UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

ANALIZA CELOVITEGA PODPORNEGA OKOLJA ZA RAZVOJ ZAGONSKIH PODJETIJ V SLOVENIJI

Ljubljana, januar 2015 SAŠO SUKIČ

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisani Sašo Sukič, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtor magistrskega dela z naslovom Analiza celovitega podpornega okolja za razvoj zagonskih podjetij v Sloveniji, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem doc. dr. Matejem Černetom.

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 tekstu, 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 START-UP PODJETNIŠTVO **3**
1.1 Opredelitev pojma start-up podjetništvo 3
1.2 Pomen start-up podjetij za gospodarski razvoj 5
1.3 Start-up podjetništvo v tujini 7
1.4 Stanje in razvitost start-up podjetništva v Sloveniji 8
1.5 Strateški dokumenti in akti za spodbujanje start-up podjetništva 11
1.5.1 Horizon 2020 11
1.5.2 The Entrepreneurship 2020 Action Plan 12
1.5.3 Raziskovalna in inovacijska strategija Slovenije 2011-2020 14
2 PODPORNO OKOLJE – START-UP EKOSISTEM **15**
2.1 Start-up ekosistemi v tujini 15
2.2 Ključni dejavniki za razvoj start-up ekosistemov v tujini 19
2.3 Pregled subjektov inovativnega okolja v Sloveniji 23
2.4 Stanje in razvitost podpornega ekosistema 26
2.5 Primerjava tujih ekosistemov s slovenskim ekosistemom 29
3 RAZISKAVA **31**
3.1 Metodologija raziskave 31
3.2 Cilji in struktura anketnega vprašalnika 31
3.3 Analiza in obdelava podatkov raziskave 32
3.4 Ugotovitve raziskave 32
3.4.1 Opis vzorca podjetnikov in podjetij 32
3.4.2 Analiza start-up ekosistema 33
3.4.3 Analiza posameznih elementov start-up ekosistema 35
4 DISKUSIJA S PRISPEVKI DELA IN PRIPOROČILI ZA PRAKSO **45**
4.1 Model za razvoj start-up podjetništva 45
4.2 Priporočila in ukrepi za razvoj start-up ekosistema 46
SKLEP **51**
LITERATURA IN VIRI **54**

KAZALO SLIK

Slika 1: Ustvarjena delovna mesta v start-up podjetjih in obstoječih podjetjih 6
Slika 2: Pridobljena sredstva za financiranje start-up podjetij v Sloveniji 9
Slika 3: Javna podpora za podjetništvo 22
Slika 4: Pregled inovacijskih subjektov 24
Slika 5: Nacionalna start-up mreža 28
Slika 6: Ocena razvitosti start-up ekosistema v Sloveniji 33
Slika 7: Ocena razvitosti posameznih elementov start-up ekosistema v Sloveniji* 34

Slika 8: Raven povezanosti deležnikov v start-up ekosistemu v Sloveniji* 34
Slika 9: Samomotivacija za ustanovitev podjetja 35
Slika 10: Ocena ambicioznosti slovenskih start-up podjetnikov 36
Slika 11: Povprečno število delovnih ur na dan 36
Slika 12: Toleranca start-up podjetnikov do tveganj 37
Slika 13: Odnos start-up podjetnikov do napak 37
Slika 14: Število ustanovljenih podjetij v podjetniški karieri start-up podjetnika 38
Slika 15: Ocena kvalitete življenja v Sloveniji (prijaznost okolja za življenje) 38
Slika 16: Število magistrov in doktorjev znanosti v start-up podjetjih 39
Slika 17: Dostop do raznolike in nadarjene baze človeških virov 39
Slika 18: Delež visoko izobraženih tujih kadrov v start-up podjetjih 40
Slika 19: Sodelovanje start-up podjetij z deležniki (posamezniki) 40
Slika 20: Sodelovanje start-up podjetij z deležniki (organizacije) 41
Slika 21: Število mentorjev skozi celotni razvoj start-up podjetja 41
Slika 22: Sodelovanje start-up podjetij (drugo) 42
Slika 23: Najpomembnejši vir financiranja start-up podjetij 42
Slika 24: Delež financiranja start-up podjetij z določenimi viri financiranja 43
Slika 25: Zmožnost start-up ekosistema v Sloveniji za zagotavljanje finančnih sredstev 43
Slika 26: Zmožnosti start-up podjetij za dostop do skupnosti tveganega kapitala 44
Slika 27: Vloga države v start-up ekosistemu v Sloveniji* 44
Slika 28: Model za razvoj start-up podjetništva (start-up model) 46

KAZALO TABEL

Tabela 1: Podjetniška aktivnost 10
Tabela 2: Elementi nagnjenosti k podjetništvu in zaznavanje odnosa do podjetništva v družbi 10
Tabela 3: Globalni start-up ekosistem indeks 16
Tabela 4: Start-up podjetniško podporno okolje 26

UVOD

V zadnjih letih se je stanje visokotehnološkega podjetništva v Sloveniji obrnilo na bolje. Ta obrat je še posebej opazen v času po nastopu krize, pri čemer imajo pomembno vlogo tudi zagonska (v nadaljevanju start-up) podjetja. Kljub vsemu vsa visokotehnološka podjetja v Sloveniji predstavljajo samo 2-3 % slovenskega gospodarstva. S tem Slovenija zaostaja za povprečjem EU in najbolj uspešnimi državami tako po izkoriščenem potencialu za visokotehnološko podjetništvo kot tudi izvozu visokotehnoloških izdelkov (Rebernik & Jaklič, 2014). Pomemben dejavnik za razvoj visokotehnološkega podjetništva predstavlja tudi razvitost podpornega okolja. Slovenija je v zadnjih letih naredila pomemben napredek pri izgradnji podjetniškega in inovativnega podpornega okolja, vendar vidnih in primerljivih rezultatov s svetovnimi start-up ekosistemi še vedno ni.

Slovenija je v strateških dokumentih zapisala, da bosta EU in ZDA ob dosedanjih trendih izgubili vodilno vlogo v znanosti in tehnologiji, saj Azija postaja središče raziskav in razvoja poslovnega sektorja (ReRIS11-20, 2011). Evropska unija je kot odgovor izdala strateški dokument Horizont 2020, ki predstavlja okvirni program za raziskave in inovativnost na treh ključnih področjih: odlična znanost, vodilni položaj v industriji in družbeni izzivi (Komisija Evropske skupnosti, 2011). Prav izvedba začrtanih programov lahko pomembno pripomore k izgradnji konkurenčnega in svetovno primerljivega start-up ekosistema v Sloveniji, ki bo temeljil na povezanosti štirih ključnih deležnikov: država, akademska sfera, študenti in podjetja. To dokazujejo tudi najrazvitejši visokotehnološki start-up ekosistemi po svetu kot so Silicon Valley, Tel Aviv in Los Angeles. Ti predstavljajo primarni motor za rast novega informacijskega gospodarstva in razvoj teh zagonskih ekosistemov po svetu ima velike posledice za prihodnost svetovnega gospodarstva (Herrmann, Marmer, Dogrultan & Holtschke, 2012).

Eden izmed ključnih dejavnikov za konkurenčno sposobnost podjetij so tudi vlaganja v raziskave in razvoj, ki se v Sloveniji v zadnjih letih povečujejo in približujejo povprečju EU, vendar je pri tem še vedno opazen velik razkorak z najuspešnejšimi državami, zato se Slovenija zaveda pomembnosti ustvarjanja stimulativnega okolja in pogojev za povečanje zasebnih vlaganj (Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, 2013). Prav zato je potrebno vzpostaviti jasno ločnico med podjetniškimi politikami za uspešno izgradnjo učinkovitih podpornih mehanizmov, saj se država mora zavedati razlik v podpori visokotehnološkim podjetjem s potencialom hitre rasti in splošno podporo podjetništvu (Rebernik & Jaklič, 2014). Kot izhodišče lahko služi model Silicijeve doline, ki predstavlja največji, najpomembnejši in najvplivnejši start-up ekosistem, h kateremu se ozirajo vsi drugi ekosistemi (Herrmann et al., 2012).

Namen magistrskega dela je s pomočjo domače in tuje znanstvene in strokovne literature opozoriti na pomembnost razvoja start-up podjetništva in izboljšanje učinkovitosti podpornega okolja – start-up ekosistemov v Sloveniji v primerjavi z najrazvitejšimi

ekosistemi. S tem želim ponazoriti stanje in razvitost start-up podjetništva v Sloveniji in prispevati k razumevanju ključnih dejavnikov, ki omogočajo oziroma zavirajo razvoj start-up ekosistema v Sloveniji z namenom oblikovanja predlogov za izboljšanje podpornega okolja, ki bi spodbujal razvoj start-up podjetništva v Sloveniji.

Cilj magistrskega dela je na podlagi domače in tuje literature ter raziskave med start-up podjetji v Sloveniji analizirati razvitost start-up podjetništva in učinkovitost podpornega okolja – start-up ekosistemov v Sloveniji v primerjavi z najrazvitejšimi svetovnimi start-up ekosistemi. Na podlagi tega želim analizirati ključne dejavnike, ki omogočajo oziroma zavirajo razvoj start-up ekosistema, ugotoviti vpliv ključnih dejavnikov na uspešno delovanje start-up ekosistemov ter pripraviti predloge in priporočila za razvoj start-up ekosistemov v Sloveniji.

Temeljna teza magistrska dela je, da sedanje inovacijsko podporno okolje za start-up podjetja v Sloveniji ne omogoča razvoja svetovno primerljivega visokotehnološkega start-up ekosistema. Ključna raziskovalna vprašanja so: Kje so vzroki, da se slovenski start-up ekosistem ne uvršča med visokotehnološka geografska območja? Ali se lahko ključni deležniki povežejo in sodelujejo za izpolnitev ključnih dejavnikov za razvoj start-up ekosistema? Ali strateški dokumenti in ekonomska politika države omogočajo razvoj start-up ekosistema? Ali je visokotehnološko start-up podjetništvo v Sloveniji lahko generator gospodarskega razvoja?

Magistrsko delo je zasnovano kot teoretično-empirična obravnava izbranega področja na osnovi študije proučevane literature in vzorca podjetij. Izhaja iz znanstvenih člankov slovenskih in tujih avtorjev ter strateških dokumentov in aktov ustanov v Republiki Sloveniji. Magistrsko delo je sestavljeno iz treh temeljnih poglavij. Prvi dve sta teoretični, zadnje pa je empirično. Uvodu sledi prvo poglavje, v katerem je osredotočenost na opredelitev pojma start-up podjetništva in pomen start-up podjetij za gospodarski razvoj, predstavljeno je start-up podjetništvo v tujini, nadalje stanje in razvitost start-up podjetništva v Sloveniji in na koncu analiza strateških dokumentov v Sloveniji. Drugo poglavje se osredotoča na podporno okolje – start-up ekosistem. Na začetku je predstavljen start-up ekosistem v tujini, dopolnjen s ključnimi dejavniki za razvoj start-up ekosistemov v tujini, nadalje pregled subjektov inovativnega okolja v Sloveniji ter njihovo stanje in razvitost, na koncu je prikazana primerjava tujih ekosistemov s slovenskim ekosistemom. Tretje poglavje predstavlja empirično analizo proučevanega področja na vzorcu start-up podjetij v Sloveniji, kjer je predstavljena metodologija raziskave, cilji in struktura anketnega vprašalnika ter analiza in obdelava podatkov raziskave. Nadalje so s predstavitvijo ugotovitev raziskave podana priporočila za prakso. V sklepu je povzetek ključnih ugotovitev magistrskega dela.

Za pripravo prvih dveh poglavij magistrskega dela sem tako uporabil metodo dela pregleda obstoječe domače in tuje literature. Pomemben vir informacij so tudi spletne strani, kjer so objavljeni zakoni, akti in druge strokovne informacije na temo magistrske naloge. Iz

obravnavane problematike sem izločil relevantna besedila, jih medsebojno primerjal in analiziral problematiko ter ugotavljal pomembna dejstva, ki sem jih zaokrožil v celoto. V tretjem delu magistrske naloge sem opravil empirično raziskavo. Podatke sem zbral z metodo anketiranja v obliki elektronskih anketnih vprašalnikov na vzorcu start-up podjetij v Sloveniji, ki sem jih posredoval anketirancem po elektronskem mediju. Anketni vprašalnik sem oblikoval na podlagi proučevane literature in zajema ključna področja, ki se nanašajo na razvoj start-up ekosistema v Sloveniji. Vzorec obsega 400 anketirancev, ki so izbrani naključno. Podatke, pridobljene z anketnim vprašalnikom, sem podrobneje analiziral z uporabo kvantitativne metode proučevanja podatkov, in sicer deskriptivne statistike. Značilnosti zbranih podatkov sem tako primerjal s podatki iz teoretičnega dela in jih s pomočjo grafičnih in tabelaričnih prikazov predstavil kot ključne dejavnike za nadgradnjo in razvoj start-up ekosistema v slovenskem okolju.

1 START-UP PODJETNIŠTVO

1.1 Opredelitev pojma start-up podjetništvo

Pojma podjetništvo in podjetnik se danes uporabljata v akademski sferi in uveljavljenih medijih v različnih kontekstih (Schoonhoven & Romanelli, 2001; Shane & Venkataraman, 2000a; Drakopoulou Dodd & Anderson, 2007). Zanimanje za podjetništvo izhaja predvsem iz zavedanja, da je to pomembna aktivnost za gospodarsko rast, ki izboljšuje konkurenčnost, ustvarja nova delovna mesta, spodbuja ekonomijo in ustvarja nova bogastva (Baumol, 1968; Stevenson & Jarillo, 1990; Wennekers & Thurik, 1999; Van Stel & Caree, 2004).

Shane in Venkataraman (2000a) navajata, da je podjetništvo dejavnost, ki vključuje odkritje, ovrednotenje in izrabo poslovnih priložnosti z namenom uvajanja novih izdelkov in storitev, načinov organiziranj, trženja in procesiranja surovin s pomočjo organizacijskih dosežkov, ki predhodno niso obstajali. Podjetništvo hkrati prispeva k ustvarjanju delovnih mest (Ruzzier, Antončič, Bratkovič & Hisrich, 2008). Antončič, Hisrich, Petrin in Vahčič (2002) navajajo, da je podjetništvo proces, ki mu podjetniki namenjajo svoj čas in prizadevanja, prevzemajo določena finančna, psihična in družbena tveganja za ustvarjanje nečesa novega, vrednega ter prejmejo pripadajoče nagrade v obliki denarja, osebnega zadovoljstva in neodvisnosti. Park (2005) vidi podjetniški proces kot interaktivno kombinacijo treh sestavin, ki privedejo do tržne inovacije, in sicer ljudi, tehnologijo in okolje.

Amorós in Bosma (2014) opredeljujeta podjetništvo kot pojem, ki je vse bolj razširjen po celem svetu in je povezan z gospodarskim razvojem in blaginjo družbe. To je usklajeno s Schumpetrovim (angl. *Schumpeterian*) pogledom, da so podjetniki ambiciozni in spodbujajo inovacije, hitre strukturne spremembe v gospodarstvu, uvajanje nove konkurence ter prispevajo k produktivnosti, ustvarjanju novih delovnih mest in nacionalni konkurenčnosti. Podjetništvo ima veliko obrazov in vključuje tudi pobude, ki jih spremljajo manj ambiciozne

podjetniške aktivnosti z omejeno ali nično rastjo, kamor spada največji delež podjetniških aktivnosti.

Celovit pogled na podjetništvo in prepoznavanje različnih vrst podjetništva, ki so pomembni za določen kontekst, je v skladu z bistvom teorije avstrijske ekonomije (angl. *Austrian economics*), ki navaja, da je podjetništvo vseprisoten vidik človekovega delovanja, vendar pa je njegova manifestacija odvisna od institucionalnega okolja (Baumol, 1990; Boettke & Coyne, 2003).

Rast prinašajo predvsem visoko ambiciozni podjetniki z udejanjanjem obetavnih poslovnih priložnostih, ki omogočajo hitro rast podjetij in dodatno zaposlovanje. Nizka raven takšnih podjetniških talentov z visokim potencialom opozarja na potrebo po njihovi celoviti podpori, saj so najdragocenejši človeški vir v vsakem narodu. Tako je potrebno celovito razumevanje ekonomske politike in politike pospeševanja podjetništva, saj je potrebno ločevati ambiciozno inovativno podjetništvo in samozaposlitveno preživetveno podjetništvo. Start-up podjetja so tako podjetja z ambicijo in potencialom, da postanejo gazele, ki lahko s hitro rastjo ustvarjajo nova delovna mesta (Rebernik & Jaklič 2014).

Start-up podjetništvo prispeva eno tretjino dinamike gospodarske rasti držav ter prispeva k promociji raziskovalno-inovacijskega sistema in vnaša vrednote proaktivnosti v družbo (Xavier, Kelley, Kew, Herrington & Vorderwülbecke, 2013). Rebernik in Jaklič (2014) opredeljujeta start-up podjetje kot novonastalo podjetje, ki v negotovih okoliščinah razvija nov in običajno inovativen proizvod ali storitev. Takšna podjetja imajo običajno velik potencial za rast in povprečni podjetnik z visokim potencialom ustvari kar trikrat oziroma petnajstkrat več delovnih mest kot podjetnik s srednjim oziroma z nizkim potencialom (Xavier et al., 2013).

Raziskava Harvard Business School avtorja Shikhar Ghosh kaže, da 75 % vseh start-up podjetij v Združenih državah Amerike propade. Start-up podjetja niso manjše različice velikih podjetij in njihov uspeh se ne odvija v skladu z načrti. Na koncu uspe tisti, ki gre hitreje od neuspeha do neuspeha in ob tem prilagaja, ponavlja in izboljšuje svoje prvotne ideje s pomočjo učenja od strank (Blank, 2013).

V sklop ambicioznih podjetniških aktivnosti z visoko rastjo spada tudi delovanje visokotehnoloških podjetij. Visokotehnološko podjetje je podjetje, ki uporablja in vlaga v hitro rastoče in razvijajoče tehnologije kot ključen del njegovega razvoja izdelkov, proizvodnje in marketinške strategije (Oakey, Rothwell & Cooper, 1988). Takšna podjetja so pomembna zaradi ključne vloge pri prestrukturiranju in rasti nacionalnih gospodarstev (Scottish Executive, 2001; OECD, 2003), zato je boljše razumevanje učinkovitih postopkovnih priznavanj priložnosti, ki se uporabljajo v teh tehnoloških sektorjih, koristno v pomoč vladam za razvoj in izboljšanje ustreznih politik in podpornih programov. Pomembna so tudi iz razloga, da takšna podjetja delujejo v resnično ekstremnih okoljih, kjer so

tehnološki izzivi pogosto na robu znanstvenih zmožnosti, vendar z razpoložljivimi viri na splošno redki (Julien, 1995). V visokotehnološkem sektorju je že samo preživetje podjetja in ne rast odvisna od hitrega prepoznavanja in izkoriščanja zanesljive inovacijske strategije še preden druga podjetja vstopijo na trg.

1.2 Pomen start-up podjetij za gospodarski razvoj

Rebernik in Jaklič (2014) navajata, da vse najrazvitejše države v družbi znanja spodbujajo start-up podjetništvo tako z vidika investicije v prihodnost kot z vidika aktivnega snovanja dolgoročne gospodarske politike. Pozitiven odnos do podjetništva in spodbujanje podjetniške zavesti sta pomembna dela strategij za razvoj podjetništva v številnih državah. Že sam vpliv in zgled uspešnih podjetnikov lahko pripomore k razvoju odnosa in stališč do podjetništva pri posameznikih, da se odločijo za podjetniško pot. Kljub temu pa zaznavanje priložnosti za start-up podjetja in osebnostne lastnosti ne predstavljajo vedno ključnih dejavnikov pri odločitvi za podjetniško pot (Amorós & Bosma, 2014). McMullen in Shepherd (2006) trdita, da posamezniki ne reagirajo na priložnosti takrat ko jih vidijo, ampak šele takrat, ko so narejeni premisleki o zaželenosti in izvedljivosti. Strah pred neuspehom in posledice neuspeha pri poslovanju lahko odvrnejo podjetnika od izkoriščanja zaznanih podjetniških priložnosti. Pri tem je pomembno upoštevati tudi družbene in socialne dejavnike, ki vplivajo na posamezen proces odločanja posameznikov za podjetniško pot kot so na primer alternativna dobra delovna mesta v gospodarstvu. Zato je pozitiven odnos do podjetništva in dojemanje le-tega lahko ključnega pomena pri doseganju novih podjetniških aktivnosti z visoko dodano vrednostjo v posameznih družbah.

Rebernik in Jaklič (2014) prepoznavata kot ključne razloge za spodbujanje start-up podjetništva:

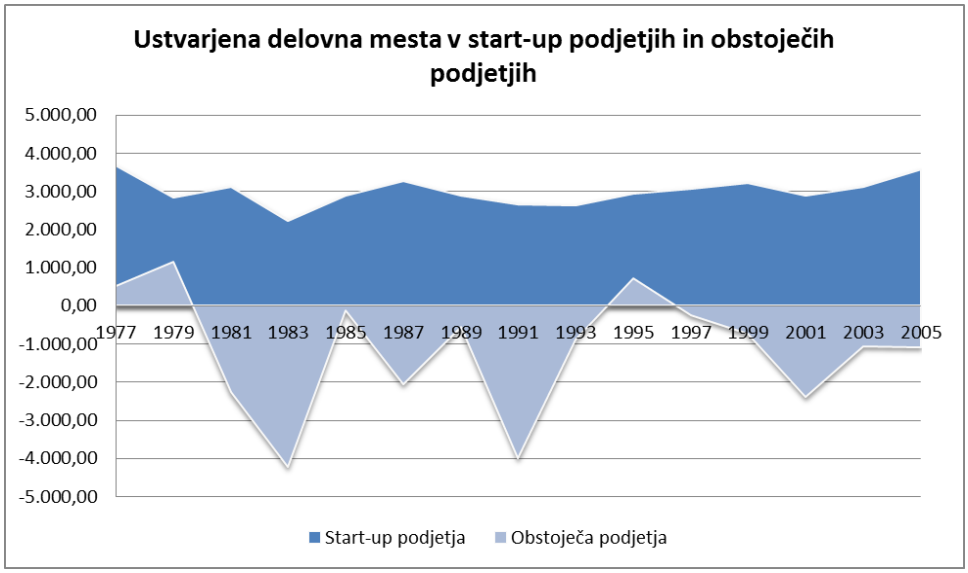
- inovacije,
- nova delovna mesta in gospodarska rast,
- vnašanje nove konkurenčne dinamike v gospodarski sistem,
- promocija raziskovalno-inovacijskega sistema,
- vnašanje vrednot proaktivnosti v družbo.

V družbi znanja so inovacije glavno gonilo razvoja gospodarstva in povečanja produktivnosti in na tem temeljijo tudi start-up podjetja. Z unovčenjem invencij in komercializacijo tehnoloških novosti prispevajo k hitremu razvoju novih tehnologij in lokacij, kjer delujejo. To predstavlja pomemben pogoj za dolgoročno ustvarjanje novih delovnih mest in gospodarsko rast države. Start-up podjetja predstavljajo zdravo jedro gospodarstva, vnašajo dodatno dinamiko in konkurenčnost in težijo k nenehnemu razvoju. Njihov temelj je znanje, zato so zelo povezana z institucijami znanja tako skozi prenos raziskav iz univerz in raziskovalnih institucij v podjetja kot tudi z možnostjo za študente in raziskovalce za realizacijo idej v

podjetjih. S tem se povečuje zavedanje za karierni razvoj in prinaša spremembe vrednot družbe in miselnosti v skladu z družbo znanja in ustvarjalnosti (Rebernik & Jaklič, 2014).

Zmožnost ustvarjanja novih delovnih mest ni samo pomemben dejavnik za gospodarsko rast, ampak tudi družbeno-socialni kazalnik razvitosti države. Start-up podjetja dolgoročno (v 10 letih in več) ustvarjajo največ delovnih mest (Rebernik & Jaklič, 2014). To dokazuje tudi Kane (2010) s prikazom primerjave ustvarjanja novih delovnih mest med start-up podjetji in obstoječimi podjetji v Združenih državah Amerike, kar prikazuje Slika 1. Povzetek podatkov dinamične poslovne statistike (angl. *Business Dynamics Statistics*) med letoma 1977 in 2005 kaže, da podjetja v njihovem prvem letu obstoja dodajo povprečno 3 milijone delovnih mest na leto. Na drugi strani obstoječa podjetja izgubijo več delovnih mest kot jih ustvarijo, kljub temu pa imajo med njimi zelo pomembno vlogo gazele, ki neprestano rastejo in ustvarijo več delovnih mest kot start-up podjetja.

Slika 1: Ustvarjena delovna mesta v start-up podjetjih in obstoječih podjetjih



Vir: T. Kane, 2010, The Importance of Startups in Job Creation and Job Destruction, tabela 2.

Nenehen dinamičen proces vstopov, širitev in izstopov podjetij je pomemben vir rasti produktivnosti in trajnostnega razvoja gospodarske blaginje v sodobnih gospodarstvih, saj bolj konkurenčna podjetja zamenjajo manj konkurenčna podjetja. Novonastala in mlada podjetja imajo zelo pomembno vlogo v tem dinamičnem procesu krepitve produktivnosti in ustvarjanju novih delovnih mest (Haltiwanger, Hathaway & Miranda, 2014). Še posebej so pomembna novonastala in mlada podjetja (do 5 let in mlajša) v visokotehnološkem sektorju (Dunne, Roberts & Samuelson, 1989; Davis & Haltiwanger 1999; Foster, Haltiwanger & Krizan, 2001; Foster, Haltiwanger & Krizan, 2006; Haltiwanger, Jarmin & Miranda, 2013). Mlada visokotehnološka podjetja ustvarijo celo dvakrat več delovnih mest od ostalih mladih podjetij in s tem celo izravnavajo izgubo iz zgodnjih neuspehov (Hathaway, 2013).

1.3 Start-up podjetništvo v tujini

Podjetništvo je močna gonilna sila za ustvarjanje gospodarske rasti in novih delovnih mest (Komisija Evropske skupnosti, 2012a), ki gospodarstva hkrati naredi bolj konkurenčna in inovativna (Komisija Evropske skupnosti, 2012b). Ob tem komercializacija novih idej izboljša produktivnost in ustvarja bogastvo. Brez novih delovnih mest, ki jih ustvarijo novonastala podjetja, bi bilo povprečno neto zaposlovanje negativno (Haltiwanger, Jarmin & Miranda, 2009). Novonastala podjetja, še posebej mala in srednje velika podjetja, predstavljajo najpomembnejši vir novega zaposlovanja, saj ustvarijo več kot 4 milijone novih delovnih mest v Evropi vsako leto (Komisija Evropske skupnosti, 2013). Trend rasti ustvarjenih delovnih mest v start-up podjetjih v ZDA je v času svetovne gospodarske krize začel rahlo upadati, saj je bilo v letu 2010 ustvarjenih 2.932 milijona delovnih mest in v letu 2011 2.928 milijona delovnih mest (Kane, 2012). Kljub temu odločanje za podjetništvo v Evropi še vedno zaostaja za ZDA in Kitajsko. Prav tako pa novonastala podjetja rastejo počasneje v Evropi kot v ZDA ali razvijajočih se državah in le manjši delež izmed njih postanejo največja svetovna podjetja (Hervás & Voigt, 2011; Philippon & Véron , 2008).

