

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**PRIMERJAVA PODPORNIH OKOLIJ ZA RAZVOJ MLADIH
INOVATIVNIH PODJETIJ V SLOVENIJI IN NA IRSKEM**

Ljubljana, maj 2014

ROK SNOJ

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisani Rok Snoj, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtor magistrskega dela z naslovom Primerjava podpornih okolij za razvoj mladih inovativnih podjetij v Sloveniji in na Irskem, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko red. prof. dr. Teo Petrin.

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

S svojim podpisom zagotavljam, da

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

V Ljubljani, dne _____

Podpis avtorja: _____

KAZALO

UVOD	1
1 TEORETIČNA IZHODIŠČA.....	3
1.1 Definicije	3
1.1.1 Podjetništvo	3
1.1.2 Inovacija	3
1.1.3 Mlada inovativna podjetja	3
1.2 Pomen mladih inovativnih podjetij za gospodarstvo in družbo.....	3
1.3 Pomen inovativnosti za podjetja	6
1.4 Pogoji za razvoj mladih inovativnih podjetij.....	6
1.5 GEM-model podjetniškega okolja	7
2 ANALIZA OBSTOJEČEGA STANJA	8
2.1 Globalni indeks konkurenčnosti	8
2.1.1 Pogoji za inovativnost.....	9
2.2 Globalni indeks inovativnosti	10
2.2.1 Indeks inovacijske učinkovitosti.....	10
2.3 Izvoz inovativnih izdelkov	11
3 PODPORNO OKOLJE INOVATIVNEGA PODJETNIŠTVA.....	12
3.1 Politika in administracija	12
3.1.1 Zakonodaja	13
3.1.1.1 Vladavina prava	13
3.1.1.2 Podkupnine in korupcija	13
3.1.2 Davki.....	14
3.1.2.1 Davčne olajšave	15
3.1.2.2 Davek na dobiček in davčne počitnice.....	16
3.1.2.3 Davki in prispevki za zaposlene	17
3.1.3 Administracija.....	18
3.1.3.1 Ustanavljanje podjetja.....	18
3.1.3.2 Plačevanje davkov	19
3.1.4 Politična stabilnost.....	19
3.1.5 Nakupna politika javnega sektorja.....	20
3.1.6 Ocena	21
3.2 Izobraževanje	22
3.2.1 Vloga podjetniškega izobraževanja pri spodbujanju podjetniške aktivnosti	22
3.2.2 Visoka izobrazba in inovativnost	23
3.2.3 Vpis v visokošolske programe.....	23
3.2.4 Kakovost visokega šolstva.....	24
3.2.5 Mobilnost študentov	24
3.2.6 Podjetniško izobraževanje v okviru formalnega izobraževanja	25
3.2.7 Ocena	26
3.3 Sodelovanje pri R&R med podjetji in univerzami	27
3.3.1 Načini spodbujanja prenosa R&R	29

3.3.2	Sodelovanje med akademsko sfero in industrijo	29
3.3.3	Kakovost znanstvenih raziskovalnih institucij	30
3.3.4	Prenos R&R.....	30
3.3.5	Centri za prenos tehnologij.....	31
3.3.6	Ocena.....	32
3.4	Dostop do financiranja	33
3.4.1	Vrste financiranja	34
3.4.2	Vloga države.....	34
3.4.2.1	Sredstva za izvedbo študij izvedljivosti in zagon podjetja	34
3.4.2.2	Sredstva za spodbujanje raziskav in razvoja ter prenos rezultatov v podjetja.....	35
3.4.2.3	Sredstva za zagotavljanje podpornih storitev	35
3.4.2.4	Mikrokrediti.....	36
3.4.2.5	Spodbujanje tveganega kapitala in zasebnih vlagateljev.....	36
3.4.3	Finančne storitve	37
3.4.3.1	Razpoložljivost finančnih storitev	37
3.4.3.2	Dostopnost finančnih storitev	38
3.4.4	Poslovni angeli	38
3.4.5	Skladi tveganega kapitala	39
3.4.6	Državna in regijska finančna podpora.....	40
3.4.7	Vpliv finančne krize	41
3.4.8	Ocena.....	41
3.5	Poslovna in strokovna infrastruktura.....	42
3.5.1	Dostop do pravnega svetovanja.....	42
3.5.2	Dostop do finančnega in računovodskega svetovanja.....	43
3.5.3	Podpora internacionalizaciji podjetij.....	44
3.5.4	Pravice intelektualne lastnine	46
3.5.4.1	Inovacijski vavčerji.....	46
3.5.4.2	Vključevanje v organizacije za mednarodno patentno zaščito	46
3.5.5	Ocena.....	46
3.6	Kultura.....	47
3.6.1	5D-model kulture Slovenije in Irske po Hofstedeju.....	48
3.6.2	Odnos do podjetnikov	49
3.6.3	Vpliv medijev	50
3.6.3.1	Socialni mediji in internet.....	51
3.6.4	Ocena.....	51
3.7	Dostop do trgov	52
3.7.1	Domači trg.....	52
3.7.2	Tuji trgi.....	53
3.7.3	Dostop do naprednih tehnologij	53
3.7.4	Trg delovne sile	54
3.7.4.1	Dostopnost znanstvenikov in inženirjev.....	54
3.7.4.2	Ravnanje s talenti.....	54
3.7.4.3	Zaposlovanje in odpuščanje.....	55

3.7.5 Ocena	56
SKLEP	56
LITERATURA IN VIRI	59
PRILOGE	

KAZALO SLIK

Slika 1: Pozitivni učinki podjetništva	4
Slika 2: GEM-model podjetniškega okolja	8
Slika 3: Povprečna obrestna mera za posojila podjetjem (do 1 mio. EUR)	38
Slika 4: Primerjava kultur med Slovenijo in Irsko – 5D-model	48

KAZALO TABEL

Tabela 1: Svetovni indeks konkurenčnosti v letu 2013	9
Tabela 2: Ocene pogojev za konkurenčnost gospodarstva (inovativna gospodarstva)	9
Tabela 3: Svetovni indeks inovativnosti v letu 2013	10
Tabela 4: Indeks inovacijske učinkovitosti	11
Tabela 5: Delež inovativnih izdelkov in storitev v izvozu	11
Tabela 6: Vladavina prava v Sloveniji in na Irskem	13
Tabela 7: Podkupnine	14
Tabela 8: Prisotnost korupcije	14
Tabela 9: Davčne olajšave za raziskave in razvoj	15
Tabela 10: Davek na dobiček	16
Tabela 11: Primerjava bruto in neto plače 3.000 EUR za inženirja na Irskem in v Sloveniji	17
Tabela 12: Čas in postopki, potrebni za odprtje družbe z omejeno odgovornostjo	18
Tabela 13: Plačevanje davkov	19
Tabela 14: Politična stabilnost	19
Tabela 15: Zaupanje do politikov v javnosti	20
Tabela 16: Ocena vpliva vladne nakupne politike na spodbujanje tehnoloških inovacij	21
Tabela 17: Vpis v visokošolske programe ter diplomanti na področju znanosti in inženirstva	23
Tabela 18: Splošna ocena visokošolskih programov v Sloveniji in na Irskem	24
Tabela 19: Mobilnost študentov	24
Tabela 20: Ocene podjetniškega izobraževanja in usposabljanja v šolskem sistemu	25
Tabela 21: Intenzivnost R&R-sodelovanja med univerzami in industrijo	29
Tabela 22: Kakovost znanstvenih raziskovalnih institucij	30
Tabela 23: Ocena obstoja in učinkovitosti prenosa R&R iz akademske v podjetniško sfero	30

Tabela 24: Vrste finančnih virov za podjetja	34
Tabela 25: Zdravje bank.....	37
Tabela 26: Razpoložljivost finančnih storitev.....	37
Tabela 27: Dostopnost finančnih storitev.....	38
Tabela 28: Razpoložljivost tveganega kapitala.....	39
Tabela 29: Odstotek anketirancev, ki podjetnike dojemajo negativno	49
Tabela 30: Zaželena karierna izbira v Sloveniji in na Irskem.....	50
Tabela 31: Zaznavanje prisotnosti zgodb o uspešnih podjetnikih v medijih	50
Tabela 32: Velikost domačega trga.....	52
Tabela 33: Dostop do tujih trgov.....	53
Tabela 34: Dostopnost naprednih tehnologij	53
Tabela 35: Dostopnost znanstvenikov in inženirjev	54
Tabela 36: Sposobnost zadrževanja domačih talentov.....	54
Tabela 37: Sposobnost privabljanja tujih talentov	55
Tabela 38: Sistem zaposlovanja in odpuščanja delavcev za podjetja	55

UVOD

Podjetništvo je proces, ki ruši obstoječa ravnovesja v ekonomiji in z novimi kombinacijami produkcijskih dejavnikov ustvarja novo vrednost (Schumpeter, 1934). Podjetništvo zato predstavlja izredno pomembno gonilo razvoja, gospodarske rasti in novih delovnih mest, kar na dolgi rok ohranja ali povečuje blaginjo družbe.

Podjetništvo se prične z odločitvijo posameznika, da bo postal podjetnik. Na njegovo odločitev pa vplivajo številni med seboj povezani dejavniki, ki ga bodisi spodbujajo na podjetniško pot bodisi ga odvrtačajo od nje. Podjetniki lahko vplivajo na nekatere dejavnike, medtem ko na številne, enako pomembne dejavnike, ne morejo. Menim, da je z oblikovanjem ustrezne industrijske in podjetniške politike ter z ukrepi za oblikovanje podjetništvu bolj naklonjenega okolja možno spodbujati podjetniško aktivnost in s tem povečati število podjetništvu pozitivno naklonjenih odločitev med potencialnimi podjetniki ter možnost za uspeh med obstoječimi.

Za inovativno podjetništvo, ki je bolj specifično in občutljivo na številne dejavnike, je oblikovanje ugodnega podjetniškega okolja ključnega pomena. Statistika ameriškega pospeševalnika »Y Combinator«, ki sprejme le podjetja z visokim potencialom, namreč kaže, da uspe le 0,4 % mladim inovativnim podjetjem, ki se prijavijo za vstop v njihov pospeševalnik (Blodget, 2013). Na podlagi visokega odstotka neuspešnih poskusov inovativnih podjetij lahko zaključim, da se bo več uspešnih inovativnih podjetij razvilo tam, kjer se bo za podjetništvo odločilo večje število posameznikov, ki bodo opremljeni z ustreznim znanjem, jim bo zagotovljena ustrezna podpora in bodo dobili jasen signal, da na svoji podjetniški poti ne bodo po nepotrebnem ovirani.

Namen magistrskega dela je povezati že pridobljeno znanje in lastne izkušnje s področja podjetništva s trenutnimi razmerami v podpornem okolju za razvoj mladih inovativnih podjetij v Sloveniji ter ugotovitve primerjati s podpornim okoljem Irske. Z nalogo želim opozoriti na pomen povezanega in koherentnega delovanja podpornega okolja z namenom spodbujanja inovativnega podjetništva.

Cilj magistrskega dela je predstaviti posamezne elemente podpornega okolja za podjetništvo in njihovo delovanje ter proučiti trenutno stanje po posameznih elementih v Sloveniji in na Irskem. Ob tem želim izpeljati primerjavo med obema okoljema in izluščiti morebitne predloge za izboljšave podpornega okolja za podjetništvo v Sloveniji.

Metodologija dela temelji na analizi teoretičnih izhodišč inovativnega podjetništva, analizi različnih modelov ocenjevanja podjetniškega okolja, analizi posameznih ključnih elementov podjetniškega okolja in raziskovanju njihovih vplivov na razvoj podjetništva, iskanju kazalnikov, ki reprezentativno kažejo stanje na področju posameznih elementov podjetniškega okolja, in njihovi primerjavi.

Ključni vir raziskovalnega dela predstavljajo javno dostopni podatki, objavljeni v okviru poročil Globalnega podjetniškega monitorja (angl. *Global Economic Monitor*, v nadaljevanju GEM), svetovnega indeksa inovativnosti (angl. *Global Innovation Index*, v nadaljevanju GII), svetovnega indeksa konkurenčnosti (angl. *Global Competitiveness Index*, v nadaljevanju GCI), Svetovne banke (angl. *World Bank Group*) in Svetovnega gospodarskega foruma (angl. *World Economic Forum*, v nadaljevanju WEF), ter podatki ustanov, kot so Evropska komisija, Organizacija združenih narodov (angl. *United Nations*, v nadaljevanju OZN), Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (angl. *Organization for Economic Co-operation and Development*, v nadaljevanju OECD) in Eurostat, in številne študije, povezane z inovativnim podjetništvom in njegovim razvojem.

Predpostavke v magistrskem delu so:

- podporno okolje za ustanovitev in razvoj inovativnih podjetij na Irskem je bolj razvito od slovenskega;
- irske politike za spodbujanje podjetništva so bolj naklonjene ustanavljanju in razvoju inovativnih podjetij;
- usmeritve in politike za razvoj podpornega okolja za srednja in mala podjetja v obeh državah so primerljive in v skladu z evropskimi in svetovnimi smernicami;
- izvajanje politik in ukrepov za spodbujanje inovativnih podjetij je bolj učinkovito na Irskem.

Struktura magistrskega dela je razdeljena v tri sklope. Uvodni del predstavlja teoretična izhodišča, model podjetniškega okolja in trenutno stanje v obeh državah. Osrednji del predstavlja ključne elemente podjetniškega okolja, njihov vpliv na inovativno podjetništvo in stanje v obeh državah. Zaključni del pa je sestavljen iz sklepa ter prilog, ki vsebujejo tudi seznam predlaganih ukrepov za spodbujanje inovativnega podjetništva v Sloveniji.

Zakaj Slovenija in Irska? Tako Slovenija kot Irska sta članici Evropske unije (v nadaljevanju EU) in sta vključeni v evropska in globalna gospodarska gibanja. Obe sta tudi članici OECD-ja in se glede na globalno poročilo o konkurenčnosti gospodarstev (angl. *The Global Competitiveness Report – GCR*) uvrščata med inovativna gospodarstva in ekonomije, v katerih je inovativnost gonilo razvoja in rasti. Državi sta po velikosti in številu prebivalstva relativno primerljivi.

Irska po večini gospodarskih kazalnikov (BDP-ju/prebivalca, gospodarski rasti itd.) prekaša Slovenijo in kljub gospodarski krizi velja za okolje, ki je izredno naklonjeno razvoju inovativnega podjetništva, zato dobrega zgleda ne predstavlja samo za Slovenijo, ampak za veliko večino svetovnih gospodarstev, ki želijo spodbujati inovativno podjetništvo.

1 TEORETIČNA IZHODIŠČA

1.1 Definicije

1.1.1 Podjetništvo

Beseda podjetništvo izvira iz besed »pod« in »jemati«, kar pomeni »podvzeti«, lotiti se nečesa novega. Nekaj novega pa je običajno neznano ter zato tudi tvegano in negotovo. Narediti nekaj novega zahteva ustvarjalnost, inovativnost in nekaj poguma (Vahčič & Bučar, 1997, str. 4).

1.1.2 Inovacija

Inovacijo predstavlja uspešna implementacija novega ali močno izboljšanega izdelka (ali storitve), novega procesa, nove trženjske metode, nove organizacijske metode ali novega načina organiziranosti delovnega mesta (Cornell University, INSEAD, WIPO & Doutta, 2013, str. 5).

V literaturi obstaja več opredelitev inovacije, ki so enotne v tem, da gre pri inovacijah za izboljšanje obstoječega oziroma oblikovanje nečesa novega, kar prinaša dodano vrednost. Praviloma je treba ločiti inovacije od invencij, ki predstavljajo ideje in odkritja, medtem ko inovacije predstavljajo tiste invencije, ki se uspejo dokazati na trgu.

1.1.3 Mlada inovativna podjetja

Mlada inovativna podjetja se v literaturi definirajo kot majhna in mlada podjetja, ki so intenzivno vključena v inovacijske procese. To so podjetja, usmerjena k izrabi najnovejših dognanj in konceptov, ki stimulirajo tehnološke spremembe, na katerih temelji dolgoročna rast produktivnosti (Aghion & Howitt, 2005, v Czarnitzki & Delanote, 2012).

Evropska komisija (b.l.) k temu dodaja, da so to podjetja z manj kot 250 zaposlenimi, mlajša od 6 let in v katerih je 15 % operativnih stroškov podjetja namenjenih za raziskave in razvoj (v nadaljevanju R&R).

1.2 Pomen mladih inovativnih podjetij za gospodarstvo in družbo

Schumpeter (1934) podjetništvo definira kot gonilo razvoja gospodarstva kot celote. Zanj je podjetništvo proces, ki ruši obstoječa ravnovesja v ekonomiji in z novimi kombinacijami proizvodnih dejavnikov ustvarja:

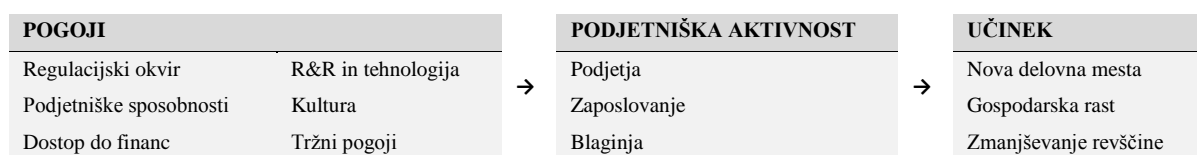
- nove izdelke, ki jih porabniki še ne poznajo, ali izdelke boljše kakovosti;

- nove, bolj učinkovite produkcijske metode;
- nove trge;
- nove surovine ali polizdelke;
- nove organizacije (podjetja), ki si lahko zagotovijo monopolni položaj ali rušijo obstoječi monopolni trg.

Leibenstein (1968, v Stevenson & Jarillo, 1990) podjetništvo podobno kot Schumpeter označuje kot proces učinkovitejše alokacije resursov in mu pripisuje temeljno vlogo pri rušenju neučinkovitosti sistema.

Ahmad in Hoffman (2007, str. 11) glavne učinke vseh vrst podjetništva na gospodarstvo združujeta v naslednje tri sklope: gospodarska rast, ustvarjanje novih delovnih mest in zmanjševanje revščine.

Slika 1: Pozitivni učinki podjetništva



Vir: N. Ahmad & A. Hoffman, A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship, 2007, str. 11.

Czarnitzki in Delanote (2012, str. 2) v svoji študiji flamskih podjetij med letoma 2001 in 2008, ki temelji na podatkih Eurostata, OECD-ja ter lastni anketi, ugotavljata, da mlada inovativna podjetja rastejo hitreje kot druga podjetja. Tudi drugi avtorji so enotni v tem, da je pomen mladih inovativnih podjetij predvsem v sposobnosti inoviranja, širjenju novega znanja in v zasledovanju tehnološkega napredka (Almus & Nerlinger, 1999, str. 1). Od njih pa se pričakuje zlasti razvoj bolj radikalnih inovacij, ki ustvarjajo nove trge (Schneider & Voegls, 2008, str. 3) ter posredno ali neposredno vplivajo na družbo.

Kritiki zgornjih ugotovitev trdijo, da je pomen mladih inovativnih podjetij manjši, saj naj bi bilo mladih inovativnih podjetij premalo, da bi lahko izrazito vplivala na gospodarsko rast, ne glede na to, kako uspešna so (Schneider & Voegls, 2008). Nekateri avtorji (Berndts & Harmsen, 1985, v Almus & Nerlinger, 1999) podobno opozarjajo, da je neposredni prispevek mladih inovativnih podjetij k večji zaposlenosti prebivalstva manjši, kot ga želijo nekateri prikazati, saj veliko mladih inovativnih podjetij zaradi različnih razlogov pogosto ugasne, še predno začnejo zaposlovati nove kadre.

Skozi zgodovino se je med raziskovalci podjetništva in inovacij izoblikovala razprava o tem, ali k inovacijam več prispevajo večja ali manjša podjetja, ki traja še danes. Razvit trg, ekonomija obsega, dostopna finančna sredstva in drugi viri, ki so potrebni za komercializacijo inovacij, sicer res govorijo v prid večjim podjetjem, na drugi strani pa

inovacijski proces v manjših podjetjih ni birokratiziran, standardiziran in nadzorovan, kar pomeni, da je tako inoviranje lahko hitrejše in bolj radikalno. Henderson (1993, v Schneider & Voegls, 2008, str. 6) je v svoji empirični študiji proizvajalcev opreme za fotolitno grafiko ugotovil, da so starejša in večja podjetja bolj naklonjena inkrementalnim inovacijam, usmerjenim k izboljšavi obstoječih tehnologij, medtem ko so mlada inovativna podjetja bolj uspešna pri uveljavljanju povsem novih tehnologij oziroma radikalnejših inovacij v določeni panogi. Zlasti slednje pa so inovacije, ki narekujejo hiter tehnološki napredek in spreminjanje paradigem.

Uspešnih inovacij, ki so revolucionalizirala celotne industrije in ki prihajajo s strani mladih inovativnih podjetij, je veliko. Različni *start-upi*, mladi podjetniki, univerzitetni *spin-offi* in mlada inovativna podjetja zelo veliko prispevajo k tehnološkim prebojem in inovacijam. Mlada inovativna podjetja ustvarjajo nova znanja in služijo tudi kot nosilci prelivanja znanja (angl. *spill-over effect*), predvsem v primerih, ko se njihove ideje, izdelki, strategije in tehnologije odkupijo, nadgradijo in skomercializirajo s strani večjih podjetij (Audretsch, 2004, v Lindholm-Dahlstrand & Stevenson, 2010, str.1).

Mlada inovativna podjetja so torej pomembna prav zaradi svoje **sposobnosti inoviranja**, spodbujanja **tehnološkega napredka** in **širjenja znanja**.

Nedvomno je, da vlaganja v infrastrukturo, makroekonomsko stabilnost in človeški kapital pozitivno vplivajo na gospodarstvo, vendar se učinki takih ukrepov sčasoma zmanjšajo. Podobno velja za učinke na področju učinkovitosti trga dela, kapitala in dobrin, kar pomeni, da se življenjski standard na dolgi rok lahko izboljšuje le s pomočjo tehnoloških inovacij. Skozi pregled zgodovine naše civilizacije je namreč moč ugotoviti, da so osnova za dvig produktivnosti ravno tehnološki preboji in inovacije (WEF & Schwab, 2013, str. 8).

Glavno gonilo tehnoloških prebojev in revolucij v posameznih industrijah predstavljajo predvsem radikalne inovacije, ki prihajajo s strani mladih inovativnih podjetij ali celo posameznikov. Ti so lahko tudi zelo praktični in imajo neprecenljiv neposreden in skorajda takojšen vpliv na življenje ljudi.

Eden od zadnjih takih primerov, ki je bil tudi v medijih dobro zastopan, je primer 15-letnega Jacka Andrade, ki je odkril revolucionarno, hitro in poceni metodo za odkrivanje kazalnikov zelo pogosto smrtnega raka na trebušni slinavki, pljučih in jajčnikih (Jack Andraaka, b.l.).

Takih primerov je v različnih industrijah in z različnimi možnostmi uporabe veliko, poskusov, da bi mladi inovativni podjetniki odkrili kaj podobno revolucionarnega, pa je še mnogo več. Zato, da bi bilo čim več takih poskusov uspešnih, pa je treba mladim

inovativnim podjetjem nameniti vso skrb in pozornost, saj predstavljajo zelo pomembno gonilo razvoja družbe.

1.3 Pomen inovativnosti za podjetja

Študija avtorjev Cassiman in Vanormelingen (2013), ki je analizirala 4.600 španskih proizvodnih podjetij, od tega 3.400 malih in srednjih podjetij ter 1.200 večjih korporacij, je pokazala konkretne in merljive učinke inovacijskih aktivnosti v podjetjih.

Poleg običajnih učinkov inovacij na učinkovitost sta merila tudi njihov vpliv na cene in marže. Ob tem sta veliko pozornosti namenila delitvi inovacij na produktne in procesne inovacije.

Medtem ko so pretekle študije dokazale neposreden pozitiven vpliv inovacij na področju izdelkov na produktivnost in učinkovitost, je bilo merjenje učinkov procesnih inovacij do zdaj nekoliko nejasno, saj so druge študije nakazovale na negativne učinke procesnih inovacij na produktivnost.

Po pričakovanjih so inovacije izdelkov pozitivno vplivale na cene in marže, saj nove funkcije, boljši materiali in boljši videz izdelkov omogočajo prodajo po višjih cenah (dober primer takega podjetja je ameriški Apple). Presenetljivo pa sta ugotovila, da procesne inovacije prav tako pozitivno vplivajo na višje marže. Procesne inovacije znižujejo stroške, kar se kaže tudi v nižjih cenah izdelkov. Kljub temu to za podjetja v večji meri pomeni nekoliko višje marže, saj podjetja prodajne cene pogosto proporcionalno znižajo za manj, kot so uspela prihraniti z vpeljavo neke procesne inovacije.

