

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**USPEHI IN TEŽAVE SLOVENSКИH  
MALIH PODJETIJ**

Ljubljana, december 2004

Marija TOPLAK

## **IZJAVA**

Študentka Marija Toplak izjavljam, da sem avtorica tega magistrskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom prof. dr. Aleša Vahčiča in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 30. 12. 2004

Marija Toplak

## KAZALO

<b>1. UVOD</b> .....	<b>1</b>
1.1. Cilji in teze .....	2
1.2. Metodologija dela.....	3
<b>2. ZNAČILNOSTI MALEGA PODJETJA</b> .....	<b>3</b>
2.1. Podjetje .....	3
2.1.1. Kriteriji za uvrstitev podjetja med mala podjetja .....	4
2.2. Posebnosti vodenja poslovanja v malih podjetjih .....	6
2.2.1. Ustanovitev in vodenje malega podjetja .....	6
2.2.2. Podjetja in njihovo okolje.....	8
2.3. Podjetništvo in podjetnik.....	10
2.3.1. Podjetnik in njegov razvoj .....	12
2.3.2. Tveganja .....	12
2.3.3. Lastnosti podjetnika .....	13
2.3.4. Posebni izzivi podjetništva .....	14
2.3.4.1. Rast podjetja.....	14
2.3.4.2. Podjetniški stres.....	14
2.3.4.3. Prodaja podjetja.....	15
2.4. Primerjava značilnosti malega in srednjega podjetja z značilnostmi velikega podjetja .....	15
<b>3. PREDNOSTI IN SLABOSTI MALEGA PODJETJA V SLOVENIJI</b> .....	<b>18</b>
3.1. Razvoj podjetništva v Sloveniji.....	18
3.2. Profil malega slovenskega podjetja .....	21
3.2.1. Profil okolja.....	21
3.2.2. Profil delujočega slovenskega malega podjetja.....	22
3.3. Stanje podjetništva v Sloveniji v primerjavi z drugimi državami .....	23
3.3.1. Splošni izsledki.....	23
3.3.1.1. Stopnja celotne podjetniške aktivnosti – TEA-indeks.....	23
3.3.1.2. Podjetništvo zaradi priložnosti ali zaradi nujnosti.....	24
3.3.1.3. Nastajajoči in novi podjetniki.....	24
3.3.1.4. Moški in ženske v podjetništvu .....	24
3.3.1.5. Kako vitalna so podjetja.....	24
3.3.1.6. Tvegani kapital in poslovni angeli .....	25
3.3.2. Ocena pogojev za podjetništvo v Sloveniji .....	25
3.3.2.1. Razpoložljivost finančnih sredstev.....	25
3.3.2.2. Zasnovanost in vodenje vladne politike .....	25
3.3.2.3. Izvajanje raznih vladnih programov .....	26

3.3.2.4.	<i>Vključitev podjetniških znanj v izobraževalne programe ter programe usposabljanja za podjetnike</i> .....	26
3.3.2.5.	<i>Mehanizmi prenosa raziskav in tehnologije v podjetja</i> .....	26
3.3.2.6.	<i>Razpoložljivost poslovnih in strokovnih storitev za podjetja</i> .....	26
3.3.2.7.	<i>Enostavnost vstopa na trge</i> .....	27
3.3.2.8.	<i>Dostop do fizične infrastrukture za podjetja</i> .....	27
3.3.2.9.	<i>Kulturne in družbene norme ter širši družbeni odnos do podjetništva</i> .....	27
<b>4.</b>	<b>USPEHI IN TEŽAVE SLOVENSКИH MALIH PODJETIJ</b> .....	<b>28</b>
<b>4.1.</b>	<b>Študija primerov</b> .....	<b>30</b>
4.1.1.	Gazela, športna konfekcija.....	30
4.1.2.	Servis avtomobilov in trgovina.....	31
4.1.3.	Mali mednarodni prevoznik.....	32
4.1.4.	Avstrijski hipotekarni krediti.....	32
4.1.5.	Gradbinec.....	33
4.1.6.	Gazela.....	34
4.1.7.	Propad mizarstva.....	34
4.1.8.	Gradnja.....	35
4.1.9.	Razmišljanja ob ustanavljanju podjetja.....	36
4.1.10.	Boj z birokracijo in oblikovalci prostora.....	38
4.1.11.	Dolgovi in poplačilo.....	39
<b>4.2.</b>	<b>Identifikacija problemov podjetij iz študije primerov</b> .....	<b>39</b>
4.2.1.	Vodenje, kadri in organizacija.....	39
4.2.2.	Prodaja, nabava in proizvodnja.....	40
4.2.3.	Financiranje.....	40
4.2.4.	Raziskave in razvoj.....	40
4.2.5.	Ovire v poslovnem okolju.....	41
<b>4.3.</b>	<b>Raziskava 2004</b> .....	<b>41</b>
4.3.1.	Rezultati raziskave.....	42
4.3.2.	Podjetniki so pripisali, kaj vse je uspeh:.....	47
4.3.3.	Še nekatere misli podjetnikov:.....	47
4.3.4.	Splošne značilnosti anketiranih podjetij.....	48
4.3.5.	Kako so podjetja zadovoljna s servisi.....	51
4.3.6.	Prilagajanje na novo zakonodajo in birokratski postopki.....	52
4.3.7.	Koristi podjetništva.....	53
4.3.8.	Težave z zaposlenimi.....	54
4.3.9.	Izobraževanje.....	54
4.3.10.	Delovni čas, dopust in hobiji.....	55
4.3.11.	Izterjava dolgov.....	56
4.3.12.	Vpliv sodišč na plačilno nedisciplino.....	56
4.3.13.	Siva ekonomija.....	57

4.3.14.	Odnosi podjetij s komercialnimi bankami .....	57
4.3.15.	Pomoč Zavoda RS za zaposlovanje .....	57
4.3.16.	Vavčerski sistem svetovanja .....	57
4.3.17.	Kreditni, nepovratna sredstva in subvencije .....	59
4.3.18.	Učinki podpornega okolja .....	59
4.3.19.	Uspehi podjetij.....	59
<b>5.</b>	<b>STRATEGIJE RAZVOJA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ.....</b>	<b>60</b>
<b>5.1.</b>	<b>Strategija razvoja malega gospodarstva za obdobje 1995–2005 .....</b>	<b>60</b>
<b>5.2.</b>	<b>Program ukrepov za uresničevanje strategije .....</b>	<b>61</b>
5.2.1.	Zakonodaja .....	61
5.2.2.	Informiranje, svetovanje in usposabljanje .....	61
5.2.3.	Financiranje.....	61
5.2.4.	Internacionalizacija poslovanja enot malega gospodarstva .....	62
5.2.5.	Davčni sistem.....	62
5.2.6.	Podjetniška kultura .....	62
5.2.7.	Siva ekonomija.....	62
5.2.8.	Infrastruktura, raziskave in razvoj.....	62
<b>5.3.</b>	<b>Strategija gospodarskega razvoja Slovenije iz leta 2001.....</b>	<b>63</b>
<b>5.4.</b>	<b>Program ukrepov za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2002–2006 .....</b>	<b>64</b>
5.4.1.	Znanje za razvoj.....	65
5.4.2.	Program za izboljšanje konkurenčne sposobnosti podjetij .....	65
5.4.3.	Program za spodbujanje podjetništva in izkoriščanje podjetniških priložnosti .....	65
<b>5.5.</b>	<b>Enotni programski dokument s programom ukrepov in njegovi vplivi na podjetništvo.....</b>	<b>66</b>
5.5.1.	Opis sprejetih dokumentov.....	66
5.5.1.1.	<i>Spodbujanje razvoja inovacijskega okolja .....</i>	<i>67</i>
5.5.1.2.	<i>Spodbujanje razvoja turističnih destinacij .....</i>	<i>67</i>
5.5.1.3.	<i>Izboljšanje podpornega okolja za podjetništvo .....</i>	<i>67</i>
5.5.1.4.	<i>Gospodarska infrastruktura in javne storitve.....</i>	<i>68</i>
5.5.1.5.	<i>Vseživljenjsko učenje (ukrep se le delno nanaša na mala podjetja) .....</i>	<i>68</i>
5.5.1.6.	<i>Spodbujanje podjetništva in prilagodljivosti .....</i>	<i>69</i>
5.5.2.	Vrste pomoči, ki jo lahko uporabijo povprečna mala podjetja.....	69
<b>5.6.</b>	<b>Uresničevanje strategij in programov v praksi z vidika ocene pogojev za podjetništvo .....</b>	<b>69</b>
5.6.1.	Razpoložljivost finančnih sredstev – finančna podpora .....	69
5.6.2.	Regulativa .....	71
5.6.3.	Davki .....	72

5.6.4.	Podporno okolje .....	74
5.6.5.	Finančna nedisciplina.....	75
5.6.6.	Promocija podjetništva .....	77
5.6.7.	Poslovni prostori in komunalna infrastruktura.....	77
5.6.8.	Raziskave in tehnološki razvoj .....	78
5.6.9.	Siva ekonomija.....	78
<b>6.</b>	<b>PREDLOGI IN PRIPOROČILA IZBOLJŠAV NA NEKATERIH PODROČJIH..</b>	<b>80</b>
<b>6.1.</b>	<b>Plačilna nedisciplina – predlog za hitrejšje sodne postopke .....</b>	<b>80</b>
6.1.1.	Razmišljanja o modelih zmanjšanja sodnih zaostankov.....	80
6.1.2.	Možne spremembe na področju pravosodja .....	81
<b>6.2.</b>	<b>Finančna sredstva.....</b>	<b>82</b>
<b>6.3.</b>	<b>Podporno okolje in raziskave ter tehnološki razvoj.....</b>	<b>82</b>
<b>6.4.</b>	<b>Regulativa in davki.....</b>	<b>83</b>
<b>6.5.</b>	<b>Siva ekonomija .....</b>	<b>83</b>
<b>7.</b>	<b>ZAKLJUČEK.....</b>	<b>83</b>
<b>8.</b>	<b>LITERATURA .....</b>	<b>85</b>
<b>9.</b>	<b>VIRI .....</b>	<b>87</b>

## PRILOGE

### KAZALO SLIK

<i>Slika 1:</i>	<i>Število registriranih gospodarskih subjektov.....</i>	<i>20</i>
<i>Slika 2:</i>	<i>Glavne ovire slovenskih malih podjetij .....</i>	<i>29</i>
<i>Slika 3:</i>	<i>Vpliv organizacijske oblike na dejavnost podjetja.....</i>	<i>49</i>
<i>Slika 4:</i>	<i>Vpliv vrste izobrazbe na dejavnost podjetja.....</i>	<i>50</i>
<i>Slika 5:</i>	<i>Vpliv vrste izobrazbe podjetnika na velikost podjetja.....</i>	<i>50</i>
<i>Slika 6:</i>	<i>Kako so podjetniki zadovoljni s strokovnostjo servisov.....</i>	<i>51</i>
<i>Slika 7:</i>	<i>Poraba časa za spremljanje zakonodaje.....</i>	<i>52</i>
<i>Slika 8:</i>	<i>Poraba časa za birokratske postopke, evidence, statistična poročila.....</i>	<i>52</i>
<i>Slika 9:</i>	<i>Koristi podjetništva – glede na organizacijsko obliko podjetja.....</i>	<i>53</i>
<i>Slika 10:</i>	<i>Koristi podjetništva – glede na vrsto izobrazbe podjetnika .....</i>	<i>53</i>
<i>Slika 11:</i>	<i>Vrste težav z zaposlenimi.....</i>	<i>54</i>

<i>Slika 12:</i>	<i>Kako se izobražujejo podjetniki .....</i>	<i>55</i>
<i>Slika 13:</i>	<i>Delovni čas podjetnika .....</i>	<i>55</i>
<i>Slika 14:</i>	<i>Koliko podjetja uporabljajo za izterjavo dolgov sodne postopke .....</i>	<i>56</i>
<i>Slika 15:</i>	<i>Pomoč Zavoda RS za zaposlovanje .....</i>	<i>58</i>
<i>Slika 16:</i>	<i>Uporaba storitev vavčerskega sistema svetovanja.....</i>	<i>58</i>
<i>Slika 17:</i>	<i>Povpraševanje po vrstah storitev vavčerskega sistema svetovanja .....</i>	<i>59</i>
<i>Slika 18:</i>	<i>Kaj je za podjetnike uspeh.....</i>	<i>60</i>

## **KAZALO TABEL**

<i>Tabela 1:</i>	<i>Kriteriji, po katerih v ZDA uvrščajo podjetja med mala podjetja .....</i>	<i>5</i>
<i>Tabela 2:</i>	<i>Vzroki propadov podjetij po raziskavi Dun &amp; Bradstreet Corporation.....</i>	<i>13</i>
<i>Tabela 3:</i>	<i>Primerjava značilnost malega in srednjega podjetja z velikim podjetjem.....</i>	<i>16</i>
<i>Tabela 4:</i>	<i>Število registriranih gospodarski subjektov.....</i>	<i>19</i>
<i>Tabela 5:</i>	<i>Pregled števila malih podjetij in zaposlenih v malih podjetjih .....</i>	<i>20</i>
<i>Tabela 6:</i>	<i>Rezultati raziskave.....</i>	<i>42</i>
<i>Tabela 7:</i>	<i>Prikaz plačevanja davkov in prispevkov .....</i>	<i>74</i>





# 1. Uvod

Živimo v dobi podjetništva. Podjetniki so gonilna revolucionarna sila, ki spreminja in obnavlja gospodarstvo po vsem svetu. Podjetništvo daje tržnemu gospodarstvu potrebno vitalnost. Nova in nastajajoča podjetja ustvarjajo velik delež inovativnih izdelkov, ki spreminjajo način dela in življenja. Ustvarjajo večino novih delovnih mest (Bygrave, 1994, str.1).

V podjetništvu imam dolgoletne izkušnje, saj že od leta 1991 vodim mikro podjetje. Študija podjetništva sem se lotila zato, ker sem končala gradbeno fakulteto, ki mi podjetniškega znanja ni posredovala. Imam veliko stikov s podjetniki, ki velikokrat opisujejo, s kakšnimi problemi se srečujejo. Največkrat omenjajo, da imajo težave s pridobitvijo del, s plačili, ki zamujajo, da so previsoki davki, da se bojijo inšpekcije, da je država neprijazna, da bodo zaprli podjetje, saj brez »vez« nič ne gre. Ali je vse to res? Ali gre res za težave, ki obstajajo neodvisno in v zunanjem okolju? Ali gre zgolj za nesposobnost podjetnikov? Zato sem se odločila, da bom v tem delu poskušala opozoriti na težave, pred katerimi si velikokrat zatiskamo oči ali pa si včasih nekaterih stvari, ki nas utegnejo doleteti, niti ne predstavljamo.

S prehodom na nov, tržni sistem je malo podjetništvo v Sloveniji pričelo pridobivati pomen. Na samem začetku je veljal velik poudarek notranjemu podjetništvu in hkrati tudi ustanavljanju novih podjetij, s posebno težo polnjenja »socialistične črne luknje«, to je vrzeli v velikostni strukturi podjetij, ki je nastala v socialističnih državah zaradi pomanjkanja malih in srednje velikih podjetij (Možina et al., 1994, str. 893). Že pred tem, v letu 1989, so bile z Zakonom o podjetjih podane prve možnosti tudi za ustanovitev podjetij z zasebnim kapitalom.

Zaradi predpisanega relativno nizkega zneska za ustanovitev podjetja<sup>1</sup> in zanimivih poslovnih priložnosti, po drugi strani pa zaradi tega, ker je množica velikih podjetij zmanjšala obseg svojega poslovanja, je veliko posameznikov, tudi tistih, ki so izgubili delo, ustanovilo podjetja, vendar niso vsi dovolj temeljito razmislili o dolgoročnem delovanju tako ustanovljenega podjetja.

Statistika od leta 1990 do leta 1999 beleži povečanje števila gospodarskih subjektov<sup>2</sup> za 80,4 %, od leta 1999 do konca leta 2003 pa upadanje za 8,2 %. Upadanje števila gospodarskih subjektov najbolj zadeva mala podjetja, saj predstavljajo več kot 98,6 % gospodarskih subjektov.

---

<sup>1</sup> Za nekatere oblike gospodarskih družb ustanovitveni kapital sploh ni potreben.

<sup>2</sup> Izraz gospodarski subjekt se uporablja v statističnih podatkih. Zajema pa gospodarske družbe, samostojne podjetnike in druge fizične osebe, ki se ukvarjajo z gospodarsko dejavnostjo.

Leta 2004 se je Slovenija pridružila Evropski uniji (EU). Pogoji poslovanja obstoječih podjetij in konkurenca so se zaostri, zato se bodo mala podjetja vse težje obdržala na trgu. Prav tako se bo povečevala zahtevnost vstopa na trg<sup>3</sup> za nova podjetja.

Zakaj upadanje števila podjetij v Sloveniji? Vzroki za to so lahko različni. Izhajajo iz (ne)tradicije podjetništva in pojmovanja podjetništva, saj nekdanji socialistični način gospodarjenja ni vzpodbujal podjetništva. Naslednja zavora je podjetniško okolje, ki zaradi specifičnosti razvoja podjetništva v Sloveniji ne zagotavlja dovolj učinkovitih pogojev<sup>4</sup> za podjetništvo. Poslovno okolje podjetja se je v državah v tranziciji močneje spreminjalo kot v razvitem svetu, zato je vloga podjetnika v Sloveniji še zahtevnejša.

Številni podjetniki kmalu po ustanovitvi podjetja naletijo na različne težave pri svojem poslovanju. Srečujejo se s plačilno nedisciplino, številno in neusklajeno zakonodajo, birokratskimi postopki in obsežno administracijo, z visokimi davki in prispevki, pomanjkanjem znanja, sivim trgom in inercijo socialističnega načina gospodarjenja z malo podjetniškimi znanji in izkušnjami. Nekatera podjetja sama izstopijo. Večina tistih, ki ostajajo, pa sooča s številnimi težavami, ki zavirajo njihovo rast.

Podporno okolje (vlada in ministrstva s Pospeševalnim centrom za malo gospodarstvo, Zavodom RS za zaposlovanje, skladi, zbornicami, združenji, bankami, finančnimi institucijami, upravnimi enotami, občinami, mediji in podjetniškimi centri), nudi sicer različne oblike pomoči, vendar se premalo podjetij te pomoči poslužuje, ni pa tudi povratnih informacij o učinkovitosti te podpore.

Mala podjetja se velikokrat srečujejo s posledicami lastnih nepravilnih odločitev. Te nastajajo zaradi nezadostnega poznavanja podjetništva. Nepravilne odločitve se v končni fazi kažejo v slabem poslovanju podjetij in izgubi, kar lahko ogrozi obstoj malega podjetja in finančni obstoj podjetnika.

## 1.1. Cilji in teze

Slovenija bo morala odpravljati ovire, ki zavirajo ustanavljanje, poslovanje in rast malih podjetij. Za aktivno podporo malemu podjetništvu je treba najprej poznati ovire in probleme, ki nastajajo v malih podjetjih in zunaj njih.

Osnovni namen tega dela je:

- prikazati prednosti in slabosti podjetij malega obsega na sploh in v Sloveniji;

---

<sup>3</sup> Gre za temeljno vprašanje, kako lahko oziroma težko je v Sloveniji začeti z novim poslom in si pridobiti položaj na trgu – raziskava GEM ugotavlja, da se bo zahtevnost vstopa na trg povečevala.

<sup>4</sup>Pogoje za podjetništvo po pojmovanju GEM tvorijo: razpoložljivost finančnih sredstev–finančna podpora, zasnovanost in vodenje vladne politike, izvajanje raznih vladnih programov, vključitev podjetniških znanj v izobraževalne programe ter programe usposabljanja za podjetnike, mehanizmi prenosa raziskav in tehnologije v podjetja, razpoložljivost poslovnih in strokovnih storitev za podjetja, enostavnost vstopa na trge, dostop do fizične infrastrukture za podjetja, kulturne in družbene norme ter širši družbeni odnos do podjetništva.

