slovaškem. Brezposelni mladi v teh državah predstavljajo relativno visok delež, tako v celotni delovni sili kot v starostni skupini 15-24 let.

Trajanje obdobja, v katerem mlade osebe iščejo zaposlitev po končanem izobraževanju je verjetno odvisno od različnih dejavnikov. Prva med njimi je stopnja njihove izobrazbe. Na splošno diplomanti terciarnega izobraževanja izkusijo krajše roke za iskanje kot tisti, ki imajo srednješolsko izobrazbo. Dejansko je v letu 2009 bil povprečen čas, ki ga diplomanti porabijo, da bi našli delo, znašal približno polovico tistega časa, ki so ga potrebovali tisti z dokončanim nižjim srednješolskim izobraževanjem, in sicer 5 mesecev v primerjavi z 9,8 meseca.

Leta 2011 je bila tretjina nezaposlenih starih med 15-24 let brezposelna eno leto ali več. Medtem ko je bila stopnja dolgotrajne brezposelnosti nižja kot v primeru aktivnega prebivalstva v starostni skupini od 25 do 59 (v kateri je bila 46,3 %), se je stanje poslabšalo za aktivno populacijo mladih v zadnjih petih letih. Od leta 2007 se več mlajših moških sooča z dolgotrajno brezposelnostjo kot mlajše ženske delovne populacije (31,9 % v primerjavi s 27,8 %).

Tveganje brezposelnosti mladih, tudi tistih z višjo izobrazbo, se povečuje od leta 2007. Predvsem prihaja do neskladja med številom visoko izobraženih in pomanjkanjem delovnih mest zanje v državah najbolj prizadetih s krizo in sicer v Grčiji, Italiji, na Cipru in na Portugalskem ter v Romuniji.

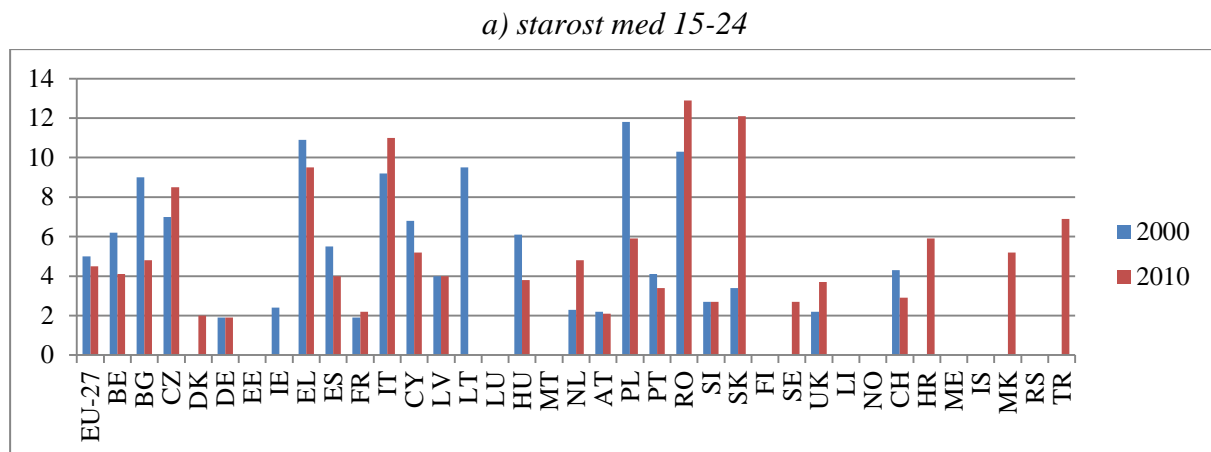
4. Delovni vzorci mladih ljudi

Mladi so v večji meri zaposleni začasno ali za skrajšani delovni čas ter delajo po nerednih urnikih oziroma opravljajo delo v bolj nezaželenih izmenah, kot so nočne izmene ali čez vikend. Na takšne pogoje pristajajo, ker ne morejo dobiti redne zaposlitve oziroma zaposlitve za polni delovni čas, nimajo torej druge izbire. Začasne zaposlitve sicer mladim dajejo delovne izkušnje in olajšajo vstop na trg delovne sile, vendar so trenutne razmere bolj posledica tega, da rednih zaposlitev enostavno ni. S tem so prikrajšani za socialno varnost in si ne morejo privoščiti neodvisnosti, z neprestanim menjavanjem kratkotrajnih pogodb in brezposelnostjo pa se to obdobje lahko podaljša v trideseta leta.

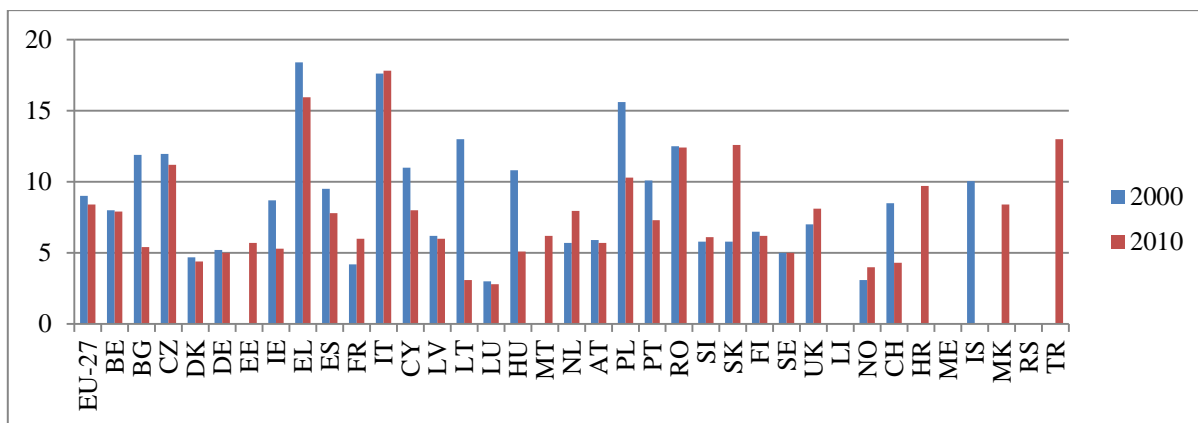
5. Mladi podjetniki

Podjetniško bolj aktivni so mladi v starejši starostni skupini (25-29 let), kot tisti v skupini stari med 20 in 24 let. Leta 2010 je stopnja samozaposlenosti starejše skupine bila skoraj dvakrat višja kot tista mlajših. Deleži samozaposlenih v obeh skupinah istega leta pa so manjši kot deset prej, narasli so le v skupini starih med 20 in 24 let v Republiki Češki, Romuniji in na Finskem ter v obeh starostnih skupinah v Franciji, na Nizozemskem in Slovaškem.

Slika 8: EU stopnja samozaposlitve mladih ljudi, po državah in letih, 2000 in 2010, v %



b) starost med 25-29



Vir: European Commission, *EU Youth report, 2012, str. 31.*

2.5 Zaposljivost

Izobrazba, usposabljanje in vseživljenjsko učenje spodbujajo uspešen cikel zaposljivosti, višjo produktivnost, rast dohodka in razvoj. Sposobnosti in kvalifikacije, ki ne izpolnjujejo zahtev trga dela ter premalo prostih delovnih mest še vedno predstavljajo velike ovire za zaposljivost mladih.

Globalna ekonomska in finančna kriza je zaostrila stare probleme in ustvarila nove (ILO, 2012, str. 7):

- Poleg 130 milijonov mladih brez osnovnih sposobnosti branja, pisanja in računanja, predstavljajo vedno večji segment mladih z manj priložnostmi tudi tisti, ki prezgodaj zapustijo šolanje. Za prvo skupino so se ukrepi socialne zaščite za pomoč revnim gospodinjstvom pri obvladovanju tveganj, brez kompromisov pri izobraževanju, izkazale za učinkovite. Transferji denarja ali živil potencialno lahko igrajo to vlogo, če se vključijo v širšo strategijo socialnega varstva. Za tiste, ki so predčasno opustili šolanje, so spodbude za drugo priložnost bile učinkovite pri doseganju tistih mladih, ki niso niti zaposleni niti v izobraževanju ali usposabljanju. Izkušnje kažejo, da so ti alternativni načini usposabljanja bolj uspešni, če je njihova predstavitev in učni načrt ne-tradicionalen in je na voljo v neformalni obliki.
- Brezposelnost diplomantov je eden ključnih izzivov. V zvezi s tem so potrebne boljše analize in napovedovanje potreb na trgu dela.
- Počasen in negotov prehod iz šole na delo ustvarja dodatne težave za vključevanje na trg delovne sile zaradi pomanjkanja izkušenj. V zvezi s tem se je povečalo število pripravništev, vajeništva in drugih primerov z delom povezanih izkušenj, kot načinov za pridobivanje dostojnega dela. Vendar pa takšni mehanizmi nosijo tveganje, saj se v nekaterih primerih uporabljajo kot sredstvo za pridobitev poceni delovne sile ali nadomestil obstoječih delavcev.

Odločbe in sklepi 101 zasedanja Mednarodne Konference za Delo v Ženevi, leta 2012, nazorno opisujejo stanje mladih na trgu zaposlovanja, njihove težave ter možnosti za izboljšave v prihodnosti. Bistvo sklepov konference je, da mladi predstavljajo prihodnost družbe in se zanje morajo ustvariti ustrezna delovna mesta, prav tako se mora omejiti neformalno zaposlitev in izkoriščanje s strani delodajalcev. Ključnega pomena za izboljšanje razmer sta predvsem politična zavezanost in inovativen pristop (ILO, 2012, str. 3-4).

2.6 Dostop do finančnih virov

Še vedno obstajajo velike ovire za vstop mladih na trg dela, še posebej za ustanavljanje lastnih podjetij. Te ovire najbolj prizadevajo najrevnejše, saj revni mladi ljudje težje prestopijo te ovire kot mladi srednjega prihodkovnega razreda. Pomanjkanje dostopa do finančnega kapitala je največji izziv, še posebej v času globalnega ekonomskega upadanja. Vprašanje finančne vključenosti je široko in zajema vrsto finančnih produktov in storitev, ki ustrezajo vsem segmentom prebivalstva, med njimi tudi varčevanja, krediti, zavarovanja, in investicijski instrumenti, ki so potrebni, da ljudem omogočijo "rast poslovanja, zaščito pred nepredvidljivimi šoki in boljše življenje". Poudarek je predvsem na področju dostopa do začetnega kapitala za mlade. Obstaja široko soglasje, da je ekonomska neodvisnost na ravni gospodinjstev in enakopravnost in gospodarska rast na makro ravni, odklenjena z dostopom do finančnih sredstev, pomembno gonilo razvoja.

Zakaj je potem tako veliko (mladih) ljudi še vedno izključenih iz vrste financiranja, ki jih potrebujejo za vzpostavitev svojega podjetja? Pet ključnih dejavnikov finančne izključenosti, ki jih je opredelil konzorcij vodilnih razvojnih ekonomistov, imenovan Pobuda za finančno dostopnost, zagotavlja okvir za razlago izziva dostopa mladih do začetnega kapitala (Youth Business International, 2010, str. 6):

- Demografski dejavniki (starost, spol, ozadje)
- Socialno-ekonomski in kulturni dejavniki (BDP na prebivalca, dohodek, stopnja urbanizacije, standard finančne in nefinančne infrastrukture)
- Zakonodaja in politično okolje
- Ukrepi posameznih ponudnikov finančnih storitev (cenovna dostopnost, zanesljivost in ustreznost proizvodov in procesov)
- Gospodarska klima (globalna in nacionalna).

Bolj podrobno opredelitev je podal Summit Mladih Podjetnikov G-20 in sicer so identificirali trinajst ovir, s katerimi se soočajo mladi podjetniki na poti v podjetništvo. Med temi je najpomembnejša ovira pomanjkanje zavarovanja (Youth Business International, 2010, str. 7).

Dostop do virov ostaja ena izmed največjih izzivov za ustvarjanje, preživetje in rast majhnih in srednjih podjetij, še posebej inovativnih. Opažena je značilna razlika med hitro rastočimi trgi, kjer je dojemanje dostopa do financiranja izboljšano v letih 2005-2010 in zreli trgi, kjer podjetniki vedno težje financirajo njihovo rast. Sedanje možnosti financiranja so na

splošno še vedno bolj omejene v hitro razvijajočih se trgih, kljub temu da je njihovo gospodarstvo impresivno naraslo v zadnjih letih. Analiza je pokazala, da podjetniki vedno bolj kot rastejo, bolj morajo izkoristiti različne vrste virov financiranja. Instrumenti financiranja se razvijajo in diverzificirajo z različno hitrostjo v G20 državah. Za večino vprašanih podjetnikov (80 %) ima vlada pomembno vlogo pri ustvarjanju ugodnega okolja za dostop do sredstev mladih podjetnikov. Predvsem se pojavljajo kreditna jamstva kot močen vzvod za reševanje zmanjševanja bančnih kreditov. Vendar pa se zaradi vse večjih vladnih fiskalnih pritiskov in bančnih posojil, ki se vse bolj izogibajo tveganju, podjetniki obračajo k poslovnim angelom ter skladom za financiranje tveganega kapitala in zasebnega kapitala. Poleg tega so bili ustanovljeni javni delniški trgi, namenjeni malim in srednjim podjetjem v 14 državah G20, in ti so privabili večje število družb v zadnjih petih letih (G20 Young Entrepreneurs' Alliance, 2011, str. 9). Priporočila za vlade, ki so jih mladi podali na zasedanju G20 držav 2011 v Franciji, so sledeča:

- Raziskava kreditnih jamstev in podpora bančnega sektorja mladim podjetnikom.
- Pomoč pri razširjanju mreže in stimulacije poslovnih angelov.
- Zmanjšanje nepotrebnih predpisov, ki ovirajo razvoj podjetništva.

Priporočila za mlade podjetnike so predvsem odprtje mednarodnim trgov, uporaba lastnih trgov za vir financiranja in iskanje alternativnih virov financiranja, kot je korporativno financiranje in mikro-financiranje, da bi zmanjšali tveganje.

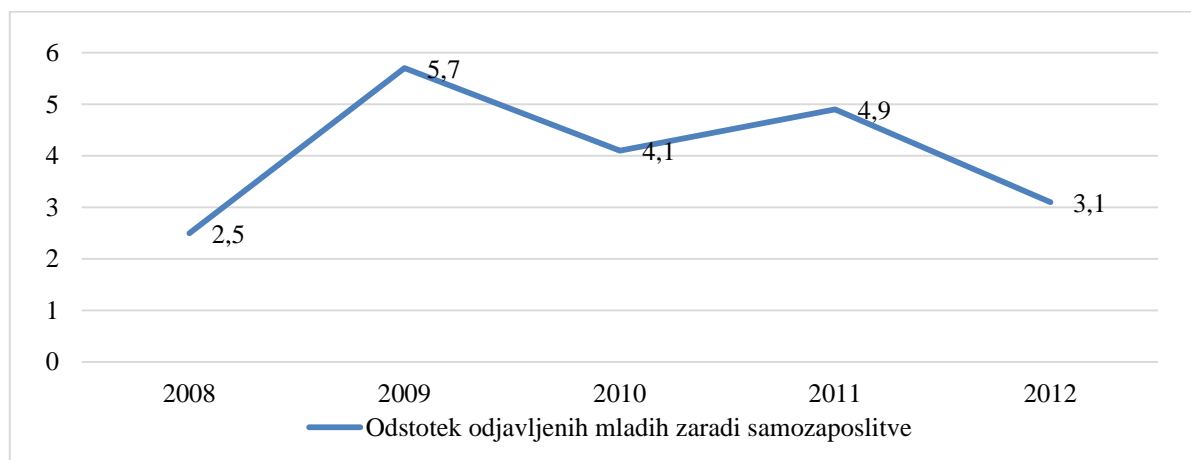
2.7 Mladi in trg dela v Sloveniji

Gospodarska kriza se je močno odrazila na slovenskem trgu dela. **Od leta 2008 do 2011 se je število mladih, ki so bili delovno aktivni, zmanjšalo z več kot 161 tisoč na dobrih 123 tisoč, zmanjšanje je bilo nadpovprečno visoko, kar -23,6 %.** Zmanjšanje je delno posledica demografskih sprememb (generacije mladih se zmanjšujejo), veliko pa je prispevala prav gospodarska kriza. Mladi so prisiljeni iskati fleksibilne zaposlitve, večinoma na določen čas in ravno zaposleni s takšnimi pogodbami so bili ob nastopu krize pogosto prvi, ki so jih delodajalci odpustili. Večina teh oseb se je registrirala na zavodu kot brezposelna oseba. Veliko jih šele prvič vstopa na trg dela in se zato na zavod za zaposlovanje prijavijo kot iskalci prve zaposlitve. Med novo prijavljenimi brezposelnimi pa je še več takih, ki so izgubili zaposlitev za določen čas.

Zaradi slabih razmer na trgu dela vse več mladih odhaja v tujino. V letu 2012 se je iz Slovenije uradno odselilo 3.392 mladih oseb (3.220 v 2011); med temi je bilo 1.822 tujih državljanov (2.345 v 2011); med odseljenimi mladimi državljani Slovenije v 2011 je bilo 147 takih, ki so imeli višješolsko ali visokošolsko izobrazbo. V nobenem letu po osamosvojitvi se iz Slovenije ni odselilo toliko njenih državljanov kot v letu 2012, saj se je odselilo 1570 mladih državljanov Slovenije (875 v 2011) (Statistični urad RS, 2013).

Pomembnejši za preverjanje domnev te naloge so podatki o razlogih odjave z zavoda za zaposlovanje. Najpogostejši razlog odjave je seveda zaposlitev oz. samozaposlitev, ki je leta 2009 v primerjavi z letom poprej precej narasla in v naslednjih letih sicer nekoliko nihala vendar leta 2012 še vedno predstavlja 3,1 % vseh odjavljenih oseb (Slika 9, str.33) (Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje, 2013, str. 9).

Slika 9: Odstotek odjavljenih mladih zaradi samozaposlitve, 2008-2012, v %



Vir: Povzeto po Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje, *Mladi in trg dela*, 2013, str. 12.

2.8 Prejemniki subvencij za samozaposlitev

Oblika odziva na slabo zaposljivost mladih je tudi spodbujanje samozaposlitve le-teh. Spodbude za podjetništvo mladih so številne, v kriznih časih pa je še najbolj privlačna rešitev subvencija za samozaposlitev, saj le-ta zagotavlja določeno finančno pomoč za uresničitev podjetniške zamisli. Na Zavodu Republike Slovenije za zaposlovanje sem pridobila podatke o starostni strukturi podeljenih subvencij za samozaposlovanje od leta 2007 do konca prvega četrtletja leta 2013. Na podlagi teh podatkov (Priloga 1 in 2) sem izračunala število podeljenih subvencij za osebe stare med 18-30 let (Tabela 2).

Tabela 2: Število podeljenih subvencij za samozaposlitev v starostnih skupinah 18-24 in 25-30 let od leta 2007 do konca prvega četrtrletja 2013

Starost	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
18-24	21	5,04	99	6,19	322	7,44	292	5,67
25-30	87	20,86	380	23,76	1.127	26,03	1.320	25,64
SKUPAJ	108	25,90	479	29,95	1.449	33,47	1.612	31,31

Starost	2011	%	2012	%	I-VI 2013	%
18-24	289	6,42	138	4,6	91	5,4
25-30	1.099	24,41	639	21,1	303	18,0
SKUPAJ	1.388	30,83	777	25,70	394	23,40

Vir: Priloga 1, Prejemniki subvencij za samozaposlovanje po starostnih skupinah od leta 2007-2011; Priloga 2, Prejemniki subvencij za samozaposlovanje po starostnih skupinah od leta 2012- I- IV 2013.