Avtorja sta prišla do zaključkov, da se marže v podjetjih v primeru procesnih inovacij v povprečju dvignejo za 2,8 %, v primeru produktnih inovacij pa povprečno za 3,9 %.

1.4 Pogoji za razvoj mladih inovativnih podjetij

V ekonomijah, v katerih so inovacije glavno gonilo razvoja, kar velja tako za Irsko kot za Slovenijo, je poleg ostalih pogojev (osnovnih pogojev, spodbujevalcev učinkovitosti) zelo pomembno zagotavljati tudi pogoje za ustvarjanje inovacij. To velja za javni in zasebni sektor. Med te pogoje štejemo razne **iniciative za vlaganje v R&R, prisotnost visoko strokovnih znanstvenih institucij**, ki s temeljnimi raziskavami zagotavljajo temelj za razvoj novih tehnologij, **intenzivno sodelovanje med gospodarsko in akademsko sfero** (pretok znanja), ustrezno **zaščito intelektualne lastnine, visoko konkurenčnost domačega trga in dostopnost tveganega kapitala**. Ključno je tudi, da se v časih gospodarske krize tako javni kot zasebni sektor upreta pritiskom po zmanjšanju vlaganja v R&R, kar je izjemno pomembno za zagotavljanje trajne rasti v prihodnosti (WEF & Schwab, 2013, str. 9).

Rebernik, Tominc, Širec in Bradač Hojnik (2013, str. 38) v študiji GEM-a te pogoje podobno združujejo v sklope (Slika 2):

- ustrezne vladne politike in programi (davki, regulacija, birokracija);
- dostopno podjetniško izobraževanje in usposabljanje (podjetniški predmeti v formalnem izobraževalnem sistemu, organizacije za spodbujanje podjetništva ipd.);
- enostaven in intenziven prenos znanja in ugotovitev iz akademske sfere v gospodarstvo;
- dostopnost finančnih virov za mlada inovativna podjetja;
- razvita poslovna in strokovna infrastruktura (intelektualna lastnina, pravno svetovanje, računovodsko svetovanje, podpora internacionalizaciji podjetij);
- nizki vstopni pogoji (ovire, velikost in dostopnost domačega trga, dosegljivost globalnega trga, dostop do kadrov);
- fizična infrastruktura (internet, podporne storitve, transport);
- podjetništvu naklonjene kulturne in socialne norme (odnos do podjetništva, percepcija podjetništva).

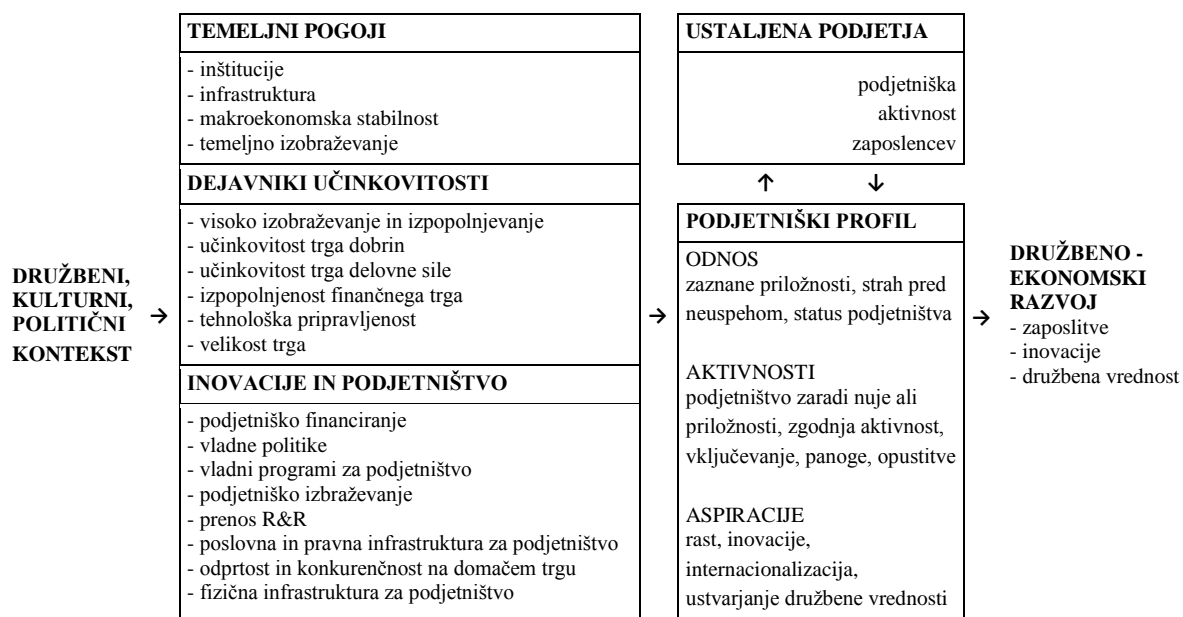
Vsakeršne spremembe in izboljšave v okviru katerega koli elementa podjetniškega okolja svoje učinke pokažejo šele na dolgi rok, zato je njihovo spremljanje na kratki rok težko merljivo. Iz tega dejstva izhaja tudi želja po dolgoročnih in skrbno pripravljenih načrtih razvoja podjetniškega okolja, ki so dovolj prilagodljivi, da omogočajo popravke.

1.5 GEM-model podjetniškega okolja

Podjetniško okolje definirajo različni elementi oziroma področja (*angl. Entrepreneurial Framework Conditions – EFC*), ki neposredno ali posredno ustvarjajo pogoje za podjetniško aktivnost v določenem okolju. Študija GEM-a v svojem modelu izpostavlja 9 ključnih področij, ki so predstavljena na Sliki 2 (Gem model, 2013):

1. vladne politike,
2. vladni programi,
3. podjetniško izobraževanje in usposabljanje,
4. prenos R&R,
5. finance,
6. poslovna in strokovna infrastruktura,
7. vstopni pogoji,
8. fizična infrastruktura in storitve,
9. kulturne in socialne norme.

Slika 2: GEM-model podjetniškega okolja



Vir: Rebernik et al., *Nezaznane priložnosti: GEM Slovenija 2012, 2013*, str. 38.

2 ANALIZA OBSTOJEČEGA STANJA

Slovenija in Irska se vključujeta v evropska in globalna gospodarska gibanja, veljata za izvozni gospodarstvi in sodita med inovativna gospodarstva, vendar med državama obstajajo razlike v zagotavljanju pogojev za razvoj mladih inovativnih podjetij. Te lahko kvantificiramo na podlagi javno dostopnih baz podatkov organizacij (WEF, Eurostat, Cornell University itd.), ki se ukvarjajo z analizo gospodarskih kazalnikov, iz katerih je moč izluščiti tako splošne kot posebne kazalnike inovacijske aktivnosti in pogoje za delovanje mladih inovativnih podjetij v posameznem gospodarstvu.

2.1 Globalni indeks konkurenčnosti

Izračun GCI-ja, ki ga izvaja WEF, zajema mikroekonomske in makroekonomske vidike nacionalne konkurenčnosti (Drnovšek, Stanovnik, & Uršič, 2013, str. 2). GCI kaže splošno oceno sposobnosti države za zagotavljanje blaginje svojim državljanom. Kazalnik pove, kako učinkovito država uporablja razpoložljive vire, in je sestavljen iz ocen pogojev na področju institucij, politike in ostalih dejavnikov, ki preko delovanja gospodarstva vplivajo na blaginjo državljanov (Global Competitive Index, b.l.).

Tabela 1: Svetovni indeks konkurenčnosti v letu 2013

	Rezultat [1–7]	Uvrstitev [1.–144.]
Slovenija	4,3	62.
Irska	4,9	28.

Vir: WEF & K. Schwab, *Global Competitiveness Report 2013-2014*, 2013, str. 16.

Če primerjamo podatke o konkurenčnosti gospodarstva Slovenije in gospodarstva Irske, ki so predstavljeni v Tabeli 1, lahko pridemo do zaključka, da se Slovenija po indeksu merjenega po metodologiji WEF-a v globalnem merilu (148 držav) uvršča na 62. mesto (4,3), medtem ko Irska zaseda 27. mesto (4,9). Na podlagi rezultatov lahko ugotovimo, da je irsko gospodarstvo bolj konkurenčno od slovenskega.

2.1.1 Pogoji za inovativnost

Najvišjo stopnjo razvoja gospodarstva predstavlja stopnja inovativnega gospodarstva. Na tej stopnji je življenjski standard in zanj potrebne visoke prihodke prebivalstva moč vzdrževati le tako, da domača podjetja na globalnem trgu uspešno tekmujejo z edinstvenimi izdelki, naprednimi storitvami, s poslovnimi modeli in z naprednimi delovnimi procesi. Na tej stopnji pogoji za delovanje in spodbujanje inovativnih podjetij postanejo ključnega pomena. V okviru poročila WEF-a in Schwaba (2013) kot ključno podporo inovacijski aktivnosti izpostavljajo dva sestavljena kazalnika, ki se združujeta v kazalnik »pogoji za inovativnost in podjetniške strategije«:

- podjetniške strategije in stopnja razvitosti poslovnega okolja: število in kakovost lokalnih dobaviteljev, razvitost grozdov, širina verige vrednosti, narava konkurenčne prednosti, obseg trženja, delegiranje odgovornosti, zanašanje na strokovni menedžment, razvitost proizvodnih procesov;
- inovacije: kakovost znanstveno-raziskovalnih ustanov, patentne prijave prebivalstva in podjetij, vladna nabava visokotehnoloških dobrin, vlaganje podjetij v R&R, razpoložljivost znanstvenikov in inženirjev, zaščita intelektualne lastnine, sodelovanje med univerzami in industrijo.

Tabela 2: Ocene pogojev za konkurenčnost gospodarstva (inovativna gospodarstva)

	Osnovni pogoji		Pogoji za spodbujanje učinkovitosti		Pogoji za inovativnost in podjetniške strategije	
	rezultat [1–7]	uvrstitev [1.–144.]	rezultat [1–7]	uvrstitev [1.–144.]	rezultat [1–7]	uvrstitev [1.–144.]
Slovenija	5,06	37.	4,14	62	3,88	49.
Irska	5,18	33.	4,89	24.	4,81	21.

Vir: WEF & K. Schwab, *Global Competitiveness Report 2013-2014*, 2013, str. 16.

Slovenija se v poročilu WEF-a in Schwaba (2013) glede na kazalnike inovativnosti in podjetniških strategij za inovativnost in sofisticiranost v letu 2013, ki so predstavljeni v Tabela 2: Ocene pogojev za konkurenčnost gospodarstva (inovativna gospodarstva) 2, uvršča na 49. mesto (ocena 3,9), medtem ko se Irska po enakih kriterijih uvršča na 21. mesto (ocena 4,8). Iz rezultatov je razvidno, da je poslovno okolje, ki podpira inovativno delovanje in mlada inovativna podjetja, na Irskem bolj ustrezno oziroma bolj naklonjeno k inovacijam usmerjenim aktivnostim. Irska Slovenijo prav tako prehiteva na področju spodbujanja učinkovitosti v gospodarstvu. Državi dosejata primerljive rezultate pri zagotavljanju osnovnih pogojev.

2.2 Globalni indeks inovativnosti

GII je sestavljen kazalnik inovativnosti gospodarstva, ki se osredotoča tako na inovacije (angl. *output*) kot na pogoje, ki bodisi spodbujajo bodisi zavirajo inovacijsko aktivnost (angl. *input*), in predstavlja povprečje podindeksov posameznih področij. Rezultat Slovenije in Irske je predstavljen v Tabeli 3.

Tabela 3: Svetovni indeks inovativnosti v letu 2013

	Rezultat [1–100]	Uvrstitev [1.–141.]
Slovenija	49,9	26.
Irska	58,7	9.

Vir: Cornell University et al., *The Global Innovation Index 2012, 2013*, str. xviii.

Irska (9. mesto) se na podlagi rezultatov GII-ja uvršča med najbolj inovativne države med vsemi državami, vključenimi v raziskavo, medtem ko se Slovenija (26. mesto) uvršča med najboljšo petino vseh držav.

2.2.1 Indeks inovacijske učinkovitosti

Kot je razvidno iz enačbe (1), indeks inovacijske učinkovitosti (angl. *Innovation Efficiency Index*) predstavlja razmerje med inovacijskimi rezultati (angl. *innovation output*) in vložki (angl. *innovation input*). Vložki so dejavniki v ekonomiji, ki jih avtorji GII-ja delijo v 5 sklopov: institucije, človeški kapital in raziskave, infrastruktura, razvitost trga in razvitost poslovanja (angl. *business sophistication*). Inovacijski rezultati se delijo na: outpute znanja in tehnologije (ustvarjanje znanja, vpliv ustvarjenega znanja, difuzija ustvarjenega znanja) ter kreativne outpute (nova neopredmetena sredstva, napredni izdelki in storitve, ustvarjalnost na spletu) in predstavljajo rezultate delovanja poslovnih subjektov v poslovnem okolju, ki ga zaznamujejo zgoraj opisani vložki. GII outpute deli v dva sklopa: output znanja in tehnologije in ustvarjalni outputi (Cornell University et al., 2013, str. 6-7).

$$\text{Indeks inovacijske učinkovitosti} = \frac{\text{inovacijaki rezultati (innovation output)}}{\text{vložki (innovation input)}} \quad (1)$$

Razmerje med inovacijskimi rezultati in vložki je vedno pozitivno, kar pomeni, da države z boljšim indeksom inovacijske učinkovitosti praviloma dosegajo boljše rezultate na področju inovativnosti in imajo posledično tudi višji GII (Cornell University et al., 2013).

Tabela 4: Indeks inovacijske učinkovitosti

	Indeks inovacijske učinkovitosti		Inovacijski inputi	Inovacijski outputi
	Uvrstitev	Rezultat	Rezultat	Rezultat
Slovenija	7.	0,88	53,2	46,6
Irska	27.	0,74	67,4	49,9

Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2013-2014, 2013, str. 16.

Slovenija se po indeksu inovacijske učinkovitosti uvršča zelo visoko (7. mesto), medtem ko Irska zaseda 27. mesto. Iz Tabele 4 je razvidno, da Slovenija glede na vložke dosega relativno dobre inovacijske outpute. Irska sicer dosega boljši output kot Slovenija, a je treba upoštevati, da so irski inputi precej boljši od slovenskih. Iz navedenega lahko zaključimo, da Slovenija kljub deprivilegiranemu položaju na področju inovacijskih inputov v primerjavi z Irsko dosega relativno dobre rezultate.

2.3 Izvoz inovativnih izdelkov

Dober kazalnik uspešnosti delovanja podpornega okolja v smeri spodbujanja inovativnih podjetij lahko predstavljata deleža visokih tehnologij in naprednih storitev v izvozu, saj gre za zahteven in dolgotrajen proces, na katerega vpliva veliko dejavnikov, ki lahko dodatno spodbujajo ali zavirajo prizadevanja podjetij za razvoj in izvoz inovacij.

Tabela 5: Delež inovativnih izdelkov in storitev v izvozu

	Delež visokih tehnologij v celotnem izvozu v letu 2012 [%]	Delež naprednih storitev v celotnem izvozu storitev [%]
Slovenija	5,2	20,9
Irska	20,6	73,1

Vir: High-Tech exports - Exports of high technology products as a share of total exports, 2013; Knowledge-intensive services exports, 2013.

Na podlagi rezultatov, predstavljenih v Tabeli 5, lahko sklepamo, da je delež visokotehnoloških izdelkov v slovenskem izvozu minimalen in znaša le 5,20 %, medtem ko Irska z izvozom visokotehnoloških izdelkov ustvari kar 20,6 % svojega celotnega

letnega izvoza. Slovenija v primerjavi z Irsko zaostaja tudi na področju izvoza naprednih storitev. V deležu vseh storitev, ki jih Slovenija izvozi, je takih le 20,9 %, medtem ko je delež inovativnih storitev v izvozu vseh storitev Irske kar 73,1 %, kar jo uvršča tik pod vrh med vsemi članicami EU.

3 PODPORNO OKOLJE INOVATIVNEGA PODJETNIŠTVA

Podporno okolje inovativnega podjetništva sestavlja kompleksen splet področij, ki skupaj ustvarjajo pogoje za razvoj mladih inovativnih podjetij v gospodarstvu določene države. V nadaljevanju sta tako podani kritična presoja in ocena posameznih področij, ki omogočata globalen pregled trenutnih razmer in pogojev za razvoj inovativnega podjetništva v obeh obravnavanih državah.

Obravnavana področja so: politika in administracija; izobraževanje; sodelovanje pri raziskavah in razvoju med podjetji in univerzami; dostop do financiranja; poslovna in strokovna infrastruktura; kultura in dostop do trgov.

Področje fizične infrastrukture, ki sicer sodi med pogoje za razvoj in delovanje inovativnega podjetništva, je izključeno iz obravnave, saj je fizična infrastruktura v obeh državah dovolj dobro razvita, da na pojavljanje razlik ne vpliva kritično.

3.1 Politika in administracija

Zagotavljanje pogojev za podporo inovativnemu podjetništvu je predmet nacionalne razvojne politike, ki mora skrbeti za razvoj medsebojno povezanih dejavnikov podjetniškega okolja, ki vzbujajo zaupanje in spodbujajo podjetne posameznike. Tako okolje vključuje: stabilnost političnega in bančnega sistema, učinkovito izvajanje zakonodaje, ustrezno varovanje intelektualne lastnine, ugodno davčno politiko, učinkovito javno upravo, dober dostop do trgov, dober šolski sistem, ustrezno fizično infrastrukturo in prijaznost do tujih vlagateljev. Inovacijska aktivnost je namreč zelo odvisna od ambicioznih posameznikov, ki se kljub tveganju odločijo za vstop v svet podjetništva, ker jih motivira dosegljiv potencialen uspeh v prihodnosti. Ta je v veliki meri odvisen od njih, kar pa ne pomeni, da jim država ne more olajšati njihovega dela (Pricewaterhouse Coopers, 2013, str. 2-3).

Nacionalna politika ima na voljo izbiro, ali bo inovacijsko aktivnost v državi spodbujala z ukrepi, ki bodo privabili tuja inovativna podjetja in vlagatelje, ali bo raje oblikovala ukrepe, ki bodo spodbudili razvoj domačih inovativnih podjetij. Oblikovalci inovacijskih politik običajno uporabljajo kombinirane možnosti, ki so naklonjene obema tipoma deležnikov. Pri oblikovanju politik za spodbujanje inovativnosti pa morajo upoštevati tudi specifične prednosti in slabosti domačega gospodarstva.

3.1.1 Zakonodaja

Tako multinacionalke kot mlada inovativna podjetja zahtevajo stabilno, predvidljivo in delujoče pravno okolje, ki varuje njihove interese. Tako pravno okolje namreč omogoča, da bodo podjetniki in podjetja tisti, ki bodo za svoje ideje in porabljena sredstva za razvoj inovativnih izdelkov na koncu nagrajeni brez bojazni, da bi bil njihov uspeh ogrožen zaradi korupcije, podkupovanja, nelojalne konkurence, plačilne nediscipline, piratstva ali celo neposredne kraje.

3.1.1.1 Vladavina prava

Agregirani kazalnik vladavina prava (angl. *rule of law*), ki ga oblikuje Svetovna banka, kaže, v kolikšni meri anketiranci zaupajo v zakonodajo in jo upoštevajo v smislu spoštovanja pogodb, lastninskih pravic, policije in sodišč.

Tabela 6: Vladavina prava v Sloveniji in na Irskem

	Rezultat [-2,50 do 2,50]
Slovenija	0,98
Irska	1,73

Vir: Rule of law, 2013.

Rezultati Svetovne banke (2012), predstavljeni v Tabeli 6, kažejo, da je na Irskem zakonodaja upoštevana v večji meri, ljudje pa imajo v organe, ki jo izvršujejo, večje zaupanje kot ljudje v Sloveniji. Visoka stopnja zaupanja v pravne organe na Irskem je posledica delujočega učinkovitega pravnega sistema, ki vsem podjetjem omogoča enakost pred zakonom, vzbuja zaupanje in ustvarja pogoje za razvoj konkurence.

3.1.1.2 Podkupnine in korupcija

Podkupovanje in korupcija otežujeta delovanje mladih inovativnih podjetij, saj oba pojava hromita konkurenco in razvoj na domačem trgu, otežujeta dostop do financiranja, upočasnjujeta prodajo in prodornost novih idej (Cornell University et al., 2013).

Tabela 7: Podkupnine

[Kako pogosto podjetja v vaši državi plačujejo dodatne zneske za preferenčno obravnavo: pri uvozno-izvoznih postopkih, pri uporabi javnih dobrin, pri javnih naročilih, pri davčnih ali sodniških postopkih?]

	Rezultat [1 – zelo pogosto; 7 – nikoli]	Uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	4,9	39.
Irska	6,1	14.

Vir: Cornell University et al., Global Innovation Index 2013, 2013, str. 236-291.

Sodeč po rezultatih GII-ja (Cornell University et al., 2013), predstavljenih v Tabeli 7, lahko ugotovimo, da Irska po kazalniku prisotnosti podkupnin dosega boljši rezultat (6,10) kot Slovenija (4,90).

Tabela 8: Prisotnost korupcije

	Rezultat (GII)¹ [%]	Rezultat (indeks zaznavne korupcije (angl. <i>Corruption Perception Index</i>, v nadaljevanju CPI) [0 – visoka prisotnost; 100 – ni prisotna])
Slovenija	8,0	57
Irska	0,4	72

Vir: Cornell University et al., Global Innovation Index 2013, 2013, str. 236-291.; Corruption Perception Index, 2013.

Glede na rezultate GII-ja (Cornell University et al., 2013), ki so predstavljeni v Tabeli 8, kar 8 % anketirancev v Sloveniji prisotnost korupcije v Sloveniji uvršča med najbolj problematične dejavnike za poslovanje podjetij, medtem ko na Irskem tako meni le 0,4 % anketirancev. Slovenija tudi glede na CPI dosega skoraj kritično mejo (CPI = 50), saj so tako podjetniki kot preostala javnost ocenili, da je korupcija v Sloveniji vidno prisotna (Corruption perceptions index, 2013). Irska na tem področju v zadnjih letih izboljšuje rezultate in vztrajno znižuje že tako nizko stopnjo korupcije.

3.1.2 Davki

Vsa podjetja si želijo preglednega, ugodnega in predvidljivega davčnega sistema, zato vlade po svetu v času, ko inovacijska aktivnost podjetij postaja eden izmed ključnih

¹ V anketi so morali anketiranci izbrati 5 najbolj problematičnih področij in jih uvrstiti na lestvici od najbolj problematičnega do najmanj problematičnega. Rezultat kaže vrednost ocene posameznega področja glede na utež, ki je odvisna od uvrstitve na posameznikovi lestvici. Na voljo je bila izbira področij: dostop do financiranja, birokracija, davki, korupcija, politična nestabilnost, slabe delovne navade delovne sile, nezmožnost inoviranja, slabo izobražena delovna sila, inflacija, slaba infrastruktura, slabo javno zdravstvo, kriminal, poslovanje v tuji valuti, neprilagodljiv trg dela.

vidikov gospodarske rasti, posvečajo veliko pozornosti vplivu davčne zakonodaje na inovativnost podjetij. V skladu s tem se po vsem svetu sprejemajo davčni ukrepi, ki bi dodatno okrepili inovacijsko aktivnost v podjetjih. Tovrstni trend je zlasti viden v državah, ki glede na razvitost sodijo med inovativna gospodarstva (Pricewaterhouse Coopers, 2013, str.2).

3.1.2.1 Davčne olajšave

Med najbolj razširjena orodja za spodbujanje inovativnosti sodijo davčne olajšave za R&R, ki v nekaterih gospodarstvih obsegajo skoraj tretjino vse državne podpore za vlaganja v R&R, v prihodnosti pa gre pričakovati, da se bo njihov obseg le še povečeval. Davčne olajšave za R&R znižujejo strošek R&R in s tem stimulirajo inovacijsko aktivnost ter potrošnjo v podjetjih (OECD, 2013, str. 81; Pricewaterhouse Coopers, 2013, str.10).

V zadnjem času se v različnih oblikah pojavljajo dodatne olajšave za R&R glede na sektor delovanja. Tako so podjetja v Singapurju (nanotehnologija), na Irskem (biotehnologija), v Belgiji (biotehnologija), v Kanadi (biotehnologija) in v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA), (biotehnologija) deležna posebne preferenčne davčne politike.

Z davčnimi olajšavami za naložbe v R&R se strinjajo številni ekonomisti, ki ocenjujejo, da vsak dolar, prihranjen na račun davčnih olajšav v ameriških podjetjih, pomeni naložbo od 1 do 3 dolarjev v R&R (Inslee, 2011, 3. junij).