- ugotoviti, s kakšnimi uspehi in težavami se podjetja srečujejo;
- ugotoviti, ali strategije gospodarskega razvoja s svojimi programi zagotavljajo dovolj učinkovite pogoje za podjetništvo;
- podati smernice za izboljšanje pogojev za podjetništvo.

Temeljne teze tega dela so:

- da so mala podjetja, ne glede na potencial rasti in ne glede na organizacijsko obliko, pomemben dejavnik zmanjševanja brezposelnosti;
- da država ne ustvarja dovolj učinkovitih pogojev za podjetništvo;
- da so dolgotrajni postopki na sodiščih eden od razlogov za plačilno nedisciplino.

## **1.2. Metodologija dela**

Najprej opredeljujem pojem podjetje in različno pojmovanje malega podjetja v Sloveniji in svetu. Nato obravnavam posebnosti vodenja malega podjetja, vpliv sil zunanjega okolja na podjetje, obravnavam podjetnika, njegove značilnosti, vzroke za propad podjetij, primerjam značilnosti malega podjetja z značilnostmi velikega podjetja (zgledujem se po ameriški in evropski literaturi).

Posebej obravnavam prednosti in slabosti malih podjetij v Sloveniji, s poudarkom na številu malih podjetij in njihovem prispevku k razvoju ter zaposlovanju v Sloveniji. Pri tem se opiram predvsem na domačo literaturo ter podatke statističnega urada in različnih raziskav. Posebnosti vodenja poslovanja malih podjetij, z njihovimi uspehi in težavami, obravnavam na podlagi opisa resničnih primerov in ankete, ki sem jo izvedla med malimi podjetji. Opisani primeri so izbrani iz okolja, v katerem živim in delam in kjer sem se sama kot podjetnica soočila z njimi kot stranska opazovalka ali kot udeleženka.

Ugotavljam, kako dosedanje strategije gospodarskega razvoja, enotni programski dokument in njihovi programi obravnavajo mala podjetja in kako se njihovi cilji uresničujejo.

Na koncu predlagam, kako bi bilo mogoče izboljšati pogoje za razvoj in delovanje podjetništva v Sloveniji.

## **2. Značilnosti malega podjetja**

### **2.1. Podjetje**

Pojem podjetje je različno obravnavan v različnih predpisih in tudi v ekonomski teoriji in praksi. Podjetje (Ivanjko, Kocbek, 1994, str. 59) je značilen pojem za skupek dejavnosti, ki mu pravni red posredno ali neposredno prek njegovega nosilca podjetništva (družbe) priznava status pravne osebe, s pravicami in obveznostmi. Praviloma so v tem pojmu zajeti tudi delavci, vendar prisotnost delavcev ni pogoj za obstoj podjetja. Podjetje je kot subjekt prava nosilec določenih pravic (pravica do patenta, firme, lastnine in podobno), kot objekt prava pa

je lahko predmet prodaje. Mihelčič (1995, str. 37) meni, da je družba nosilec podjetništva, podjetje pa ga uresničuje in je zato podrejeno družbi. Nadaljuje, da je družba kot formalna oblika podjetja v funkciji gospodarjenja in tvori s podjetjem enotno kategorijo, z vidika prava pa se družba loči od podjetja v funkciji nosilca in subjekta pravic, obveznosti in odgovornosti. Družbo in podjetje povezuje skupno gospodarjenje, in ne toliko doseženi rezultati gospodarjenja. Družba ima oziroma uporablja podjetje kot svoje orodje za doseganje ciljev (lastnikov) družbe. Nadaljuje z ugotovitvijo, da je družba v pravnem prometu subjekt, podjetje pa objekt. Ko pravna znanost govori o podjetju, misli na družbo, ekonomska znanost pa, kadar govori o družbi, obravnava podjetje. Pomembna je ugotovitev, da lahko družba obstaja brez podjetja (npr. ob nakupu podjetja), podjetje pa ne more obstajati brez družbe. Ta družba je lahko v lasti individualnega lastnika ali več ljudi. Pučko (1991, str. 10) meni, da je podjetje v svoji osnovi gospodarska tvorba, zato se mora predvsem in pretežno ravnati po ekonomskih motivih. Pri tem meni, da motivacija ni zgolj ekonomska. Vendar ugotovi, da podjetje obstaja iz ekonomskih razlogov. V Ekonomskem leksikonu (1975, str. 1007) je podjetje vsaka samostojna gospodarska dejavnost ene ali več fizičnih ali pravnih oseb, ki želijo ustvariti dobiček.

### **2.1.1. Kriteriji za uvrstitev podjetja med mala podjetja**

Kaj je malo podjetje? Odgovorov je veliko. Pravo razvitih držav ne opredeljuje podjetja in njegove velikosti, temveč gospodarsko družbo in njeno velikost. Opredelitev velikosti tako podjetja kot družbe je problematična. Schroedel (1984, str. 16) pravi, da se v praksi veliko podjetje ne loči od majhne eno–osebne družbe.

Med ekonomskimi kriteriji razvrščanja gospodarskih družb po velikosti so najpogostejši število zaposlenih, letni promet in obseg sredstev, ki jih družba upravlja. Po opredelitvi držav članic OECD<sup>5</sup> (OECD 2000, str. 7) je malo podjetje nepovezano (statusno samostojno), neodvisno podjetje, ki zaposluje od nič do določenega števila zaposlenih. To število je v različnih državah različno, pri malih podjetjih praviloma do 50 zaposlenih. V državah članicah OECD zraven malih poznajo še mikro podjetja, ki pa imajo do 10 zaposlenih. Drugi kriteriji razvrščanja so sredstva, bilančna vsota in prihodek. Prav posebna kategorija malih podjetij so tako imenovana družinska podjetja. Podobno je tudi v Sloveniji<sup>6</sup>. Predpisana merila za delitve družb na male, srednje in velike pa nimajo ekonomske podlage.

V Sloveniji je v skladu z Zakonom o gospodarskih družbah malo podjetje (majhna družba) tisto, ki izpolnjuje vsaj dve izmed naslednjih meril:

- da povprečno število zaposlenih v zadnjem poslovnem letu ne presega 50 ljudi;
- čisti prihodki od prodaje v zadnjem poslovnem letu ne presegajo 1.000.000.000 tolarjev;
- vrednost aktive (sredstev) ob koncu poslovnega leta pa ne presega 500.000.000 tolarjev.

---

<sup>5</sup> Organisation for economic co-operation and development

<sup>6</sup> 51. člen Zakona o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 30/93 in kasnejše spremembe ter dopolnitve in zadnja sprememba 57/04).

Zakon o podpornem okolju za podjetništvo<sup>7</sup> je opredelil, da je malo podjetje tisto, v katerem število zaposlenih ne presega 50 ljudi in njegov letni prihodek ni višji od 2.300.000.000 tolarjev, mikro podjetje pa je tisto, v katerem število zaposlenih ne presega 5 ljudi in kjer letni prihodek ni višji od 50.000.000 tolarjev.

Komisija Evropske skupnosti<sup>8</sup> je izdala priporočilo o enotni definiciji EU. Za mala podjetja se upoštevajo naslednja merila:

- da povprečno število zaposlenih ne presega 50 ljudi;
- da je letni promet manjši od 7 milijonov evrov ali
- da bilančna vsota ne presega 5 milijonov evrov.

Mikro podjetja pa so tista, ki imajo manj kot 10 zaposlenih.

Temeljno merilo je tudi merilo neodvisnosti. Lastniški delež ali glasovalne pravice enega ali več velikih podjetij mora biti manjši od 25 %, da zadosti merilu neodvisnosti (Coronna, 2002, str. 745)

V ZDA je malo podjetje tisto, ki izpolnjuje kriterije, ki so v nadaljevanju zaradi preglednosti prikazani v tabeli 1.

**Tabela 1:** Kriteriji, po katerih v ZDA uvrščajo podjetja med mala podjetja

proizvodnja:		zaposlenih manj kot
	predelava nafte	1500 ljudi
	proizvodnja računalniške opreme	1000 ljudi
	testenine	500 ljudi
veletrgovina		zaposlenih manj kot 500 ljudi
maloprodaja		prihodki manjši od
	mešano blago	13,5 milijonov dolarjev letno
	avtomobili	11,5 milijonov dolarjev letno
	restavracije	10,0 milijonov dolarjev letno
storitve		prihodki manjši od
	storitve v zvezi z računalništvom	12,5 milijonov dolarjev letno
	računovodske storitve	4 milijonov dolarjev letno
	servis televizorjev	3,5 milijonov dolarjev letno

*Vir: Siropolis (1995) po »U.S. Small Business Administration: Small Business Size Standards«, Federal Register, sv. 49, št. 28.*

Iz primerjave pogojev, ki jih mora izpolnjevati podjetje, da ga smemo uvrstiti med mala podjetja vidimo, da so le ti različni. Zato je potrebno literaturo, ki obravnava mala podjetja tudi razumevati v smislu različnih kriterijev za mala podjetja.

<sup>7</sup> Zakon o podpornem okolju za podjetništvo, Ur. list št. 40/2004

<sup>8</sup> Commission Recommendation 96/280/EC in 2003/361/EC

## **2.2. Posebnosti vodenja poslovanja v malih podjetjih**

Günter Faltin, profesor berlinske univerze, je v spremni besedi knjige *Von der Kunst, ein Unternehmer zu sein* (O umetnosti, biti podjetnik) napisal: »Podjetnik ima več skupnega z umetnikom kot pa z obrtnikom ali menedžerjem. Podjetništvo je umetnost. Je kreativna dejavnost, ki zahteva inspiracijo, intuicijo in sposobnost vživljanja v socialne in družbene povezave.«

### **2.2.1. Ustanovitev in vodenje malega podjetja**

Ustanovitev in vodenje uspešnega podjetja zahteva predvsem učinkovito upravljanje, organizacijo, osebje in proizvodne procese. Kot je razvidno iz raziskave (v ZDA), je slab in neizkušen menedžment primarni vzrok za neuspeh oz. propad novega podjetja. (Siropolis, 1995, str. 15-19). V letu 1986 je bil neprimeren menedžment vzrok za propad 9 od vsakih 10 podjetij. Zato sta poznavanje osnov menedžmenta in pravilna uporaba pridobljenih znanj v praksi odločilna za uspeh novega podjetja.

Prvi podjetniški korak (kritični prvi korak, ki mu sledi načrtovanje) je podjetniška odločitev: oseba se odloči, ali bo sploh postala podjetnik. Za pravilno odločitev je pomembno popolno razumevanje podjetništva in pogojev za uspeh. Odločitev mora predvsem temeljiti na natančni samokritični oceni individualnih sposobnosti in pomanjkljivosti, ker je podjetnik na začetku posla. Sam mora odločati o celotnem dogajanju, vzpostavljati začetne poslovne stike in izvajati menedžerske funkcije. Podjetnikova moč in omejitve bodo neposredno in temeljito vplivale na podjetje.

Veliko strokovnjakov, ki se ukvarjajo z menedžmentom, trdi, da uspeh zahteva določene podjetniške značilnosti. Podjetnik mora biti motiviran za ustvarjanje dobička, saj je profitabilnost (ne pa neodvisnost ali drugi motivacijski cilji) nujno potrebna za preživetje. Podjetnik mora biti učinkovit načrtovalec, organizator, znati mora reševati težave, sprejemati odločitve ter dobro voditi ljudi. Poslovne izkušnje so življenjskega pomena, prav tako tudi sposobnost sporazumevanja z ljudmi in sposobnost premagovanja stresov. Pomembno vprašanje je, ali posameznik poseduje sposobnosti in talent, ki so potrebni za uspešnega podjetnika.

V izvajanju funkcije vodenja (Donnelly et al., 1992, str 666–679) obstaja značilna razlika med podjetnikom v malem podjetju ter izvršilnim direktorjem velikega podjetja. V novo ustanovljenem podjetju je podjetnik sam odgovoren za učinkovito vodenje. Navadno je podjetnik v podjetju edini šef. Vodenje – uspešno ali ne – zavisi povsem od podjetnika. Čeprav je vodenje odločilna aktivnost direktorja v velikem podjetju, je kvaliteta vodenja še večjega pomena za podjetnika, kjer ne obstajajo druga sredstva, ki bi lahko popravila škodljive posledice slabega vodenja. V tem procesu vodenja je potrebno vedeti načrtovati (planirati), organizirati in nadzirati (kontrolirati).

Načrtovanje pomaga definirati cilje. Mora biti enostavno in nenehno, prav tako preverjanje načrtov. Napake lahko zelo prizadenejo podjetje v stroškovnem smislu, včasih pa so lahko celo usodne. Natančno načrtovanje zmanjša možnost napak, poleg tega pa prisili podjetnika,

da prouči zunanje poslovno okolje, konkurenco, potencialne kupce ter prednosti in omejitve začetnega poslovanja. Kljub pomembnosti načrtovanja pa se nekateri podjetniki tej funkciji upravljanja izogibajo, ker naj bi omejevala njihovo sposobnost prilagajanja.

Podjetje je potrebno organizirati tako, da je mogoče doseči zastavljene cilje podjetja. To pomeni spremeniti načrte v akcije s pomočjo vodenja in motivacije. Organizacijska funkcija vključuje razvoj organizacijske strukture skozi opis del, oblikovanje oddelkov, določanje razpona kontrole in delegiranje odgovornosti. V idealnih pogojih te naloge zagotovijo strukturo odnosov in pristojnosti, ki učinkovito koordinira napore organizacije. Organizacijske aktivnosti, ki so očitno pomembne, podjetniki v zgodnjih fazah novega podjetja pogosto zanikajo. Z omejenimi viri in osebjem se podjetniki osredotočijo na takojšnje zahteve po generiranju prodaje in izdelavi izdelka skozi storitve, s katerimi bi zadovoljili potrebe in zaslužili prihodek. Organizacijska vprašanja se zdijo manj pomembna, še posebej, če je podjetje majhno.

Ko se podjetniki eksplicitno lotijo organizacijskih nalog, so rezultati pogosto bolj neformalni in fleksibilni kot v večjih podjetjih. Ta neformalnost je pogosto namenska. Študija uspešnih podjetnikov, orientiranih v rast, je ugotovila, da se je večina ustanoviteljev namenoma izognila razvijanju pisnih opisov del za zaposlene v zgodnjih fazah razvoja podjetja. V več kot 2/3 primerov so ohranjali ustne opise med prvo večjo širitvijo podjetja. Pisnih opisov so se izogibali, ker so podjetniki čutili, da bi ti ovirali možen doprinos in rast zaposlenih med tem, ko je bilo podjetje še majhno. Nihče od podjetnikov ni želel, da bi se motivacija in razvoj zaposlenih omejila v meje pisnih opisov.

Ko podjetje raste in se povečuje število zaposlenih, število funkcij in velikost delovnih skupin ter oddelkov, postajajo opisi del in struktura podjetja bolj formalizirani. Kljub temu poudarjajo v organizaciji v začetku neformalnost in fleksibilnost. Ti naj omogočita dinamične spremembe in prilagoditve, ki se navadno pojavljajo v zgodnjih fazah novega podjetja.

V procesu nadziranja mora vodja (podjetnik, menedžer) ugotoviti, ali podjetje izpolnjuje zastavljene cilje. Nadzorna funkcija (Donnelly et al., 1992, str. 677) vključuje postavitev standardov, pridobitev informacij, ki omogočajo primerjavo dejanskih rezultatov z zelenimi, in izvajanje akcij za popraviljanje škodljivih odklonov od standardov. V malem podjetju je nadzorna dejavnost posebej pomembna, ker je v začetnih fazah podjetja vsak vidik podjetja na novo postavljen. Glede na novost podjetja in operacij so napake neizbežne. Ker so viri podjetja omejeni, je zelo pomembno, da jih podjetnik odkrije in čimprej odpravi. To mu omogoča le učinkovita nadzorna aktivnost. V zgodnjih fazah podjetja so nadzorni sistemi ponavadi preprosti. Kljub temu večina podjetnikov razvije finančno produkcijsko kontrolo in kontrolo zaloga, ki jim dajejo ključne indikatorje in jih opazujejo tedensko ali dnevno. Ti indikatorji vključujejo prodajo, stopnje produkcije, zaloge, odprte terjatve, obveznosti in, kar je najpomembnejše, denarni tok. Posebno težavna naloga je zagotavljanje, da so na razpolago sredstva za plačilo takojšnjih stroškov. Vedno večje število podjetnikov uporablja računalniško kontrolo, informacijske sisteme, ki jim pomagajo pri nadzoru različnih vidikov poslovanja podjetja in pri izvajanju finančnih in produkcijskih analiz.

Podjetnik mora vedeti voditi tudi ljudi. Učinkovito vodenje in motiviranje zaposlenih (Donnelly et al., 1992, str. 678) je pomembna sestavina uspešnega podjetništva. Vzpodbujanje zaposlenih k delu, da bi dosegli poslovne cilje, dosežemo s sporočanjem, katere naloge morajo biti narejene, z nagrajevanjem dobrega dela in z ustvarjanjem okolja, ki podpira napore zaposlenih in posameznikove potrebe. Odnos podjetnika do vsakega zaposlenega ima pomemben vpliv na podjetje. Če je npr. v podjetju 10 zaposlenih, vsak zaposleni proporcionalno prispeva 10 % k outputu podjetja. Zato ima lahko kvaliteta podjetnikovih osebnih ali poslovnih povezav z zaposlenimi velik učinek na celotno podjetje. Vsak posameznikov napor je za podjetje odločilnega pomena. Glede na omejene finančne vire podjetja ne morejo ponuditi zaposlenim takšne plače in drugih ugodnosti kot velike, bolj utrjene firme. Glede na negotovost malega podjetja ni zagotovljena dolgoročna varnost zaposlitve. Te slabosti lahko preprečijo podjetniku, da bi dobil tako dobre delavce, kot si želi.

### **2.2.2. Podjetja in njihovo okolje**

Podjetniki pogosto omejujejo svoje zaznavanje podjetja na aktivnosti (Donnelly et al., 1992, str. 15–16), ki obstajajo znotraj podjetja: na zaposlene, opremo, orodja, postopke in druge elemente, ki jih kombinirajo, da ustvarijo svoj produkt ali storitev. Vendar pa je takšno gledanje preveč omejeno. Popolna slika nekega podjetja mora vključevati tudi zunanje okolje, ogromno areno, ki obstaja zunaj podjetja in vključuje veliko različnih sil, ki vplivajo na organizacijsko strukturo, njen proces in pojavljanje. Te sile so lahko:

- neposredne oz. direktne, ki kažejo neposreden vpliv na podjetje in
- posredne, ki kažejo na klimo, v kateri podjetje posluje ter pod določenimi pogoji postanejo direktne.

Za uspešno delovanje podjetja morajo podjetniki dobro poznati tudi zunanje vplive, znati povezovati njihove medsebojne odnose in razumeti njihove dejanske in tudi potencialne vplive na podjetje. Bistveno je, da upravljajo podjetje tako, da minimizirajo negativne vplive okolja in maksimizirajo njegove pozitivne vplive na podjetje.

Direktne oz. neposredne sile imajo neposreden in takojšen vpliv na podjetje. Glavne neposredne sile zunanjega okolja so:

- kupci, ki jih mora podjetje zadovoljiti;
- konkurenti s katerimi mora podjetje učinkovito konkurirati za kupce;
- dobavitelji, ki podjetje oskrbujejo s pomembnejšimi surovinami in viri;
- človeški viri – ljudje v zunanjem okolju, iz katerih mora podjetje pritegniti učinkovito delovno silo.