Iz priložene tabele vidimo, da je število podeljenih subvencij v prvem kriznem letu 2008 precej poraslo in sicer s 108 leto poprej na 479. Še večji skok je bil leta 2009 in 2010, ko se je za samozaposlitev odločilo 1.449 in 1.612 mladih, kar jasno kaže na porast podjetništva med mladimi v kriznem obdobju. Delodajalci so se pri nižanju stroškov zaradi upada prometa dejavnosti, nelikvidnosti oz. drugih težav, ki nastopijo v času krize, pogosto najprej odločili znebiti tistih delavcev, ki jih ne veže pogodba in so večinoma bili zaposleni preko študentskega servisa ali za določen čas. Nekateri so jih namenoma napotili na ustanavljanje lastnega s.p.-ja, saj so si tudi na ta način prikrajšali plačevanje določenih stroškov delavca, kot so pokojninsko, zdravstveno zavarovanje ipd. Skleпам, da se je veliko mladih odločilo za samozaposlitev, ker enostavno niso imeli druge možnosti. Na trgu ni bilo delovnih mest zanje in zato so si jih ustvarili sami. Leto 2011 sicer beleži majhen padec, vendar je odstotek podeljenih subvencij v preučevanih starostnih skupinah še vedno visok in sicer znaša 30,83 %. Leta 2012 pa je prišlo do večje spremembe, saj se je za samozaposlitev odločilo le 777 mladih, kar kaže na to, da je število mladih podjetnikov oz. prejemnikov subvencije začelo upadat, je pa odstotek podeljenih subvencij mladim osebam v primerjavi z vsemi novo samozaposlenimi še vedno precej visok (25,70 %). V prvem četrtrletju 2013 je v samozaposlitev prešlo 394 mladih oseb oz. 23,40 % vseh prejemnikov subvencije. Od julija 2013 je Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje uvedel še dodatne ugodnosti za novo samozaposlene in sicer bodo delno oproščeni plačila prispevkov, kar bo verjetno prispevalo k temu, da se bo trend znova obrnil oz. bo vsaj delno zraslo število prejemnikov subvencije.

Z zavoda RS za zaposlovanje (v nadaljevanju zavod) sem dobila tudi kratek povzetek ugotovitev ohranitve statusa samozaposlenih oseb. Na zavodu redno spremljajo izvajanje pogodbenih obveznosti prejemnikov subvencije in sicer križajo lastne podatke s podatki iz

uradnih evidenc zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije, kjer se vrši prijava v zavarovanje. Analize kažejo, da okrog **90 % prejemnikov subvencije ohrani samozaposlitev najmanj eno leto**, okrog **85 % prejemnikov subvencije pa ohrani samozaposlitev v pogodbenem obdobju najmanj dveh let**. Ta delež je višji od slovenskega povprečja za vse novoustanovljene poslovne subjekte v dveh letih po ustanovitvi, kar kaže na to, da je program subvencij za samozaposlitev uspešen. Nekaj več kot 60 % prejemnikov ohrani samozaposlitev v obdobju najmanj treh let od ustanovitve poslovnega subjekta, dobrih 50 % prejemnikov subvencije pa v obdobju najmanj štirih let od ustanovitve, kar na zavodu tudi ocenjujejo kot dober rezultat. Podobne deleže preživetja novoustanovljenih poslovnih subjektov kažejo tudi mednarodne analize.

Leta 2012 se je podjetniška aktivnost v Sloveniji ponovno okrepila, saj je po začetku gospodarske krize tri leta upadala. Po GEM podatkih, se je stopnja zgodnje podjetniške (indeks TEA) aktivnosti po triletnem zmanjševanju občutno dvignila na 5,4 % leta 2012, kar je za dve petini več kot leto prej vendar še vedno za desetino manj kot leta 2008. K temu **preobratu je verjetno prispevalo sorazmerno visoko število upravičencev do subvencij za samozaposlitev** v preteklih letih. V obdobju 2009-2011 jih je namreč prejelo 13.980 oseb, leta 2012 pa še 3.027 (Priloga 1). K izboljšanju stanja v letu 2012 sta prispevala še povečanje deleža nastajajočih podjetnikov (tistih, ki se šele odločajo za samostojno podjetniško pot ali pa poslujejo manj kot tri mesece) in delež tistih novih podjetnikov, ki izplačujejo plače manj kot tri leta in pol. Za odstotno točko se je povečal tudi delež ustaljenih podjetnikov (tistih, ki poslujejo več kot 3,5 leta), kar je prav tako prispevalo k dvigu ravni celotne podjetniške aktivnosti na 11,2 %, kar je zelo blizu ravni iz leta 2008, ko je znašala 11,8 %. Zgodnja **podjetniška aktivnost zaradi nuje je nizka**, vendar tudi delež zgodnjih podjetnikov zaradi zaznane poslovne priložnosti ostaja nižji kot pred krizo, čeprav se povečuje. Glede na precejšnje povečanje števila samozaposlenih med krizo je po oceni UMAR-ja del povečanja zgodnjega podjetništva zaradi zaznanih poslovnih priložnosti tudi posledica iskanja prožnejših oblik zaposlovanja v negotovih razmerah gospodarske krize (Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 2013, str. 120).

2.9 Spodbude za podjetništvo mladih v Sloveniji

2.9.1 Subvencije Zavoda Republike Slovenije za zaposlovanje za samozaposlitev

Samozaposlitev je za širšo skupino iskalcev zaposlitve ena izmed zaposlitvenih možnosti. **Med podjetniki je to zelo pogosta oblika**, saj je podjetnik običajno zaposlen v okviru pravno-organizacijske oblike svojega podjetja. Ukrep je namenjen uresnitvi podjetniške ideje in ustvarjanju delovnih mest v mikro podjetjih, kot jih določa zakon, ki ureja gospodarske družbe in spodbujanju opravljanja samostojne dejavnosti. Izvaja se kot pomoč pri samozaposlitvi in subvencioniranje samozaposlitve. V ukrep se lahko vključujejo brezposelne osebe ter iskalci zaposlitve, katerih zaposlitev je ogrožena.

Gre za enkratno finančno pomoč v obliki nepovratnih sredstev, ki **pomagajo posameznikom začeti samostojno dejavnost in uresničiti poslovno idejo**. Subvencijo v višini **4.500 EUR** lahko brezposelne osebe pridobijo po zaključenih pripravah na samozaposlitev, le-ta pa mora biti **ohranjena dve leti** (Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve, 2012).

Subvencijo za samozaposlitev lahko pridobijo osebe, ki so prijavljene (Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje, 2013):

- med brezposelnimi ali
- kot iskalci zaposlitve, katerih zaposlitev je ogrožena,

pri tem pa so zaključili priprave na samozaposlitev, torej pridobili pozitivno presojo svoje poslovne ideje in opravili delavnico za samozaposlitev, ter izpolnjujejo še vse druge zahtevane pogoje. V presojo poslovne ideje v okviru priprav na samozaposlitev se lahko vključijo osebe, najmanj 3 mesece prijavljene pri zavodu, v evidenci brezposelnih ali kot iskalci zaposlitve, katerih zaposlitev je ogrožena.

Subvencija se lahko dodeli za naslednje oblike samozaposlitve v novoustanovljenem poslovnem subjektu:

- samozaposlitev kot direktor oziroma poslovodna oseba, če ste lastnik ali solastnik v novoustanovljeni gospodarski družbi ali zavodu,
- pridobitev statusa samostojnega podjetnika posameznika – s. p. ali
- pridobitev statusa osebe, ki z osebnim delom samostojno opravlja dejavnost – na podlagi odločbe pristojnega organa oziroma vpisa v register samostojnih dejavnosti.

Na primer: dejavnosti s področja umetnosti, kulture in medijev, zasebnega zdravstva, farmacije in socialne varnosti, zasebna veterinarska dejavnost, odvetniške in notarske dejavnosti, dejavnosti s področja duhovništva in verske službe in druge dovoljene dejavnosti.

2.9.2 Subvencionirane storitve za mlade podjetnike

Zavod mladi podjetnik v sodelovanju s partnerji, ki skrbijo za razvoj podjetništva v Sloveniji, ponuja subvencionirane podjetniške storitve za mlade. Gre za storitve, ki jih potrebuje vsak podjetnik na začetku svoje poti in so v tem primeru za mlada podjetja na voljo pod posebno ugodnimi pogoji. V pakete storitev, ki jih ponujajo sodijo tako računovodstvo, poslovni račun za mlada podjetja ter svetovanje strokovnjakov.

2.9.3 Različne finančne in nefinančne spodbude

Mladi podjetniki se lahko za finančno podporo potegujejo na ravni občin, v kateri prebivajo, državni ravni in tudi za evropska sredstva. Velikokrat so razpisane različne oblike finančne pomoči za mlade, ki bi radi začeli lastno podjetniško pot, morajo pa za pridobitev izpolniti določene pogoje in predvsem imeti dobro podjetniško idejo. Tako na primer Slovenski podjetniški sklad zagotavlja ugodna finančna sredstva za investicijska vlaganja in tekoče poslovanje malih in srednje velikih podjetij. Ponujajo pomoč v obliki garancij za bančne kredite, lastniško financiranje, kredite in subvencije ter različne oblike nefinančne pomoči, kot je svetovanje, mentorski programi, programi podpore itd.

2.9.4 Podjetniški inkubatorji in tehnološki parki

Slovensko inovativno okolje predstavljajo predvsem podjetniški in univerzitetni inkubatorji ter tehnološki parki, ki spodbujajo nastajanje novih podjetij, zlasti tistih, ki so pomembna za večjo konkurenčnost, višjo dodano vrednost in enakomernejši regionalni razvoj podjetništva.

Podjetniški inkubatorji so podporne institucije, ki na določeni lokaciji omogočajo nastajanje in razvoj novih podjetij z ugodnimi pogoji najema prostorov in številnimi podpornimi storitvami za najemna podjetja.

Univerzitetni inkubatorji podpirajo realizacijo podjetniških idej v okviru univerz in novonastalim podjetjem omogočajo razvoj v spodbudnem okolju z zagotavljanjem ugodnejših prostorov, ter upravnih in intelektualnih storitev.

Tehnološki parki na eni lokaciji združujejo razvojno raziskovalne in poslovne dejavnosti novih tehnološko usmerjenih podjetij. Svojim članom nudijo spodbudno okolje, lažjo izmenjavo informacij, prenos znanj in potrebno infrastrukturo (Podjetniški portal, 2012).

2.9.5 Poslovni angeli

Poslovni angeli in skladi tveganega kapitala so pomembni sestavni del vsakega gospodarstva. Podjetja se namreč soočajo z izjemno težkim dostopom do virov financiranja v zgodnjih fazah rasti, ne glede na perspektivnost ali tehnološko superiornost poslovne ideje. Banke v tako zgodnjih fazah niso pripravljene financirati podjetij, zgolj nepovratna sredstva pa običajno niso dovolj za uspešen zagon podjetja.

Glavni motiv delovanja poslovnih angelov in skladov tveganega kapitala je gradnja novih mednarodno perspektivnih podjetij, ki bazirajo na inovativnih poslovnih konceptih ali znanju z visoko dodano vrednostjo. Z dostopom do finančnih sredstev v najbolj zgodnjih fazah razvoja, ambiciozni podjetniki in perspektivna podjetja tako dobijo možnost za veliko hitrejšo rast, kar je v tako dinamičnem poslovnem okolju, kot ga poznamo danes, nujno za podjetniški uspeh. Večina svetovno uspešnih visokotehnoloških podjetij, kot so na primer Google,

Yahoo, Skype in tudi manj tehnoloških podjetij, so bila podprta s strani poslovnih angelov in skladov tveganega kapitala. Poslovni angeli Slovenije je prvi zasebni formalni klub poslovnih angelov pri nas. Združuje že več kot 40 najuspešnejših slovenskih poslovnežev, ki poleg finančne investicije izbranim podjetjem pomagajo tudi s svojim znanjem, izkušnjami in socialnim kapitalom (Poslovni angeli Slovenije, 2013).

Poslovni angeli Slovenije posebej podpirajo tudi mlade ambiciozne podjetnike, ki prihajajo direktno s študija, saj verjamejo, da lahko s svojimi inovativnimi idejami, zagnanostjo in lastnimi podjetji prispevajo k rasti slovenskega gospodarstva.

2.10 Ugotovitve pregleda literature in sekundarnih virov

Pretekla poglavja bolj podrobno obravnavajo stanje mladih in podjetništvo, na tem mestu bom povzela in izluščila bistvene ugotovitve, ki mi bodo v oporo pri preverjanju domnev naloge.

Generacije mladih po vsem svetu se soočajo z nestabilnim okoljem, v katerem ni dovolj resursov za njihovo zaposlitev. Nivo izobrazbe se veča, ne ustvarja pa se dovolj delovnih mest za visoko izobražene mlade ljudi. Podzaposlenost in brezposelnost generirata visoke socialne in gospodarske stroške in ta trend je nujno obrniti čim prej. Obstajajo okvirji in sklepi za razvoj zaposlovanja mladih, vendar so ti bili sprejeti pred nastopom krize in se morajo nujno preoblikovati ter razviti dodatne smernice za reševanje tega globalnega problema. Ker tradicionalne zaposlitve za vseživljenjsko poklicno pot postajajo vse redkejše, se **podjetništvo mladih obravnava kot dodaten način vključevanja mladih na trg dela in odpravljanje revščine** in lahko sprosti ekonomski potencial mladih ljudi. Eden izmed pomembnejših elementov širše zaposlitvene politike bi morala biti promocija podjetništva mladih, predvsem je treba ustvariti zaposlitvene možnosti za samozaposlene in osebe zaposlene pri njih, spodbujati inovativnost in prožnost ter izkoristiti sposobnost mladih, da se hitro prilagajajo novim trendom in ekonomskim priložnostim. Povečati in izboljšati je treba **vlaganje v zagotavljanje ustreznih spretnosti in znanj** za delovna mesta po katerih obstaja povpraševanje na trgu dela, z boljšim usklajevanjem kratkoročno in boljšim predvidevanjem dolgoročno o potrebnih sposobnostih. Podjetništvo mladih je treba med drugim podpirati tudi prek **podjetniškega izobraževanja, zagonskih skladov, programov mentorstva, razvijati evropska omrežja in strukture za spodbujanje podjetništva mladih.**

Podjetništvo je lahko ena od rešitev, ni pa odgovor na brezposelnost mladih. Vlade imajo veliko programov, s katerimi jim pomagajo na začetku podjetniške poti, vključno s podjetniškim izobraževanjem in usposabljanjem, obveščanjem, svetovanjem, mentorstvom, finančno podporo ter infrastrukturo, vključno z inkubatorji in mladinskimi poslovnimi omrežji. Ocene dejanskih možnosti in učinkovitosti podjetništva mladih pa niso enotne in zato bi promocija podjetništva mladih morala biti samo element oziroma dopolnitev širše zaposlitvene politike.

Pred kratkim je Evropska komisija vključila spodbujanje podjetništva v svojo strategijo Evropa 2020 strategija¹, ki priznava podjetništvo in samozaposlitev kot enega izmed ključnih dejavnikov za omogočanje pametne, trajnostne in nepretrgane rasti. V ta namen se je Evropska komisija osredotočila na **spodbujanje brezposelnih oseb za ustanovitev podjetja** (European Commission, 2012, str. 2). Mladi še vedno ne izkoriščajo spodbud v tolikšni meri, saj jim manjka določenih znanj in sposobnosti, ne znajo izkoristiti možnosti financiranja start-upov in se ne počutijo dovolj socialno in finančno varni, da bi se odločili za samozaposlitev. To kaže na premalo investicij v kvaliteto izobraževanja o podjetništvu in se le-te morajo povečati.

Mladi težko začnejo samostojno življenje, saj ne najdejo zanesljive zaposlitve oziroma sploh ne dobijo dela in jim grozi revščina in izključenost v večji meri kot ostalemu prebivalstvu. Prehodno obdobje se je podaljšalo, vse več mladih dlje študira, po končanem študiju pa ne najdejo zaposlitve in se vračajo v izobraževanje. Povečala se je tudi stopnja začasno zaposlenih, delodajalci pa se poslužujejo raznih oblik pripravništva, vajeništva in drugih primerov slabo ali celo neplačljivih načinov pridobivanja izkušenj, ki so velikokrat poceni nadomestilo za obstoječe delavce. Po tem lahko sklepamo, da so mladi ogrožena skupina, saj kljub višji izobrazbi nimajo zagotovljenega dela. Ne zaupajo vladajočim in nimajo občutka, da ščitijo njihove interese. Potrebno bi bilo izboljšati analize in napovedovanje potreb na trgu dela, ključnega pomena za izboljšanje razmer sta politična zavezanost in inovativen pristop. Eden izmed največjih izzivov mladih podjetnikov je pomanjkanje dostopa do finančnega kapitala, še posebej v času globalnega ekonomskega upadanja. Najpomembnejša ovira je pomanjkanje zavarovanja, zaradi vse večjih vladnih fiskalnih pritiskov in bančnih posojil, ki se vse bolj izogibajo tveganju pa se podjetniki obračajo k poslovnim angelom ter skladom za financiranje tveganega kapitala in zasebnega kapitala. Vlada bi se morala bolj posvetiti raziskavam kreditnih jamstev in podpore bančnega sektorja mladim podjetnikom, pomagati pri razširjanju mreže in stimulirati poslovne angele ter odpraviti nepotrebno birokracijo in predpise, ki ovirajo razvoj podjetništva. Med pomembnejšimi ukrepi, ki bi jih morala podpirati vlada je tudi promocija spodbujajočih zaposlitvenih makroekonomskih politik in fiskalnih spodbud, ki podpirajo večje agregatno povpraševanje in povečanje proizvodnih naložb, ki izboljšujejo zmogljivosti za ustvarjanje delovnih mest in dostop do finančnih sredstev.

Slovenija se prav tako ni izognila krizi in njenemu vplivu na trg delovne sile. Število delovno aktivnih mladih ljudi se je drastično zmanjšalo, nekateri so se na zavod za zaposlovanje prijavi kot iskalci prve zaposlitve, drugi, ker so izgubili zaposlitev za določen čas ali druge oblike fleksibilnih del. Zaradi pomanjkanja delovnih mest se je povečala stopnja samozaposlitev, kar je delno tudi posledica povečane finančne pomoči oziroma subvencij za samozaposlitev. Iz podatkov pridobljenih z zavoda za zaposlovanje lahko sklepamo, da je število mladih ljudi, ki so pridobili subvencijo v kriznih letih precej naraslo, prav tako predstavljajo slabo tretjino vseh oseb, ki so subvencijo pridobile. Posledično sklepamo tudi, da je **naraslo število mladih, ki so začeli svojo podjetniško pot zaradi pomanjkanja drugih možnosti.** Podatki zavoda pa kažejo tudi, da se za enkrat program izvaja z visoko

stopnjo ohranitve samozaposlitvenega statusa, kar pomeni, da se mladi podjetniki dobro znajdejo pri upravljanju lastnega podjetja in so v podjetništvu uspešni. Ne moremo torej sklepati, da je subvencioniranje podjetništva slaba rešitev nizke stopnje zaposlenosti in da le trenutno rešuje status samozaposlenih oseb, je pa preteklo premalo časa, da bi lahko analizirali dejanske rezultate programa. Subvencije so le ena izmed številnih oblik spodbud mladih podjetnikov v Sloveniji, razen finančnih pomoči so tu še številni podjetniški portali z informacijami o zagonu podjetja in vseh ostalih povezanih temah, podjetniški inkubatorji in tehnološki parki, ki prav tako nudijo podporo nastajajočim podjetjem na vseh področjih ter poslovni angeli, ki razen finančne pomoči z mladimi podjetniki delijo tudi lastne izkušnje, znanje in jih uvedejo v poslovno mrežo.

3 RAZISKAVA O MLADIH PODJETNIKIH IN PODJETNIŠTVU KOT OBLIKE SAMOZAPOSLITVE V ČASU KRIZE

3.1 Metodologija

Za raziskavo o mladih podjetnikih in pridobivanju informacij o njihovih stališčih, motivaciji, prepričanjih in vedenjih sem se odločila izvesti polstrukturirane intervjuje s skrbno izbrano populacijo mladih podjetnikov, ki so že ustanovili svoje podjetje. Prednost kvalitativne raziskave je v prilagodljivosti in prostoru za razvoj diskusije, po drugi strani pa dopušča dokaj veliko stopnjo strukturiranosti. Strukturirani intervju se bolj posveča dejstvu in se pogosto uporablja za preverjanje postavljenih tez, medtem ko nestrukturirani intervju pripelje raziskovalca tudi do novih spoznanj, ki jih ni mogoče natančno opredeliti v naprej (Sjoberg & Nett, 2006, str. 195). Zaradi domnev, ki sem jih oblikovala pred začetkom izvajanja raziskave, sem se odločila izvesti polstrukturirane intervjuje z istimi vprašanji za vsakega sogovornika, saj sem želela pridobiti bolj poglobljene odgovore vsakega od njih, vendar ne preveč odstopajoče oziroma nisem želela, da se razvijejo v temo, ki ni predmet vprašanja. Pri polstrukturiranem intervjuju, ob vnaprej določenih, zberemo tudi nekatere dodatne informacije in lahko izoblikujemo tudi nova spoznanja, pri čemer je stopnja obvladljivosti precejšnja. Večina vprašanj je v naprej določenih, vendar pri vsakem obstaja prostor za podrobnejši odgovor ali misel (Wilkinson & Birmingham, 2003, str. 45). Pri pripravi vprašanj mi je bila v oporo celotna literatura o mladih podjetnikih, ki sem jo predelala skozi teoretični del naloge.