Poročilo irske vlade potrjuje pozitiven učinek davčnih olajšav za R&R, saj je kar 90 % proučevanih podjetij, od kar so vključena v sistem davčnih olajšav za R&R, povečalo svoje naložbe v R&R (KPMG, 2013, str. 20).

Tabela 9: Davčne olajšave za R&R

	Davčna olajšava za R&R
Slovenija	100 %
Irsko*	25 %

Legenda: * Podjetje je upravičeno do davčne olajšave v primeru, da naložbe v R&R presegajo stopnjo vlaganja v R&R iz leta 2003.

Vir: DURS, Davek od dohodka pravnih oseb, b.l.; KPMG, Innovation 2013/2014: Insights into Innovation & R&D in Ireland, 2013, str. 6.

Slovenija je glede na podatke, predstavljene v Tabeli 9, z vidika davčnih olajšav bolj naklonjena spodbujanju inovacijskih aktivnosti v podjetjih kot Irsko, saj se naložbe podjetij v R&R v celoti odštejejo od davčne osnove (100 % olajšava), medtem ko podjetja na Irskem lahko od davčne osnove odštejejo le 25 % naložbe v R&R. Ob tem Irsko dopušča možnost, da se za naložbo v R&R upoštevajo tudi stroški, povezani z izgradnjo

infrastrukture, če se vsaj 35 % njenih kapacitet uporablja za R&R (*R&D Tax Credits: A guide to supporting companies*, 2014). V Sloveniji se kot davčno olajšavo za naložbe v infrastrukturo za izvajanje izključno aktivnosti R&R upošteva le 40 % vrednosti naložbe (DURS, b.l.). Irska podjetja so v primeru, da je višina davčne olajšave za R&R višja od vsote vseh davkov, ki jih mora podjetje plačati državi, upravičena do neposrednega povračila v obdobju 3 let po obračunu (Research and Development Tax Credit Regime, 2013), medtem ko slovenska podjetja lahko v takem primeru računajo, da se njihovi presežki plačanih davkov odštejejo od davčnih vsot, ki jih morajo plačati v naslednjih 5 davčnih obdobjih (DURS, b.l.).

3.1.2.2 Davek na dobiček in davčne počitnice

Davek na dobiček v globaliziranem svetu predstavlja pomemben dejavnik pri odločanju o tem, kje bo podjetnik ustanovil svoje podjetje, za katerega načrtuje, da bo na dolgi ustvarilo dobiček. Uspešna podjetja danes sicer redno uporabljajo davčne oaze, kamor preusmerjajo svoje dobičke z vsega sveta in kjer za svoje dobičke plačujejo manj davka. Z namenom maksimizacije dobička po plačilu davkov pa se za tak ukrep odločajo tudi mlada inovativna podjetja.

Iz Tabele 10 je razvidno, da je davek na dobiček podjetij na Irskem nižji, kot v Sloveniji.

Tabela 10: Davek na dobiček

	Davek na dobiček [%]
Slovenija	17,0
Irska	12,5

Vir: Corporate income tax, b.l.

V Sloveniji se bo davek na dobiček pravnih oseb v naslednjih letih zmanjševal, medtem ko se na Irskem predvideva, da bo ostal na enaki stopnji. Ob tem bodo na Irskem še dodatno zaostri pogoje za podružnice podjetij iz tujine, ki so do zdaj izkoriščale ugodno davčno politiko na Irskem pred nadaljnjim nakazovanjem dobičkov v davčne oaze.

Nizek davek na dobiček podjetja je pomemben dejavnik pri prodaji podjetja, saj je mlado inovativno podjetje, ki na Irskem plačuje le 12,5 % davek na dobiček, veliko bolj privlačno za prevzem, kot če bi delovalo v Sloveniji, kjer se trenutno na dobiček plačuje 17 % davek.

Za hiter razvoj mladih in inovativnih podjetij je sicer bolj kot davek na dobiček relevanten ukrep davčnih počitnic, ki podjetjem omogoča, da določeno obdobje oziroma v prvih nekaj letih ustvarjanja dobička tega davka ne plačujejo. Slovenija tega trenutno ne ponuja. Na Irskem pa bodo mlada inovativna podjetja, ki imajo edinstven produkt in bodo

ustanovljena pred letom 2015, oproščena davka na dobiček v prvih 3 letih delovanja, a le če njihova letna davčna obveznost ne bo presežala 60.000 EUR (Bradley Tax Consulting, b.l.).

3.1.2.3 Davki in prispevki za zaposlene

Ključni vir za inovacijsko aktivnost v podjetjih predstavlja strokoven in visoko izobražen kader, saj številne študije kažejo, da visoko izobraženi in strokovni kadri k razvoju zelo pogosto prispevajo bolj kot manj izobraženi kadri (več o tem v poglavju Visoka izobrazba in inovativnost). Ker so vrhunski razvojni kadri izjemno dragoceni in zaradi svoje redkosti zelo dragi, njihova zaposlitev za podjetja pogosto predstavlja veliko finančno breme. Ob tem morajo podjetja na podlagi sistema davkov in prispevkov za zaposlene plačati še dodatne zneske, kar to breme še dodatno povečuje. Kadri, ki so pomembni za inovacijsko aktivnost podjetja, so torej dragi že sami po sebi, od davčne politike posamezne države pa je odvisno, za koliko se lahko finančno breme podjetja na račun njihovih plač še poveča.

Primer: vzemimo za primer neto plačo v višini približno 3.000 EUR, ki jo za delo v visoko inovativnem podjetju zahteva dober inženir programske opreme v EU.

Tabela 11: Primerjava bruto in neto plače 3.000 EUR za inženirja na Irskem in v Sloveniji¹

	Mesečno		Letno		Delež obdavčitev [%]
	Neto plača	Strošek delodajalca	Neto plača	Strošek delodajalca	
Slovenija	3.000 EUR	6.550 EUR	36.000 EUR	78.600 EUR	118
Irski	3.002 EUR	4.367 EUR	36.024 EUR	52.400 EUR	46

Vir: Informativni izračun plače, 2013; Deloitte, Tax Calculator, b.l.

Glede na dostopne podatke in spletna orodja za izračun plač lahko ugotovimo, da zaposlitev visoko usposobljenega razvojnega kadra v nekem inovativnem podjetju na Irskem predstavlja veliko manjše finančno breme kot za podjetje v Sloveniji, kar je jasno razvidno iz Tabele 11. V mladih inovativnih podjetjih sicer na začetku redko zaposlujejo visoko izobražene vrhunske razvojne kadre, saj za to ni na voljo dovolj finančnih sredstev, a davčno breme zaposlovanja novih kadrov takšno zaposlovanje še dodatno otežuje. Ob tem velja omeniti, da so v Sloveniji občasno na voljo subvencije za zaposlitev mladih raziskovalcev v gospodarstvu, kar je dober ukrep za kadrovske krepitev R&R-oddelkov v večjih in manjših podjetjih.

¹ Gre za okviren izračun redno zaposlenega posameznika brez upoštevanja kakršnih koli davčnih olajšav.

3.1.3 Administracija

Administracija postopkov v smislu definiranja, formalizacije ter regulacije procesov, potrebnih za ustanavljanje in delovanje podjetja, predstavlja pomemben vidik podjetniškega okolja, saj lahko olajšuje ali otežuje izvajanje podjetniškega procesa, kar je še zlasti pomembno v inovativnih gospodarstvih, kot sta Slovenija in Irska. Z namenom spodbujanja podjetništva se tako po vsem svetu že dalj časa kaže trend po debirokratizaciji postopkov, zmanjševanju administrativnih ovir in poenostavljanju formaliziranih procesov, povezanih z ustanavljanjem podjetij in delovanjem podjetij v odnosu do države.

3.1.3.1 Ustanavljanje podjetja

Postopki, povezani z ustanavljanjem podjetja, so v preteklosti trajali precej dalj časa in so zahtevali zelo veliko pozornosti in zavzetosti podjetnikov, danes pa lahko lastno podjetje ustanovimo že v nekaj dneh, ne glede na to, kje v EU želimo to storiti.

V Tabeli 12 so predstavljeni podatki o času, št. postopkov in zahtevanem ustnaovnem kapitalu za odprtje družbe z omejeno odgovornostjo v Sloveniji in na Irskem.

Tabela 12: Čas in postopki, potrebni za odprtje družbe z omejeno odgovornostjo

	Št. potrebnih postopkov	Št. dni, potrebnih za začetek poslovanja	Zahtevani ustanovni kapital
Slovenija	2	6	7.500,00 EUR
Irska	4	13	100,00 EUR

Vir: World Bank Group, Doing Business in 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises, 2013, str. 103-215; Fees, 2014.

V Sloveniji sta za odprtje družbe z omejeno odgovornostjo družbenikov po podatkih Svetovne banke (2012) potrebna 2 postopka (registracija na Agenciji Republike Slovenije za javnopravne evidence (AJ PES) in na Davčni upravi Republike Slovenije (DURS), medtem ko so za enako pravno-formalno obliko gospodarske družbe na Irskem potrebni 4 postopki (registracija podjetja, prijava na davčni urad – 3 ločeni obrazci). Ob tem je treba dodati, da je za začetek poslovanja podjetja treba odpreti transakcijski račun in v primeru, da je v podjetje vključenih več družbenikov, podpisati še družbeno pogodbo. Med državama je bistvena razlika pri ustanavljanju podjetja v tem, da mora v Sloveniji podjetnik (sam ali z družbeniki) za odprtje družbe z omejeno odgovornostjo zagotoviti najmanj 7.500 EUR ustanovitvenega kapitala, ki je sicer lahko delno zagotovljen tudi s stvarnimi vložki, medtem ko je na Irskem za odprtje takšnega podjetja treba zagotoviti le 100 EUR kapitala.

3.1.3.2 Plačevanje davkov

Plačevanje davkov za podjetja ne predstavlja le finančnega bremena, ampak tudi bremena v smislu administracije (priprava, poročanje, plačevanje).

Tabela 13: Plačevanje davkov.

	Št. plačil (na leto)	Št. ur, potrebnih za administracijo (na leto)
Slovenija	11	260
Irska	8	76

Vir: World Bank Group, Doing bussiness in 2012, 2013, str. 103-215

Sodeč po podatkih Svetovne banke (World Bank Group, 2013), predstavljenih v Tabeli 13, lahko ugotovimo, da Slovenija v smislu administracije davkov zelo obremenjuje podjetja, saj je za redno plačevanje davčnih obveznosti v povprečju potrebnih 11 plačil na leto, za kar podjetje povprečno porabi približno 260 ur, kar pomeni, da imajo podjetja s tem visoke stroške tudi v primeru, ko za postopke administracije davkov najemajo zunanje izvajalce. Irska sodi med države z najbolj enostavnimi postopki plačevanja in administriranja davkov, saj irska podjetja svoje davke plačujejo v povprečju le 8-krat na leto, za kar v povprečju porabijo 76 ur dela.

3.1.4 Politična stabilnost

Rezultati študij kažejo, da ima politična stabilnost velik vpliv na razvoj pogojev inovativnega okolja in gospodarstva. Od politične stabilnosti je namreč odvisno sprejemanje reform, ki so dolgoročno pomembne za gospodarstvo in nacionalno razvojno politiko. Odločitve o razvojni politiki v globalnem svetu hitrih sprememb morajo biti hitre, soglasne in jasno usmerjene v spodbujanje gospodarstva in konkurence, saj lahko le tako prispevajo k izboljšanju pogojev za razvoj gospodarstva (Allard, Martinez, & Williams, 2012).

Tabela 14: Politična stabilnost

	Rezultat [-2,5 do 2.5]
Slovenija	0,92
Irska	0,93

Vir: World Bank Group, Doing bussiness in 2012, 2013, str 103-215.

Podatki Svetovne banke iz leta 2012, predstavljeni v Tabeli 13, kažejo da obe obravnavani državi dosejata približno enako stopnjo politične stabilnosti.

Glede na to, da razpolagamo s podatki anket in študij, izvedenih v letu 2012, da je v zadnjem letu v Sloveniji prišlo do zamenjave vlade in da v javnosti vlada izjemno nezadovoljstvo s celotnim političnim vrhom v Sloveniji, lahko sklepamo, da je politična stabilnost na izjemno nizki ravni, kar negativno vpliva na ekonomska gibanja, zaupanje tujih partnerjev in na razvoj.

Stopnja zaupanja javnosti do politikov v obravnavnih državah je predstavljena v Tabeli 15.

Tabela 15: Zaupanje do politikov v javnosti

[Kakšni so po vašem mnenju etični standardi politikov v vaši državi?]		
	Rezultat [1 – zelo nizki; 7 – zelo visoki]	uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	1,9	133.
Irska	3,9	28.

Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2013-2014, 2013, str. 222-345.

Glede na poročilo WEF-a in Schwaba lahko ugotovimo, da v Sloveniji vlada velika stopnja nezaupanja v politike (1,9), kar jo uvršča skoraj na rep lestvice vseh obravnavnih držav. Irski politiki na drugi strani uživajo srednje visoko stopnjo zaupanja državljanov in podjetij. Omenjeni rezultati za razvoj inovativnega podjetništva v Sloveniji pomenijo izredno slab signal vsem, ki bi se radi oziroma se že ukvarjajo s podjetništvom. Nezaupanje v delovanje politike pomeni splošno slabo stanje v državi, kar negativno vpliva na inovacijsko sposobnost države. Dober rezultat Irske kaže na večje zaupanje državljanov v politiko in s tem na večjo stabilnost in boljše splošno stanje v državi, kar pozitivno vpliva na podjetniško klimo.

3.1.5 Nakupna politika javnega sektorja

Javni sektor s svojo veliko kupno močjo predstavlja pomembnega igralca na domačem trgu, ki lahko s svojimi zahtevami po boljših rešitvah in nižjih cenah s svojo nakupno politiko pomembno vpliva na inovacijsko aktivnost podjetij. Iz tega razloga so podjetja z namenom zadovoljevanja teh potreb in posledično ustvarjanja prihodkov primorana svoja investicijska sredstva nameniti vzdrževanju svojih konkurenčnih prednosti s pomočjo procesov R&R in iskanju vedno novih inovativnih rešitev (Cabarera, Centeneno, Nyiri, Osimo & Özcivelek, 2007, str. 12).

Javna naročila izdelkov in storitev s strani vlad in agencij predstavljajo velik del bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP), (povprečno 16 % med članicami EU leta 2013). Vladne politike in vladne nakupne odločitve tako lahko vplivajo na cene, omogočajo lažje doseganje ekonomije obsega in pomagajo oblikovati standarde v industriji. Javni sektor lahko torej kot največji ali celo edini uporabnik določenih izdelkov ali storitev lažje prenese finančno zahtevne nakupe najnaprednejših tehnologij in s tem da

signal drugim (zasebnim) igralcem na trgu, da je določena tehnologija ali izdelek vreden zaupanja, kar pospešuje difuzijo tehnologij in spodbuja razvoj konkurence (Cabarera et al., 2007, str. 12; Public procurement, 2013).

Tabela 16: Ocena vpliva vladne nakupne politike na spodbujanje tehnoloških inovacij

[Ali vladne nakupne odločitve v vaši državi spodbujajo tehnološke inovacije?]

	[1 = ne, sploh ne; 7 = da, zelo učinkovito]; tehtano povprečje 2011–2013	Uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	2,9	121.
Irska	3,5	70.

Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2013-2014, 2013, str. 222-345.

Rezultati ankete, predstavljeni v Tabeli 16, ki sta jo opravila WEF in Schwab (2013), kažejo, da je irska vlada bolj naklonjena nakupovanju visokotehnoloških izdelkov kot slovenska. Irski izvedenci so svoji vladi pripisali povprečno naklonjenost javnim naročilom (tehtano povprečje 3,5), usmerjenim k nakupu visokotehnoloških izdelkov, medtem ko slovenski izvedenci menijo, da je slovenska vlada manj naklonjena (tehtano povprečje 2,9) tovrstnim nakupom. Kljub razliki v obeh državah pri javnih naročilih še vedno enega izmed odločilnih dejavnikov pri nakupovanju predstavlja cena, medtem ko je kriterij tehnološke naprednosti in inovativnosti izdelkov zapostavljen. Na podlagi rezultatov lahko zaključim, da politika javnih naročil v obeh obravnavanih državah ni naklonjena inovativnim izdelkom, kar pomeni, da mlada inovativna podjetja kljub morebiti vrhunskemu, tehnološko naprednemu in uporabnemu izdelku ne morejo računati na to, da bo nakup s strani javnega sektorja pripomogel k njegovi lažji uveljavitvi na trgu.

3.1.6 Ocena

Ocenjujem, da je področje politike in administracije v smislu vplivanja na inovativno podjetništvo na Irskem bolj spodbudno kot v Sloveniji. Glede na dostopne podatke irski pravni sistem deluje, ljudje pa vanj zaupajo, kar omogoča enaka izhodišča za podjetja, vzbuja zaupanje in ustvarja pogoje za razvoj konkurence. V Sloveniji posamezniki in podjetja v razmerah skoraj kritično visoke prisotnosti korupcije in pod vtisom nedelujočega pravnega sistema ne dobijo občutka, da so sami odgovorni za svoj uspeh, da jih varuje zakonodaja in da na svoji podjetniški poti ne bodo naleteli na nerazumljive ovire.

Slovenija na področju davčne zakonodaje z zniževanjem davka na dobiček nakazuje pravo smer, a izredno visoka obdavčitev dela še vedno otežuje zaposlovanje vrhunskih razvojnih kadrov, medtem ko je proces plačevanja davkov še vedno zelo kompleksno organiziran. Irska je z vidika davkov z nizkim davkom na dobiček, nizko obdavčitvijo dela in dobro organizirano administracijo plačevanja davkov veliko bolj prijazna do inovativnih podjetij.

Ustanavljanje podjetja je tako v Sloveniji kot na Irskem učinkovito organizirano in ne predstavlja bremena za ambiciozne podjetnike.

Politične razmere so glede na dogodke v zadnjem letu v Sloveniji bolj negotove kot na Irskem, kar zagotovo ne spodbuja pozitivne podjetniške klime. Nakupna politika irske in slovenske vlade je podobna, glavni dejavnik odločanja pri javnih nakupih v obeh državah pa še vedno ostaja nizka cena, kar negativno vpliva na inovativno podjetništvo.

3.2 Izobraževanje

3.2.1 Vloga podjetniškega izobraževanja pri spodbujanju podjetniške aktivnosti

Izobraževanje velja za enega izmed najbolj učinkovitih sredstev spodbujanja podjetniške aktivnosti, saj med najpomembnejše vire, ki jih podjetnik potrebuje za začetek svoje podjetniške poti, sodijo znanje, veščine, spretnosti in izkušnje, ki jih posameznik pridobi skozi različna formalna in neformalna izobraževanja (Wright et al., 2007, v Holmvåg Tuft, 2009).

Študije kažejo, da je za razvoj podjetniškega potenciala med posamezniki pomembno praktično naravnano usposabljanje oziroma izobraževanje, ki temelji na širokem naboru tem s področij: managementa, vodenja, organizacije, načrtovanja, zmanjševanja negotovosti in učinkovitega upravljanja s tveganji (Levi & Autio, 2008).

Izobraževanja in podjetniška usposabljanja za ambiciozne mlade spodbujajo podjetništvo na 3 načine (Levie & Autio, 2008, str. 13-14):

1. zagotavljajo znanja, potrebna za zagon in rast podjetja;
2. spodbujajo razvoj kognitivnih sposobnosti posameznikov, ki so osnova za reševanje kompleksnih nalog, uspešno zaznavanje priložnosti in učinkovito upravljanje s tveganji, kar posledično vpliva na ustvarjanje in rast novih podjetij;
3. vplivajo na odnos študentov do podjetništva in njihove vedenjske dispozicije.

Številne države v želji po večji podjetniški aktivnosti v svoje izobraževalne programe vključujejo podjetniške predmete in izobraževanja. V tem primeru podjetniška izobraževanja niso namenjena zgolj pridobivanju spretnosti in znanj, ki niso neposredno potrebna za podjetniško udejstvovanje, ampak predvsem širjenju podjetniškega načina razmišljanja, različnih konceptov podjetništva in poudarjanju pomena podjetništva za družbo. Ob tem morajo taka izobraževanja vsebovati tudi metode za spodbujanje ključnih podjetniških lastnosti posameznikov, kot je na primer proaktivnost (Ahmad & Hoffman, 2007, str. 25).

V poročilu GEM-a za leto 2000 (Camp, Hay, & Reynolds, 2000) se je pokazala visoka povezanost med visoko izobrazbo in podjetniško aktivnostjo v določeni državi. Visoka izobrazba nastajajočih in obstoječih podjetnikov namreč pozitivno vpliva na zaznavanje in reševanje ovir na podjetniški poti. Do podobnih ugotovitev je prišel tudi Porter (1990, str. 87-88), ki zaključuje, da imajo narodi, ki intenzivno vlagajo v izobraževanje, bolj konkurenčno gospodarstvo, zato se zdi, da visoka izobrazba posameznika pozitivno vpliva na verjetnost, da bo ta postal podjetnik.

3.2.2 Visoka izobrazba in inovativnost

Izobraževalni sistem in njegova kakovost v povezavi z raziskovalnimi dejavnostmi imata odločilen pomen za inovacijsko sposobnost nacije (Cornell University et al., 2013).

Giuri et al. (2007, v Toivanen & Väänänen, 2013) so na podlagi evropske ankete (PatVal) ugotovili, da ima kar 77 % prijaviteljev patentov v Evropi univerzitetno izobrazbo, 26 % pa jih ima doktorat. Toivanen in Väänänen (2013, str. 3-4) v svoji raziskavi finskih inovatorjev ugotavljata podobno, saj ima 35 % finskih prijaviteljev patentov magisterij, 14 % pa doktorat. Dodatno ugotavljata, da ima kar 66 % finskih prijaviteljev patentov inženirsko izobrazbo.

Zaključimo lahko, da visok vpis v visokošolske programe predstavlja pomemben dejavnik za razvoj inovativnega podjetništva, medtem ko je za dodaten razvoj inovacijske sposobnosti naroda ključno spodbujati zlasti vpis v programe, usmerjene v raziskovanje in inženirstvo.

3.2.3 Vpis v visokošolske programe

Tabela 17: Vpis v visokošolske programe in diplomanti na področju znanosti in inženirstva

	Vpis v visokošolske programe [Delež posameznikov generacije, ki je zaključila srednjo šolo v %]	Diplomanti na področju znanosti in inženirstva v isti generaciji [Delež diplomantov v %]
Slovenija	86,9	18,2
Irska	61,0	21,6

Vir: Cornell University et al., Global Innovation Index 2013, 2013, str. 236-291.

Iz Tabele 17 je razvidno, da je vpis v visokošolske programe v Sloveniji izredno visok, saj se zanj odloča kar 86,9 % vseh pripadnikov generacije, ki je zaključila šolanje v letu 2012, na Irskem je vpis na tovrstno raven izobraževanja nižji in znaša 61 %. Na študijskih področjih, ki so tradicionalno povezana z inovativnostjo (znanost, inženirstvo, gradnja), pa Irska beleži boljši rezultat, saj na Irskem iz teh smeri diplomira 21,6 % vseh diplomantov, medtem ko je v Sloveniji takih diplomantov 18,2 %.

3.2.4 Kakovost visokega šolstva

V Tabeli 18 sta podani splošni oceni visokošolskih programov v Sloveniji in na Irskem.

Tabela 18: Splošna ocena visokošolskih programov v Sloveniji in na Irskem

[Kako dobro visokošolski sistem v vaši državi ustreza potrebam konkurenčnega gospodarstva?]

	Rezultat [1 – sploh ne ustreza; 7 – zelo dobro ustreza]	Uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	4,0	55.
Irska	5,5	5.

Vir: WEF & K. Schwab, *Global Competitiveness Report 2013-2014*, 2013, str. 222-345.

Irski visokošolski sistem (ocena 5,5) je odlično prilagojen potrebam konkurenčnega gospodarstva in sodi med najboljše na svetu. Slovenski visokošolski sistem (ocena 4,0) po tem kazalniku precej zaostaja za irskim.

3.2.5 Mobilnost študentov

Mobilnost visokošolskih študentov predstavlja pomemben dejavnik inovacijske kapacitete države, saj mednarodne izmenjave študentov omogočajo pretok inovativnih idej, podjetniških veščin in znanja.

Tabela 19: Mobilnost študentov

	Tuji visokošolski študenti iste generacije [Delež vseh vpisanih študentov v državi]	Domači visokošolski študenti iste generacije [Delež študentov na študiju v tujini]
Slovenija	1,8 %	1,9 %
Irska	7,1 %	6,1 %

Vir: Cornell University et al., *Global Innovation Index 2013*, 2013, str. 236-291.