Med posredne sile zunanjega okolja uvrščamo: tehnologijo, (makro)ekonomijo, politiko, pravo, zakonodajo, kulturno in socialno okolje in internacionalizem. Posredne sile zunanjega okolja lahko vplivajo na podjetnike na dva načina:

- zunaj podjetja imajo lahko direkten vpliv na podjetje ali pa posreden vpliv preko določenih vzrokov (npr. mediji zahtevajo odprtje tovarne, ki jo je vodstvo hotelo zapreti);



- določene posredne sile lahko vplivajo na organizacijsko klimo (npr. razvoj nove tehnologije lahko spremeni celotno poslovanje organizacije, kot je iznajdba digitalnih ur, CD).

Tehnološke sile zahtevajo, da podjetnik vzdržuje stik z najnovejšim razvojem in ga, kjer je to mogoče, vključuje kot konkurenčno prednost.

Makroekonomske sile se odražajo skozi stopnjo inflacije, bruto družbeni proizvod, stopnjo nezaposlenosti, vrednost valute, obrestne mere, velikost državnega proračuna in trgovinskega deficita v neki državi. Gospodarske spremembe povzročajo tako priložnosti kot tudi probleme za organizacijo. V času gospodarske rasti so organizacije deležne naraščajočega povpraševanja, finančni viri za rast in investicije so dostopnejši. Prav nasprotno pa se dogaja v času gospodarske recesije: povpraševanje pade, narašča nezaposlenost, dobiček se zmanjšuje, preživetje nekaterih organizacij je ogroženo. Podjetja morajo zato nenehno spremljati spremembe glavnih ekonomskih kazalnikov, da bi minimizirale grožnje in povečale priložnosti.

Politika, pravo, zakonodaja s številnimi zakoni in institucijami so pomembna sila zunanjega okolja, ki ima posreden, a močan vpliv na organizacijo in njeno klimo. Zakonodaja vpliva na davke in plače, pravice zaposlenih, varstvo pri delu, stopnjo obremenjevanja okolja, delovanje sindikatov, carinsko politiko ... Zakonodaja je lahko podjetju v prid ali slabost za podjetje (npr. vse ostrejša okoljevarstvena zakonodaja, zakonodaja iz varstva pri delu idr.). Vpliv vladne politike na organizacije se bo nadaljeval v smeri zaščite potrošnika, varovanja okolja. Prav zato je pomembno, da podjetja spremljajo predvidene spremembe v zakonodaji, da se lahko pravočasno prilagajajo.

Kulturno in socialno okolje predstavlja spremembe v kulturnem in socialnem sistemu, ki lahko vplivajo na aktivnosti podjetja in povpraševanje po njegovih proizvodih. Vsak narod ima izoblikovan socialni in kulturni sistem vrednot in prepričanj. Vsako obdobje prinese tudi specifična gibanja, kot sta ekologija, zdrava prehrana, zato naj podjetja spremljajo razvoj družbenega in kulturnega okolja.

Pomen mednarodnih sil zunanjega okolja (internacionalizem) organizacije narašča, saj danes že večina podjetij vstopa na tuje trge s prodajo svojih produktov, ali pa celo izdeluje proizvode v državah s cenejšo delovno silo, kjer pa se običajno sreča z novimi okoliščinami in zunanjimi silnicami, kot so:

- preference potrošnikov se lahko zelo razlikujejo;
- cenovne in promocijske strategije so lahko tujem trgu nesprejemljive;
- nenaklonjena vladna politika tuje države;
- povsem drugačno kulturno in socialno okolje.

Ko podjetje stopi na mednarodni trg, ti elementi postanejo direktni. Odločitev za internacionalizacijo posla predstavlja za podjetje številne izzive, saj mora se naučiti delovati v drugačnem okolju.

### 2.3. Podjetništvo in podjetnik

Podjetništvo je proces ustvarjanja vrednosti, v katerem podjetnik zbere potrebna sredstva za realizacijo poslovne priložnosti (Možina et al., 1994, str. 989). »Podjetništvo je pomemben in do pred nedavnim, žal, zapostavljen predmet,« pravi Mark Casson (1990, str. 13), ki bi ga lahko poimenovali ponovni odkritelj podobe podjetnika.

V preteklih desetih letih so se raziskave obrnila v novo smer in v ospredje postavile posamezne in različne naloge podjetnika v nasprotju z menedžerji. Zakaj se ta razlika tako poudarja? Predvsem zato, ker gre za novo, samostojno kvaliteto. »Bistvo podjetništva je biti drugačen,« pravi Casson. Kakšne so razlike? Lahko bi rekli, da mora menedžer delovati v normalnih pogojih in utečenem poslovanju, medtem ko so za uspešno podjetništvo potrebne ravno nasprotno kvalitete.

Podjetništvo je v zadnjem času doživelo pravi razcvet. Jeffrey A. Timmons je v svoji najnovejši izdaji *New Venture Creation* (2003) to poimenoval »tiha revolucija«. Začetek revolucije ob koncu 20. stoletja je vezan na Združene države Amerike, ki so na podlagi številnih novih podjetij spet prevzele vodilni položaj (Glas, 2000, str. 14). V Sloveniji se ta razcvet šele začne, čeprav imamo pri proučevanju podjetništva že mnogo izkušenj, saj smo v prednosti pred vrsto evropskih držav (Pšeničny et al., str. 5). Podjetništvo je ustvarjanje nečesa novega, vrednega za podjetnika in javnost, čemur podjetniki namenjajo svoj čas in prizadevanja, pri tem prevzemajo finančna, psihična in družbena tveganja in prejmejo pripadajoče nagrade v obliki denarja, osebnega zadovoljstva in neodvisnosti (Antončič et al. 2002, str. 29). Bistvo podjetništva je povečanje dodane vrednosti, ki omogoča visoke dobičke, dobro plačevanje in motiviranje zaposlenih ter plačevanje davkov, s pomočjo katerih država zagotavlja podjetju potrebno infrastrukturo (Vahčič, 2000, str. 3).

Tudi Schumpeter pri raziskovanju novega teritorija in uresničevanju sanj (Schumpeter, 1964, str. 125) podjetnika opisuje kot nekoga, ki ne ubira že dobro ustaljenih poti. Poudarja predvsem inovativnost, ne invencije. Podjetniška funkcija ne sestoji samo iz izumov, ampak tudi iz prenašanja znanja v življenje in na trg (Schumpeter, 1964, str. 128). Predvideva, da inovacije rušijo obstoječe strukture. Konkurenca in učinkovitejša delitev sredstev torej izhaja iz invazije novih podjetnikov na te trge, ki s svojimi inovacijami podirajo obstoječe tržno ravnovesje.

Samozaposlitev in podjetništvo se pogosto enačita. Faltin (1999, str. 5) je razliko opisal s pomočjo primera, češ da je podjetnik kot deskar na vodi, ki optimistično gleda na svoj šport, gradi na svojih talentih in prednostih, uživa izziv nenehno se spreminjajočih valov in vetra, hitro premaga napake in manjše poraze. Dovzeten je za izboljšanje svojih spretnosti, pridobivanje novega znanja, vesel je vsakega podatka, ki ga lahko kreativno in učinkovito izkoristi. Samozaposleni pa je kot mornar na obrabljeni jadrnici, proti kateremu so se zarotili vsi elementi, preklinjajoč nenehno spremenljive smeri valov in vetra, brez primernih materialov in kvalifikacij. Mogoče se ni mogel uveljaviti v svojem poklicu ali pa se je znašel v situaciji, ki je ni mogel obrniti v svojo korist: tako obtiči s svojo jadrnico. Postaja obupan, na njegovem nebu se pojavijo oblaki in nevihte, postaja skeptičen do novih idej ali vložkov.

Nemški izraz za samozaposlitev (*selbstständig*), ki se pogosto uporablja za lastnike manjših trgovin, je razumeti v naslednjem smislu: »Vse morate storiti sami (*selbst*), in to ves čas (*ständig*). Izgledi seveda niso nič kaj privlačni. Postanete žrtev preobremenjenosti in prenapornega dela.« Ker se samozaposlitev in podjetništvo pogosto enačita, razumemo, zakaj veliko ljudi v podjetništvu ne vidi perspektive. Veliko podjetij vodijo »podjetniki« posamezniki, ki z idejo, osebnimi cilji in ambicijami združujejo finančni kapital, ljudi, opremo in zgradbe zato, da ustanovijo in vodijo samostojno podjetje. Kvaliteta podjetniške ideje je skrajno pomembna. Ali bo podjetnik uspešno osvojil trg ali se zgolj boril za golo preživetje, je v veliki meri odvisno od kvalitete koncepta, ki ga razvije in izdela.

Faltin opisuje (1999, str. 7), da kot podjetnik ni nujno treba biti izumitelj, ampak inovator<sup>9</sup>. Zakaj? Če ideja ni inovativna, podjetnika prekosi konkurenčnost že uveljavljenih podjetij na tržišču. Ta že imajo stranke, izkušnje z dobavitelji in poznajo izdelek do potankosti; v svojem okolju so dobro poznani. Vse prednosti konkurence so pomanjkljivosti novega podjetja, ki vstopa na trg. Zato je za uspešen vstop na tržišče nujno potrebno imeti novo idejo. Inovativnost je pomembna sestavina za uspeh in preživetje. Statistika kaže, vsaj v razvitih državah, da 50–80 % novih podjetij ne preživi dlje kot pet let (v primerjavi s podjetništvom ruska ruleta nudi boljše možnosti: izmed šestih strelav imate pet možnosti, da preživite, medtem ko je v podjetništvu razmerje takšno – kar štirje izmed petih strelav vas lahko pokončajo). Obstaja velika verjetnost, da bo inovativni element podjetnikove poslovne zamisli najboljši zaveznik podjetja za preživetje. Inovativnost je potrebna tudi zato, da podjetje ostane konkurenčno. To je morda težje, kot samo osnovanje podjetja, saj se podjetniki znajdejo v novem, neznanem okolju: v bolj ali manj veliki organizaciji. Vsakodnevna administracija jim vzame veliko energije in časa, ki bi ga raje posvetili uresničevanju ali prilagajanju svoje ideje ali vizije. Vendar inovativna zamisel ni dovolj. V prihodnosti se bodo pojavili imitatorji, velika podjetja bodo izkoristila svojo veličino in vpliv. Zato je potrebno inovacije nenehno potrjevati.

Leta 2004 se je tudi Slovenija pridružila Evropski uniji (EU). V EU posluje okrog 25 milijonov malih in srednjih podjetij ([URL: <http://www.europa.eu.int/>], 10.9.2004), ki so najpomembnejše gonilo gospodarske rasti ter zaposlovanja v uniji, predstavljajo pa tudi 95 odstotkov vseh evropskih podjetij. K družbi izjemno prispevajo z odpiranjem delovnih mest, zagotavljanjem izdelkov in storitev ter s plačevanjem davkov. V Nemčiji (Meyer, 2002, predgovor) se uvršča med mala in srednja podjetja 99 % podjetij.

Pri ustanavljanju in vodenju podjetja se podjetniki srečujejo z drugačnimi težavami kot menedžerji velikih korporacij. Podjetniki so globoko in osebno vključeni v vse vidike podjetja, vsaj v prvih fazah poslovanja. Pri ustvarjanju, izgradnji in oblikovanju posla uporabljajo menedžerske funkcije. Kot rezultat pa je organizacija zelo podobna podjetnikovim potrebam, ciljem in vrednotam. Podjetnik se poleg tega sooča z veliko večjimi osebnimi in

---

<sup>9</sup> V slovarju slovenskega knjižnega jezika je inovator tisti, kdor kaj bistveno izboljša oziroma kdor uvede kaj novega.

profesionalnimi tveganji. V mnogih primerih podjetnik izgubi tudi svoje osebno premoženje, če posel ni uspešen. V velikih korporacijah pa navadno obstajajo sredstva, ki omogočajo ublažiti učinke napak ali nepričakovanih dogodkov. Večina malih podjetij ima na začetku zelo majhen proračun, kar povečuje pomen in stresnost podjetnikovega odločanja. Navadno so sami popolnoma odgovorni za uspeh ali neuspeh posla in ni upravnega odbora, s katerim bi delili težo odgovornosti.

### **2.3.1. Podjetnik in njegov razvoj**

Mnogi gledajo na podjetnika kot na ustvarjalca, lastnika in glavnega vodja malega podjetja. Nekateri poudarjajo kot glavno značilnost podjetnika finančno tveganje. Podjetnik začne posel z namenom, da izgradi podjetje za rast in dobiček. Uporablja načrtovani pristop, ki upošteva koncepte in tehnike strateškega menedžmenta. Podjetnik je tudi visoko inovativen, kreira nove izdelke in trge in uporablja kreativne strategije in načine vodenja, pri svojem delovanju je usmerjen v rast<sup>10</sup>. Na razvoj podjetnika ima velik vpliv tradicija podjetništva. Podjetniki v ZDA so pogosto otroci staršev, ki so imeli lastna podjetja (Siropolis, 1995, str. 48).

### **2.3.2. Tveganja**

Če podjetnik uspe, je dobiček lahko velik. Če pa ne, lahko izgubi vse, kar je v življenju privarčeval. Za nekatere je neuspeh tragedija, drugi pa poskusijo ponovno. Kljub temu marsikdo ne more sprejeti neuspeha, saj uničuje njegovo samozavest. Z vsako osebno tragedijo pa izgubi tudi skupnost – država. V Sloveniji imamo po podatkih Statističnega letopisa 2003 67334 gospodarskih subjektov – fizičnih oseb, ki so organizirani kot samostojni podjetniki. Teh 67334 oseb jamči za poslovanje podjetja z vsem svojim osebnim premoženjem. Ali so dobički res takšni, da je 3,37 % Slovencev pripravljenih zastaviti za posel vse svoje premoženje? Ali se v tako spreminjajočem okolju in vseh rizikih podjetništva zavedamo bremen teh Slovencev?

Pri ustanavljanju malega podjetja se podjetnik sooča z velikimi poslovnimi tveganji (Siropolis, 1995, str.17–18). Kljub temu da je vsako leto ustanovljenih preko milijon novih podjetij (v ZDA), pa je stopnja neuspešnosti mladih podjetij moteče visoka: 25 do 33 % vseh neodvisnih malih podjetij propade že v prvih dveh letih svojega delovanja (osem od desetih pa končna svoje delovanje v desetih letih). Poleg visokega poslovnega tveganja pa se podjetniki soočajo tudi s finančnim tveganjem, saj navadno vložijo v podjetje večino svojih finančnih sredstev, če ne kar vsa. Pojavi se tudi visoko karierno tveganje, ko zapustijo zagotovljeno službo zato, da bi se ukvarjali z zelo negotovo dejavnostjo. Izpostavijo se družinskemu in socialnemu tveganju, saj nastajajoče podjetje zahteva 60 do 80-urni tedenski

---

<sup>10</sup> Rast je lahko (Tajnikar, 1997): postati večji z razširitvijo obstoječega posla, izkoristiti zmogljivosti, povečati profit, povečati realizacijo, izboljšati proizvodno sestavo, spremeniti politiko cen, povečati bazo kupcev (geografsko, tuji trg, večji kupec, več kupcev)

delavnik, ki podjetniku pušča malo časa za pozornost družini in prijateljem. Prevzemajo tudi psihološka tveganja – tveganje globokega občutka osebne polomije, če njihov posel ne uspe.

Zakaj tako velika stopnja neuspeha? Mogoče je osnovni vzrok neuspeha enostavnost vstopa. Noben zakon ne preprečuje ljudem, da bi bili lastni gospodarji. Lahko so mladi in ne glede izkušnje imajo možnost vstopa. Lahko so milijonarji ali pa brez prebite pare. Podjetniška priložnost ne pomeni samo svobode uspeha, ampak tudi svobodo neuspeha.

Kateri so razlogi, da propade tako veliko število malih podjetij? Strokovnjaki, kot so Dun & Bradstreet Corporation, navajajo kot vzrok neuspeha slab menedžment (tabela 2), saj so ugotovili, da so vzroki za propad podjetja iz leta v leto isti. Slab menedžment se izraža v problemih kot so preveliki stroški poslovanja, prepozna plačila kupcev, težave z zalogami in preveliko dolgoročno lastništvo (osnovna sredstva). Pogosto mala podjetja propadajo, ker niso pripravljena na rastoče menedžerske zahteve. Povsem drugače je voditi trgovino z nekaj zaposlenimi kot s 100 zaposlenimi.

**Tabela 2:** Vzroki propadov podjetij po raziskavi Dun & Bradstreet Corporation

odstotek	vzrok propada	pojasnilo
44	nekompetentnost	nesposobnost vodenja podjetja – fizična, moralna ali intelektualna
17	pomanjkanje menedžerskih izkušenj	malo ali sploh nič izkušenj iz upravljanja z zaposlenimi in drugimi resursi pred ustanovitvijo podjetja
16	neenakomerne izkušnje	nezadostno poznavanje marketinga, financiranja, nabave in proizvodnje
15	slabe izkušnje v stroki	malo ali nič izkušenj s proizvodom ali storitvijo pred ustanovitvijo podjetja
1	površnost	pomanjkljivo posvečanje podjetništvu kot posledica slabih navad, slabega zdravja ali težav s partnerjem
1	nesreča ali goljufija	goljufija: lažno ime, lažna finančna poročila, namerna prekomerna nabava, protizakonsko razpolaganje z lastnino. nesreča: požar, poplava, potres, prevare zaposlenih, stavka
6	neznani vzroki	

*Vir: Siropolis Nikolas, Menedžment malog poduzeća, str. 18.*

### 2.3.3. Lastnosti podjetnika

Ljudje se za podjetništvo odločajo iz različnih razlogov, vsem pa je skupna želja po samopotrjevanju. Lastnosti, ki so skupne vsem uspešnim podjetnikom (Siropolis, 1995, str. 43–47), so: inovativnost (najznačilnejša lastnost), razumno prevzemanje rizika, samozaupanje, trdo delo, postavljanje ciljev in odgovornost. Te lastnosti niso razmejene med seboj, ampak se prelivajo tako kot barvni spekter v mavrici.

Vahčić meni, da so osebne lastnosti uspešnih podjetnikov (Možina et al., 1994, str. 904) potreba po dosežkih, želja po neodvisnosti, samozavest, usmerjenost v prihodnost in samožrtvovanje. Uspešni podjetniki morajo biti tudi tehnično sposobni, učinkoviti vodje in sposobni odločati.

#### **2.3.4. Posebni izzivi podjetništva**

Na neki točki svoje kariere se mora podjetnik spopasti z glavnim izzivom, ki testira njegove sposobnosti in karakter. Omembe vredni so trije posebni izzivi (Donnelly et al., 1992, str. 680-683) in sicer rast podjetja, podjetniški stres in prodaja podjetja.

##### *2.3.4.1. Rast podjetja*

Uspešni podjetniki, ki gradijo podjetje za rast in profit neizbežno spoznajo, da je podjetje, ki ga vodijo, precej drugačno od tistega, ki so ga ustanovili. Zaradi rasti podjetje ni več trgovina zaposlenih, kupcev, dobavitelja in distributerja. Namesto tega podjetje sedaj zaposluje nekaj sto delavcev v številnih oddelkih. Obstaja omrežje dobaviteljev in distributerjev, operacije se delajo na veliko.

Uspešno upravljanje podjetja s takšno vrsto rasti zahteva spremembo v nalogah in fokusu menedžmenta. Zaradi velikosti in kompleksnosti podjetja je treba dati večji poudarek koordinaciji in kontroli. Treba je najeti profesionalne menedžerje, bolj razvite in formalne sisteme nadzora, postopki morajo biti razviti in vodeni.