V vzorec za izvedbo intervjujev sem vključila 12 mladih oseb, ki so lastno podjetje ustanovile **v starosti med 18 in 34 let** in sicer **med leti 2008-2013**, z izjemo mladega podjetnika pod šifro I, ki je samo nadaljeval družinsko tradicijo, vendar se je prav tako soočil z večino izzivov, ki jih je prinesla recesija. Starostna omejitev temelji na predhodni analizi literature o mladih podjetnikih (str. 14), omejitev leta ustanovitve pa na dejstvu, da se je leta 2008 začela globalna gospodarska kriza, ki je prizadela tudi Slovenijo in so njene posledice oziroma delovanje prisotne še danes, torej v letu 2013. Pri izboru sogovornikov sem se osredotočila na

pridobivanje informacij mladih podjetnikov iz čim bolj raznovrstnih področij delovanja, nisem pa preveč pozornosti posvečala kraju oziroma sedežu ustanovitve podjetja, saj je Slovenija precej majhen trg, ki ga lahko pokrivamo skoraj iz kateregakoli dela države. Prvi del vprašalnika je povsem strukturiran, saj je bil namenjen zbiranju splošnih informacij, kot so spol, kraj, izobrazba itd. Drugi del vprašalnika pa sestavljajo vprašanja odprtega tipa, s katerimi sem želela pridobiti čim bolj poglobljena stališča in mnenja sogovornikov. Zaradi želje po anonimnosti sem se odločila udeležence poimenovati po črkah abecede in se bom v nadaljevanju tudi tako sklicevala nanje. Vsi podatki o imenih in priimkih intervjuvancev ter imenih podjetij so shranjeni in jih po potrebi lahko posredujem v pregled. Večino intervjujev sem izvedla osebno in naknadno naredila prepis, zaradi zasedenosti in poslovne odsotnosti nekaterih sodelujočih pa sem po želji poslala vprašalnik tudi na elektronski naslov.

3.2 Namen in cilj raziskave

Namen raziskave je preveriti dve temeljni domnevi, ki sem ju postavila na začetku raziskovanja na podlagi predelane literature in sicer:

- 1. Podjetništvo je oblika reševanja problema brezposelnosti med mladimi v Sloveniji.**
- 2. Recesija je spodbudila mlade osebe k ustanovitvi lastnega podjetja in s tem uresničitev svoje podjetniške zamisli.**

Zgornji domnevi sta temeljni, ker pa sta precej široko zastavljena, sem oblikovala še pomožne domneve, s katerimi si bom pomagala pri razumevanju stališč mladih podjetnikov. Z raziskavo sem želela pridobiti tudi informacije o tem, kako je socialno okolje delovalo na odločitve o podjetništvu, s kakšnimi ovirami so se mladi podjetniki srečevali na tej poti in njihova stališča o podjetništvu mladih ter možnih izboljšavah na tem področju. Podrobnejše informacije o okoliščinah, v katerih so se odločili za podjetništvo, so mi pomagale razumeti stanje podjetništva med mladimi in oblikovati predloge za izboljšave. Intervju je sestavljen tako, da so udeleženci sami ocenili koliko bodo o določenem vprašanju debatirali, nekatera vprašanja so si med seboj podobna vendar se ponavljajo iz razloga, da bi dobila čim bolj podrobne in natančne informacije. Domneve se ne navezujejo neposredno na vprašanja v intervjuju ampak na določen sklop in jih bom tudi sproti komentirala. Zaradi premajhnega vzorca in narave kvalitativne raziskave je možno posploševanje le do določene mere, ugotovitev ne moremo generalizirati na celotno populacijo, vendar lahko dobimo neko splošno sliko mladih podjetnikov o obravnavani tematiki. Oporne domneve so, kot sledi:

- Odločitev za samostojno podjetniško pot so sprožile težave pri iskanju zaposlitve oziroma brezposelnost
- Glavna motivacija za mlade podjetnike je bila uresničitev poslovne priložnosti
- Mladi podjetniki so prejeli subvencijo Zavoda RS za zaposlovanje za samozaposlitev
- Program za samozaposlovanje in druge oblike subvencij so prejemnikom bistveno olajšale zagon podjetja in uresničitev poslovne ideje

- Podporne inštitucije so mladim podjetnikom v oporo in jim nudijo različne oblike izobraževanj/usposabljanj za lažji začetek poslovanja
- Socialno okolje je na mlade podjetnike delovalo spodbudno
- Glavna ovira pri zagonu podjetja je začetni kapital
- Podjetja mladih podjetnikov so uspešna
- Udeleženci raziskave so zadovoljni s svojo odločitvijo za podjetništvo
- Stališča mladih podjetnikov o podjetništvu kot obliki reševanja problema nizke stopnje zaposljivosti

3.3 Izvedba intervjujev

Intervjuje sem izvedla z vsakim udeležencem posebej, najpogosteje kar med delovnikom, saj jih večina nima dosti prostega časa. V prilogi 2 so zbrani vsi odgovori na vprašanja, reducirala sem jih minimalno na informacije pomembne za raziskavo, saj nisem želela izgubiti pomena posameznih odgovorov. Najprej bom predstavila vzorec intervjuvancev in njihove značilnosti, med njimi je 6 podjetnic in 6 podjetnikov, ki so želeli ostati anonimni zato sem jih poimenovala s črkami abecede. Starost je navedena za leto, ko so ustanovili podjetje, število zaposlenih za leto 2013 in letni promet za leto 2012.

Tabela 3: Značilnosti vzorca intervjuvancev

	Podjetnik/ ca	Spol (m/ž)	Starost (v letih)	Izobrazba	Zakon. oblika podjetja	Kraj / Sedež podjetja	Datum ustanovitve podjetja	Število zaposlenih
1.	A	m	27	UNI	d.n.o.	Celje	20.01.2010	1
2.	B	ž	27	UNI	s.p.	Maribor	04.03.2013	1
3.	C	ž	26	UNI	s.p.	Maribor	19.04.2012	1
4.	D	m	22	Sred. šola	s.p.	Ljubljana	02.04.2009	1
5.	E	ž	25	UNI	s.p.	Laporje pri Slov. Bistrici	15.03.2012	2
6.	F	ž	26	UNI	s.p.	Maribor	03.09.2012	1
7.	G	ž	25	Sred. šola	d.o.o.	Velenje	11.01.2012	3
8.	H	ž	28	Sred. šola	s.p.	Zagorje ob Savi	27.09.2010	1
9.	I	m	27	Sred. šola	d.o.o.	Maribor	28.08.2006	2
10	J	m	24	UNI	d.o.o.	Tržič	07.02.2011	10
11	K	m	31	UNI	s.p.	Maribor	14.09.2011	1
12	L	m	27	Sred. šola	s.p.	Maribor	16.12.2011	1

	Podjetnik/ca	Sektor/ Dejavnost poslovanja	Letni promet (v EUR)
1.	A	Proizvodnja motociklističnih komponent	15.000
2.	B	Športne dejavnosti	/
3.	C	Računovodske storitve	3.600
4.	D	Računalniško programiranje	15.000
5.	E	Spletna trgovina	25.000
6.	F	Storitveni / Organizacija dogodkov in otroških delavnic	/
7.	G	Trgovina / Spletni marketing	300.000
8.	H	Radijska dejavnost	23.000
9.	I	Strojna oprema, logistika	1.000.000
10.	J	Informatizacija poslovanja	1.000.000
11.	K	Gradbeništvo/ Druge inženirske dejavnosti in tehnično svetovanje	45.000
12.	L	Frizerska dejavnost	30.000

Povprečna starost udeležencev, v času ustanovitve podjetja, je bila 26,25 let, 7 od 12 jih ima univerzitetno izobrazbo, 5 pa srednješolsko. Najpogostejša oblika samozaposlitve je v obravnavanem vzorcu samostojni podjetnik (v nadaljevanju s.p.), in sicer kar 8, trije udeleženci so samozaposleni v družbi z omejeno odgovornostjo (d.o.o.), eden pa je ustanovil družbo z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.). Glede na obdelane podatke o prejemnikih subvencije za samozaposlitev so rezultati pričakovani, saj je kar 5 sogovornikov prejelo subvencijo za samozaposlitev s strani zavoda, udeleženec G je izkoristil subvencijo Prvi izziv za prvo zaposlitev mlade osebe, udeleženec A pa je kandidiral in pridobil subvencijo v višini 15.000 EUR. Udeleženec J je pridobil poslovna angela, ki sta pomagala tako finančno kot tudi z drugim znanjem in izkušnjami. Ostali štirje udeleženci niso prejeli subvencije ali kakršnekoli druge finančne pomoči.

Večina ima zaposleno eno osebo, najbolj je zraslo podjetje udeleženca J, ki je v letu 2012 imelo 10 zaposlenih, leta 2013 pa kar 31 sodelavcev (od teh večina zaposlenih preko študentskega servisa). Podjetnici G iz Velenja, ki se ukvarja s spletnim marketingom oziroma trgovino, pa je v enem letu uspelo zaposliti tri osebe. Letni promet varira od podjetja do podjetja, kar je tudi smiselno, saj poslujejo v povsem različnih dejavnostih, je pa zanimivo in pohvalno, da je v časih krize mogoče dosegati rast letnega prometa tudi do 1.000.000 EUR, večati število zaposlenih ter širiti poslovanje. Najuspešnejša sta podjetja J in I, eden v informacijski tehnologiji, drugi v logistiki. Od vseh podjetij jih je 8 v rasti (67 %), 3 niti v rasti niti v upadu poslovanja in imajo namen ohraniti v takšnem stanju (25 %), udeleženec A pa je podjetje že zaprl.

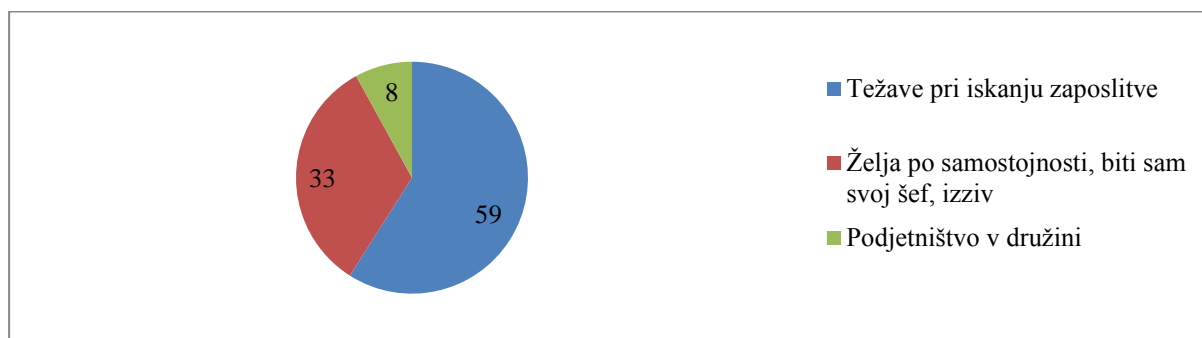
3.4 Rezultati raziskave

Rezultate bom predstavila s pomočjo opredeljenih domnev, saj si vprašanja v intervjuju niso nujno sledila v tem vrstnem redu. Pri preverjanju domnev sem odgovore iskala v več vprašanjih, na katere se domneve navezujejo in skušala z logičnim povzemanjem najti skupne značilnosti.

1. Odločitev za samostojno podjetniško pot so sprožile težave pri iskanju zaposlitve oziroma brezposelnost

Za pridobitev stališč o razlogih za odpiranje podjetja sem povzela odgovore na vprašanja o začetni fazi in stanju pred ustanovitvijo, kako so prišli na idejo o ustanovitvi, glavni motivaciji za ta korak ter ali je bila to njihova edina možnost. Pri analizi odgovorov so rdeča nit vsekakor težave pri iskanju zaposlitve oziroma brezposelnost. Udeleženci A, D, J in L so navedli druge razloge in sicer željo po samostojnosti, biti sam svoj šef in zaradi izziva. Podjetnik I je podjetje prevzel od staršev in je s tem ohranil družinski posel, želel pa si je tudi novih priložnosti in uspeha.

Slika 10: Sprožilci odločitve za ustanovitev podjetja v %



Podjetnica B ni imela druge možnosti, da bi delala to, kar si želi, saj v športu niso zaposlovali drugače kot preko s.p.-ja. Udeleženka C poudarja slabe razmere na trgu dela, E in F sta bili po zaključku študija nekaj mesecev brezposelni, G je bila pri iskanju študentskega dela neuspešna, H je delala preko avtorske pogodbe in ni dobila možnost redne zaposlitve, K pa je izgubil zaposlitev zaradi stečaja podjetja, ki je delovalo v gradbeništvu, enem od najbolj prizadetih sektorjev gospodarstva v Sloveniji.

Tabela 4: Sprožilci odločitve za ustanovitev podjetja glede na spol

ŽENSKE	MOŠKI
<ul style="list-style-type: none"> • B: Ni bilo druge možnosti za izvajanje športnih aktivnosti • C: Slabe razmere na trgu dela • E: Brezposelnost in želja po samoizpolnitvi • F: Brezposelnost • G: Ni bilo druge možnosti zaposlitve • H: Ni se mogla zaposliti drugače kot preko s.p.-ja 	<ul style="list-style-type: none"> • A: Uresničitev vizij • D: Podjetniške ambicije, izziv • I: Podjetništvo v družini • J: Izziv, biti sam svoj šef • K: Izguba zaposlitve • L: Biti sam svoj šef, želja po lastnem podjetju

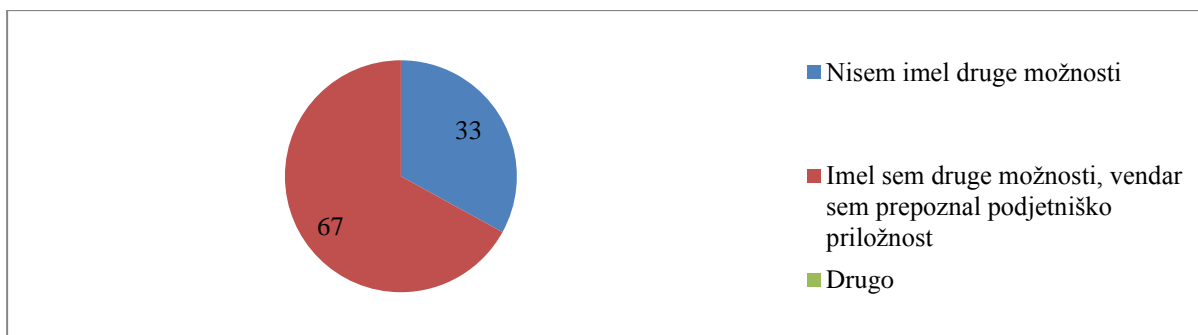
Vsi navedeni udeleženci pa dodajajo, da so sprva sicer bili na nek način prisiljeni v odločitev o lastnem podjetju, vendar so sčasoma na to pričeli gledati kot na odlično priložnost, da uresničijo svoje podjetniške ambicije. Citiram podjetnico F: »Po končanem šolanju na Fakulteti za humanistične študije sem se prijavila na zavod za zaposlovanje, kjer sem bila prijavljena 8 mesecev. V tem času sem se začela ukvarjati z otroci v obliki organizacije in izvedbe otroških delavnic. Prav tako sem si pridobivala izkušnje pri izvedbi filmskih in glasbenih festivalov po Sloveniji. Trenutna ekonomska situacija, ki ni naklonjena zaposlovanju mladih in na drugi strani zahteve delodajalcev po študentskih napotnicah ali izdanih računih so me vedno bolj usmerjali v razmišljanje o lastnem podjetju. Na zavodu za zaposlovanje so me predlagali med kandidate za pridobitev subvencije za samostojne podjetnike. Napotili so me na zagovor moje poslovne ideje in nato na delavnico o samozaposlitvi. Septembra 2012 sem ustanovila podjetje, ki se v prvi vrsti ukvarja z organizacijo in izvedbo otroških delavnic in popoldanskim tematskim varstvom predšolskih in šolskih otrok.«

Zanimive so razlike med moškimi in ženskimi udeleženci, saj so vse ženske sprva težavo videle v slabih razmerah na trgu dela in šele nato razvile željo po podjetništvu, medtem ko so moški od začetka želeli uresničiti lastne vizije. Tukaj se lahko navežemo na naslednjo domnevo:

2. Glavna motivacija za mlade podjetnike je bila uresničitev poslovne priložnosti

Na vprašanje ali je bila zanje ustanovitev podjetja edina možnost, ali so imeli tudi druge možnosti, so samo 4 udeleženci odgovorili, da niso imeli druge možnosti, medtem ko ostalih 8 meni, da so imeli druge možnosti, vendar so **prepoznali podjetniško priložnost**.

Slika 11: Odgovori na vprašanje ali je bila ustanovitev podjetja edina možnost v %



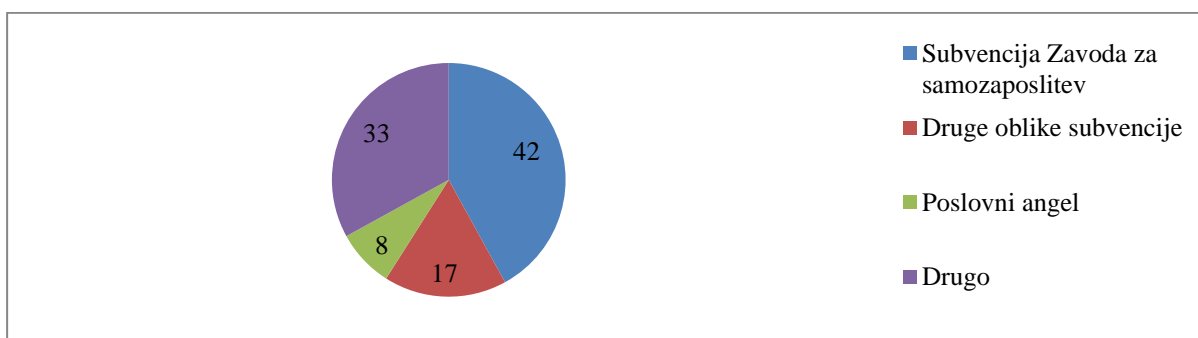
Na vprašanje kaj je bila glavna spodbuda za ustanovitev lastnega podjetja med drugim udeleženci navajajo naslednje razloge: uresničitev vizije, ambicioznost, organiziranje lastnega delovnika, želja po uspehu in priznanju, izziv, preizkušanje novih stvari ter želja biti sam svoj šef.

Slabo stanje na trgu dela oziroma nezaposljivost, je vsekakor vplivala na mlade ljudi in njihovo odločitev o samostojni podjetniški poti. Čeprav je pri nekaterih sprva to izhajalo iz nuje, pa so večinoma znali to obrniti v lastno korist in so zadovoljni, da so postali podjetniki.

3. Mladi podjetniki so prejeli subvencijo Zavoda RS za zaposlovanje za samozaposlitev

Na zgornjo trditev sem deloma odgovorila že v predstavitvi sogovornikov. Skoraj vsi sodelujoči, ki so ustanovili s.p., so prejeli tudi subvencijo zavoda za samozaposlitev, A in G sta prejela druge vrste subvencije, medtem ko se udeleženka C za subvencijo ni prijavila zato, ker ni bila pred tem prijavljena kot brezposelna na zavodu. Zahteve zavoda so torej jasno prilagojene ogroženim skupinam, tistim, ki so brezposelni in iskalcem zaposlitve, katerih zaposlitev je ogrožena. V pregledu mladih in trgu dela v Sloveniji sem že ugotovila, da je število mladih oseb, ki so ustanovile s.p. s pomočjo programa zavoda od začetka krize naraslo, glede na rezultate intervjujev pa lahko sklepamo, da je to resnično ena izmed pogostejših oblik reševanja brezposelnosti.