Kot je bilo razvidno iz Tabele 19, na področju mobilnosti študentov obstaja velika razlika med Slovenijo in Irsko. Irska beleži dober pritok tujih visokošolskih študentov (7,1 %), v tujino pa pošilja kar 6,1 % svojih visokošolskih študentov. Slovenija na tem področju kritično zaostaja, saj je bilo v letu 2012 v slovenske visokošolske programe vpisanih le 1,8 % tujih študentov, medtem ko je Slovenija v istem letu v tujino poslala le 1,9 % vseh visokošolskih študentov ene generacije.

3.2.6 Podjetniško izobraževanje v okviru formalnega izobraževanja

Uvajanje podjetniških vsebin na vseh stopnjah formalnega izobraževalnega sistema je ključnega pomena za spodbujanje podjetniške aktivnosti v državi. Za razvoj inovativnega podjetništva je še posebej potrebno uvajanje podjetniških vsebin na stopnji terciarnega izobraževanja in predvsem na programih, povezanih z inženirstvom, tehnologijo in znanostjo.

Poročilo Evropske komisije navaja, da bi morali programi praktičnega učenja postati sestavni del vsake strategije, ki pospešuje podjetniško aktivnost pri mladih. Poročilo posreduje tudi empirične dokaze o pozitivnem vplivu takega načina poučevanja podjetništva v srednjih šolah, saj kar 20 % teh dijakov kasneje ustanovi lastna podjetja (Vse več dijakov v EU ustanavlja minipodjetja, 2005).

Trend podjetniških programov v okviru formalnega izobraževanja kaže predvsem na praktično naravnost predmetov, ki spodbujajo podjetniško vedenje in se vključuje v druge predmete. Delo v tovrstnih programih je projektno usmerjeno in spodbuja uporabo različnih podjetniških veščin (Cooney, 2013).

Tabela 20: Ocene podjetniškega izobraževanja in usposabljanja v šolskem sistemu

	V osnovni in srednji šoli	Po srednji šoli
Slovenija	2,13	2,64
Irska	2,07	2,83

Vir: Rebernik et al., Nezaznane priložnosti: GEM Slovenija 2012, 2013, str. 134.

Iz Tabele 20 lahko razberemo, da so izvedenci v Sloveniji izobraževanje in usposabljanje za podjetništvo v okviru osnovnih in srednjih šol ocenili bolje (2,13) kot izvedenci na Irskem (2,07). Pri ocenjevanju podjetniškega izobraževanja po srednji šoli pa je slika nasprotna. Irski izvedenci so podjetniškimi izobraževalnim programom namenili nekoliko višjo oceno (2,83) kot slovenski (2,64).

V **Sloveniji** je predmet Podjetništvo v osnovnih šolah še vedno na voljo le kot izbirni predmet oziroma krožek, medtem ko učenci osnovne podjetniške vsebine pridobivajo v okviru predmeta Gospodinjstvo. Poučevanje podjetništva na srednjih šolah je še vedno po večini organizirano kot postransko, saj je še vedno povečini na voljo le kot izbirni predmet. Pohvalen je sicer program spodbujanja ustvarjalnosti, inovativnosti in podjetnosti mladih na osnovnih in srednjih šolah (Mladi in podjetništvo, 2014), ki kaže pravo smer, a dokler se ne pripravi nacionalne strategije uvajanja podjetništva kot obveznega predmeta vsaj na srednjih šolah, večjih premikov na tem področju ne bo.

Na terciarni ravni izobraževanja se podjetništvo poudarja predvsem na poslovnih šolah, medtem ko je na naravoslovnih fakultetah še vedno zapostavljeno.

Kljub podjetništvu nenaklonjenemu izobraževalnemu sistemu obstaja veliko število nevladnih organizacij, zavodov, društev in drugih oblik iniciativ (Zavod mladi podjetnik ipd.), ki aktivno spodbujajo mlade na podjetniški poti prek različnih izobraževanj, podjetniških novic, predstavitev uspešnih podjetniških zgodb in podjetniških tekmovanj ter tako spreminjajo predstavo o podjetništvu. V Sloveniji je moč opaziti tudi nekatere gimnazije, ki kljub pomanjkanju podpore s partnerji samoiniciativno organizirajo podjetniške krožke (npr. Gimnazija Novo mesto). Organizacija in želja po širjenju podjetniškega duha med nevladnimi pobudniki podjetništva sta neprimerljivo višji od vladnih namer, kar je zaskrbljujoče.

Na **Irskem** ocenjevalci, vključeni v študijo GEM-a, ocenjujejo, da številni vidiki izobraževanja pozitivno vplivajo na podjetniško aktivnost. Ob tem poudarjajo splošno visoko izobraženost na Irskem kot dobro osnovo za razvoj podjetništva, čeprav si želijo več poudarka na področju matematike, znanosti in inženirstva. Želijo si tudi več poudarka na področju podjetniškega izobraževanja na vseh ravneh izobraževanja in izpostavljajo nujno uvajanje podjetniškega izobraževanja na vseh univerzitetnih programih (Fitzsimons & O’Gorman, 2013, str. 32). Tudi na Irskem se organizirajo neformalna združenja promotorjev podjetništva (npr. Junior Entrepreneur Programme), ki sama razvijajo programe podjetniških vsebin in zagotavljajo orodja za poučevanje.

Na Irskem je v osnovnih in na srednjih šolah posameznikom podjetništvo na voljo kot izbirni predmet, pohvalno pa je dejstvo, da kar 50 % vseh srednjih šol ponuja podjetniške predmete, v okviru katerih se izvaja simulacija minipodjetij. Večina fakultet na Irskem ponuja podjetniške programe. Irska se zaveda pomena razvoja podjetniškega načina razmišljanja pri mladih, zato veliko pozornost namenja oblikovanju programov, ki so podprti z dobro zamišljeno promocijo podjetništva med mladimi. Lotili so se tudi spreminjanja predstave o podjetništvu in se prek različnih komunikacijskih kanalov potrudili mladim podjetništvo predstaviti kot enakovredno karierno izbiro. Redno organizirajo delavnice in usposabljanja za učitelje in profesorje, vodilnim kadrom na fakultetah pa je omogočeno sodelovanje z upravami uspešnih irskih podjetij. V skladu s svojim sistematičnim pristopom imajo pripravljena tudi orodja za ocenjevanje učinkov podjetniških programov, ki služijo kot temelj za njihovo nadgradnjo v prihodnosti (Martin & Associates, 2011).

3.2.7 Ocena

Izobraževalna sistema v obeh državah sta primerljiva, visok vpis v visokošolske programe pa tako na Irskem kot v Sloveniji deluje v prid inovativnemu podjetništvu. Irska beleži nekoliko višji vpis v visokošolske programe, ki so povezani z inovativnim podjetništvom,

kot Slovenija, a za večjo inovacijsko kapaciteto je v obeh državah treba še več študentov prepričati za vpis v tovrstne programe. Kakovost visokega šolstva na Irskem je po ocenah izvedencev na precej višji ravni kot v Sloveniji, zato moramo v Sloveniji okrepiti vlaganja v razvoj kakovosti visokošolskih programov, predvsem pa je treba omejiti število razpoložljivih programov za vpis ter vzpostaviti sistem strateškega povezovanja med univerzami in gospodarstvom tako, da bodo visokošolski programi odgovarjali potrebam gospodarstva.

Velika razlika med izobraževalnima sistemoma je opazna na področju mobilnosti študentov, torej v številu domačih študentov, ki na študij odhajajo v tujino, in v številu tujih študentov, ki prihajajo na študij v eno izmed obeh držav. Irska na tem področju dosega dobre rezultate, medtem ko Slovenija zaostaja, s čimer je prikrajšana za hiter in relativno poceni prenos idej in novih praks iz tujine.

Na področju uvajanja podjetniških vsebin v izobraževalne programe sta obe državi oblikovali programe v skladu z modernimi smernicami spodbujanja podjetniškega duha med mladimi. Irski program je sistematičen in ambiciozen ter dobro podprt s sodobnimi marketinškimi pristopi ustvarjanja zanimanja in spreminjanja predstave o podjetništvu, kar je ključnega pomena. Iz programa je razvidno, da ima Irska konkretne cilje in jasno namero o spodbujanju podjetništva med mladimi. Slovenska strategija je v primerjavi z irsko nekoliko okrnjena in premalo ambiciozno zastavljena. Slovenija mora namreč, če želi doseči konkretne rezultate, agresivno poseči v učne načrte in podjetništvo uvesti kot obvezen predmet že v osnovne in srednje šole ter ga ponuditi kot predmet na vseh fakultetah in univerzah. Na podlagi primerjave pripravljenih programov lahko sklenemo, da se je Irska spodbujanja podjetništva lotila precej bolj zavzeto kot Slovenija, zato predpostavljam, da bodo tudi rezultati v prihodnosti različni.

3.3 Sodelovanje pri raziskavah in razvoju med podjetji in univerzami

Inovacije so običajno posledica strateškega vlaganja v R&R tako s strani zasebnega kot tudi javnega sektorja. V primarnem smislu to pomeni s strani podjetij, univerz in ostalih raziskovalnih organizacij ter inštitutov, ki so financirani s strani države in EU. Večja podjetja, ki so bolj naklonjena inkrementalnim inovacijam, inovirajo predvsem na podlagi lastnega vlaganja v R&R, medtem ko so inovacije s strani manjših podjetij pogosto posledica procesa R&R v okviru univerz (Cameron, 1996, str. 7-8).

Adams (v Cameron, 1996, str. 6) ugotavlja, da izsledki procesa R&R v akademskih sferah veliko pripomorejo k rasti produktivnosti. Ob tem opozarja, da učinki niso vidni takoj, ampak se načeloma pojavijo v obdobju 20 let. Tak primer je bil na primer izum laserja, kjer je od prvih temeljnih raziskav, ki jih je izvedel Einstein leta 1916, do prve uporabe v industriji leta 1960 minilo kar 54 let. Nadiri in Mamunegas (v Cameron, 1996, str. 6) sta v

svoji študiji ugotovila tudi, da financiranje R&R na univerzah s strani države prinaša pozitivne učinke na produktivnost proizvodnje.

EU se že nekaj časa ukvarja s problemom učinkovite porabe javnih sredstev za R&R, saj povprečna univerza v EU ustvari manj invencij in prijavi manj patentov, kot to počnejo univerze v ZDA. Slab izkoristek sredstev je posledica nesistematičnega in slabega strateškega upravljanja z znanjem in intelektualno lastnino v okviru evropskih univerz. Učinkovit prenos znanja iz evropskih raziskovalnih institucij onemogočajo številni dejavniki, med katere sodijo: kulturne razlike in motivacija med podjetniki in akademiki, pomanjkanje spodbud, pravne ovire ter razdrobljen trg znanja in tehnologij. Vsi ti dejavniki upočasnjujejo gospodarsko rast in ustvarjanje delovnih mest v EU (Evropska komisija, 2007, str. 7).

Praksa kaže, da vključevanje gospodarstva v javne raziskovalne institucije učinkovito usmerja raziskovalne in izobraževalne aktivnosti v smeri družbenih potreb, prinaša izkušnje za podporo prenosu znanja in kaže jasen namen po uporabi inovativnih pristopov pri vseh akademskih aktivnostih (Evropska komisija, 2007, str.16).

Cilj politik spodbujanja sodelovanja med univerzami in zasebnim sektorjem je v komercializaciji na univerzah pridobljenega znanja, kar je možno doseči s spodbujanjem odcepljanja podjetij (angl. *spin-off*) od univerz, ki jih vodijo alumni študentje ali celo zaposleni na univerzah, oziroma v licenčni uporabi znanja (intelektualne lastnine), ustvarjenega na univerzah. Petrin & Myint (2013) kot ključne elemente za spodbujanje kreacije spin-off podjetij izpostavljata: ustrezno vodenje in zavezanost vodstva univerze pri ustvarjanju podjetniške kulture, dostop do podjetniških vsebin in izobraževanja, vlogo profesorjev kot mentorjev, spodbude in podporo akademskim delavcem za udeležbo pri spin-offih in podjetniškem udejstvovanju, povezave z zasebnimi družbami, ki v bližnjem okolju demonstrirajo podjetniške prakse, gradijo podjetniška omrežja in včasih celo predstavljajo prvega kupca, podporne službe (tehnološke pisarne ipd.), socialna omrežja in državno podporo podjetništvu.

Povzamemo lahko, da morajo države, če želijo povečati svojo inovacijsko sposobnost in posledično konkurenčnost gospodarstva, vlagati v izboljšanje pogojev za opravljanje R&R na univerzah in spodbujati prenos rezultatov v gospodarstvo. Pogoja za to pa sta razvoj izobražene delovne sile in raziskovalnih institucij ter zadostno financiranje za izvajanje programov v teh institucijah. Te institucije in strokovnjaki, ki v njih delujejo, pa morajo ustvarjati novo temeljno znanje, prihajati do novih ugotovitev in razvijati nove tehnologije, ki jih gospodarstvo potem lahko uporabi za nadaljnji, t.i. aplikativni razvoj. Za uspešen prenos temeljnega znanja in tehnologij prek gospodarske sfere na trg sta ključna intenzivno sodelovanje in komunikacija med podjetji in univerzami.

3.3.1 Načini spodbujanja prenosa R&R

Pri prenosu znanja pomembno vlogo igra nacionalna politika spodbujanja prenosa znanja, ki temelji na izhodiščih Lizbonske strategije in smernicah, ki jih je začrtala Evropska komisija. Te smernice narekujejo ukrepe, kot so ustvarjanje boljših pogojev za prenos znanja, nujno izobraževanje kadrov, zagotavljanje zadostnega financiranja, povečevanje mobilnosti posameznikov med akademsko in gospodarsko sfero, združevanje in sodelovanje javnih raziskovalnih institucij pri iskanju partnerjev za prenos znanja v gospodarstvo, zagotavljanje prava intelektualne lastnine in odpiranje pisarn za spodbujanje prenosa znanja (Evropska komisija, 2007, str. 7).

Med pomembne dejavnike za spodbujanje prenosa znanja in tehnologij se šteje tudi razvoj podjetniškega načina razmišljanja na vseh ravneh izobraževanja, še zlasti na visokošolskih zavodih, ki so usmerjeni v razvoj tehnologij (Evropska komisija, 2007, str. 10).

Za prenos znanja v gospodarstvu so pomembni razvoj socialnega kapitala v obliki povezav med univerzami, raziskovalnimi institucijami in zasebnim sektorjem, povezave med podjetji in razvoj okolja, ki omogoča hiter in učinkovit prenos znanja z velikim poudarkom na odpravi administrativnih ovir in oblikovanju ustreznega pravnega okvirja (Petrin, 2005, str. 172).

3.3.2 Sodelovanje med akademsko sfero in industrijo

Tabela 21: Intenzivnost R&R-sodelovanja med univerzami in industrijo

[Kako intenzivno podjetja in univerze v vaši državi sodelujejo v procesih R&R?]

	Rezultat [1 – ne sodelujejo; 7 – intenzivno sodelujejo]	Uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	3,8	56.
Irska	5,2	13.

Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2013-2014, 2013, str. 222-345.

Iz Tabele 21 lahko razberemo, da je sodelovanje pri izvajanju R&R med univerzami in industrijo na Irskem bolj intenzivno kot v Sloveniji. Izvedenci na Irskem so tovrstno sodelovanje v povprečju ocenili z oceno 5,2, kar Irsko uvršča na 13. med vsemi obravnavanimi državami. V Sloveniji pa so izvedenci sodelovanje med univerzami in industrijo ocenili z oceno 3,8, kar Slovenijo uvršča na 56. mesto. Rezultati kažejo, da je dinamika prenosa znanja med deležniki (univerze, instituti, zasebni sektor) na Irskem večja kot v Sloveniji, zato je večja tudi verjetnost, da se bodo invencije z univerz uspešno prenesle v gospodarstvo, nadgradile in dokazale na trgu.

3.3.3 Kakovost znanstvenih raziskovalnih institucij

Tabela 22: Kakovost znanstvenih raziskovalnih institucij

[Kako bi ocenili kakovost znanstvenih institucij v vaši državi?]

	Rezultat [1 – med najslabšimi na svetu; 7 – med najboljšimi na svetu]	Uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	4,9	29.
Irska	5,6	14.

Vir: WEF & K. Schwab, *Global Competitiveness Report 2013-2014*, 2013, str. 222-345.

Iz rezultatov ankete WEF-a in Schwaba (2013), predstavljenih v Tabeli 22, je razvidno, da so ocenjevalci irskim znanstvenim raziskovalnim institucijam pripisali visoko kakovost (ocena 5,6), kar Irsko uvršča na 14. mesto na svetu, medtem ko so slovenski ocenjevalci slovenskim znanstveno-raziskovalnim institucijam pripisali nekoliko nižjo oceno (ocena 4,9), kar Slovenijo uvršča na 29. mesto na svetu. Na podlagi teh podatkov lahko ugotovimo, da irska podjetja v primerjavi s slovenskimi lahko računajo na boljšo podporo R&R-procesom s strani univerz. Glavna razlika izhaja iz dejstva, da imajo irske znanstveno-raziskovalne institucije boljše pogoje (več finančnih sredstev, prisotnost podjetniške kulture, večjo podporo vodstva univerz) za opravljanje R&R, kar pomeni, da lahko hitreje in bolj učinkovito inovirajo.

3.3.4 Prenos R&R

Tabela 23: Ocena obstoja in učinkovitosti prenosa R&R iz akademske v podjetniško sfero

	Rezultat [1–5]	Uvrstitev [1.–24.]
Slovenija	2,36	21.
Irska	2,92	3.

Vir: Rebernik et al., *Nezaznane priložnosti: GEM Slovenija 2012*, 2013, str. 134.

Kot je razvidno iz Tabele 23, so slovenski izvedenci v okviru študije GEM-a (Rebernik et al., 2013, str. 134) obstoj in učinkovitost sistemov za prenos rezultatov R&R iz univerz v gospodarstvo ocenili z 2,36, kar Slovenijo uvršča skoraj na dno med inovacijskimi gospodarstvi. Irski izvedenci so obstoj in učinkovitost teh istih mehanizmov na Irskem ocenili z 2,92, kar Irsko uvršča na zelo visoko 3. mesto med inovacijskimi gospodarstvi.

Slab rezultat Slovenije je posledica številnih institucionalnih, kulturnih in infrastrukturnih ovir, ki onemogočajo učinkovit prenos znanja in tehnologij v gospodarstvo. Med institucionalnimi se izpostavlja dejstvo, da raziskovalci in visokošolski delavci niso

usmerjeni v komercializacijo svojih raziskovalnih dosežkov. Ob tem se za kriterij za napredovanje na delovnem mestu jemlje zgolj objave in citate v znanstvenih publikacijah, ne pa morebitna praktična uporabnost rezultatov njihovega dela. Med kulturne ovire štejemo predvsem negativno dožemanje podjetništva, saj je v Sloveniji premalo primerov, kjer bi fakulteta podprla svoje zaposlene pri ustanavljanju lastnega podjetja (Glas, Drnovšek, Erlih, Kovač, Kranjec, Rebernik, Rus & Žerič, 2006, str. 3-4).

Navedeno potrjuje tudi asist. dr. Rok Stritar, ki se poleg dela na Ekonomski fakulteti ukvarja tudi s podjetništvom. Med sodelavci sicer ne opaža, da bi kdo nasprotoval njegovemu podjetniškemu delovanju. Ne glede na to pa izpostavlja problem, da mora kljub temu, da njegovo praktično znanje dodaja težo njegovemu delu v okviru Katedre za podjetništvo, za svoj obstoj in napredovanje na fakulteti izpolnjevati identične pogoje, kot jih morajo izpolnjevati njegovi sodelavci, ki so zgolj akademiki. Njegove praktične izkušnje torej ne prispevajo k njegovemu statusu na fakulteti, kar se mu zdi za poslovno šolo zelo problematično. Opaža tudi načelen premik v smislu priznavanja izkušenj v poslovnem svetu s strani fakultete in sodelavcev, a dodaja, da dokler ne bodo na poslovnih šolah priznali, da je težko biti zgolj poslovni teoretik, in poslovne izkušnje vključili kot prednost pri izvolitvah v nazive, ne bo nekih večjih opaznih sprememb na tem področju.

Na najnaprednejših evropskih univerzah (University of Cambridge, ETH Zurich, KU Leuven, TUM) akademski uslužbenci, ki se ukvarjajo s podjetništvom, uživajo veliko večjo podporo pri svojem delu v obliki posebnega statusa in obravnave, ki jim omogoča: nemoteno delo v podjetjih, dodatne finančne spodbude, napredovanje na podlagi podjetniških izkušenj, možnost lastniškega vstopa v *spin-off* podjetja in nekatere druge oblike spodbujanje akademikov v podjetniškem svetu (Petrin & Myint, 2013).

Svoj pogled na prenos R&R mi je predstavil tudi Nejc Lojevec, dipl. inženir strojništva, ki kot samostojni delavec dela na Katedri za dinamiko fluidov in termodinamiko v okviru Fakultete za strojništvo. Na fakulteti v zadnjem času opaža, da se precej profesorjev ukvarja s podjetništvom in intenzivno sodeluje z zasebnim sektorjem. Ocenjuje, da je takih kar dobra četrtnina. Pozdravlja tudi dejstvo, da fakulteta dobro sodeluje z gospodarstvom (npr. pogodbeni razvoj parne pečice za Gorenje) in da se pri delu v laboratorijih poudarja pomen razvoja praktičnih rešitev.

3.3.5 Centri za prenos tehnologij

V **Sloveniji** imamo odlično zasnovan Center za prenos tehnologij in inovacij (CTT) na Institutu Jožef Štefan, ki opravlja pomembno vlogo pri prenosu znanja in tehnologij. V svoje poslanstvo štejejo vse ključne aktivnosti, ki so pomembne za uspešen in učinkovit prenos znanja: pomoč pri ocenjevanju uporabnosti in možnosti komercializacije tehnologij, pomoč pri pridobivanju financiranja, pomoč pri zaščiti intelektualne lastnine, povezovanje potencialnih partnerjev, ponudbo različnih tehnologij, pravno svetovanje in pomoč pri

sklepanju pogodb in zagotavljanje podpore pri odcepitvi podjetij (angl. *spin-off*) ter morebitni kasnejši umestitvi podjetij v Tehnološki park. Inštitut Jožef Štefan ponuja tudi opremo in možnost zunanjega izvajanja vrhunskih R&R tehnologij (Center za prenos tehnologij, 2013).

Poleg Inštituta Jožefa Štefana v Sloveniji obstaja še 5 tehnoloških pisarn, ki delujejo v okviru univerz (Pisarne za prenos tehnologij, 2014): Univerza v Ljubljani, Kemijski inštitut Ljubljana, Nacionalni inštitut za biologijo, Univerza v Mariboru in Univerza na Primorskem.

V Sloveniji se je v zadnjem času oblikoval konzorcij za prenos tehnologij številnih zavodov, univerz, inštitutov in agencij, ki zagotavlja pomoč pri trženju intelektualne lastnine skozi financiranje priprave, zavarovanja in trženja intelektualne lastnine (ocena tehnologij, trga in možnosti komercializacije tehnologij, patentiranje, licenciranje, ustanavljanje *spin-out* podjetij) ter pomoč pri pripravi sporazumov o varovanju poslovnih skrivnosti (NDA), pogodb o prevzemu in trženju tehnologij (Projekt KTT, 2013).

Pomembno vlogo pri prenosu znanja ima tudi agencija SPIRIT, ki letno organizira Slovenski forum inovacij, kjer se lahko inovatorji predstavijo trgu in potencialnim vlagateljem.

Irska ima izvrsten nacionalni sistem spodbujanja prenosa tehnologij, ki deluje v okviru nacionalne organizacije za podporo in rast malih in srednjih podjetij – Enterprise Ireland. Sistem je zasnovan tako, da raziskovalca ali raziskovalni tim, ki ima idejo in ambicijo po komercializaciji svoje ideje, vodi od začetnega ocenjevanja ideje, razvoja ideje, iskanja dodatnega financiranja, povezovanja s potencialnimi partnerji, patentnega preverjanja in pravne zaščite do končne ustanovitve (odcepljenega) podjetja. Irska ima na voljo 10 pisarn za prenos znanja, ki po večini delujejo v okviru univerz in sodelujejo s tehnološkimi parki. Agencija Enterprise Ireland letno organizira dva dogodka, ki sta namenjena predstavitvi izdelkov in tržnih priložnosti podjetij in posameznikov, ki prihajajo iz irskih visokošolskih institutov.

3.3.6 Ocena

Po oceni kakovosti znanstvenih institucij obe državi sodita med najboljših 20 % držav na svetu, kar je zelo spodbudno. Slovenija pa mora storiti več na področju prenosa R&R v gospodarstvo, kjer dosega podpovprečen rezultat, medtem ko je bila Irska na tem področju ocenjena nadpovprečno.