Tranzicija podjetja iz male trgovine v veliko korporacijo prav tako zahteva veliko spremembo v nalogah podjetnika in stilu vodenja. Da bi učinkovito vodil podjetje, podjetnik ne more več sam sprejemati vseh odločitev in ostati vpleten v vse vidike posla, podjetje je enostavno preveliko. Namesto tega mora delegirati odgovornost podrejenim menedžerjem in se osredotočiti na koordinacijo njihovih naporov. V tej situaciji mnogo podjetnikov spozna, da večšine, ki so privedle podjetje do zgodnjega uspeha, niso več učinkovite. Podjetje zahteva nove sposobnosti svojega vodja. Ali lahko podjetnik učinkovito naredi to spremembo? Nekateri, kot Bill Gates (Microsoft), lahko. Kljub temu imajo mnogi velike težave pri vodenju tako velikih in kompleksnih podjetij. Probleme imajo še zlasti z delegiranjem odgovornosti. Kot ustanovitelj podjetja imajo veliko potrebo po kontroli operacij, zato jim je zelo težko opustiti odločanje. Nekateri preprosto odkrijejo, da jim manjka profesionalnih menedžerskih veščin, ki so potrebne za vodenje podjetja.

Podjetnik lahko reši to dilemo na več načinov. Mnogi se naučijo delegirati, pogosto tako, da skrbno izbirajo tiste, ki jih bodo delegirali, in tako, da delegirajo postopno. Nekateri prodajo svoja podjetja in začnejo vse znova, ustanovijo nova podjetja. Drugi podjetniki se izognejo dilemi tako, da namenoma omejujejo velikost svojega podjetja.

##### *2.3.4.2. Podjetniški stres*

Vsi direktorji podjetij se srečajo s stresom kot posledico bremena odgovornosti pri vodenju podjetja. Tudi podjetniki, ki vodijo mala podjetja, pogosto doživljajo močan stres. Stres je povzročen s tveganjem, ki si ga nakoplje podjetnik, ko ustanavlja podjetje, in z njegovo popolno odgovornostjo za uspeh ali poraz.

K podjetniškemu stresu doprinesejo tudi drugi faktorji. Glavni vzrok je osamljenost. V podjetju ali med prijatelji oz. v družini ni nikogar, s katerim bi lahko podjetnik odprto govoril

o poslovnih problemih in iskal nasvete, posebno v zgodnjih dneh podjetja. Nihče ne doživlja enakih ali podobnih problemov.

Popolna predanost podjetju, frustracija zaradi problemov z zaposlenimi in prevelika potreba po dosežku lahko prav tako prispevajo k podjetniškemu stresu. Nekateri podjetniki si postavijo nerazumljivo visoke cilje in doživijo velike frustracije, ko svojih pričakovanj ne dosežejo.

Zdravilo za podjetniški stres ne obstaja. Veliko podjetnikov verjame, da je stres sestavni element podjetništva in mnogi se z njim spopadajo celo uspešno. Olajšajo ga s številnimi strategijami, kot so spremembe poslovne rutine (npr. razporejanje časa, čas za rekreacijo), določanje časa, ki si ga vzamejo za druženje in povezovanje z zaposlenimi. Nekateri podjetniki so člani lokalnih poslovnih združenj (Rotary klub), ki jim ponuja možnost, da govorijo o poslu z ostalimi direktorji podjetij, ki niso njihova konkurenca. Pogoja za obvladovanja stresa (Plut, 1995, str. 78) sta zdrava osebnost ter odlična psihofizična kondicija. Slednje pomeni veliko zmogljivost opravljanja psihičnih nalog in fizičnih naporov.

#### *2.3.4.3. Prodaja podjetja*

Večina podjetij v Ameriki, ki se prodajo, niso velike korporacije; so mala, neodvisna podjetja, od katerih so bila mnoga v lasti podjetnikov, ki so bili pripravljene podjetja prodati. Podjetniki se odločajo za prodajo podjetij iz več razlogov. Podjetje prodajo, ker se odločijo, da se bodo upokojili in uživali finančne donose od prodaje ali uporabili profite za ustanovitev novega podjetja. Podjetniki lahko prodajajo, ker pred upokojitvijo ugotovijo, da nimajo naslednika, ki bi uspešno prevzel vodstvo (ta problem se pogosto pojavi v družinskih podjetjih). Vzrok za prodajo je lahko tudi ta, da jim kupec ponudi potreben dodatni denar in sredstva za financiranje rasti podjetja.

## **2.4. Primerjava značilnosti malega in srednjega podjetja z značilnostmi velikega podjetja**

Poslovanje malega in srednjega podjetja se na vseh področjih delovanja podjetja razlikuje od velikega podjetja (Mugler, 1993, str. 18-19), kar prikazujem v tabeli 3.

**Tabela 3:** Primerjava značilnost malega in srednjega podjetja z velikim podjetjem

<b>VODENJE</b>	
MALA IN SREDNJA PODJETJA	VELIKA PODJETJA
<ul style="list-style-type: none"> <li>• lastnik – podjetnik</li> <li>• pomanjkanje znanj iz vodenja podjetja</li> <li>• tehnično usmerjena izobrazba</li> <li>• nezadostne informacije za izrabo obstoječih prednosti prilagoditve</li> <li>• patriarhalno vodenje</li> <li>• skoraj nič skupinskih odločitev</li> <li>• velik pomen improvizacije in intuicije</li> <li>• malo planiranja</li> <li>• zaradi številnih funkcij prihaja do preobremenjenosti, saj razporeditev dela velikokrat ni določena, ali pa je premalo ljudi</li> <li>• neposredna – direktna vpletenost pri poslovnih dogodkih</li> <li>• malo možnosti poprave napak po napačnih odločitvah</li> <li>• vodilni potencial ni zamenljiv</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• menedžer</li> <li>• zagotovljena znanja vodenja</li> <li>• dobro tehnično znanje v proizvodnih oddelkih</li> <li>• zgrajeno in formalizirano informacijsko znanje</li> <li>• vodenje po menedžmentskih principih</li> <li>• pogosto skupinsko odločanje</li> <li>• neznatni pomen improvizacije in intuicije</li> <li>• obsežno planiranje</li> <li>• dobra delitev dela po profilih – izobrazbi</li> <li>• oddaljenost – distanca od proizvodnega procesa</li> <li>• možnosti poprave napak po napačnih odločitvah</li> <li>• zamenljiv vodstveni potencial</li> </ul>
<b>KADRI</b>	
MALA IN SREDNJA PODJETJA	VELIKA PODJETJA
<ul style="list-style-type: none"> <li>• malo število zaposlenih</li> <li>• često neznatni del nekvalificiranih in priučenih delavcev</li> <li>• skoraj nič akademsko izobraženih</li> <li>• pretežno prisotno široko strokovno znanje</li> <li>• zadovoljstvo z delom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• visoko število zaposlenih</li> <li>• velik del nekvalificiranih in priučenih delavcev</li> <li>• veliko število visoko in akademsko izobraženih</li> <li>• visoka tendenca po specialnih znanjih</li> <li>• majhno zadovoljstvo z delom</li> </ul>
<b>ORGANIZACIJA</b>	
MALA IN SREDNJA PODJETJA	VELIKA PODJETJA
<ul style="list-style-type: none"> <li>• do potankosti pregleden, od podjetnika usmerjen enolinijski sistem, s pomočjo majhnega števila vodstvenih oseb</li> <li>• kopicenje funkcij</li> <li>• komaj tvorjenje oddelkov</li> <li>• kratka direktna pot informacij</li> <li>• močne osebne vezi</li> <li>• navodila in kontrola v direktnih kontaktih</li> <li>• omejeno delegiranje</li> <li>• skoraj brez koordinacijskih problemov</li> <li>• majhna stopnja formaliziranosti</li> <li>• velika prilagodljivost</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kompleksna organizacijska struktura, neodvisna od posameznikov</li> <li>• delitev dela</li> <li>• obsežna delitev v oddelke</li> <li>• predpisane informacijske poti – kanali</li> <li>• majhne osebne povezave</li> <li>• formalizirana neosebna navodila in kontrola</li> <li>• delegiranje v širokem obsegu</li> <li>• veliki koordinacijski problemi</li> <li>• visoka stopnja formaliziranosti</li> <li>• slaba fleksibilnost – prilagodljivost</li> </ul>



## PRODAJA

### MALA IN SREDNJA PODJETJA

- pokrivanje majhnega specifičnega povpraševanja, ki je omejeno na en prostor ali en produkt v omejenem tržnem segmentu
- slab konkurenčni položaj

### VELIKA PODJETJA

- pokrivanje obsežnega povpraševanja v širokem tržnem segmentu
- dober konkurenčni položaj (prednost)

## NABAVA

### MALA IN SREDNJA PODJETJA

- slab položaj na nabavnem trgu
- pogosto nabava po naročilu (izjema je trgovina)

### VELIKA PODJETJA

- močen položaj na nabavnem trgu
- pretežno nabava na trgu, neodvisna od naročil, zagotovljena z dolgoročnimi pogodbami z dobavitelji

## PROIZVODNJA

### MALA IN SREDNJA PODJETJA

- delovno intenzivna
- majhna delitev dela
- prevladujejo univerzalni stroji
- malenkostno zmanjševanje stroškov z naraščanjem števila produktov
- često dolgoročna navezava na določeno osnovno inovacijo

### VELIKA PODJETJA

- kapitalno intenzivna
- velika delitev dela
- prevladujejo specialni stroji
- veliko zmanjševanje stroškov z naraščanjem števila produktov
- ni dolgoročne odvisnosti – povezave z osnovno inovacijo

## RAZISKAVE IN

### MALA IN SREDNJA PODJETJA

- ni stalnega organiziranega oddelka za razvoj in raziskave
- kratkoročne, intuitivno usmerjene raziskave in razvoj
- raziskava je orientirana izključno na lastne potrebe oziroma proizvode, le malo osnovnih raziskav
- relativno kratek čas med izumom in gospodarsko rabo

### RAZVOJ

### VELIKA PODJETJA

- trajno organizirani oddelki za razvoj in raziskave
- dolgoročne, sistematične prisotne raziskave in razvoj
- raziskava produktov in postopkov je v ozki povezavi z osnovnimi raziskavami
- relativno dolg čas med izumom in gospodarsko rabo

## FINANCIRANJE

### MALA IN SREDNJA PODJETJA

- v družinski lasti
- ni dostopa do anonimnega kapitalskega trga, zaradi tega le omejene možnosti financiranja
- ni podjetniške individualne podpore, komajda splošna državna podpora v kriznih situacijah

### VELIKA PODJETJA

- običajno široko lastništvo
- neoviran dostop do anonimnega kapitalskega trga in s tem različne možnosti financiranja
- v kriznih situacijah je možna individualna državna podpora podjetjem

*Vir: Josef Mugler, 1993, str. 18–19.*

## 3. Prednosti in slabosti malega podjetja v Sloveniji

### 3.1. Razvoj podjetništva v Sloveniji

V zadnjem desetletju je prišlo do najbolj dramatičnih sprememb gospodarskega razvoja (Možina et al., 1994, str. 893) v nekdanjih socialističnih državah. Slovenija je bila zaradi sorazmerno liberalnega gospodarstva, odprtega v Zahodno Evropo, na začetku tranzicije iz samoupravnega socialističnega v tržno gospodarstvo ena najbolj razvitih nekdanjih socialističnih držav Srednje Evrope. Kljub socialističnemu sistemu je bil v Sloveniji zelo razvit obrtni sektor. Edina zasebna lastnina je bila obrt (Tajnikar, 2000, str. 51) in ravno v tem delu se najbolj razlikujemo od ostalih vzhodnoevropskih držav. Proces prestrukturiranja gospodarstva se je pričel z Zakonom o podjetjih.<sup>11</sup> Pred tem je bila dovoljena le omejena zasebna lastnina proizvodnega imetja, (poleg obrti še na kmetijah, v gostinstvu in prevozništvu ter podobnih dejavnostih). V socialističnem okolju so v Sloveniji delovala predvsem velika socialistična podjetja, že ob ustanovitvi s po 100 ali 500 zaposlenimi. Njihovo število je naraščalo, število malih podjetij pa je bilo zanemarljivo. Vstopa in izstopa podjetij praktično ni bilo. To je bilo popolnoma v nasprotju z organsko rastjo podjetij v zahodnih tržnih gospodarstvih, kjer so tudi največja podjetja nastala iz majhnih podjetij na iniciativo posameznika – podjetnika. Z razpadom socialističnega gospodarstva je podjetništvo dobilo nov pomen in začelo igrati ključno vlogo pri oživljanju gospodarstva in s polnitvijo »socialistične črne luknje« (Možina et al., 1994, str. 893).<sup>12</sup> Obstoječi zasebni obrtniški sektor pa je imel vsekakor pozitiven vpliv na razvoj podjetništva v Sloveniji. Slovenija se je konec leta 1992 odločila za privatizacijo družbenih podjetij in jo tudi izvedla. Pojem družbena lastnina je iz podjetij odstranjen, lastništvo podjetij je znano.

Slovenija je majhna država, ki je v preteklosti zaradi socialističnega načina gospodarstva nehote zavirala razvoj podjetništva, zaradi česar podjetništvo v Sloveniji nima tradicije. Kot je že navedeno, ima na razvoj podjetnika (in s tem podjetništva) velik vpliv tradicija podjetništva. Spomnimo se, da so podjetniki pogosto otroci staršev, ki so imeli lastna podjetja (Siropolis, 1995, str. 48).

Ne samo da podjetništvo v Sloveniji nima tradicije, tudi gospodarstvo in politika sta se po letu 1989 prestrukturirala. Podjetništvo, celotno gospodarstvo in politika so v zelo kratkem času doživeli revolucionarne spremembe, zato ni čudežne formule, kako naj delujejo popolno. Država mora omogočiti podjetništvu, da se razvija. Nova podjetja namreč (Glas, 2000, str 20–25) ustvarjajo nova delovna mesta, so vir informacij, prodirajo na trge drugih regij in s tem

---

<sup>11</sup> V decembru 1988 je bil v Sloveniji prvič sprejet Zakon o podjetjih, ki je dopustil ustanavljanje podjetij z zasebnim kapitalom.

<sup>12</sup> V socialističnih gospodarskih sistemih je značilna skoraj popolna odsotnost podjetij z 10 do 100 zaposlenimi. To vrzel so poimenovali »socialistična črna luknja« in je predstavljala osnovno strukturno neravnotežje socialističnih gospodarstev.

povečujejo dohodek, so zibelka srednjih in velikih podjetij in so del regionalne evropske strukture.

V Sloveniji se je po letu 1990 število gospodarskih subjektov<sup>13</sup> zelo povečalo. Kljub temu pa zadnja tri leta njihovo število upada (od leta 1999 do konca leta 2003 upad za 8,2 %), kar je prikazano v tabeli 4 in na sliki 1.

**Tabela 4:** Število registriranih gospodarski subjektov

leto	gospodarski subjekt skupaj	gospodarski subjekt: pravne osebe	gospodarski subjekt: fizične osebe
1990	67598	14597	53001
1991	74689	23348	51341
1992	88532	36448	52084
1993	99212	47734	51478
1994	111167	51253	59914
1995	109855	52053	57802
1996	114783	52580	62203
1997	114801	53557	61244
1998	118074	54927	63147
1999	121909	56473	65436
2000	115717	49291	66426
2001	115691	48871	66820
2002	113680	46346	67334
2003	111907	45140	66767

*Vir: Statistični letopis RS 2004.*

Upadanje števila gospodarskih subjektov, ki se pojavi po letu 1999, vsekakor najbolj zadeva mala podjetja, saj ta v številu podjetij leta 2003 predstavljajo 98,64–odstoten delež. Statistični letopis sicer navaja, da je do zmanjšanja števila poslovnih subjektov v letih 2000 in 2002 prišlo predvsem zaradi izbrisov iz sodnih registrov na podlagi Zakona o finančnem

<sup>13</sup> Statistika uporablja več izrazov.

*Poslovni subjekt* so pravne in fizične osebe, ki na podlagi vpisa v ustrezne primarne registre, evidence, razvide ali na podlagi zakona opravljajo registrirane ali s predpisom ali z aktom o ustanovitvi določene dejavnosti v zakonsko določeni pravnoorganizacijski obliki in so vpisane v PRS.

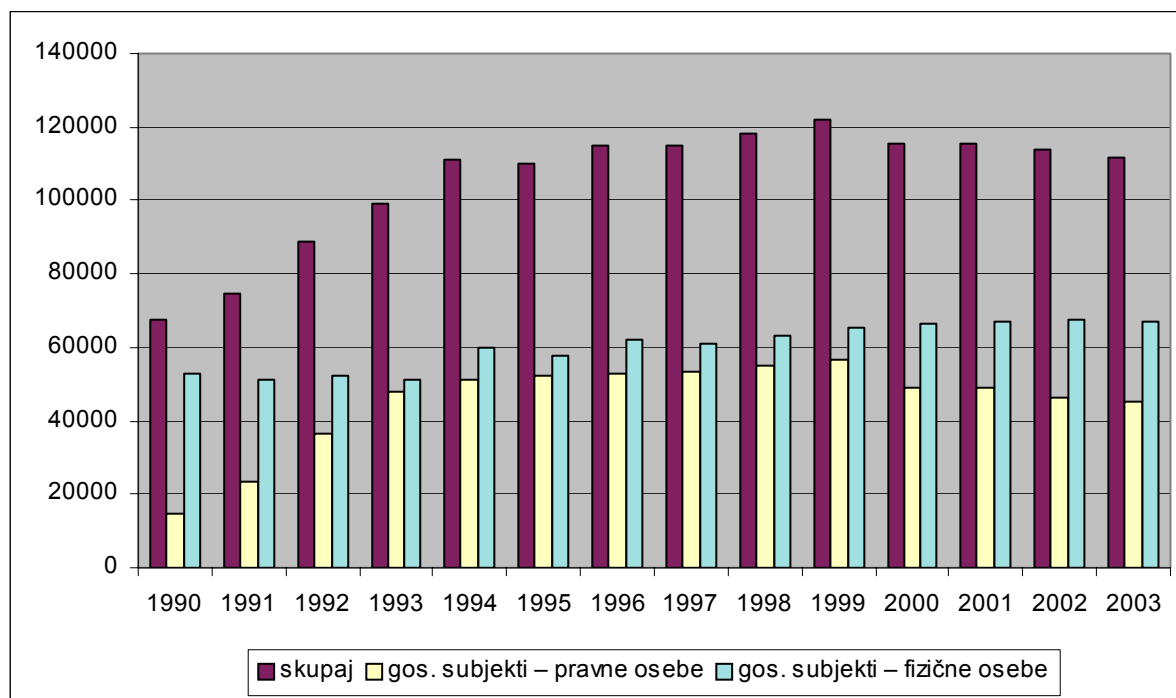
*Pravne osebe* so gospodarske družbe, zavodi, društva, organi in organizacije, ki z vpisom v pristojni konstitutivni register, ustrezno evidenco ali ustrezni razvid ali z zakonom pridobijo status (lastnost) pravne osebe.

*Fizične osebe* so samostojni podjetniki posamezniki in druge fizične osebe, ki na prostem trgu samostojno in trajno opravljajo različne, izključno pridobitne dejavnosti.

*Gospodarski subjekt* so fizične osebe in pravne osebe brez zavodov, društev, organov in organizacij.

poslovanju podjetij. Ker pa se trend upadanja števila podjetij nadaljuje, menim, da je potrebno vzroke za upadanje števila podjetij iskati tudi drugje (npr. stečaji podjetij).

**Slika 1:** Število registriranih gospodarskih subjektov



Vir: Statistični letopis RS 2004.

**Tabela 5:** Pregled števila malih podjetij in zaposlenih v malih podjetjih<sup>14</sup>

podjetja in zaposleni	leto 2002	leto 2003
zaposleni skupaj v gospodarskih subjektih	601014	599121
zaposleni (gospodarski subjekti – pravne osebe) mala podjetja	140645	145976
zaposleni (gospodarski subjekti – fizične osebe) mala podjetja	109966	109143
zaposleni v malih podjetjih skupaj	250611	255119
delež zaposlenih v malih podjetjih	41,70%	42,45%
število malih podjetij <sup>15</sup>	111859	110383
delež malih podjetij	98,64%	98,64%

Vir: Statistični letopis RS 2003 in 2004.

<sup>14</sup> Podatki so povzeti iz Statističnega letopisa, poglavja Poslovni subjekti po vrstah organizacijskih oblik, velikosti in številu zaposlenih oseb, s predpostavko, da so poslovni subjekti brez zaposlenih mala podjetja.