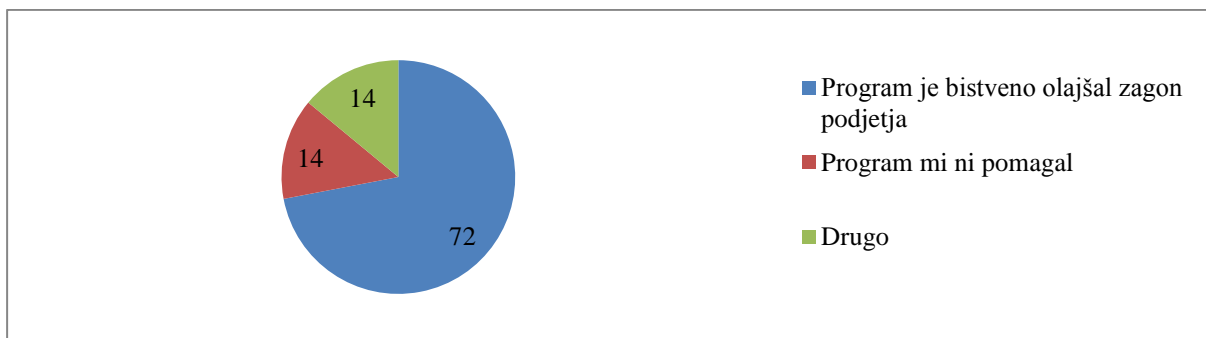
Slika 12: Prejeta oblika finančne pomoči za zagon podjetja v %



4. Program za samozaposlovanje in druge oblike subvencij so prejemnikom bistveno olajšale zagon podjetja in uresničitev poslovne ideje

Subvencijo so prejeli intervjuvanci A, B, D, F, G, H in K. Udeleženec A ne vidi nobenih prednosti programa, B pa meni, da so mu pomagala le finančna sredstva, izobraževanje ni bilo v pomoč.

Slika 13: Odgovori udeležencev, ki so sodelovali v programu subvencioniranja o koristnosti le-tega v %



Ostali menijo, da prednosti so, D situacijo opisuje sledeče: »Subvencija mi je bistveno olajšala zagon podjetja. Preračunano pred začetkom, je pokrivala za dobrih leto in pol obveznih prispevkov za s.p. Žal se je to zaradi zvišanja minimalne plače s strani vlade skrajšalo na samo dobro leto dni. Kasneje nisem bil upravičen do nikakršnih dodatnih sredstev.« Obenem je D navedel tudi, da so mu pogoji za pridobitev subvencije predstavljali največjo oviro pri odpiranju podjetja.

Udeleženec K se je s subvencijo na nek način zavaroval: »Pridobitev teh sredstev je bila zame v bistvu **varovalka**, da tudi v kolikor še nekaj časa ne bi našel dela, bi vseeno imel nek finančni zalogaj za plačilo prispevkov.«

Precej izčrpen pogled na temo subvencije je podala podjetnica H, ki zraven prednosti poudarja tudi nekatere slabosti programa: »Prednosti zagotovo so. Sploh za tiste, ki se ne ukvarjajo s storitveno, ampak s proizvodno dejavnostjo. Ti potrebujejo nekaj začetnega kapitala in prepričana sem, da jim je subvencija olajšala začetek podjetništva. Sama nisem imela teh težav. Na srečo sem že prej pridobila poslovnega partnerja, s katerim poslujem na redni, mesečni bazi, kasneje pa sem si pridobila še ostale. Te vrste programi so po mojem mnenju sami sebi namen, kajti ne zveš popolnoma nič koristnega. Niti tega ne, kako se naredi poslovni načrt, ki je obvezen pri pridobivanju občinskih/vladnih sredstvih - subvencijah. Po prejetju sredstev nisem imela na voljo nobene dodatne pomoči, le obvezo, da po enem letu poslovanja oddam poročilo o poslovanju.« Izpostavila je problem izobraževanja, ki se ga moraš udeležiti za pridobitev subvencije, na katerem naj udeleženci ne bi izvedeli nič koristnega.

Edina, ki pri temi subvencije omenja **poslovno priložnost**, je podjetnica F, ki pravi: »Subvencijo sem delno uporabila za najem in ureditev poslovnih prostorov, kar pomeni, da sem investirala v uresničitev poslovne ideje.« Podjetnica se ukvarja z organizacijo in izvedbo otroških delavnic in popoldanskim tematskim varstvom predšolskih in šolskih otrok, za kar je potrebno imeti urejeno igralnico in prostore, kjer bo potekalo varstvo.

5. Podporne inštitucije so mladim podjetnikom v oporo in jim nudijo različne oblike izobraževanj/usposabljanj za lažji začetek poslovanja

Program zavoda za samozaposlovanje je prejemnikom subvencije omogočil tridnevno delavnico o samozaposlovanju, v okviru katere so izvedeli nekaj osnovnih znanj o marketingu, managementu in podobno, vendar navajajo, da niso imeli velike koristi od tega. Primanjkovalo jim je predvsem znanja iz računovodstva, marketinga ter osnove podjetništva. Podjetnici C je pri razumevanju računovodstva pomagala oseba, ki že ima svoj s.p., to imenujemo deljenje ali *sharanje* znanja. Večinoma so podjetniki informacije o ustanavljanju podjetja poiskali na internetu, se posvetovali z drugimi podjetniki, podjetnik L pa se je obrnil na obrtno zbornico Maribor, kjer je dobil zelo skope informacije.

6. Socialno okolje je na mlade podjetnike delovalo spodbudno

Podporo socialnega okolja (staršev, prijateljev, ipd.) so uživali skoraj vsi sodelujoči, katere so k ustanovitvi podjetja spodbujali na prvem mestu starši, partnerji, prijatelji in predvsem drugi mladi podjetniki, ki so razumeli njihove pomisleke. H navaja, da se je spodbudila sama, saj ni imela druge izbire, vendar so jo bližnji na tej poti podprli.

Tabela 5: Podpora socialnega okolja

Podpora socialnega okolja/ Udeleženci	DA	NE
A, C, F, G, H, I, K, L	Podpora staršev, prijateljev, bližnjih,...	Opozarjali so na tveganje, strah pred neuspehom
B, D, E, J	Kljub nekaterim oviram, so jih kasneje spodbujali; začetni strah je izginil	Okolje jih je bolj oviralo kot spodbujalo; strah pred neuspehom; niso verjeli vanje

Prav tako vsi poudarjajo **tveganje**, na katerega jih je okolje opozarjalo, želeli so jih obvarovati pred neuspehom. Udeleženci menijo, da podjetništvo velja za tvegano kariero, F celo navaja, da je okolje njeno odločitev sprejemalo kot zelo pogumno. Udeleženec J, ki se ukvarja z rešitvami za informatizacijo poslovanja, odnos okolja opisuje sledeče: »Veliko ljudi nas je "oviralo" na začetku poti, predvsem, zakaj pa bi to uspelo, to že obstaja na trgu, saj ne

moreš nekaj tako inovativnega pripeljati na trg, kjer že vlada monopolist. Nekaj pa je bilo takšnih, ki so verjeli v nas. To je podjetništvo, nekateri bodo verjeli v tvojo vizijo, te podpirali, spet drugi ti bodo metali polena pod noge. Menim, da ima veliko mladih zelo dobre ideje, ki se jih bojijo realizirati. Imamo pa v Sloveniji kar nekaj organizacij, ki nudijo pomoč mladim podjetnikom, kot na primer Hekovnik ipd.« Udeleženec I, ki je nadaljeval družinsko tradicijo, je imel podporo bližnjih, vendar pa meni, da ni dovolj podpore s strani države ter da marsikdo zaradi tega ne želi tvegati.

7. Glavna ovira pri zagonu podjetja je začetni kapital

Začetni kapital so intervjuvanci pridobili na različne načine. Subvencija je bila dovolj 4 udeležencem oziroma niso potrebovali dodatnega kapitala, 3 so si denar sposodili od družine ali prijateljev, 4 so uporabili lastne prihranke, L pa je moral zaradi obsega investicije v ureditev frizerskega salona vzeti bančni kredit, vendar je potreboval posrednika, saj mu zaradi minimalne plače niso odobrili kredita. Enako pravi podjetnica C, ki zaradi previsokega tveganja s.p.-ja, ni dobila bančnega posojila.

Tabela 6: Vrsta financiranja za zagon podjetja

Vrsta financiranja	Denar sem si sposodil/a od družine, prijateljev, znancev,...	Subvencija za samozaposlovanje	Lastni prihranki	Bančni kredit
Udeleženci	A, G, J	B, F, H, K	C, D, E, I	L
% Udeležencev	23,1	30,8	30,8	15,3

Tisti, ki so prejeli subvencijo, so z finančno podporo bili zadovoljni, le B navaja, da je denar prispel na račun šele po treh mesecih, medtem ko ga je za začetek poslovanja potrebovala takoj. Podjetnica G se ukvarja s spletno prodajo ličil in je pri tem zelo uspešna, saj je leta 2012 bila razglašena za mlado podjetnico leta. Kljub temu, da zaradi koncepta podjetja ni imela velikih težav z začetnim kapitalom pa meni, da bi država morala bolj podpirati mlade podjetnike pri pridobivanju le-tega: »Začeli smo z zelo malim zneskom. Vendar pa je na začetku na bankah izjemno težko pridobiti zaupanje, kaj šele kredit. Država bi lahko mogoče še bolj sofinancirala kredite za začetek zagona mladih podjetij.«

Obseg začetnega kapitala je odvisen od oblike podjetja in dejavnosti, s katero se bo podjetje ukvarjalo, zato je seveda višina investicije različna v vsakem primeru. Je pa finančno tveganje najbolj pogost strah pri udeležencih, saj so na vprašanje o glavni oviri pri odločanju za podjetništvo v glavnem navajali ta problem.

Glede administrativnih zahtev in ostalih formalnosti, ki jih zahteva ustanovitev podjetja, so izkušnje presenetljivo pozitivne. Večina udeležencev pravi, da so podjetje registrirali brez težav, s pomočjo informacij, ki so jih pridobili na spletu so vse obveznosti opravili v enem dnevu in na enem mestu. Kratki in jasni odgovori, C pravi: »Vse je enostavno, dobra je

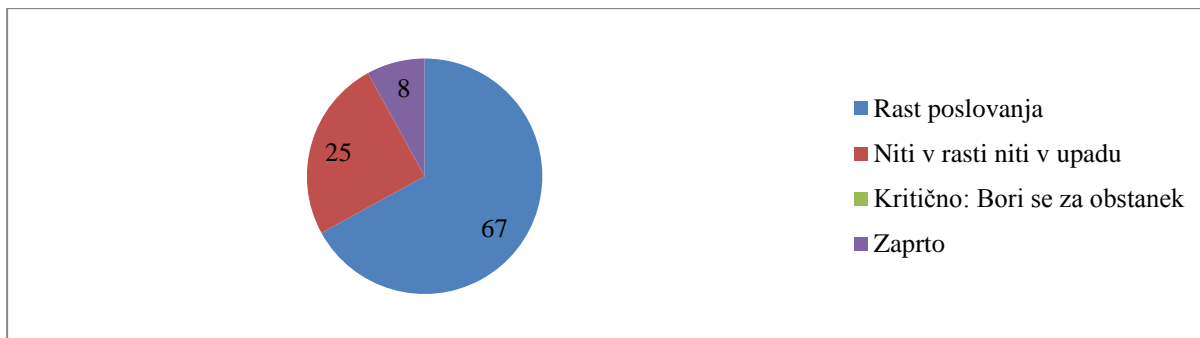
organizacija, pri vsem ti svetujejo ter te usmerjajo.«, enako razlaga tudi D: »Z odprtjem nisem imel nikakršnih problemov, vse na enem mestu. Pohvalna storitev, pred tem sem se dobro pozanimal na internetu o vseh pravnih zadevah.« Večji zapleti so se pojavili pri odpiranju d.n.o, za katerega podjetnik A pravi, da je imel birokratske težave in da je postopek bil zapleten. Podobnega mnenja je tudi J, ki se je pri registriranju d.o.o.-ja soočil s preveč papirologije. Udeleženci se zavedajo obstoja številnih podpornih institucij, ki mladim omogočajo pomoč pri odpiranju podjetja ter možnost pridobivanja različnih vrst finančne podpore. Podali so pa tudi svoje predloge za izboljšavo in sicer H meni: »Morali bi začeti v večji meri koristiti evropska sredstva, ki smo jih v preteklem letu imeli na voljo nekaj 100 milijonov, pa smo jih izkoristili samo četrtno.« Podjetnik I pa predlaga, da bi pristojne inštitucije morale boljše ovrednotiti poslovne ideje in ne podeljevati subvencij za samozaposlovanje kar za vsako idejo. Podobno razmišlja tudi podjetnica F, ki pa je tudi sama prejemnica subvencije: »Menim, da je financiranje po večini že sedaj zelo dostopno, skrbi me le, ker se ljudje tega preveč oklepajo in denar, ki je namenjen zagonu podjetja hranijo za plačilo prispevkov, ker se bojijo, da jih drugače ne bodo zmožni plačevati, če se jim obseg dela nepričakovano zniža ali izgubijo delovno mesto na podlagi katerega so delodajalci sploh zahtevali, da ustanovijo svoje podjetje (da si sami znižajo stroške dela in delavcev). Problematično se mi zdi, da večina samozaposlenih razmišlja, da bo kot samozaposlen poskušal zdržati 2 leti, da izpolni pogodbene obveznosti, nato pa bo podjetje lahko zaprl. Na dolgi rok si ljudje, predvsem mladi, ki trenutno nimajo zagotovljene prihodnosti vseeno želijo urejenih delovnih razmerij, kjer legalno opravljajo delo, so za njega pošteno plačani, hkrati pa lahko razmišljajo o osamosvojitvi od staršev, o lastni družini, stanovanju itd.« Iz tega izčrpnega odgovora lahko razberemo, da subvencija kot taka ni najboljša rešitev za zniževanje brezposelnosti, vsaj dolgoročno ne.

Lastnik d.o.o.-ja, podjetnik J predlaga, da bi k razvoju podjetništva pripomogla tudi organizacija natečajev in tekmovanj za start-upe, kjer se na predstavitev lahko povabi tudi investitorje za mlade upe in se jih tudi ustrezno finančno podpre v primeru, da predstavijo zanimivo poslovno idejo.

8. Podjetja mladih podjetnikov so uspešna

O uspešnosti podjetja sem sklepala na osnovi poslovnega izida, letnega prometa, rasti, stagniranja oziroma upada poslovanja, ter njihovih mnenjih o uspehu, saj ga ne pojmujejo vsi samo s finančnega vidika. Pri predstavitvi vzorca sem že zapisala, da je od vseh podjetij 8 v rasti, 3 niti v rasti niti v upadu poslovanja, udeleženec A pa je podjetje zaprl.

Slika 14: Stanje podjetja oz. poslovanja v %



Samostojni podjetniki iz vzorca v letu 2012 niso presegli 45.000 EUR prometa, medtem ko predstavniki d.o.o.-jev dosegajo med 300.000 in 1.000.000 EUR. Deloma lahko rast podjetij pripišemo tudi temu, da jih je večina bila ustanovljena pred največ 3-4 leti in je še vedno v fazi rasti, za konkretniji trend bi morali imeti podatke za daljše časovno obdobje. Pregled poslovnega izida na spletni strani Bonitete.si je pokazal, da večina podjetij sicer dosega pozitiven celotni izid in so brez blokad, vendar so premlada, da bi lahko oblikovali bolj oprijemljive zaključke. Splošen vtis je pozitiven, čas bo pokazal kako se bodo mladi podjetniki uspeli obdržati na trgu.

Njihova mnenja o uspehu so različna, za podjetnika A je bil največji uspeh pridobitev subvencije in neuspeh zaprtje podjetja, B za uspeh šteje odprtje lastnega kluba in uvrstitev njenih športnikov na državna tekmovanja, C pa organizacijo seminarja z veliko udeležbo. Podjetnik D je za svoje delo na tekmovanju Websi prejel nagrado na področju medijskih portalov, ni pa bil uspešen pri širitvi poslovanja, doseganju večjega denarnega toka in širitvi v tujino. Udeleženka E je ponosna na močne temelje podjetja, ki jih je ustvarila iz minimalnega finančnega vložka, F, G, I in K pa na poslovanje in rast podjetja. Podjetnika H in L pod uspeh razumeta neodvisnost, ki jo je prineslo lastno podjetje, medtem ko je J najbolj ponosen na to, da zaposlujejo 31 odličnih sodelavcev in skupaj ustvarjajo prihodnost izobraževanja in elektronskega poslovanja v šolstvu.

9. Udeleženci raziskave so zadovoljni s svojo odločitvijo za podjetništvo

Vsi sodelujoči mladi podjetniki so zadovoljni s svojo odločitvijo, razen podjetnika A, ki meni, da so trenutno pretežki časi za podjetništvo v Sloveniji. Ostali so kljub odgovornosti, veliko dela in tveganju zelo zadovoljni na tej poti in bi tudi drugim mladim osebam priporočili to izkušnjo. Nekateri so v tem našli osebno izpopolnitev in so pogumni pri reševanju vseh izzivov, ki jim stojijo na poti. Opozarjajo na pomembnost poslovne ideje in dobrega poslovnega načrta ter svetujejo, naj vsak dobro premisli ali je pripravljen na ta izziv, saj je kot pravi K, biti podjetnik "borba". Podjetnica G dodaja: »Pot je absolutno polna izzivov in preprek. Po drugi strani pa ni nikoli dolgčas in je izjemno zabavno, ko nadgrajuješ svoje ideje, posel in napreduješ tudi kot človek. Naenkrat ni noben izziv več pretežak. Premikaš lahko

meje. Mladim absolutno priporočam, vendar morajo vedeti, da to ni služba, ampak način življenja.«

Na vprašanje ali bi raje delali za nekoga drugega oziroma v drugem podjetju, so večinoma ostali dosledni in potrdili tezo, da so zadovoljni s samozaposlitvijo ter se ne bi odrekli ugodnostim, ki jih ta status prinaša.

Tabela 7: Zadovoljstvo s podjetništvom

Zadovoljni	Zadovoljni, vendar bi delali drugje	Nezadovoljni
<ul style="list-style-type: none">• C, E, F, G, H, I, J, K, L: So zadovoljni in ne bi delali drugje, saj so kljub odgovornosti radi samostojni in neodvisni	<ul style="list-style-type: none">• B, D: lažje je delati za nekoga drugega, bi sprejela ponudbo za službo	<ul style="list-style-type: none">• A: Pretežki časi za podjetništvo

Predvsem jim odgovarja samostojnost in dejstvo, da ne odgovarjajo drugemu kot sami sebi (so sami svoji šefi), čeprav je odgovornost ob širitvi podjetja in skrbi še za druge zaposlene velika in obremenjujoča. Obenem podjetnika B in D dodajata, da je lažje delati za nekoga drugega in kljub zadovoljstvu ne bi zavrnila dobre ponudbe za zaposlitev.

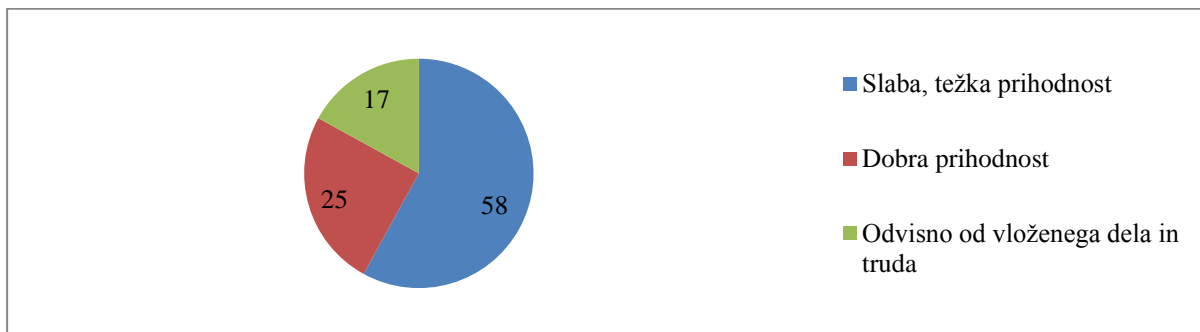
10. Stališča mladih podjetnikov o podjetništvu kot obliki reševanja problema nizke stopnje zaposljivosti

Mladi podjetniki zajeti v raziskavi v veliki večini menijo, da je podjetništvo pogosta oblika reševanja nizke stopnje zaposljivosti mladih, nekateri pravijo, da celo prepogosta, saj ni vsak za podjetnika. Podjetnici B in C pravita, da je na izobraževalnih seminarjih, ki se jih je udeležila, veliko mladih, ki ne vidi druge možnosti in se izobražujejo v ta namen. D vidi problem v šolstvu in neravnovesju med družboslovjem in tehniškimi strokami ter pomanjkanju prakse, saj mlad človek pri prvi zaposlitvi potrebuje večletna formalna znanja, ki jih nima priložnost pridobiti. E in K sta mnenja, da se visoka stopnja brezposelnosti umetno znižuje s subvencijami za samozaposlitev, saj nekateri vidijo samo priložnost za pridobitev denarja in se nimajo namena resno ukvarjati s podjetništvom. Tako je problem "rešen" samo kratkoročno, po preteku dveh let in porabi sredstev pa bodo znova v iskanju zaposlitve. Tudi podjetnica F ima zadržke glede uspešnosti programa subvencioniranja samozaposlenosti: »Menim, da je celo prepogosta oblika reševanja nizke stopnje zaposljivosti mladih in da to nikakor ni odgovor, kaj šele rešitev tega problema. Podjetništvo bi se moralo spodbujati pri ljudeh, ki že imajo izkušnje na trgu dela, pri tistih, ki so sposobni voditi podjetje in, ki bi svoje delovne izkušnje ter življenjska znanja prenašali na neizkušeno mladino, tako da bi jih v teh podjetjih tudi zaposlovali. Menim, da je rešitev v povezovanju ljudi in podjetij, ne pa v

samozaposlovanju posameznikov.« S tem se strinja tudi L, ki je pred odprtjem svojega frizerskega salona slabih deset let delal kot zaposlen v drugem salonu in si nabral tako izkušenj kot tudi zvestih strank.