Raven podjetništva v Evropi se razlikuje med državami članicami in razlogi za nizko navdušenje za podjetniško pot so različni. Na splošno delujejo podjetniki v Evropi v težkem okolju, saj izobrazba ne zagotavlja pravih temeljev za podjetniško kariero, srečujejo se z oteženim dostopom do posojil in trgov, strahom pred kazenskimi sankcijami v primeru neuspeha in zapletenimi administrativnimi postopki. Letni pregled rasti za leto 2013 (angl. *The Annual Growth Survey 2013*) razkriva, da je potrebno izboljšati poslovno okolje za povečanje konkurenčnosti gospodarstva EU. Poslovno okolje pa ni edini izziv, saj je potrebno odpraviti zelo razširjeno kulturo, ki ne prepoznava in nagrajuje dovolj podjetniškega napora in ne slavi uspešnih podjetnikov kot primere dobrih praks za ustvarjanje novih delovnih mest in dohodkov. Podjetništvo v Evropi tako potrebuje temeljito in obsežno kulturno spremembo, da postane motor rasti gospodarstva (Komisija Evropske skupnosti, 2013).

Inovacije so postale osrednje gonilo za gospodarsko rast in ključ do boljšega življenjskega standarda. Zavedanje pomena gospodarske rasti na temelju inovacij je ustvarilo ostro konkurenco med državami za globalne inovacijske prednosti. V tekmi za povečanje konkurenčnosti podjetij države izvajajo premišljeno in konstruktivno inovacijsko politiko namenjeno predvsem spodbujanju uporabe informacijske in komunikacijske tehnologije, doseganju povečanja produktivnosti in inovativnosti in olajšanju ustvarjanja novih podjetij, ki proizvajajo visoko dodano vrednost izdelkov in storitev (Atkinson, Ezell & Stewart, 2012).

Človeški faktor je temeljni dejavnik vsakega inovacijskega procesa, ki se ustvarja na dva načina, in sicer z izgradnjo infrastrukture in privabljanjem človeškega kapitala iz drugih držav. Izgradnja infrastrukture (šole, univerze in raziskovalne ustanove) je pomembna zaradi povečanja izobraženosti prebivalstva na različnih tehnoloških in netehnoloških področjih z

zagotavljanjem odličnega izobraževanja in razvojem raziskovalno-razvojnih zmogljivosti. Države privabljajo človeški kapital iz drugih delov sveta z zagotavljanjem primernih spodbud in zaposlovanjem teh delavcev v različnih inovacijskih dejavnostih. Država, ki bo pritegnila najboljše talente, bo postala narekovalec trendov. Primer tega so ZDA, ki so uspešno zgradile inovacijski ekosistem s privabljanjem najboljših možganov na svetu in tako ustvarile ekosistem za podjetnike, ki so sposobni ustvarjati največja podjetja na svetu. Jedro tega uspeha so posamezniki, ki so bili sposobni izkoristiti prave spodbude v sistemu ZDA za uresničitev inovativnih sanj (Banerjee, 2014).

V današnjem svetu so inovacije predmet velikega pomena, ker stimulirajo trajnostno rast na visoko konkurenčnih trgih. V srcu vseh inovacij pa leži človeški faktor z dušo in namenom, zato je za ustvarjanje inovacijsko vodilne države potrebno odlično izobraževanje ljudi in zagotavljanje dovolj sredstev in spodbud za uresničitev njihovih sanj (Banerjee, 2014). Nedavna raziskava na področju migracij talentov je pokazala, da približno 75 % izumiteljev migrantov iz držav z nizkimi in srednjimi dohodki prebiva v ZDA in izmed teh držav najbolj izstopata Kitajska in Indija (Fink, Miguelez & Raffo, 2013). Vodilna vloga ZDA se kaže tudi pri podjetniški aktivnosti in razvitosti start-up podjetij, saj v svetovnem merilu z najbolj razvitimi start-up ekosistemi prevladujejo predvsem mesta v ZDA. Ob Los Angelesu in New Yorku je nedvomno najbolj znana Silicijeva dolina, nikakor pa ne smemo spregledati Tel Aviv v Izraelu (Herrmann et al., 2012).

1.4 Stanje in razvitost start-up podjetništva v Sloveniji

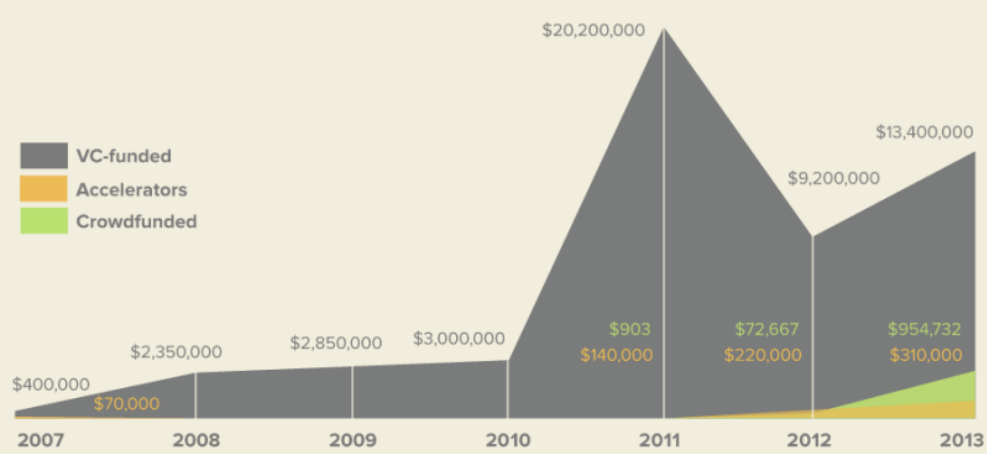
Spodbujanje pozitivnega odnosa do podjetništva in podjetniško udejstvovanje prebivalstva predstavlja pomemben cilj ekonomske politike številnih gospodarstev, med katerimi sta ob podjetniškem znanju predvsem pomembna zaznavanje obetavnih podjetniških priložnosti v okolju in odnos posameznika do podjetništva (Eckhardt & Shane, 2003; Shane & Venkataraman, 2000b).

Start-up podjetništvo v Sloveniji obstaja in se počasi razvija na bolje. V letu 2013 je v Sloveniji delovalo vsaj 147 start-up podjetij, ki so zaposlovala 1400 ljudi in privabila 53 mio USD kapitala. Prav tako je bilo med leti 2007 in 2013 prodanih vsaj 10 start-up podjetij v skupni vrednosti 30 milijonov USD (Slovenian startup ecosystem: October 2013, 2013). Hkrati visokotehnološko podjetništvo predstavlja približno 2-3 % slovenskega gospodarstva in zaposluje približno 3.500 ljudi. Tako Slovenija izvozi za 1,5 milijarde USD visokotehnoloških izdelkov, kar predstavlja približno 5 % celotnega izvoza, medtem ko v EU predstavljajo 15 % celotnega izvoza in v Izraelu kar 44 % celotnega izvoza (27 milijard USD). Prav podatki za Izrael razkrivajo, zakaj Tel Aviv spada med najbolj razvite start-up ekosisteme na svetu, saj celotni visokotehnološki sektor zaposluje 200.000 ljudi ob letnem vložku 1-2 milijarde USD, kar je 100-200 krat več kot v Sloveniji (Rebernik & Jaklič, 2014). Slovensko gospodarstvo je po podatkih OECD (2012) še vedno preveč odvisno od nizko tehnološke industrije in tradicionalnih storitev ter premalo temelji na visokotehnološkem

podjetništvu, kar nakazuje na potrebo po prestrukturiranju slovenskega gospodarstva. To potrjuje tudi Innovation Union Scoreboard 2014, po katerem se Slovenija uvršča med inovatorje sledilce in v zadnjih letih spada med najbolj rastoče države. Kljub temu pa lahko opazimo velik razkorak med človeškimi viri in vlaganji podjetij v inovacijske aktivnosti, kjer se Slovenija uvršča v sam vrh EU, medtem ko so ekonomski rezultati teh vlaganj zelo šibki (Komisija Evropske skupnosti, 2014).

Za slovenska start-up podjetja je v zadnjih letih značilen tudi spremenjen način financiranja, saj so poleg tveganega kapitala začela pridobivati tudi sredstva na straneh za množično financiranje (angl. *crowdfunded*) in se vključila v svetovne podjetniške pospeševalnike, kar prikazuje Slika 2. Med stranmi za množično zbiranje sredstev najbolj izstopa Kickstarter, kjer se je pridobivanje sredstev med letoma 2012 in 2013 povečalo za več kot 1 milijon USD. Naslednja velika sprememba je bilo povečanje števila slovenskih start-up podjetij v svetovnih podjetniških pospeševalnikih, saj jih je samo v letu 2013 bilo vključenih toliko kot v zadnjih 5 letih skupaj, kar je povečalo zbiranje sredstev iz vira podjetniških pospeševalnikov na več kot 670.000 USD (Slovenian startup ecosystem: October 2013, 2013).

Slika 2: Pridobljena sredstva za financiranje start-up podjetij v Sloveniji



Vir: Slovenian startup ecosystem: October 2013, 2013.

Uspevanje slovenskih start-up podjetij z novimi viri in tujim financiranjem je spodbudna novica za razvoj start-up podjetništva v Sloveniji. Podatki o podjetniški aktivnosti za Slovenijo prikazujejo, da se je rahlo povečal delež nastajajočih in novih podjetij, in sicer s 5,42 % na 6,45 % med letoma 2012 in 2013, kar prikazuje Tabela 1. Podatki so spodbudni, vendar je še vedno opazen velik razkorak z najbolj konkurenčnimi državami na svetu kot so Švica, Singapur in ZDA, medtem ko dosegamo boljše rezultate kot Finska in Nemčija. Kljub temu pa celotna zgodnja podjetniška aktivnost v Sloveniji v povprečju zaostaja tako za inovacijskimi gospodarstvi kot tudi povprečjem EU.

Tabela 1: Podjetniška aktivnost

Država	GCI 2014-2015	Nastajajoči podjetniki	Novi podjetniki	Celotna zgodnja podjetniška aktivnost	Ustaljeni podjetniki	Prenehanje poslovanja
Švica	1	4,55	3,70	8,18	9,96	2,31
Singapur	2	6,39	4,43	10,68	4,20	3,32
ZDA	3	9,16	3,73	12,73	7,49	3,76
Finska	4	2,75	2,69	5,29	6,65	2,01
Nemčija	5	3,07	2,00	4,98	5,07	1,47
Slovenija	70	3,58	2,87	6,45	5,68	2,59
GEM		7,13	6,29	13,18	8,52	5,22
Inovacijska gospodarstva		4,65	3,35	7,89	6,72	2,75
Evropska unija		4,85	3,27	8,01	6,35	2,90

Vir: J. E. Amorós & N. Bosma, 2014, Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report, tabela 2.3; K. Schwab & S. Xavier, 2014, The Global Competitiveness Report 2014-2015, tabela 3.

Še bolj pesimističen pa je podatek, da v Sloveniji upada zaznavanje poslovnih priložnosti v okolju, saj Slovenija beleži padec z 20 % v letu 1012 na 16 % v letu 2013, kar Slovenijo uvršča med najslabše države tako v Evropi kot tudi na svetu (Tabela 2). Kljub temu da je v Sloveniji prisotno zelo veliko prepričanje v lastno znanje, izkušnje in sposobnosti za podjetništvo (51 %) in nizek strah pred neuspehom (30 %), je delež prebivalcev, ki nameravajo ustanoviti podjetje, primerljiv s povprečjem inovacijskih držav in EU (12 %), vendar le 3,58 % posameznikov dejansko ustanovi podjetje in začne s poslovanjem.

Tabela 2: Elementi nagnjenosti k podjetništvu in zaznavanje odnosa do podjetništva v družbi

Država	GCI 2014 - 2015	Zaznavanje poslovnih priložnosti	Znanje, izkušnje in sposobnosti	Strah pred neuspehom	Podjetniške namere	Podjetništvo je zaželena poklicna izbira	Uspešni podjetniki so v družbi spoštovani	Pozitivna medijska pozornost
Švica	1	42	45	28	10	41	65	48
Singapur	2	22	25	40	15	51	59	75
ZDA	3	47	56	31	12	-	-	-
Finska	4	44	33	37	8	44	86	69
Nemčija	5	31	38	39	7	49	75	50
Slovenija	70	16	52	30	12	57	68	51
GEM		42	51	35	24	64	70	61
Inovacijska gospodarstva		34	41	38	12	53	67	56
Evropska unija		29	42	40	13	57	65	49

Vir: J. E. Amorós & N. Bosma, 2014, Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report, tabela A.1; K. Schwab & S. Xavier, 2014, The Global Competitiveness Report 2014-2015, tabela 3.

Ti podatki vplivajo tudi na start-up podjetništvo v Sloveniji, saj je razvoj start-up podjetništva odvisen predvsem od čim večjega števila talentiranih posameznikov, ki se odločijo za

podjetništvo. V Sloveniji je največ aktivnih podjetnikov med starostjo 35 let in 54 let in predstavljajo 67,34 %, medtem ko je delež mladih in talentiranih podjetnikov v starosti od 25 let do 34 let le 7 %. Prav ti podjetniki predstavljajo najperspektivnejšo skupino podjetnikov, zato je zaskrbljujoč predvsem podatek, da se je delež nastajajočih in novih podjetnikov z visokošolsko izobrazbo znižal z 42,4 % v letu 2012 na 29,3 % v letu 2013 (Amorós & Bosma, 2014). Povečanje števila teh podjetnikov je nujno za razvoj start-up podjetništva v Sloveniji in priložnost za uresničitev inovativnih idej za izdelke z visoko dodano vrednostjo ter s tem povečanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva.

1.5 Strateški dokumenti in akti za spodbujanje start-up podjetništva

Za vodilno vlogo v znanosti in tehnologiji si prizadeva večina svetovnih gospodarstev, vendar se najpomembnejša tekma na področju raziskav in inovacij bije med ZDA, Evropsko unijo in Azijo. V tej tekmi v okviru Evropske unije sodeluje tudi Slovenija in v ta namen sta tako Evropska unija kot tudi Slovenija sprejeli različne strateške in razvojne dokumente, ki vplivajo tudi na razvoj start-up podjetništva. V nadaljevanju predstavljam strateške dokumente Horizon 2020, The Entrepreneurship 2020 Action Plan ter Raziskovalno in inovacijsko strategijo 2011-202.

1.5.1 Horizon 2020

Horizon 2020 je največji program Evropske unije na področju raziskav in inovacij s predvidenimi sredstvi v vrednosti 80 bilijonov € v obdobju med letoma 2014 in 2020 ter predstavlja finančni instrument za uresničev razvojnih strategij Inovativna unija in Evropa 2020 za zagotavljanje globalne konkurenčnosti Evrope (What is Horizon 2020?, 2014).

Znanost in inovativnost sta glavna dejavnika, ki bosta pomagala Evropi do pametne, trajnostne in vključujoče rasti ter pri reševanju perečih družbenih izzivov. Vzroki za najpomembnejše težave pri strukturnih problemih, ki vplivajo na prebivalstvo Evropske unije, podjetnike, univerze, raziskovalne ustanove in državne vlade se odražajo v nezadostnem prispevku raziskav in inovacij pri reševanju družbenih izzivov, nezadostnem tehnološkem vodstvu in inovacijskih sposobnostih podjetij, potrebi po krepitvi znanstvene baze in nezadostnem čezmejnem usklajevanju. Horizon 2020 je zato strukturiran okrog treh komplementarnih in medsebojno povezanih prednostih nalog, in sicer:

- odlična znanost,
- vodilni položaj v industriji,
- družbeni izzivi.

Dvig in širjenje odlične znanosti sta pomembna zaradi utrditve prihodnje konkurenčnosti in blaginje EU ter s tem pritegnitve vodilnih raziskovalcev in razvoj talentov v Evropi. S tem si

Evropa želi zagotoviti atraktivno in svetovno raziskovalno bazo, ki bo temeljila na odličnosti in mednarodni izmenjavi.

Vodilni položaj v industriji je pomemben zaradi podpore podjetnikom in inovativnim podjetjem s poudarkom na raziskavah in inovacijah ter s tem doseganju vodilnega položaja v industriji na področju ključnih tehnologij. Ob tem pa je potrebno odpraviti tržne pomanjkljivosti vlaganj v raziskave in razvoj ter nezadostno financiranje rasti inovativnih malih in srednjih podjetij in zgodnje faze eko-inovativnih podjetij v Evropi. S tem si Evropa želi zagotoviti vodilni položaj na področju informacijsko-komunikacijske tehnologije, nanotehnologije, biotehnologije, sodobne proizvodnje in predelave in vesolja, zagotoviti dostop do tveganega kapitala in povečati inovativnost v malih in srednjih podjetjih, kar bi ustvarilo bolj inovativen in investicijsko prijazen ekosistem.

Družbeni izzivi so neposreden odziv na velike izzive opredeljene v strategiji Evropa 2020 in podpirajo aktivnosti od raziskav do trga in vključujejo raziskovalno-razvojne projekte, aplikacije ključnih tehnologij, pilotne in demonstracijske projekte, tržno uvajanje, javno naročanje inovativnih proizvodov, procesov in storitev, ustrezno podporo standardizacijskim in regulatornim aktivnostim ter inovacijske nagrade.

Prednostne naloge bodo osredotočene predvsem na reševanje šestih družbenih izzivov, in sicer:

- zdravje, demografske spremembe in dobro počutje,
- prehranska varnost, trajnostno kmetijstvo, morsko in pomorsko raziskovanje ter biogospodarstvo,
- varno, čisto in učinkovito energijo,
- pametni, zeleni in integrirani transport,
- podnebni ukrepi, učinkovitost virov in surovine,
- vključujoče, inovativne in varne družbe (Komisija Evropske skupnosti, 2011).

Horizon 2020 tako predstavlja najpomembnejši program Evropske unije na področju znanosti z jasnimi zahtevami po preoblikovanju Evropske unije za uspešno reševanje okoljskih in družbenih izzivov ter povečanje produktivnosti, ustvarjanje dolgoročne rasti in zagotovitev svojega mesta v novem svetovnem redu.

1.5.2 The Entrepreneurship 2020 Action Plan

Že pred svetovno gospodarsko krizo se je evropsko gospodarstvo soočalo s strukturnimi izzivi na področju konkurenčnosti in rasti ter z ovirami za podjetništvo, ki so izpostavljale potrebo po globokih spremembah in prestrukturiranjih. Evropska unija je že v strategiji Evropa 2020 določila temelje za prihodnjo rast in konkurenčnost, ki mora biti pametna, trajnostna in vključujoča ter mora obravnavati glavne izzive družbe. Ključno pri tem pa je, da Evropa za

rast in višjo stopnjo zaposlenosti potrebuje več podjetnikov, zato podjetniški akcijski program temelji na naslednjih treh stebrih, in sicer:

- razvijanje podjetniškega izobraževanja in usposabljanja,
- ustvarjanje ugodnega poslovnega okolja,
- vzorni podjetnik in stik s posebnimi skupinami.

Razvijanje podjetniškega izobraževanja in usposabljanja je pomembno za spodbujanje rasti in ustanavljanje novih podjetij, saj je vlaganje v podjetniško izobraževanje ena izmed najbolj donosnih naložb, ki jih lahko Evropa naredi, saj izobraževanje pozitivno vpliva na odločitev za ustanovitev lastnega podjetja (Jenner, 2012), hkrati pa udeleženci pridobijo poslovne veščine in spretnosti, vztrajnost, smisel za skupinsko delo, razumevanje tveganja in občutek odgovornosti. To je sestavni del podjetniškega načina razmišljanja, ki pomaga podjetnikom preoblikovati ideje v izvedbo in poveča zaposljivost. Prav tako je pomembno visokošolsko izobraževanje na področju podjetništva in obravnavanje izobraževalnih ustanov kot sestavni del inovacijske politike še posebej na področju prenosa inovacij z izobraževalnih ustanov v gospodarstvo ter vključevanjem študentov v ustanavljanje podjetij (Komisija Evropske skupnosti, 2013). Univerze bi morale postati bolj podjetniške (Gibb, Haskins & Robertson, 2009), kar skuša Evropska komisija v sodelovanju z OECD tudi razvijati.

Drugi steber podpira poslovno okolje, v katerem podjetniki lahko uspejo in rastejo, vendar je zato potrebno izboljšati predvsem šest področij z največjimi ovirami, in sicer dostop do finančnih sredstev, podpora podjetnikom v ključnih fazah poslovnega cikla podjetja in njihovi rasti, sprostitev novih poslovnih priložnosti v digitalni dobi, enostavnejši prenos podjetij, stečajni postopki in druga priložnost za poštene podjetnike ter zmanjšanje regulativne obremenitve. Dostop do finančnih sredstev predstavlja enega izmed ključnih dejavnikov pri poslovanju podjetij, zato je zelo pomembno povečati kvaliteto in finančne donose start-up projektov in zagotavljati finančno podporo za testiranje in preizkušanje novih tehnologij, krepiti tvegan kapital, investicije poslovnih angelov, nadgradnjo inkubatorjev in posojila za visoko potencialna mala in srednja podjetja. Prvih 5 let delovanja podjetja je kritičnih, zato je potrebno vzpostaviti izgradnjo ustreznih ekosistemov, ki bodo podjetjem služili kot pomoč pri rasti.

Tretji steber razvija podjetnike kot vzorne podjetnike, saj ima Evropa omejeno število znanih podjetniških zgodb o uspehu, kar je posledica dejstva, da se podjetništvo ni uveljavilo kot pomembna izbira za poklicno pot. Prav zato je pomemben način za spremembo podjetniške kulture v dojemanju podjetnikov skozi praktično in pozitivno komunikacijo v medijih ter prikaz njihovih uspehov in vrednosti za družbo. Hkrati je pomembna ustrezna zastopanost populacije v podjetništvu, saj predvsem ustanovitelji start-up podjetij – mladi, ženske, invalidi in migranti – niso zadostno zastopani v podjetniški populaciji. Zelo pomemben podatek je predvsem ta, da je bilo 52 % start-up podjetij v Silicijevi dolini med letoma 1995 in 2005 ustanovljeno s strani priseljencev, kar se kaže tudi v primeru Izraela (Komisija Evropske

skupnosti, 2013). To potrjujejo tudi podatki OECD, saj so migranti bolj podjetni kot domačini, zato predstavljajo pomembno skupino potencialnih podjetnikov v Evropi (OECD, 2010).

The Entrepreneuship 2020 Action Plan predstavlja enega izmed najpomembnejših dokumentov na področju podjetništva v Evropski uniji in ponuja odgovore za potrebne spremembe. Evropska unija za ponovno oživitev podjetniške aktivnosti in večji vpliv v globalnem tekmovanju poziva k vzpostavitvi najboljšega možnega poslovnega okolja za podjetnike ter odpravo vseh nepotrebnih ovir in zahtev za ustanavljanje in poslovanje podjetij. S tem bi se Evropa postavila ob bok ZDA in vzhodni Aziji ter postala mesto, ki bo privabljalo potencialne podjetnike v Evropo.

1.5.3 Raziskovalna in inovacijska strategija Slovenije 2011-2020

Raziskovalna in inovacijska strategija Slovenije 2011-2020 je programski dokument Republike Slovenije za doseganje družbenih ciljev in odgovarja na izzive na znanstvenem področju, saj naj bi Azija postala središče svetovne proizvodnje in tudi prevzela vodilno vlogo v znanosti in tehnologiji. Pomena družbenega napredka in ustvarjanja blaginje za prebivalstvo se zaveda tudi Slovenija in priznava trajno privrženost znanosti in razvoju ter se zavezuje k vzpostavitvi sodobnega raziskovalnega in inovacijskega sistema za povečanje znanja, dvig dodane vrednosti na zaposlenega in kakovostna delovna mesta. V ospredje sistema se postavlja človek in raziskovalnim ustanovam daje odgovornost za uresničevanje družbeno pomembnih poslanstev. Z državno pomočjo se raziskave in inovacije postavljajo v središče razvojnih politik z namenom po dvigu konkurenčnosti gospodarstva.

Strategija obravnava naslednja področja:

- učinkovito upravljanje raziskovalnega in inovacijskega sistema,
- kakovostne raziskave v javnem sektorju,
- vzpostavitev zmogljivosti v podporo raziskavam in inovacijam,
- inovativno gospodarstvo,
- promocijo znanosti, ustvarjalnosti in inovativnosti v družbi in izobraževanju.

Za učinkovit raziskovalni in inovacijski sistem je potrebno vzpostaviti sistem, ki bo vključeval vse deležnike in med njimi gradil zaupanje in odprto komunikacijo s skrbnim spremljanjem izvajanja strategije in vrednotenjem učinkov ter učinkovitosti delovanja podpornih in izvajalskih institucij.

Slovenija si je zadala, da bo povečala prepoznavnost in konkurenčnost slovenske znanosti v evropskem in svetovnem merilu, kjer bodo imeli pomembno vlogo tako raziskovalni instituti kot univerze. Znanje nima nobene vrednosti, če ni vzpostavljen učinkovit sistem za prenos znanja, zato mora Slovenija vzpostaviti okolje, ki bo omogočalo učinkovit prenos znanj in

tehnologij med različnimi deležniki tako v Sloveniji kot v tujini, saj naraščajoča globalizacija zahteva znanstveno in tehnološko odličnost v svetovnem merilu. Slovenija mora postati del svetovne znanstveno-tehnološke odličnosti ter z raziskovalci sodelovati pri najpomembnejših svetovnih projektih in raziskavah. Pomembna podpora raziskovanju in razvoju so tudi javna sredstva, ki bi se morala povečevati in spodbujati projekte v sodelovanju z inovativnim gospodarstvom, s tem pa tudi spodbujati povečanje raziskovalcev in doktorjev znanosti v gospodarstvu. Prav krepitev človeških virov in njihova visoka usposobljenost je zelo pomembna za sodelovanje v mednarodnih raziskavah in s tem tudi pri prenosu novih znanj v Slovenijo. Za razvoj konkurenčnega gospodarstva je pomembna tudi učinkovita in celovita podjetniško-inovacijska infrastruktura, ki bo povezovala ključne deležnike v podpornih okoljih. Tako je potrebno obstoječo raziskovalno infrastrukturo bolje izkoristiti in jo hkrati posodobiti ali zgraditi novo na prednostnih področjih kakor se tudi vključevati v mednarodno raziskovalno infrastrukturo. Izboljšati je potrebno tudi učinkovitost javnih izvajalskih institucij kot tudi posodobiti mrežo podpornih subjektov v podjetništvu in inovacijah, ki bo povezovala ključne deležnike.