<sup>15</sup> Vsa podjetja, ki so zajeta v Statističnem letopisu, niso dejavna. Podatki IBON zajemajo za 2003. leto 90641 dejavnih malih podjetij, kjer pa tudi niso zajeta vsa .

Kljub upadanju števila podjetij pa se število zaposlenih v malih podjetjih povečuje (tabela 5). V malih podjetjih je bilo 31. 12. 2002 zaposlenih 250.611 oseb, po zadnjih podatkih Statističnega letopisa RS 2004 se je povečalo število zaposlenih v malih podjetjih za 4508 oseb, tako da je bilo konec leta 2003 v malih podjetjih zaposlenih 255119 oseb, kar predstavlja 41,69 % vseh zaposlenih v gospodarskih subjektih. Mala podjetja so torej zelo pomembna z vidika zaposlovanja.

## **3.2. Profil malega slovenskega podjetja**

V letu 2002 je bila izvedena raziskovalna naloga (Mayr et. al., 2002), ki je ugotovila profil (ključne lastnosti slovenskega podjetništva) slovenskega malega podjetja. Raziskava temelji na različnih javno dostopnih bazah (baza I-BON podjetja Novi Forum Ljubljana), statističnih podatkih Statističnega urada Republike Slovenije in drugih dostopnih virih. Ugotovitve podatkov so preverjene v malih slovenskih podjetjih, saj je bilo v raziskavo vključenih 1300 malih podjetij. Na osnovi opravljene raziskave je bil postavljen profil malega slovenskega podjetja in njegovega okolja (ne glede na regijo), ki ga v celoti povzemam.

### **3.2.1. Profil okolja**

- Slaba prepoznavnost podpornih institucij (Zavod RS za zaposlovanje, Pospeševalni center za malo gospodarstvo in Javni sklad RS za razvoj malega gospodarstva). Regijske posebnosti niso izrazite, intenzivnejša je prepoznavnost Zavoda RS za zaposlovanje, in to v regijah, kjer je problem brezposelnosti izrazitejši.
- Finančno okolje ni pomemben dejavnik razvoja malih slovenskih podjetij<sup>16</sup>.
- Država in njene institucije postavljajo administrativne ovire pri oblikovanju okvirjev podjetništva (postopki ustanovitve podjetja).
- Poročanje malih podjetij državnim in davčnim institucijam je prezapleteno. Prisotne so tendence večanja administriranja (poslovna, davčna in statistična poročila).
- Davčne politike so neprijazne do malega podjetništva (samovolja davčnih organov, stroški davčnega postopka, drugostopenjsko odločanje v davčnem postopku in dokazno breme v davčnem postopku, davčni uradniki ne spoštujejo davčnih predpisov).

---

<sup>16</sup> V Sloveniji so bile v preteklih letih prisotne različne oblike financiranja in sofinanciranja malega gospodarstva. Ustanovljene so bile različne institucije, ki pa so v glavnem neopazne. Razloge je iskati tudi v pomanjkanju sredstev. Namenskih denarnih sredstev je premalo. Velike subvencije so se namenjale za najrazličnejše oblike prestrukturiranja, največ v kmetijstvo. Malo gospodarstvo je tukaj malo udeleženo. Pa še to so predvsem najrazličnejše oblike dajanja garancij za bančne kredite. Vse to je vplivalo na strukturo financiranja malih slovenskih podjetij. Institucionalni tuji viri so omejeni. Podobno velja za lastniški kapital, ki praviloma ni pomemben finančni vir financiranja malih slovenskih podjetij. Glede na povedano je povsem pričakovano rezultat raziskave v okviru PHARA (Bukvič et al., 2001), kjer so bile ovire, vezane na financiranje, opredeljene kot srednje pomembne ovire razvoja malih podjetij. Mali podjetniki praviloma ne računajo na tuje finančne vire, si jih pa zelo želijo.

### **3.2.2. Profil delujočega slovenskega malega podjetja**

- Prevladujejo mala podjetja (med registriranimi ne opravljajo vsa podjetja dejavnosti; kot delujoče podjetje je obravnavano podjetje, ki ustvarja poslovne prihodke).
- Pretežna pravna oblika organiziranosti malega podjetja je družba z omejeno odgovornostjo.
- Prevladujejo mikro podjetja (podjetja do deset zaposlenih). Največ je podjetij, ki imajo od nič do tri zaposlene; veliko je podjetij, ki ne zaposlujejo.
- Od leta 1994 do leta 1999 v strukturi podjetij ni bistvene razlike. Rahli so premiki v skupini z več zaposlenimi.
- Prevladuje dejavnost trgovine, sledijo neproizvodne storitve.
- Mala podjetja so pomemben dejavnik zaposlovanja.
- Teritorialna razporejenost podjetij glede na število (zaposlenih) je v glavnem enakomerna. V večini regij (izjema je Prekmurje) prevladujejo podjetja, ki imajo do tri zaposlene, oziroma podjetja, ki imajo od tri do deset zaposlenih.
- Povprečna stopnja izobrazbe slovenskega podjetnika je višja šola.
- Povprečna stopnja izobrazbe delavcev v malih slovenskih podjetjih je malo nad srednjo šolo.
- Izobrazba podjetnikov in zaposlenih v malih podjetjih se po regijah bistveno ne razlikuje (izjema je Prekmurje).
- Po prometu se največ malih podjetij uvršča v skupino od deset do petdeset milijonov tolarjev.
- Sposobnost doseganja prometa je odvisna od izobrazbe podjetnikov. Boljša so podjetja, kjer imajo podjetniki višjo izobrazbo.
- Visok promet je dosežen v dejavnostih proizvodnje in gradbeništva, nizek pa je značilen za dejavnost neproizvodnih storitev in gostinstva s hotelirstvom.
- Regije niso dejavnik, ki vpliva na obseg prometa.
- Poslovni izid je korelativen s prometom.
- Največje število v raziskavo vključenih podjetij ustvarja dobiček.
- Dobitek je najpogostejši v višini do tri milijone tolarjev.
- Strojna opremljenost proizvodnje malih slovenskih podjetij je dobra.
- Administrativno tehnična opremljenost malih slovenskih podjetij je dobra.
- Opremljenost je odvisna od starosti podjetja (pri starejših podjetjih je slabša).
- Opremljenost je odvisna od izobrazbe podjetnika (pri visoko izobraženih podjetnikih je boljša).
- Opremljenost je odvisna od delovnih izkušenj podjetnikov (več kot jih imajo, boljša je opremljenost).

### 3.3. Stanje podjetništva v Sloveniji v primerjavi z drugimi državami

Slovenija je v letu 2002 pristopila k največji raziskavi podjetništva na svetu. Rezultati raziskave so predstavljeni v publikaciji z naslovom Kako podjetna je Slovenija, Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Slovenija 2002<sup>17</sup>. Raziskava je zajela poleg Slovenije še naslednje države: Argentino, Avstralijo, Belgijo, Brazilijo, Kanado, Čile, Kitajsko, Hrvaško, Dansko, Finsko, Francijo, Nemčijo, Hong Kong, Madžarsko, Islandijo, Indijo, Irsko, Izrael, Italijo, Japonsko, Korejo, Mehiko, Novo Zelandijo, Norveško, Singapur, Južnoafriško republiko, Španijo, Švedsko, Švico, Tajvan, Tajsko, Nizozemsko, Veliko Britanijo, Škotsko, Wales in Združene države Amerike. Raziskava se ni ukvarjala s podjetji, starejšimi od treh let in pol. Skušala je ugotoviti, kakšna je podjetniška naravnost odraslega prebivalstva in stopnja nastajanja novih rastočih podjetij, ki je odvisna od podjetniških pogojev, ki vplivajo na obstoj in zaznavanje podjetniških priložnosti ter na podjetniško zmogljivost odraslega prebivalstva. Zaznavanje podjetniških priložnosti, večine in motivacija odraslega prebivalstva, da te priložnosti izkoristijo, so namreč pogoj za rojevanje podjetij in njihove aspiracije po rasti.

Metodologija raziskave je bila v vseh državah enaka. V raziskavi so bili uporabljeni štirje temeljni mehanizmi zbiranja podatkov. Trije so zagotavljali primarne podatke, ki so bili zbrani posebej za GEM in so se zatem kombinirali s podatki iz sekundarnih virov. Raziskava odraslega prebivalstva v Sloveniji temelji na vzorcu najmanj 2000 odraslih. Izvedenih je bilo 37 osebnih intervjujev z izvedenci, ki so bili izbrani po njihovi podjetniški aktivnosti, profesionalnosti, znanju in ugledu. Vsak izvedenec je izpolnil še obširen vprašalnik. Izpolnjeni vprašalniki so bili prevedeni v jezike vseh udeleženk, tako da so možne še številne in bogate primerjave med državami. Da je bilo možno delati kakršne koli primerjave med državami (npr. rast BDP) se je raziskava oprla na zanesljive poenotene mednarodne vire.

Raziskava GEM je prikazala splošne izsledke in ocenila pogoje<sup>18</sup> za podjetništvo v Sloveniji.

#### 3.3.1. Splošni izsledki

##### 3.3.1.1. Stopnja celotne podjetniške aktivnosti – TEA-indeks

S TEA-indeksom se meri delež odraslega prebivalstva med 18. in 64. letom. Ti ljudje so ali v procesu ustanavljanja podjetij ali lastniki ali menedžerji mladega podjetja, ki ne izplačuje plač več kot tri leta in pol. Med 37 državami se je Slovenija s TEA-indeksom 4,63 uvrstila na 25. mesto. Povprečni indeks po državah znaša 8,0, če pa upoštevamo število delovno aktivnega prebivalstva po državah, pa je povprečni TEA-indeks 12. K slednjemu zelo pripomoreta s svojim številnim prebivalstvom Indija, kjer je TEA-indeks 17,88 in Kitajska (vsaka s preko

---

<sup>17</sup> Global Entrepreneurship Monitor Slovenija 2002: Kako podjetna je Slovenija. Avtorji: Miroslav Rebenik, Polona Tominc, Miroslav Glas, Viljem Pšeničny.

<sup>18</sup> Model GEM povezuje poslovno dinamiko z devetimi skupinami podjetniških pogojev, ki neposredno ali posredno vplivajo na razvoj podjetništva v državi.

milijarde prebivalci), kjer je TEA-indeks 12,34. V ZDA znaša TEA-indeks 10,51. Nemčija je z indeksom 5,16 uvrščena le eno mesto boljše kot Slovenija, Italija pa z indeksom 5,9 le tri mesta boljše. Nekdanji socialistični državi Poljska in Hrvaška sta uvrščeni 4 oziroma 7 mest za Slovenijo.

### *3.3.1.2. Podjetništvo zaradi priložnosti ali zaradi nujnosti*

V Sloveniji je število podjetnikov, ki so se podjetništva lotili zaradi priložnosti, v primerjavi z ostalimi državami relativno nizko. TEA-indeks zaradi priložnosti znaša 3,26 in uvršča Slovenijo na 30. mesto. Približno vsak 30. prebivalec se podjetništva loti zaradi priložnosti. TEA-indeks zaradi nujnosti znaša 1,37 in uvršča Slovenijo na 15. mesto. Približno vsak 70. prebivalec se torej loti podjetništva zaradi nujnosti. V primerjavi z ostalimi državami je v Sloveniji nadpovprečno veliko podjetnikov, ki so se podjetništva lotili zaradi nujnosti.

### *3.3.1.3. Nastajajoči in novi podjetniki*

Nastajajoči podjetniki so tisti, ki skušajo sami ali skupaj z drugimi pričeti poslovno dejavnost in niso izplačevali plač več kot tri mesece. Novi podjetniki pa so tisti, ki so sami ali skupaj z drugimi lastniki podjetja ali samozaposleni in podjetje ne deluje več ko tri leta in pol. TEA-indeks za nastajajoče podjetnike znaša 3,27 in uvršča Slovenijo na 25. mesto, indeks za nove podjetnike znaša 1,53 in uvršča Slovenijo na 31. mesto. Razmerje med novimi in nastajajočimi podjetji nam govori o stopnji preživetja novih podjetij. V državah, kjer je visoka stopnja nastajajočih podjetnikov in nizka stopnja novih podjetij, je očitno, da je stopnja smrtnosti novih podjetij zelo visoka, kar torej velja tudi za Slovenijo. Podjetniški proces pa ni zastoj, vanj sta investirana denar in čas podjetnikov.

### *3.3.1.4. Moški in ženske v podjetništvu*

V Sloveniji je po raziskavi GEM razmerje med moškimi in ženskami v podjetništvu 2,21 : 1<sup>19</sup>. S tem razmerjem je Slovenija v raziskavi zasedla 26. mesto.

### *3.3.1.5. Kako vitalna so podjetja*

Raziskava je z vprašanji podjetnikom, koliko delovnih mest nameravajo ustvariti v naslednjih petih letih, koliko izvoza načrtujejo, kako novi so njihovi izdelki ter storitve in v kateri panogi poslujejo, prišla do odgovora o vitalnosti podjetij. Večina podjetnikov posnema obstoječe izdelke ali storitve. Več kot dve tretjini podjetnikov namerava zaposlovati manj kot 20 ljudi, le 4 % podjetij predvidevajo, da bodo izvažali več kot 50 %. Polovica podjetnikov bo delovala v maloprodaji in gostinstvu, le 11 % v proizvodnji.

---

<sup>19</sup> To razmerje se bistveno razlikuje od dejanskega razmerja med vsemi delujočimi podjetji v Sloveniji, saj je razmerje bistveno ugodnejše v korist moških. Po zadnjih podatkih, objavljenih v časniku Finance dne 23. 11. 2004, je v Sloveniji razmerje 3,8 : 1 v korist moških.



### *3.3.1.6. Tvegani kapital in poslovni angeli*

Slovenija je v letu 2001 po podatkih SLEVCE z naložbami tveganega kapitala na repu svetovne lestvice glede števila tveganih naložb, tako relativno, glede na število podjetij, kakor tudi z deležem v bruto družbenem proizvodu, ki znaša samo 0,018 %. Obstaja pa velika pripravljenost prebivalstva za investiranje v podjetništvo. Da je bil posameznik mikro poslovni angel, je moral v zadnjih treh letih osebno vložiti sredstva v podjetje, ki ga je vodil nekdo drug. Po tem kriteriju se je Slovenija uvrstila na 23. mesto.

## **3.3.2. Ocena pogojev za podjetništvo v Sloveniji**

### *3.3.2.1. Razpoložljivost finančnih sredstev*

Razpoložljivost finančnih sredstev se nanaša na razpoložljivost finančnih virov, to je posojil in kapitala za nova in rastoča podjetja, pa tudi raznih oblik nepovratne pomoči kot so garancijske sheme, dotacije, subvencije ter denarne pomoči, ne glede na to, ali gre za formalne, institucionalne ali neformalne vire. Razpoložljivost finančnih sredstev se je v raziskavi izkazala kot skromna, saj se je Slovenija med 37 državami uvrstila na 30. do 33. mesto.

V Sloveniji so najpomembnejša oblika finančnih virov posojila poslovnih bank, posojila državnih in lokalnih skladov in razne oblike pomoči ministrstev, kot so vlaganja v nove tehnologije, odpiranje novih delovnih mest, povezovanje z drugimi podjetji in internacionalizacijo poslovanja. Podjetniki vidijo naslednje probleme: visoke obrestne mere, zagotavljanje garancij, stroške zavarovanj, kratke roke vračanja, potrebno obsežno dokumentacijo, dolg čas obravnavanja, prednost imajo večja podjetja. V poslovanju se podjetja srečujejo s plačilno nedisciplino kupcev. Podjetniki premalo poznajo predvsem oblike finančne podpore, ki jo nudi država. Premalo je davčnih in drugih vzpodbud za vlagatelje, zlasti za vlaganja v razvoj in raziskave, v prostore, opremo in odpiranje novih delovnih mest.

V Sloveniji je skromna ponudba lastniških in dolžniških virov ter subvencij. Omejena so predvsem lastna sredstva podjetnikov, kar je najverjetneje posledica prejšnjega socialističnega sistema, saj so posamezniki vlagali v stanovanja, hiše, počitniške hiše, česar ni mogoče hitro preoblikovati v likvidna poslovna sredstva.

V zvezi s tveganim kapitalom pa gre v Sloveniji za omejitve na obeh straneh, tako pri ponudbi tega kapitala, ki je skromna, kot pripravljenosti podjetnikov zanj. Polovica podjetnikov o zunanjem investitorju niti ni razmišljala, le četrtnine podjetnikov solastništvo zunanjega investitorja in sodelovanje pri poslovnih odločitvah ne bi motilo, za četrtnino podjetnikov pa je taka vloga investitorjev nesprejemljiva.

### *3.3.2.2. Zasnovanost in vodenje vladne politike*

Ta tema se nanaša na vprašanje, kako vladne politike, ki se odražajo v regulativi, davčnem sistemu in izvajanju javnih naročil, delujejo na razvoj novih in rastočih podjetij, ga spodbujajo in zavirajo. Podporna politika MSP je bila v preteklosti improvizirana in

nedosledna, zato se to odraža v raziskavi in Slovenija je po tem kriteriju zasedla 30. mesto. Pomanjkljivosti državne regulative se odražajo kot počasno pridobivanje dovoljenj novih podjetij, nefleksibilnost inšpekcij, počasno delo registrskih sodišč, samovolja davčne uprave.

### *3.3.2.3. Izvajanje raznih vladnih programov*

Ta tema se nanaša na vprašanje razpoložljivosti in učinkovitosti programov in spodbud, ki neposredno podpirajo nova in rastoča podjetja na nacionalni, regionalni in občinski ravni. Država nudi tako imenovano »trdo« obliko podpore, kot so finančni instrumenti in zagotavljanje poslovnih prostorov pod ugodnimi pogoji (inkubatorji, tehnološki parki in poslovne cone). »Mehka« oblika državne podpore se odraža v informiranju, programih usposabljanja in svetovanju. V Sloveniji obe obliki podpore obstajata, vendar vladni programi naj ne bi zagotavljali vseh relevantnih oblik pomoči, ki jih nova podjetja potrebujejo.

### *3.3.2.4. Vključitev podjetniških znanj v izobraževalne programe ter programe usposabljanja za podjetnike*

Ta tema se nanaša na vprašanje, v kolikšni meri je usposabljanje za ustvarjanje ali upravljanje malih, novih ali hitro rastočih podjetij vključeno v različne programe formalnega izobraževanja, od osnovne šole do univerze ter usposabljanja podjetnikov in zaposlenih v malih in srednje velikih podjetjih. Na tem področju se je Slovenija izkazala za izvrstno, saj je med 37 državami zasedla 9. mesto.

### *3.3.2.5. Mehanizmi prenosa raziskav in tehnologije v podjetja*

Ta tema se nanaša na vprašanje, v kolikšni meri nacionalne raziskave in razvoj vodijo k novim komercialnim priložnostim in koliko so te dostopne novim, malim in hitro rastočim podjetjem. Na tem področju se je Slovenija uvrstila na predzadnje mesto, samo pred Argentino. Za uspešen prenos tehnologije in raziskav je potrebna povezava med univerzo, lokalnim gospodarstvom, finančnimi institucijami ter različnimi ustanovami za pospeševanje gospodarstva. Razlogi za neuspeh so v institucionalnih, kulturnih in infrastrukturnih ovirah. Institucionalne ovire se kažejo v tem, da raziskovalci na univerzah niso usmerjeni v komercializacijo raziskovalnih dosežkov oziroma se delo raziskovalcev ne meri po tem. Med kulturne ovire se uvršča miselnost na univerzi, ki je še vedno izrazito državno administrativna. Infrastrukturne ovire so neposredno gospodarsko okolje (kot npr. slabo gospodarsko zaledje mariborske univerze) in pospeševalni mehanizmi (nobena od slovenskih fakultet nima v lasti podjetniških inkubatorjev, ki bi bili osredotočeni na prenos raziskovalnih dosežkov v podjetniško prakso).