Glede prihodnosti mladih podjetnikov v Sloveniji niso ravno optimistični. Najbolj pogosti odgovori so "slaba", "težka", ki jih pojasnjujejo vsak na svoj način.

Slika 15: Mnenja udeležencev o prihodnosti mladih podjetnikov v Sloveniji v %



A in B težavo vidita v vse večjem številu mladih, ki bodo samozaposleni in bodo tako konkurenca eni drugim, C izpostavlja problem pridobitve dobrih strank, predvsem zaradi slabe likvidnosti in plačniške nediscipline, D pa meni, da je sicer podjetništvo odkvisno od stroke vendar zaradi korupcije ne predvideva lepe prihodnosti. Podjetnica F meni, da bodo mladi razočarani zapirali podjetja in s tem druge mlade ljudi odkvirali od poskusa uresničitve svojih poslovnih idej. L poudarja mačehovski odnos države do podjetnikov, ki morajo veliko dajati, a ko rabijo pomoč ne dobijo ničesar. Na drugi strani imamo bolj pozitivne podjetnike, ki verjamejo, da je s trdim delom in pravo idejo mogoče uspeti v še tako težkih okoliščinah. Podjetnik I pa tudi opozarja na pomen države, ki bi morala sprejeti določene reforme in zagotoviti bolj svetlo prihodnost za mlade. J omenja primere zelo uspešnih domačih podjetnikov, ki so poslovanje razširili tudi v tujino in verjame, da se ob povečani podpori medijev lahko ta potencial še lažje sprosti, K pa dodaja, da so časi lahkih zaslužkov mimo in bo treba za lepo prihodnost trdo delati.

Stališča in mnenja intervjuvanih podjetnikov so zelo raznolika, saj so tudi njihove zgodbe povsem različne. Vendar se kljub temu lahko razberejo določene skupne značilnosti, eni so bolj pozitivni, drugi manj, a to je deloma odkvisno tudi od narave človeka. Na splošno sem dobila vtis, da so precej razočarani nad stanjem v državi in ne verjamejo, da jih lahko sedanja politika popelje v svetlo prihodnost.

3.5 Ugotovitve analize kvalitativnih podatkov v povezavi s sekundarnimi podatki

Na podlagi opornih domnev sem pridobila splošno sliko o podjetništvu mladih in povezavi z nizko stopnjo zaposljivosti. Na odločitev večine udeležencev v raziskavi so vplivale težave

pri iskanju zaposlitve oziroma brezposelnost. Nepričakovana ugotovitev je, da obstajajo razlike med moškimi in ženskimi udeleženci, saj so čisto vse intervjuvanke svojo **podjetniško pot pričele zaradi nezmožnosti zaposlovanja**, medtem ko so moški v tem predvsem videli **izziv in željo po uresničevanju podjetniških ambicij**. Kljub temu, da jih je trg dela na nek način prisilil v razmišljanje o samozaposlitvi pa so sčasoma začeli to možnost dojemati kot **odlično priložnost za uresničitev podjetniške ideje**. K potrditvi osnovnih domnev prispeva tudi sekundarna analiza, ki je pokazala, da je število odjav mladih z zavoda zaradi samozaposlitve od leta 2008 bistveno naraslo, število prejemnikov subvencije v kriznih letih pa se je v skladu s tem povečalo. Tudi večina sodelujočih je prejela subvencijo za samozaposlovanje oziroma druge vrste subvencijo tako, da lahko sklepamo, da je to pogosta oblika reševanja brezposelnosti. Podatki zavoda o uspešnosti programa kažejo, da so mladi podjetniki pri tem uspešni in ugotovitve analize to potrjujejo, vendar je prave rezultate nemogoče dobiti iz tako kratkega obdobja. Uspešnost programa in podjetništva kot oblike reševanja brezposelnosti med mladimi bo možno oceniti čez nekaj let s stopnjo ohranitve samozaposlitvenega statusa, trenutno so podjetja še premlada za realno oceno.

Nekateri udeleženci opozarjajo na **kratkoročno reševanje problema nizke stopnje zaposljivosti**, saj se nekateri na podjetniško pot podajo zaradi začasne rešitve statusa in ne zaradi dobre poslovne ideje. Pokrivanje prispevkov ni smisel podjetništva in taki bodo podjetja kmalu zaprli. Pozitivno je pa spodbujanje tistih, ki so samozaposlitev videli kot način uresničevanja poslovne zamisli in ne reševanja brezposelnosti. Mladi podjetniki torej predlagajo bolj integriran pristop k zaposlovanju mladih, od spremembe sistema šolanja do bolj transparentnega delovanja politike in usmeritev v dolgoročno reševanje problema. Nimajo zaupanja v državo in bi si želeli več podpore pri načrtovanju svojih kariernih poti.

Raziskava je pokazala tudi, da je stopnja ozaveščenosti o podjetništvu dokaj nizka, saj okolje o tem razmišlja kot o precej tvegani karieri. V pregledu sekundarnih virov sem že ugotovila, da mladi ne izkoriščajo spodbud v tolikšni meri, saj jim manjka znanj in sposobnosti, ne znajo izkoristiti možnosti financiranja start-upov in se ne počutijo dovolj socialno in finančno varni, da bi se odločili za samozaposlitev. Podobno menijo tudi nekateri izmed intervjuvanih podjetnikov, ki svetujejo več medijske podpore in izobraževanja o podjetništvu za spremembo miselnosti. Analiza intervjujev ni potrdila domneve, da je začetni kapital glavna ovira mladim podjetnikom, saj znajo poiskati načine za pridobitev le-tega, večjo prepreko oziroma strah jim predstavlja **finančno tveganje**. Pričakovano so administracija in formalni postopki za ustanovitev podjetja (s.p.) relativno enostavni, večinoma je mogoče vse opraviti v dnevu ali dveh. Nekoliko bolj zahtevni so postopki za ustanovitev d.o.o. in d.n.o., vendar tudi zanje obstaja veliko usmeritev in navodil na spletu.

Iz analize intervjujev sem dobila občutek, da nekaterim mladim podjetnikom manjka jasna vizija o tem, kaj želijo sploh doseči v prihodnosti. Preveč so osredotočeni na sedanost in zaradi razmer na trgu sploh nimajo priložnosti razmišljati o prihodnosti. S tem mislim predvsem na to, da je poslovanje nekaterih usmerjeno v preživljanje, ne pa v razvoj in širitev. Podjetništvo ne bi smelo biti rešitev nizke stopnje zaposljivosti, temveč izključno način za

uresničevanje poslovne priložnosti, saj bi samo z jasnimi cilji in vizijo lahko dosegli tudi razvoj podjetništva v Sloveniji.

Pozitivno se mi zdi spoznanje, da je večina mladih podjetnikov zadovoljna s svojo odločitvijo in čeprav je potrebno veliko vloženega navora, poguma in odgovornosti zase ter druge zaposlene, ne bi želeli biti zaposleni pri drugih delodajalcih. Samostojnost in biti sam svoj šef prinašata več prednosti kot slabosti. Po drugi strani niso preveč optimistični glede prihodnosti podjetništva mladih v Sloveniji, saj menijo, da v gospodarstvu in posledično na trgu dela ni ravnovesja. Stališča udeležencev so seveda različna, odvisno od osebnosti in poti, ki so jo morali prehoditi, da bi bili danes kjer so. Nekateri menijo, da je s trdim delom vse mogoče in ni ovir, ki bi lahko to preprečile. Ne nazadnje je rušenje predsodkov in določenih ustaljenih vzorcev tudi domena podjetništva, zakaj pa ne bi mladi ljudje ustvarjali boljše prihodnost.

Začetni raziskovalni vprašanji, da je **podjetništvo oblika reševanja problema brezposelnosti med mladimi v Sloveniji** in da je **recesija spodbudila mlade osebe k ustanovitvi lastnega podjetja in s tem uresničitev svoje podjetniške zamisli** potrjujem, saj je tako analiza sekundarnih podatkov kot tudi empirična analiza pokazala, da so slabe razmere na trgu dela v določeni meri spodbudile mlade ljudi k odločitvi za podjetniško pot.

3.6 Predlogi in priporočila za izboljšave

S pomočjo predelane literature, sekundarnih podatkov in lastne analize sem oblikovala nekaj predlogov za izboljšanje stanja na trgu dela, programov za samozaposlitev in posledično podjetništva mladih.

1. Temeljita rekonstrukcija šolstva in boljše planiranje potreb po delovnih mestih

Naloga vlade je oblikovanje politik, ki ustvarjajo rast delovnih mest, se odzivajo na trenutne gospodarske razmere in spodbujajo dolgoročno finančno vzdržnost. Do krize na trgu dela ni prišlo samo zaradi globalne krize, temveč tudi zaradi neravnovesij med vpisom na poklicne, visokošolske in univerzitetne programe ter dejanskimi potrebami po določeni delovni sili in poklicih. Omejiti bi bilo treba vpis na programe, kjer je stopnja nezaposljivosti po končanem izobraževanju visoka in bolj spodbujati poklice, v katerih primanjkuje kadra oziroma upoštevati potrebe gospodarstva. Za spodbujanje mladih k podjetništvu je potrebno razvijati tudi njihovo domišljijo, vzorce razmišljanja in predvsem inovativnost, saj bodo tako lažje prišli do dobre poslovne ideje. Menim, da bi že od malih nog otroke morali spodbujati k razmišljanju 'izven okvirjev' (angl. *out of the box*) oziroma jim dati več svobode, da sprostijo svoj kreativni potencial in se naučijo iskati rešitve, ne pa postavljati točno določene okvirje, ki nas po navadi učijo, da je samo en način pravilen. Takšne vrste sprememb so seveda dolgotrajne in mogoče preveč široko opredeljene, vendar za vse obstaja nek začetek. Zaradi krize so mladi začeli zapuščati Slovenijo in si kruh služijo v tujini, v kolikor se ne zgodijo potrebne reforme pa bo neizogiben tudi množičen beg možganov.

2. Reforma študentskega dela

Nujno je spodbujanje ugodnega političnega in regulativnega okolja za olajšanje prehoda na formalne oblike zaposlitve in dostojna delovna mesta. Za boljšo prihodnost mladih je treba omejiti oziroma reorganizirati delo preko študentskih servisov, saj je to za delodajalce žal preveč ugodna opcija, medtem ko so mladi delavci prikrajšani za določene ugodnosti. Podobna reforma je že bila pripravljena, vendar je na referendumu padla. Spet se vračamo na to, da je treba spremeniti miselnost ljudi in jih prepričati, da je za pozitivno spremembo treba narediti tudi določene manj ugodne, vendar konkretne korake. Seveda bi bilo treba rešiti tudi vrzel med zahtevami delodajalcev, ki iščejo izkušene (mlade) delavce z delovno dobo, ne dajo pa jim priložnost, da si to delovno dobo prislužijo.

3. Usposabljanje, podpora za mlade podjetnike in boljša selekcija poslovnih idej

Mladi podjetniki, zajeti v raziskavi, so večinoma potrebovali več znanja iz računovodstva, marketinga in managementa. Tisti, ki so se za pridobitev subvencije morali udeležiti obvezne delavnice, so bili v glavnem razočarani nad vsebino in bi si želeli več uporabnega znanja namenjenega začetnikom. Predlagam organizacijo brezplačnih ali vsaj cenovno bolj dostopnih seminarjev oziroma dopolnitev programa za samozaposlitev s takšnimi praktičnimi vsebinami, ki bi koristile bodočim podjetnikom. Med drugim so to osnove računovodstva, kako pravilno napisati in izdati račun, osnove oglaševanja in podobno. Zavod mladi podjetnik sicer ponuja tovrstne storitve, vendar se mladim podjetnikom očitno še vedno zdijo predrage. Prav tako predlagam večjo stopnjo kritičnosti pri vrednotenju poslovnih idej, ki konkurirajo za subvencijo, saj bodo podjetniki v tem primeru bolje izdelali načrt za poslovanje. Tisti, ki se za samozaposlovanje odločijo zgolj zaradi finančne podpore pa bodo v tem procesu izločeni.

4. Financiranje za začetnike

Vlada bi se morala bolj posvetiti raziskavam kreditnih jamstev in podpore bančnega sektorja mladim podjetnikom, pomagati pri razširjanju mreže in stimulirati poslovne angele ter odpraviti nepotrebno birokracijo in predpise, ki ovirajo razvoj podjetništva. Dobiti bančno posojilo ali tvegani kapital v kriznih časih je skoraj nemogoče. To je glede na gospodarsko stanje razumljivo, vendar bi vseeno lahko obstajal sistem financiranja mladih podjetij, ki potrebujejo več začetnega kapitala. Za zavarovanje bi mladi podjetniki morali predstaviti inovativno idejo z že razdelanim sistemom poslovanja, pridobiti naročnike in postaviti posel na noge še preden realno začnejo.

5. Sprememba kulture

Zgoraj sem že omenila, da so nekatere spremembe dolgotrajne, še posebej, če gre za zavest ljudi. V krizi so propadla številna podjetja, veliko pa je takih, ki so obstala, vendar ne poravnajo svojih plačniških obveznosti do dobaviteljev in ostalih partnerjev. Likvidnost in plačniška nedisciplineta predstavljata velik problem mladim podjetnikom, tudi z najboljšo idejo je v takšnih pogojih težko uspeti.

6. Jasna vizija

Mladim osebam, ki razmišljajo o lastnem podjetju bi svetovala naj izoblikujejo jasno vizijo o tem, kje želijo biti v prihodnosti. Namen podjetništva ni samozaposlitev ampak inovativna kombinacija virov, s katerimi bo dosežen dobiček. Sposobni in delovni mladi ljudje bodo vedno našli način za uresničitev svojih ciljev, ne glede na stanje gospodarstva v državi in takšne podjetnike je treba spodbujati. Usmeriti se je treba globalno, saj danes noben trg ni več nedosegljiv, z jasno vizijo je to vsekakor mogoče.

SKLEP

Generacije mladih po vsem svetu se soočajo z nestabilnim okoljem, v katerem ni dovolj resursov za njihovo zaposlitev. Nivo izobrazbe se veča, ne ustvarja pa se dovolj delovnih mest za visoko izobražene mlade ljudi. Ker tradicionalne zaposlitve za vseživljenjsko poklicno pot postajajo vse redkejša, se podjetništvo mladih obravnava kot dodaten način vključevanja mladih na trg dela in odpravljanje revščine in lahko sprosti njihov ekonomski potencial. Slovenija se prav tako ni izognila krizi in njenemu vplivu na trg delovne sile. Število delovno aktivnih mladih ljudi se je drastično zmanjšalo, nekateri so se na zavod za zaposlovanje prijavi kot iskalci prve zaposlitve, drugi, ker so izgubili zaposlitev za določen čas ali druge oblike fleksibilnih del. Zaradi pomanjkanja delovnih mest se je v kriznih letih povečala stopnja samozaposlitev, kar je delno tudi posledica povečanih finančnih spodbud oziroma subvencij za samozaposlitev. Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje program ocenjuje kot uspešen, vendar menim, da je preteklo premalo časa, da bi lahko govorili o pravih rezultatih. Realno stanje bodo pokazale stopnje ohranitve subvencioniranih podjetij šele čez kakšno leto.

Vsak mladi podjetnik ima svojo zgodbo, zato rezultatov izvedene analize ne moremo posploševati na celotno populacijo, kljub temu pa obstajajo vzorci iz katerih lahko povzamemo skupne značilnosti. Splošni vtis kaže, da so mladi ogrožena skupina, ki je k podjetništvu spodbujena zaradi slabe zaposljivosti, vendar znajo iz te situacije izluščiti najboljše in to je priložnost za uresničitev podjetniške ideje. Proces je po navadi obraten in se iz želje po uresničevanju podjetniških ambicij začne samostojna pot. Zaradi tega se v podjetništvo spuščajo tudi tisti, ki želijo le na kratek rok rešiti problem brezposelnosti. Plačevanje prispevkov ni smisel podjetništva in tisti, ki ne razmišljajo širše, se ne bodo dolgo obdržali v podjetništvu. Mladi podjetniki predlagajo bolj integriran pristop k zaposlovanju mladih, od spremembe sistema šolanja, do bolj transparentnega delovanja politike in usmeritev v dolgoročno reševanje problema. Nimajo zaupanja v državo in bi si želeli več podpore pri načrtovanju svojih kariernih poti. Pozitivno se mi zdi spoznanje, da je večina mladih podjetnikov zadovoljna s svojo odločitvijo in čeprav je potrebno vložiti veliko napora, poguma in odgovornosti zase ter druge zaposlene, ne bi želeli biti zaposleni pri drugih delodajalcih. Samostojnost in biti sam svoj šef prinašata več prednosti kot slabosti. Po drugi

strani niso preveč optimistični glede prihodnosti podjetništva mladih v Sloveniji, saj menijo, da v gospodarstvu in posledično na trgu dela ni ravnovesja.

Glede na ugotovitve v magistrskem delu lahko osnovni domnevi, ki sem ju postavila na začetku potrdim, saj je tako analiza sekundarnih podatkov, kot tudi empirična analiza pokazala, da so slabe razmere na trgu dela v določeni meri spodbudile mlade osebe k odločitvi za podjetniško pot.