Raziskave in razvoj predstavljajo enega izmed ključnih dejavnikov za konkurenčnost podjetij, zato je pomembno povečevanje zasebnih sredstev ter še posebej omogočanje celovite sheme financiranja inovativnih podjetij v zgodnjih fazah delovanja, hkrati pa nuditi ustrezno podporo start-up podjetjem, ki vstopajo na globalne trge tako v povezovanju z inovacijskimi središči kot tudi z dostopnostjo do kapitala in virov financiranja. Vzpostaviti je potrebno spodbuden davčni sistem za vlaganja v raziskave in razvoj in tako dodatno pritegniti kapital, hkrati pa zagotoviti spodbudno zakonodajno okolje za podjetništvo, s tem pa spodbujati ustanavljanje inovativnih podjetij z visoko dodano vrednostjo izdelkov ali storitev. Hitro rastoča podjetja morajo postati temelj podjetništva, zato se jim mora namenjati posebna pozornost, še posebej podjetjem z možnostjo za mednarodni preboj in hitro rast. Znanost mora imeti pomembno mesto v izobraževanju in mora uveljavljati kulturo ustvarjalnosti, inovativnosti in podjetnosti za spremembo miselnosti posameznikov in opogumljati za podjetništvo (ReRIS11-20, 2011).

Raziskovalna in inovacijska strategija Slovenije 2011-2020 prispeva k oblikovanju družbe znanja (Drzna Slovenija) za uspešno odzivanje Slovenije na nove zahtevne izzive v prihodnosti. Strategijo dopolnjuje Nacionalni program visokega šolstva 2011-2020, ki dodatno ustvarja pogoje za odličnost raziskovalnega in inovacijskega sistema ter produkcijo visoko izobraženih kadrov za razvoj visokotehnološkega in start-up podjetništva v Sloveniji.

2 PODPORNO OKOLJE – START-UP EKOSISTEM

2.1 Start-up ekosistemi v tujini

V preteklosti so se visokotehnološka start-up podjetja pojavljala večinoma v treh ali štirih start-up ekosistemih kot sta na primer Silicijeva dolina in Boston, medtem ko se je s svetovnim razvojem podjetništva pojavil tudi porast start-up ekosistemov po vsem svetu.

Predvsem visokotehnološka start-up podjetja se kažejo kot glavni generator rasti v novem informacijskem gospodarstvu, tako da bo imel razvoj start-up ekosistemov velike posledice na prihodnost svetovnega gospodarstva. Silicijeva dolina še vedno predstavlja daleč najpomembnejši in najmočnejši svetovni ekosistem, kljub temu pa lahko vidimo, da večina sedanjih ekosistemov pet ali deset let nazaj ni obstajala, sedaj pa so vse bolj pomembni. To dokazuje, da se svetovna start-up revolucija zares dogaja in je močna (Herrmann et al., 2012).

Globalni start-up ekosistem indeks, ki temelji na podatkih več kot 50.000 podjetij po celem svetu (Herrmann et al., 2012), v Tabeli 3 prikazuje lestvico svetovnih start-up ekosistemov. Podatki za izračun globalnega start-up ekosistem indeksa so bili pridobljeni s kvalitativnimi in kvantitativnimi raziskovalnimi metodami, in sicer s pomočjo avtomatizirane spletne ankete Startup Compass, intervjujev, študije primerov in sekundarnih virov, pri čemer je bila uporabljena triangulacija virov podatkov. Na podlagi pridobljenih podatkov za osem posameznih indeksov je bil potem izračunan končni rang.

Vodilni svetovni start-up ekosistem je Silicijeva dolina v ZDA, drugo mesto zavzema Tel Aviv v Izraelu in tretje mesto Los Angeles v ZDA. Med evropskimi start-up ekosistemi se najbolje uvršča London, ki zaseda sedmo mesto.

Tabela 3: Globalni start-up ekosistem indeks

Ekosistem	**Rang**	**Indeks start-up izhodov**	**Indeks financiranje**	**Indeks uspešnost**	**Indeks talenti**	**Indeks podpora**	**Indeks miselnost**	**Indeks narekovanje trendov**	**Razlika z indeksom SD**
Silicijeva d.	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Tel Aviv	2	2	1	12	5	5	9	17	18
Los Angeles	3	4	6	2	3	13	11	4	11
Seatle	4	19	7	6	2	4	6	11	14
New York	5	3	4	8	12	9	8	7	8
Boston	6	10	1	7	7	8	7	5	20
London	7	7	5	10	9	2	3	14	17
Toronto	8	6	9	3	10	3	15	12	5
Vancouver	9	13	12	9	4	14	2	9	19
Chicago	10	8	15	5	14	7	13	18	9
Paris	11	14	13	4	17	6	12	15	6
Sydney	12	5	14	16	6	12	16	1	3
Sao Paulo	13	9	10	15	19	11	5	16	4
Moscow	14	16	19	18	11	10	14	8	2
Berlin	15	15	11	13	13	20	18	5	16
Waterloo	16	11	16	14	16	17	17	10	13
Singapore	17	18	8	19	8	16	20	19	12
Melbourne	18	12	17	20	15	18	19	3	15
Bangalore	19	17	18	17	18	15	10	20	10
Santiago	20	20	20	11	20	19	4	13	7

Vir: B. Herrmann et al., Startup Ecosystem Report 2012 Part One, 2012.

Silicijeva dolina je daleč največji, najpomembnejši in najvplivnejši ekosistem na svetu, po katerem se zgledujejo vsi ostali ekosistemi in določa izhodišča, na podlagi katerih se lahko

primerjajo drugi ekosistemi. Kljub temu da je bilo po svetu ustanovljenih veliko novih start-up podjetij, pa Silicijeva dolina ostaja še vedno vodilna v vseh pogledih, kar prikazuje naslednja primerjava s svetovnim povprečjem vseh start-up podjetij:

- 32 % več kapitala v vseh fazah razvoja start-up podjetij,
- 20 % več mentorjev,
- 35 % več serijskih podjetnikov,
- 54 % manjša verjetnost, da se podjetniki vključijo v zunanje svetovalne dejavnosti,
- podjetniki so veliko bolj globalno ambiciozni in delajo več ur na dan,
- 19 % bolj verjetno, da se podjetniki samomotivirajo z vizijo po spreminjanju sveta in ne le z izdelovanjem odličnih izdelkov,
- 30 % manjša verjetnost za delovanje na nišnih trgih (Herrmann et al., 2012).

Delovanje Silicijeve doline temelji na svobodni tržni ekonomiji s čim manjšo regulacijo države in je podpora Silicijevi dolini s strani lokalnih odločevalcev le tolikšna, da odstrani trenja v ekosistemu ter vključuje:

- zmanjšanje davka na izplačane plače,
- spodbujanje razvoja novih start-up podjetij s storitvami "skupna poraba".

Zelo pomemben dejavnik za še boljše delovanje start-up ekosistemov v ZDA je podpora zakonu o start-up vizah, s katerim lahko država ZDA pripomore, da se mednarodna podjetja lažje odločijo za obstanek v državi in tako ustvarjajo nova delovna mesta in bogastvo za druge ameriške državljane.

Kljub temu da v Silicijevi dolini delujejo start-up podjetja na različnih področjih, je najpomembnejše področje splet, kjer deluje kar 73 % podjetij, sledi mobilna telefonija s 17 %, splet / mobilna telefonija - svetovanje s 7 % in programska oprema (ne spletna) s 3 %. V ekosistemu najpomembnejši vir financiranja predstavljajo poslovni angeli (25 %), sledijo prijatelji in družina (22 %), skladi tveganega kapitala (16 %) in lastna sredstva (13 %), medtem ko prispevajo inkubatorji 6 %, podjetniški pospeševalniki 5 % in banke 1 % (Herrmann et al., 2012).

Takoj za Silicijevo dolino se uvršča start-up ekosistem Tel Aviv v Izraelu, ki tako predstavlja drugi najbolj razvit start-up ekosistem v svetovnem merilu. Ne glede na to, da je Izrael kot država star komaj 60 let in ima samo 7 milijonov prebivalcev, ima največjo gostoto visokotehnoloških start-up podjetij na svetu. Tako se je v letu 2009 na ameriško borzo NASDAQ uvrstilo 63 izraelskih družb, kar je več kot Evropa, Koreja, Indija in Kitajska skupaj. Zato ne preseneča podatek, da ima skoraj vsako svetovno pomembno visokotehnološko podjetje tudi hčerinsko družbo v Izraelu, vključno z največjimi ameriškimi

multinacionalkami kot so Intel, Microsoft in Google, ki zaposlujejo v raziskavah in razvoju kar 39 % vseh izraelskih visokotehnoloških delavcev (Herrmann et al., 2012).

Start-up ekosistem Tel Aviv ima drugi najvišji indeks ustanavljanja start-up podjetij z zdravim razvojem skozi življenjski cikel start-up podjetij, zelo dobro razvito financiranje ekosistema, močno podjetniško kulturo, živahno podporo ekosistema in veliko ponudbo talentov. To kaže, da ima Tel Aviv impresivno zgodovino in razvoj podjetništva, saj se ekosistem še vedno širi. Kljub temu pa se pojavljajo nekateri opozorilni znaki, da lahko start-up ekosistem vstopi v stopnjo zastoja širitve v bližnji prihodnosti, saj ima tehnologija start-up podjetij dve vrsti tveganja, in sicer tehnološko in tržno tveganje. Prav ekosistem Tel Aviv je zelo odvisen od majhnih tehnoloških izhodov in ne od velikih tržnih zmagovalcev kot v primeru Silicijeve doline. Tako so za start-up ekosistem v Tel Avivu značilne naslednje posebnosti (Herrmann et al., 2012):

- podobna izobrazbena struktura podjetnikov kot v Silicijevi dolini (40 % magisterij in doktorat v primerjavi z 42 % v Silicijevi dolini),
- zaposlujejo podobno število ljudi po fazah kot start-up podjetja v Silicijevi dolini,
- ni težav s financiranjem skozi celoten življenjski cikel podjetij, vendar je večja osredotočenost na poslovne angele in manj na družino ali prijatelje kot v Silicijevi dolini,
- podjetniki so manj globalno ambiciozni, saj 46 % izraelskih start-up podjetij raje deluje na manjših trgih, vendar imajo podoben povprečni delovni čas kot v Silicijevi dolini,
- povprečna uspešnost start-up podjetij (rast in prihodki) je nižja od drugih najboljših ekosistemov,
- več se ukvarjajo z izdelovanjem odličnega izdelka kot s spreminjanjem sveta,
- manj oddajajo razvoj izdelkov drugim podjetjem kot njihovi vrstniki v Silicijevi dolini,
- se 19 % manj osredotočajo na splet in štirikrat manj na nespletne programske opreme ter 15 % več na mobilno telefonijo kot v Silicijevi dolini,
- imajo v povprečju polovico toliko mentorjev na start-up podjetje kot v Silicijevi dolini (2 proti 4),
- imajo 17 % manj serijskih podjetnikov kot Silicijeva dolina,
- podjetniška miselnost in predvsem toleranca do tveganja je nižja kot pri drugih najboljših ekosistemih.

Najbolje uvrščeni in tudi najbolj uspešen start-up ekosistem v Evropi je London, ki je v zadnjih 50 letih bil v senci drugih visokotehnoloških start-up ekosistemov po svetu. Londonu se je s sedmim mestom na globalnem start-up ekosistem indeksu uspelo prebiti med svetovno start-up sceno. Start-up ekosistem v Londonu ima največji donos start-up podjetij v Evropski uniji, kljub temu pa je njegov donos še vedno 63 % nižji kot v Silicijevi dolini, vendar ima dobro pozicijo za nadaljnjo rast kot vodilni start-up ekosistem v Evropi in je prva izbira za hitro rastoča ameriška start-up podjetja za ustanovitev podružnice v Evropi (Herrmann et al., 2012).

Za start-up ekosistem v Londonu so značilne naslednje posebnosti (Herrmann et al., 2012):

- vrzel v financiranju, saj podjetja zberejo 81 % manj kapitala pred vstopom izdelka na trg kot v Silicijevi dolini,
- podjetniki so manj globalno ambiciozni in tudi nenaklonjeni večjim tveganjem kot v Silicijevi dolini,
- 31 % večja verjetnost za nastopanje na manjših trgih kot v Silicijevi dolini,
- podjetniki so bolj motivirani za izdelovanje odličnega izdelka kot spreminjati svet,
- počasno sprejemanje mobilne telefonije, saj 30 % manj start-up podjetij deluje na mobilnem tržišču kot pa v Silicijevi dolini in New Yorku,
- 81 % večja verjetnost za osredotočanje na svetovanje kot stransko dejavnost kot v Silicijevi dolini,
- počasnejše sprejemanje tehnologije kot v Silicijevi dolini,
- nekoliko manjša podpora mentorjev na start-up podjetje kot v Silicijevi dolini (3,24 proti 4,04 mentorjev),
- 42 % manj serijskih podjetnikov kot v Silicijevi dolini.

Geografska porazdelitev 20 najboljših start-up ekosistemov na svetu prikazuje naslednjo koncentracijo po območjih, in sicer Severna Amerika (Silicijeva dolina, Los Angeles, Seattle, New York, Boston, Toronto, Vancouver, Chicago in Waterloo), Evropa (London, Pariz, Moskva in Berlin), Južna Amerika (Sao Paulo in Santiago), Azija (Singapur in Bangalore), Avstralija (Sydney in Melbourne) in Bližnji vzhod (Tel Aviv). Nedvomno najbolj izstopa Severna Amerika, kjer deluje devet start-up ekosistemov in od katerih se jih kar osem uvršča med deset najboljših start-up ekosistemov na svetu.

2.2 Ključni dejavniki za razvoj start-up ekosistemov v tujini

Porter (1998) navaja, da na svetovni gospodarski karti dominirajo območja – grozdi, ki združujejo kritično maso podjetniških deležnikov na enem mestu in predstavljajo konkurenčni uspeh na določenem področju. Predstavljajo nov način razmišljanja o lokaciji in izpodbijajo konvencionalno modrost o tem kako bi naj bilo podjetje oblikovano, kako institucije kot so univerze prispevajo h konkurenčnemu uspehu in kako lahko vlade spodbujajo gospodarski razvoj in blaginjo. Grozdi so geografske koncentracije medsebojno povezanih podjetij in ustanov na določenem področju in zajemajo niz povezanih industrij in drugi subjektov, ki so pomembni za konkurenco. Najpomembnejši grozd v svetovnem merilu z najbolj dinamičnim start-up ekosistemom je Silicijeva dolina v ZDA.

Ne le, da je Silicijeva dolina eden redkih krajev na svetu, katerega ime je postala okrajšava za celotno industrijo, ampak je tudi edino mesto na svetu, ki ne poskuša ugotoviti kako postati Silicijeva dolina. V osrčju Silicijeve doline je univerza Stanford, ki je na začetku predstavljala

le izobraževalno ustanovo bogato z zemljo, potem pa postala osrednja raziskovalno-razvojna ustanova, kjer se rojevajo podjetniški talenti (Pugh O'Mara, 2006). To potrjujeta tudi Leslie in Kargon (1996), ki navajata besede očeta Silicijeve doline Fridericka Termana, da univerze postajajo več kot le prostor za učenje, ampak imajo tudi velik socialni in ekonomski vpliv na celotno skupnost. Tega so se zavedle tudi korporacije in spoznale, da lokacija zraven univerze predstavlja prednost, saj je lokacija v centru možganov bolj pomembna kot lokacija zraven trgov, materialov ali transportnih poti.

Pugh O'Mara (2006) navaja, da je Univerzi Stanford z ustanovitvijo industrijskega parka in pametnim izkoriščanjem zemljišč okrog univerze uspelo splesti vez med profesorji, raziskovalci, študenti z univerze in podjetji. Posebnost in pomembnost te povezanosti med Univerzo Stanford in podjetji lahko primerjamo tudi s Harvardom in z MIT z območja Bostona, ki sta bili daleč najbolj prestižni univerzi v ZDA, vendar nista imeli razpoložljivih zemljišč za gradnjo raziskovalnih parkov in industrijskih objektov, podjetniško naravnane politike podjetij in finančnih ustanov in enostavnega dostopa do omrežij in okolja kot Silicijeva dolina. Tako je raziskovalni park po vzoru Silicijeve doline postal predpogoj za kakršna koli prizadevanja za izgradnjo visokotehnološkega gospodarstva.

Ramasamy, Chakrabarty in Cheah (2004) navajajo, da se je po vzoru Silicijeve doline razvoja tehnološkega parka na površini 50 x 50 km2 lotila tudi Malezija, ki je v ta namen proučevala tudi sistemske dejavnike drugih svetovnih tehnoloških parkov kot sta na primer znanstvena parka v Singapurju in na Japonskem. Yoshizawa, Koyama, Yamamoto in Gonta (2001) ugotavljajo, da takšen razvoj običajno sestavljajo naslednji elementi: parki (ozemlje z zemljo ali stavbami z dobrimi okoljskimi pogoji za podjetja in raziskovalne institucije), raziskovalne ustanove in instituti (univerze in druge ustanove za izobraževanje in raziskovanje), podporne ustanove (ustanove in instituti za podporo raziskavam in razvoju, usposabljanju in zagotavljanju informacij) in inkubatorji (storitve in pomoč za uresničitev idej). Na osnovi teh osnovnih elementov lahko država zagotovi tri načine razvoja, in sicer skozi inovacijske centre, tehnološke parke in raziskovalno-razvojne parke. Za posnemanje modela Silicijeve doline je potrebna neločljiva povezanost vseh teh elementov z navedenimi tremi načini razvoja in ob tem še upoštevanje ključnih dejavnikov za ustvarjanje idealnega okolja kot je Silicijeva dolina, ki jih lahko delimo na institucionalne dejavnike in podjetniške dejavnike (Ramasamy et al., 2004).

Institucionalni dejavniki so (Ramasamy et al., 2004):

- univerze in tehnološki transferji z ustanavljanjem odcepljenih podjetij (angl. *spin-off companies*),
- raznolika in nadarjena baza človeških virov (znanstvenih in tehničnih talentov);
- podporna storitvena infrastruktura (računovodstvo, odnosi z javnostjo, pravne storitve,...),
- vloga države (zakonodaja, pomembni povpraševalec in kupec ter financer raziskav in razvoja),

- raziskovalni instituti podjetij in države (treniranje mladih talentov za raziskovalne in razvojne aktivnosti ter generator ključne tehnologije),
- skupnost tveganega kapitala (tvegani kapital investicijskih skladov, zasebnih podjetij in državnih skladov),
- inkubatorji za majhna podjetja (inovacijski centri s prostori in podporo za kreativne podjetnike),
- infrastruktura (fizična, transportna in informacijska),
- kvaliteta življenja (ustvariti prijazno okolje za življenje).

Podjetniški dejavniki so (Ramasamy et al., 2004):

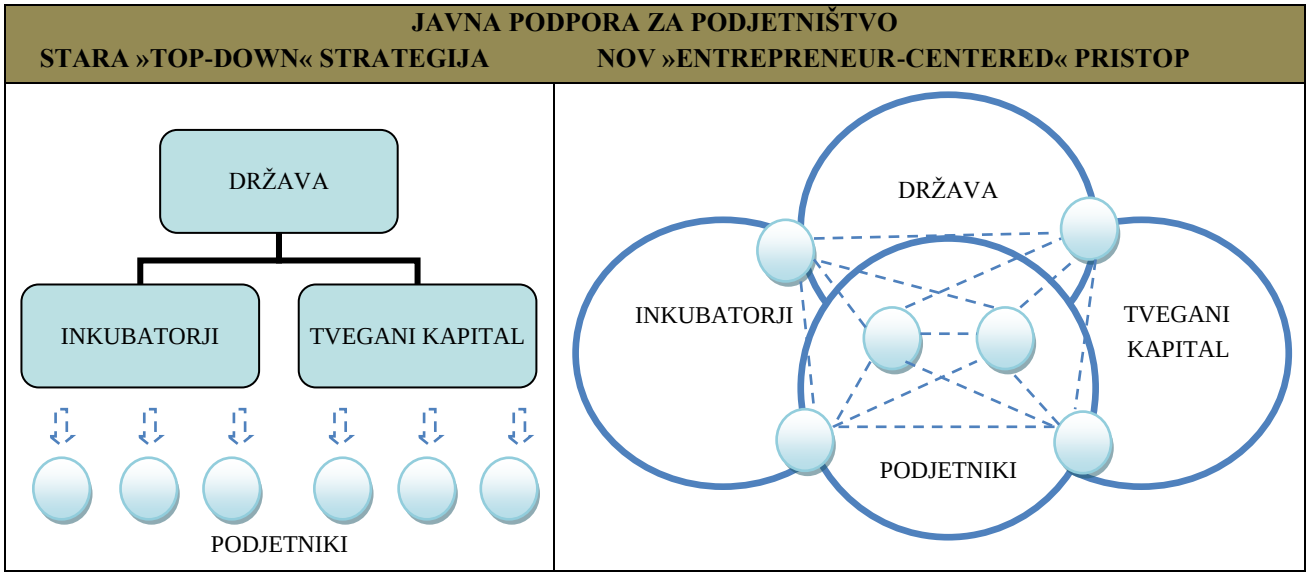
- visoko razviti podjetniški duh, kultura in etika,
- pretok znanj med podjetniki,
- hitro ustanavljanje podjetij,
- pozitiven odnos do napak,
- prost pretok informacij s prehodi zaposlenih med podjetji, skladi tveganega kapitala, investitorji in svetovalci.

Podobne dejavnike navajajo tudi Saxenian (1994) in Powell, Koput in Smith-Doerr (1996), ki na primeru značilnostih visokotehnoloških grozdov ugotavljajo, da ti vključujejo lokalno koncentracijo tehnološko specifičnih znanj in talentov, povezavo univerz z raziskovalnimi in izobraževalnimi programi, delovanje raziskovalnih institucij in odcepitev visokotehnoloških podjetij, raziskovalne in razvojne oddelke velikih industrijskih akterjev, številna sodelovanja med podjetji in univerzami na področju raziskav ter živahno skupnost visoko kvalificiranih in visoko plačanih visokotehnoloških strokovnjakov in univerzitetnih znanstvenikov. Casper (2013) k temu dodaja, da za razvoj grozdov ni vedno pomemben obstoj močne raziskovalne univerze, ampak predvsem močna socialna omrežja za izmenjavo informacij in visoka regionalna mobilnost na trgu delovne sile, ki sta ključnega pomena za uspeh grozda v Silicijevi dolini. Ob tem pa je potrebno za izgradnjo dinamičnega podjetniškega ekosistema in njegove skupnosti izpolniti naslednje pogoje (Feld, 2012):

- podjetniške skupnosti morajo voditi podjetniki in ne profesorji, oblikovalci politik ali administratorji institucij,
- skupnost mora biti odprta za vključitev raznovrstnih podjetnikov, in sicer od izkušenih serijskih podjetnikov do nastajajočih podjetnikov ter posameznikov, ki razmišljajo o start-up podjetjih,
- skupnost mora imeti organizirane dejavnosti, ki vključujejo ljudi v podjetniškem kontekstu. Zabave in dogodki za mreženje ne bodo zgradili živahne podjetniške skupnosti,
- vodja skupnosti se mora zavezati za dolgoročno delovanje, in sicer vsaj dvajset let.

Stangler in Wiens (2014) navajata, da so ključni gospodarski akterji mala in velika podjetja, vendar so glavni vir inovacij in ustvarjanja delovnih mest nova, mlada in rastoča podjetja, zato je zelo pomembno, da države spremenijo dosedanji način spodbujanja podjetništva in postavijo podjetnika v središče, kar prikazuje Slika 3. Raziskave kažejo, da dosedanja pomoč države v obliki naložb (javni skladi tveganega kapitala) in inkubatorji pogosto niso učinkovita strategija za spodbujanje podjetništva, saj je med ključnimi deležniki potrebno ustvariti osebni, izkustveni in sodelovalni odnos na dolgi rok.

Slika 3: Javna podpora za podjetništvo



Vir: Prirejeno po D. Stangler & J. Wiens, The Dos and Don'ts of Local Entrepreneurship Promotion, 2014.

Prav tako navajata (2014), da je za uresničitev tega potrebno uvesti naslednje ukrepe:

- **Gojiti mreže in podporo v vseh fazah podjetniškega procesa**, saj je podjetništvo pogosto osamljeni, čustveni in zahtevni proces, ki se razvija skozi čas ter zato potrebuje povezave do potencialnih mentorjev, mreže za učenje in čustveno podporo vrstnikov skozi podjetniški proces. Takšen primer sta organizacija Startup Weekend in program Pipeline.
- **Preoblikovati naložbe in inkubatorje**, da se sredstva razdeljujejo porazdeljeno med podjetnike in omogočajo njihovo skupno rast ter večje povezovanje podjetnikov za vzajemno učenje, druženje in sodelovanje.
- **Biti odprt za podjetnike** in jim omogočiti opravljanje novih dejavnosti s podelitvijo licence in dovoljenj za ustvarjanje novih inovacij in poslovnih modelov ter ustvariti spodbudno okolje za priseljevanje in zaposlovanje migrantov.
- **Omogočiti tekmovalnost podjetnikov**, tako da se poenostavi in omogoči prijazna davčna in plačilna zakonodaja za lažje poslovanje ter omogočanje prostega pretoka izkušenih kadrov z ukinitvijo konkurenčne klavzule.

- **Merjenje napredka** za zbiranje podatkov za spremljanje napredka in politično ukrepanje za izboljšanje ukrepov in spodbud.

Rebernik in Jaklič (2014) na podlagi primerov uspešnih držav navajata naslednje skupne elemente uspešnih start-up ekosistemov:

- dvig ravni podjetniškega aktiviranja talentov (človeški kapital), kjer imata posebni pomen vzgoja o podjetništvu in šolski sistem,
- zavedanje o komercializaciji znanja in tehnologij v povezavi z institucijami znanja in drugimi podjetji,
- navezovanje povezav z drugimi podjetniškimi vozlišči po svetu za spodbujanje rasti podjetij na svetovnih trgih,
- razvejan finančni sistem, ki prispeva k večji dostopnosti kapitala za rast in razvoj podjetij v vseh fazah,
- aktiviranje različnih deležnikov ekosistema za aktivno in celostno delovanje podpornega okolja.