### *3.3.2.6. Razpoložljivost poslovnih in strokovnih storitev za podjetja*

Ta tema se nanaša na prisotnost poslovnih, računovodskih in drugih pravnih storitev in institucij, ki podpirajo in spodbujajo nastajanje novih, malih in rastočih podjetij. Tudi na področju poslovne in strokovne infrastrukture je Slovenija zelo slabo uvrščena, šele na 33. mesto. Razlog je lahko v tem, da je bila v prejšnjem socialističnem sistemu ta infrastruktura

namenjena okoli 3000 družbenim podjetjem. Raziskava je odkrila predvsem naslednje probleme:

- stroški poslovne in strokovne infrastrukture so visoki;
- manjka kakovostna grosistična preskrba MSP;
- izraženo je pomanjkanje strokovnjakov za poslovno pravo;
- računovodske storitve izpolnjujejo predvsem zahteve države, manj pa upravljavsko podporo, kontroling, odnose z davčno upravo, upravljanje z denarjem, naložbe, načrtovanje projektov z vidikov ocene donosnosti;
- servisi so nezadovoljni s podjetniki glede posredovanja dokumentacije in vključevanja osebnih izdatkov med izdatke podjetja;
- nekatere storitve izvajajo nekvalificirani izvajalci v okviru sive ekonomije.

### *3.3.2.7. Enostavnost vstopa na trge*

Ta tema se nanaša na vprašanje, v kolikšni meri se prilagajajo tržna pravila in spreminja tržna struktura s tem, ko vstopajo na trg nova in rastoča podjetja, ki konkurirajo ter izrivajo obstoječe dobavitelje, pogodbene izvajalce in svetovalna podjetja. Gre za temeljno vprašanje, kako lahko oziroma težko je v Sloveniji začeti z novim poslom in si pridobiti položaj na trgu v primerjavi z dosedanjimi poslovnimi povezavami. Hitrost sprememb na notranjem trgu je povezana s procesom gospodarske tranzicije, zato se je po tem kriteriju Slovenija uvrstila visoko, na 11. mesto. Ovire za vstop na trg Slovenijo postavljajo na 27. mesto. Podjetja sicer ne navajajo nepoštenih oblik oviranja s strani obstoječih podjetij, vendar obstajajo veze, poznanstva in korupcija. Obstaja tudi vprašanje protimonopolne zakonodaje.

### *3.3.2.8. Dostop do fizične infrastrukture za podjetja*

Ta tema se nanaša na razpoložljivost in težavnost dostopa do obstoječih fizičnih virov (transportnih možnosti, komunikacij, telekomunikacij, energetske in komunalne preskrbe, zemljišč in poslovnih prostorov) po cenah, ki ne diskriminirajo novih, malih in rastočih podjetij. Ocena je povezana z ravniyo razvitosti držav, saj zahteva infrastruktura vlaganje kapitala. Lokalni monopoli pa ustvarjajo pritisk na zviševanje cen komunalnih storitev.

### *3.3.2.9. Kulturne in družbene norme ter širši družbeni odnos do podjetništva*

Kulturne in družbene norme vključujejo splošna stališča, prepričanje in poglede, kulturno ozračje in vse tiste implicitne in eksplicitne norme, ki se nanašajo na družbeno sprejeto ravnanje in aspiracije posameznikov in skupnosti. Te norme bistveno vplivajo na odnos prebivalstva do podjetništva in podjetniškega ravnanja. Opisujejo namreč, v kolikšni meri obstoječe norme in vrednote spodbujajo ali vsaj ne odvrčajo Slovencev od dejanj, ki bi lahko vodila k novim načinom vodenja poslovanja ali ekonomski aktivnosti in s tem k potencialno večji razpršitvi dohodka in premoženja. Proučuje se značilnost nacionalne kulture, ki pa v Sloveniji ne podpira individualizma in neodvisnosti posameznika, sprejemanja ekonomskih, socialnih in psiholoških tveganj, povezanih s podjetništvom, vzpodbujanja kreativnosti in

inovativnosti ter odgovornosti posameznika, da obvladuje lastno življenje. Na področju kulturnih in družbenih norm se je Slovenija uvrstila slabo, šele na 32. mesto.

## 4. Uspehi in težave slovenskih malih podjetij

Podjetniki v razgovorih velikokrat povedo, da je v Sloveniji v podjetništvu marsikaj narobe, in sicer:

- da ne morejo izterjati dolžnikov;
- da so previsoki davki – več daš državi, več bi rada imela;
- da je preveč birokracije;
- da je zakonodaja zanič;
- da so vedno večje obremenitve podjetja, predvsem z zahtevnimi predpisi, ki so nerazumljivo napisani;
- da je preveč sive ekonomije;
- da imajo probleme z delavci;
- da imajo premajhne koristi od podjetja;
- da bi bilo potrebno najti krajše in cenejše poti za razdeljevanje sredstev, namenjenih malim podjetjem;
- da servisi, ki opravljajo storitve za podjetja, niso dovolj strokovni.

Da navedbe niso iz trte zvite, dokazuje tudi raziskava. Komunikacijska skupina SPEM je v okviru merjenja slovenskega podjetniškega indeksa ( [URL: <http://www.pcmg.si/index.php?id=1375>], 17.12. 2004) povpraševala tudi po tem, na katerem področju se podjetniki srečujejo z največjimi ovirami. Izmed različnih dejavnikov so podjetniki največkrat izbrali plačilno nedisciplino, s tem da so med njimi še posebej opazni anketiranci, ki delujejo kot samostojni podjetniki, podjetja v razredu od 21 do 40 zaposlenih in podjetja v gradbeništvu. Na lestvici največjih ovir je na drugem mestu davčna politika (predvsem pri podjetjih iz dejavnosti gostinstva in nepremičnin) in na tretjem mestu birokracija (predvsem podjetja iz dejavnosti trgovine). Sledita pa še delovna zakonodaja (predvsem za podjetja iz dejavnosti proizvodnje in nepremičnin) ter pridobivanje ustreznih kadrov (za podjetja iz dejavnosti trgovine). Končni rezultati raziskave so prikazani na sliki 2.

Država skuša z Zakonom o podpornem okolju za podjetništvo<sup>20</sup> doseči naslednje cilje:

- povečati možnosti za ustanavljanje novih podjetij in ustvarjanje novih delovnih mest;
- pospešiti izkoriščanje podjetniških in inovacijskih potencialov;
- vzpostaviti učinkovit podporni sistem podjetnikom in podjetjem v vseh fazah njihovega razvoja zagotoviti dostop do informacij, storitev in virov financiranja in
- spodbuditi oblike povezovanja med raziskovalnimi in izobraževalnimi organizacijami ter gospodarstvom.

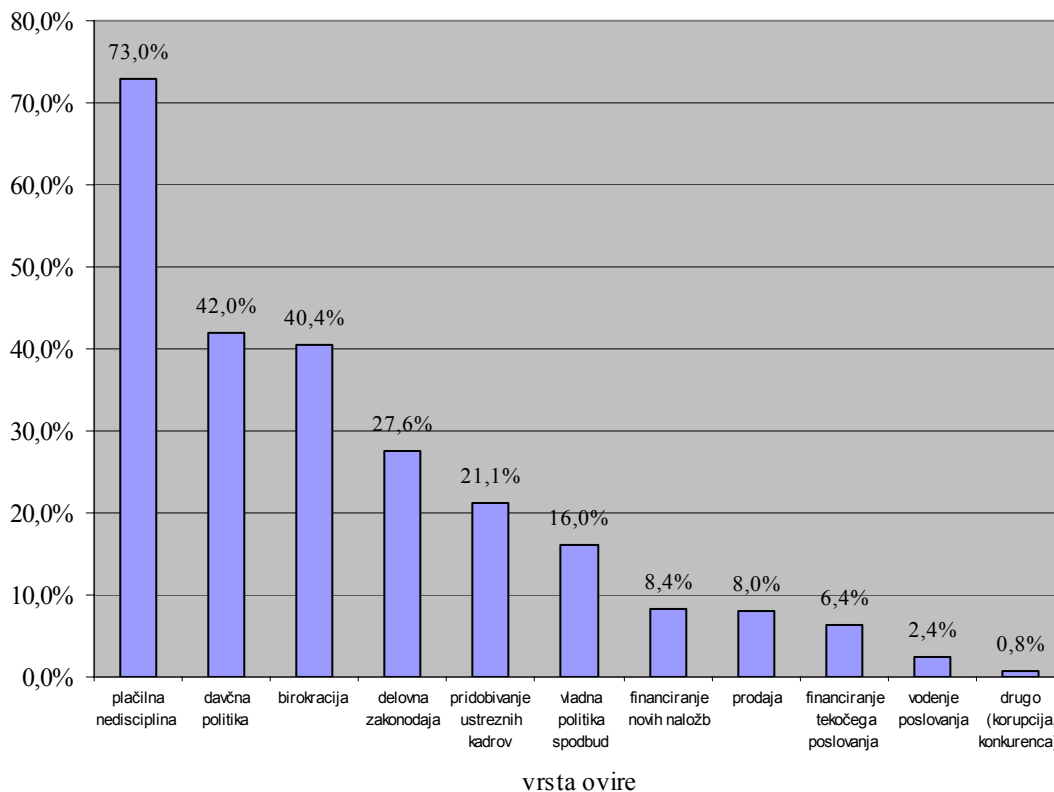
---

<sup>20</sup> Zakon o podpornem okolju za podjetništvo (ZOP), Uradni list RS št. 40/04 z dne 20. 4. 2004

Istočasno pa z istim zakonom določa ukrepe, instrumente in kazalce za spremljanje učinkovitosti uporabe sredstev na področjih:

- spodbujanja podjetništva, izobraževanja za podjetništvo, odpravljanja administrativnih ovir za nastajanje in delovanje podjetij, izboljšanja dostopa podjetij do informacij in storitev in razvoja novih oblik dela ter ustvarjanja novih delovnih mest (podjetniško okolje);
- spodbujanja inovativnosti in izboljšanja pogojev za razvoj in prenos najnovejšega znanja v gospodarsko prakso, spodbujanja podjetniških vlaganj v raziskave in razvoj, spodbujanja povezovanja podjetij, raziskovalnih in izobraževalnih institucij ter ustvarjanja ugodnega okolja za nastajanje in delovanje novih inovativnih podjetij (inovativno okolje);
- financiranja in izboljšanja dostopa podjetij do virov financiranja razvojnih naložb (finančno okolje).

**Slika 2:** Glavne ovire slovenskih malih podjetij



*Vir: Komunikacijska skupina SPEM.*

Da bi ugotovila, kakšni so uspehi in težave malih podjetij v Sloveniji, sem izvedla dve raziskavi. Prva je nastala kot pogovor s podjetniki v letu 2000, ki sem jo v letu 2004 dopolnila in poimenovala »študija primerov«. Ta raziskava mi je poleg analiz rezultatov že izvedenih

različnih raziskav<sup>21</sup>, služila kot podlaga pri oblikovanju anketnega vprašalnika za drugo raziskavo. Z raziskavama sem želela ugotoviti predvsem, s kakšnimi uspehi in težavami se podjetja srečujejo v svojem poslovanju, v kolikšni meri podjetja uporabljajo storitve podpornih institucij, kako so podjetniki zadovoljni s podjetniškim podpornim okoljem, kako zadovoljni so s koristmi podjetništva, kakšen vpliv ima na uspehe podjetja vrsta izobrazbe (ekonomska, tehnična, družboslovna, naravoslovna), ali so podjetniki zadovoljni s servisi, ki opravljajo za njih računovodske, pravne, računalniške in druge storitve, kako rešujejo probleme plačilne nediscipline, koliko časa porabijo za »birokracijo«, ali je počasno delovanje sodišč eden od pomembnih vzrokov plačilne nediscipline in kakšne uspehe podjetja dosegajo.

## **4.1. Študija primerov**

### **4.1.1. Gazela, športna konfekcija**

Začetki podjetništva segajo v leto 1990, ko je podjetnikova sestra pričela z izdelovanjem oblačil za smučanje. Povpraševanje po oblačilih je bilo tolikšno, da mu šiviljska delavnica ni mogla več zadostiti, zato sta podjetnik in njegova sestra ustanovila podjetje (d. o. o.). Delovati sta pričela z nekaj šiviljami v manjši vasi v bližini našega mesta, oblačila pa sta označila z blagovno znamko, ki je sestavljena iz začetnic njunih imen. Ime blagovne znamke je lahko izgovorljivo in nima posebnega pomena. Kupci športnih oblačil so bili razni športni klubi in podjetja – predvsem znanci in prijatelji, kroje sta prilagodila njihovim zahtevam. Širila sta trg kupcev in tudi paleto proizvodov. Značilnost podjetja je tudi, da so v njem proizvedli le do največ 25 % končnih izdelkov, vse ostalo so sešili kooperanti. Pred letom 2000 se ponašajo celo s 16. mestom med slovenskimi gazelami.

Podjetnika sta se na začetku srečevala z več problemi. Zaposlena sta bila praktično cele dneve. Potrebno je bilo poskrbeti za kupce, prijatelje, dobaviti materiale za kooperante, razviti modele, se dogovoriti za količine in roke s kupci. Vse to sta delala sama. Zaposlenih je bilo nekaj šivilj, računovodkinja in trgovski potniki, vendar je vso breme odločitev ostalo na ustanoviteljih. Razmere so bile zaradi premajhnih prostorov in neprimerne organiziranosti nevdržne, zato je podjetje investiralo v gradnjo novih poslovnih prostorov. S preselitvijo na novo lokacijo sta spremenila organizacijo podjetja tako, da sta nekaj funkcij vodenja in kontrole prenesla na novo zaposlene ali sodelavce. Ta nova organizacija sedaj živi, vendar podjetnika nista popolnoma zadovoljna. Prihaja do napak, ki včasih prinašajo neugodne finančne posledice in izgubo kupcev, kopičenj zalog neprimernih ali nepotrebnih materialov, napačne informiranosti o finančnem stanju podjetja. Vendar kljub tem napakam podjetje še vedno raste. Svojo dejavnost je razširilo tudi na področje trgovine. Podjetje veliko vlaga na

---

<sup>21</sup> Global Entrepreneurship Monitor Slovenija 2002, Frischer Wind für Existenzgründer – Das Magazin für die Wirtschaft, Ausgabe 2/99, The Expectations and Needs of SMEs with Regard to Services offering Advice, Support and Assistance – Conference of the Euro Info Centres Rhodes 1999, Raziskovalna naloga o podjetništvu v Sloveniji in raziskava Komunikacijske skupine SPEM.

področje marketinga, reklam, predvsem tako, da podari velike količine izdelanih oblačil in športnih pripomočkov.

Proizvodnja in prodaja podjetja sta hitro rasli. Podjetje ni imelo likvidnostnih problemov in ne prevelikega stanja sredstev na žiro računu. Ob koncu poslovnega leta je računovodkinja podjetja ugotovila zajeten dobiček in s tem velike obveznosti do davka na dobiček, sredstev na žiro računu podjetja pa ni bilo. Če bi v podjetju opravljali ustrezne finančne analize in primerno razporedili sredstva oziroma poskrbeli za ustrezno financiranje in finančne vzvode, bi bili učinki poslovanja podjetja lahko še veliko boljši.

V takšnih delovno intenzivnih panogah delavci velikokrat zbolijo, kar povzroča podjetju dodatne stroške. Zgodil se je primer, da je zdravnik delavko po 28. koledarskem dnevu bolniškega dopusta poslal na delo, delavka pa dela ni bila sposobna opravljati, in je morala ponovno na bolniški dopust. V skladu z veljavno zakonodajo Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije krije stroške odsotnosti iz dela zaradi bolniškega dopusta, če je delavec odsoten iz dela neprekinjeno več kot en mesec. V danem primeru so stroški bolniškega dopusta (plača, skupaj z vsemi prispevki) bremenili podjetje, kljub temu da delavka ni delala. Če je takšnih primerov veliko, je podjetje zelo obremenjeno z dodatnimi stroški.

Eno delavko je bilo treba zaradi njenega slabega dela odpustiti iz službe. Delavka ne dela več v podjetju, vendar se je na sklep o prenehanju delovnega razmerja pritožila. Pravda na sodišču poteka že 5 let. Delodajalcu preti izguba spora, kar lahko pomeni velike finančne posledice (plača s prispevki za celotno obdobje nazaj in ponovna zaposlitev delavke). Zaradi lažjega izračuna predpostavljam, da letna bruto plača delavke z vsemi prispevki in obrestmi znaša 2 milijona tolarjev, kar v petih letih pomeni 10 milijonov tolarjev. To je precejšen znesek za malo podjetje, za mikro podjetje pa bi to lahko pomenilo propad.

Podjetje leta 2004 še vedno posluje. Po podatkih IBON je od leta 1994 do leta 2003 povečalo število zaposlenih od 11 na 35, povečalo prihodek s 30 milijonov tolarjev na 900 milijonov tolarjev, dobiček pa z nič na 36 milijonov tolarjev.

#### **4.1.2. Servis avtomobilov in trgovina**

Podjetnik je vodil dve podjetji. Trgovsko dejavnost je opravljala družba z omejeno odgovornostjo, servisno dejavnost pa samostojni podjetnik. Obe podjetji skupaj sta v letu 2000 zaposlovali 20 delavcev. Računovodstvo je opravljal računovodski servis.

Davčni organ je v začetku leta 1998 pri enem od podjetij opravil kontrolo poslovnih knjig iz leta 1996 in izdal odločbo, s katero je ugotovil, da je potrebno plačati približno 10 milijonov tolarjev davka od dobička, saj je ugotovil naslednje nepravilnosti:

- računovodski podatki blagajne, blagajniških evidenc in paragonskih blokov niso ustrezali, za posamezne dneve so celo manjkali, zato je davčni inšpektor ocenil prihodke;
- osnovna sredstva, ki so bila v računovodskih evidencah amortizirana, so bila v lasti fizične osebe (istočasno s. p.) in niso bila s pravilnim dokumentom prenesena med osnovna sredstva podjetja;
- in še nekaj manjših nepravilnosti.

Na sestanku med podjetnikom in računovodkinjo je računovodkinja zanikala odgovornost v zvezi z nepravilnim evidentiranjem prihodkov in tudi v zvezi z amortiziranjem »tujih« osnovnih sredstev, z obrazložitvijo, češ »knjižbe je opravljala vaša žena«. Ob kontroli davčnega organa je bil podjetnik kljub najetemu računovodskemu servisu odgovoren za vse računovodske napake.

V letu 2003 je poslovala le še družba z omejeno odgovornostjo, pa še ta brez zaposlenih in z izgubo.

#### **4.1.3. Mali mednarodni prevoznik**

Podjetje, organizirano kot s. p., se je ukvarjalo s prevozništvom. Bilo je mikro podjetje. Dela v njem je opravljal nosilec dejavnosti, računovodstvo in vodenje poslovanja opravlja žena podjetnika, ki je sicer zaposlena v enem od podjetij v okolici.

Ob pregledu poslovanja je davčni inšpektor iz dokumentov špediterja ugotovil, da je podjetnik opravil nekaj prevozov, za katere ni izdal računov. Glede na znane cene takšnih prevozov v tujino je prihodke ocenil, in sicer na približno 7 milijonov tolarjev. Za ta znesek se je povečal dobiček podjetja in od tega je seveda zapadla v plačilo dohodnina z obrestmi vred. Stroškov za neevidentirane službene poti podjetnik v svojih računovodskih podatkih ni prikazoval, čeprav so dosegli okoli 80 % prihodkov.

Podjetnik v letu 2003 ni več opravljal dejavnosti. V letu 2004 potekajo še sodni postopki (izvršbe davčnega organa).