LITERATURA IN VIRI

1. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (2013, 12. julij). Podatki o številu poslovnih subjektov v Poslovnem registru Slovenije. Najdeno 10. avgusta 2013 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/Registri/Poslovni_register/Porocila/Zadnje_porocilo
2. Bisnode (2013, 07. marec). Poslovne informacije. Najdeno 13. avgusta 2013 na spletnem naslovu <http://www.bisnode.si/poslovne-informacije/tema-meseca/2-189-slovenskih-podjetij-se-vedno-povecuje-zaposlovanje-med-njimi-dobra-cetrtnina-bonitetno-odlicnih/?list=all>
3. Blackburn, R.T., & Ram, M. (2006). Fix or fixation? The contributions and limitations of entrepreneurship and small firms to combating social exclusion. *Entrepreneurship and Regional Development*, 18(1), 73-89.
4. Blanchflower, D. G., & Oswald, A.J. (2007). *What Makes a Young Entrepreneur?* IZA: 2007.
5. Blundel, R., & Lockett N. (2011). *Exploring entrepreneurship: practices and perspectives*. New York: Oxford University Press.
6. Bolton, B., & Thompson, J. (2000). *Entrepreneurs: talent, temperament, technique*. Oxford: Butterworth-Heinemann.
7. Bosma, N., & Levie, J. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor, 2009 Executive Report*. Babson College: London Business School.
8. Bradley, H., & Devadason R. (2008). Fractured transitions: Young adults' pathways into contemporary labour markets. *Sociology-the Journal of the British Sociological Association*, 42(1), 119-136.
9. Bruce, D., & Schuetze, H. J. (2004). The labor market consequences of experience in self-employment. *Labour Economics*, 11(5), 575-598.
10. Cassia, L., Minola, T., & Criaco, G. (2008). Youth Entrepreneurship: Proposal of an assessment scheme for policy initiatives. Najdeno 10. decembra 2012 na spletnem naslovu http://www.icsb.org/assets/icsbgw_criacocassia_fullpaper.pdf
11. Casson, M. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory*. New Jersey: Barnes & Noble Books.
12. Chigunta, F. (2002). *Youth Entrepreneurship: Meeting the Key Policy Challenges*. England: Oxford University.
13. Coulter, K. M. (2001). *Entrepreneurship in action*. Upper Saddle River (N.J.): Prentice Hall.
14. De Clercq, D., & Honig, B. (2011). Entrepreneurship as an integrating mechanism for disadvantaged persons. *Entrepreneurship and Regional Development*, 23(5-6), 353-372.
15. European Commission (2012, 10. september). EU Youth Report. Commission Staff Working Document. Status of the situation of young people in the European Union. Najdeno 8. januarja 2013 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/youth/documents/national_youth_reports_2012/eu_youth_report_swd_situation_of_young_people.pdf

16. European Commission (2013, 09. januar). Entrepreneurship in the EU and beyond – Flash Eurobarometer FL 354. Najdeno 15. februarja 2013 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf
17. European Commission (2013). Youth unemployment. Najdeno 12. aprila 2013 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/17_youth_unemployment.pdf
18. Eurostat (2009, julij). Youth in Europe – A statistical portrait. Najdeno 9. marca 2013 na spletnem naslovu http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-78-09-920/EN/KS-78-09-920-EN.PDF
19. Eurostat (2013, 07. oktober). *Eurostat regional yearbook 2013*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
20. Fairlie, R. W., & Robb, A. (2007). 'Families, human capital, and small business: Evidence from the characteristics of Business Owners Survey'. *Industrial & Labor Relations Review*, 60(2), 225-245.
21. G20 Young Entrepreneurs' Alliance (2011, oktober). The Nice Côte d'Azur 2011 Entrepreneurship Barometer. A call to action for G20 governments. Najdeno 27. novembra na spletnem naslovu [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/G20_Entrepreneurship_barometer_-_South_Africa_report/\\$FILE/barometer_G20_South%20Africa.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/G20_Entrepreneurship_barometer_-_South_Africa_report/$FILE/barometer_G20_South%20Africa.pdf)
22. Gibb, A. A. (1988). *Stimulating New Business Development*. ILO: Geneva.
23. Glas, M., & Pšeničny, V. (2000). *Podjetništvo - izziv za 21. Stoletje*. Ljubljana: Gea College.
24. Green, F. (2013). Youth entrepreneurship. A background paper for the OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development. Najdeno 30. oktobra 2013 na spletnem naslovu http://www.oecd.org/cfe/leed/youth_bp_finalt.pdf
25. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2010). *Entrepreneurship*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
26. International Labour Organization (2012, 19. marec). European Youth Forum - Position Paper on Youth Entrepreneurship. Najdeno 2. marca 2013 na spletnem naslovu http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-brussels/documents/genericdocument/wcms_175771.pdf
27. International Labour Organization (2012, 25. julij). The youth employment crisis: A call for action. Najdeno 3. septembra 2012 na spletnem naslovu http://www.ilo.org/washington/WCMS_185950/lang--en/index.htm
28. Lewis, K., & Massey, C. (2003). *Youth entrepreneurship and government policy*. Palmerston North: New Zealand Centre for SME Research, Massey University.
29. MacDonald, R. (1996). 'Work Dependency, the Enterprise Culture and Self-Employed Survival'. *Work, Employment and Society*, 10(3), 431-447.
30. Marlow, S. (2006). Enterprising, futures or dead-end jobs? Women, self employment and social exclusion. *International Journal of Manpower*, 27(6), 588-600.
31. Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve (2012, 9. julij). Stanje na trgu dela, prenovljeni programi aktivne politike zaposlovanja in projekti iz evropskega socialnega sklada. Najdeno 3. decembra 2012 na spletnem naslovu http://www.mdds.gov.si/si/zakonodaja_in_dokumenti/pomembni_dokumenti/#c8070

32. Parker, S.C. (2009). *The Economics of Self Employment and Entrepreneurship*. Cambridge: CUP.
33. Petrin, T., Vitez, R., & Mešl, M. (2002). Sustainable regional development: Experiences from Slovenia. V J.L., Pyle, & R., Forrant (Ur.), *Globalization, Universities and Issues of Sustainable Human Development*. Northampton: Edward Elgar.
34. Podjetniški portal (2012, 25. julij). Inovativno okolje: tehnološki parki in inkubatorji. Najdeno 23. aprila 2013 na spletnem naslovu <http://www.podjetniski-portal.si/ustanavljam-podjetje/inovativno-okolje>
35. Poslovni angeli Slovenije (2013). Poslovni angeli Slovenije. Najdeno 20. aprila 2013 na spletnem naslovu <http://www.poslovniangeli.si/poslovni-angeli-slovenije/>
36. Pšeničny, V., Berginc, J., Letonja, M., Pavlin, I., Vadnjal, J., & Žižek, J. (2000). *Podjetništvo : podjetnik, podjetniška priložnost, podjetniški proces, podjem*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
37. Rebernik, M., Tominc, P., & Crnogaj, K. (2012). *Usihanje podjetništva v Sloveniji: GEM Slovenija 2011*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
38. Rebernik, M., Tominc, P., & Pušnik, K. (2010). *Slovensko podjetništvo v letu krize: GEM Slovenija 2009*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
39. Rebernik, M., Tominc, P., Crnogaj, K., Širec, K., & Bradač, B. H. (2013). *Nezaznane priložnosti: GEM Slovenija 2012*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
40. Roberts, K., & Tholen, J. (1999). Young Entrepreneurs In The New Market Economies. Najdeno 3. decembra 2012 na spletnem naslovu <http://www.ceeol.com/asp/issueetails.aspx?issueid=7da04ba6-83a8-4842-90ab-dd8526739361&articleId=9f498bb9-bec5-4e16-a1fe-6e79af4e1c29>
41. Rosa, P. (2003). 'Hardly likely to make the Japanese tremble' - The businesses of recently graduated university and college 'entrepreneurs'. *International Small Business Journal*, 21(4), 435-459.
42. Schoof, U. (2006, 1. maj). Stimulating youth entrepreneurship : barriers and incentives to enterprise start-ups by young people. Najdeno 12. septembra 2012 na spletnem naslovu http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_094025/lang--en/index.htm
43. Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.
44. Shane, S. A. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: the individual-opportunity nexus*. Cheltenham (UK): Northampton.
45. Siri, R. X., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M., & Vorderwülbecke, A. (2013). GEM 2012 Global Report. Najdeno 25. Februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.gemconsortium.org/docs/2645/gem-2012-global-report>.
46. Sjoberg, G., & Nett, R. (2006). *Methodology for social research*. Jaipur: Rawat publications.
47. Statistični urad Republike Slovenije (2013). Slovenija v številkah 2013. Najdeno 20. Avgusta 2013 na spletnem naslovu http://www.stat.si/doc/pub/slo_stevilke_13.pdf
48. Storey, D. J., & Greene, F.J. (2010). *Entrepreneurship and Small Businesses*. Pearsons: Harlow.

49. Strohmeier, R., & Tonoyan, V. (2007). Working part-time or fulltime? On the impact of family context and institutional arrangements on atypical work: A cross-national comparison of female self-employment in western and eastern Europe. V M. Dowling, & J. Schmude (Ur.), *Empirical Entrepreneurship in Europe: New Perspectives* (str.112–134). Edward Elgar: Cheltenham, UK.
50. Timmons, J.A. (1999). *New venture creation: entrepreneurship for the 21st century*. Boston: McGraw-Hill.
51. Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2008). *Economic Development*. Boston MA: Addison Wesley.
52. Trbanc, M., & Verša, D. (2002). *Zaposlovanje mladih. Politika zaposlovanja*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
53. Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj (2013, maj). Poročilo o razvoju 2013. Najdeno 13. avgusta 2013 na spletnem naslovu http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2013/POR_2013s.pdf
54. Van Ryzin, G. G., Grossman, S., & DiPadova-Stocks, L. et al. (2009). Portrait of the Social Entrepreneur: Statistical Evidence from a US Panel. *Voluntas*, 20(2), 129-140.
55. Wilken, P. (1979). *Entrepreneurship: A comparative and historical study*. Ablex Publishing Corporation: New Jersey.
56. Wilkinson, D., & Birmingham, P. (2003). *Using Research Instruments: A Guide for Researchers*. London: Routledge Falmer.
57. Youth Business International (2010, november). Youth Entrepreneurship: Beyond Collateral. Najdeno 13. septembra 2012 na spletnem naslovu <http://www.youtheconomicopportunities.org/resource/307/youth-entrepreneurship-beyond-collateral>
58. Zavod Republike Slovenije za Zaposlovanje (2013). Mladi in trg dela. Najdeno 10. septembra 2013 na spletnem naslovu http://www.ess.gov.si/_files/4809/mladi_in_trg_dela.pdf
59. Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje (2013). Samozaposlovanje. Najdeno 5. januarja 2013 na spletnem naslovu http://www.ess.gov.si/iskalci_zaposlitve/programi/samozaposlovanje

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Prejemniki subvencij za samozaposlovanje po starostnih skupinah od leta 2007-2011	1
Priloga 2: Prejemniki subvencij za samozaposlovanje po starostnih skupinah od leta 2012- I-IV 2013.....	1
Priloga 3: Intervju - vprašalnik.....	2

Priloga 1: Prejemniki subvencij za samozaposlovanje po starostnih skupinah od leta 2007-2011

Tabela 1: Prejemniki subvencij za samozaposlovanje po starostnih skupinah od leta 2007-2011

Starost	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%	2011	%
do 18	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,02	1	0,02
18 do 24	21	5,04	99	6,19	322	7,44	292	5,67	289	6,42
25 do 29	87	20,86	380	23,76	1.127	26,03	1.320	25,64	1.099	24,41
30 do 39	148	35,49	619	38,71	1.717	39,65	2.065	40,11	1.794	39,85
40 do 49	122	29,26	330	20,64	853	19,70	1.074	20,86	941	20,90
50 do 59	38	9,11	171	10,69	307	7,09	390	7,58	369	8,20
60 in več	1	0,24	0	0,00	4	0,09	6	0,12	9	0,20
Skupaj	417	100,00	1.599	100,00	4.330	100,00	5.148	100,00	4.502	100,00

Vir: Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje

Priloga 2: Prejemniki subvencij za samozaposlovanje po starostnih skupinah od leta 2012- I- IV 2013

Tabela 2: Prejemniki subvencij za samozaposlovanje po starostnih skupinah od leta 2012- I- IV 2013

Starost	2012	%	I-IV 2013	%
do 18	0	0,00	0	0,00
18 do 24	138	4,56	91	5,39
25 do 29	639	21,10	303	17,96
30 do 39	1212	40,04	674	39,95
40 do 49	687	22,70	413	24,48
50 do 59	345	11,40	202	11,98
60 in več	6	0,20	4	0,24
Skupaj	3.027	100,00	1.687	100,00

Vir: Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje

Priloga 3: Intervju - vprašalnik

Statistika udeležencev:

Vsi udeleženci: 12

Moški: 6

Ženske: 6





Povprečna starost udeležencev v času intervjuja: 25.50 let

Povprečna starost udeležencev v času ustanovitve podjetja: 26,25 let

1. Letnica rojstva

- A. 1982
- B. 1986
- C. 1986
- D. 1987
- E. 1985
- F. 1986
- G. 1987
- H. 1982
- I. 1985
- J. 1987
- K. 1979
- L. 1984

2. Izobrazba

Osnovna šola	0		0%
Srednja šola	5		41.7%
Višja šola	0		0%
Univerzitetna izobrazba	7		58.3%
Vsi rezultati	12		

3. Sektor/dejavnost poslovanja

- A. Proizvodnja motociklističnih komponent
- B. Športne dejavnosti
- C. Računovodstvo
- D. Računalniško programiranje
- E. Spletna trgovina
- F. Storitveni
- G. Trgovina
- H. Privatni sektor
- I. Strojna oprema
- J. Informatizacija poslovanja, IT
- K. Gradbeništvo
- L. Frizer

4. Kraj registracije podjetja

- A. Celje
- B. Maribor
- C. Maribor
- D. Ljubljana
- E. Laporje pri Slovenski Bistrici
- F. Maribor
- G. Velenje
- H. Zagorje ob Savi
- I. Maribor
- J. Tržič
- K. Maribor
- L. Maribor

5. Zakonska oblika podjetja

- A. d.n.o.
- B. s.p.
- C. s.p.
- D. s.p.
- E. s.p.
- F. s.p.
- G. d.o.o.
- H. s.p.
- I. d.o.o.

- J. d.o.o.
- K. s.p.
- L. s.p.

6. Datum ustanovitve podjetja

- A. 20. Jan 2010
- B. 4. Mar 2013
- C. 19. Apr 2012
- D. 2. Apr 2009
- E. 15. Mar 2012
- F. 3. Sep 2012
- G. 11. Jan 2012
- H. 27. Sep 2010
- I. 28. Avg 2006
- J. 7. Feb 2011
- K. 14. Sep 2011
- L. 16. Dec 2011

7. Število zaposlenih v letu 2012

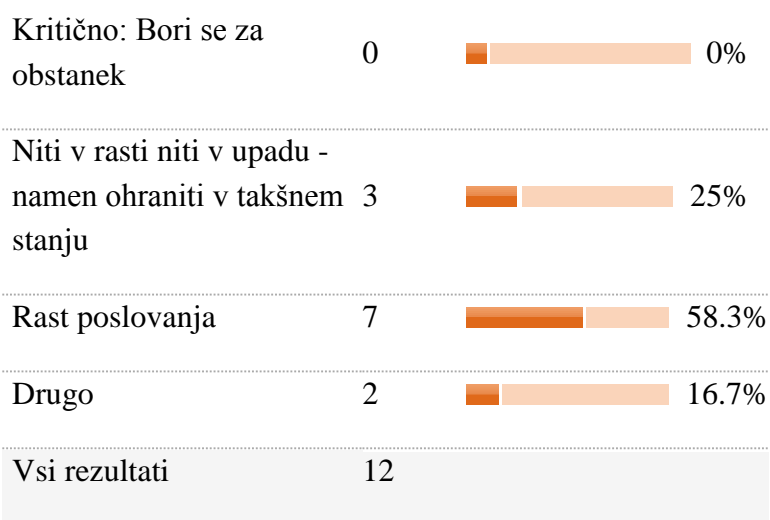
- A. 1
- B. 1
- C. 1
- D. 1
- E. 2
- F. 1
- G. 3
- H. 1
- I. 2
- J. 10
- K. 1
- L. 1

8. Letni promet 2012 (v EUR)

- A. 15000
- B. ni še odprto eno leto
- C. 3.600
- D. 15.000
- E. 25.000

- F. /
- G. 303.498
- H. 23.000
- I. 1.000.000
- J. 1.000.000
- K. 45000
- L. 30.000

9. Trenutno stanje podjetja oz. poslovanje



Drugi odgovori:

- Zaprto
- Trenutno na začetku in počasi raste

10. Prosim opišite bolj podrobno začetno fazo vašega podjetja. Kakšno je vaše poslovanje, s čim poslujete? Je to vaše prvo podjetje? Kakšna je bila situacija pred ustanovitvijo podjetja?

- A. Namen je bila proizvodnja motociklističnih komponent, žal se je ta zgodba hitro končala, podjetje sem namreč že zaprl. To je bilo moje prvo podjetje, mislil sem, da bo moja prostočasna dejavnost obrodila sadove tudi v poslu a so postopki prezapleteni in to mi žal ni uspelo.
- B. To je moje prvo podjetje. Delujem na nujenju športnih storitev, v večini učenje tenisa. Pred ustanovitvijo sem se želela zaposliti in ne zaposlujejo v športu drugače, kot preko s.p.
- C. Pred ustanovitvijo sem delala prek študenta, moje prvo podjetje pa se ukvarja z računovodstvom, tržnimi raziskavami in svetovanjem. Opredeljeno oz. fokusirano je na društva, zavode in s.p.-je. Organiziram razna svetovanja, seminarje, tržne raziskave pa se delajo v glavnem za društva (KMŠ, zavod LJ,...).

- D. V začetni fazi sem bil podizvajalec. Poslujem z marketinško agencijo ter ostalimi podjetji in s.p.-ji, ki nimajo znanja oz. resursov na mojem področju. To je moje prvo podjetje, ki sem ga ustanovil zaradi ambicioznosti ter pomanjkanja začetnih formalnih delovnih izkušenj.
- E. Prvo podjetje, pred ustanovitvijo sem bila brezposelna par mesecev po kocu študija. Smo spletna trgovina z oblačili za ženske. Začelo se je zaradi težav pri iskanju zaposlitve, potem je želja po trenutnem zaslužku prerasla v redno zaposlitev.
- F. Po končanem šolanju na Fakulteti za humanistične študije sem se prijavila na Zavod za zaposlovanje, kjer sem bila prijavljena 8 mesecev. V tem času sem se začela ukvarjati z otroci v obliki organizacije in izvedbe otroških delavnic. Prav tako sem si pridobivala izkušnje pri izvedbi filmskih in glasbenih festivalih po Sloveniji. Trenutna ekonomska situacija, ki ni naklonjena zaposlovanju mladih in na drugi strani zahteve delodajalcev po študentskih napotnicah ali izdanih računih so me vedno bolj usmerjali v razmišljanje o lastnem podjetju. Na Zavodu za zaposlovanje so me predlagali med kandidate za pridobitev subvencije za samostojne podjetnike. Napotili so me na zagovor moje poslovne ideje in nato na delavnico o samozaposlitvi. Septembra 2013 sem ustanovila podjetje, ki se v prvi vrsti ukvarja z organizacijo in izvedbo otroških delavnic in popoldanskim tematskim varstvom predšolskih in šolskih otrok.
- G. Pričeli smo s s.p.-jem leta 2009, ki se je kasneje leta 2012 preoblikovalo v d.o.o. Začeli smo v začetku gospodarske krize in se zato morali vseskozi prilagajati trgu. Na začetku smo delali spletni marketing za druga podjetja, aprila 2010 pa smo pričeli s spletno trgovino Ličila.si.
- H. Gre za storitveno dejavnost, kjer prodajam svoje znanje in svoje talente. Poslovne partnerje sem imela zagotovljene še preden sem odprla svoje podjetje in kasneje se je seznam poslovnih partnerjev samo širil. Kakšni dve leti sta pretekli, da sem si pridobila zdajšnje število poslovnih partnerjev, začela pa sem z enim. Ker seveda ni dobro biti odvisen samo od enega poslovnega partnerja, je bil moj cilj v enem letu razširiti spekter poslovanja in to mi je tudi uspelo.
- I. Pred ustanovitvijo smo že imeli stike z določenimi strankami, tako da začetek ni bil preveč težek. Težje je bilo pridobiti zaupanje strank v nas, saj smo bili novo ime na tržišču ter brez referenc.
- J. To je moje prvo podjetje in prvo podjetje mojih dveh kolegov, soustanoviteljev. Začeli smo mladi, v času, ko je bila kriza v Sloveniji v porastu. Na začetku smo potrebovali kar nekaj časa, da smo se finančno postavili na noge, saj nimaš velikih prihodkov in imaš predvsem stroške, moraš plačati delavce. Menim, da nas je naša zagnanost in ambicioznost pripeljala do takšnega stanja kot je danes, vendar smo šli čez kar nekaj "težkih časov". Danes smo veseli, da lahko zaposlenim ponujamo najboljše pogoje za delo, prav tako smo ponosni na to, da s svojim delovanjem olajšujemo delo našim uporabnikom. Delujemo v IT sektorju, in sicer razvijamo informacijske rešitve za osnovne šole in srednje šole, za enkrat samo v Sloveniji.
- K. Podjetje sem ustanovil zaradi izgube službe/stečaja podjetja, kjer sem bil zaposlen.
- L. Ukvarjam se s frizerstvom, torej frizerskimi storitvami. Situacija pred tem je bila takšna, da sem bil prej zaposlen v manjšem frizerskem salonu, vendar sem si želel več samostojnega

odločanja in seveda napredovanja v karieri. Tako sem se tudi odločil, da postanem sam svoj šef.