Zelo pomemben element je tudi razpoložljivost finančnih sredstev, kjer rezultati na splošno kažejo, da je za vzpostavitev podobnega trga zasebnega kapitala kot v Silicijevi dolini potrebno omogočiti ugodnejšo davčno zakonodajo, pravno strukturo za ustanovitev skladov zasebnega kapitala, liberalno stečajno zakonodajo, ki omogoča hitro razrešnico podjetnikov in kvečjemu majhen obseg državnih neposrednih investicijskih programov (Armour & Cumming, 2006). Nasprotno pa Wonglimpiyarat (2013) na primeru Singapurja trdi, da mora prav država izvesti ukrepe za spodbujanje investicij v začetnih fazah in da mora to biti komplement in ne zamenjava za zasebna sredstva. Javno financiranje je predvsem pomembno za razvoj držav s slabimi možnostmi za tvegani kapital in poslovnimi angeli za visokotehnološka start-up podjetja ter podporo promocijskih aktivnosti na področju raziskav in inovativnosti. Ob tem je potrebno z razvojno inovacijsko politiko spodbujati zasebni sektor za večje investicije tveganega kapitala, še posebej za visokotehnološka start-up podjetja, kar se potem kaže tudi na konkurenčnosti države.

2.3 Pregled subjektov inovativnega okolja v Sloveniji

Rus (2011) navaja, da se je podporno okolje v Sloveniji v zadnjih letih razvilo v korist podjetništva inovativnih in visokotehnoloških podjetij na področju zagotavljanja infrastrukture in svetovalnih storitev v obliki inkubatorjev in tehnoloških parkov. Glas (2007) dodaja, da se je v Sloveniji razvila vrsta institucij za podporo in razvoj inovativnih podjetniških idej, vendar njihova organiziranost ni primerljiva z organiziranostjo v ZDA, saj je poimenovanje konceptov neustrezno in mednarodno neprimerljivo, prisotno pomanjkanje dolgoročnih politik ustanavljanj in financiranj ter neupoštevanje mednarodnih standardov o potrebnih kritičnih masah virov.

Slovenija ureja podporno okolje z zakonom o podpornem okolju za podjetništvo, katerega cilj je vzpostavitev učinkovitega podpornega okolja na nacionalni ravni, povečanje možnosti za ustanavljanje novih podjetij, pospešitev izkoriščanja podjetniških in inovacijskih potencialov in spodbuditev povezovanja med raziskovalnimi in izobraževalnimi ustanovami ter gospodarstvom (ZPOP-1).

Glas (2007) je kot subjekte inovativnega okolja opredelil:

- inkubatorji (podjetniški, tehnološki, mrežni, šolski, virtualni in univerzitetni),
- tehnološki in znanstveni parki,
- centri (tehnološki, inovacijski, odličnosti, multimodalni, poslovno informacijski in za design),
- razvojno organizacijsko jedro grozda,
- pisarne (za prenos tehnologij in patentna),
- tehnološke cone,
- managerske enote.

Slika 4 prikazuje inovacijske subjekte v Sloveniji glede na regijsko porazdelitev.

Slika 4: Pregled inovacijskih subjektov

Vir: N. Rus, Pregled institucij podpornega okolja v Republiki Sloveniji: Subjekti inovativnega in podjetniškega okolja, 2011, slika 1.

Osrednja organizacija na področju podjetništva in konkurenčnosti Slovenije je Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, inovativnosti, razvoja, investicij in turizma (SPIRIT Slovenija), ki deluje na treh področij, in sicer (Področja dela, 2014):

- podjetništvo, inovativnost in tehnološki razvoj,
- internacionalizacija in tuje neposredne investicije,
- turizem.

Njeno poslanstvo je biti aktiven del poslovnega okolja in zagotavljati konkurenčnost in promocijo slovenskega gospodarstva in turizma s ciljem, da zagotavlja rast in razvoj slovenskega gospodarstva (Vizija in poslanstvo, 2014). V okviru svojih storitev ponujajo različna svetovanja in informiranja, podporne storitve, podporo pri prenosu znanj in tehnologij, izobraževanja in usposabljanja, koordiniranje in informiranje o projektih in programih, ozaveščanje javnosti o pomenu podjetništva in inovativnosti in podporo pri uvajanju podjetništva v redni šolski sistem (Podjetništvo, inovativnost in tehnološki razvoj, 2014).

Zelo pomembno vlogo v razvoju start-up podjetij imajo poleg inkubatorjev tudi tehnološki parki in eden izmed najpomembnejših tehnoloških parkov v Sloveniji je Tehnološki park Ljubljana, ki predstavlja podporno in stimulativno okolje za visokotehnološko podjetništvo. Pod svojim okriljem povezuje več kot 290 podjetij. Tehnološki park zagotavlja ustrezno infrastrukturo, storitve, motivira podjetniški potencial, pomaga realizirati podjetniške pobude z visoko vsebnostjo znanja in tržnim potencialom ter omogoča povezave z domačim in tujim razvojnim, raziskovalnim in tržnim okoljem (O nas, 2014). Tehnološki park v svoji viziji navaja, da želi postati »mednarodno prepoznavno podporno okolje in poslovno središče za razmah inovativnega tehnološkega podjetništva« (Poslanstvo, 2014).

Del tehnološkega parka Ljubljana je tudi njihova organizacijska enota Start-up center TP LJ, ki ponuja podporo za uspešen razvoj in rast start-up podjetij v sodelovanju s Tovarno podjem in RC IKT d.o.o. Ključne dejavnosti start-up centra so (Start-up center, 2014):

- krepitev podjetniške kulture in spodbujanje inovativnosti,
- zagotavljanje odličnih podpornih storitev za uspešno ustanovitev in zagon inovativnih start-up podjetij,
- podpora podjetjem pri njihovi rasti in globalnem prodoru,
- aktivno izgrajevanje in promocija skupnosti inovativnih podjetij.

Zraven subjektov inovativnega okolja so za start-up podjetja pomembni tudi nekateri subjekti podjetniškega okolja, med katerimi so pomembnejši predvsem podjetniški in razvojni centri, vstopne VEM točke in regionalne razvojne agencije. Za samo poslovanje podjetij je zelo pomemben portal e-Vem, ki nudi informacije o pogojih poslovanja v Sloveniji in omogoča

elektronsko podprte postopke za čim lažje, hitro in brezplačno poslovanje z javno upravo na enem mestu (O portalu, 2014).

2.4 Stanje in razvitost podpornega ekosistema

Razvoj podjetniškega podpornega okolja v Sloveniji se je začel pred dvajsetimi leti in se je razvil le do določene ravni, saj je bil zastavljen kot splošna podpora različnim strukturam podjetij. Tako ima Slovenija vzpostavljene nastavke podpornega ekosistema, vendar je ključna težava, da niso v celoti razvite, saj so določena področja pokrita nezadostno, medtem ko nekatera sploh niso. Start-up podjetja so specifičen segment podjetij z visokimi ambicijami in hitro rastjo, zato potrebujejo celovito podporno okolje skozi celotne faze razvoja start-up podjetja. Zraven dviga kakovosti podpornih storitev je predvsem pomembna njihova povezanost in krepitev v enotne programe s sistematičnimi vlaganji v razvoj podpornega ekosistema. Viden napredek v razvoju podpornega okolja v Sloveniji se je zgodil po letu 2012, ko se je povečalo število novih institucij, projektov in vse večja vključenost podjetnikov (Rebernik & Jaklič, 2014).

Pomemben prispevek k prikazu celovitega podpornega okolja v Sloveniji je pripravila ekipa InternetWeek.si, ki je pripravila prototip pregleda start-up podpornega okolja v Sloveniji, kar prikazuje Tabela 4 (Pirnat, 2014). Prikaz je razdeljen na pet področij, in sicer dogodki, mediji, financiranje, združenja in infrastruktura ter izobraževanje, ponudniki storitev in zaposlitvene možnosti.

Tabela 4: Start-up podjetniško podporno okolje

Dogodki				
Konference in festivali	Tekmovanja	Cikli	Cikli	Pregledi dogajanja
Pioneers Unplugged LJ Forum 100 % Startup StartItUp festival Start:up Roadshow SOF eDem PODIM Forum inovacij Internet Week Startup Crawl Diggit Fail Conference Coinvest	Mladi podjetnik leta Manager prihodnosti Gazela Startup weekend Business Hive Itime.si Ideas Accelerator Start:up leta Image cup	Dtalk StartUP Story TEDxLjubljana Do pasu v blatu Spletne urice MoMoSlo Cloud:Thursdays Bio Bash Startup cafe ShareIT Start:up Müsli Wwwh mb	Startup Meetup Izola & Koper Slovenia Ruby user group PHP Developers Slovenia Pivot your Business Model OpenBlend – Slovenian Java User Group Startup Ljubljana Meetups Business Meetups Nova Gorica Pipini odprti termini – POT Fear, Fail, F*..it! meetup	Skupni koledar dogodkov Internet Weekly Novičnik

Mediji				
Tiskani mediji	Spletni mediji	Blog	Družbeni mediji	Facebook skupine
Preboj Finance Dnevnik – Gazela Infoteh Delo	Tromba Netokracija Startaj.si Mladi podjetnik Slo-tech STA Krizno ogledalo Startup Slovenija - Flipboard	Aleš Špetič – Glasnik digitalnih tehnologij Anže Tomić – Apparatus Dušan Omerčević – Restreaming Andraž Tori Boštjan Špetič Jugoslav Petković Lenart Kučič – In media res Anže Vodovnik Tomaž Štolfa – Funky Karaoke	Twitter Foursquare	Silicon gardens Ljubljana Startup Lean startup Slovenija Pravo in startupi Slovenia Crowfunding Spletni programerji Front-end Slovenija

se nadaljuje

nadaljevanje

Tiskani mediji	Spletni mediji	Blog	Družbeni mediji	Facebook skupine
		Roni Kordiš Tomaž Kovačič Grega Stritar – Made in Slovenia Blaž Kos		Grafični oblikovalci MoMoSlo Daily Slovenski oblikovalci Uspešen podjetnik Start:up Slovenija Startupovci v Mariboru Delaj vitko

Financiranje		
Angelski investitorji	Subvencije	Skladi tveganega kapitala
Jugoslav Petković Branko Drobnak Mirko Tuš	Podjetniški sklad	RSG Capital Silicon Gardens Angel Fund

Združenja in infrastruktura				
Javni sektor	Podjetniške org.	Tehnološki parki	Inkubatorji	Pospeševalniki
Enterprise Europe Network SPIRIT Slovenija	SKIS CEED Silicon gardens	Tehnološki park Ljubljana Pomurski tehnološki park Štajerski tehnološki park Tehnološki raziskovalni center za Koroško RCIKT Kranj	RCIKT Kranj LUI Inkubator Sežana Tovarna podjemov Mrežni podjetniški ink. savinj. regije Regionalni center za razvoj Zasavje Podjetniški inkubator Podbreznik Socialni inkubator	DsgnFwd StartUP NM

Izobraževanje, ponudniki storitev in zaposlitvene možnosti		
Izobraževanje	Ponudniki storitev	Zaposlitvene možnosti
CEED TPLJ Hekovnik Kiperpipa Ustvarjalnik Delaj vitko	Startup Garaža Geekhouse Poligon kreativni center Mladi podjetnik Coworking Podbreznik Novo Mesto Little Soho Coworking Zasavje 30Lean	StartupJob.si

Vir: N. Pirnat, Start-up ekosistem v Sloveniji, 2014.

Na razvitost start-up ekosistema v Sloveniji vplivajo predvsem nacionalni programi in eden izmed njih je Iniciativa Start:up Slovenija, ki je nastala kot odgovor na vse večji zaostanek v razvoju start-up ekosistema v Sloveniji. Iniciativa deluje pod vodstvom Tehnološkega parka Ljubljana in povezuje vse deležnike za izgradnjo in rast učinkovitega start-up ekosistema in podjetij v njem. Ključni programi, ki jih izvaja Iniciativa Start:up Slovenija so (Program 2013/2014, 2014):

- podjetniške srede,
- podjetniški pospeševalnik idej iTime in Imagine Cup,
- coworking space Start:up Geek House,
- forum 100 % Start:up in Dnevi podjetništva,
- podjetniški roadshow in Izbor Start:up Leta,
- center poslovnega načrtovanja,
- nacionalna konferenca o podjetništvu PODIM,
- go:global, mentorski program in platforma za globalno rast,
- soft:landing Slovenia,

- drugi dogodki in projekti.

Tako bi lahko programe razdelili v tri sklope po fazah razvoja start-up podjetij, in sicer aktivacija talentov (motivacijska srečanja, študentska tekmovanja, start-up vikendi, pospeševalniki razvoja idej), zagon start-upa (GeekHouse pospeševalnik, Start:up Road-showi, drugi dogodki in izobraževanja) in globalna rast (go:global pospeševalnik, 1:1 mentorski dogodki, vključitev v tuje pospeševalnike, platforma za globalno rast) (Programi po fazah razvoja start-up podjetja, 2014).

Tako so v iniciativo povezani Tovarna podjemov, Tehnološki park Ljubljana, Primorski tehnološki park, RC IKT, Pomurski tehnološki park, PCR Zasavje in Inkubator Savinjske regije, kar prikazuje Slika 5.

Slika 5: Nacionalna start-up mreža

Vir: Kdo smo, kaj ponujamo, 2014.

Regionalna razpršenost ključnih deležnikov ponuja celovito poslovno infrastrukturo na območju Slovenije, kjer so vsem članom iniciative na voljo različni prostori in infrastruktura. S tem je izpolnjen pogoj za dinamično skupnost podobno mislečih, ki imajo možnost učiti se od najboljših in sodelovati z izkušenimi mentorji in podjetniškimi svetovalci. Iniciativa je zgradila skupnost najboljših podjetniških mentorjev, svetovalcev in predavateljev v Sloveniji, katerih skupno število je trenutno okrog 50 in s tem omogočila vsem start-up podjetjem učenje od najboljših (Kdo smo, kaj ponujamo, 2014).

Iniciativa se je povezala tudi z ostalimi ključnimi deležniki start-up ekosistema v državi kot so Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, Slovenski podjetniški sklad, agencija

SPIRIT, Univerza v Mariboru, RSK Kapital, Microsoft inovacijski center, Nova KBM, CEED, Hekovnik, 30Lean, Silicijevi vrtički, STA krog, Internet Week, Mladipodjetnik.si, Center za prenos tehnologij in inovacij, DsgnFwd, Zavod Ypsilon kot tudi tujimi partnerji kot so Netokracija, inventures.eu, Pioneers Festival, Wayra, ELEVEN, TechPeaks, LAUNCHub, Pirestartr.co in Seedcamp (Kdo smo, kaj ponujamo, 2014).

Poleg samih programov iniciative je pomemben tudi dostop do kapitala v povezavi s Slovenskim podjetniškim skladom, Združenjem ponudnikov tveganega kapitala in drugimi zasebnimi ponudniki kapitala. Tako imajo start-up podjetja glede na razvojno fazo podjetja možnost financiranja iz virov subvencij (P2 in tekmovanje Start:up leta), lastniškega financiranja (SGH pospeševalnik, GG pospeševalnik, mednarodni pospeševalniki, poslovni angeli in skladi tveganega kapitala) in dolžniškega financiranja (mikrokrediti in garancije za kredite) (Kdo smo, kaj ponujamo, 2014).

Zelo pomemben produkt iniciative Start:up Slovenija je tudi Start:up Minifest, ki predstavlja biblijo iniciative, katere avtorja sta prof. dr. Miroslav Rebernik in prof. dr. Marko Jaklič in predstavlja temeljno nacionalno strategijo za vzpostavitev uspešnega podpornega okolja za inovativno podjetništvo. Start:up manifest kot družbeni cilj za Slovenijo do leta 2020 zajema ustanovitev 1000 novih delovnih mest letno v start-up podjetjih, vsaj 150 start-up podjetij letno z globalnim potencialom in povezavo vsaj 50 start-up podjetij letno s svetovno najpomembnejšimi ekosistemi (Start:up Manifest, 2014).

Start-up podjetja v Sloveniji imajo možnost sodelovanja tudi z drugimi organizacijami in ena izmed takšnih je regionalno delujoča platforma Coinvest, ki ponuja sodelovanje med visokotehnološkimi start-up podjetji in specializiranimi vlagatelji. Platforma povezuje regionalne visokotehnološke projekte z nastajajočimi inovativnimi ekosistemi ter jim zagotavlja kapital, dostop do trgov in vodstvene veščine. Tako pomagajo investitorjem pri iskanju perspektivnih podjetij v regiji. V ta namen poteka tudi Coinvest konferenca, kjer se podjetniki lahko povežejo z mentorji in investitorji (About COINVEST, 2014).

2.5 Primerjava tujih ekosistemov s slovenskim ekosistemom

Aktivnosti iniciative Start:up Slovenija pod okriljem Tehnološkega parka Ljubljana in vseh ostalih deležnikov nakazujejo, da se start-up ekosistem v Sloveniji razvija v pravo smer in je v posameznih elementih ponudbe ekosistema celo primerljiv s tujimi ekosistemi. To potrjujeta tudi Rebernik in Jaklič (2014), ki navajata, da je glavna razlika med ponudbo ekosistema v Sloveniji in tujini predvsem način ponudbe storitev, ki so v Sloveniji zelo razdrobljene, medtem ko so v tujini združene v enovite produkte. Prav storitve na enem mestu od finančnih, mentorskih, svetovalnih in infrastrukturnih prinašajo večjo prepoznavnost in atraktivnost ponudbe za start-up podjetja.

Štrancar (2008) je v letu 2008 podal kritiko slovenskega visokotehnološkega podjetništva s poudarkom na podjetniškem okolju, ki se dotika tudi start-up ekosistema. Poudarja, da je potrebno podjetniško okolje začeti razvijati že v vrtcih s spodbujanjem ustvarjalnosti pri otrocih, kar se mora potem nadaljevati v šolah in na univerzah. Pri tem daje poudarek na kvalitetno in tudi podjetniško naravnano izobraževanje, kjer bodo študentje pridobili potrebno samozavest za uresničitev perspektivnih idej in zdravo tekmovalnost. Na to vpliva tudi odnos družbe do podjetništva, ki lahko spodbudi mlade, da se bodo odločali za samostojno poklicno pot, vendar je v Sloveniji še vedno prisoten negativen prizvok. Pomembnost daje tudi Slovencem po svetu, ki bi lahko imeli pomembno vlogo pri prenosu znanj v Slovenijo ter aktivacijo pretoka kadrov med izobraževalnimi ustanovami in gospodarstvom kot tudi domovino in tujino. Pri tem imajo pomembno vlogo mladi raziskovalci, ki morajo po vzoru tujine večinoma delovati v gospodarstvu in ne v akademski sferi kot je značilno za Slovenijo.

Pri razvoju start-up ekosistema v Sloveniji imajo pomembno vlogo tudi slovenski podjetniki, ki še delujejo oziroma so nabirali izkušnje v svetovnih start-up ekosistemih. Eden takšnih je Kristjan Pečanac, soustanovitelj start-up šole Hekovnik s ponudbo programov v obliki izobraževanj za start-up podjetnike in podjetnike ter soustanovitelj kluba BoundBreaker Business za pomoč podjetnikom iz Slovenije in Jugovzhodne Evrope za premostitev vrzeli in povezovanje s Silicijevo dolino (About us, 2014; BoundBreaker Business Club, 2014). Bil je eden prvih Slovencev, ki je deloval v Silicijevi dolini v ZDA in kot bistvo Silicijeve doline navaja, da Silicijeva dolina ni prostor, temveč stanje duha, hkrati pa ekosistem, kjer so sanje o spreminjanju sveta uresničljive. Tako je potrebno imeti miselnost, da ciljaš na veliko ali pa sploh ne. Kot največjo težavo Slovenije izpostavlja, da znanje ni vrednota, prav tako pa mora komercializacija znanja postati pomembna lastnost ekosistema. Delovanje profesorjev mora postati odvisno od tega, kako dobro bodo študenta nekaj naučili, da bo potem študent s pridobljenim znanjem lahko odprl podjetje in uspel na trgu (Hočevar, 2013).

Cosma (2013) opisuje slovenski start-up ekosistem v primerjavi z drugimi svetovnimi start-up ekosistemi kot mlad, usmerjen in domač, kjer so glavna gonilna sila uspešna start-up podjetja. Egle dodaja, da je start-up ekosistem v Sloveniji zelo razširjen in živahen, saj vse več slovenskih start-up podjetij postaja uspešnih in prepoznavnih v tujini. Najbolj cenjeni so predvsem inženirji, ki delujejo tudi v tujih start-up podjetjih. Kot najbolj uspešna start-up podjetja bi lahko izpostavili podjetja Outfit7, Celtra in Zemanta, se pa vse bolj uveljavljajo tudi druga podjetja, ki uspevajo v tujih pospeševalnikih oziroma pridobivajo sredstva na straneh za množično zbiranje sredstev (Rockstart guests Slovenian startup scene explained by kickup and billscan, 2014).

Slovenski start-up ekosistem se vse bolj razvija in vsebuje vse bolj celovito ponudbo storitev za start-up podjetja tudi v povezavi z drugimi svetovnimi start-up ekosistemi. Cook in Joseph (2001, str. 3) sta kot tipične značilnosti modela Silicijeve doline navedla vero v podjetništvo, ključno vlogo tveganega kapitala, kritično vlogo raziskovalnih univerz, veliko ponudbo visoko usposobljenih raziskovalcev, koristi od lokacije podjetja in veliko vlogo pri prostem

trgu z omejenim vplivom države. Prav stopnja razvitosti teh ključnih sistemskih dejavnikov predstavlja tisto glavno razliko med start-up ekosistemi v Silicijevi dolini in vsemi ostalimi start-up ekosistemi po svetu, med katere spada tudi start-up ekosistem v Sloveniji.

3 RAZISKAVA

3.1 Metodologija raziskave

V empiričnem delu magistrskega dela sem izvedel raziskavo o razvitosti podpornega okolja – start-up ekosistema v Sloveniji. Raziskavo sem izvedel s pomočjo elektronskih anketnih vprašalnikov na vzorcu približno 400 start-up podjetij v Sloveniji, ki sem jih izbral na podlagi javno dostopnih podatkov subjektov start-up ekosistema (tehnološki parki, inkubatorji, iniciative,...) in baze Coinvest ter jih posredoval po elektronski pošti. Anketni vprašalnik sem oblikoval na podlagi proučevane tuje in domače literature in zajema ključna področja, ki se nanašajo na razvoj start-up ekosistema v Sloveniji, in sicer podatki o podjetniku, podatki o podjetju, zagonskem ekosistemu in posameznih elementih zagonskega ekosistema. Prejelo ga je 400 podjetij v Sloveniji, od tega so na vprašalnik odgovorili v 70 podjetjih, torej je bil odziv 17,5 %. Na podlagi pomanjkljivo izpolnjenih vprašalnikov sem iz vzorca izločil 21 podjetij, tako da je končni vzorec obsegal 49 podjetij.

3.2 Cilji in struktura anketnega vprašalnika

Anketni vprašalnik je bil sestavljen na podlagi uporabljene literature in pokriva vsa področja, s katerimi sem se ukvarjal v magistrskem delu. Vprašalnik se nahaja v prilogi. Glede na strukturo anketnega vprašalnika so bili cilji anketnega vprašalnika razdeljeni v štiri dele. Prvi in drugi del anketnega vprašalnika o podjetniku in podjetju sta bila namenjena analiziranju in zbiranju podatkov o podjetniku in podjetju s ciljem pridobitve splošnih podatkov o podjetjih in podjetnikih v start-up ekosistemu v Sloveniji. Tretji del anketnega vprašalnika o zagonskem ekosistemu je bil namenjen analiziranju in zbiranju podatkov o zagonskem ekosistemu s ciljem pridobitve osnovnih podatkov o razvitosti zagonskega ekosistema v Sloveniji kot celoti. Zadnji del anketnega vprašalnika je bil namenjen analizi in zbiranju podatkov o posameznih elementih zagonskega ekosistema na petih področjih, in sicer podjetniški duh in kultura, človeški viri (talenti), sodelovanje, financiranje in vloga države s ciljem pridobitve podatkov o razvitosti ključnih elementov start-up ekosistema v Sloveniji.
Skladno z namenom in cilji magistrskega dela sem na podlagi teoretičnega dela magistrskega dela postavil eno temeljno tezo, in sicer, da sedanje inovacijsko podporno okolje za start-up podjetja v Sloveniji ne omogoča razvoja svetovno primerljivega visokotehnološkega start-up ekosistema ter štiri raziskovalne hipoteze, ki jih bom na podlagi zaključene raziskave v nadaljevanju skušal potrditi ali zavreči:

- Hipoteza 1: Najpomembnejši vzrok, da se slovenski start-up ekosistem ne uvršča med visokotehnološka geografska območja je ta, da obstoječe inovativno podporno okolje ne predstavlja celovitega modela za razvoj start-up podjetništva.
- Hipoteza 2: Premajhna povezanost in sodelovanje ključnih deležnikov start-up ekosistema ovira izpolnitev ključnih dejavnikov za razvoj start-up ekosistema.
- Hipoteza 3: Politika države ne omogoča razvoja start-up ekosistema.
- Hipoteza 4: Visokotehnološko start-up podjetništvo je lahko generator gospodarskega razvoja.

3.3 Analiza in obdelava podatkov raziskave

Analizo raziskave v magistrskem delu sem izvedel na osnovi podatkov, zbranih z anketnim vprašalnikom in jih podrobneje analiziral z uporabo kvantitativne metode proučevanja podatkov, in sicer deskriptivne statistike. Značilnosti zbranih podatkov raziskave sem prikazal s pomočjo grafičnih in tabelaričnih prikazov.

3.4 Ugotovitve raziskave

3.4.1 Opis vzorca podjetnikov in podjetij

Podatki o podjetnikih razkrivajo, da je bil delež podjetnikov po starosti podjetnika v anketi porazdeljen v dve večji starostni skupini, in sicer 41 % podjetnikov je starih med 36 let in 45 let in 39 % podjetnikov starih med 26 let in 35 let, medtem ko je bilo 14 % podjetnikov starih med 46 let in 55 let, 4 % podjetnikov starih več kot 55 let in le 2 % podjetnikov starih med 16 let in 25 let. Izmed teh podjetnikov po najvišji doseženi stopnji formalne izobrazbe prevladujejo podjetniki z doseženo VII. stopnjo izobrazbe s 35 %, 22 % podjetnikov ima doseženo VI/2. stopnjo izobrazbe, 20 % podjetnikov ima doseženo VIII/1. stopnjo izobrazbe, 12 % podjetnikov ima doseženo V. stopnjo izobrazbe, 8 % podjetnikov ima doseženo VIII/2. stopnjo izobrazbe in 2 % podjetnikov doseženo VI/1. stopnjo izobrazbe.