Irska in Slovenija imata podobno strategijo spodbujanja prenosa R&R-rezultatov in tehnologij iz visokošolskih institucij v gospodarstvo, saj obe državi pri njenem oblikovanju izhajata iz Lizbonske strategije in smernic Evropske komisije. Kljub temu se pojavljajo

velike razlike v izvajanju načrtanih strategij, ki se po mojem mnenju pojavljajo predvsem zato, ker so pogoji za uspešen prenos znanja in tehnologij na Irskem boljši kot pri nas, kar verjetno botruje tudi bolj aktivnemu pristopu izvajalcev.

Med pogoje, ki se mi zdijo v Sloveniji kritični, se uvrščajo predvsem pomanjkanje izkušenj in kadrovska podhranjenost, kar pa je verjetno posledica nezadostne pozornosti izvajanju strategij in zagotavljanju ustreznega financiranja. Kritičen se mi zdi tudi odnos fakultet do profesorjev, ki njihovega dela v zasebnem sektorju ne priznavajo kot kriterij pri podeljevanju nazivov.

Organizacija centrov za prenos tehnologij je v obeh državah na dovolj visoki stopnji, da omogoča nemoten prenos tehnologij v gospodarstvo, čeprav v Sloveniji med temi ključnimi povezovalci univerz in podjetij manjka proaktivnosti.

3.4 Dostop do financiranja

Pridobivanje zadostnih finančnih sredstev za mlada inovativna podjetja je zelo zahtevna naloga. Mlada inovativna podjetja namreč potrebujejo izdatna finančna sredstva tako za razvoj ideje in izdelkov kot tudi za komercializacijo. Velik problem predstavlja dejstvo, da je razvoj inovativnih in tehnološko naprednih izdelkov drag, saj pogosto zahteva uporabo najnovejših orodij ter visoko usposobljene kadre, včasih pa zahteva tudi zunanje izvajanje raziskav in razvoja. Drago je tudi preizkušanje trga in pridobivanje povratnih informacij s trga o izdelku. Trženje inovativnih izdelkov poleg tega ni enostavno, saj inovacije, ki prihajajo s strani manj znanih mladih inovativnih podjetij, težko najdejo pot do kupcev, ker vplivajo na spremembo načina dela in so povezane z visoko stopnjo nezaupanja. Komercializacija inovativnih izdelkov je finančno zahteven proces, ki zahteva intenzivno izobraževanje trga in internacionalizacijo podjetja, kar pomeni aktivno udeležbo podjetij na mednarodnih sejmih, poslovnih konferencah in prisotnost na spletu.

Za razvoj konkurenčnosti slehernega gospodarstva je ključno, da ima dostop do različnih finančnih mehanizmov in storitev. Ta je odvisen od razmer na finančnem trgu in zdravja bank, na katerega vplivajo številni dejavniki. Velik vpliv na te dejavnike ima država, ki lahko prek politike spodbujanja visokotehnoloških podjetij in z oblikovanjem različnih finančnih mehanizmov olajša dostop do financiranja inovativnim podjetjem v različnih fazah razvoja. V zadnjem času je svetovni trend, da so podjetja, ki so vključena v razvoj novih, čistih virov energije in biotehnologije, na področju finančne podpore deležna še posebne pozornosti (Pricewaterhouse Coopers, 2010, str. 61).

Eden od pglavitnih razlogov, zakaj visokotehnološki projekti težko dobijo zadostno financiranje, je, da je razvoj izdelkov dolgotrajen, kar prinaša višje tveganje (Inslee, 2011,3. junij).

3.4.1 Vrste financiranja

Podjetnikom so na voljo različne oblike finančnih virov, ki jih lahko delimo na dva načina: glede na ročnost ali pa glede na lastništvo. Iz Tabele 24 je razvidno, da finančne vire glede na lastništvo ločimo lastniške in dolžniške vire, glede na ročnost pa kratkoročne in dolgoročne vire (Žugelj, Penca, Slavnič, Žunec & Vadnjal, 2001), k naštetim virom običajno uvrščamo še nepovratna sredstva in zadržane dobičke. Od podjetnika, stopnje razvoja, dostopnosti in drugih okoliščin je odvisno, katere vrste virov se v podjetju kombinira z namenom zasledovanja kratkoročnih in dolgoročnih ciljev podjetja ter interesov lastnikov.

Tabela 24: Vrste finančnih virov za podjetja

Lastniški viri	Dolžniški viri
<ul style="list-style-type: none">• 4F (lastniki, družina, prijatelji, naivneži)• tvegani kapital (poslovni angeli, skladi tveganega kapitala)• množično financiranje	<ul style="list-style-type: none">• kratkoročni in dolgoročni krediti• lizing, faktoring in drugi manj pogosti viri
Nepovratna sredstva	Zadržani dobički
<ul style="list-style-type: none">• lokalna sredstva• nacionalna sredstva• sredstva EU	

Vir: B. Kos, *Financiranje podjetij s potencialom visoke rasti*, b.l.

3.4.2 Vloga države

Vloga države je najpomembnejša zlasti v začetnih fazah mladega inovativnega podjetja, saj podjetja takrat nimajo sredstev za zavarovanje kreditov, viri 4F so omejeni, podjetniki, ki za kreditiranje razvoja podjetja garantirajo z osebnim premoženjem, pa tvegajo svoj socialni položaj (United Nations, 2009, str. 4).

Med najbolj prepoznavne metode državne finančne podpore sodijo: nepovratna sredstva (subvencije), povratna sredstva (posojila), subvencionirane ali brezplačne podporne storitve, naložbe v moderno fizično infrastrukturo, ugodna davčna politika in javni razpisi, naklonjeni visokotehnološkim rešitvam mladih inovativnih podjetij (Pricewaterhouse Coopers, 2010, str. 9).

3.4.2.1 Sredstva za izvedbo študij izvedljivosti in zagon podjetja

Sredstva za zagon podjetja, začetne operacije in izvedbo študije izvedljivosti so nujno potrebna za nadgradnjo ideje do mere, ko postane komercialno zanimiva in izvedljiva, saj šele takrat postane zanimiva tudi za zasebne vlagatelje. Po začetnem preverjanju idej, kar

pogosto izvajajo zunanji izvajalci, podjetja lahko tako pridobijo sredstva za odprtje podjetja, nakup osnovne opreme, začasno pokrivanje stroškov in podobno. Po uspešnem zagonu in preverjanju ideje pa bi morala država prek svojih agencij na podlagi vnaprej določenih kriterijev izbrati podjetja, ki imajo največji potencial, ter zagotoviti nadaljnja sredstva za njihov razvoj (United Nations, 2009, str. 29).

3.4.2.2 Sredstva za spodbujanje raziskav in razvoja ter prenos rezultatov v podjetja

Zelo pomemben dejavnik za uspešno komercializacijo znanja in tehnologij, razvitih v javnih raziskovalnih ustanovah, je zagotavljanje finančnih sredstev za njihov prenos v podjetja v naslednjih oblikah (United Nations, 2009, str. 14–16):

- financiranje izobraževanja strokovnih delavcev in raziskovalcev o podjetništvu in zagotavljanje sredstev za zasledovanje poslovnih priložnosti, ki izhajajo iz procesa razvoja v javnih ustanovah;
- financiranje promocijskih dogodkov (sejmov) ter načinov obveščanja trga in obstoječih podjetnikov o najnovejših odkritjih, novih tehnologijah in poslovnih priložnostih, ki izhajajo iz njih, ter načrtih za prihodnost;
- financiranje zgodnjega raziskovanja in ocenjevanja idej;
- financiranje inkubacije obetajočih podjetij, izhajajočih iz javnih raziskovalnih ustanov;
- financiranje inkubatorjev in pospeševalnikov;
- financiranje tehnoloških pisarn za prenos znanja.

3.4.2.3 Sredstva za zagotavljanje podpornih storitev

V začetnih fazah se podjetja srečujejo s številnimi ovirami, ki upočasnjujejo razvoj ideje in izdelka, zato je pomembno, da se podjetjem zagotovi ustrezen dostop do podpornih storitev, s pomočjo katerih se jim lahko ta proces olajša. Glavni cilj zagotavljanja takih storitev je, da čim več dobrih idej uspe in se razvije v dober posel, ki omogoča zaslužek in delovna mesta. Takih podpornih storitev je več vrst in segajo vse od zagotavljanja splošnih informacij o razvoju podjetja in možnosti financiranja do bolj specializiranih različic, namenjenih le določenim profilom podjetij (United Nations, 2009, str. 16–17):

- **dvig zavedanja** (angl. *Awareness Raising*) – oblikovanje orodij za zagotavljanje informacij in osnovno izobraževanje podjetnikov o financiranju, dostopnih virih in procesu pridobivanja sredstev;
- **mreženje** (angl. *Networking*) – spodbujanje mreženja in prenosa idej med podjetniki in poslovneži na sejmih in družabnih dogodkih;
- **povezovanje** (angl. *Match-making*) – organiziranje formalnih srečanj med podjetniki in drugimi strankami (poslovnimi partnerji, vlagatelji) z namenom povezovanja za doseg skupnih ciljev;

- **usposabljanje** (angl. *Training*) – oblikovanje formalnih izobraževalnih programov za podjetniško usposabljanje;
- **usmerjanje** (angl. *Coaching*) – oblikovanje svetovalnih pisarn, angažiranje posameznikov ali oblikovanje aplikacij za pomoč podjetnikom pri pripravi poslovnega načrta, ocenjevanju idej in vodenju razvoja podjetja.

3.4.2.4 Mikrokrediti

Manjša podjetja težko pridobijo zunanje dolžniško financiranje, zato mora v tem primeru posredovati država, ki takim podjetjem prek svojih agencij omogoča mikrokredite (v višini do 25.000 EUR). Država tako lahko podjetnikom prek svojih agencij oziroma institucij, ki opravijo tudi prvotno vrednotenje poslovnih idej, omogoča pridobivanje manjših kreditov iz podjetniških skladov in jim daje bančna poročta. Omenjene institucije podjetnikom običajno nudijo tudi različne svetovalne storitve in jim pomagajo pri razvoju ideje. Ker prihodki takih agencij, čeprav so strateško pomembne, ne zagotavljajo njihovega obstoja, jih mora financirati država ali pa za njihovo delovanje pridobiti sredstva EU (United Nations, 2009, str. 18-19).

Država igra pomembno vlogo pri spodbujanju mikrokreditiranja podjetij in posledično tudi mladih inovativnih podjetij skozi naslednje ukrepe (United Nations, 2009):

- zagotavljanje sredstev za ustanovitev in delovanje skladov, finančnih institucij in drugih organizacij, ki se ukvarjajo z mikrokreditiranjem;
- neposredno ali delno dodatno financiranje podjetij, ki so že prejela mikrokredite;
- poročta in garancije za mikrokredite podjetjem, ki tega ne morejo zagotoviti sama;
- davčne olajšave za organizacije, ki se ukvarjajo z mikrokreditiranjem.

3.4.2.5 Spodbujanje tveganega kapitala in zasebnih vlagateljev

Država ima posreden vpliv tudi na dostop zasebnega kapitala za mlada inovativna podjetja, ki jim lahko pomaga tako, da vzpostavi minimalne pogoje za njihovo delovanje in zagotovi osnovno podporo za njihov razvoj do stopnje, ko postanejo zanimiva za zasebne vlagatelje.

Ker je svetovna gospodarska kriza omejila dostop do tveganega kapitala (po nekaterih podatkih so se naložbe tveganega kapitala v ZDA v letu 2009 zmanjšale za 60–80 % glede na pretekla leta), morajo države za ponoven zagon tega trga ponuditi dodatne spodbude (Pricewaterhouse Coopers, 2010, str. 24).

Finska gre pri spodbujanju ponudbe tveganega kapitala še korak dlje, saj država preko agencije Tekes vlaga v zasebne sklade tveganega kapitala, ki vlagajo v mlada inovativna podjetja, ob tem pa prevzema največje tveganje za izgubo, medtem ko se potencialni dobički delijo asimetrično. To pomeni, da agenciji Tekes pripada manjši del dobička, kot bi ji moral glede na delež, ki ga prispeva v sklade, preostanek pa se razdeli med ostale

družbenike v skladu. Finska želi s tem spodbuditi vlaganje zasebnih vlagateljev v sklade tveganega kapitala in zmanjšati njihovo tveganje (Valtonen, 2013). V Sloveniji Slovenski podjetniški sklad (v nadaljevanju SPS) sredstva podobno vlaga v sklade tveganega kapitala, a se dobiček med družbenike deli sorazmerno, glede na višino poslovnih deležev (Kapitalske naložbe RS v zasebne družbe tveganega kapitala, 2014).

3.4.3 Finančne storitve

Dostop do finančnih sredstev je v obeh obravnavanih državah zelo problematičen, saj so irski in slovenski anketiranci v okviru raziskave WEF-a in Schwaba (2013) izpostavili dostop do financ kot najbolj problematičen dejavnik za podjetniško udejstvovanje. V Sloveniji tako meni 24,3 % vprašanih, na Irskem pa kar 32,4 %. Ker je dostop do finančnih storitev predvsem v domeni bank, je za obe državi skrb vzbujajoče dejstvo, da se med vsemi obravnavanimi državami po kazalniku trdnosti oziroma zdravju bank uvrščata na rep lestvice. Iz Tabele 25 lahko razberemo, da Slovenija z oceno 2,4 zaseda predzadnje, 147. mesto, Irska pa z oceno 2,5 le mesto višje, med vsemi obravnavanimi državami.

Tabela 25: Zdravje bank

[Kako zdrave so banke v vaši državi?]

	Rezultat [1 – niso zdrave, verjetna dokapitalizacija; 7 – zelo zdrave]	Uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	2,4	147.
Irska	2,5	146.

Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2013-2014, 2013, str. 222-345.

3.4.3.1 Razpoložljivost finančnih storitev

Tabela 26: Razpoložljivost finančnih storitev

[V kakšni meri finančni sektor v vaši državi zagotavlja širok nabor izdelkov in storitev za podjetja?]

	Rezultat [1 – ne zagotavlja; 7 –zagotavlja širok nabor]	Uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	3,8	113.
Irska	4,6	67.

Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2013-2014, 2013, str. 222-345.

Na podlagi rezultatov ankete WEF-a in Schwaba (2013), predstavljenih v Tabeli 26, lahko ugotovimo, da imajo irski podjetniki v primerjavi s slovenskimi po mnenju domačih izvedencev na razpolago večji nabor finančnih storitev.

3.4.3.2 Dostopnost finančnih storitev

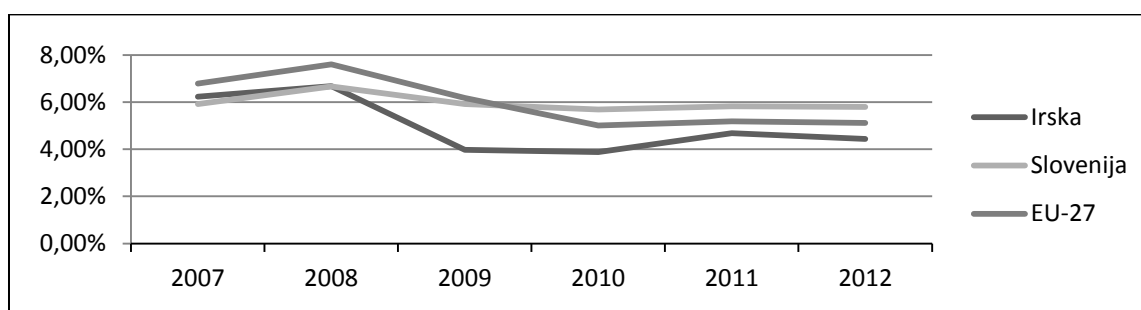
Tabela 27: Dostopnost finančnih storitev

[Kako ugodne so finančne storitve za podjetja v vaši državi?]

	Rezultat [1 – sploh niso ugodne; 7 – zelo ugodne]	Uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	3,6	119.
Irska	4,2	63.

Vir: WEF & K. Schwab, *Global Competitiveness Report 2013-2014*, 2013, str. 222-345.

Slika 3: Povprečna obrestna mera za posojila podjetjem (do 1 mio. EUR)



Vir: Evropska Komisija, *Loans*, b.l.

Rezultati ankete v globalnem poročilu o konkurenčnosti, ki so predstavljeni v Tabeli 27, kažejo na to, da so finančne storitve podjetjem na Irskem (ocena 4,2; 63. mesto) kljub javnemu prepričanju v nasprotno veliko bolj dostopne kot podjetjem v Sloveniji (ocena 3,6; 119. mesto). Rezultate potrjuje tudi Slika 3, iz katere je jasno razvidno, da so povprečne obrestne mere za posojila na Irskem v zadnjem obdobju nižje kot v Sloveniji, kar pomeni, da so posojila podjetjem na Irskem stroškovno bolj dostopna kot posojila podjetjem v Sloveniji.

3.4.4 Poslovni angeli

V **Sloveniji** so poslovni angeli združeni v formalno združenje Poslovni angeli Slovenije, ki je namenjeno ambicioznim podjetnikom, ki želijo s pridobitvijo finančnih sredstev v višini med 50.000 in 300.000 EUR zgraditi hitro rastoče regionalno ali globalno podjetje. V klubu aktivno iščejo perspektivne podjetniške projekte, v katera so pripravljene vložiti svoja sredstva. Klub poslovnih angelov Slovenije podjetnikom ponuja tudi realno oceno poslovnega načrta, poslovna izobraževanja, znanje o gradnji podjetij, učinkovit in hiter proces vlaganja ter boljši dostop do skladov tveganega kapitala (Snoj, 2008; Poslovni angeli Slovenije, 2013). V Sloveniji deluje tudi nekaj preostalih klubov poslovnih angelov, ki v javnosti niso zastopani (Rizični kapital, 2013).

Na **Irskem** se poslovni angeli združujejo v *Angel Investment Network*, v katerega je vključenih preko 40.000 poslovnih angelov, ki ponujajo investicijske zneske v vrednosti od nekaj tisoč do več milijard EUR. V združenju najdemo vlagatelje z vsega sveta. Omenjeno združenje je samo v letu 2012 podprlo več kot 10.000 podjetniških projektov po vsem svetu (About us, 2013).

Irska vlada je preko svojih agencij ustanovila mrežo *Halo Business Angel Network*, ki združuje vsa združenja poslovnih angelov na Irskem in med katera sodijo tudi regionalna združenja v Dublinu, Corku, Waterfordu, Galwayu in na Severnem Irskem. Vloga mreže je v spodbujanju aktivnosti poslovnih angelov s pomočjo povezovanja podjetij z visokim potencialom rasti, ki jih sami iščejo in preverjajo, ter potencialnih vlagateljev (About the Halo Business Angels Partnership, 2013). Omenjena mreža je bila leta 2013 s strani Evropske mreže poslovnih angelov (angl. *European Business Angel Network* - EBAN) proglašena za najboljšo mrežo poslovnih angelov leta v Evropi (Doyle, 2013).

3.4.5 Skladi tveganega kapitala

Tabela 28: Razpoložljivost tveganega kapitala

[Kako enostavno lahko podjetja z inovativnim izdelkom kljub visokemu tveganju pridobijo tvegani kapital?]

	Rezultat [1 – zelo težko; 7 – zelo lahko]	Uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	2,0	127.
Irska	2,7	69.

Vir: WEF & K. Schwab, *Global Competitiveness Report 2013-2014*, 2013, str. 222-345.

Iz podatkov ankete WEF-a in Schwaba (2013), ki so predstavljeni v Tabeli 28, je razvidno, da je dostop do tveganega kapitala na Irskem z oceno 2,7 in 69. mestom v svetovnem merilu boljši kot v Sloveniji, ki z oceno 2,0 dosega 127. mesto med vsemi državami. Razloge za to gre iskati predvsem v večji razvitosti skladov tveganega kapitala na Irskem in boljši vpetosti Irske na globalne finančne trge.

V **Sloveniji** morajo biti vse družbe tveganega kapitala vpisane v Register družb tveganega kapitala, trenutno pa jih je vpisanih 10. Ob tem velja omeniti, da SPS svoja sredstva prispeva v skupni višini 53 mio. EUR v 6 od teh skladov. Skupna količina investicijskih sredstev tveganega kapitala je neznana. Najbolj znan in verjetno največji sklad je sklad RSG kapital, ki ga je ustanovila Gospodarska zbornica Slovenije in katerega obseg se ocenjuje na slabih 20 milijonov EUR ter ima svoja sredstva trenutno naložena v približno 10 slovenskih podjetij (Družbe tveganega kapitala, 2013; O nas, 2013).

Irski trg tveganega kapitala je bolj razvit in obsežen kot slovenski, registriranih imajo 11 družb tveganega kapitala, večji del pa jih je, podobno kot v Sloveniji, podprtih in

soupravljanih s strani države. Ti skladi skupaj trenutno obsegajo prek skoraj 700 milijonov EUR investicijskih sredstev (Venture capital funds, 2013).

3.4.6 Državna in regijska finančna podpora

Pomoč pri financiranju mladih inovativnih podjetij v **Sloveniji** omogoča SPS, ki v sodelovanju z resornim ministrstvom in evropskim skladom za regionalni razvoj prek različnih razpisov omogoča garancije za pridobivanje kreditov, kredite, subvencije za kredite in lastniško financiranje v obliki javno-zasebnih partnerstev (Tehnološko inovativna podjetja, 2014).

Za mlada inovativna podjetja je pomemben predvsem vsakoletni razpis P-2, ki podjetjem omogoča dostop do raznovrstnih oblik finančne pomoči, če se ta izkažejo na podjetniškem tekmovanju Start:up Slovenija (Kmalu denar za mlada inovativna podjetja, 2014).

Ker sredstva evropskih strukturnih skladov ob proračunskih sredstvih predstavljajo del celotne vsote (približno 85 %), namenjene za proračune posameznih državnih programov za spodbujanje podjetništva, v trenutnih razmerah gospodarske krize v Sloveniji obstaja tveganje, da Slovenija zaradi pomanjkanja lastnih sredstev ne izkorišča vseh potencialov pomoči, ki jih ponuja EU.

Irska ima zelo dobro osnovan večstopenjski program finančne pomoči oziroma podpore mladim inovativnim podjetjem, ki poteka prek državne agencije Enterprise Ireland. Na prvi stopnji podjetja lahko računajo na t.i. mestne podjetniške odbore (angl. *City Enterprise Boards*), kjer lahko pridobijo brezplačno mentorstvo, svetovanje, kreditno zavarovanje in mikrokredite za nakup opreme. Na tej stopnji lahko sodelujejo vsa mlada podjetja (Funding: Supports & Programmes, 2013).

Na drugi stopnji se lahko za pomoč prijavijo zgolj inovativna podjetja, ki aktivno (15 % vseh operativnih stroškov podjetja mora biti vezanih na R&R) razvijajo napredne izdelke, tehnologije, storitve in procese ter ki imajo globalen potencial. Taka podjetja se s poslovnim načrtom prijavijo preko svojega svetovalca pri agenciji, posebne komisije pa nato ocenijo poslovno idejo in načrt, managerski tim, potencialno vrednost izdelkov in možnosti za globalni uspeh. Če uspešno opravijo vse preizkuse in si prislužijo odobritev, so takim podjetjem na voljo številne možnosti in orodja, ki jim močno olajšajo delo in nadaljnji razvoj. Na voljo jim je sklad za zagon poslovanja, ki subvencionira stroške dela, stroške izdelave prototipa, nastop na sejmih, stroške inkubacije, stroške svetovanja, poslovnih potovanj in izdelavo študije izvedljivosti. Na voljo so jim inovacijski vavčerji (v višini 5.000 EUR) za zunanje svetovalne storitve in pomoč s strani raziskovalnih ustanov. V nadaljevanju lahko podjetja kandidirajo tudi za naložbo v višini 50.000 EUR s strani sklada kot podporo za doseganje ciljev, pomembnih za pridobivanje tveganega kapitala (Innovation voucher, 2013).

Na tretji stopnji Enterprise Ireland nadaljuje s podporo rasti in poslovanju podjetjem predvsem v obliki nepovratnih sredstev, ki so namenjena: razvoju izdelka, razvoju globalne trženjske strategije, raziskovanju tujih trgov in poslovnih priložnosti v tujini, razvoju mednarodnega sodelovanja med podjetji, izobraževanju kadrov in managerskega tima, industrijskemu grozdenju ter spodbujanju R&R-projektov (R&D Tax Credits: A guide to supporting companies, 2014).

Enterprise Ireland predstavlja eno od redkih državnih agencij na Irskem, ki se jim je kljub gospodarski krizi v zadnjih letih povečeval proračun (Aherin, 2013).

3.4.7 Vpliv finančne krize

OECD (2009, str. 6-7) v svojem poročilu ugotavlja, da podjetja zaradi finančne krize vse pogosteje končajo v stečaju, medtem ko se dotok financiranja s strani skladov tveganega kapitala in vlaganja podjetij v R&R zmanjšujeta.