11. Kako ste prišli na idejo o ustanovitvi lastnega podjetja?

- A. Iz naivnosti, da je v Sloveniji kot podjetnik mogoče uspeti.
- B. Edina možnost za zaposlitev.
- C. Želela sem imeti zaposlitev, s katero bi mi tekla tudi delovna doba, glede na to da sem do tedaj delala prek študentskega servisa.
- D. Tip stroke, ambicioznost, znanje, tveganje ter državna oz. evropska subvencija so me spodbudili k temu.
- E. Zaradi brezposelnosti in še večje želje po lastnem ustvarjanju in samoizpolnitvi.
- F. Ideja o ustanovitvi podjetja je posledica nezaposlovanja mladih, ekonomske krize, usmerjene politike države, ki s subvencijami spodbuja vedno nove s.p.-je ter osebna želja po urejenem formalno pravnem statusu, da lahko sploh delam in da to delo ni na tujo napotnico ali na črno.
- G. V tistem času je bilo zelo malo študentskih del, prav tako sem želela biti sama sebi šef. Prav tako stranke še niso bile toliko dojemljive za spletni marketing in sem želela sama na svojem primeru pokazati, kako deluje prodaja preko spleta.
- H. Po eni strani sem bila prisiljena ustanoviti svoje podjetje, kajti podjetje, kjer sem delala preko avtorske pogodbe me ni želelo zaposliti. Seveda zaradi finančne krize, ki je izgovor vsem delodajalcem. Nekako sem si morala urediti svoj status (nisem mogla v nedogled biti samo občanka), zato sem se odločila za samostojno podjetništvo. In sem zelo vesela, da sem se za to odločila.
- I. Skupna ideja s starši, podjetništvo imamo v družini, generacijsko nadaljevanje.
- J. Vedno sem si želel biti sam svoj šef, uresničevati svoje ideje in skupaj z dobrim timom dosegati nemogoče.
- K. Ker sem izgubil zaposlitev zaradi stečaja podjetja in ker je bilo gradbeništvo v Sloveniji v upadu, sem se odločil, da poskusim sam s svojim podjetjem.
- L. Želja po lastnem podjetju.




12. Ste bili pred ustanovitvijo lastnega podjetja zaposleni?

DA	1		8.3%
NE	9		75%
Drugo	2		16.7%
Vsi rezultati	12		

Drugi odgovori:

- Avtorska pogodba
- Po stečaju sem bil pol leta na borzi

13. V koliko niste bili zaposleni pred ustanovitvijo podjetja, ste bili prijavljeni na Zavodu RS za zaposlovanje?

DA	6		50%
NE	5		41.7%
Drugo	1		8.3%
Vsi rezultati	12		

Drugi odgovori:

- Da, ampak ne kot iskalec zaposlitve, ker sem že delala preko avtorske pogodbe.

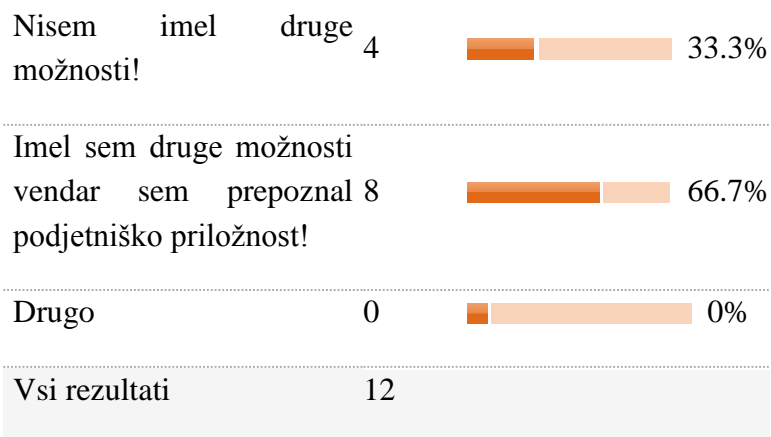
14. Zakaj ste se odločili za samostojno poslovno pot, kaj je bila vaša glavna motivacija/spodbuda za ustanovitev lastnega podjetja? Na primer: Zaradi izziva; da bi bili sam svoj šef; zaradi večjega zaslužka – bogastva; zaradi spoštovanja; zaradi želje po preizkušanju nečesa novega; želeli ste uresničiti nekatere svoje ideje/vizije; zaradi nezmožnosti pridobitve drugega delovnega mesta,...

- A. Želel sem uresničiti svoje vizije.
- B. Ni bilo druge možnosti za zaposlitev, da bi lahko delala to, kar sem si želela.
- C. Sama si lahko organiziram svoj dan in delo, veliko vlogo so imele tudi slabe razmere na trgu dela. Odločila sem se za svoje podjetje brez predhodnega iskanja redne službe!
- D. Zaradi ambicioznosti, znanja ter rizika.
- E. Največja motivacija je gotovo to, da ti uspe nekaj kar je resnično težko in uspe le malo komu.
- F. Pridobitev formalno-pravnega statusa za opravljanje dela, ki me veseli in v katerem nimam možnosti zaposlitve.
- G. Želela sem biti sama svoj šef in pa možnost, da dokažem, da v našem sistemu niso najbolj pomembne ocene na fakulteti. Pomembno je, da se sami znajdemo. Seveda pa ni zanemarljivo, da sem bila pri iskanju študentskega dela neuspešna.
- H. Sprva zaradi nezmožnosti zaposlitve, kjer sem delala preko avtorske pogodbe, kasneje pa sem v tem videla priložnost. Priložnost po neodvisnosti, sedaj lahko delam z različnimi poslovnimi partnerji, ne samo z enim ali za enega. Delam lahko različne stvari, iz različnih področij. Pa seveda tudi zaradi tega, da si lahko sama odrejam dopust, tudi to, koliko časa bom delala. Človek ne bi mislil, ampak to, da sem se odločila za samostojno pot, me je osvobodilo. Danes niti ne bi želela biti kje zaposlena.
- I. To je bil logičen korak, saj sem nadaljeval podjetništvo v družini. Delno me je spodbudilo tudi iskanje lastnega 'jaz', nove priložnosti, avantura, želja po uspehu.
- J. Zaradi izziva, želel sem biti sam svoj šef in uresničevati ideje, ki smo jih kot kolegi, preden smo odprli podjetje, imeli.

K. Zaradi izziva, zaradi preizkušanja nečesa novega.

L. V glavnem to, da bi bil sam svoj šef, da stvari delam tako kot jaz hočem in s tem tudi želja po večjem zaslužku.

15. Je bila ustanovitev podjetja za vas edina možnost ali ste imeli tudi druge možnosti na voljo?



16. Vas je okolje spodbujalo ali oviralo pri odločitvi za lastno podjetje? Kakšno je vaše mnenje o odnosu mladih ljudi do podjetništva? Ali gledajo nanj kot preveč tvegano ali cenjeno kariero? Kako je vas kot mladega podjetnika sprejemalo vaše socialno okolje?

A. Okolje je bilo spodbudno.

B. Okolje na podjetništvo gleda kot na tvegano kariero, so pa me spodbujali.

C. Doma so me spodbujali, prijatelji so bili večinoma indiferentni. Mladi mislijo, da je podjetništvo tvegano, vendar se vse bolj pogosto odločajo za to možnost, ker ni druge!

D. Okolje me je bolj oviralo kot spodbujalo, drugače pa mislim, da je odnos mladih odvisen od stroke, načeloma jim primanjkuje zanimanja oziroma so precej otopeli. Menim, da na podjetništvo gledajo kot tvegano kariero, mene osebno je pa socialno okolje sprejelo pozitivno.

E. Okolje me je prej oviralo kot spodbujalo, ker so v samozaposlitvi videli tveganje. Mladi ljudje se vedno pogosteje podajajo v podjetništvo, predvsem v spletne tehnologije, ki so jim bolj blizu. Sprva so ljudje kar skeptični, vsaj do takrat, dokler nimaš močnejšega zaledja.

F. Ožje okolje (predvsem družina in prijatelji) me je pri ustanovitvi podjetja podpiralo, spodbujalo in ogromno pomagalo. Moje socialno okolje na ustanovitev podjetja gleda kot, da gre za zelo pogumno dejanje in so name ponosni.

G. Okolje absolutno ni v celoti spodbudno. Veliko je strahu, predvsem iz strani staršev. Starši so nas (in tudi njih) seveda vedno učili, da moramo imeti šolo. Brez tega ni službe. Po drugi strani pa so me ravno starši podprli in mi dali začetni kapital. Brez njih vsekakor

podjetja ne bi bilo. Družba na mlade podjetnike sicer po eni strani gleda s spoštovanjem, med vrstniki pa si bolj kot ne izključen in veljaš za nekoga, ki gleda samo na denar. Vendar pa v teh vodah najdeš tudi prave prijatelje in ljudi, ki na življenje gledajo kot izziv in tako tudi razumejo vse tegobe/priložnosti podjetništva.

- H. Uživala sem vso podporo okolja, ko sem se odločala za samostojno pot. Je pa res, da podjetništvo ni za vsakogar. Moraš se znat tržiti, prodajati. Ni vsak za vse. Eni so bolj umetniški in ne znajo svoje "umetnine" prodat, drugi znajo samo prodajati (včasih tudi meglo). Idealno je, če si vsakega po malem. Mislim, da imajo mladi veliko spoštovanje do ustanovitve svojega podjetja. Ravno zaradi tega, ker se sprašujejo, bom dovolj sposoben, bom imel posel, bom znal prodati ideje, storitev, izdelek...
- I. Mladi bi si želeli več podjetništva, vendar ni najboljših podpore s strani okolja in predvsem države. Marsikdo zaradi te nepodpore ne želi tvegati. Načeloma pa slovenski podjetniki oz. tisti ki se za to pot odločajo, premalo tvegajo in brez le-tega ne bo večjega uspeha.
- J. Veliko ljudi nas je "oviralo" na začetku poti, predvsem, zakaj pa bi to uspelo, to že obstaja na trgu, saj ne moreš nekaj tako inovativnega pripeljati na trg, kjer že vlada monopolist. Nekaj pa je bilo takšnih, ki so verjeli v nas. To je podjetništvo, nekateri bodo verjeli v tvojo vizijo, te podpirali, spet drugi ti bodo metali polena pod noge. Menim, da ima veliko mladih zelo dobre ideje, ki se jih bojijo realizirati. Imamo pa v Sloveniji kar nekaj organizacij, ki nudijo pomoč mladim podjetnikom kot na primer Hekovnik ipd.
- K. Okolje in takratna situacija sta bili za mene ugodni, saj sem dobil podporo za samozaposlitev, spodbujali so me pa tudi prijatelji. Tveganje za ustanovitev podjetja je bilo v tistih časih veliko, saj je bila situacija v gradbeništvu porazna.
- L. Okolica me je spodbujala, predvsem redne stranke iz prejšnjega salona in starši. Mladi se malo bojijo v teh časih odpreti svoje podjetje in kot drugo niso najbolje poučeni kako naj se zadeve lotijo.

17. Kdo vas je spodbudil k ustanovitvi podjetja in na kakšen način? Na primer: starši in družina, profesorji ali učitelji, prijatelji, drugi podjetniki, mediji,...

- A. Sam in deloma starši.
- B. Starši in družina, pa tudi prijatelji.
- C. Oče me je spodbudil k temu!
- D. Sam.
- E. Sama in partner, predvsem pa uspešni mladi podjetniki.
- F. Spodbujala me je predvsem mama, ki je prevzela tudi računovodstvo mojega podjetja. Prijatelji so mi vseskozi stali ob strani in mi pomagali pri uresničitvi mojih ciljev.
- G. Partner.
- H. Nihče. Nisem imela izbire. To je bila moja edina izbira. So me pa starši in družina spodbujali in podpirali ter seveda pomagali po njihovih močeh, ko sem se odločila za samostojno pot.
- I. Družina.
- J. Drugi podjetniki in prijatelja, s katerima sem ustanovil podjetje.

- K. Večinoma sam, delno tudi drugi podjetniki.
- L. Stranke in starši, čeprav so se precej bali tega.

18. Kaj vam je predstavljalo glavno(e) oviro(e) pri odločanju za podjetniško pot in zakaj? Na primer: Finančno tveganje, dostop do kapitala, pomanjkanje znanja in veščin, administrativne zahteve, spol (ženske), strah od neuspeha, korupcija, preveč naloženega dela, konkurenca,...

- A. Finančno tveganje.
- B. Ni bilo neke ovire, ker je bila to edina možna rešitev, da sem dobila delo.
- C. Strah pred neuspehom, tudi po ustanovitvi sem se bala kako bo šlo podjetju, če bo preživelo.
- D. Pogoji za pridobitev subvencije.
- E. Določeno oviro je predstavljal le začetni kapital.
- F. Glavno oviro predstavlja nepravilčen sistem plačevanja prispevkov (davkov) državi in nasploh slabo urejeno področje samozaposlovanja, ki v prvi vrsti spodbuja (s subvencijami) samozaposlovanje, nato pa ga poskuša omejiti - pogoj za pridobitev subvencije je obstoj s.p.-ja vsaj 2 leti, in nenehno dvigovanje zneska prispevkov za zdravstveno in invalidsko zavarovanje, neurejena zakonodaja pri pregledovanju dejanskih prihodkov s.p.-jev (vsi izdani računi se pri državi vodijo kot poravnani, čeprav temu ni tako in že preprost vpogled v bančne transakcije lahko to pokaže ali je bil račun poravnan ali ne).
- G. Pomanjkanje znanja in veščin.
- H. Nič od naštetega. V posel sem se podala odločno in samozavestno, kajti sem mnenja, da to kar misliš, to žanješ. Če misliš pozitivno, spodbudno in samozavestno, se to tudi zgodi. Nisem imela strahov in jih tudi danes nimam, zato tudi dobro poslujem.
- I. Ni bilo večjih ovir.
- J. Predvsem finančno tveganje, saj smo začeli kot študentje in še nismo imeli stalnega prihodka na začetku, zato smo morali marsikatero noč prespati v pisarni, ker nismo imeli denarja za bencin.
- K. Predvsem slaba situacija v gradbeništvu.
- L. Finance!

19. Kakšne so vaše (negativne in pozitivne) izkušnje z zakoni, predpisi, administrativnimi zahtevami, birokracijo itd. pri ustanavljanju podjetja? (npr.: stroški registracije/ čas trajanja/ zapletenost postopka)

- A. Negativne predvsem birokratske težave in zapletenost postopka.
- B. Sem uspela zelo hitro registrirati podjetje, kar se papirjev in odprtja tiče je bilo vse urejeno v enem dnevu.
- C. Vse je enostavno! Pri odpiranju s.p. je dobra organizacija, vse ti svetujejo na vem-točki! Ni velikih ovir, takoj ustanoviš, vse urediš v 1-2 dnevih in začneš poslovati, pri vsem te

usmerjajo. Nimaš nekega stroška, najdlje čakaš na Zavodu za zdravstveno zavarovanje, ker so tam vrste.

- D. Z odprtjem nisem imel nobenih problemov. Vse je na enem mestu, pohvalna storitev. Sem se pa pred tem dobro pozanimal na internetu o vseh pravnih zadevah.
- E. Takole bom rekla, birokracija je bolj zapletena od spletnega marketinga.
- F. Stroškov registracije ni bilo, razen pri odpiranju poslovnega računa na izbrani banki. Tudi postopek registracije je jasen in te na delavnicah o samozaposlitvi ali na zavodu nanj pripravijo.
- G. Brez problema se je dalo večino stvari urediti preko spleta, tako da samo en velik plus.
- H. Zanimivo je, da so vsi na vseh uradih govorili, da traja samo en dan, pa imaš svoje podjetje odprto. Temu seveda ni tako. Administracija je eden največjih problemov nasploh v naši državi. Brez administracije očitno ne znamo živeti. Torej, da. Z administracijo in trajanjem postopkov sem imela še največ težav.
- I. Načeloma vse pozitivno.
- J. Preveč je dela s papirji.
- K. Z registracijo podjetja ni bilo težav, prav tako za enkrat ne z birokracijo - torej pozitivne.
- L. Predolgo trajanje in zapletenost postopka.

20. Ali ste pridobili kakršnakoli sredstva (subvencije) iz vladnega ali drugega programa, ki podpira (mlade) podjetnike? Kakšna je bila višina teh sredstev?

- A. Da, dobil sem 15.000 EUR.
- B. Dobila sem subvencijo od Zavoda za zaposlovanje, ki je bila 4.500 EUR.
- C. Ne, za pridobitev subvencije moraš biti prijavljen na Zavodu vsaj 3 mesece!
- D. Da. Subvencija za odprtje s.p. ali podjetja, ki znaša 4.500 EUR.
- E. Ne.
- F. Pridobila sem subvencijo za samozaposlitev v višini 4.500 EUR.
- G. Za enkrat menim, da obstajajo subvencije za prvo zaposlitev in samozaposlitev. V naši firmi si želimo predvsem mlade, zagnane kadre, zato smo že izkoristili subvencijo Prvi izziv za prvo zaposlitev mladih. Subvencija je znašala nekaj čez 7.000 EUR.
- H. Da, dobila sem subvencijo v višini 4.500 EUR, s katero sem se zavezala, da bom poslovala vsaj eno leto.
- I. Ne.
- J. Ne, smo pa pridobili poslovna angela.
- K. Da, pridobil sem subvencijo za samozaposlitev v višini 4.500 EUR. Pogoj je ohranitev podjetja najmanj 2 leti.
- L. Ničesar nisem dobil.

21. Kakšne so prednosti in slabosti tega programa? Vam je pridobitev sredstev bistveno olajšala zagon podjetja? Ste pred/po prejetju teh sredstev s strani te

institucije imeli na voljo še kakšno dodatno pomoč za lažje poslovanje (npr. izobraževanje, pomoč pri vodenju računovodstva,...)?

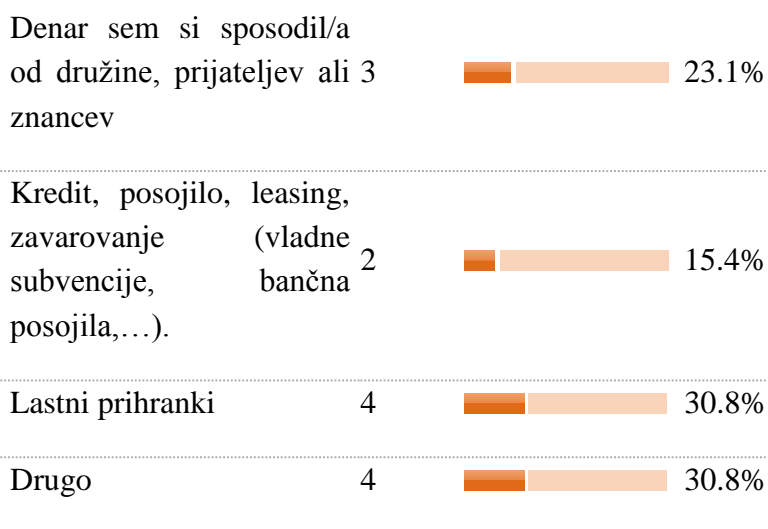
- A. Prednost je denar, ki pa mi kljub temu ni olajšal moj začetek.
- B. Izobraževanje je bilo, samo ni bilo v pomoč. Sredstva so pa pomagala za zagon.
- C. /
- D. Da. Preračunano pred začetkom, je subvencija pokrivala za dobrih leto in pol obveznih prispevkov za s.p. Žal je zaradi zvišanja minimalne plače s strani vlade to pomenilo samo za dobro leto dni. Kasneje nisem bil upravičen do nobenih dodatnih sredstev.
- E. /
- F. Subvencijo sem delno uporabila za najem in ureditev poslovnih prostorov, kar pomeni, da sem subvencijo investirala v uresničitev poslovne ideje.
- G. Vse je bilo super, le nekaj časa traja odobritev.
- H. Prednosti zagotovo so. Sploh za tiste, ki se ne ukvarjajo s storitveno, ampak s proizvodno dejavnostjo. Ti potrebujejo nekaj začetnega kapitala in prepričana sem, da jim je subvencija olajšala začetek podjetništva. Sama kot rečeno nisem imela teh težav. Na srečo sem že prej pridobila poslovnega partnerja s katerim poslujem na redni, mesečni bazi, kasneje pa sem si pridobila še ostale. Te vrste programi so po mojem mnenju sami sebi namen, kajti ne zveš popolnoma nič koristnega. Niti tega ne, kako se naredi poslovni načrt, ki je obvezen pri pridobivanju občinskih/vladnih sredstvih - subvencijah. Po prejemu sredstev nisem imela na voljo nobene dodatne pomoči, le obvezo, da po enem letu poslovanja oddam poročilo o poslovanju.
- I. /
- J. Pridobili smo sredstva s strani fizičnih oseb in so nam vsekakor pomagala pri zagonu podjetja, predvsem pri poplačilu delavcev, ki niso bili lastniki. Poslovna angela sta nama pripomogla tudi z znanjem in veščinami, ki sta jih imela.
- K. Pridobitev teh sredstev je bila zame v bistvu varovalka, da tudi v kolikor še nekaj časa ne bi našel dela, bi vseeno imel nek finančni zalogaj za plačilo prispevkov.
- L. Ničesar nisem dobil.