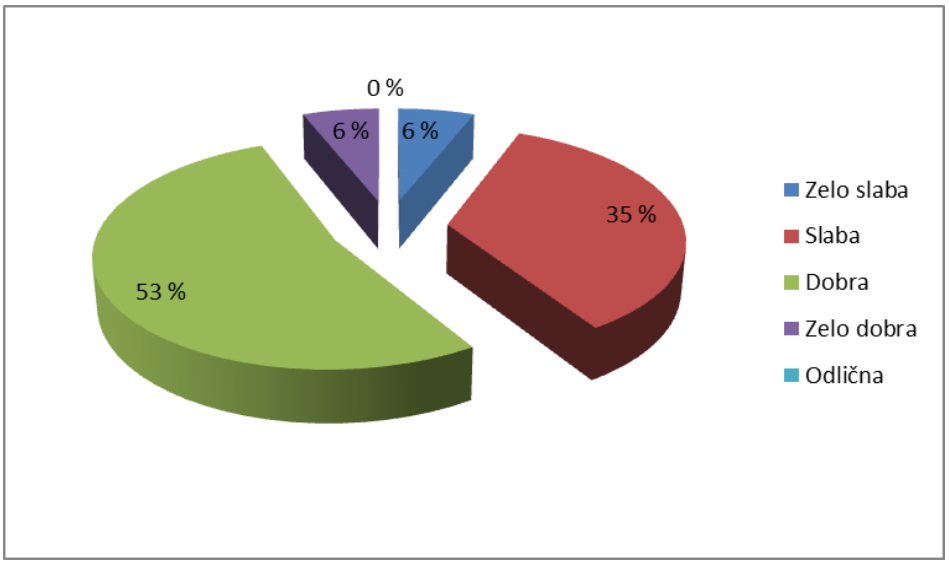
Iz podatkov o podjetjih lahko razberemo, da je bil delež podjetij po starosti podjetja v anketi porazdeljen raznoliko, in sicer je 31 % podjetij starih več kot 72 mesecev, 20 % podjetij starih med 25 in 48 mesecev, 18 % podjetij starih med 13 in 24 mesecev, 14 % podjetij starih med 7 in 12 mesecev, 12 % starih med 49 in 72 mesecev in 4 % podjetij starih med 0 in 6 mesecev. Po številu zaposlenih v podjetjih so prevladovala podjetja z do 5 zaposlenimi (63 %), medtem ko je 18 % podjetij imelo od 6 do 10 zaposlenih, 8 % podjetij od 11 do 20 zaposlenih, 4 % podjetij od 21 do 30 zaposlenih, 4 % podjetij več kot 50 zaposlenih in 2 % podjetij od 31 do 50 zaposlenih. Po prihodkih podjetja je bilo 45 % podjetij s prihodki do 100.000 evrov, 31 % podjetij s prihodki do 500.000 evrov, 16 % podjetij s prihodki do milijon evrov, 6 % podjetij s prihodki do pet milijonov evrov in 2 % podjetij z več kot deset milijoni evrov. Med podjetji so večinoma prevladovala podjetja iz informacijske in komunikacijske dejavnosti (16 %),

računalniško programiranje, svetovanje in druge informacijske dejavnosti (12 %), pravne in računovodske storitve, poslovno svetovanje, arhitekturno in tehnično projektiranje in tehnično preizkušanje in analiziranje (12 %), znanstvena raziskovalna in razvojna dejavnost (10 %) in druge strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (10 %).

3.4.2 Analiza start-up ekosistema

Uvodni del analize obsega raziskavo o splošni razvitosti start-up ekosistema v Sloveniji, kar prikazuje Slika 6. Iz rezultatov analize lahko razberemo, da je po oceni 53 % podjetij razvitost start-up ekosistema dobra, 35 % podjetij ocenjuje, da je razvitost start-up ekosistema slaba, medtem ko 6 % podjetij meni, da je zelo dobra in v enakem deležu tudi, da zelo slaba. Povprečna ocena razvitosti start-up ekosistema v Sloveniji s strani start-up podjetij je 2,6.

Slika 6: Ocena razvitosti start-up ekosistema v Sloveniji



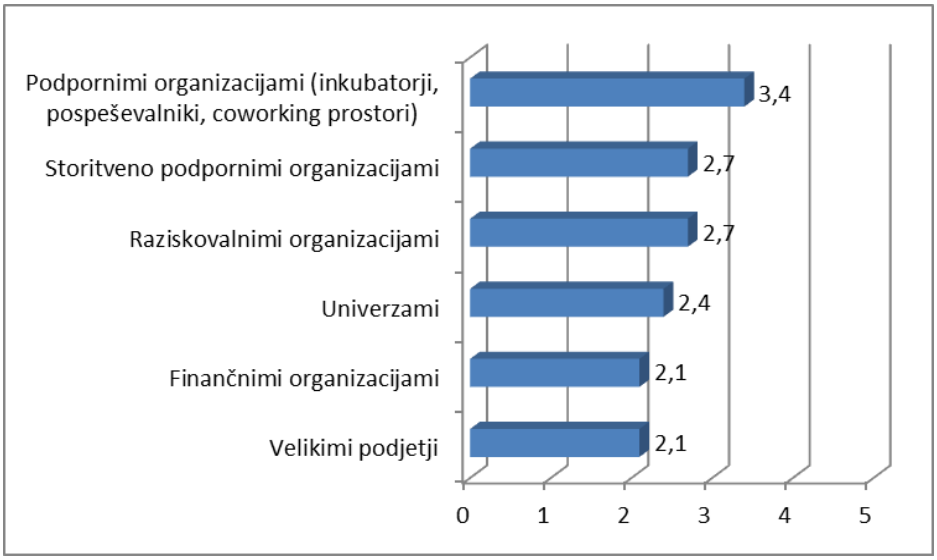
Po splošni oceni o razvitosti start-up ekosistema v Sloveniji so podjetja podala tudi oceno razvitosti posameznih elementov v start-up ekosistemu, kar prikazuje Slika 7. Rezultati analize kažejo, da najbolj razvite elemente v start-up ekosistemu predstavljajo dinamična (start-up) skupnost (4,5), socialna omrežja (4,5), dostop do poslovne infrastrukture (4,5) in dostop do poslovnih storitev (4,4), medtem ko najslabše razvita elementa predstavljata sodelovanje z velikimi podjetji (3,2) in dostop do kapitala (3). Povprečna ocena razvitosti posameznih elementov start-up ekosistema znaša 3,96.

Slika 7: Ocena razvitosti posameznih elementov start-up ekosistema v Sloveniji*

Legenda: *1 pomeni popolno nestrinjanje in 7 popolno strinjanje (4 neopredeljenost).

Razvitost start-up ekosistemov je odvisna tudi od povezanosti samih deležnikov v ekosistemu in predstavlja temelj za razvoj celotnega start-up ekosistema. Slika 8 prikazuje raven povezanosti posameznih deležnikov v start-up ekosistemu v Sloveniji. Podjetja menijo, da start-up ekosistem v Sloveniji najbolj temelji na povezanosti s podpornimi organizicijami (3,4), medtem ko je povezanost s finančnimi organizacijami (2,1) in velikimi podjetji ocenjena najslabše. Povprečje povezanosti posameznih deležnikov v start-up ekosistemu v Sloveniji znaša 2,57.

*Slika 8: Raven povezanosti deležnikov v start-up ekosistemu v Sloveniji**



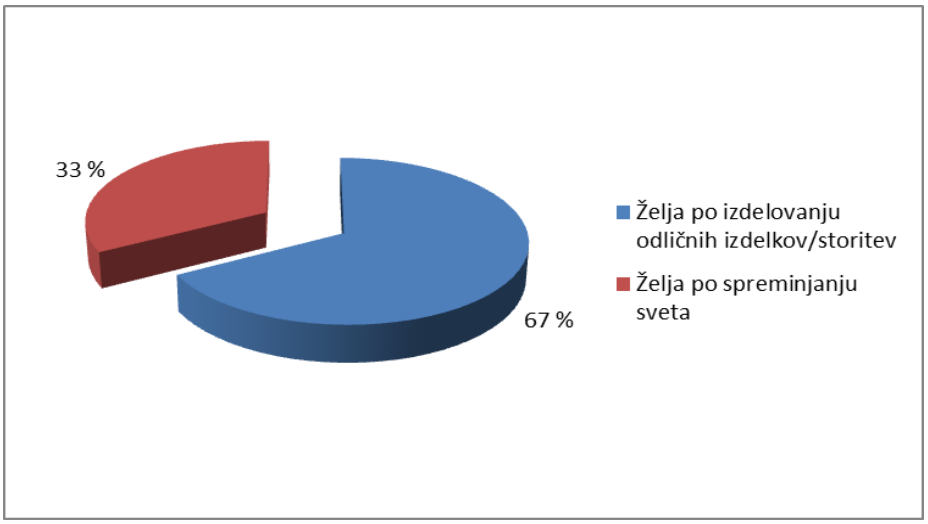
Legenda: *1 pomeni zelo malo in 5 popolnoma (3 srednje).

3.4.3 Analiza posameznih elementov start-up ekosistema

3.4.3.1 Podjetniški duh in kultura

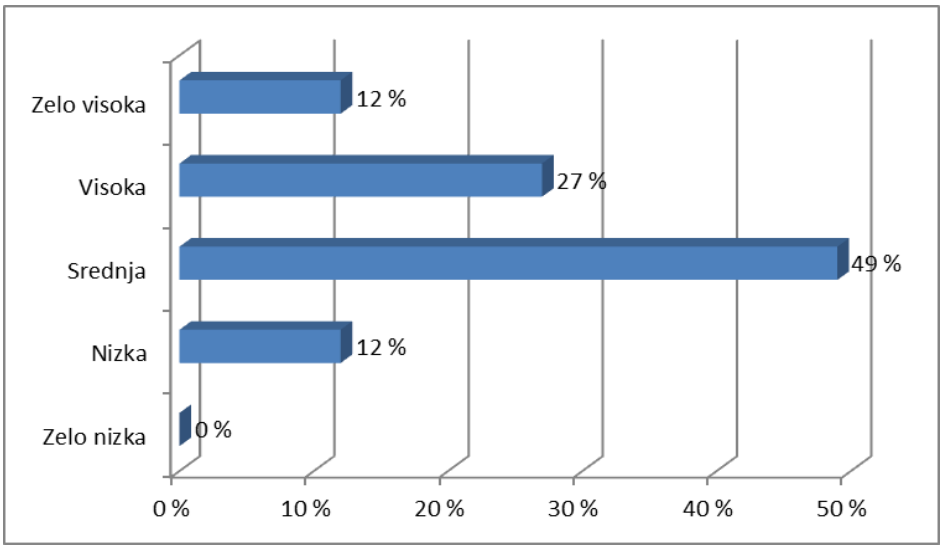
V nadaljevanju je analiza start-up ekosistema razdeljena po posameznih elementih in prvi element predstavljata podjetniški duh in kultura. Za podjetnike v Silicijevi dolini velja, da se podjetniki bolj verjetno samomotivirajo z vizijo po spreminjanju sveta, medtem ko za njihove kolege v Tel Avivu to predstavlja izdelovanje odličnih izdelkov. Slika 9 prikazuje kateri dejavnik bolj vpliva na samomotivacijo slovenskih start-up podjetnikov, da se odločijo za ustanovitev podjetja. Kar 67 % podjetnikov je navedlo, da je to želja po izdelovanju odličnih izdelkov / storitev, medtem ko za 33 % podjetnikov to pomeni željo po spreminjanju sveta.

Slika 9: Samomotivacija za ustanovitev podjetja



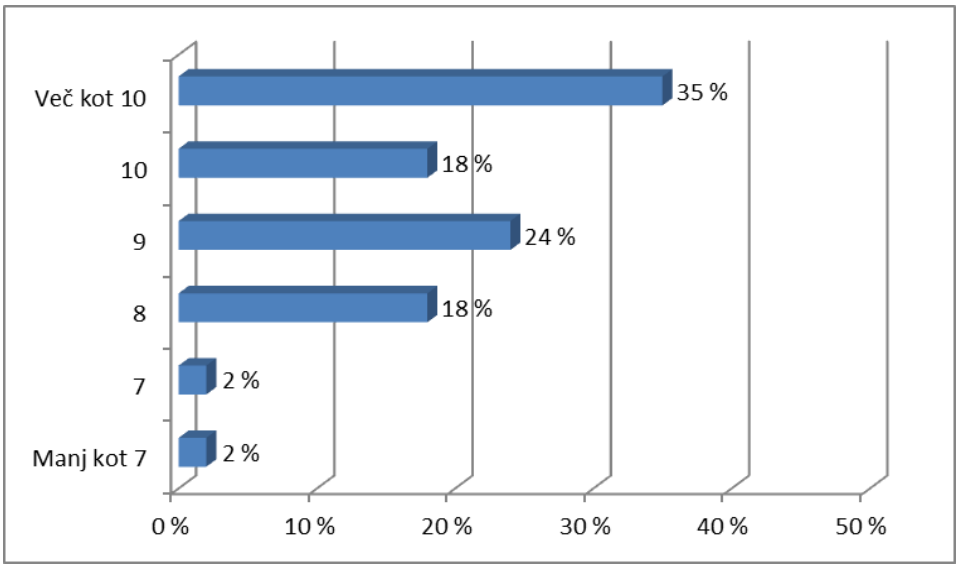
S samomotivacijo za ustanovitev podjetja je povezana tudi sama ambicioznost podjetnikov, kar prikazuje Slika 10. Za podjetnike v Silicijevi dolini velja, da so globalno veliko bolj ambiciozni kot podjetniki v Tel Avivu. Skoraj polovica (49 %) start-up podjetnikov v Sloveniji ocenjuje, da je ambicioznost slovenskih start-up podjetnikov srednja, 27 % podjetnikov meni, da je visoka, medtem ko 12 % podjetnikov meni, da je tako zelo visoka kot tudi nizka.

Slika 10: Ocena ambicioznosti slovenskih start-up podjetnikov



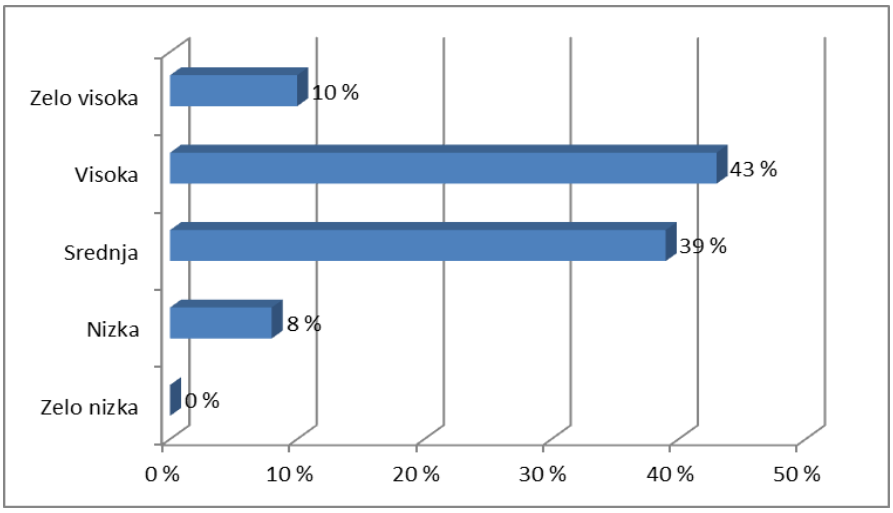
Ne glede na to, da so podjetniki v Silicijevi dolini bolj ambiciozni kot podjetniki v Tel Avivu, pa imajo oboji podoben povprečni delovni čas. Slika 11 prikazuje povprečno število delovnih ur na dan slovenskih start-up podjetnikov, med katerimi 35 % podjetnikov v povprečju dela v podjetju več kot 10 ur na dan, 24 % podjetnikov dela 9 ur in 18 % podjetnikov dela tako 10 ur kot tudi 8 ur. Tako start-up podjetniki v Sloveniji delajo v povprečju vsaj 9,6 ur na dan.

Slika 11: Povprečno število delovnih ur na dan



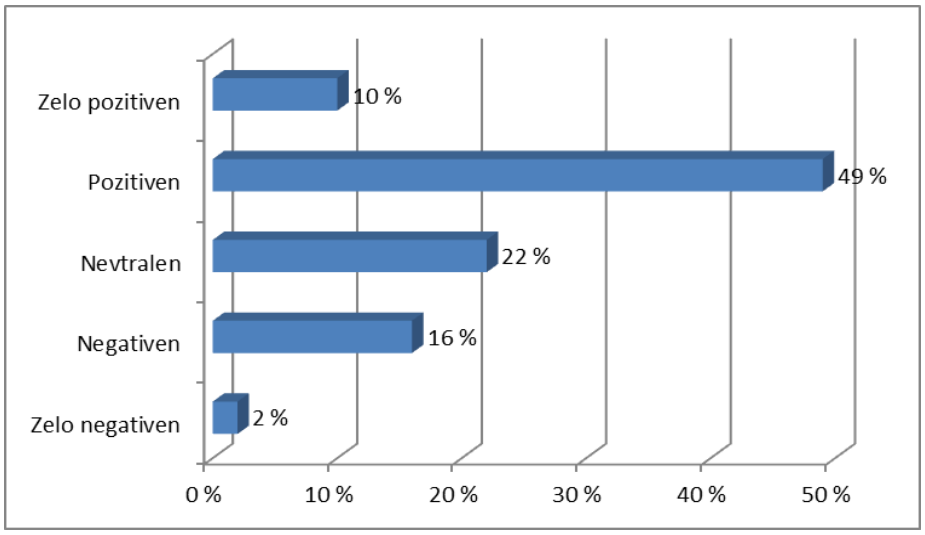
Za podjetnike v Tel Avivu velja, da je njihova toleranca do tveganja nižja kot pri drugih najboljših start-up ekosistemih, med katere spada tudi Silicijeva dolina. Slika 12 prikazuje raven tolerance start-up podjetnikov v Sloveniji do tveganj. Start-up podjetniki so se porazdelili v dve veliki skupini, in sicer 43 % podjetnikov meni, da je toleranca do tveganj visoka in 39 % podjetnikov meni, da je toleranca do tveganj srednja.

Slika 12: Toleranca start-up podjetnikov do tveganj



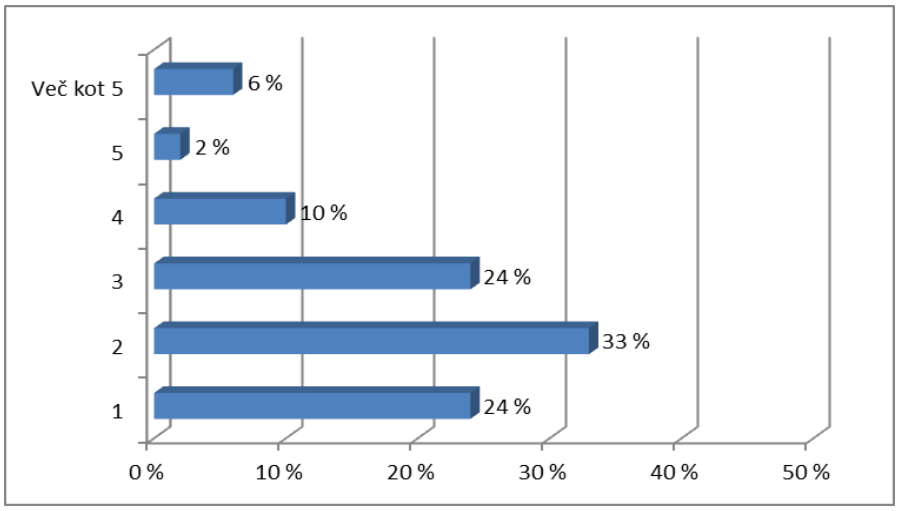
Pomemben podjetniški dejavnik za razvoj Silicijeve doline je tudi pozitiven odnos do napak. Slika 13 prikazuje odnos start-up podjetnikov v Sloveniji do napak. Kar 49 % start-up podjetnikov meni, da je njihov odnos do napak pozitiven, 22 % podjetnikov meni, da je nevtralen in 16 % podjetnikov meni, da je negativen.

Slika 13: Odnos start-up podjetnikov do napak



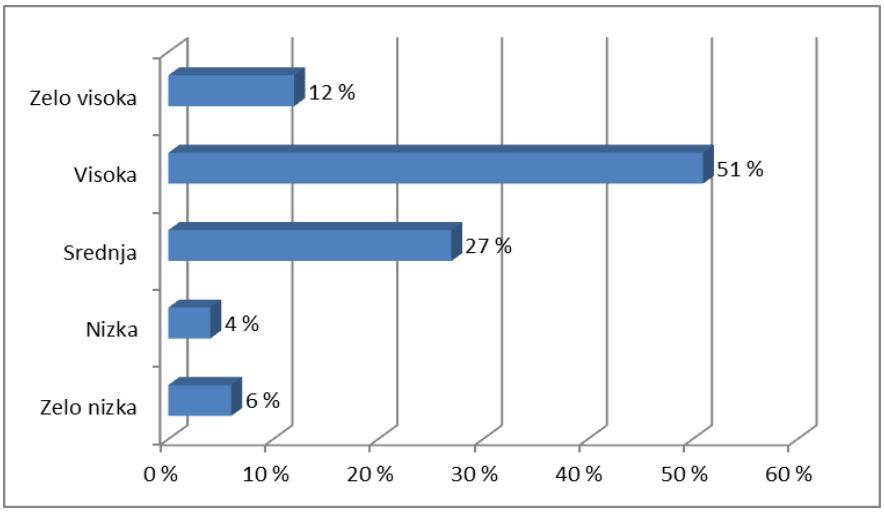
Pomembna značilnost Silicijeve doline je tudi visoko število serijskih podjetnikov, medtem ko je ta številka v Tel Avivu rahlo nižja. Slika 14 prikazuje število ustanovljenih podjetij v podjetniški karieri start-up podjetnika v Sloveniji. Največ start-up podjetnikov (33 %) v Sloveniji je v svoji podjetniški karieri ustanovilo dve podjetji, 24 % jih je ustanovilo tri oziroma eno podjetje. V povprečju so slovenski start-up podjetniki v podjetniški karieri ustanovili 2,5 podjetij.

Slika 14: Število ustanovljenih podjetij v podjetniški karieri start-up podjetnika



Prijaznost okolja za življenje in z njo povezana kvaliteta življenja predstavlja pomemben dejavnik pri odločitvi posameznika pri izbiri lokacije bivanja. Slika 15 prikazuje oceno kvalitete življenja v Sloveniji. Start-up podjetniki v Sloveniji ocenjujejo kvaliteto življenja v Sloveniji kot visoko (51 %), 27 % podjetnikov meni, da je srednja in 12 % podjetnikov kot zelo visoko.

Slika 15: Ocena kvalitete življenja v Sloveniji (prijaznost okolja za življenje)

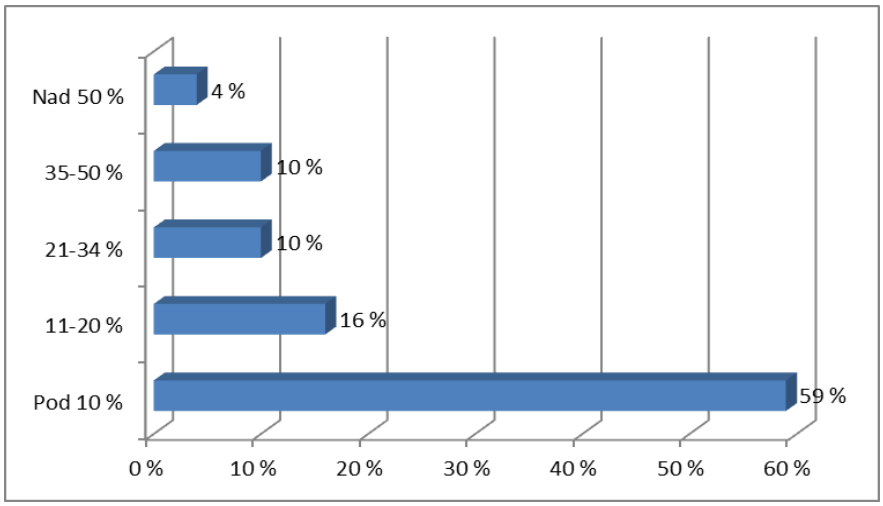


3.4.3.2 Človeški viri (talenti)

Naslednji posamezni element v analizi start-up ekosistema so človeški viri (talenti). Podjetniki v Silicijevi dolini in Tel Avivu imajo višjo izobrazbeno strukturo kot start-up podjetniki v Sloveniji. Slika 16 prikazuje odstotek magistrov in doktorjev znanosti med zaposlenimi v start-up podjetjih v Sloveniji. V kar 59 % start-up podjetjih v Sloveniji je

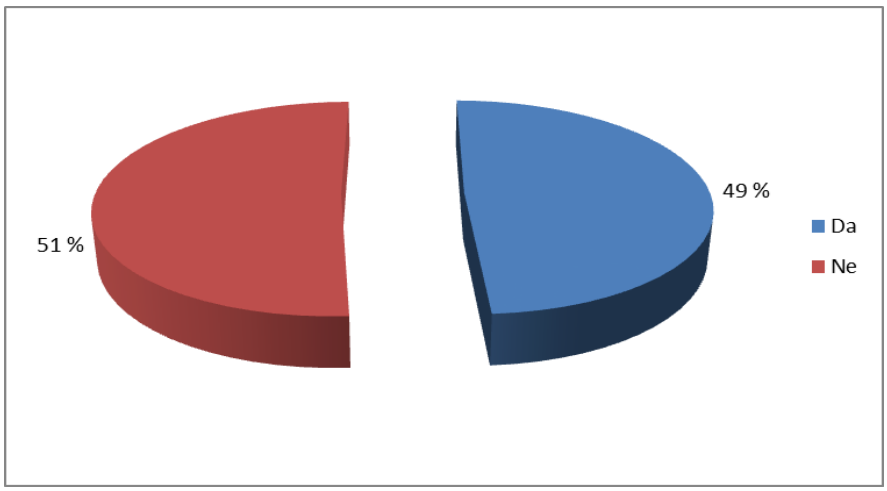
število magistrov in doktorjev znanosti pod 10 %, medtem ko je v 4 % podjetij število magistrov in doktorjev znanosti nad 50 %.

Slika 16: Število magistrov in doktorjev znanosti v start-up podjetjih



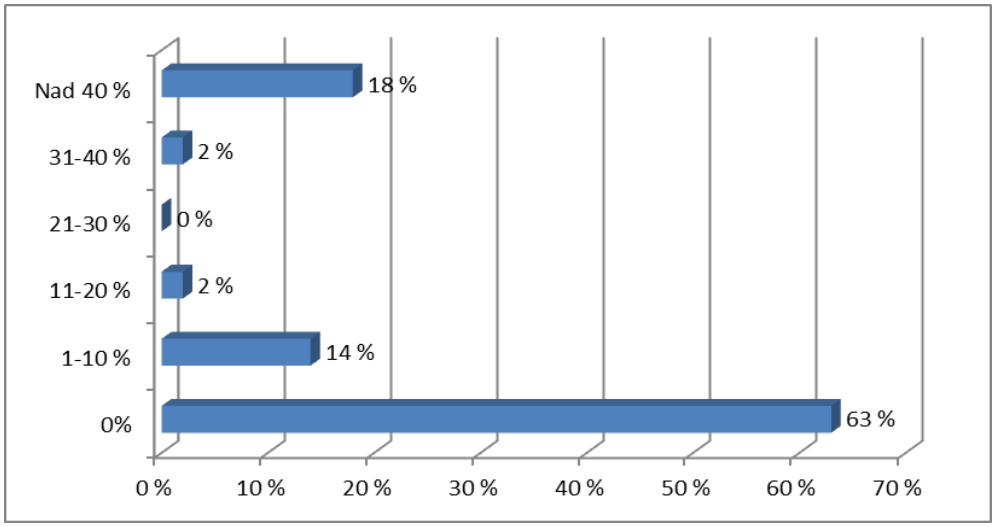
Z dostopom do raznolike in nadarjene baze človeških virov (znanstvenih in tehničnih talentov) si lahko podjetja zagotovijo konkurenčno prednost pred ostalimi podjetji. Slika 17 prikazuje dostop do raznolike in nadarjene baze človeških virov start-up podjetij v Sloveniji. 51 % start-up podjetij meni, da nimajo dostopa do raznolike in nadarjene baze človeških virov, medtem ko 49 % podjetij meni, da ga imajo.