V teoriji sicer drži, da bo Schumpetrov proces kreativne destrukcije vplival na bolj učinkovito razporejanje virov na dolgi rok, a v nasprotju s tem je nujno, da se zlasti v časih gospodarske krize vzpostavijo finančni mehanizmi, ki bodo podprli stabilna podjetja, ki se srečujejo z začasnimi težavami. To je še posebej pomembno za podjetja, ki so vključena v dolgotrajne, a dragocene, inovacijske procese (Mina & Sharpe, 2009, v FINNOV, 2010). Zasledovanje kratkoročnih ciljev je pomembno za vzpostavitev ravnovesja v gospodarstvu, a ob tem ne gre pozabiti na ključne dolgoročne cilje, ki so pomembni za konkurenčnost gospodarstva v prihodnosti (FINNOV, 2010, str. 4).

Cosh, Hughes, Bullock in Milner (2009, str. 35) so v svoji študiji med malimi in srednjimi podjetji v Veliki Britaniji ugotovili, da podjetja napovedujejo nižjo rast v prihodnosti. Še bolj zaskrbljujoče pa je dejstvo, da je 37 % anketiranih inovativnih podjetij in 29 % neinovativnih podjetij odgovorilo, da so se v času krize pojavile nove ovire (npr. dvig obrestne mere) pri pridobivanju finančnih sredstev. Kar 47 % inovativnih podjetij in 38 % neinovativnih pa ugotavlja, da so se povečali stroški odobritve kredita. Iz navedenega lahko zaključimo, da so inovativna podjetja zaradi krize bolj izpostavljena kot neinovativna, kar je posledica večje nenaklonjenosti tveganju s strani bank (FINNOV, 2010).

3.4.8 Ocena

Različni viri kažejo na to, da pomanjkanje finančnih virov za podjetja predstavlja veliko oviro tako za inovativna kot za neinovativna podjetja, čeprav sta obe državi močno vključeni v evropske programe za spodbujanje inovativnih podjetij, ki obsegajo sredstva iz različnih evropskih skladov.

Rezultati anket in študij kažejo na to, da so slovenskim podjetnikom v primerjavi z irskimi finančni viri nekoliko manj dostopni, a po globlji analizi lahko ugotovimo, da irski podjetniki veliko lažje pridejo do virov financiranja za razvoj inovativnih izdelkov in storitev. Pot do dolžniških virov je za irske podjetnike namreč nekoliko bolj enostavna, upoštevajoč nižje obrestne mere in enostavnejši proces pridobivanja kreditov. Irski podjetniki prav tako lažje dostopajo do tveganega kapitala in širokega nabora različnih finančnih storitev.

Glavna razlika med obema obravnavanima državama v dostopu do financiranja se pokaže v ukrepih, ki sta jih sprejeli vladi obeh držav na tem področju, in predvsem v njihovem izvajanju. Zdi se, da je sistem finančne podpore inovativnim podjetjem na Irskem smiselno oblikovan in centraliziran, predvsem pa je ciljno usmerjen k spodbujanju inovativnih podjetij z globalnim potencialom. Irski inovativni podjetniki lahko do različnih oblik finančne pomoči dostopajo preko ene same agencije – Enterprise Ireland, kjer jih svetovalec vodi skozi celoten proces razvoja in prijav za različne oblike pomoči. V Sloveniji to še zdaleč ni tako, saj se inovativni podjetnik že pri iskanju informacij o možnostih finančne podpore izgubi med spletnimi stranmi, ki ne ponujajo dovolj informacij in običajno le naštevajo deležnike v procesu podpore, občasno pa se na njih objavijo tudi javni razpisi. V Sloveniji je bila leta 2012 ustanovljena agencija SPIRIT Slovenija, ki združuje agencije JAPTI, TIA in STO, ki spodbujajo inovativnost, tehnološki razvoj, tuje naložbe in turizem. Vzrok velikih razlik v programih obeh obravnavanih držav lahko tako najdemo že v (ne)osredotočenem poslanstvu agencij, ki sta vsaka v svoji državi zadolženi za razvoj in podporo inovativnim podjetjem.

Irski sistem finančne podpore podjetjem spodbuja inovativnega podjetnika in ga postopoma usmerja ter vodi na pot uspeha na globalnem trgu, slovenski sistem pa daje vtis, da je podjetnik na poti razvoja inovativnega podjetja prepuščen predvsem samemu sebi, svojim sposobnostim in iznajdljivosti.

3.5 Poslovna in strokovna infrastruktura

3.5.1 Dostop do pravnega svetovanja

Inovativna podjetja v **Sloveniji** imajo na voljo dostop do različnih specializiranih ponudnikov pravnega svetovanja. Pred ustanovitvijo podjetja lahko podjetniki iščejo nasvet glede ustanavljanja družb na VEM-točkah, kjer je moč dobiti kakovostne in zadostne informacije o prednostih in slabostih posameznih organizacijskih oblik.

Za pravni nasvet glede pravic intelektualne lastnine in ostalih pravnih zadev se lahko inovativni podjetniki obrnejo na eno od 6 tehnoloških pisarn, ki nudijo svetovanje in delno sofinancirane pravnih storitev, ki obsegajo vse od uvedbe postopkov za ščitenje

intelektualne lastnine do priprave različnih pravnih dokumentov (Pisarne za prenos tehnologij, 2013).

Občasno se v okviru inkubatorjev, tehnoloških parkov in ostalih organizacij za spodbujanje inovativnega podjetništva (npr. Zavod mladi podjetnik) organizirajo delavnice, ki obsegajo tudi pravne vidike podjetništva.

Pravno svetovanje za inovativna podjetja na **Irskem** je organizirano podobno kot v Sloveniji, saj tudi tam veliko dela na tem področju opravljajo tehnološke pisarne, ki ponujajo raznovrstne pravne storitve, povezane predvsem z varstvom intelektualne lastnine.

Irski podjetniki imajo ob tem na voljo še številne brezplačne mesečne delavnice, ki jih organizira podjetje Start-Ed. Njihove delavnice obsegajo vse, za inovativnega podjetnika ključne pravne in tudi računovodsko-davčne vidike. V okviru teh delavnic se podjetje neposredno posvetuje s svetovalcem, ki glede na potrebe podjetja povabi tudi strokovnjake s posameznih področij (Access Strategic Advice and Expertise, 2014).

Na Irskem se je potreba po ustreznih in dostopnih pravnih storitvah izkazala kot tržna niša, saj se nekatere pravne pisarne (npr. ArthurCox) specializirajo samo za mlada inovativna podjetja, ki jim nudijo vso potrebno pravno pomoč doma, prek svojih podružnic pa vse do Silicijeve doline v ZDA. Obstaja pa tudi mlado podjetje Lawsimply, ki irskim start-upom nudi cenovno dostopne pravne e-dokumente, ki so v skladu z irskim pravom (Lawsimply, 2013).

3.5.2 Dostop do finančnega in računovodskega svetovanja

Slovenska mlada inovativna podjetja imajo na voljo brezplačne delavnice, kjer se lahko spoznajo z osnovami računovodstva in finančnega managementa v podjetju (Iščemo inovativne podjetnike, 2014). Ob tem so jim na voljo tudi različni spletni portali, ki ponujajo računovodske nasvete in storitve. Pri tem gre izpostaviti predvsem spletna portala Mladipodjetnik.si in Racunovodja.com. Podjetniki se lahko za dodatne računovodske informacije obrnejo tudi na VEM-točke, ki občasno organizirajo računovodska izobraževanja (Iščemo inovativne podjetnike, 2014). Inovativna podjetja lahko do tovrstnega svetovanja in storitev dostopajo tudi v inkubatorjih in tehnoloških parkih.

Najbolj celovite storitve finančnega in računovodskega svetovanja po ugodni ceni pri nas mladim inovativnim podjetjem nudi Zavod mladi podjetnik, ki v okviru storitve MP računovodstvo s partnerji zagotavlja ustrezna orodja, strokovne nasvete in izobraževanja (MP računovodstvo, 2013).

V Sloveniji se je oblikovala tudi posebna skupina organizacij – Slovenska kreativna inovacijska skupina (v nadaljevanju SKIS), ki mladim inovativnim podjetjem nudi strokovno pomoč med drugimi tudi na področju računovodstva in finančnega managementa (Ustanovitev podjetja in zaposlovanje, 2014).

V preteklosti so bili slovenskim inovativnim podjetniki na voljo tudi t.i. mentorski vavčerji, ki so podjetjem omogočali, da so najela izbrane svetovalce za pomoč na različnih področjih, ki vključujejo tudi računovodstvo in finančni management. V načrtu je njihova ponovna uvedba za podjetja, ki bodo uspešno nastopila na tekmovanju Start:up Slovenija (Kmalu denar za mlada inovativna podjetja, 2014).

Na **Irskem** so se za razliko od Slovenije oblikovala že izrazito specializirana svetovalna podjetja na področju računovodstva in finančnega managementa, katerih delovanje in storitve so namenjene predvsem mladim inovativnim podjetjem.

V okviru agencije Enterprise Ireland lahko podjetja pridobijo subvencije za svetovanje s strani strateških svetovalcev na posameznih področjih, prav tako pa lahko svoje kadre vključijo v subvencionirana izobraževanja. Agencija Enterprise Ireland bo v letu 2014 organizirala intenziven izobraževalni program za mlade in ambiciozne finančne managerje, ki bo delno potekal na ameriški univerzi Stanford. Irska startup podjetja imajo tudi možnost sofinanciranja zaposlitve ključnih managerjev, tudi finančnih. Podobno kot v Sloveniji v preteklosti imajo irska podjetja možnost pridobivanja mentorstva in svetovanja v okviru poslovnih pospeševalnikov (angl. *Business Accelerators*). Enterprise Ireland organizira tudi številne brezplačne delavnice in svetovanja za podjetja na omenjenih področjih (Access Strategic Advice and Expertise, 2014). Ob tem velja še omeniti, da ima Irska dobro zasnovan in centralizirano nadzorovan sistem svetovalcev, ki inovativnega podjetnika vodijo skozi različne stopnje razvoja podjetja in mu glede na njegove potrebe predlagajo primerne oblike pomoči. Irska je razvila tudi spletno orodje *Nubie*, ki inovativnega podjetnika vodi skozi različne faze razvoja podjetja ter ga sočasno informira o različnih možnostih financiranja (Nubie, 2013).

3.5.3 Podpora internacionalizaciji podjetij

Slovenska inovativna podjetja, ki so usmerjena v mednarodni trg, lahko računajo na različne oblike pomoči, ki jih agencija SPIRIT Slovenija ponuja preko portala Izvoznookno.si, kjer je objavljen celoten nabor orodij in mehanizmov za podporo njihovi internacionalizaciji.

Glavni nosilec politike spodbujanja internacionalizacije podjetij je Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije v sodelovanju z Ministrstvom za zunanje zadeve Republike Slovenije, medtem ko med izvajalce štejemo: agencijo SPIRIT Slovenija, diplomatska predstavništva in konzulate v tujini, slovensko izvozno in razvojno

banko (SID), Gospodarsko zbornico Slovenije, Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije ter druge institucije (Slovenski regionalno razvojni sklad, Center za mednarodno sodelovanje in razvoj, slovenske poslovne klube v tujini, tehnološke parke) (Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije, 2010, str. 9).

Med glavne oblike pomoči v Sloveniji štejemo (Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije, 2010, str. 10-11):

- zbiranje in posredovanje trgovinskih informacij ter svetovanje;
- analizo tržnih priložnosti, ocenjevanje tveganj in svetovanje;
- promocijske aktivnosti;
- gospodarske delegacije;
- izobraževanje za mednarodno poslovanje;
- financiranje mednarodnega poslovanja;
- zavarovanje mednarodnih poslov;
- subvencioniranje.

V letu 2013 je agencija SPIRIT Slovenija za podjetja razpisala subvencije za opravljanje tržnih raziskav v tujini s pomočjo izbranih svetovalnih podjetij (v višini 5.000 EUR) in subvencije za nastop na tujih sejmih (v višini 8.000 EUR).

Na **Irskem** podporo internacionalizaciji podjetjem nudi predvsem agencija Enterprise Ireland, ki prek svoje ekipe svetovalcev (Get Export Ready Team), podpornih služb in ostalih državnih institucij zagotavlja celovit nabor vrhunskih storitev za ta namen. Posamezne storitve za podjetja so na voljo glede na posamezno stopnjo razvoja, v kateri se nahaja podjetje z mednarodnim potencialom. Na Irskem podjetja, ki želijo prodreti v tujino, dobijo svojega mentorja, ki jih nato vodi skozi proces internacionalizacije in jih usmerja. Med storitve, ki so irskim inovativnim podjetnikom na voljo, sodijo (Export assistance overview, 2014):

- ocena izvoznega potenciala;
- analiza in raziskave trgov;
- pomoč pri oblikovanju izvozne trženjske strategije;
- številni izobraževalni programi in delavnice za prodajne kadre in ključne managerje;
- pomoč pri organizaciji nastopa na sejmih;
- pomoč pri tujih javnih razpisih;
- svetovanje glede nastopa na internetu in pomoč pri elektronskem trženju;
- financiranje mednarodnega poslovanja;
- zavarovanje mednarodnih poslov.

3.5.4 Pravice intelektualne lastnine

Ustrezno upravljanje z inovacijami postaja eden izmed ključnih ciljev podjetij, ki želijo preživeti in uspeti na današnjem globalnem trgu, saj registrirane pravice intelektualne lastnine, ki izhajajo iz izboljšanih procesov in izdelkov oziroma storitev ali celo iz novih izdelkov, omogočajo njihovo komercializacijo in zagotavljanje konkurenčne prednosti. Zaščita intelektualne lastnine torej omogoča, da njen lastnik (podjetje ali posameznik), onemogoči vsem ostalim, da komercialno izkoriščajo njegov izum oziroma inovacijo brez njegovega privoljenja (Intellectual Property, Innovation and Development, 2013).

Pravice intelektualne lastnine so torej ključna zaščita, ki omogoča komercializacijo inovacij in ohranjanje konkurenčne prednosti, saj si je z njeno pomočjo moč zagotoviti finančno kompenzacijo za svoj izum, ki je posledica vloženih velikih količin dela in denarja.

3.5.4.1 Inovacijski vavčerji

Inovacijski vavčerji predstavljajo sistem subvencij inovativnim podjetjem za nakup informacijsko-komunikacijskih tehnologij, koriščenje svetovalnih storitev javnih in drugih pooblaščenih organizacij ter za zunanje izvajanje raziskav in razvoja v okviru javnih visokošolskih zavodov. Pri nas so bili še do nedavno na voljo inovacijski vavčerji v vrednosti 5.000 EUR, ki so bili usmerjeni zlasti v pridobivanje patentne zaščite za inovacije, v decembru 2013 pa ti niso več na voljo. Na Irskem imajo medtem inovativni podjetniki še vedno možnost uporabe inovacijskih vavčerjev v vrednosti 5.000 EUR za pridobivanje patentne zaščite pri pooblaščenih svetovalcih in tehnoloških pisarnah (Innovation voucher, 2013).

3.5.4.2 Vključevanje v organizacije za mednarodno patentno zaščito

Tako Slovenija kot Irska se vključujeta v vse pomembnejše mednarodne organizacije za varstvo intelektualne zaščite. V Mednarodni organizaciji za varstvo intelektualne lastnine (angl. *World Intellectual Property Organization* – WIPO) je Slovenija članica od leta 1991, Irska pa od leta 1970. Obe državi se prav tako vključujeta v Evropski patentni urad (angl. *European Patent Office* – EPO), Slovenija je članica od leta 2002, Irska pa od leta 1992.

3.5.5 Ocena

Na področju pravnega svetovanja imajo slovenski mladi podjetniki sicer v obliki brezplačnih izobraževanj in delavnic na voljo zadostno podporo pri ustanavljanju in zagonu podjetja. Zavedati pa se je treba, da tista najbolj prodorna mlada inovativna podjetja pogosto delujejo na robu okvira pravne zakonodaje in se zato lahko hitro znajdejo

v nasprotju z zakonom zgolj zato, ker je pravni nasvet pravnega strokovnjaka predrag. Zato menim, da je treba takim podjetjem s subvencijami zagotoviti dostop do kakovostnih pravnih mnenj. Na Irskem so mladim podjetnikom na voljo mesečne delavnice, kjer lahko dobijo dovolj informacij. V primeru posebnih potreb podjetij, ki so upravičena do podpore, pa jim svetovalec na agenciji Enterprise Ireland organizira brezplačen individualen sestanek s strokovnjaki z želenega področja.

Podobno velja za področje finančnega svetovanja, kjer sta mladim inovativnim podjetjem v Sloveniji na voljo le osnovno izobraževanje in omejena brezplačna pomoč. Pri iskanju nasvetov s področja financ so mladi podjetniki pogosto prepuščeni sami sebi, saj mentorski vavčerji, ki so omogočali dostop do brezplačnega nasveta strokovnjakov, v letu 2013 niso več na voljo. Pohvalno je, da se bodo mentorski vavčerji sicer ponovno uvedli, a le za tista podjetja, ki bodo uspešno nastopila na podjetniškem tekmovanju. Na Irskem k finančnemu svetovanju podjetjem pristopajo bolj celovito, saj vladna agencija Enterprise Ireland ponuja številne oblike finančnega svetovanja glede na stopnjo in potencial podjetij in je na splošno boljše organizirana od slovenske agencije SPIRIT. Ob tem ponuja tudi sofinancirana vrhunska izobraževanja finančnih managerjev v podjetjih in programe brezplačnega mentorstva.

Na področju varovanja intelektualne lastnine imata zakonodajo urejeno in v skladu z EU, prav tako pa se povezujeta v mednarodne organizacije za varovanje intelektualne lastnine. Ocenjujem le, da bi s ponovno uvedbo inovacijskih vavčerjev in proaktivnim delom tehnoloških pisarn lahko več slovenskih inovativnih izdelkov uživalo mednarodno intelektualno zaščito.

Podpora internacionalizaciji je v Sloveniji na nižji ravni kot na Irskem, kjer je spodbujanje izvoza ena od prioritet že več desetletij. Na Irskem so podjetja, ki imajo visok izvozni potencial, deležna posebne obravnave in prav vsa dobijo svojega mentorja, ki svetuje podjetju in aktivno sodeluje pri internacionalizaciji. V Sloveniji so razmere nekoliko drugačne, saj slovenska podjetja, ki želijo prodreti v tujino, niso tako dobro podprta in morajo sama iskati pomoč in poti do uspešne prodaje na tujih trgih. Pohvalno je sicer, da SPIRIT Slovenija subvencionira raziskave tujih trgov, udeležbo na sejmih v tujini ter še nekatere druge podporne storitve, a menim, da bi se na tem področju dalo storiti veliko več.

3.6 Kultura

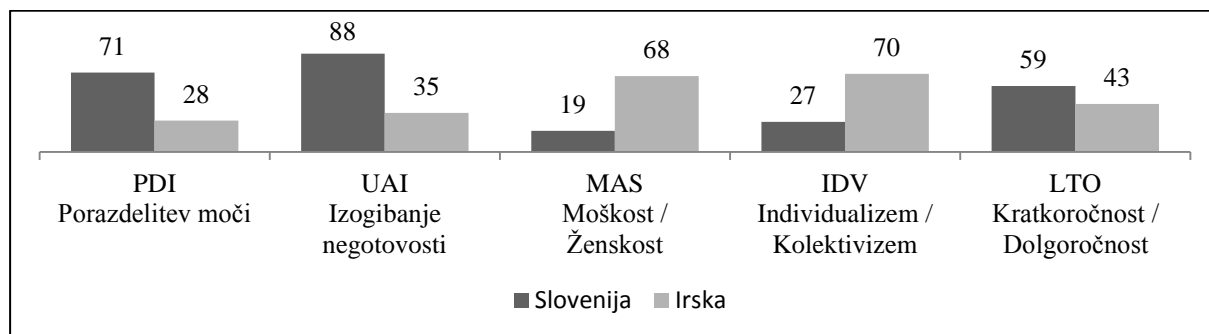
Vpliv kulture na inovacijsko aktivnost se kaže v različnih situacijah, kjer je posameznik bolj naklonjen tradicionalnim rešitvam ali tveganju z novimi rešitvami (Kaasa & Vadi, 2008, str. 4). Nekatere kulture so tako na podlagi zgodovinskih izkušenj, dejavnikov in okoliščin bolj naklonjene eni ali drugi možnosti. Kulturne razlike med posameznimi družbami je možno proučevati na različne načine, najbolj pogosto pa se uporablja

Hofstedejev »5D-model« kulture (Priloga 1), ki ga lahko uporabimo za razlago vplivov različnih kultur na inovacijsko aktivnost družbe.

3.6.1 5D-model kulture Slovenije in Irske po Hofstedeju

Vrednosti posameznih kazalnikov značilnosti kulture Slovenije in Irske so prikazane na Sliki 4.

Slika 4: Primerjava kultur med Slovenijo in Irsko – 5D-model



Vir: Country Comparison, 2013.

Porazdelite moči (PDI). Rezultat Slovenije (71) pomeni, da je odločanje v podjetjih centralizirano, posamezniki pa sprejemajo neenakost na delovnem mestu in avtoriteto, medtem ko so informacijski tokovi formalizirani. Irski rezultat (28) kaže na željo zaposlenih po enakosti, dostopnost nadrejenih in neoteženo neposredno komunikacijo med različnimi ravnmi hierarhije, ki je praktično naravnana. S tega vidika je irska kultura bolj naklonjena inovativnemu podjetništvu, saj omogoča prost pretok in izmenjavo idej, kar je temelj za razvoj inovativnih izdelkov.

Izogibanje negotovosti (UAI). Slovenska družba je glede na rezultat (88) izrazito naklonjena izogibanju negotovosti, kar negativno vpliva na podjetniško aktivnost in na sprejemanje novih idej in pristopov. Visok rezultat kaže na to, da se Slovenci raje poslužujejo obstoječih in preverjenih rešitev, kot pa razmišljajo o novih načinih za reševanje problemov, kar zavira inovativnost. Po drugi strani je irska družba manj naklonjena izogibanju negotovosti (28), kar nakazuje na dejstvo, da so v podjetjih nove kreativne ideje cenjene in da posamezniki vedno iščejo nove načine za reševanje problemov.

Moškost/ženskost (MAS). Glede na rezultat (19) družba v Sloveniji sodi med feminizirane družbe, za katere je značilen odnos do dela v smislu »delamo, zato da živimo«, med sodelavci se kaže solidarnost, posamezniki pa so manj tekmovalni in željni dosežkov ter cenijo varnost. Irska družba, po rezultatu (68) sodeč, sodi med maskulinizirane družbe, ki je usmerjena k uspehu in dosežkom. To pomeni, da si ljudje

želijo doseči svoje potenciale in da uspešni posamezniki zahtevajo priznanje za svoje zasluge. Irci so ponosni na svoje uspehe in dosežke, ki se upoštevajo pri napredovanju. S tega vidika Irska kultura veliko bolj spodbuja podjetniško aktivnost in ambiciozne posameznike kot slovenska.

Individualizem/kolektivizem (IDV). Slovenija z rezultatom 27 velja za kolektivistično družbo, ki poudarja in ceni pripadnost skupini. Odgovornost za uspeh ali neuspeh se kolektivizira. Velike osebne ambicije in iniciative na delovnem mestu so s strani pripadnikov skupine na delovnem mestu pogosto negativno sprejete. Irska družba na drugi strani z rezultatom 70 velja za individualistično, ki od posameznikov pričakuje ambicioznost, samozadostnost in samoiniciativnost. Za irsko kulturo velja tudi prepričanje, da je zaposljivost posameznika odvisna od njegovih sposobnosti in osebnih dosežkov. Z vidika individualizirane oziroma kolektivizirane družbe je irska kultura bolj naklonjena uspeha željnim, saj spodbuja samoiniciativne, ambiciozne in pogumne posameznike, ki lahko uspešno nastopijo v podjetniškem svetu.

Dolgoročna/kratkoročna usmerjenost (LTO). Slovenija z rezultatom 59 velja za družbo, ki je nekoliko bolj dolgoročno usmerjena, kar pomeni, da se posamezniki v Sloveniji lažje odrečejo kratkoročnim užitek z namenom doseganja dolgoročnih ciljev in so bolj varčni. Načrtovanje in razvoj v podjetjih sta skrbno usmerjena dolgoročno, kar daje občutek varnosti. Irska z rezultatom 43 velja za kratkoročno usmerjeno družbo, ki sicer ceni svojo zgodovino in tradicijo, a se ob tem osredotoča na kratkoročne cilje. Načrtovanje v podjetjih je kratkoročno, razvoj pa je usmerjen v hiter razvoj zadovoljivih, a ne idealnih rešitev. Glede na to, da svet danes zaznamuje bliskovit razvoj tehnologij z nenehnimi izboljšavami, se zdi, da je irska kratkoročno usmerjena kultura bolj naklonjena inovativnemu podjetništvu, ki zahteva nenehen razvoj, testiranja, izpopolnjevanja, spremljanje trga in prilagajanje strategij z namenom iskanja najboljših možnih rešitev.