22. Kakšne izboljšave predpisov oz. programa za mlade podjetnike bi predlagali? Kakšna vrsta pomoči bi vam najbolj koristila?

- A. Pomoč pri računovodstvu.
- B. Najbolj koristi denarna pomoč za lažji zagon. Mislim pa, da bi morali prilagoditi mesečne stroške s.p.-jev glede na dohodek.
- C. Seminarji povezani s poslovanjem podjetij so predragi – na primer za računovodstvo bi lahko bili zastoj oziroma lažje dostopni.
- D. Podpiram trenutni zakon, ki je stopil v veljavo z avgustom. Da so mladi, ki se zaposlijo na nedoločen čas, deležni razbremenitve plačevanja prispevkov s strani delodajalcev.

- E. Prispevki so zelo visoki na začetku, ko še nimaš nobenih prilivov in komaj začneš poslovati. Kljub temu, da ti omogočajo študentski s.p. so prispevki za kar 4x večji kot so bili še pred 3 leti!
- F. Želim si predvsem bolj pravičen sistem plačevanja prispevkov za s.p., saj je trenutni sistem nehuman in ne odraža realnega stanja, ne v družbi, ne v poslovanju s.p.-jev. Prav tako menim, da je nenehno spodbujanje samozaposlovanja nepotrebno, saj vsak posameznik, kljub temu, da ima možnost ustanoviti svoje podjetje, ni že podjetnik sam po sebi. Država bi v enaki meri morala težiti k spodbujanju zaposlovanja mladih, pred tem pa bi bilo potrebno urediti trg dela, gospodarstvo in ponovno uvesti socialno državo.
- G. Mladi, ki odprejo podjetje, takoj izgubijo vse preostale subvencije (boni za prehrano, študentski dom). Mogoče bi lahko država vseeno še malenkost bolj spodbujala tiste najmlajše podjetnike in jim pustila te ugodnosti.
- H. Verjetno se programi razlikujejo od občine do občine. Mislim, da je 2-letna obveza, kolikor po novem traja, predolga. Poleg tega čas obveze ni sorazmeren z višino subvencije, ki je v osnovi namenjena za prispevke. Na teh delavnicah bi lahko dobili malo več uporabnega znanja za začetnike (računovodstvo - kaj so normirani stroški, kaj pomeni enostavno računovodstvo, kako napisati račun, kaj mora obvezno račun vsebovati,...), praktičnega znanja torej.
- I. Finančna pomoč, brezplačno svetovanje, networking/mreženje, pomoč pri iskanju strank, prodaji.
- J. Menim, da je kar nekaj organizacij, ki pomagajo mladim do zagona start-up podjetja. Mladi se morajo predvsem pozanimati, kje lahko najdejo pomoč, mogoče tudi na faksu pri profesorju. Skratka možnosti je veliko, le ustaviti se ne smejo, ko nekaj ne gre po načrtih.
- K. /
- L. Finančna pomoč bi mi najbolj koristila .

23. Kakšno vrsto financiranja za zagon podjetja ste uporabili, če sploh? (možnih je več odgovorov)



Drugi odgovori:

- Subvencijo Zavoda za zaposlovanje
- Težko dobit posojilo, če si s.p.
- Nisem potrebovala denarja za zagon podjetja
- Subvencija za samozaposlitev

24. Kakšne so vaše negativne ali pozitivne izkušnje v zvezi z dostopom do financ za zagon podjetja? Kakšne so bile največje ovire pri pridobivanju le-teh?

- A. Nisem niti poskusil, subvencija je bila dovolj.
- B. Največji problem je bil, da sem dobila sredstva po treh mesecih od odprtja s.p. Denar bi pa potrebovala že takoj na začetku, da lahko bi lahko začela z zagonom podjetja.
- C. Težko je dobiti posojilo, če si s.p., sama ga nisem dobila.
- D. Glede subvencije pozitivne izkušnje. Potrebno je bilo samo počakati na pravi rok.
- E. /
- F. Sama nisem imela ovir pri pridobivanju subvencije za samozaposlitev, saj sem večino dela, ki ga sedaj opravljam, opravljala že pred ustanovitvijo podjetja.
- G. Začeli smo z zelo malim zneskom. Vendar pa je na začetku na bankah izjemno težko pridobiti zaupanje, kaj šele kredit. Država bi lahko mogoče še bolj sofinancirala kredite za začetek zagona mladih podjetij.
- H. Jih nisem imela.
- I. Načeloma je vse potekalo brez večjih težav.
- J. Za ustanovitveni kapital ni bilo problema, da smo pridobili investitorja, smo se morali pa kar potruditi in "prodati" našo vizijo.
- K. Pridobil sem le subvencijo za samozaposlitev, tako da z ostalimi nimam izkušenj. Pri pridobitvi le-te ni bilo ovir.
- L. Največja ovira je bila, da kljub temu, da sem bil zaposlen za nedoločen čas, nisem dobil kredita, ker sem imel minimalno plačo. Pomagali so moji bližnji, ki so vzeli kredit zame in ga sedaj jaz odplačujem.

25. Kako bi po vašem mnenju lahko izboljšali dostop do financiranja start-upov v Sloveniji?

- A. Težko rečem.
- B. Mislim, da bi lahko vsaj del sredstev nakazali hitreje, kot v treh mesecih.
- C. Se mi zdi, da je že izboljšano. Od 1.7. 2013 bi naj mladi plačevali 50 % manj prispevkov.
- D. Sklad za inovativna tehnološka podjetja s strani države, bank ter interesentov.
- E. Ne vem, mogoče z večjo promocijo že obstoječih programov.
- F. Menim, da je to financiranje po večini že sedaj zelo dostopno, skrbi me le, ker se ljudje tega financiranja oklepajo in denar, ki je namenjen zagonu podjetja hranijo za plačilo

prispevkov, ker se bojijo, da jih drugače ne bodo zmožni plačevati, če se jim obseg dela nepričakovano zniža ali izgubijo delovno mesto na podlagi katerega so delodajalci sploh zahtevali, da si ustanovijo svoje podjetje (da si sami znižajo stroške dela in delavcev). Problematično se mi zdi, da večina samozaposlenih razmišlja, kako bo kot samozaposlen poskušal zdržati 2 leti (da izpolni pogodbene obveznosti), nato pa bo podjetje lahko zaprl. Na dolgi rok si ljudje, predvsem mladi, ki trenutno nimajo zagotovljene prihodnosti vseeno želijo urejenih delovnih razmerij, kjer legalno opravljajo delo, so za njega pošteno plačani, hkrati pa lahko razmišljajo o osamosvojitvi od staršev, o lastni družini, stanovanju itd.

- G. Večje podpiranje organizacij, ki promovirajo podjetništvo in start-upe. (npr. zavod Mladi Podjetnik, Ustvarjalnik). To so društva, zavodi, ki imajo dostop do poslovnih angelov in vedo, kako se ravna z razpisi.
- H. Predvsem bi morali začeti koristiti evropska sredstva, ki smo jih v preteklem letu imeli na voljo nekaj 100 milijonov, pa smo jih izkoristili samo četrtino.
- I. Večja prepoznavnost pametnih idej in financiranje le-teh, ne porabiti subvencije kar za vsako idejo.
- J. Kot že rečeno, imamo kar nekaj organizacij, ki pomagajo, predvsem pa bi lahko to izboljšali preko raznih natečajev in tekmovanj za start-upe, kjer se na predstavitev povabi lahko tudi investitorje za mlade start-upe. Če ekipe uspejo navdušiti lahko tako pripomoremo k razvoju podjetništva.
- K. /
- L. Ne vem.

26. Ste prejeli kakršnokoli pomoč glede poslovanja pred ali med ustanavljanjem podjetja? Na katerih področjih ste nadgrajevali svoje znanje oz. ste imeli svetovalca/mentorja? (Npr.: management, marketing,...)
Katere institucije so vam omogočile te storitve? (Npr.: Gospodarska zbornica Slovenije, Zavod RS za zaposlovanje, podjetniška združenja, zasebna podjetja za izobraževanje in svetovanje,...)

- A. Ne, ničesar nisem imel.
- B. Bila so predavanja s strani Zavoda za zaposlovanje, ki pa mi niso veliko pomagala.
- C. Ja, *sharanje znanja* oziroma deljenje znanja. Oseba, ki že ima s.p. mi je pomagala z računovodstvom in me naučila določene stvari.
- D. Dvodnevni tečaj podjetništva s strani Zavoda zaradi subvencije. Žal zame ni bilo uporabno, ker sem vse o odprtju podjetja že vedel. Pametno bi bilo povedati kaj več o računovodstvu.
- E. Izobraževanja so bila nenehno, vendar zaradi lastne iniciative. Udeležila sem se seminarjev, kot so podelitev naziva mladi podjetnik, spletni trgovec leta ipd.
- F. Zavod RS za zaposlovanje me je napolnil na tridnevno delavnico o samozaposlovanju, v okviru katere sem izvedela nekaj tudi o marketingu in managementu. Po ustanovitvi podjetja, kolikor sem sama seznanjena, teh izobraževanj več ni na voljo.
- G. Vse informacije se pridobijo preko interneta. Z nasveti mi je veliko pomagal tudi slovenski marketinški spletni guru Rok Hrastnik.

- H. Nisem prejela pomoči glede poslovanja pred ali med ustanavljanjem podjetja. Svoje znanje sem nadgrajevala s pomočjo svetovalcev, ki so mi bili na voljo v podjetju, s katerim poslujem. Poleg tega sem hodila na različne tečaje, kot je retorika ipd.
- I. Ne.
- J. Imeli smo mentorja - poslovnega angela, ki je z nami delil svoje znanje, institucije nam niso pomagale oz. jih nismo prosili za pomoč.
- K. Prejel sem samo subvencijo za samozaposlitev.
- L. Pomoč v obliki, da so me malo seznanili kako in kaj je potrebno narediti za svoje podjetje, sem dobil na obrtni zbornici Maribor, čeprav sem bil vseeno razočaran nad njimi, ker so mi povedali samo na grobo.

27. So katere od teh storitev posebej koristile/naredile škodo vam in vašemu podjetju? Prosim navedite zakaj!

- A. Storitve neposredno ne, me je pa pokopalo to, da sem preveč časa porabil za administrativne zahteve.
- B. Ni bilo posebej koristno, nič kaj takega, kar bi pomagalo pri kasnejšem zagonu podjetja.
- C. Koristile so mi računovodske storitve.
- D. Ne eno, ne drugo.
- E. Koristile, saj si dobil širino razmišljanja - pomembno je kakšno mentaliteto ima večina strank, saj le njim prodajaš produkt. Pridobil si tudi marsikatero marketinško taktiko.
- F. Ne.
- G. Nič od tega.
- H. Ne.
- I. Niti ne.
- J. Ne.
- K. /
- L. Ne.

28. Kakšna so vaša mnenja o vključevanju v podjetništvo sedaj, ko gledate nazaj? Je bilo vredno začeti svoj posel? Kaj bi storili drugače? Bi priporočili mladim osebam, da se ukvarjajo s podjetništvom?

- A. V Sloveniji ne priporočam, za enkrat sem preveč razočaran nad situacijo v državi, da bi se znova spustil v to.
- B. V mojem primeru, ko nisem imela nobene druge možnosti, je bilo vredno. Je pa kar dosti dela, da podjetje začne delovati in da pridobiš dovolj strank da imaš dejansko sploh zaslužek.
- C. Sem zadovoljna s svojo odločitvijo, mogoče bi se prej pripravila k izdelavi spletne strani za boljše oglaševanje! Priporočam čim več oglaševanja in zaupanja vase.

- D. Pozitivno mnenje imam o podjetništvu in da, absolutno vredno je bilo začeti svoj posel. Morda bi med tečajniki, s katerimi sem obiskoval delavnico na Zavodu navezal več kontakta. Definitivno priporočam tudi drugim!
- E. Vsekakor je bilo vredno, saj te osebno izpopolnjuje.
- F. Situacija v državi je precej zapletena, zato so občutki o samostojnem podjetju mešani. Vesela sem, da mi je uspelo uspešno poslovati eno leto, da sem pri tem spoznala svoje podjetniške prednosti in slabosti, da sem se veliko naučila o odnosih na trgu dela in da sem pridobila nekakšno potrditev, da sem si sposobna sama najti delo, ga opraviti v skladu s svojo etiko in moralo - se pravi najboljša, da imam možnost izbirati ter, da je morebitni neuspeh v teh negotovih časih vseeno boljši, kot sploh ne poskusiti. Mladim osebam, ki se čutijo sposobne ustanoviti svoje podjetje to vsekakor priporočam, pa čeprav bodo svoje podjetje imeli le 2 leti.
- G. Pot je absolutno polna izzivov in preprek. Po drugi strani pa ni nikoli dolgčas in je izjemno zabavno, ko nadgrajuješ svoje ideje, posel in napreduješ tudi kot človek. Naenkrat ni noben izziv več pretežak. Premikaš meje. Mladim absolutno priporočam, vendar morajo vedeti, da to ni služba, ampak način življenja.
- H. Seveda je bilo vredno in to tudi vsakemu priporočam. Seveda je najprej in najbolj pomembna ideja - kaj bom sploh počel! Ko ugotoviš, kaj te veseli, pa nimaš kaj čakati. Pogum, volja in delavnost.
- I. Vse bi storil enako, ideja je bila odlična.
- J. Vredno je bilo začeti, saj se še vedno vsak dan naučim nekaj novega, veselim se izzivov, ki nas še čakajo. Spremenil bi marsikaj, vendar hkrati tudi ne, saj potem ne bi bili danes tukaj, kjer smo!
- K. Meni se je obrestovalo in sem vesel, da sem se prav odločil. Vseeno pa bi vsem mladim svetoval naj dobro premislijo, saj je biti podjetnik "borba".
- L. Seveda je bilo vredno odpreti svojo firmo . Mladim osebam bi priporočil, da kdor se ukvarja z istim poslom (frizerstvo), ima dovolj strank, finance in željo po čem več, nima razloga za strah.

29. Menite, da je podjetništvo pogosta oblika reševanja nizke stopnje zaposljivosti mladih? Zakaj tako menite?

- A. Ne.
- B. Ja, saj je to večinoma edina možnost da se zaposliš!
- C. Da! Po statistiki in po seminarjih, ki sem se jih udeležila je veliko mladih, ki ne vidi druge možnosti in se izobražujejo v ta namen!
- D. Se strinjam. Izvirni greh v šolstvu. Neravnovesje med družboslovjem in tehničnimi strokami, pomanjkanje prakse v šolstvu. Mlad človek pri prvi zaposlitvi potrebuje večletna formalna znanja. Kako in kje pa naj jih pridobi?
- E. Se strinjam, ampak če je le to razlog, potem ne obstanejo dolgo na trgu.
- F. Menim, da je celo prepogosta oblika reševanja nizke stopnje zaposljivosti mladih in da to nikakor ni odgovor, kaj šele rešitev tega problema. Podjetništvo bi se moralo spodbujati pri

ljudem, ki že imajo izkušnje s trgom dela, pri tistih, ki so sposobni voditi podjetje in, ki bi svoje delovne izkušnje ter življenjska znanja prenašali na neizkušeno mladino, tako da bi jih v teh podjetjih tudi zaposlovali. Menim, da je rešitev v povezovanju ljudi in podjetij, ne pa v samozaposlovanju posameznikov.

- G. Je in ni. Niso vsi rojeni podjetniki. Je pa vsekakor podjetništvo pot, kjer se mladim pokaže, da lahko stopijo iz svoje zone udobja. Da imajo talent in da ga lahko z dobrim načrtom tudi prenesejo na višjo stopnjo. Predvsem pa nas podjetništvo uči, da smo za vse sami odgovorni in tudi dosti bolj cenimo svoj prosti čas in zaslužen denar.
- H. S tem samo navidezno rešujejo stopnjo zaposljivosti. Moramo se zavedati, da samozaposlitev ni enako kot zaposlitev!
- I. Ne.
- J. Premalo pogosta.
- K. Da, saj se visoka stopnja brezposelnosti umetno znižuje s subvencijami za samozaposlitev. Mislim da vseeno preveč ljudi vidi samo tisti enkratni denar, ki ga dobiš takoj- težko pa je potem ohraniti zaposlitev 2 leti in še dlje, če je bil to glavni vzrok za samozaposlitev.
- L. Se mi zdi, da precej v zadnjem času.

30. Ste zadovoljni na samostojni podjetniški poti ali menite, da je lažje delati za nekoga drugega? V kolikor bi vam sedaj ponudili službo v drugem podjetju ali bi se odločili sprejeti ponudbo in zapreti svoje podjetje?

- A. Trenutno so po mojem mnenju pretežki časi za podjetništvo.
- B. Menim, da je lažje delati za nekoga drugega.
- C. Sem zadovoljna in raje delam za sebe! Za druge bi delala samo preko pogodbe.
- D. Sem zadovoljen. Vedno je lažje delat za nekoga drugega in verjetno bi sprejel. Dela izven delovnika pa nebi opustil.
- E. Ne bi, ker se firma vedno bolj razvija in se širimo tudi na druge trge ter zaposlujemo nove ljudi.
- F. Trenutno sem zadovoljna na samostojni podjetniški poti, želim si le, da bi bilo v prihodnje več moje pozornosti namenjene izboljševanju, rasti in razširitvi mojega podjetja, kot pa njegovemu preživetju.
- G. Zelo težko bi delala v drugem podjetju, tudi če bi zaslužila mnogo več. Mogoče kdaj kasneje, ko bom potrebovala malo odmora pred zagonom še kakšnega podjetja. Je pa zelo težko delati za nekoga, kjer si le del nečesa in ne moreš samo odločati o korakih. Super je biti sam svoj šef.
- H. Zelo sem zadovoljna z mojo podjetniško potjo in danes nikoli ne bi želela delati za druge. Všeč mi je, da nisem zaposlena. Da sem samozaposlena. Če bi mi ponudili službo v drugem podjetju, je verjetno ne bi sprejela.
- I. Sem zadovoljen in trenutno ne bi sprejel nobene druge službe.
- J. Nikakor ne bi zamenjal svoje službe oz. zaprl podjetja, je pa vsekakor lažje delati za nekoga drugega in požreti tisto, da nisi sam svoj šef, kot pa voditi podjetje in biti odgovoren za plače toliko sodelavcev in produkt uporabnikov.

- K. Trenutno sem zadovoljen, v kolikor pa bi mi nekdo ponudil dobro ponudbo za delo v drugem podjetju pa bi seveda moral premisliti.
- L. S svojim podjetjem sem zelo zadovoljen in ne vem kaj bi mi moral drug podjetnik ponuditi, da bi sprejel ponudbo. Trenutno bi jo zagotovo zavrnil!

31. Kakšna je po vašem mnenju prihodnost mladih podjetnikov v Sloveniji?

- A. Slaba, preveč nepremišljenih podjetnikov bo na trgu, ki bodo zapirali podjetja.
- B. Mislim, da bo vedno težje, saj nas je vedno več, ki smo se za to odločili.
- C. Težka, ker je težko najti poslovne partnerje in veliki problem je tudi likvidnost - stranke ne plačujejo!
- D. Vedno odvisno od stroke. Načeloma pa slabo. Preveč je korupcije v naši državi, ni zaupanja ljudi v politiko!
- E. Dobra, še posebej v spletnih vodah, saj so priložnosti neizčrpane.
- F. Prihodnost je po mojem mnenju črna, mladi bodo razočarani zapirali svoja podjetja. Takšna slaba izkušnja s podjetništvom pa bo mlade odvrčala od ponovnih poskusov uresničitve poslovnih idej in ustanavljanja novih podjetij.
- G. Na mladih svet stoji. Če ima kdo pogum, ga imajo mladi. Zadnja leta se veliko več govori o tem in verjamem, da bo prihodnost odlična!
- H. Odvisno. Če bomo delali nas čaka lepa prihodnost, če pa ne, pa ne.
- I. Ob pravilni usmeritvi državnih reform, je lahko prihodnost zelo svetla, sicer bo tako kot je sedaj, bolj slabo.
- J. Nekaj mladih podjetnikov iz Slovenije je že uspelo tako doma kot v tujini, menim, da imamo še veliko potenciala, se pa vsekakor premalo o teh uspehih govori po medijih, ki bi morali spodbujati mlade.
- K. Vsak, ki ima idejo, željo in je pripravljen delati, mislim da lahko uspe in ima prihodnost. Treba pa se je zavedati, da so časi lahkih zaslužkov pač mimo.
- L. Prihodnost mladih podjetnikov je slaba. Država vedno več hoče od nas, ko pa rabiš ti kakršnokoli pomoč pa ne dobiš nič!