Slika 17: Dostop do raznolike in nadarjene baze človeških virov



Ena izmed možnosti za zagotavljanje visoko izobraženih kadrov v podjetjih so tudi tuji kadri. Slika 18 prikazuje delež visoko izobraženih tujih kadrov v start-up podjetjih v Sloveniji. Kar 63 % start-up podjetij navaja, da nimajo zaposlenega nobenega tujega kadra, 18 % podjetij navaja, da imajo tujih kadrov nad 40 % in 14 % med 1-10 % tujega kadra.

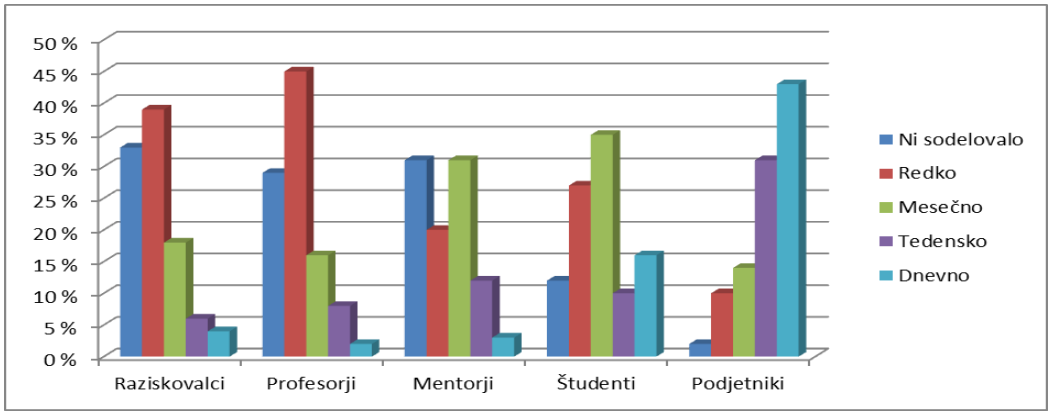
Slika 18: Delež visoko izobraženih tujih kadrov v start-up podjetjih



3.4.3.3 Sodelovanje

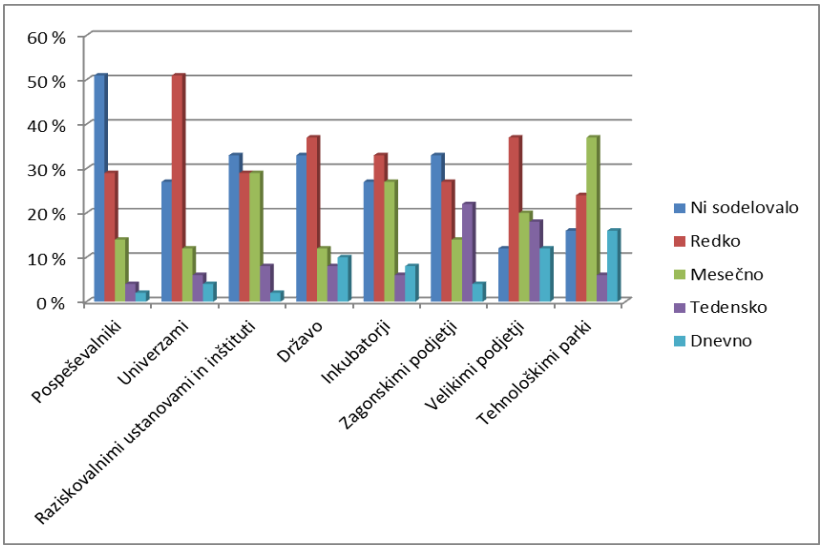
Naslednji posamezni element v analizi start-up ekosistema je sodelovanje start-up podjetij z različnimi deležniki v start-up ekosistemu. Slika 19 prikazuje sodelovanje start-up podjetij v Sloveniji z deležniki kot posamezniki. Start-up podjetja navajajo, da so v zadnjih 3 letih najpogosteje sodelovali s podjetniki (dnevno in tedensko), s študenti (mesečno), z mentorji (mesečno oziroma niso sodelovali), medtem ko so sodelovanje s profesorji in z raziskovalci ocenili kot redko oziroma niso sodelovali.

Slika 19: Sodelovanje start-up podjetij z deležniki (posamezniki)



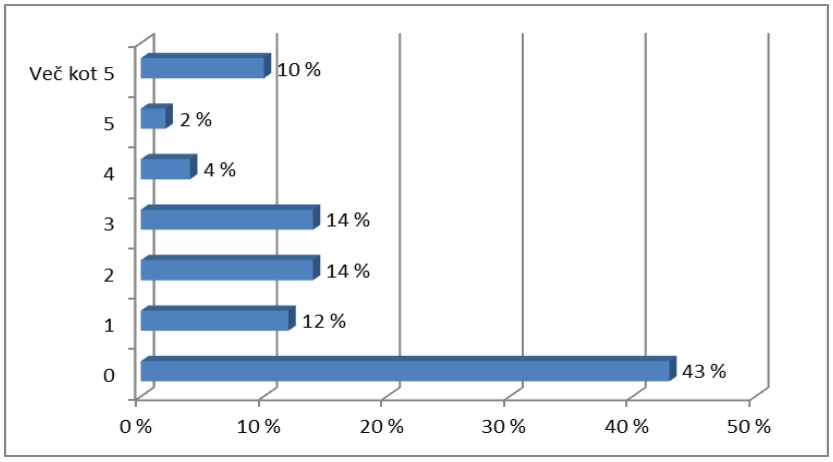
Podobno so start-up podjetja ocenjevala sodelovanje z deležniki kot organizacijami. Slika 20 prikazuje sodelovanje start-up podjetij v Sloveniji z deležniki kot organizacijami. Start-up podjetja navajajo, da so v zadnjih 3 letih najpogosteje sodelovali s tehnološkimi parki (dnevno in mesečno) in velikimi podjetji (tedensko in mesečno), medtem ko je predvsem pogostost sodelovanja s pospeševalniki in univerzami redko oziroma ni sodelovanja.

Slika 20: Sodelovanje start-up podjetij z deležniki (organizacije)



Za uspeh start-up podjetij je pomembno tudi sodelovanje z izkušenimi mentorji in Tel Aviv ima v povprečju polovico toliko mentorjev na start-up podjetje kot v Silicijevi dolini (2 proti 4). Slika 21 prikazuje povprečno število mentorjev skozi celotni razvoj start-up podjetja v Sloveniji. Kar 41 % start-up podjetij še ni imelo mentorja, 14 % podjetij je imelo tako dva kot tudi tri mentorje, 12 % podjetij je imelo enega mentorja in 10 % podjetij je imelo več kot 5 mentorjev. Povprečno število mentorjev skozi celotni razvoj start-up podjetja v Sloveniji je 2,7 mentorjev.

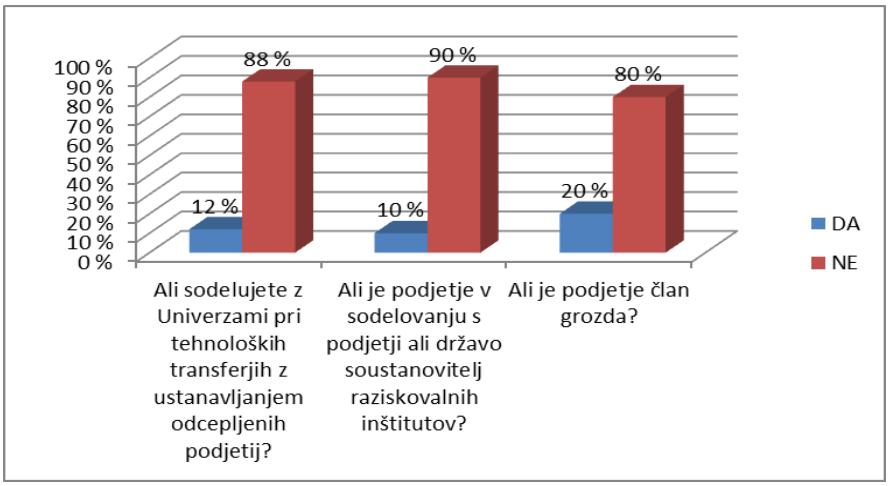
Slika 21: Število mentorjev skozi celotni razvoj start-up podjetja



Start-up podjetja imajo ob vseh že naštetih deležnikih start-up ekosistema možnost sodelovanja tudi z univerzami pri tehnoloških transferjih z ustanavljanjem odcepljenih podjetij, biti soustanovitelj raziskovalnih institutov in postati član grozda, kar prikazuje Slika 22. Rezultati kažejo, da 12 % start-up podjetij v Sloveniji sodeluje z univerzami pri

tehnoloških transferjih z ustanavljanjem odcepljenih podjetij, 10 % je v sodelovanju s podjetji ali državo soustanovitelj raziskovalnih institutov in 20 % podjetij članov grozda.

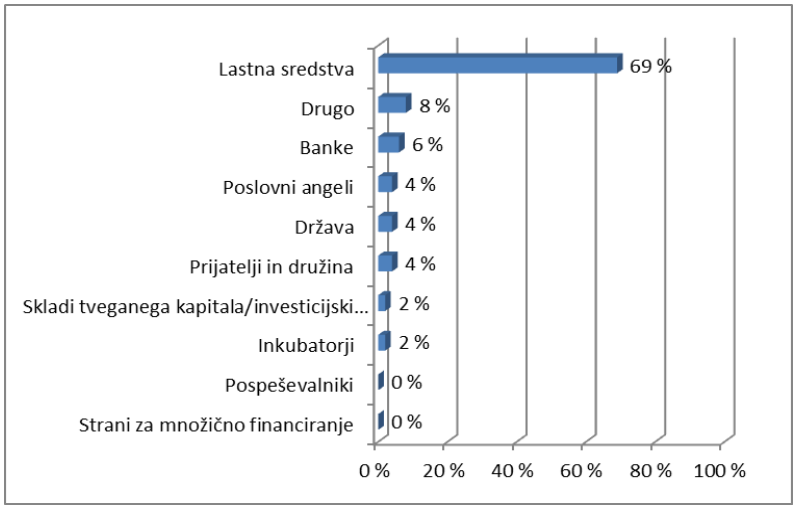
Slika 22: Sodelovanje start-up podjetij (drugo)



3.4.3.4 Financiranje

Naslednji posamezni element v analizi start-up ekosistema je financiranje start-up podjetij. Najpomembnejši vir financiranja start-up podjetij v Silicijevi dolini so družina in prijatelji, medtem ko je pri Tel Avivu večja osredotočenost na poslovne angele. Slika 23 prikazuje najpomembnejši vir financiranja start-up podjetij v Sloveniji. Kar 69 % start-up podjetij je kot najpomembnejši vir financiranja navedlo lastna sredstva, sledijo drugi viri (evropska sredstva) z 8 % in banke s 6 %.

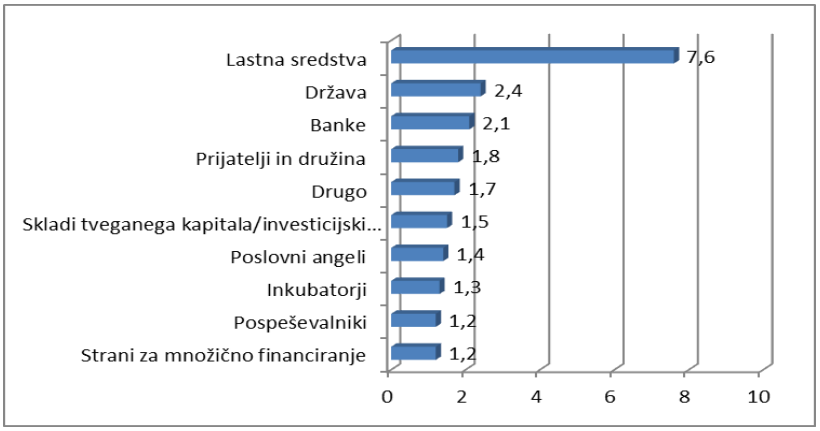
Slika 23: Najpomembnejši vir financiranja start-up podjetij



V nadaljevanju je prikazan delež financiranja start-up podjetij v Sloveniji glede na razmerje med posameznimi viri financiranja, kar prikazuje Slika 24. Iz odgovorov start-up podjetij

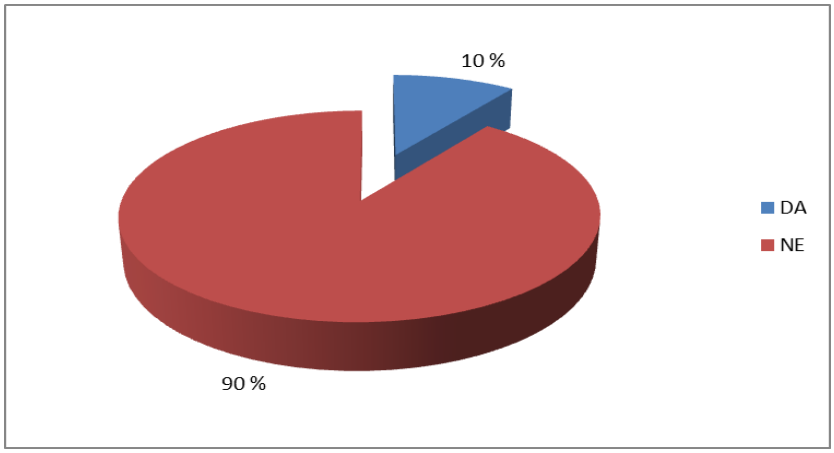
lahko razberemo, da v celotnem financiranju podjetij v povprečju najpomembnejši delež financiranja predstavljajo lastna sredstva (76 %), medtem ko so vsi ostali viri financiranja po deležih porazdeljeni približno podobno, in sicer med 12 % in 24 %.

Slika 24: Delež financiranja start-up podjetij z določenimi viri financiranja



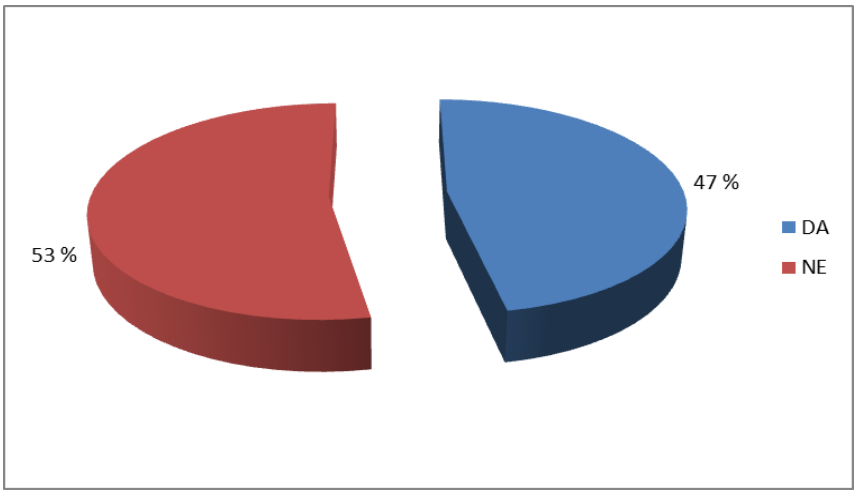
Za start-up ekosistem v Silicijevi dolini in Tel Avivu je značilno, da start-up podjetja nimajo težav s financiranjem skozi celotni življenjski cikel podjetij. Slika 25 prikazuje zmožnost start-up ekosistema v Sloveniji za zagotavljanje finančnih sredstev. Kar 90 % start-up podjetij meni, da zagonski ekosistem v Sloveniji ne zagotavlja ustrezne količine finančnih sredstev skozi razvojne faze podjetij.

Slika 25: Zmožnost start-up ekosistema v Sloveniji za zagotavljanje finančnih sredstev



Ena izmed možnosti za financiranje podjetja je tudi tvegani kapital investicijskih skladov, zasebnih podjetij in državnih skladov. Slika 26 prikazuje zmožnost start-up podjetij v Sloveniji za dostop do skupnosti tveganega kapitala. Kar 53 % start-up podjetij je navedlo, da njihovo podjetje nima dostopa do skupnosti tveganega kapitala, medtem ko 47 % podjetij navaja, da ima dostop do skupnosti tveganega kapitala.

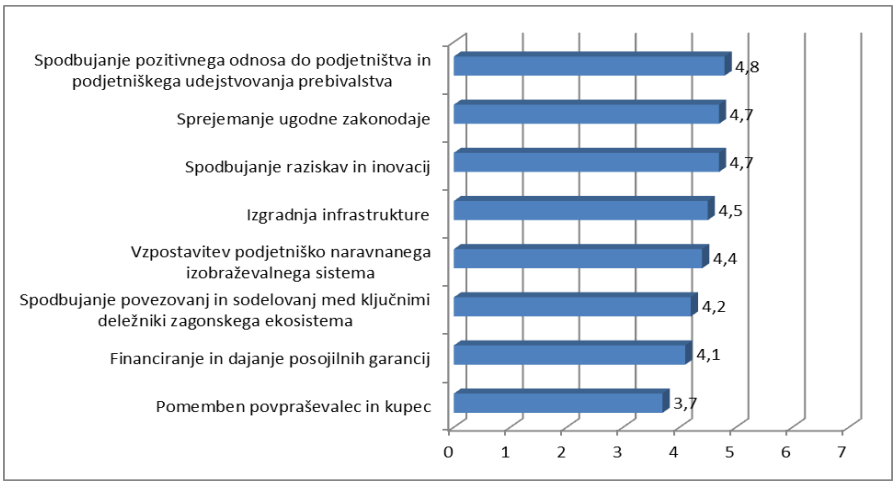
Slika 26: Zmožnosti start-up podjetij za dostop do skupnosti tveganega kapitala



3.4.3.5 Vloga države

Naslednji posamezni element v analizi start-up ekosistema je vloga države. V primeru Silicijeve doline je vloga države omejena predvsem na področje zakonodaje, pomembnega povpraševalca in kupca ter financerja raziskav in razvoja. Slika 27 prikazuje vlogo države v start-up ekosistemu v Sloveniji. Start-up podjetja kot najpomembnejšo vlogo, ki bi jo morala država opravljati v start-up ekosistemu omenjajo spodbujanje pozitivnega odnosa do podjetništva in podjetniškega udejstvovanja prebivalstva (4,8), sprejemanje ugodne zakonodaje (4,7) in spodbujanje raziskav in inovacij (4,7), medtem ko najmanj pomembno vlogo pripisujejo državi kot pomembnemu povpraševalcu in kupcu.

*Slika 27: Vloga države v start-up ekosistemu v Sloveniji**



Legenda: *1 pomeni popolno nestrinjanje in 7 popolno strinjanje (4 neopredeljenost)

3.4.3.6 Ostalo

Na koncu so start-up podjetja odgovorila na vprašanje, kje vidijo ključne ovire pri delovanju zagonskega ekosistema v Sloveniji. V tem primeru so podjetja izpostavila ovire na treh področjih, in sicer financiranje, država in podjetniški duh in kultura. Glavni oviri na področju financiranja sta pomanjkanje finančnih sredstev za financiranje podjetij in programov ter neustrezni načini in postopki financiranja. Kot glavne ovire na področju države podjetja navajajo neustrezno zakonodajo (davki, zaposlovanje, plačilna nedisciplina), preveliko birokracijo in neugodno poslovno okolje. Start-up podjetja so na področju podjetniškega duha in kulture kot glavno oviro navedla premajhno ambicioznost podjetnikov in posledično premalo razviti podjetniški duh.

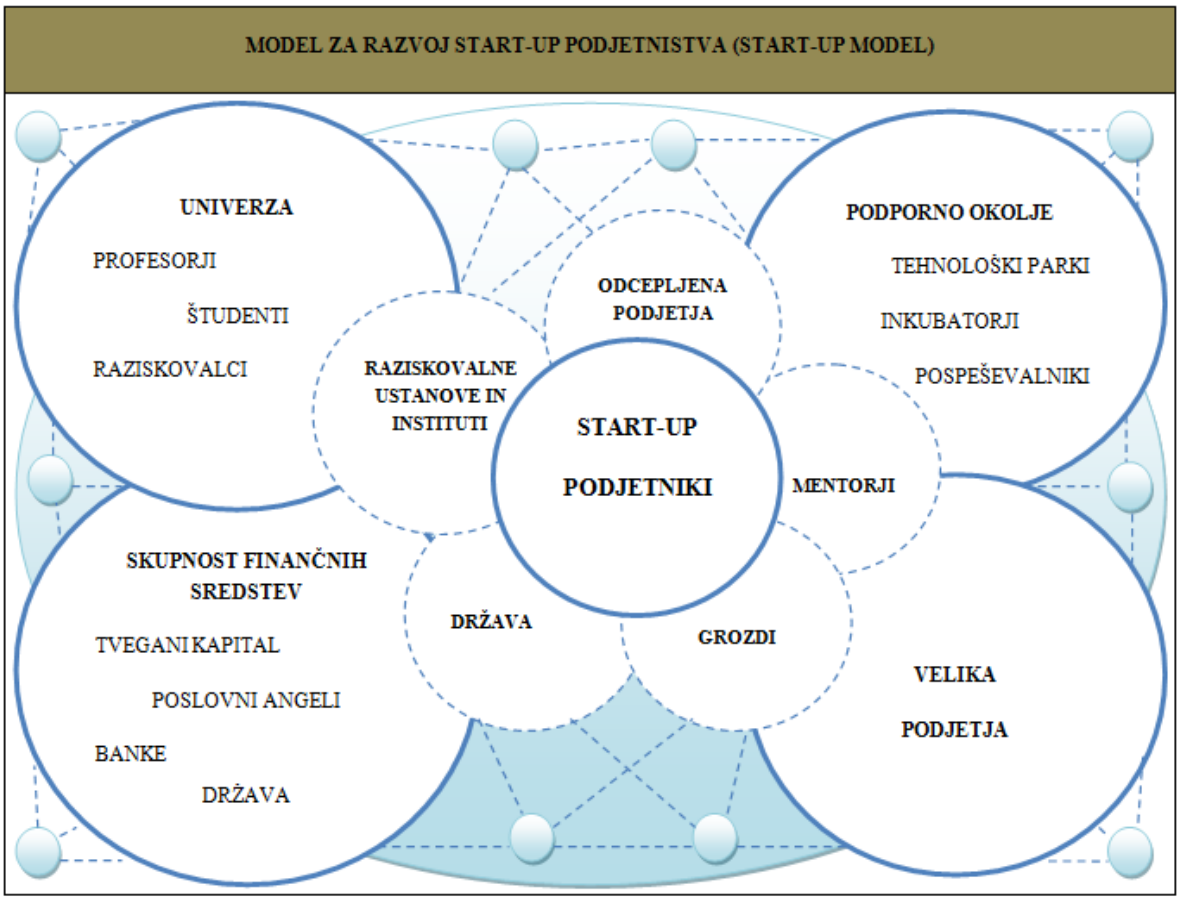
4 DISKUSIJA S PRISPEVKI DELA IN PRIPOROČILI ZA PRAKSO

4.1 Model za razvoj start-up podjetništva

Razvoj Silicijeve doline od zemljišča do vodilnega start-up ekosistema na svetu se ni zgodil čez noč, ampak temelji na dolgotrajni visoki veri v podjetništvo in zato predstavlja odlično izhodišče za razvoj start-up podjetništva v Sloveniji. K temu razvoju start-up podjetništva v Sloveniji želim prispevati tudi s prispevki magistrskega dela, in sicer s pregledom teorije in politik ter aktov s področja podpornega okolja za start-up podjetja (prvi prispevek) in z raziskavo med start-up podjetniki (drugi prispevek). Stangler in Wiens (2014) sta pri podpori za podjetništvo postavila podjetnika v središče, kar prikazuje slika 3 v drugem poglavju. Na podlagi njunega modela, analize tuje in domače literature in predvsem iz pridobljenih podatkov iz rezultatov raziskave med start-up podjetji v Sloveniji na Sliki 28 prikazujem lastno izdelani model za razvoj start-up podjetništva (start-up model), kar je glavni prispevek magistrskega dela (tretji prispevek). Start-up model je sestavljen iz petih temeljnih elementov, in sicer start-up podjetniki, univerza, podporno okolje, velika podjetja in skupnost finančnih sredstev ter petih osnovnih elementov: raziskovalne ustanove in instituti, odcepljena podjetja, mentorji, grozdi in država. V osrčje start-up modela so postavljeni start-up podjetniki, okrog katerih so trdno povezani in prepleteni temeljni in osnovni elementi, kar vse skupaj predstavlja start-up ekosistem.

S takšnim pristopom se v celoti ne strinjata Watkins in Motoyata (2014), ki menita, da uporaba tradicionalnih pristopov z dodajanjem in razvojem manjkajočih elementov v ekosistemu ni vedno najboljši način, zato predstavljata novo paradigmo za spodbujanje novih ekosistemov, in sicer navajata, da je najpomembnejše vprašanje kako, kdaj in zakaj različni deležniki vplivajo eden na drugega in kako se je ekosistem razvijal skozi čas. Kljub temu pa se njuna teorija navezuje tudi na start-up model, saj postavljata podjetnika v središče ekosistema ter izpostavljata pomembnost sodelovanja, odprtost komunikacije, učenje eden od drugega in živahnost povezav med deležniki, da bo ekosistem lahko deloval kot eno.