3.6.2 Odnos do podjetnikov

Tabela 29: Odstotek anketirancev, ki podjetnike dojemajo negativno

[V kakšni meri se strinjate z izjavo, da podjetniki mislijo le na lasten žep?]

	Zelo se strinjam [%]	Sploh se ne strinjam [%]
Slovenija	62 %	37 %
Irska	36 %	62 %

Vir: Evropska Komisija, Flash Eurobarometer 354: Entrepreneurship in the EU and beyond, 2012, str. 105.

Iz Tabele 29 je razvidno, da v Sloveniji kar 62 % ljudi podjetnike dojemajo kot posameznike, ki mislijo zgolj na lastno korist in ki za dobiček izkoriščajo druge. Na Irskem tako meni le 36 % vprašanih. Primerjava rezultatov kaže, da so podjetniki na Irskem bolj cenjeni kot v Sloveniji, kar spodbudno deluje na posameznike v smeri podjetniške kariere.

Tabela 30: Zaželeno karierna izbira v Sloveniji in na Irskem

	Samozaposlen [%]	Zaposlen [%]
Slovenija	28 %	66 %
Irska	37 %	61 %

Vir: Evropska Komisija, Flash Eurobarometer 354: Entrepreneurship in the EU and beyond, 2012, str. 16.

Rezultati ankete, predstavljeni v Tabeli 30, kažejo, da je lastno podjetniško udejstvovanje kot karierna izbira v Sloveniji manj priljubljeno (28 %) kot kariera zaposlenega v katerem od obstoječih podjetij (66 %). Na Irskem je stanje podobno, a vseeno bolj naklonjeno podjetništvu, saj bi se za samozaposlitev raje odločilo 37 % vprašanih, medtem ko bi jih 61% raje izbralo delo pri delodajalcu.

3.6.3 Vpliv medijev

Mediji imajo velik vpliv na družbo, družbene norme, vrednote, naša hotenja, želje, prepričanja, s tem pa vplivajo na socializacijo posameznikov. Mediji imajo veliko vlogo pri dojetanju realnosti in oblikovanju javnega mnenja, saj posamezniki običajno zelo nekritično sprejemamo sporočila, ki nam jih množični mediji ponujajo skozi različne kanale (televizija, radio, internet).

Mediji lahko na razvoj podjetništva in inovacijsko aktivnost vplivajo na pozitiven ali negativen način, saj so vsebine lahko posredovane na način, ki povečuje ali zmanjšuje željo posameznikov po podjetniški karieri. Mediji lahko podjetništvo spodbujajo predvsem z objavo uspešnih zgodb, s predstavitvami inovativnih izdelkov, podporo podjetniškim dogodkom in programom, z obveščanjem javnosti o novih tehnologijah in številnih oblikah pomoči, ki so na voljo podjetnim posameznikom. Na drugi strani lahko z objavo negativnih podjetniških zgodb in neuspešnih podjetniških poskusov negativno vplivajo na dojetanje podjetništva v javnosti.

GEM-študija s pomočjo anket raziskuje odnos medijev do podjetnikov ter pogostost objav pozitivnih podjetniških zgodb. Rezultati ankete o zaznavanju prisotnosti pozitivnih podjetniških zgodb v Sloveniji in na Irskem so predstavljeni v Tabeli 31.

Tabela 31: Zaznavanje prisotnosti zgodb o uspešnih podjetnikih v medijih

	Pogosto zaznane zgodbe o uspešnih podjetnikih [%]
Slovenija	51%
Irska	61%

Vir: Rebernik et al., Nezaznane priložnosti: GEM Slovenija 2012, 2013, str. 53-54.

V Sloveniji 51 % vprašanih meni, da v medijih pogosto zaznajo zgodbe o uspešnih podjetnikih, medtem ko je na Irskem ta odstotek še višji in znaša 61 %.

3.6.3.1 Socialni mediji in internet

Sodobni socialni mediji in moderna informacijska tehnologija danes omogočajo dostop do velike količine informacij, s pomočjo katerih si posamezniki lažje ustvarijo mnenje, ki ni podvrženo medijski cenzuri in je bolj uravnoteženo. Svetovni splet je omogočil, da se dobre ideje hitro predstavijo, širijo in nadgrajujejo, inovativni izdelki pa hitreje najdejo pot do kupcev in financiranja. Ob tem je treba poudariti, da obstaja veliko število spletnih medijev (npr. Techcrunch, TED), ki intenzivno spodbujajo inovativno kulturo, promovirajo inovativnost, širijo ideje in znanje ter ustvarjajo pozitivno podobo o podjetništvu.

Zaradi nenaklonjenosti državne politike razvoju inovativnega podjetništva so se v Sloveniji oblikovale neuradne skupine posameznikov, ki preko spletnih portalov (npr. startup.si, mladipodjetnik.si) spremljajo in spodbujajo razvoj inovativnega podjetništva in *start-up* kulture v Sloveniji. Z leti in zelo velikimi količinami vloženega dela so tovrstni portali v Sloveniji postali najboljši vir informacij za posameznike, ki želijo spremljati slovensko in mednarodno *start-up* kulturo ali pa se želijo sami ukvarjati z inovativnim podjetništvom.

3.6.4 Ocena

Na področju kulture je opazna velika razlika med Irsko in Slovenijo, saj je irska kultura na podlagi analize 5D-modela po Hofstedeju z vidika vseh 5 dimenzij bolj naklonjena inovativnemu podjetništvu. V slovenski kulturi je še vedno preveč stroge hierarhične urejenosti, centraliziranega odločanja in formaliziranih komunikacijskih tokov, ki onemogočajo učinkovito komunikacijo. Prisotno je tudi preveliko zaupanje v pravila. Največji problem slovenske kulture, ki zavira inovativno podjetništvo, je v izogibanju negotovosti, saj tak način razmišljanja vodi v uporabo preizkušenih idej in obstoječih izdelkov. Irska kultura je odprta za novosti in spodbuja nove ideje ter pristope pri reševanju problemov. V slovenski družbi so poleg tega prisotne ženske vrednote, ki so bolj naklonjene solidarnosti kot tekmovalnosti, ki je lastnost podjetnikov, ki si želijo uspeha. Tekmovalnost je v irski družbi bolj cenjena kot v Sloveniji, kar pozitivno vpliva na podjetniške namere prebivalstva. Na slovensko podjetništvo negativno vpliva prevelika prisotnost kolektivismu v družbi, ki na preveč ambiciozne, samozadostne in samoiniciativne posameznike pogosto gleda negativno, medtem ko so taki posamezniki na Irskem cenjeni. Najmanjša razlika med kulturama se kaže v dolgoročni usmerjenosti družbe, a lahko kljub temu ugotovimo, da je manj dolgoročno usmerjena irska kultura bolj prilagojena hitro spreminjajočemu se globalnemu gospodarstvu.

Na Irskem javnost zaznava nekoliko večjo prisotnost pozitivnih zgodb o podjetnikih v medijih, medtem ko v Sloveniji mediji inovativno podjetništvo še vedno spremljajo z zadržanostjo. V zadnjem času sicer opažam, da prihaja do pozitivnih sprememb, saj poleg oddaje Prava ideja (na RTV Slovenija) tudi drugi široko usmerjeni mediji začenjajo vedno bolj spremljati slovensko *start-up* kulturo. Ocenjujem, da na področju promocije podjetništva v Sloveniji največ naredijo podjetni posamezniki, ki želijo poleg svojih podjetij razvijati tudi slovensko podjetniško kulturo.

3.7 Dostop do trgov

Inovativna podjetja lahko uspešno poslujejo zgolj v okolju, kjer imajo dober in hiter dostop tako do prodajnih trgov kot do trga dobaviteljev in kvalificirane delovne sile.

Inovativna podjetja imajo specifične potrebe glede delovne sile in delovnih sredstev, zato za svoje delovanje in razvoj potrebujejo dober dostop do kvalificirane delovne sile, ki jo iščejo na domačem in tujem trgu, ter najnaprednejših tehnologij, ki se uporabljajo bodisi za razvoj izdelka ali njegovo proizvodnjo.

Za prodajni uspeh inovativnih izdelkov je tako dostop do domačega trga ključnega pomena, a je ta le redko dovolj velik za ambiciozne podjetnike, ki želijo osvojiti svet, zato inovativna podjetja svoje izdelke pogosto tržijo tudi na tujih trgih.

3.7.1 Domači trg

Ker gre pri obeh državah za manjše izvozno usmerjeno gospodarstvo, je velikost domačega trga z vidika trženja inovacij manj pomembna, saj sta oba trga premajhna, da bi radikalne inovacije dosegle velik uspeh. Radikalne inovacije so namreč inovacije, ki spreminjajo način življenja ljudi in delovanja podjetij na svetovni ravni, zato je treba poudariti, da inovativna podjetja tako na Irskem kot v Sloveniji ne smejo ocenjevati povpraševanja po svojih inovativnih izdelkih le na domačem trgu, njihova prodaja pa mora biti globalno usmerjena.

Tabela 32: Velikost domačega trga

[Skupna vrednost BDP-ja + vrednost uvoza - vrednost izvoza v letu 2012, normalizirana na lestvici 1–7]

	Rezultat [1 – zelo majhen; 7 – zelo velik]	Uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	3,1	89.
Irski	3,7	59.

Vir: WEF & K. Schwab, *Global Competitiveness Report 2013-2014*, 2013, str. 222-345.

Obseg domačega trga obeh držav je glede na podatke iz Tabele 32 relativno majhen, zato je posledično povpraševanje po inovativnih izdelkih majhno, še zlasti v primerih, ko gre za ozko specializirane inovacije.

3.7.2 Tuji trgi

Ker sta domača trga obeh držav premajhna za uspeh radikalnih inovacij tako na trgu potrošnikov (B2C) kot na trgu med podjetji (B2B), morajo inovativna podjetja prodreti na svetovni trg ali vsaj na trg EU. V svetu modernih informacijskih tehnologij je to lažje doseči, saj internet predstavlja zelo dober komunikacijsko-prodajni kanal.

Tabela 33: Dostop do tujih trgov

[Skupna vrednost izvoza domačih izdelkov in storitev v letu 2012, normalizirana na lestvici 1–7.]

	Rezultat [1 – najnižja; 7 – najvišja]	Uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	4,6	68.
Irska	5,4	30.

Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2013-2014, 2013, str. 222-345.

Na podlagi podatkov iz poročila WEF-a in Schwaba, predstavljenih v Tabeli 33, imajo irska podjetja boljši dostop do tujih trgov (ocena 5,4) kot slovenska (ocena 4,6).

3.7.3 Dostop do naprednih tehnologij

Napredne tehnologije predstavljajo pomemben vir za razvoj, saj predstavljajo temelj raziskovanja v smeri tehnoloških prebojev, pridobivanja konkurenčnih prednosti in hitre ter učinkovite proizvodnje.

Tabela 34: Dostopnost naprednih tehnologij

[Kako dostopne se vam zdijo napredne tehnologije v vaši državi?]

	Rezultat [1 – niso dostopne; 7 – zelo dostopne]	Uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	5,6	39.
Irska	5,9	30.

Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2013-2014, 2013, str. 222-345.

Iz Tabele 34 je razvidno, da je dostopnost do naprednih tehnologij z namenom potrošnje in uporabe v podjetjih v obeh državah na razmeroma podobni stopnji, kar pomeni, da imajo tako potrošniki kot podjetja dober dostop do najnovejših tehnologij, ki lahko znatno

priporočajo k spodbujanju inovacijskih aktivnosti in povpraševanju po inovativnih izdelkih v obeh državah.

3.7.4 Trg delovne sile

Za inovativna podjetja je ključnega pomena, da imajo dostop do kakovostnega kadra za izvajanje raziskovalnih dejavnosti. Med tovrstne kadre štejemo predvsem znanstvenike in inženirje. Ob tem velja poudariti tudi pomen zaposlovanja domačih talentov in privabljanja tujih strokovnih delavcev, ki iz tujine v domača podjetja prinašajo nova znanja, veščine in sposobnosti.

3.7.4.1 Dostopnost znanstvenikov in inženirjev

Tabela 35: Dostopnost znanstvenikov in inženirjev

[Kako dostopni so po vašem mnenju znanstveniki in inženirji v vaši državi?]

	Rezultat [1 – niso na voljo; 7 – zelo dostopni]	Uvrstitev [1.-148.]
Slovenija	3,8	89.
Irska	4,9	21.

Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2013-2014, 2013, str. 222-345.

Na podlagi podatkov, predstavljenih v Tabeli 35, lahko ugotovimo, da je dostopnost do znanstvenikov in inženirjev za Irsko podjetja, torej visoko strokovnih kadrov, ki so zelo pomembni za izvajanje raziskav in razvoja, veliko boljša (ocena 4,9) kot za podjetja v Sloveniji (ocena 3,8).

3.7.4.2 Ravnanje s talenti

Tabela 36: Sposobnost zadrževanja domačih talentov

[V kakšni meri je vaša država sposobna zadržati domače talente?]

	Rezultat [1-ni sposobna; 7-zelo sposobna]	Uvrstitev [1.-148.]
Slovenija	2,9	107.
Irska	4,1	40.

Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2013-2014, 2013, str. 222-345.

Iz Tabele 36 je razvidno, da Slovenija na tem področju dosega zelo slab rezultat (2,9), kar pomeni, da ni sposobna zadržati najbolj talentiranih mladih doma, medtem ko Irsko (4,1) dokaj uspešno zadržuje domače talente.

Tabela 37: Sposobnost privabljanja tujih talentov

[V kakšni meri je vaša država sposobna pritegniti tuje talente?]

	Rezultat [1 – ni sposobna; 7 – zelo sposobna]	Uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	2,5	120.
Irska	5,0	12.

Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2013-2014, 2013, str. 222-345..

Kot je razvidno iz Tabele 37, Irska tudi na področju privabljanja tujih talentov v državo z rezultatom 5,0 močno prehiteva Slovenijo, ki je dosegla povprečni rezultat 2,5. Tak rezultat pomeni, da je slovensko okolje za mlade talente neprivlačno in zatirajoče. Irska po drugi strani zelo uspešno privablja tuje talente, kar kaže na ugodno in priložnosti polno okolje tako za zaposlene kot za inovativne podjetnike. Z vidika inovativnega podjetništva je država, kamor je lažje privabiti tuje talente, veliko bolj prijazna.

3.7.4.3 Zaposlovanje in odpuščanje

Na trg delovne sile vpliva predvsem delovna zakonodaja, ki poglavitno vpliva na prakse zaposlovanja in odpuščanja delavcev, kar je za inovativna podjetja, ki morajo zaradi narave svojega dela ohraniti sposobnost hitrega prilagajanja, izrednega pomena, saj morajo imeti možnost prilagajanja števila in strukture svoje delovne sile potrebam podjetja in trga.

Tabela 38: Sistem zaposlovanja in odpuščanja delavcev za podjetja

[Kako bi opisali prakso odpuščanja in najemanja delavcev v vaši državi?]

	Rezultat [1 – zelo regulirana; 7 – zelo prilagodljiva]	Uvrstitev [1.–148.]
Slovenija	2,4	145.
Irska	4,2	43.

Vir: WEF & K. Schwab, Global Competitiveness Report 2013-2014, 2013, str. 222-345.

Rezultati WEF-a in Schwaba, ki so predstavljeni v Tabeli 38, kažejo, da Slovenija nujno potrebuje reformo trga delovne sile, ki mora postati veliko bolj prilagodljiv v smislu zaposlovanja in odpuščanja delavcev, kar bo razbremenilo podjetja in jim omogočilo dodatno prilagodljivost. Slovenija se po tem kazalniku z rezultatom 2,4 uvršča na 145. mesto med vsemi obravnavanimi državami, kar je skrb vzbujajoče, medtem ko Irska z rezultatom 4,2 sodi med povprečje.

3.7.5 Ocena

Velikost domačih prodajnih trgov je premajhna za uspeh radikalnih inovacij v obeh državah, zato se morajo izrazito inovativna mlada podjetja osredotočiti predvsem na prodajo na globalnem trgu. Obe državi imata kot polnopravni članici EU tudi zelo dober dostop do več kot polmilijardnega evropskega trga, ki bo z nadaljnjo integracijo držav EU še olajšal prodajo izdelkov na tem trgu. Irska ima na podlagi svoje zgodovine dober dostop do globalnih trgov, saj se je v času kolonizacije zelo veliko število Ircev naselilo v ZDA. Njihovi potomci še danes ohranjajo poslovne stike z matično deželo in tako Irsko povezujejo z ZDA, enim od največjih in inovacij najbolj željnih trgov na svetu. Boljši dostop do globalnega trga je tudi posledica prizadevanj Irske, da se po 2. svetovni vojni poveže z globalnimi trgi, in maternega jezika – angleščine, ki danes velja za najbolj razširjen jezik v poslovnem svetu. Slovenija se je v preteklosti povezovala zlasti z državami na Balkanu, a se je z osamosvojitvijo in priključitvijo EU močno približala ostalim tujim trgom po zgledu drugih, manjših izvozno usmerjenih gospodarstev.

Izjemna togost trga delovne sile v Sloveniji predstavlja veliko oviro za razvoj slovenskih podjetij, saj onemogoča mobilnost delavcev in s tem tudi znanja, kar podjetjem zmanjšuje možnosti za prilagajanje strukture zaposlenih svojim dejanskim potrebam in potrebam trga. Irska delovna zakonodaja je precej bolj prilagodljiva in po meri mladih inovativnih podjetij.

Naslednji velik problem Slovenije je v tem, da domače gospodarstvo ne uspe zagotoviti dovolj privlačnih zaposlitvenih priložnosti za mlade talente. Skrb vzbujajoče je tudi dejstvo, da se slovenski ambiciozni posamezniki, ki bi utegnili postati inovativni podjetniki, zaradi neurejenih domačih razmer, majhnega trga in številnih ovir na svoji karierni poti vedno raje ozirajo za odhodom v tujino in tujih trgih, kjer se zdi, da je verjetnost za njihov uspeh kljub tujemu jeziku in kulturi večja. Irska dobro skrbi za svoje mlade talente, saj ti ob poplavi mladih inovativnih podjetij, priložnosti in oblik pomoči nimajo veliko razlogov, da bi zapustili domačo državo. Dejstvo, da mladi talenti zapuščajo Slovenijo, predstavlja velik problem predvsem na dolgi rok, saj se Sloveniji ob nespremenjenih razmerah v prihodnosti obeta velik primanjkljaj sposobnih, nadarjenih in ambicioznih posameznikov.

SKLEP

Podjetništvo ostaja gonilo razvoja gospodarstva, ki ruši obstoječa ravnovesja v ekonomiji in z novimi kombinacijami produkcijskih dejavnikov ustvarja nove izdelke, nove metode, nove trge. Podjetništvo je vidik gospodarstva, ki ruši neučinkovitost sistema in spodbuja učinkovito alokacijo resursov ter s tem pozitivno vpliva na gospodarsko rast, ustvarja nova delovna mesta, zmanjšuje revščino in pomaga razvijati družbo kot celoto.

Inovativno podjetništvo je oblika podjetništva, ki najhitreje in najbolj pogumno narekuje spremembe in ustvarja nove trende ter načine reševanja problemov. Inovativna podjetja tako s svojim delovanjem revolucionizirajo celotne industrije in pospešujejo razvoj družbe. Mlada inovativna podjetja so tista, ki najbolj drzno pristopajo k reševanju problemov z radikalnimi inovacijami, ki spreminjajo paradigme na svetovni ravni in narekujejo tehnološke preboje. Mlada inovativna podjetja so pomembna tudi zaradi svoje sposobnosti inoviranja, spodbujanja tehnološkega napredka in širjenja znanja.

Podporno okolje za inovativno podjetništvo, ki je zelo specifično in občutljivo na številne dejavnike, predstavlja zelo pomemben dejavnik, saj je inovativnih podjetij, ki dejansko uspejo s svojimi idejami prodreti in spremeniti delovanje industrij in družbe, zelo malo. Pomen mladih inovativnih podjetij je velik, zato mora država narediti vse, kar je v njeni moči, da oblikuje okolje, v katerem se bodo tovrstna podjetja lahko razcvetela in svoje inovativne ideje razvila v komercialen uspeh.

Menim, da veliko vlogo pri spodbujanju mladih inovativnih podjetij igra država, ki se lahko prek različnih mehanizmov in orodij dotakne in spodbudi delovanje večine elementov podpornega okolja ali pa z urejanjem le posameznih dejavnikov gospodarstva posredno vpliva na pozitivne spremembe v okviru področij, ki so ključna za mlada inovativna podjetja. Država pa mora poskrbeti predvsem za odpravo ovir za delovanje mladih inovativnih podjetij (in gospodarstva na splošno), oblikovanje sodobne strategije njihovega razvoja in pomoči ter zagotavljanje zadostnih finančnih virov za izvajanje podpornih programov.

Na podlagi analiz in primerjave slovenskega in irskega podpornega okolja za razvoj mladih inovativnih podjetij lahko ugotovim, da:

- je irsko podporno okolje bolj razvito od slovenskega, saj imajo irska inovativna podjetja v primerjavi s slovenskimi na voljo boljše splošne kot tudi posebne pogoje za razvoj;
- Irska inovativno podjetništvo razume kot kritičen dejavnik razvoja gospodarstva in družbe, zato veliko pozornosti posveča podpornim programom, ki zagotavljajo in spodbujajo razvoj mladih inovativnih podjetij;
- imata obe državi pripravljene programe razvoja podpornega okolja, ki so medsebojno primerljivi in načeloma v skladu s sodobnimi smernicami;
- je izvajanje politik in ukrepov za spodbujanje mladih inovativnih podjetij na Irskem bolj učinkovito kot v Sloveniji, saj Irska redno ustvarja nova uspešna inovativna podjetja, ki s svojimi inovativnimi izdelki in storitvami prodirajo na globalni trg.

Zaključim lahko, da so se skozi raziskovalni proces potrdile vse štiri hipoteze, kar kaže na dejstvo, da si Slovenija lahko Irsko vzame kot pozitiven zgled pri oblikovanju ukrepov in predvsem izvajanju strategij spodbujanja mladih inovativnih podjetij.

Kljub temu da slovensko gospodarstvo potrebuje sanacijo, podporno okolje za mlada inovativna podjetja pa dodaten razvoj, nas lahko dejstvo, da imamo kar nekaj uspešnih mladih inovativnih podjetij in zasebnih promotorjev podjetništva v Sloveniji, navdaja z upanjem za prihodnost. Sprašujem se le, koliko takih podjetij bi v Sloveniji imeli v primeru, če bi imeli izdelan dober in ambiciozen strateški načrt podpore mladim inovativnim podjetjem in če bi ga učinkovito in uspešno izvajali.

LITERATURA IN VIRI

1. *About the Halo Business Angels Partnership*. Najdeno 17. novembra 2013 na spletnem naslovu <https://www.businessangels.ie/about-us.php>
2. *About us*. Najdeno 15. novembra 2013 na spletnem naslovu <http://www.irishinvestmentnetwork.ie/about-us>
3. *Access Strategic Advice and Expertise*. Najdeno 12. februarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.enterprise-ireland.com/en/Management/Access-Strategic-Advice>
4. Aherin, O. (2013, 20. maj). Craic, community and chance. Why Ireland is the number one place to start up in Europe. *Venturevillage*. Najdeno 15. januarja 2013 na spletnem naslovu <http://venturevillage.eu/startup-ireland>
5. Ahmad, N., & Hoffman, A. (2007). *A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship*. Paris: OECD Entrepreneurship Indicators Steering Group.
6. Allard, G., Martinez, C. A., & Williams, C. (2012). Political instability, pro-business market reforms and their impact on national systems of innovation. Najdeno 15. decembra 2013 na spletnem naslovu http://econpapers.repec.org/article/eeerespol/v_3a41_3ay_3a2012_3ai_3a3_3ap_3a638-651.htm
7. Almus, M., & Nerlinger, E. A. (1999). Growth of NTBF: Which factors matter? *Small Business Economics*, 13(2), 141–154.
8. Blodget, H. (2013, 28. maj). Dear entrepreneurs: Here's How Bad Your Odds Of Success Are. *Business Insider*. Najdeno 15. septembra 2013 na spletnem naslovu <http://www.businessinsider.com/startup-odds-of-success-2013-5>
9. Bradley Tax Consulting. (b.l.). Start up exemption – Corporation Tax. Najdeno 16. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.bradleytaxconsulting.ie/page1/aboutus.html>
10. Bratić, V., Pavicic, J., & Podrug, N. (2006). *Cross-Cultural Comparison of Hofstede's Dimensions and Decision-Making Style within CEE Context*. Sarajevo: School of Economics and Business.
11. Cabarera, M., Centeneno, C., Nyiri, L., Osimo, R., & Özcivelek, R. (2007). *Public Procurement for the Promotion of R&D and Innovation in ICT. Scientific and Technical Research series*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
12. Cameron, G. (1996). Innovation and Economic Growth. V *Programme on Corporate Performance and Work Organisation: Discussion paper no. 277* (str. 217-253). London: Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.
13. Camp, M. S., Hay, M., & Reynolds, P.D. (2000). Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Executive report. Najdeno 5. junija 2013 na spletnem naslovu <http://www.gemconsortium.org/docs/download/221>
14. Cassiman, B., & Vanormelingen, S. (2013). *Innovation and Markups: Firm Level Evidence*. Barcelona: University of Navarra – IESE Business school.