#### **4.1.4. Avstrijski hipotekarni krediti**

Avstrijske banke v našem okolju preko posrednikov ali neposredno ponujajo podjetjem kredite. Realna obrestna mera je malo višja kot v slovenskih bankah. Avstrijske banke ne zahtevajo obsežnih investicijskih programov, ampak jim zadostuje, da podjetnik predloži izkaz uspeha in bilanco stanja ali davčno napoved, kredit pa zavaruje z zastavo nepremičnine. Poleg tega zahtevajo še življenjsko zavarovanje za primer nesreče ter zaračunajo stroške dodelitve kredita. Kredit je za podjetnike lahko dostopen, saj ni potrebno klečeplaziti pred slovenskimi bankirji in jim dokazovati, kako podjetje posluje in kako bo zmožno odplačevati anuitete. Ti krediti imajo še eno pomembno podrobnost. Celoten znesek kredita je mogoče dobiti v gotovini ali na račun, le v primeru zelo velikih investicij se kredit dodeljuje v transah, v odvisnosti od napredovanja investicije.

Večina kreditojemalcev anuitete kasneje dokaj redno odplačuje, v nekaj primerih pa pride do dražb nepremičnin. Po razgovorih z direktorji podružnic Raiffeisenbank na avstrijskem Štajerskem ocenjujemo, da je 10 % kreditojemalcev slabih plačnikov in da bo (ali je že) približno v 5 % verjetno prišlo do izvršb zastavljenih nepremičnin. Možno bi bilo opraviti natančnejšo analizo, vendar za mojo nalogo ni potrebna, saj prikazujem le zgodbo kreditov.



V nekaj primerih je finančna inšpekcija ugotovila nepravilnosti na področju deviznega poslovanja podjetij, ki so najemala te kredite, in je podjetjem naložila precejšnje kazni v zvezi z nepravilnim deviznim poslovanjem. Nepravilnosti iz deviznega poslovanja se nanašajo na način prenosa tuje gotovine in na obvezno poročanje o kreditnih poslih Banki Slovenije. Kljub znatno višji obrestni meri se podjetniki in tudi fizične osebe odločajo za takšen način kreditiranja. Struktura kreditojemalcev je po velikosti in uspešnosti podjetja in po izobrazbi podjetnikov zelo različna. Skoraj vsi pa mešajo svoje in podjetniško premoženje, saj zastavijo tudi stanovanja in hiše, v katerih živijo sami ali njihovi sorodniki.

Podjetniki si sposojajo denar v tujini predvsem zaradi hitrejše rešitve kreditov, manj birokratiziranja, skratka, zaradi togosti naših bank, ki vsakega kreditojemalca odklonijo že ob najmanjšem dvomu o odplačilni sposobnosti. To je gotovo povezano z nerešenim statusom naših bank, ki pod okriljem države dobro živijo, ne glede na to, ali kreditirajo ali ne. V letu 2004 podjetniki še vedno najemajo kredite v tujini, vendar zaradi vstopa Slovenije v EU ne poročajo več Banki Slovenije.

#### **4.1.5. Gradbinec**

Obrtnik je v letu 1991 izvedel adaptacijo in rekonstrukcijo spomeniško zaščitene objekta v centru mesta in ponudil dokončane poslovne prostore v najem. Ob začetku razcveta podjetništva v mestu poslovnih prostorov še ni bilo na razpolago, zato je hitro našel najemnike. Ker je v okviru poslovanja kot obrtnik ugotovil, da lahko gradbena dejavnost prinaša dobiček, je leta 1993 ustanovil podjetje. To je prevzemalo različne posle, med njimi tudi rekonstrukcijo objekta, ki je bila financirana iz državnega proračuna. Podjetje je posel dokončalo kvalitetno in si s tem pridobilo reference.

Na podlagi tega je podjetje kandidiralo tudi na drugih javnih razpisih in si predvsem z nizko ponudbeno ceno pridobivalo posel. Obseg del se je povečeval, prav tako število zaposlenih v podjetju, ki se je povzpelo na 30. Organizacijska struktura podjetja je ostajala ista, preprosta – direktor, računovodstvo, vodja gradbišča in delavci. Za obrtniška in instalacijska dela je moralo podjetje najemati podizvajalce. Projekti so postajali strokovno, terminsko in finančno zahtevnejši. Dobavljati je bilo treba večje količine materialov, katerih dobava je morala biti pravočasna glede na potek dela. Podizvajalce je bilo treba pravočasno vključevati in računati na njihov potreben čas izvedbe podizvajalskih del, upoštevati bi bilo treba finančne učinke prepoznih plačil, popustov tik pred sklenitvijo pogodb ... Organizacijska shema podjetja je kljub povečanemu obsegu dela ostala nespremenjena. Plačila naročnikov, kljub temu da so bila med njimi občine in ministrstva, so pričela zamujati, še več, naročniki niso v celoti izpolnili svojih finančnih obveznosti. Tako je podjetje zašlo v začaran krog. Imelo je terjatve do naročnikov, dobavitelji materiala in podizvajalci pa so imeli terjatve do podjetja. Glede na plačilno nesposobnost podjetje ni moglo več nabavljati potrebnih materialov in ne dobiti ustreznih podizvajalcev, plače delavcem je izplačevalo z vedno večjo zamudo. Banka, s katero je podjetje poslovalo, je v okviru svojih zmožnosti in načina poslovanja podjetniku pomagala. Ko je spoznala, da investitor (občina z ministrstvom) svojih obveznosti ne bo

izpolnil, je nehala podpirati podjetje. Nastal je kaos, grozil je stečaj. Podjetja v letu 2003 ni bilo več med delujočimi podjetji.

#### **4.1.6. Gazela**

Podjetje je bilo ustanovljeno leta 1989, z majhnim kapitalskim vložkom. Razlogi za ustanovitev podjetja so bili: nezanimivo obstoječe delo, premajhna plača, želja po uveljavljanju. Razloge bi bilo možno naštetih v različnem vrstnem redu, saj nobeden ni bil izrazito v ospredju. Podjetje je montiralo varovalne sisteme in v začetku zaposlovalo tri delavce, v letu 1993 že 5 delavcev, vendar se je ves čas ubadalo s problemom preživetja. Srečevalo se je s problemi pridobitve posojil, zavarovanjem posojil po zahtevah bank, saj samo ni imelo dovolj premoženja, pa tudi ustanovitelja ne. Končno je matična banka le popustila pri svojih zahtevah po zavarovanju kredita in odobrila kredit<sup>22</sup>, vendar je podjetje sredstva porabilo za financiranje gradnje manjših poslovnih prostorov. Za razvoj dejavnosti je bilo treba nekaj ukreniti. Ustanovitelja, oba z univerzitetno izobrazbo, sta neumorno iskala podjetniško idejo. V letu 1994 jima jo je po naključju le uspelo najti – zastopstvo za ameriško podjetje ter s tem ves know – how za varovalne sisteme pred krajami v trgovinah in hkrati s tem tudi tržno nišo. Kljub temu da so varovalni sistemi dragi, je dobavitelj dal dolge plačilne roke in ni zahteval nobenih finančnih zavarovanj. Ustanovitelja to pripisujeta dobremu znanju angleškega jezika. Sisteme so pričeli uspešno prodajati in montirati v manjših in večjih trgovskih hišah v Sloveniji. Problem, ki se je pojavil, so bile visoke številke. Varovalni sistemi so dragi, pogodbe so vsebovale sorazmerno visoke številke, podjetje je poslovalo z velikimi finančnimi sredstvi. V podjetju je bilo treba primerno urediti finance, zaposliti ustrezen kader in poiskati ustrezne svetovalce. Podjetje je v zadnjih letih ustanovilo podjetja tudi v tujini (v Makedoniji in Srbiji).

Podjetje leta 2004 še vedno posluje, po podatkih IBON pa je od leta 1994 do leta 2003 povečalo število zaposlenih s 6 na 28, prihodek s 46 milijonov tolarjev na 700 milijonov tolarjev, dobiček z nič na 6 milijonov tolarjev. V letu 2001 je bilo opisano podjetje uvrščeno med prvih 20 slovenskih gazel, leta 2002 pa na 218. mesto med 500 slovenskimi gazelami s prihodkom 726 milijonov tolarjev, z 28 zaposlenimi, z 38 milijoni tolarjev čistega dobička in 33 milijoni tolarjev izvoza.

#### **4.1.7. Propad mizarstva**

Splošno mizarstvo je bilo podjetje v lasti podjetnika posameznika s srednješolsko izobrazbo lesarske stroke. Podjetnik je ustanovil podjetje, ker se je v službi izkazoval kot uspešen delavec, ki so mu bile zaupane odgovorne naloge. Prepričan je bil, da bo njegovo podjetje zmožno poslovati tako, da bo zaslužil za svojo solidno plačo in da bo ta zagotovljena še najmanj trem delavcem v njegovem podjetju.

---

<sup>22</sup> K temu je v veliki meri pripomoglo poznanstvo med podjetnikoma in odgovornimi delavci banke.

V podjetju so v letih od 1990 do 1997 izdelovali stavbno pohištvo in mizarske izdelke po naročilu. Podjetje je v različnih obdobjih zaposlovalo od 3 do 12 delavcev. Najprej so poslovali v najetih poslovnih prostorih, kasneje pa je podjetje investiralo v izgradnjo ca 600 m<sup>2</sup> poslovnih prostorov, v katerih pa mu ni uspelo poslovati niti eno leto, saj so se pričele finančne težave. Zaradi dolgov, neplačanih davkov in prispevkov iz prejšnjih let je upnik država Republika Slovenija, na podlagi davčnih predpisov, ki omogočajo izvršbo, poplačala del svojih terjatev z rubežem in prodajo strojev.

V analizi, ki jo je opravil eden izmed slovenskih priznanih inštitutov<sup>23</sup>, je bilo ugotovljeno, da so dolgovi nastali zaradi neprimernega začetnega financiranja z bančnimi krediti in drugimi posojili ter zaradi nepredvidenih sprememb na trgu. Analiza tudi navaja, da podjetje z obstoječim premoženjem ne bi bilo zmožno poplačati vseh terjatev, pri čemer bi sedanja vrednost premoženja v primeru likvidacije in prodaje zadoščala približno za 60 % terjatev (vsota terjatev upnikov znaša ca 800.000.000 tolarjev – brez zamudnih obresti). V analizi je kot rešitev predlagana prisilna poravnava po metodi finančne reorganizacije (upniki naj bi se odrekli delu svojih terjatev in obrestim). Sama sem bila mnenja, da se hipotekarni upnik ne bo odrekel delu svojih terjatev (kvečjemu zamudnim obrestim), saj ima v primeru izvršbe in prodaje nepremičnine na dražbi kot hipotekarni upnik možnost poplačila celotne terjatve.

Ko je bilo podjetje na vrhuncu proizvodne dejavnosti, je večinoma poslovalo kot kooperant večjih podjetij, ki so izdelovala stavbno pohištvo, nastopalo pa je tudi kot podizvajalec gradbenih podjetij z dobavo in montažo stavbnega pohištva. Pogodbeni pogoji so bili za podjetje na takšen način vedno težji, saj mu je kot kooperantu ostajal minimalni zaslužek ali ga sploh ni bilo. Podjetje je bilo omejeno s pogodbenimi roki, pogodbeno ceno, s plačilnimi pogoji ter s slabimi plačili.

Podjetje v letu 2004 več ne posluje, ustanovitelj je že več let zaposlen v drugem podjetju iste dejavnosti. Poslovne prostore je že »izgubil<sup>24</sup>«, tečejo pa še izvršilni postopki, s katerimi bo izgubil še ostale lastne nepremičnine.

#### **4.1.8. Gradnja**

Podjetnik, organiziran kot s. p., z dejavnostjo trgovina z avtomobili, rezervnimi deli ter servisom za avtomobile, je svojo dejavnost opravljal v najetih prostorih. Imel je zaposlene tri do štiri delavce. Zaradi premajhnih prostorov, neprimerne lokacije, neugodne najemnine ter nerešenega lastništva najetih prostorov (postopek denacionalizacije) se je odločil, da bo za namen dejavnosti zgradil nov objekt. S pogodbo v obliki notarskega zapisa, ustrezno overjeno, tudi s poštenim plačilom, je v letu 1998 na ugodni lokaciji kupil nezazidano stavbno zemljišče za gradnjo poslovnega objekta. Pridobil je ustrezne projekte, lokacijsko in gradbeno

---

<sup>23</sup> Avtorja analize ne navajam, ker ne želim razkriti imena podjetnika in upnikov.

<sup>24</sup> Hipotekarni upnik, prvi po vrstnem redu, je prodal svojo terjatev hipotekarnemu upniku, drugemu po vrstnem redu, ta pa je nepremičnino pridobil, saj je višina hipotek presežala tržno vrednost nepremičnin.

dovoljenje ter sklenil gradbeno pogodbo z izvajalcem gradnje. Gradnja se je pričela v začetku leta 1999, ko so se začeli pojavljati številni problemi.

V upravnem postopku sta bili izdani lokacijsko in gradbeno dovoljenje. Investitor je pričel z gradnjo z izbranim izvajalcem v skladu z gradbeno pogodbo. Takoj ko je pričel izvajalec z izkopi za temelje, je Zavod za varstvo naravne in kulturne dediščine (njihov inšpektorat) ustavil gradnjo, ker v upravnem postopku upravni organ ni zahteval njihovega soglasja. Ne da bi se kdo v upravnem postopku oziral na tako dodatno povzročene stroške, je upravni organ s sklepom razveljavil izdana dovoljenja in zahteval ponovni postopek. Investitor seveda gradnje ni ustavil, ampak z upoštevanjem pogojev Zavoda za varstvo naravne in kulturne dediščine<sup>25</sup> nadaljeval z gradnjo in prevzel vse finančne posledice, ki so s tem nastale. V ponovnem upravnem postopku so bila izdana investitorju dovoljenja za gradnjo. Investitor je dokončal gradnjo objekta in pisno z vlogo na pristojno upravno enoto zahteval tehnični pregled ter izdajo uporabnega dovoljenja. Ker ni bilo nobenega odziva upravne enote, se je investitor pozanimal, kaj se dogaja. Referent na upravni enoti je investitorju pojasnil, da je bila na izdano gradbeno dovoljenje podana pritožba in da ne more razpisati tehničnega pregleda in izdati uporabnega dovoljenja. O tej pritožbi ni obvestil investitorja niti ni zadeve poslal v reševanje na pristojni naslov. Investitor je gradil objekt, saj je imel gradbeno dovoljenje. Kasneje je bil problem rešen tako, da se je investitor za določeno odškodnino poravnal s stranko, ki se je pritožila, tako da je lahko nadaljeval s postopkom pridobitve uporabnega dovoljenja.

Da bi bila zadeva še bolj zapletena, ima investitor problem še z vknjižbo lastninske pravice na zemljišču, ki ga je kupil za gradnjo. Glavni vzrok, da se lastninska pravica ne vpiše v zemljiško knjigo, je ta, da poteka o tej, ustrezno kupljeni nepremičnini sodni spor. Upravni organ je dovoljenja izdal na osnovi overjene kupoprodajne pogodbe in ni zahteval zemljiškoknjiznega izpiska. Vprašanje je, ali bo po končanem sodnem sporu investitorju priznana lastninska pravica za zemljišče.

V času, ko opisujem ta primer, podjetnik že razpolaga z uporabnim dovoljenjem in dovoljenjem za opravljanje dejavnosti, še vedno pa nima rešenega vprašanja lastništva zemljišča in glede na počasno delovanje sodišč lahko postopek traja še nekaj let.

#### **4.1.9. Razmišljanja ob ustanavljanju podjetja**

Družbenika, oba izkušena podjetnika, slovenski in avstrijski državljan, sta konec leta 1999 ustanovila družbo z omejeno odgovornostjo, katere dejavnost je trgovanje z nepremičninami. Postopek ustanavljanja družbe je predpisan z Zakonom o gospodarskih družbah. Ustanovni kapital, ki je zahtevan, je 2.100.000 tolarjev. Družbenika sta ugotovila, da se morebiti obeta donosen posel, pričakovala sta dobiček in upala, da bosta za to družbo opravljala tudi določene storitve. Tudi če posel ne bo »zacvetel«, kot predvidevata, ne bosta ničesar izgubila

---

<sup>25</sup> Zavod je izvedel arheološko raziskavo ob izkopih za temelje in s tem povzročil zajetne dodatne stroške investitorju.

Ob odpiranju žiro računa in deviznega računa družbe sta skušala poiskati banko, ki bi nudila najugodnejše pogoje. Vse banke v kraju ustanovljenega podjetja so v letu 1999 nudile zelo podobne pogoje. Obrestne mere za sredstva na računih so bile simbolične. Za tolarski žiro račun je bila 1–odstotna letna obrestna mera, za devizni račun pa ena četrtnina evro tržne obrestne mere. V letu 1999 je bila v Sloveniji dosežena približno 7–odstotna letna inflacija. Obrestne mere za kredite so znašale tudi do 14 %. Poleg realne obrestne mere so vsebovale še temeljno obrestno mero (TOM), ki je bila odvisna od inflacije.

Ob pridobivanju odločbe za opravljanje dejavnosti, ki jo je podjetje potrebovalo, se kljub prošnjam, da je odločba nujna, referentki na upravni enoti ni prav nikamor mudilo. V začetku vloga ni bila popolna, ker ni bilo priloženo uporabno dovoljenje za objekt, brez popolne vloge pa ni mogoče vročiti sklepa izvedencu, ki ugotavlja, ali poslovni prostori in oprema zadoščajo potrebam dejavnosti. Vse skupaj se je dogajalo v majhnem mestu, kjer je tudi referentki bilo znano, da je poslovni prostor skoraj nov, saj je bil objekt zgrajen po letu 1993, da je bilo zanj izdano uporabno dovoljenje, ki ga izdajajo na isti upravni enoti, le na drugem oddelku.

Ob prijavi na davčnem uradu, je bilo potrebno izpolniti približno 15 obrazcev, ki imajo ves čas isto osnovno vsebino in vsak obrazec posebej podpisati. Obrazci se razlikujejo le po vsebinah, kot so podatki o registraciji, dejavnosti, vrsti računov, o zaposlenih osebah, o poslovnih prostorih, kraju hranjenja listin, podatki o ustanoviteljih, o odgovornih osebah, o poslovnih enotah, kapitalskih naložbah, povezanih osebah ... Za njihovo izpolnjevanje se porabi kar nekaj časa, čeprav je večina istih podatkov že v izpisku iz sodnega registra.

Podjetje za nakup nepremičnin potrebuje tudi precej sredstev. To rešuje s krediti tuje banke, s katero je doseglo zelo ugodne pogoje. Čeprav, da so vse transakcije potekale preko deviznega računa, odprtega pri domači banki, je bilo potrebno do začetka leta 2004 veliko evidenc pošiljati na Banko Slovenije, v roku nekaj dni po vsaki transakciji. To je povzročalo precej dodatnega dela. Evidence je morala Banki Slovenije pošiljati tudi matična banka.

V letu 2003 se je podjetje srečalo s samovoljo davčne uradnice ob prodaji nepremičnine v bližini Vrhnike. Uradnica ni odmerila davka na promet nepremičnin od pogodbene vrednosti, ampak od višje, njene namišljene vrednosti<sup>26</sup>. Ker so bili nadaljnji postopki vezani na pogoj plačila prometnega davka (pridobitev kredita, hipoteka na nepremičnino), je kupec (malo podjetje) plačal samovoljno odmerjeni davek in pozabil na krivico davčnega urada.

Podjetje v letu 2004 še vedno posluje. Lažje najema kredite v tujini, saj evidence za Banko Slovenije niso več potrebne v tako velikem obsegu.

---

<sup>26</sup>Delavka se je sklicevala na Zakon o davčnem postopku, po katerem lahko odmeri davek od tržne vrednosti nepremičnine (Edina tržna vrednost je bila v kupoprodajni pogodbi navedena vrednost. Kako lahko uradnica določi tržno vrednost?).