Slika 28: Model za razvoj start-up podjetništva (start-up model)



4.2 Priporočila in ukrepi za razvoj start-up ekosistema

Start-up ekosistem v Sloveniji mora postati primer odličnega povezovanja in sodelovanja med vsemi deležniki start-up ekosistema, saj bo le tako uspešnost start-up podjetij visoka, start-up podjetja bodo imela neomejen dostop do finančnih sredstev, najboljši talenti bodo ustanavljali start-up podjetja, podporno okolje bo nudilo odlične pogoje in storitve, miselnost bo podjetniško naravnana, start-up podjetja bodo narekovala svetovne trende in start-up ekosistem v Sloveniji bo postal odlično razvit. Motoyama in Watkins (2014) navajata, da so prav interakcije med podjetniki in podpornimi organizacijami ključni dejavnik za razvoj start-up ekosistema, saj ustvarjajo okolje za učenje eden od drugega in preprečujejo podvajanje aktivnosti. Start-up podjetniki sedanjo razvitost start-up ekosistema v Sloveniji ocenjujejo s povprečno oceno 2,6, kar pomeni sredino med oceno slabo in dobro. Razvoj start-up ekosistema mora temeljiti na trdni povezanosti vseh deležnikov v start-up ekosistemu v Sloveniji, zato na podlagi elementov start-up modela predstavljam ključna priporočila po področjih:

- start-up podjetniki

Start-up podjetniki morajo postati primeri uspešnih praks podjetnikov v Sloveniji, ki bodo temeljili na inovativnih idejah z visoko dodano vrednostjo in hitro rastjo. Njihova vloga v start-up ekosistemu je osrednja, zato morajo biti sestavni del sodelovanja z vsemi deležniki start-up ekosistema. Podatki kažejo, da se za podjetništvo od 25 let do 34 let odloča le 7 % ljudi v Sloveniji, kar je zelo zaskrbljujoči podatek, kljub temu da je med njimi 39 % start-up podjetnikov. Odločitev za ustanovitev podjetja ne sme biti iz nuje, ampak zaradi priložnosti in pri tem je zelo pomembna visoka raven vere v podjetništvo. Odlično razvit podjetniški duh in kultura morata postati vsakdanji del življenja podjetnikov, ki se bosta kazala v njihovi visoki globalni ambicioznosti in želji po spreminjanju sveta in ne le v izdelovanju odličnih izdelkov. Pri tem neuspeh ne sme biti ovira, ampak priložnost za učenje iz napak in premagovanje novih izzivov ter s tem povečanje števila ustanovljenih podjetij v podjetniški karieri start-up podjetnikov. Naughton (2014) na primeru start-up ekosistema v Tel Avivu navaja, da je za ustanavljanje čim večjega števila podjetij potrebna odprta kultura za pomoč med podjetniki, ki omogoča povezovanje in izmenjavo idej.

- univerze

Podjetništvo ni samo samozaposlitev, ampak način življenja, ki je še toliko bolj specifičen v primerih start-up podjetij, zato se morajo spremembe začeti odvijati že v vrtcih in se nadaljevati vse do univerz, in sicer s spodbujanjem ustvarjalnosti (Štrancar, 2008). Mladim mora postati ustvarjalnost priložnost za uspeh v življenju, ki mora temeljiti na znanju kot vrednoti. Ključno vlogo pri tem imajo univerze, ki morajo postati središča znanja, raziskovanja in podjetništva. Povezanost med profesorji, študenti in raziskovalci mora biti neomejena in se nadgrajevati v celotnem času študija. Rezultat tega mora biti vse večje število start-up podjetnikov med študenti, profesorji in raziskovalci, zato je vloga univerze v start-up sistemu ena izmed najpomembnejših, saj predstavlja vir nastajanja novih start-up podjetnikov. Visoko izobraženi mladi morajo že med samim študijem pridobiti ustrezne veščine s področja podjetništva in pri tem jim univerza mora biti vseskozi v pomoč, tako s posredovanjem sodobnih znanj s področja podjetništva kot tudi pri usmerjanju v podjetniško pot.

- podporno okolje

Podporno okolje za start-up podjetja mora ponujati celovito, povezano in kakovostno podporo start-up podjetjem, predvsem pa mora delovati kot sestavni del start-up ekosistema. Podporno okolje ne smejo postati stene poslovnih infrastruktur in nepovezane storitve podpornih organizacij, ampak dinamično središče sodelovanja med vsemi start-up deležniki, saj bo le tako lahko start-up ekosistem postal učinkovit in zaživel kot eno. Ključno vlogo kot podporno okolje imajo tehnološki parki, inkubatorji in pospeševalniki, ki morajo start-up podjetnikom zagotavljati najboljše pogoje in storitve za njihov uspeh. Prav zato je zelo pomembno, da podporno okolje vsakodnevno sodeluje z vsemi deležniki start-up ekosistema, pri tem pa ima ključno vlogo sama lokacija podpornega okolja, ki mora biti locirana poleg oziroma v bližini

vseh ostalih deležnikov, saj že vsaka majhna oddaljenost znižuje sodelovanje in učinkovitost podpornega okolja.

- velika podjetja

Pomemben deležnik start-up ekosistema so tudi velika podjetja, ki se lahko pojavljajo v različnih vlogah in v sodelovanju z različnimi deležniki start-up ekosistema, kljub temu pa je verjetno njihova ključna vloga prevzem start-up podjetij. Vloga je zelo pomembna predvsem zaradi tega, ker start-up podjetja predstavljajo velik potencial na področju raziskav in razvoja in velika podjetja potem s prevzemom start-up podjetja pridobijo ustrezno tehnologijo in znanja. Naughton (2014) navaja, da so prav raziskave in razvoj najpomembnejši razlog za visoko prisotnost tujih multinacionalk v start-up ekosistemu v Tel Avivu, kjer je Google celo odprl kampus Tel Aviv za podjetnike. Velika podjetja so pomembna tudi v majhnih ekosistemih, kjer lahko sodelujejo z različnimi deležniki start-up ekosistema na področju financiranja programov, raziskav in razvoja, raziskovalnih ustanov in institutov ter so člani grozdov. Prav sodelovanje z velikimi podjetji predstavlja enega izmed najslabše razvitih elementov v start-up ekosistemu v Sloveniji, kar se kaže tudi v zelo nizkem sodelovanju start-up podjetij z velikimi podjetji, zato bo potrebno temu področju nameniti posebno pozornost.

- skupnost finančnih sredstev

Najbolj razviti start-up ekosistemi na svetu imajo odlično razvit dostop do finančnih sredstev skozi vse faze razvoja podjetja, medtem ko je ta element v start-up ekosistemu v Sloveniji razvit zelo slabo, saj 90 % start-up podjetij meni, da start-up ekosistem ne zagotavlja dovolj finančnih sredstev. Glavni vir financiranja start-up podjetij v Sloveniji so lastna sredstva, medtem ko 53 % podjetij nima dostopa do tveganega kapitala, zato je potrebno nujno razviti učinkovito skupnost finančnih sredstev, ki jo bodo sestavljali tvegani kapital, poslovni angeli, banke in država. Pri tem bo morala imeti pomembno vlogo tudi država preko pristojnih institucij in deležnikov start-up ekosistema in izvesti ukrepe za spodbujanje start-up podjetništva, saj Slovenija spada med države s slabimi možnostmi za tvegani kapital in poslovne angele. Zato je še toliko bolj pomemben razvoj celotne skupnosti finančnih sredstev, saj se le tako lahko v start-up ekosistemu zagotovi raznovrstnost in enostavnost dostopa do finančnih sredstev, ki so nujno potrebna za razvoj start-up podjetništva.

- raziskovalne ustanove in instituti

Inovativnost se mora s pomočjo projektov, patentov, raziskav in razvoja prenesti v gospodarstvo in tukaj imajo zelo pomembno vlogo raziskovalne ustanove in instituti, ki morajo podjetjem nuditi odlično podporo. Inovativnost mora biti sestavni del vsakega izdelka ali storitve, saj bodo podjetja lahko le z najnovejšo tehnologijo tekmovala na globalnem trgu. Zato morajo raziskovalne ustanove in instituti postati sestavni del start-up ekosistema vključno z doktorji znanosti, profesorji, raziskovalci in mladimi raziskovalci, ki bodo

vsakodnevno sodelovali s start-up podjetji. Kar 33 % start-up podjetij v Sloveniji je ocenilo, da ni sodelovanja z raziskovalnimi ustanovami in instituti, medtem ko 29 % start-up podjetij sodeluje redko. Še nižji je delež podjetij (10 %), ki so v sodelovanju s podjetji ali državo soustanovitelji raziskovalnih institutov. Na povečanje deleža sodelovanja med start-up podjetji in raziskovalnimi ustanovami in instituti bi lahko vplivala tudi država z obvezno in delno vključenostjo mladih raziskovalcev iz akademske sfere v gospodarstvo.

- odcepljena podjetja

Država, univerze in raziskovalne ustanove in instituti morajo spoznati, da je povečanje števila odcepljenih podjetij nujno, saj se prenos tehnologij in znanj v praktično uporabo mora zgoditi. Odcepljena podjetja morajo postati pomembni sestavni element start-up ekosistema in ne le posledica ambicioznih profesorjev in raziskovalcev na univerzah in raziskovalnih ustanovah in institutih, saj so zelo dober pokazatelj učinkovitosti raziskovalnega sistema in sodelovanja z gospodarstvom. Start-up podjetja v Sloveniji so navedla, da jih le 12 % sodeluje z univerzami pri tehnoloških transferjih z ustanavljanjem odcepljenih podjetij, kar ni presenetljivo, če vemo, da je sodelovanje večine start-up podjetij z univerzo in raziskovalnimi ustanovami in instituti redko oziroma ni sodelovanja. Ne le, da s tem izgublja celotno gospodarstvo, ampak izgublja tudi start-up ekosistem, saj se s pomanjkanjem odcepljenih podjetij znižuje sodelovanje vseh deležnikov start-up ekosistema, vključno s tehnologijo in znanjem, ki je nujno potrebno za prebojne inovacije.

- mentorji

Zelo pomemben element start-up ekosistema so tudi mentorji, saj s svojim znanjem in izkušnjami pomagajo start-up podjetnikom na njihovi podjetniški poti. Še posebej pomembno je vzpostaviti mrežo izkušenih in kakovostnih start-up mentorjev z mednarodnimi izkušnjami, ki znajo prepoznati napake in iz njih ustvariti priložnost. Povprečno število start-up mentorjev skozi celotni razvoj start-up podjetja v Sloveniji je 2,7 mentorjev napram 4 mentorjem v Silicijevi dolini in 2 mentorjem v Tel Avivu (Herrmann et al., 2012). Kljub temu pa kar 43 % start-up podjetij navaja, da še ni imelo mentorja, zato je zelo pomembno, da tako podporno okolje kot tudi univerze čim bolj in čim hitreje povežejo start-up podjetnike s kakovostnimi mentorji, saj se bo s tem povečala možnost za čim boljši razvoj ideje in potem rast start-up podjetja. Hkrati mentorji predstavljajo zelo pomemben vir pomoči pri vključevanju start-up podjetnikov v mednarodno okolje in dostop do različnih kontaktov.

- grozdi

Grozdi niso samo pomembno orodje za razvoj inovacij in ustvarjanje dodane vrednosti, ampak tudi pokazatelj odprtosti in pripravljenosti podjetij za sodelovanje. Start-up podjetja v Sloveniji navajajo, da z velikimi podjetji sodelujejo redko (37 %) in nikoli (12 %) ter z zagonskimi podjetji redko (27 %) in nikoli (33 %). Zelo podobno razvito je tudi sodelovanje z

univerzami in raziskovalnimi ustanovami in instituti, zato je razumljiv podatek, da je samo 20 % podjetij članov grozda. Verjetno najboljši primer za grozd v svetovnem merilu je Silicijeva dolina, ki predstavlja območje s kritično maso podjetniških deležnikov na enem mestu. Takšno območje mora postati tudi start-up ekosistem v Sloveniji, zato je nujno potrebno vzpostaviti povezovanje in sodelovanje vseh deležnikov start-up ekosistema, saj so povezave med start-up podjetji in ostalimi deležniki nujne za povezovanje industrij in s tem ustvarjanje konkurenčne prednosti start-up ekosistema kot ene celote.

- država

Prav tako mora država postati pomemben element start-up ekosistema, saj lahko pomembno vpliva na razvoj celotnega podjetništva v državi. V Silicijevi dolini je vloga države omejena in je le tolikšna, da odstrani trenja v ekosistemu. Kljub temu pa zgodovina Silicijeve doline razkriva, da ima država pomembno vlogo na področju zakonodaje, predstavlja pomembnega povpraševalca in kupca ter financerja raziskav in razvoja. Še večja vloga države se kaže v primeru start-up ekosistema v Tel Avivu, kjer država spodbuja mlade podjetnike k tveganju z ustanovitvijo start-up podjetja ter jim zato nudi podporo v obliki finančnih sredstev, navezovanjem stikov z investitorji in programi (Naughton, 2014). Vloga države na področju podjetništva v Sloveniji je zelo slaba, kar posledično velja tudi za start-up podjetništvo. Start-up podjetja kot ključna področja, kjer bi država morala imeti pomembno vlogo v start-up ekosistemu, izpostavljajo spodbujanje pozitivnega odnosa do podjetništva in podjetniškega udejstvovanja prebivalstva, sprejemanje ugodne zakonodaje in spodbujanje raziskav in inovacij. Prav tako so start-up podjetja kot eno izmed ključnih ovir pri delovanju start-up ekosistema v Sloveniji izpostavila državo, in sicer neustrezno zakonodajo, preveliko birokracijo in neugodno poslovno okolje. Navedene spremembe mora država izvesti zelo hitro, vendar bo največja sprememba predvsem to, da država postane aktivni deležnik start-up ekosistema. Takrat se bo država zavedla, da mora začeti izvajati spremembe pri podjetniški kulturi in duhu že v vrtcu, saj bo le tako podjetništvo postalo zares vrednota, ki se bo kazala v vsakodnevnih odločitvah države.

V nadaljevanju predstavljam še nekaj ukrepov, ki sta jih podala Rebernik in Jaklič (2014) v Start:up Manifestu za uresničitev ciljev in razvoja start-up ekosistema v Sloveniji, in sicer na naslednjih področjih:

- **povečanje dostopnosti kapitala** (1. nadaljevanje in razširitev podpore investicijam tveganega kapitala, 2. zagotoviti razvoj angelskih in semenskih investicij v Sloveniji, 3. vzpostaviti okolje za množično financiranje, 4. vzpostaviti platformo za zgodnje testiranje in financiranje projektov, 5. aktivno promovirati in iskati različne možnosti za izstope investitorjev iz start-up podjetij, 6. podpora drugim oblikam financiranja),
- **dvigniti raven podjetniškega aktiviranja** talentov in izvajanje celovitih podpornih programov (1. promocijske delavnice, 2. start-up vikendi, 3. start-up coworking prostori, 4. podjetniška infrastruktura v okviru univerzitetnih in regijskih središč, 5. širjenje

podjetniške kulture v zrele organizacije, 6. aktivno privabljanje tujih ustanoviteljev start-up podjetij v Slovenijo, 7. podpora aktivnostim za aktivacijo in motivacijo podjetniškega talenta na šolah, 8. izobraževanje aktivnih učiteljev o novih veščinah učenja podjetništva, 9. izbor in promocija najboljših start-up podjetij, 10. organizacija konferenc, 11. privabljanje izkušenih tujih start-up mentorjev v Slovenijo),

- **pospešitev komercializacije znanja in tehnologije** (1. vzpostavitev modernega sistema zaščite intelektualne lastnine, 2. ustanavljanje podjetij s strani javnih raziskovalnih organizacij in univerz, 3. univerzitetne podjetniške katedre, 4. tehnološki vavčer za storitve R&R v javnih raziskovalnih organizacijah, 5. podpora mentorskim programom znanstvenih delavcev v JRO),
- **s povezavami po svetu spodbujati rast start-up podjetij na svetovnih trgih** (1. program za globalno rast start-up podjetij in podporo pozicioniranju start-up podjetij v tuje podporne ekosisteme, 2. uvedba inovacijskih ambasadorjev Slovenije, 3. podpora lastni infrastrukturi v tujih start-up središčih),
- **zagotoviti usklajeno, celostno in strateško vodenje start-up podpornega okolja** (1. učinkovito in transparentno vodenje start-up ekosistema, 2. ustvarjanje aktivnega podpornega ekosistema za start-up podjetja).

SKLEP

V globalnem in hitro spreminjajočem se gospodarstvu postajata hitrost prilagajanja in odzivnost na zahteve kupcev vse pomembnejša dejavnika za uspeh podjetij. Posebno vlogo pri tem imajo start-up podjetja, ki delujejo v negotovih razmerah in razvijajo inovativne proizvode in storitve. Zaradi velikega potenciala za hitro rast so start-upi glavni vir ustvarjanja novih delovnih mest in pozitivno vplivajo na gospodarsko rast države. Še posebej veliki razcvet in hitra rast start-up podjetij se kaže v ZDA in v hitro razvijajočih se državah, medtem ko Evropa še vedno zaostaja. Razvoj start-up podjetništva se je zgodil tudi v Sloveniji, kjer so start-up podjetja uspela povečati pridobivanje finančnih sredstev v obliki tveganega kapitala, z vključitvijo v svetovne podjetniške pospeševalnike in na straneh za množično financiranje. Kljub temu pa Slovenija še vedno spada med države, kjer se malo ljudi odloči za podjetniško pot, še posebej mladi in talentirani posamezniki, zato je nujno povečanje števila tega segmenta podjetnikov, ki je zelo pomemben za razvoj start-up podjetništva. Na razvoj start-up podjetništva pa lahko vpliva tako Evropska unija kot tudi država s sprejetjem strateških dokumentov in aktov za spodbujanje start-up podjetništva. Kot najpomembnejši strateški dokumenti in akti, ki so bili sprejeti, so Horizon 2020, The Entreprenurship 2020 Action Plan in Raziskovalna in inovacijska Strategija 2011-2022, ki odgovarjajo tako na spremembe in izzive na področju znanosti in tehnologije kot tudi na podjetniškem področju.

Boj za tehnološko in gospodarsko prevlado med svetovnimi velesilami je z visokimi vlaganji v razvoj in raziskave pripomogel k nastanku start-up revolucije, ki se kaže v nastajanju čedalje večjega število start-up ekosistemov po svetu. Vodilna start-up ekosistema Silicijeva

dolina in Boston sta skozi zgodovino v drugih svetovnih start-up ekosistemih dobila resno konkurenco, kljub temu pa Silicijeva dolina še vedno ostaja največji, najmočnejši in najvplivnejši start-up ekosistem na svetu. Silicijeva dolina predstavlja območje s kritično maso podjetniških deležnikov na enem mestu z odličnim dostopom do kapitala, visoko razvitim podjetniškim duhom, odličnim podpornim okoljem in najboljšimi talenti z vizijo po spreminjanju sveta. Ob Silicijevi dolini postaja v svetovnem merilu vse bolj pomemben start-up ekosistem v Tel Avivu, medtem ko je London najbolj razvit start-up ekosistem v Evropi. Z razvojem inovativnega okolja v zadnjih letih skuša start-up revoluciji slediti tudi Slovenija in vse pomembnejšo vlogo pri tem prevzemajo tehnološki parki, katerih del je tudi iniciativa Start:up Slovenija z najpomembnejšo vlogo za razvoj start-up ekosistema v Sloveniji. S tem postaja start-up ekosistem v Sloveniji vse bolj primerljiv s tujimi ekosistemi, kljub temu pa je še vedno glavna razlika način ponudbe storitev, ki so še vedno preveč razdrobljene. Ne glede na to se start-up podjetja v Sloveniji počasi razvijajo, vendar so potrebne celovite izboljšave ključnih sistemskih dejavnikov, ki so omogočili razvoj svetovnih start-up ekosistemov.

Raziskava o razvitosti podpornega okolja – start-up ekosistema v Sloveniji, ki sem jo opravil, da bi preveril tezo magistrskega dela, da sedanje inovacijsko podporno okolje za start-up podjetja v Sloveniji ne omogoča razvoja svetovno primerljivega visokotehnološkega start-up ekosistema, je v večini to potrdila tudi s pomočjo podatkov iz proučevanja literature. Rezultati raziskave kažejo, da start-up podjetniki razvitost start-up ekosistema v Sloveniji ocenjujejo med oceno slabo in dobro, kjer največjo razvitost pripisujejo dinamični (start-up) skupnosti, socialnim omrežjem in dostopu do poslovne infrastrukture, medtem ko je sodelovanje z velikimi podjetji in dostop do kapitala ocenjen najslabše. Podobna slika razvitosti start-up ekosistema se kaže v povezanosti deležnikov v ekosistemu, kjer je povezanost s podpornimi organizacijami ocenjena najboljše, medtem ko je povezanost s finančnimi organizacijami in velikimi podjetji najslabša.

Večina start-up podjetnikov v Sloveniji spada med podjetnike, ki jim samomotivacijo za ustanovitev predstavlja želja po izdelovanju odličnih izdelkov ali opravljanju storitev ter le manjšemu delu želja po spreminjanju sveta, kar se kaže tudi v tem, da je polovica start-up podjetnikov srednje ambicioznih. Kljub temu pa ima zelo velik del start-up podjetnikov visoko oziroma srednjo toleranco do tveganja, pozitiven odnos do napak in je že ustanovilo več podjetij. Med njimi jih ima največ pridobljeno univerzitetno izobrazbo, medtem ko je delež magistrov in doktorjev znanosti med zaposlenimi nizek. To lahko pojasnimo tudi s tem, da kar polovica start-up podjetnikov meni, da nima dostopa do raznolike in nadarjene baze človeških virov, hkrati pa je delež tujih kadrov v start-up podjetnih nizek. Slovenijo so ocenili kot državo z visoko kvaliteto za življenje.

Če lahko trdimo za podjetniški duh in kulturo start-up podjetnikov, da je približno srednje razvit, tega nikakor ne moremo trditi za sodelovanje start-up podjetij z deležniki start-up ekosistema. Še posebej nizka stopnja sodelovanja se kaže pri sodelovanju z raziskovalci, profesorji in tudi mentorji ter univerzami, raziskovalnimi ustanovami in instituti ter

pospeševalniki. Tako skoraj polovica start-up podjetij še ni sodelovala z mentorji, kljub temu da je povprečno število mentorjev na podjetje primerljivo s tujimi ekosistemi. Težava v sodelovanju v celotnem start-up ekosistemu se kaže tudi v zelo nizkem sodelovanju start-up podjetij z univerzami pri tehnoloških transferjih z ustanavljanjem odcepljenih podjetij, sodelovanju s podjetji ali državo kot soustanoviteljico raziskovalnih institutov in v članstvu v grozdih. Podobno slaba razvitost se kaže tudi pri financiranju start-up podjetij, kjer najpomembnejši vir financiranja predstavljajo lastna sredstva. Prav tako velika večina start-up podjetij meni, da start-up ekosistem ne zagotavlja ustrezne količine finančnih sredstev, hkrati pa polovica podjetij nima dostopa do skupnosti tveganega kapitala.

Primerjava analize vodilnih start-up ekosistemov na svetu z rezultati raziskave kaže, da bo sedanje inovacijsko podporno okolje za start-up podjetja v Sloveniji potrebno temeljite nadgradnje, da se bo lahko razvilo v svetovno primerljiv visokotehnološki start-up ekosistem. Država se je s sprejetjem strateških dokumentov zavezala, da bo vodila ekonomsko politiko, ki bo omogočala razvoj start-up ekosistema. Če je prvi del bil uspešno izveden, pa nikakor ne moremo trditi to za drugi del, saj ekonomska politika ne odpravlja ključnih sistemskih ovir za vzpostavitev prijaznega podjetniškega okolja. Z izdelavo start-up modela za razvoj start-up podjetništva sem hotel nakazati še na eno veliko težavo, in sicer slabo sodelovanje deležnikov v start-up ekosistemu. Model razkriva, da ni težava le sodelovanje, ampak da start-up ekosistem v Sloveniji ne sestavljajo vsi deležniki oziroma da delujejo zelo nepovezano. Pregled temeljnih in osnovnih elementov start-up modela tako kaže tri ključne težave, in sicer nevključenost posameznih elementov v start-up ekosistem, slaba povezanost in sodelovanje med elementi in slabo razviti posamezni elementi start-up ekosistema. Z ustrezno odpravo teh ključnih težav in še posebej z izpolnitvijo vloge države kot spodbujevalca pozitivnega odnosa do podjetništva, sprejemanjem ugodne zakonodaje, spodbujanjem raziskav in inovacij in vzpostavitvijo podjetniško naravnanega izobraževalnega sistema bo lahko tudi visokotehnološko start-up podjetništvo postalo generator gospodarskega razvoja. Z iniciativo Start:up Slovenija je start-up podjetništvo v Sloveniji naredilo velik in zelo pomemben korak, vendar je pot do vodilnih start-up ekosistemov na svetu še dolga.