15. *Center za prenos tehnologij*. Najdeno 19. novembra 2013 na spletnem naslovu <http://tehnologije.ijs.si/ttwiki/TT/Prenos/IJStehnologije>
16. Cooney, T. (2013, 4. junij). Entrepreneurs can be 'made' through education. *Irish Examiner*. Najdeno 30. avgusta 2013 na spletnem naslovu <http://www.irishexaminer.com/business/entrepreneurs-can-be-made-through-education-233197.html>
17. Cornell University, INSEAD and WIPO & Dousta, S. (2013). *The Global Innovation Index 2012: The Local Dynamics of Innovation*. Ženeva: WIPO.
18. Corporate income tax. (b.l.). V *Taxes in Europe Database*. Najdeno 10. decembra 2013 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxSearch.html
19. *Corruption perceptions index*. Najdeno 5. decembra 2013 na spletnem naslovu <http://www.transparency.org/cpi2013>
20. Cosh, A., Hughes, A., Bullock, A., & Milner, I. (2009). *SME finance and innovation in the current economic crisis*. Cambridge: Centre for Business Research, University of Cambridge.
21. *Country Comparison*. Najdeno 15. decembra 2013 na spletnem naslovu <http://geert-hofstede.com/countries.html>
22. Czarnitzki, D., & Delanote, J. (2012). *Young Innovative Companies: The new high-growth firms?*. Mannheim: Centre for European Economic Research.
23. Deloitte. (b.l.). *Tax calculator*. Najdeno 15. oktobra 2013 na spletnem naslovu <http://www.deloitte.ie/tc/Default.aspx>
24. Doyle, C. (2013, 28. junij). Irish business angel network HBAN named best European investing syndicate. *Siliconrepublic*. Najdeno 17. novembra 2013 na spletnem naslovu <http://www.siliconrepublic.com/start-ups/item/33260-irish-business-angel-network>
25. Drnovšek, M., Stanovnik, P., & Uršič, S. (2013). *Spremljanje nacionalne konkurenčnosti po metodi WEF za leto 2013*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja, Ekonomska Fakulteta.
26. *Družbe tveganega kapitala*. Najdeno 17. novembra 2013 na spletnem naslovu http://www.imamidejo.si/storitve/druzbe-tveganega-kapitala.regime_webinar_slid
27. DURS (b.l.). *Davek od dohodka pravnih oseb*. Najdeno 17. decembra 2013 na spletnem naslovu http://www.durs.gov.si/si/davki_predpisi_in_pojasnila/davek_od_d es.pdf
28. Evropska komisija. (2007). *Improving knowledge transfer between research institutions and industry across Europe*. Bruselj: Evropska komisija.
29. Evropska komisija. (2012). *Flash Eurobarometer 354: Entrepreneurship in the EU and beyond*. Bruselj: TNS Opinion & Social.
30. Evropska komisija. (b.l.). *General Block exemption Regulation*. Najdeno 20. decembra 2013 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/competition/state_aid/reform/gber_final_en.pdf
31. Evropska Komisija. (b.l.). *Loans*. Najdeno 29. novembra 2013 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/enterprise-finance-index/access-to-finance-indicators/loans/index_en.htm

32. *Export assistance overview*. Najdeno 12. februarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.enterprise-ireland.com/en/Export-Assistance/>
33. *Fees*. Najdeno 5. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.formacompany.ie/en/company-formations/fees>
34. FINNOV. (2010). *European Policy Brief: Do Financial Markets Reward Innovation?*. Milton Keynes: Faculty of Social Sciences.
35. Fitzsimons, P., & O'Gorman, C. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM): The Annual Report for Ireland*. Dublin: Dublin City University.
36. *Funding: Supports & Programmes*. Najdeno 20. novembra 2013 na spletnem naslovu <http://www.enterprise-ireland.com/en/funding-supports/>
37. *Gem model*. Najdeno 10. avgusta 2013 na spletnem naslovu <http://www.gemconsortium.org/Model>
38. Glas, M., Drnovšek, M., Erlih, T., Kovač, B., Kranjec, K., Rebernik, M., Rus, M., & Žerič, S. (2006). *Strategija uvajanja podjetništva v redni šolski sistem za obdobje 2007–2013*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, Center za razvoj podjetništva.
39. Global Competitiveness Index. (b.l.). V *Wikipedia, prosta enciklopedija*. Najdeno 30. avgusta 2013 na spletni strani http://en.wikipedia.org/wiki/Global_Competitiveness_Report
40. High-Tech exports - Exports of high technology products as a share of total exports, 2012. V *Eurostat - Statistics Database*. Najdeno 20. septembra 2013 na spletni strani http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
41. Holmvåg Tuft, V. (2009). *Framework conditions for entrepreneurship in Norway: are they adequate?* (magistrsko delo). Bodø: Bodø Graduate School of Business.
42. *Informativni izračun plače*. (2013). Najdeno 15. oktobra 2013 na spletnem naslovu <http://www.racunovodja.com/izracuni/place2013/>
43. *Innovation voucher*. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu http://www.enterprise-ireland.com/en/Research-Innovation/Companies/Colla_borate-with-companies-research-institutes/Innovation-Voucher.shortcut.html
44. Inslee, J. (2011, 3. junij). How government should promote innovation. *Forbes*. Najdeno 15. novembra 2013 na spletnem naslovu <http://www.forbes.com/2011/06/03/how-government-should-promote-innovation.html>
45. *Intellectual Property, Innovation and Development*. Najdeno 15. septembra 2013 na spletnem naslovu http://www.wipo.int/sme/en/documents/ip_innovation_development.html
46. *Iščemo inovativne podjetnike*. Najdeno 20. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://data.si/blog/2014/01/07/iscemo-inovativne-podjetnike/>
47. Jack Andraka. (b.l.). V *Wikipedia, prosta enciklopedija*. Najdeno 22. avgusta 2013 na spletni strani http://en.wikipedia.org/wiki/Jack_Andraka
48. Kaasa, A., & Vadi, M. (2008). *How does culture contribute to innovation? Evidence from european countries*. Tartu: University of Tartu, Faculty of Economics and Business Administration.

49. *Kapitalske naložbe RS v zasebne družbe tveganega kapitala*. Najdeno 10. marca 2014 na spletnem naslovu <http://www.podjetniskisklad.si/25/2010/kapitalske-nalozbe-rs-v-zasebne-druzbe-tveganega-kapitala.html>.
50. *Kmalu denar za mlada inovativna podjetja*. Najdeno 12. februarja 2014 na spletnem naslovu http://www.imam_idejo.si/novice/2014-02-12-Kmalu-denar-za-mlada-inovativna-podjetja.
51. *Knowledge-intensive services exports*. Najdeno 24. septembra 2013 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/enterprise/archives/ius2013/IUS2013.html>
52. Kos, B. (b.l.). *Financiranje podjetij s potencialom visoke rasti. Poslovni angeli Slovenije*. Najdeno 12. avgusta na spletnem naslovu <http://www.poslovniangeli.si/UserFiles/File/VL%20PAS%20-%20Viri%20financiranja%20podjetij%20z%20aktualnimi%20razpisi.pdf>
53. KPMG. (2013). *Innovation 2013/2014: Insights into Innovation & R&D in Ireland*. Najdeno 15. oktobra 2013 na spletnem naslovu <http://www.kpmg.com/IE/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/innovation-monitor-2013-8mb.pdf>
54. Kurent, V. (2008). *Trg Bosne in Hercegovine – »Skupna dediščina SFRJ« kot prednost za slovenska podjetja* (magistrsko delo). Nova Gorica: Fakulteta za uporabne družbene študije.
55. *Lawsimply*. Najdeno 18. decembra 2013 na spletnem naslovu <http://www.lawsimply.com/>
56. Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3), 235–263.
57. Lindholm - Dahlstrand, Å., & Stevenson, L. (2010, 7. oktober). Innovative entrepreneurship policy: linking innovation and entrepreneurship in a European context. *Annals of Innovation & Entrepreneurship*. Najdeno 15. oktobra 2013 na spletnem naslovu http://journals.co-action.net/index.php/aie/article/view/5602/html_34
58. Martin, T. & Associates (2011). *Youth Entrepreneurship Strategies (YES)'' Project: Entrepreneurship Education in Ireland – Research*. Najdeno 5. januarja 2014 na spletnem naslovu http://www.pdst.ie/sites/default/files/YES_Entrepreneurship_Education_in_Ireland_Mapping_Report_Final.pdf
59. Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije. (2010). *Program Vlade Republike Slovenije za spodbujanje internacionalizacije podjetij za obdobje 2010–2014*. Ljubljana: Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije.
60. *Mladi in podjetništvo*. Najdeno 15. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.podjetniski-portal.si/o-podjetnistvu/> izobrazevanje-za-podjetnistvo/Mladi-in-podjetnistvo.
61. *MP računovodstvo*. Najdeno 20. decembra 2013 na spletnem naslovu <http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/racunovodstvo/mp-racu-novodstvo>.
62. *Nubie*. Najdeno 12. decembra 2013 na spletnem naslovu <http://www.nubie.com/>

63. *O nas*. Najdeno 17. novembra 2013 na spletnem naslovu <http://www.rsg-capital.si/o-nas/zakaj-sodelovati-z-nami>
64. OECD. (2009). *Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long-Term Growth*. Najdeno 20. oktobra 2013 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/sti/42983414.pdf>
65. OECD. (2013). *Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation*. Najdeno 20. oktobra 2013 na spletnem naslovu http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/supporting-investment-in-knowledge-capital-growth-and-innovation_9789264193307-en
ohodkov_pravnih_oseb_pojasnila/splosno/
66. Petrin, T. (2005). Industrial Policy to Foster Medium-Sized Firms in Slovenia. V J. Prašnikar (ur.), *Medium Sized firms and Economic Growth* (str. 169–180). New York: Nova Science Publishers, Inc.
67. Petrin, T., & Myint Y. (2013). *EFER Entrepreneurship Series: European Spin-off Practice. A Comparative Study of Four European Universities*. Hilversum: EFER.
68. *Pisarne za prenos tehnologij*. Najdeno 15. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.podjetniski-portal.si/ustanavljam-podjetje/inovativno-okolje/pisarne-za-prenos-tehnologij>
69. Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free press.
70. *Poslovni angeli Slovenije*. Najdeno 12. decembra 2013 na spletnem naslovu <http://www.poslovniangeli.si/poslovni-angeli-slovenije/>
71. Pricewaterhouse Coopers. (2010). *Innovation – Government’s Many Roles in Fostering Innovation*. Najdeno na 15. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.pwc.com/gx/en/technology/pdf/How-governments-foster-innovation.pdf>
72. *Projekt KTT*. Najdeno 20. novembra 2013 na spletnem naslovu <http://tehnologije.ijs.si/ttwiki/TT/Prenos/IJStehnologije>
73. *Public procurement*. Najdeno 20. septembra 2013 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/public-procurement/>
74. *R&D Tax Credits: A guide to supporting companies*. Najdeno 5. januarja 2014 na spletnem naslovu http://www.enterprise-ireland.com/EI_Corporate/en/Research-Innovation/Companies/R-D-Funding/R-and-D-Tax-Credit-Guide.pdf
75. Rebernik, M., Tominc, P., Širec, K., & Bradač Hojnik, B. (2013). *Nezaznane priložnosti: GEM Slovenija 2012*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
76. *Rizični kapital*. Najdeno 18. novembra 2013 na spletnem naslovu <http://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-financiranja/Rizicni-kapital>.
77. *Rule of law*. Najdeno 19. oktobra 2013 na spletnem naslovu <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports>.
78. Schneider, C., & Veugelers, R. (2008). *On Young Innovative Companies: Why they matter and how (not) to policy support them*. Leuven: Katholieke Universiteit Leuven.

79. Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development: inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle* (4th ed.). Cambridge: Harvard University Press.
80. Snoj, R. (2008). *Analiza podpornih okolij za razvoj podjetništva v Sloveniji* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska Fakulteta.
81. Stevenson, H. H., & Jarillo, J.C. (1990). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. *Strategic Management Journal*, 11(5), 17–27.
82. *Tehnološko inovativna podjetja*. Najdeno 15. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.podjetniskisklad.si/tehnolosko-inovativna-podjetja.html>
83. Toivanen, O., & Väänänen, L. (2013). *Does education lead to more innovation?*. Najdeno 30. avgusta 2013 na spletnem naslovu <http://www.voxeu.org/article/does-education-lead-more-innovation-0>
84. United Nations. (2009). *Policy Options and Instruments for Financing Innovation: A Practical Guide to Early-Stage Financing*. Ženeva: United Nations Economic Commission for Europe.
85. *Ustanovitev podjetja in zaposlovanje*. Najdeno 10. januarja 2014 na spletnem naslovu <http://www.skis.si/inovativni/podrocja-delovanja/ustanovitev-podjetja-in-zaposlovanje>.
86. Vahčić, A., & Bučar, B. (1997). *Osnove podjetništva* (skripta). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
87. Valtonen, P. (2013, 24. maj). *Government financing for innovative enterprises: Policy mix and changes over time – lessons learned* (prezentacija). Najdeno 20. septembra 2013 na spletnem naslovu <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/documents/2013/ICP/Dubrovnik/Valtonen1pm.pdf>
88. *Venture Capital Funds*. Najdeno 20. novembra 2013 na spletnem naslovu <http://www.enterprise-ireland.com/en/Invest-in-Emerging-Companies/Source-of-Private-Capital/Venture-Capital-Funds.html>
89. Vse več dijakov v EU ustanavlja minipodjetja. (2005, 17. september). *Finance*. Najdeno 28. avgusta 2013 na spletnem naslovu http://www.finance.si/131330/Vse_ve%20dijakov_v_EU_ustanavlja_mini_podjetja
90. WEF & Schwab, K. (2013). *The Global Competitiveness Report 2013–2014*. Ženeva: WEF.
91. World Bank Group (2013). *Doing Business in 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank Group.
92. Žugelj D., Penca, P., Slavnič, N., Žunec, B., & Vadnjal, J. (2001). *Tvegani kapital: Si upate tvegati?* Ljubljana: Lisac & Lisac.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: 5D-model po Hofstedeju	1
Priloga 2: Predlogi za Slovenijo.....	3

Priloga 1: 5D-Model po Hofstedeju

Pet dimenzij kulture in vpliv posameznih vidikov na inovacijsko aktivnost družbe (Hofstede, 2001, v Bratić, Pavicic & Podrug, 2006; Kaasa & Vadi, 2008; Kurent, 2008):

Porazdelitev moči (angl. *power distance*) je dimenzija modela, ki nam prek kazalnika angl. *Power Distance Index* (v nadaljevanju PDI) kaže razporeditev moči in odnos do hierarhije v določeni družbi. Za podjetja v družbah z visokim PDI-jem so značilni centraliziran nadzor in odločanje, visoko spoštovanje avtoritete, dosledno upoštevanje pravil, birokracija ter ustaljeni, hierarhično urejeni informacijski tokovi. Med posamezniki, vzgojenimi v kulturah z visokim PDI-jem, je prisoten fatalizem, kar pomeni, da so manj dovzetni za inovacije in razvoj (Herbig & Dunphy, 1998, v Kaasa & Vadi, 2008). Vse naštetu negativno vpliva na inovacijski potencial v podjetjih. Po drugi strani so kulture z nizko porazdelitvijo moči (nizek PDI) veliko bolj naklonjene inovacijskim procesom. Komunikacija v takem okolju presega hierarhične okvire, informacije pa se prosto pretakajo, kar poveča verjetnost, da se v podjetju lažje izmenjujejo ideje in oblikujejo nove kreativne kombinacije resursov. V kulturah z nizkim PDI-jem je prisotno tudi večje zaupanje med zaposlenimi, kar spodbuja rušenje *statusa quo* in kreativnost.

Izogibanje negotovosti (angl. *uncertainty avoidance*) je druga dimenzija modela, ki prek kazalnika angl. *Uncertainty Avoidance Index* (v nadaljevanju UAI) kaže, kako se posamezniki v določeni družbi vedejo v napetih in negotovih razmerah ter situacijah in v kakšni meri se jim izogibajo. Ta dimenzija kulture je močno povezana s sprejemanjem novosti, saj v kulturah z visokim UAI-jem kakršne koli novosti in spremembe, ki so povezane z negotovostjo, veljajo za nepriljubljene. Negotovosti se v takih kulturah izogibajo s strogimi pravilniki in formalizacijo, kar zavira kreativnost. Po drugi strani so v družbah z nizkim UAI-jem pravila v delovnem okolju bolj ohlapna in se iz pragmatičnih razlogov lahko celo prekršijo. V takih družbah sprejemajo nove ideje in negotove situacije kot nekaj normalnega in zanimivega, prav tako kot naravne obravnavajo konflikte. Ker so inovacije vedno povezane z negotovostjo, so družbe z višjo toleranco do negotovosti praviloma bolj inovativne.

Moškost-ženskost (angl. *masculinity-femininity* – MAS) je tretja dimenzija modela, ki kaže razmerje med značilno moškimi osebnostnim lastnostmi (tekmovalnost, dominacija, usmerjenost k dosežkom in karieri, neodvisnost, denar, moč ipd.) in ženskimi (skromnost, toleranca, solidarnost, varnost, skrb za druge ipd.). Študija, ki sta jo opravila Williams in McQuire (2005, v Kaasa & Vadi, 2008), ni odkrila pomembnega učinka prisotnosti moških lastnosti na inovativnost določene družbe. Kljub temu je neka druga študija (Nakata & Sivakumar, 1996, v Kaasa & Vadi, 2008) nasprotno dokazala, da so podjetja v kulturah z bolj izrazitimi ženskimi lastnosti bolj naklonjena inoviranju, saj je delovno okolje v takih podjetjih manj konfliktno in daje večjo čustveno podporo zaposlenim, kar pozitivno vpliva na sprejemanje negotovosti, povezane z novimi idejami. Po drugi strani so posamezniki v

družbah, kjer prevladujejo moške lastnosti, bolj ambiciozni in željni uspeha, kar tudi spodbuja podjetniško aktivnost.

Individualizem/kolektivizem (angl. *individualism-collectivism*) je četrta dimenzija modela, ki prek kazalnika *Individualism/Collectivism Index* (v nadaljevanju IDI) kaže naklonjenost pripadnikov določene družbe do individualnih ali kolektivnih ciljev. Za individualistične družbe (visok IDI) so značilne šibke vezi med posamezniki in dejstvo, da je vsak sam odgovoren za svoj uspeh. Po drugi strani sta za kolektivistične družbe (nizek IDI) značilna visoka lojalnost in povezovanje posameznikov v skupine, ki jim dajejo občutek varnosti.

Ker individualistične družbe bolj cenijo svobodo, imajo zaposleni v takih družbah več priložnosti, da poskusijo z novimi idejami. Inovativni posamezniki v individualističnih družbah tako prihajajo do več idej, njihov prispevek je spoštovan, trud pa nagrajen s finančnim nadomestilom, kar jih dodatno stimulira. Po drugi strani se v kolektivističnih družbah prispevek posameznika običajno porazdeli in porazgubi v organizaciji, kjer deluje, zato so posamezniki v takih družbah manj motivirani za razvoj kreativnih rešitev.

Dolgoročna/kratkoročna usmerjenost (angl. *Long-term/short-term orientation*, v nadaljevanju LTO) je peta dimenzija, ki kaže stopnjo, do katere so se posamezniki v določeni družbi pripravljene odreči kratkoročnim ciljem oziroma užitek v korist dolgoročnih in varnosti. Ta dimenzija kaže, kako določena kultura gleda na delo, svoje dosežke in kako pomembni so cilji za prihodnost. Za države z nizkim LTO-indeksom je značilno, da so ljudje usmerjeni v zadovoljevanje materialnih in drugih potreb na kratki rok, medtem ko so se v državah z visokim LTO-jem posamezniki pripravljene odreči kratkoročnim ugodnostim za dolgoročne cilje. Družbe z visokim LTO-jem so praviloma tudi bolj varčne. V povezavi z inovativnostjo in podjetništvom to pomeni, da so posamezniki iz dolgoročno usmerjenih kultur manj naklonjeni tveganju s tehnološko naprednimi izdelki, kar lahko ogrozi finančno stanje obstoječega podjetja.

Priloga 2: Predlogi za Slovenijo

Slovenija mora, če želi spodbuditi inovativna mlada podjetja in jih podpreti pri razvoju, na obravnavanih področjih sprejeti ukrepe, predstavljene v nadaljevanju.

Politika in administracija:

- okrepiti zaupanje v zakonodajo in poudarjati enakost pred zakonom;
- okrepiti oddelke KPK ter Urad Republike Slovenije za preprečevanje pranja denarja in jim zagotoviti polna pooblastila;
- povečati učinkovitost sodnega sistema in hitrost reševanja sporov;
- znižati davek na dobiček do predvidene stopnje 15 % in nadaljevati s sistemom davčnih olajšav za vlaganje v R&R;
- znižati davke in prispevke podjetij za zaposlene;
- poenostaviti način plačevanja davkov;
- oblikovati nacionalno soglasje o strategiji razvoja gospodarstva, ki ne bo podvržena spremembam na političnem vrhu;
- upoštevati tehnološko naprednost kot kriterij pri javnih naročilih;
- povečati število diplomatskih gospodarskih misij;
- poenostaviti proces vstopa tujih vlagateljev v Slovenijo.

Izobraževanje:

- povečati vpis na naravoslovne fakultete in v znanstvene programe;
- omejiti število razpoložljivih programov na fakultetah in prilagoditi izbor, ki bo odražal dejanske potrebe gospodarstva;
- uvesti podjetništvo kot obvezen predmet na vse osnovne šole, srednje šole in fakultete;
- spremeniti predstavo učiteljev in profesorjev o pomenu podjetništva, organizirati izobraževanja na tem področju, pripraviti orodja za poučevanje;
- povečati finančna sredstva za izmenjavo študentov s tujino;
- okrepiti izmenjavo študentov tehničnih ved.

Prenos R&R:

- upoštevati podjetniško udejstvovanje profesorjev v gospodarstvu kot kriterij za habilitacijo;
- pripraviti strategijo sodelovanja med univerzami in gospodarstvom;
- gospodarstvenike vključiti v pripravo visokošolskega izobraževalnega sistema;
- spodbujati pogodbeno zunanje izvajanje R&R na fakultetah za slovenska podjetja;
- povečati zavedanje o obstoju in delovanju centrov za prenos tehnologij;

- zagotoviti sredstva za izvajanje podpornih programov.

Dostop do financiranja:

- sanirati bančni sistem;
- privatizirati banke s tujimi partnerji, ki bodo v Slovenijo prinesli nove bančne izdelke;
- ohraniti subvencije in državna poročstva za mlada inovativna podjetja;
- ustanoviti banko s poudarkom na spodbujanju malih in srednjih podjetij;
- zagotoviti zadostna finančna sredstva za sofinanciranje projektov, ki jih financira EU.

Poslovna in strokovna infrastruktura:

- oblikovati centralizirano agencijo za spodbujanje inovativnega podjetništva s svetovalnimi oddelki (pravo, financiranje, internacionalizacija);
- razviti orodij za ocenjevanje in identifikacijo podjetij z največjim potencialom;
- zagotoviti financiranje izobraževanj in svetovanj;
- ponovno uvesti inovacijske vavčerje;
- nadaljevati s spodbujanjem internacionalizacije podjetij in njihove udeležbe na tujih sejmih.

Kultura:

- poudarjati podjetniške vrednote že v osnovnih šolah;
- spremeniti dojemanje podjetništva in poudarjati podjetništvo kot enakovredno karierno izbiro;
- oblikovati oddelek za odnose z javnostmi v okviru agencije, ki naj medijem redno posreduje pozitivne podjetniške zgodbe, poroča o odkritjih in uspehih ter podjetniških tekmovanjih.

Dostop do trgov:

- okrepiti povezave z gospodarskimi velesilami in tujimi trgi;
- povečati prilagodljivost trga delovne sile;
- predstaviti Slovenijo kot dobro izhodišče za preizkušanje najnaprednejših tehnologij.