LITERATURA IN VIRI

1. *About COINVEST*. Najdeno 25. septembra 2014 na spletnem naslovu http://www.cobik.si/site/about-coinvest
2. *About us.* Najdeno 20. oktobra 2014 na spletnem naslovu http://hekovnik.com/about/
3. Amorós, J. E., & Bosma, N. (2014). Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.gemconsortium.org/docs/download/3106
4. Antončič, B., Hisrich, R. D., Petrin, T., & Vahčič, A. (2002). *Podjetništvo.* Ljubljana: GV Založba.
5. Armour, J., & Cumming, D. (2006). The legislative road to Silicon Valley. *Oxford Economic Papers, 58*(4), 596-635.
6. Atkinson, R. D., Ezell, S. J., & Stewart, L. A. (2012). Global Innovation Policy Index. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www2.itif.org/2012-global-innovation-policy-index.pdf
7. Banerjee, C. (2014). Global Innovation Index 2014. V S. Dutta, B. Lanvin & S. Wunsch-Vincent (ur.), *The Human Factor: The Fundamental Driver of Innovation* (str. vii). Ithaca: Cornell University.
8. Baumol, W. J. (1968). Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review, 58*(2), 64–71.
9. Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy, 98*(5), 893–919.
10. Blank, S. (2013). Why the Lean Star-Up Changes Everything. *Harvard Business Review, 91*(5), 64-72.
11. Boettke, P., & Coyne, C. (2003). Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?. *Advances in Austrian Economics, 6*, 67-88.
12. *BoundBreaker Business Club.* Najdeno 20. oktobra 2014 na spletnem naslovu http://www.boundbreaker.org/community/
13. Casper, S. (2013). New-technology clusters and public policy: Three perspectives. *Social Science Information, 52*(4), 628-652.
14. Cook, I., & Joseph, R. (2001). Rethinking Silicon Valley: New Perspectives on Regional Development. *Prometheus, 19*(4), 377-393.
15. Cosma, A. (2013, 22. maj). *The Slovenian startup scene gains momentum*. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://inventures.eu/the-slovenian-startup-scene-gains-momentum
16. Davis, S. J., & Haltiwanger, J. (1999). Gross Job Flows. *Handbook of Labor Economics, 3*(4), 2711-2805.
17. Drakopolou Dodd, S., & Anderson, A. (2007). Mumpsimus and Mything of the Individualistic Entrepreneur. *International Small Business Journal, 25*(4), 341–360.
18. Dunne, T., Roberts, M. J., & Samuelson, L. (1989). Plant Turnover and Gross Employment Flows in the U.S. Manufacturing Sector. *Journal of Labor Economics, 7*(1), 48-71.
19. Eckhardt, J. T., & Shane, S. A. (2003). Opportunities and Entrepreneurship. *Journal of Management, 29*(3), 333–349.
20. *Rockstart guests Slovenian startup scene explained by kickup and billscan*. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://rockstart.com/earlydays/2014/04/29/rockstart-guests-slovenian-startup-scene-explained-by-kickup-and-billscan/

21. Feld, B. (2012). *Startup communities: Building an entrepreneurial ecosystem in your city*. New Jersey: John Wiley & Sons.
22. Fink, C., Miguelez, E., & Raffo, J. (2013, 17. julij). The Global Race for Inventors. *Vox*. Najdeno 5. Julija 2014 na spletnem naslovu http://www.voxeu.org/article/global-race-inventors
23. Foster, L., Haltiwanger, J. C., & Krizan, C. J. (2001). Aggregate Productivity Growth: Lessons from Microeconomic Evidence. *New Developments in Productivity Analysis, 63*, 303-363.
24. Foster, L., Haltiwanger, J. C., & Krizan, C. J. (2006). Market Selection, Reallocation and Restructuring in the U.S. Retail Trade Sector in the 1990s. *The Review of Economics and Statistics, 88*(4), 748-758.
25. Gibb, A., Haskins, G., & Robertson, I. (2009). Leading the Entrepreneurial University. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://ncee.org.uk/wp-content/uploads/2014/06/leading_the_entrepreneurial_university.pdf
26. Glas, M. (2007). *Priročnik o subjektih inovativnega in podjetniškega okolja: projekt Priprava predloga zakona in podzakonskih aktov o podpornem okolju za podjetništvo s spremljajočimi analizami (pogodba št. 430-147/2005-8).* Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
27. Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2009). Jobs created from business start-ups in the United States. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.kauffman.org/uploadedFiles/BDS_Jobs_Created_011209b.pdf
28. Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., & Miranda, J. (2013). Who Creates Jobs? Small vs. Large vs. Young. *Review of Economics and Statistics, 95*(2), 347-361.
29. Haltiwanger, J., Hathaway, I., & Miranda, J. (2014). Declining Business Dynamism in the U.S. High-Technology Sector. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.kauffman.org/~/media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2014/02/declining_business_dynamism_in_us_high_tech_sector.pdf
30. Hathaway, I. (2013). Tech Starts: High-Technology Business Formation and Job Creation in the United States. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.kauffman.org/~/media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2013/08/bdstechstartsreport.pdf
31. Herrmann, B. L., Marmer, M., Dogrultan, E., & Holtschke, D. (2012). Startup Ecosystem Report 2012 Part One. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://multisite-blog.digital.telefonica.com.s3.amazonaws.com/wp-content/uploads/2013/01/Startup-Eco_14012013.pdf
32. Hervás, F., & Voigt, P. (2011). Concord-2011 3rd European Conference on Corporate R&D: The dynamics of Europe's industrial structure and the growth of innovative firms. Summary Report. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://iri.jrc.ec.europa.eu/concord/2011/index.html
33. Hočevar, I. (2013, 23. november). Intervju: Kdaj slovenska zgodba za 200 milijonov dolarjev. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.startaj.si/8700955/Intervju-Kdaj-slovenska-zgodba-za-200-milijonov-dolarjev?cookietime=1399579390&cookietime=1412331553
34. Jenner, C. (2012, 27. avgust). Business and Education: Powerful Social Innovation Partners. *Stanford Social Innovation Review.* Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.ssireview.org/blog/entry/business_and_education_powerful_social_innovation_partners

35. Julien, P. (1995). New technologies and technological information in small businesses. *Journal of Business Venturing, 10*(6), 459–475.
36. Kane, T. (2010). The Importance of Startups in Job Creation and Job Destruction. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.kauffman.org/~/media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2010/07/firm_formation_importance_of_startups.pdf
37. Kane, T. (2012). The Collapse of Startups in Job Creation. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.hudson.org/content/researchattachments/attachment/1067/kane--thecollapseofstartupsinjobcreation0912web.pdf
38. *Kdo smo, kaj ponujamo*. Najdeno 25. septembra 2014 na spletnem naslovu http://www.startup.si/sl-si/o-iniciativi/kdo-smo,-kaj-ponujamo
39. Komisija Evropske skupnosti (2011, 30. november). *Horizon 2020 – The Framework Programme for Research and Innovation.* Sporočilo Komisije Evropskemu parlamentu in Svetu. Bruselj: Komisija Evropskih skupnosti.
40. Komisija Evropske skupnosti (2012a, 18. april). *Towards a job-rich recovery.* Sporočilo Komisije Evropskemu parlamentu, Svetu, Evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in Evropskemu odboru za regije. Bruselj: Komisija Evropskih skupnosti.
41. Komisija Evropske skupnosti (2012b, 13. september). *Blue Growth opportunities for marine and maritime sustainable growth.* Sporočilo Komisije Evropskemu parlamentu, Svetu, Evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in Evropskemu odboru za regije. Bruselj: Komisija Evropskih skupnosti.
42. Komisija Evropske skupnosti (2013, 9. januar). *Entrepreneurship 2020 Action Plan. Reigniting the entrepreneurship spirit in Europe.* Sporočilo Komisije Evropskemu parlamentu, Svetu, Evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in Evropskemu odboru za regije. Bruselj: Komisija Evropskih skupnosti.
43. Komisija Evropske skupnosti (2014). Innovation Union Scoreboard 2014. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf
44. Leslie, S. W., & Kargon, R. H. (1996). Selling Silicon Valley: Frederick Terman's Model for Regional Advantage. *The Business History Review, 70*(4), 435-472.
45. McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review, 31*(1), 132–152.
46. Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo. (2013). Program za spodbujanje tehnološkega razvoja in inovacij v letih 2013 in 2014: Dopolnitev 1. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.mgrt.gov.si/fileadmin/mgrt.gov.si/pageuploads/DPK/Tehnologija/Program_tehnoloskega_razvoja_za_leti_2013_in_2014.pdf
47. Motoyama, Y., & Watkins, K. (2014). Examining the Connections within the Startup Ecosystem: A Case Study of St. Louis. Najdeno 25. oktobra 2014 na spletnem naslovu http://www.kauffman.org/~/media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2014/09/examining_the_connections_within_the_startup_ecosystem.pdf
48. Naughton, G. (2014, 12. avgust). Elements of success factors behind Tel Aviv's tech startup ecosystem can be implemented by Dublin – DIT student research. Najdeno 25. oktobra 2014 na spletnem naslovu http://startupireland.ie/success-tel-avivs-tech-startup-ecosystem-can-implemented-dublin-dit-student-research/
49. Oakey, R., Rothwell, R., & Cooper, S. (1988). *The management of Innovation in High-Technology Small Firms*. London: Pinter Publishers.

50. OECD. (2003). The Policy Agenda for Growth. An Overview of the Sources of Economic Growth in OECD Countries. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.oecd.org/economy/growth/2505752.pdf
51. OECD. (2010). Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries, OECD Publishing. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://dx.doi.org/10.1787/9789264095830-en
52. OECD. (2012). Science, Technology and Industry Outlook 2012. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.oecd.org/slovenia/sti-outlook-2012-slovenia.pdf
53. *O nas*. Najdeno 25. septembra 2014 na spletnem naslovu http://www.tp-lj.si/o-nas
54. *O portalu*. Najdeno 25. septembra 2014 na spletnem naslovu http://evem.gov.si/info/o-portalu/
55. Park, J. S. (2005). Opportunity recognition and product innovation in entrepreneurial hi-tech start-ups: a new perspective and supporting case study. *Technovation, 25*(7), 739-752.
56. Philippon, T., & Véron, N. (2008). Financing Europe's fast movers. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CCUQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.researchgate.net%2Fpublication%2F29997991_Financing_Europe%27s_Fast_Movers._Bruegel_policy_brief_200801_January_2008%2Flinks%2F09e415076eda225341000000&ei=pg5WVMPsB43gOKikgfgO&usg=AFQjCNGCj3MbpzZYnBCer1QnzyHF1hEEPA&sig2=9b43OxRvAZ00DHU24BtyHg&bvm=bv.78677474,d.ZWU
57. Pirnat, N. (2014, 4. avgust). Startup ekosistem v Sloveniji. Najdeno 25. septembra 2014 na spletnem naslovu http://www.internetweek.si/pregled-startup-podpornega-okolja-v-sloveniji/
58. *Podjetništvo, inovativnost in tehnološki razvoj*. Najdeno 25. septembra 2014 na spletnem naslovu http://www.spiritslovenia.si/spirit-slovenija/podjetnistvo-inovativnost-in-tehnoloski-razvoj
59. *Področja dela*. Najdeno 25. septembra 2014 na spletnem naslovu http://www.spiritslovenia.si/spirit-slovenija/podrocja-dela
60. Porter, E. M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review, 76*(6), 77-90.
61. *Poslanstvo*. Najdeno 25. septembra 2014 na spletnem naslovu http://www.tp-lj.si/poslanstvo
62. Powell, W. W., Koput, K. W., & Smith-Doerr, L. (1996). Interorganizational collaboration and the locus of innovation: networks of learning in biotechnology. *Administrative Science Quarterly, 41*(1), 116–145.
63. *Program 2013/2014*. Najdeno 25. septembra 2014 na spletnem naslovu http://www.tp-lj.si/node/1672
64. *Programi po fazah razvoja startup podjetja*. Najdeno 25. septembra 2014 na spletnem naslovu http://www.startup.si/sl-si
65. Pugh O'Mara, M. (2006). Cold War politics and scientific communities: the case of Silicon Valley. *Interdisciplinary Science Reviews, 31*(2), 121-134.
66. Ramasamy, B., Chakrabarty, A., & Cheah, M. (2004). Malaysia's leap into the future: an evaluation of the multimedia super corridor. *Technovation, 24*(11), 871-883.

67. Rebernik, M., & Jaklič, M. (2014). Start:up manifest: Slovenija, pripravljena na prihodnost 2014 – 2020 +. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.elektroniki.si/novi/forum/download.php?id=13045
68. Resolucija o raziskovalni in inovacijski strategiji Slovenije 2011-2020 (ReRIS11-20). *Uradni list RS* št. 43/2011.
69. Rus, N. (2011). Pregled institucij podpornega okolja v Republiki Sloveniji: Subjekti inovativnega in podjetniškega okolja. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://free.unideb.hu/portal/sites/free.unideb.hu/files/pregled_institucij_podpornega_okolja_final.pdf
70. Ruzzier, M., Antončič, B., Bratkovič, T., & Hisrich, R. D. (2008). *Podjetništvo.* Koper: Društvo za akademske in aplikativne raziskave.
71. Saxenian, A. (1994). *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128.* Cambridge: Harvard University Press.
72. Schoonhoven, C. B., & Romanelli, E. (2001). *The Entrepreneurship Dynamic: Origins of Entrepreneurship and the Evolution of Industries*. Stanford: Stanford University Press.
73. Schwab, K., & Xavier, S. (2014). The Global Competitiveness Report 2014-2015. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf
74. Scottish Executive. (2001). *A Smart Successful Scotland: Ambitions for the Enterprise Networks.* Edinburgh: HM Stationary Office.
75. Shane, S., & Venkataraman, S. (2000a). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review, 25*(1), 217–226.
76. Shane, S., & Venkataraman, S. (2000b). *A General Theory of Entrepreneurship. The individual Opportunity Nexus.* USA: Edward Elgar Publishing.
77. *Slovenian startup ecosystem: October 2013.* Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://yougo.vc/blog/2013/10/slovenian-startup-ecosystem-october-2013/
78. Stangler, D., & Wiens, J. (2014). The Dos and Don'ts of Local Entrepreneurship Promotion. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.kauffman.org/~/media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2014/04/entrepreneurship_policy_digest_april2014.pdf
79. *Start-up center*. Najdeno 25. septembra 2014 na spletnem naslovu http://www.tp-lj.si/start-up-center
80. *Start:up manifest*. Najdeno 25. septembra 2014 na spletnem naslovu http://www.startup.si/sl-si/o-iniciativi/startup-manifest
81. Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. *Strategic Management Journal, 11*(5), 17–27.
82. Štrancar, A. (2008, 6. februar). Slovenija – visokotehnološko nerazvita država?. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://videolectures.net/ssk07_strancar_svrd/
83. Van Stel, A., & Caree, M. (2004). Business Ownership and Sectoral Growth: An Empirical Analysis of 21 OECD Countries. *International Small Business Journal, 22*(4), 389–419.
84. *Vizija in poslanstvo.* Najdeno 25. septembra 2014 na spletnem naslovu http://www.spiritslovenia.si/spirit-slovenija/vizija-in-poslanstvo
85. Watkins, K., & Motoyama, Y. (2014, 10. september). From Ingredients to Recipe: Startup Ecosystems and Collaboration. Najdeno 25. oktobra 2014 na spletnem naslovu http://www.forbes.com/sites/kauffman/2014/09/10/from-ingredients-to-recipe-startup-ecosystems-and-collaboration-2/

86. Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics, 13*(1), 27–55.
87. *What is Horizon 2020?*. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020
88. Wonglimpiyarat, J. (2013). The role of equity financing to support entrepreneurship in Asia - The experience of Singapore and Thailand. *Technovation, 33*(4-5), 163-171.
89. Xavier, S. R., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M., & Vorderwülbecke, A. (2013). Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report. Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.gemconsortium.org/docs/download/2645
90. Yoshizawa, J., Koyama, Y., Yamamoto, T., & Gonta, K. (2001). Survey of trends in the development of science and technology parks (NISTEP Report No. 38). Najdeno 5. julija 2014 na spletnem naslovu http://www.nistep.go.jp/achiev/abs/eng/rep038e/rep038ae.html
91. Zakon o podpornem okolju za podjetništvo (ZPOP-1). *Uradni list RS* št. 102/07, 57/12, 82/13.

PRILOGE

Priloga 1: Anketni vprašalnik

RAZISKAVA O PODPORNEM OKOLJU – Sašo Sukič

Spoštovani!

Pred Vami se nahaja anketni vprašalnik o razvitosti in učinkovitosti podpornega okolja – zagonskega ekosistema v Sloveniji v primerjavi z vodilnimi zagonskimi ekosistemi v svetu. Raziskavo opravljam v sklopu magistrskega dela na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani z naslovom »Analiza celovitega podpornega okolja za razvoj zagonskih podjetij v Sloveniji«. Trditve in vprašanja, ki najbolj odražajo Vaše mnenje prosim označite tako, da odkljukate kvadratek pred odgovorom bodisi napišete svoj odgovor. Anketni vprašalnik je anonimne narave in vzame približno 10 minut. Vaše sodelovanje je zaradi reprezentativnosti vzorca zelo pomembno. Vsi rezultati bodo uporabljeni izključno v namen izdelave mojega magistrskega dela. Za Vaš čas in sodelovanje se Vam iskreno zahvaljujem.

Sašo Sukič

1. DEL - PODATKI O PODJETNIKU

Q1: V katero starostno skupino spadate?

- 16-25 let
- 26-35 let
- 36-45 let
- 46-55 let
- več kot 55 let

Q2: Kakšna je Vaša najvišja dosežena stopnja formalne izobrazbe?

- V. stopnja (srednješolska izobrazba)
- VI/1. stopnja (višješolska izobrazba)
- VI/2. stopnja (visokošolska strokovna ali univerzitetna izobrazba – 1. bol. st.)
- VII. stopnja (univerzitetna izobrazba, magisterij stroke – 2. bol. st.)
- VIII/1. stopnja (magisterij znanosti)
- VIII/2. stopnja (doktorat znanosti)

2. DEL – PODATKI O PODJETJU

Q3: Starost Vašega podjetja (v mesecih):

- 0-6 mesecev
- 7-12 mesecev
- 13-24 mesecev
- 25-48 mesecev
- 49-72 mesecev
- več kot 72 mesecev

Q4: Velikost Vašega podjetja:

- Število zaposlenih:
  0-5

6-10
11-20
21-30
31-50
več kot 50

- Čisti prihodki od prodaje v prejšnjem letu (v EUR):
  do 100.000
  do 500.000
  do 1.000.000
  do 5.000.000
  do 10.000.000
  več kot 10.000.000

Q5: V kateri dejavnosti deluje Vaše podjetje?

- (A) KMETIJSTVO IN LOV, GOZDARSTVO, RIBIŠTVO
- (B) RUDARSTVO
- (C) PREDELOVALNE DEJAVNOSTI
- (CA) PROIZVODNJA ŽIVIL, PIJAČ IN TOBAČNIH IZDELKOV
- (CB) PROIZVODNJA TEKSTILIJ, OBLAČIL, USNJA IN SORODNIH IZDELKOV
- (CC) PROIZVODNJA LESA, IZDELKOV IZ PAPIRJA IN TISKARSTVO
- (CD) PROIZVODNJA KOKSA IN NAFTNIH DERIVATOV
- (CE) PROIZVODNJA KEMIKALIJ IN KEMIČNIH IZDELKOV
- (CF) PROIZVODNJA FARMACEVTSKIH SUROVIN IN PREPARATOV
- (CG) PROIZVODNJA IZDELKOV IZ GUME IN PLASTIČNIH MAS IN NEKOVINSKIH MINERALNIH IZDELKOV
- (CH) PROIZVODNJA KOVIN IN KOVINSKIH IZDELKOV, RAZEN STROJEV IN NAPRAV
- (CI) PROIZVODNJA RAČUNALNIKOV, ELEKTRIČNIH IN OPTIČNIH IZDELKOV
- (CJ) PROIZVODNJA ELEKTRIČNIH NAPRAV
- (CK) PROIZVODNJA DRUGIH STROJEV IN NAPRAV
- (CL) PROIZVODNJA TRANSPORTNIH VOZIL, PLOVIL IN NAPRAV
- (CM) DRUGE RAZNOVRSTNE PREDELOVALNE DEJAVNOSTI IN POPRAVILA IN MONTAŽA STROJEV IN NAPRAV
- (D) OSKRBA Z ELEKTRIČNO ENERGIJO, PLINOM IN PARO
- (E) OSKRBA Z VODO, RAVNANJE Z ODPLAKAMI IN ODPADKI, SANIRANJE OKOLJA
- (F) GRADBENIŠTVO
- (G) TRGOVINA, VZDRŽEVANJE IN POPRAVILA MOTORNIH VOZIL
- (H) PROMET IN SKLADIŠČENJE
- (I) GOSTINSTVO
- (J) INFORMACIJSKE IN KOMUNIKACIJSKE DEJAVNOSTI
- (JA) ZALOŽNIŠTVO, AVDIOVIZUALNE, RADIJSKE IN TELEVIZIJSKE DEJAVNOSTI
- (JB)TELEKOMUNIKACIJSKE DEJAVNOSTI
- (JC) RAČUNALNIŠKO PROGRAMIRANJE, SVETOVANJE IN DRUGE INFORMACIJSKE DEJAVNOSTI
- (K) FINANČNE IN ZAVAROVALNIŠKE DEJAVNOSTI
- (L) POSLOVANJE Z NEPREMIČNINAMI
- (M) STROKOVNE, ZNANSTVENE IN TEHNIČNE DEJAVNOSTI
- (MA) PRAVNE IN RAČUNOVODSKE STORITVE, PODJETNIŠKO IN POSLOVNO SVETOVANJE, ARHITEKTURNO IN TEHNIČNO PROJEKTIRANJE IN TEHNIČNO PREIZKUŠANJE IN ANALIZIRANJE
- (MB) ZNANSTVENA RAZISKOVALNA IN RAZVOJNA DEJAVNOST

- (MC) DRUGE STROKOVNE, ZNANSTVENE IN TEHNIČNE DEJAVNOSTI
- (N) DRUGE RAZNOVRSTNE POSLOVNE DEJAVNOSTI
- (O) DEJAVNOST JAVNE UPRAVE IN OBRAMBE, DEJAVNOST OBVEZNE SOCIALNE VARNOSTI
- (P) IZOBRAŽEVANJE
- (Q) ZDRAVSTVO IN SOCIALNO VARSTVO
- (R) KULTURNE, RAZVEDRILNE IN REKREACIJSKE DEJAVNOSTI
- (S) DRUGE DEJAVNOSTI
- (T) DEJAVNOST GOSPODINJSTEV Z ZAPOSLENIM HIŠNIM OSEBJEM, PROIZVODNJA ZA LASTNO RABO
- (U) DEJAVNOST EKSTERITORIALNIH ORGANIZACIJ IN TELES

3. DEL – ZAGONSKI EKOSISTEM

Q6: Kako na splošno ocenjujete razvitost zagonskega ekosistema v Sloveniji?

- zelo slaba
- slaba
- dobra
- zelo dobra
- odlična

Q7: Prosim, da na lestvici od 1 do 7 označite, koliko se strinjate z razvitostjo posameznih elementov v zagonskem ekosistemu v Sloveniji, kjer 1 pomeni, da se popolnoma ne strinjate in 7 pomeni, da se popolnoma strinjate (4 pomeni, da se niti strinjate in niti ne strinjate).

Človeški viri	1	2	3	4	5	6	7
Mreža izkušenih mentorjev	1	2	3	4	5	6	7
Dostop do kapitala	1	2	3	4	5	6	7
Dostop do poslovnih storitev	1	2	3	4	5	6	7
Dostop do podpornih organizacij in programov	1	2	3	4	5	6	7
Univerze	1	2	3	4	5	6	7
Socialna omrežja	1	2	3	4	5	6	7
Dostop do poslovne infrastrukture	1	2	3	4	5	6	7
Dinamična (start-up) skupnost	1	2	3	4	5	6	7
Sodelovanje z velikimi podjetji	1	2	3	4	5	6	7

Q8: Ali menite, da zagonski ekosistem v Sloveniji temelji na povezanosti s/z:

	Zelo malo	Malo	Srednje	Veliko	Popolnoma
Univerzami	1	2	3	4	5
Finančnimi organizacijami	1	2	3	4	5
Podpornimi organizacijami (inkubatorji, pospeševalniki, coworking prostori)	1	2	3	4	5
Raziskovalnimi organizacijami	1	2	3	4	5
Storitveno podpornimi organizacijami	1	2	3	4	5
Velikimi podjetji	1	2	3	4	5

4. DEL: POSAMEZNI ELEMENTI ZAGONSKEGA EKOSISTEMA

<u>Podjetniški duh in kultura</u>

Q9: Kateri dejavnik bolj vpliva na Vašo samomotivacijo za ustanovitev podjetja?

- želja po izdelovanju odličnih izdelkov/storitve
- želja po spreminjanju sveta

Q10: Kako ocenjujete ambicioznost slovenskih zagonskih podjetnikov?

- zelo nizka
- nizka
- srednja
- visoka
- zelo visoka

Q11: Koliko ur na dan v povprečju delate v podjetju?

- manj kot 7
- 7
- 8
- 9
- 10
- več kot 10

Q12: Kakšna je vaša toleranca do tveganj?

- zelo nizka
- nizka
- srednja
- visoka
- zelo visoka

Q13: Kakšen je vaš odnos do napak?

- zelo negativen
- negativen
- nevtralen
- pozitiven
- zelo pozitiven

Q14: Koliko podjetij ste ustanovili v svoji podjetniški karieri?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- več kot 5

Q15: Kako ocenjujete kvaliteto življenja v Sloveniji (prijaznost okolja za življenje)?

- zelo nizka
- nizka
- srednja

- visoka
- zelo visoka

Človeški viri (talenti)

Q16: Kolikšen odstotek zaposlenih v Vašem podjetju predstavljajo magistri in doktorji znanosti?

- pod 10 %
- 11-20 %
- 21-34 %
- 35-50 %
- nad 50 %

Q17: Ali ima Vaše podjetje dostop do raznolike in nadarjene baze človeških virov (znanstvenih in tehničnih talentov)?

- da
- ne

Q18: Kolikšen delež zaposlenih v podjetju predstavljajo visoko izobraženi tuji kadri (v procentih)?

- 0
- 1-10
- 11-20
- 21-30
- 31-40
- nad 40

Sodelovanje

Q19: Kolikokrat je Vaše podjetje v zadnjih 3 letih sodelovalo s/z:

	ni sodelovalo	redko	mesečno	tedensko	dnevno
Profesorji					
Raziskovalci					
Študenti					
Mentorji					
Podjetniki					

Q20: Kolikokrat je Vaše podjetje v zadnjih 3 letih sodelovalo s/z:

	ni sodelovalo	redko	mesečno	tedensko	dnevno
Inkubatorji					
Tehnološkimi parki					
Pospeševalniki					
Raziskovalnimi ustanovami in instituti					
Velikimi podjetji					
Zagonskimi podjetji					
Univerzami					
Državo					

Q21: Podjetje je imelo skozi celotni razvoj podjetja naslednje število mentorjev:

- 0
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- več kot 5

Q22: V tabeli označite pravilen odgovor:

	DA	NE
Ali sodelujete z Univerzami pri tehnoloških transferjih z ustanavljanjem odcepljenih podjetij?		
Ali je podjetje v sodelovanju s podjetji ali državo soustanovitelj raziskovalnih institutov?		
Ali je podjetje član grozda?		

<u>Financiranje</u>

Q23: Najpomembnejši vir financiranja Vašega podjetja predstavljajo:

- lastna sredstva
- prijatelji in družina
- poslovni angeli
- inkubatorji
- pospeševalniki
- banke
- strani za množično financiranje
- skladi tveganega kapitala/investicijski skladi
- država
- drugo: _____

Q24: Kolikšen je delež financiranja Vašega podjetja z naslednjimi finančnimi viri glede na njihovo razmerje (v %):

	0	1-10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-90	91-100
Lastna sredstva											
Prijatelji in družina											
Poslovni angeli											
Inkubatorji											
Pospeševalniki											
Banke											
Strani za množično financiranje											
Skladi tveganega kapitala / investicijski skladi											
Država											
Drugo:											

Q25: Ali zagonski ekosistem v Sloveniji zagotavlja ustrezno količino sredstev skozi celotne razvojne faze podjetja?

- da
- ne

Q26: Ali ima podjetje dostop do skupnosti tveganega kapitala (tvegani kapital investicijskih skladov, zasebnih podjetij in državnih skladov)?

- da
- ne

Vloga države

Q27: Prosim, da na lestvici od 1 do 7 označite, koliko se strinjate z vlogo države v zagonskem ekosistemu v Sloveniji, kjer 1 pomeni, da se popolnoma ne strinjate in 7 pomeni, da se popolnoma strinjate (4 pomeni, da se niti strinjate in niti ne strinjate).

Sprejemanje ugodne zakonodaje	1	2	3	4	5	6	7
Pomemben povpraševalec in kupec	1	2	3	4	5	6	7
Spodbujanje raziskav in inovacij	1	2	3	4	5	6	7
Financiranje in dajanje posojilnih garancij	1	2	3	4	5	6	7
Izgradnja infrastrukture	1	2	3	4	5	6	7
Vzpostavitev podjetniško naravnanega izobraževalnega sistema	1	2	3	4	5	6	7
Spodbujanje pozitivnega odnosa do podjetništva in podjetniškega udejstvovanja prebivalstva	1	2	3	4	5	6	7
Spodbujanje povezovanj in sodelovanj med ključnimi deležniki zagonskega ekosistema	1	2	3	4	5	6	7

Ostalo

Q28: Kje vidite Vi ključne ovire pri delovanju zagonskega ekosistema v Sloveniji?

Hvala.