#### **4.1.10. Boj z birokracijo in oblikovalci prostora**

Družinsko podjetje je že v letu 1996 želelo pričeti z izgradnjo silosov kapacitete 4.500 ton za zrnje, vključno s sušilnico. Podjetje ima že dolgo tradicijo, ki izhaja iz začetka 19. stoletja, saj so bili predniki mlinarji in gostilničarji. Pred izgradnjo sušilnice in silosov je podjetje razpolagalo z mlinom, silosi za moko in zrnje manjše kapacitete in s trgovino ter je zaposlovalo 6 ljudi.

Potreba po silosih za zrnje večje kapacitete se je pojavljala že dalj časa, ker je bila to edina perspektiva za obstoj in napredek podjetja. Zrnje za mletje je podjetnik kupoval pri različnih dobaviteljih. Kvaliteta tega zrnja je bila zelo različna, najslabša je iz silosov blagovnih rezerv, s katerimi upravljajo največja podjetja (ta porabijo kvalitetnejše zrnje za svojo proizvodnjo, slabše pa pustijo v blagovnih rezervah).

Težave, ki so nastopile pri pridobivanju lokacijskega dovoljenja za silose, izhajajo iz oblikovanja objekta. Podjetnik si je v začetku zamislil kovinske okrogle silose in montažen objekt (tudi najcenejša varianta), kar pa mestni arhitekt in Zavod za varstvo naravne in kulturne dediščine nista dovolila. Občina z mestnim arhitektom je celo predpisala, kdo je primeren arhitekt za idejni načrt, in mestni arhitekt je dajal pogoje na oblikovanje. Ti pogoji, usklajevanje oblike in koordinacija so zahtevali veliko časa. Da je nesmisel še večji, je v razdalji 200 m od obravnavane lokacije velikansko akumulacijsko jezero in kanal za hidroelektrano, ki je že pred dvema desetletjema zelo posegel v prostor.

Po štirih letih priprave dokumentacije je bilo pridobljeno gradbeno dovoljenje. Samo za projekte, ki so podlaga za gradbeno dovoljenje, je moral podjetnik pridobiti veliko soglasij: soglasja komunalnih upravljavcev (komunalno podjetje, podjetje za elektro distribucijo, podjetje za telekomunikacije, matična občina), soglasja institucij, ki po predpisih odločajo o oblikovanju in vplivih objekta na okolje (občina, zavodi za varstvo naravne in kulturne dediščine), soglasja podjetij, ki odločajo o varovanju vodnih virov (vodnogospodarsko podjetje) in soglasja podjetij, ki jih gradnja na kakršen koli način zadeva zaradi neprimerne bližine ali višine (pristojna ministrstvo in uprava) morebiti še upravljalec plinovoda ali kakršnega koli drugega nacionalno pomembnega objekta, če je ta v bližini).

Načelno pri komunalnih upravljalcih ni težko urediti soglasij. Zadeve se običajno zataknejo pri občinah, zavodih, in to pri referentih. Ti vidijo samo podjetnikovo premoženje in razmišljajo o tem, da bo podjetnik investicijo izpeljal na prelahek način.

Investicija je zanašala okrog 1,5 milijonov evrov. Denarna sredstva je podjetnik v veliki meri pridobil s krediti pri matični banki, dobil pa je tudi nekaj občinskih nepovratnih sredstev. Podjetnik s celotno družino trdo dela, zna voditi podjetje, zna delo tudi delegirati, se udeležuje strokovnih posvetovanj in navezuje stike s podobnimi podjetniki iz drugih evropskih držav. Natanko ve, kaj počenja, zaveda se rizikov in ve, kje poiskati strokovno pomoč, ko jo potrebuje. Sam trdi, da so največji problemi, ko si pridobiva dovoljenja, in velikokrat pove, da brez servisov in pogodbenih sodelavcev, s katerimi dela, ne bi mogel uresničiti ciljev, ki si jih je zadal, saj ne bi nikdar uspel sam premagati birokratskih ovir. Predpisi o načinih odkupovanja zrnja in o kvaliteti zrnja in moke se nenehno spreminjajo.

Včasih ima občutek, da se prilagajajo kvaliteti uvoženega zrnja in da so vsi predpisi pisani v korist velikih uvoznikov.

Podjetje še vedno uspešno posluje, po podatkih IBON pa je od leta 1994 do leta 2003 povečalo število zaposlenih s 4 na 8, povečalo prihodek z 82 na 286 milijonov tolarjev, povečalo dobiček pa z 9 na 51 milijonov tolarjev.

#### **4.1.11. Dolgovi in poplačilo**

Ko razmišljamo ali govorimo o podjetjih, nikoli ne vemo, kaj vse se za določenim podjetjem skriva. Podjetje ima lahko velike finančne težave ali pa je velik dolžnik, kar se navzven ne opazi. Dolgovi so poseben problem pri podjetnikih, ki poslujejo v okviru organizacijske oblike s. p. Za morebitne obveznosti (dolgove) odgovarjajo z vsem svojim premoženjem. Tako so lahko dolžniki državi zaradi neplačanih davkov in prispevkov, ali dolžniki zaradi nevrnjenih zapadlih posojil ali celo zaradi tega, ker so s svojo dejavnostjo povzročili materialno ali kakšno drugo škodo. Vse te obveznosti se lahko odkrijejo, ko podjetje več ne posluje.

Eden od načinov izterjave dolgov je izvršba. Izvršilni postopek poteka preko sodišča. Traja lahko več let, dolžnik pa v najslabšem primeru ostane brez svojega premoženja in tudi dela drugih prihodkov. Da problematika ni nedolžna, ponazarja podatek, da je eden izmed cenilcev nepremičnin v enem dnevu prejel naročilo okrožnega sodišča za cenitev nepremičnin v postopku izvršbe za 5 podjetnikov, katerih upnik je Ministrstvo za finance. Skupen dolg brez obresti in drugih stroškov znaša 51 milijonov tolarjev, torej povprečno 10 milijonov tolarjev na podjetnika.

Kot navaja Ivanjko (2000), mnogi pozabljajo, da je podjetništvo velika igra, v katero se vstopa le s sredstvi, ki presegajo eksistencialni minimum, potreben za življenje posameznika in njegove družine. Vnos osebnega premoženja v podjetništvo, ki je vir preživljanja<sup>27</sup>, je nespametno ravnanje. Takšno premoženje se v primeru neuspeha podjetnika zaradi poplačila terjatev proda na dražbi.

## **4.2. Identifikacija problemov podjetij iz študije primerov**

### **4.2.1. Vodenje, kadri in organizacija**

- preprosta organizacijska struktura – podjetnik – direktor ima pregled nad vsem, ki v fazi, ko podjetje doseže določen obseg poslovanja, več ne zadošča;
- problem pomanjkanja delavca, ki je na bolniškem dopustu;
- problem financiranja bolniških dopustov, saj do enega meseca neprestane odsotnosti financiranje bolniškega dopusta bremeni delodajalca;
- fluktuacija delavcev;

---

<sup>27</sup> Kot je na primer vpis hipoteke na lastno stanovanje ali družinsko hišo za potrebe podjetništva.

- velikokrat je podjetnik dober delavec, dobro zna proizvesti produkt ali ponuditi storitev, vendar ni sposoben voditi podjetja;
- pojavlja se problem kalkulacij oziroma formiranja cen proizvodov;
- prepozno angažiranje svetovalcev (s področja financ, proizvodnje, organizacije, prava), ali pa podjetnik potrebe po tej pomoči niti ne zazna;
- včasih je planiranje prisotno, v večini primerov pa se nekatere stvari »kar zgodijo«;
- velike težave, ko podjetje zraste toliko, da je potrebno spremeniti organizacijsko strukturo,
- računovodski servisi opravljajo za mala podjetja ustrezna knjigovodstva in finančna svetovanja, vendar za pravilnost odgovarja podjetnik.

#### **4.2.2. Prodaja, nabava in proizvodnja**

- hitro prilagajanje storitev in produktov zahtevam kupcev;
- ponavadi začetek dejavnosti v najetih poslovnih prostorih, kasneje financiranje v lastne prostore; enako velja za opremo;
- pravilno izbrana blagovna znamka lahko pomaga k uspešnejšemu poslovanju podjetja;
- tudi če podjetje planira velik obseg storitev ali produktov, je potrebno na začetku veliko podjetnikove iznajdljivosti, saj podjetje na začetku poslovanja nima referenc;
- mala podjetja so velikokrat podizvajalci večjih in so prisiljena sprejeti neugodne pogoje poslovanja (neugodni pogodbeni roki, slabi plačilni pogoji, zamujanje plačil ... ).

#### **4.2.3. Financiranje**

- podjetnik slabo (na pamet) spremlja finančno poslovanje podjetja, dokler podjetje prvič ne plača visokih davkov in kazni ali zapade v likvidnostne težave;
- podjetja pogosto najemajo hipotekarna posojila v tujih bankah, ki so marsikateremu podjetniku dostopnejša kot pri domačih bankah – zaradi obstoječe zakonodaje prihaja do možnosti nepravilnega deviznega poslovanja podjetja, čemur sledijo kazni;
- kontrola poslovnih knjig s strani davčnih organov je enostavna, saj so evidence malih podjetij pregledne;
- podjetniki, ki slabo poznajo finančno poslovanje, slabo spremljajo učinke financiranja na poslovanje podjetja in jih pozabijo upoštevati pri formiranju cen;
- ko je podjetje v težavah, so viri financiranja skoraj nedostopni, zato se podjetnik odloča za najemanje nelegalnih kreditov (»črni trg«, oderuške obresti);
- slabo obrestovanje tekočih sredstev na računih podjetij;
- zamude pri plačevanju obveznosti ali neplačevanje davkov, prispevkov, anuitet;
- nespametno ravnanje, ko podjetnik v organizacijsko obliko s. p. vnaša premoženje, ki pomeni eksistencialni minimum.

#### **4.2.4. Raziskave in razvoj**

- garanje podjetnika na vseh področjih: priprava proizvodnje, razvoj, finance, marketing, organizacija, vodenja, kontrola;



- zelo pomembno je znanje tujih jezikov ter spretnost komunikacije;
- večno prilagajanje na vseh poslovnih področjih;
- uporaba pripomočkov, kot so računalniki in internet, zavisi od posameznikov;
- pomembno je spremljanje novosti s področja delovanja.

#### **4.2.5. Ovire v poslovnem okolju**

- zapletenost upravnih postopkov in slabo delo uradnikov;
- samovolja uradnikov;
- veliko zakonskih ovir in pomanjkljivosti ob odpuščanju delavcev, počasno delovanje sodišč, delovno pravna zakonodaja je zelo zahtevna in včasih nepregledna;
- finančna nedisciplina povzroča likvidnostne težave podjetij;
- velikokrat nastopi problem financiranja tekočega poslovanja, pa tudi financiranja investicij – problem so zavarovanja posojil in garancije;
- ovire v postopkih pridobivanja lokacijskih in gradbenih dovoljenj, kar je vezano na zakonske zahteve in vse skupaj odvisno od načina dela in odnosov referentov, ki že leta in leta opravljajo podobne uradniške funkcije.

### **4.3. Raziskava 2004**

Anketne vprašalnike sem poslala 250 delujočim malim podjetjem. Podjetja sem izbrala iz baze IBON 2004, ki so v njej uvrščena kot mala podjetja. Izbirala sem jih naključno, vendar ob upoštevanju pogoja, da so v letu 2003 dosegla vsaj 3 milijone tolarjev prometa. V roku treh tednov sta izpolnjene anketne vprašalnike vrnilo 102 podjetji, kar predstavlja 40,8-odstoten odziv. Ocenjujem, da je vzorec podjetij dovolj velik, saj so rezultati po obdelanih 102 izpolnjenih vprašalnikih podobni rezultatom, ko je bilo obdelanih 62 vrnjenih vprašalnikov. Skupni rezultati raziskave so razvidni iz tabele 6, podrobnejši pa iz priloge 2.

### 4.3.1. Rezultati raziskave

Tabela 6: Rezultati raziskave

<b>Organizacijska oblika podjetja:</b>	<b>delež</b>	<b>število</b>
a) d. o. o.,	50,00 %	51
b) d. n. o.,	0,98 %	1
c) s. p.,	48,04 %	49
d) drugo: k. d.	0,98 %	1
<b>Dejavnost podjetja:</b>		
a) kmetijstvo, lov, gozdarstvo; ribištvo; rudarstvo,	5,88 %	6
b) predelovalne dejavnosti; oskrba z elektriko, plinom, vodo,	8,82 %	9
c) gradbeništvo,	25,49 %	26
d) trgovina; popravila motornih vozil,	22,55 %	23
e) gostinstvo,	6,86 %	7
f) promet, skladiščenje, zveze,	7,84 %	8
g) finančno posredništvo; nepremičnine, najem, poslovne storitve,	12,75 %	13
h) izobraževanje; zdravstvo, socialno varstvo,	3,92 %	4
i) druge javne skupne in osebne storitve,	10,78 %	11
j) drugo.	1,96 %	2
<b>Področje izobrazbe ustanoviteljev oziroma podjetnika:</b>		
a) poklicna šola,	32,35 %	33
b) ekonomija, poslovodstvo, podjetništvo, menedžment, trgovina in druge ekonomske usmeritve,	26,47 %	27
c) strojništvo, računalništvo, gradbeništvo, elektrotehnika, agronomija in druge tehnične usmeritve,	33,33 %	34
d) medicina, veterina, matematika, fizika, kemija, biologija in druge naravoslovne usmeritve,	0,98 %	1
e) pravo, zgodovina, geografija, jeziki, komunikologija in druge družboslovne usmeritve,	4,90 %	5
f) drugo: gimn. maturant, prof. športne vzgoje	1,96 %	2
<b>Število zaposlenih v podjetju</b>		
a) 1–3,	44,12 %	45
b) 4–9,	27,45 %	28
c) 10–20,	10,78 %	11
d) 21–50,	15,69 %	16
e) več.	1,96 %	2
<b>Podjetje deluje:</b>		
a) več kot 10 let,	55,88 %	57
b) 6–10 let,	26,47 %	27
c) 3–5 let,	13,73 %	14
d) 1–2 let,	2,94 %	3
e) manj kot 1 leto.	0,98 %	1

**nadaljevanje tabele 6:**

<b>Prihodki podjetja:</b>	delež	število
a) naraščajo iz leta v leto za več kot 100 %,	2,94 %	3
b) naraščajo iz leta v leto od 30 do 99 %,	14,71 %	15
c) naraščajo iz leta v leto do 29 %,	67,65 %	69
d) padajo.	13,73 %	14
<b>Dobiček podjetja:</b>		
a) narašča iz leta v leto za več kot 100 %,	1,96 %	2
b) narašča iz leta v leto od 30 do 99 %,	3,92 %	4
c) narašča iz leta v leto do 29 %,	68,63 %	70
d) pada.	24,51 %	25
<b>Delež prometa na tujih trgih:</b>	0,00 %	0
a) več kot 50 %,	8,82 %	9
b) do 50 %,	18,63 %	19
c) ne izvažamo.	73,53 %	75
<b>Ste zadovoljni s strokovnostjo servisov, ki za vas opravljajo računovodske, pravne in druge storitve?</b>		
a) zelo smo zadovoljni;	7,84 %	8
b) smo zadovoljni;	62,75 %	64
c) nismo zadovoljni.	25,49 %	26
<b>Povprečno koliko ur tedensko v podjetju porabite za spremljanje nove zakonodaje in prilagajanje nanjo?</b>		
povprečje ur na teden:		3,15
<b>Povprečno koliko ur tedensko v podjetju porabite za birokratske postopke, evidence, statistična poročila, za vse, česar za poslovanje vašega podjetja ne potrebujete, vendar morate izvajati?</b>		
povprečje ur na teden:		6,46
<b>Ali menite, da vam podjetništvo prinaša glede na vaš vložek v podjetje in rizik podjetništva dovolj velike koristi (2 x sta bila podana 2 odgovora)?</b>		
a) Ne prinaša, vendar nimam druge izbire;	24,51 %	25
b) koristi so v primerjavi z rizikom premajhne;	60,78 %	62
c) podjetništvo daje dovolj velike koristi .	16,67 %	17
<b>Katere od težav z zaposlenimi so za vaše podjetje pomembne (možnih več odgovorov)?</b>		
a) Ne najdemo ustrezno usposobljenega kadra;	43,14 %	44
b) veliko časa porabimo, da delavce usposobimo, potem pa odidejo;	35,29 %	36
c) delavci izostajajo z dela zaradi bolezni;	13,73 %	14
d) plače, ki jih zmoremo plačati delavcem, so premajhne, zato odhajajo;	9,80 %	10
e) ne upamo zaposlovati, ker je prihodnost podjetja negotova.	27,45 %	28

**nadaljevanje tabele 6:**

<b>Povprečno koliko časa na mesec porabite za izobraževanje?</b>	<b>delež</b>	<b>število</b>
a) Se ne izobražujem, ker ni potrebno;	7,84 %	8
b) do 1 dan na mesec;	28,43 %	29
c) do 2 dni na mesec;	26,47 %	27
d) od 3 do 5 dni na mesec;	15,69 %	16
e) vem, da se moram izobraževati, vendar nimam časa.	20,59 %	21
<b>Kako uskladite delo, hobije in dopust?</b>		
a) Delam manj kot 8 ur na dan;	4,90 %	5
b) delam od 8 do 10 ur na dan;	51,96 %	53
c) delam več kot 10 ur na dan;	43,14 %	44
d) zaradi narave dela izkoristim največ _ dni dopusta naenkrat;		
e) hobijem posvetim tedensko več _ ur.		
<b>Ali za izterjavo dolgov uporabljate sodne postopke (možnih več odgovorov)?</b>		
a) Da;	33,33 %	34
b) ne, ker so dolgotrajni;	24,51 %	25
c) ne, ker so predragi;	24,51 %	25
d) ne, ker dolžniki nimajo premoženja;	3,92 %	4
e) ne, ker so dolžniki v stečajnem postopku;	3,92 %	4
f) ne, ker je izterjava neuspešna;	16,67 %	17
g) ne, ker nimamo dolžnikov;	13,73 %	14
h) rajši se s kupcem sporazumemo in počakamo na plačilo tudi do enega leta, kot pa da kupca izgubimo.	24,51 %	25
<b>Ali menite, da počasno delovanje sodišč podpira plačilno nedisciplino?</b>		
a) Da, počasno delovanje sodišč podpira plačilno nedisciplino;	85,29 %	87
b) ne, počasno delovanje sodišč ne vpliva na plačilno nedisciplino;	6,86 %	7
c) ne vem.	6,86 %	7
<b>Kako na vašo dejavnost vpliva siva ekonomija?</b>	0,00 %	0
a) Negativno, saj nam znižuje cene;	70,59 %	72
b) nima vpliva na naše podjetje;	24,51 %	25
c) drugo.	2,94 %	3
<b>Ali ste doslej že koristili kredite komercialnih bank (možnih je več odgovorov)?</b>		
a) Da, imamo dobre odnose z banko;	50,98 %	52
b) da, vendar smo morali zavarovati kredit s hipoteko na osebno premoženje;	33,33 %	34
c) nismo, ker ne potrebujemo teh sredstev;	14,71 %	15
d) banka nam ne odobri kreditov, ker je dejavnost preveč rizična;	2,94 %	3
e) slovenske banke so toge, zato najemamo kredite v tujini ali na sivem trgu;	5,88 %	6
f) drugo.	0,00 %	0

**nadaljevanje tabele 6:**

<b>Katero od oblik pomoči Zavoda RS za zaposlovanje ste že uporabili (možnih več odgovorov)?</b>	<b>delež</b>	<b>število</b>
a) Pri pospeševanju samozaposlovanja, kot je povračilo prispevkov ali enkratna pomoč;	28,43 %	29
b) v obliki strokovne pomoči in finančnih spodbud delodajalcem, ki zaposlujejo težje zaposljive brezposelne osebe;	7,84 %	8
c) pri programih usposabljanja, prekvalifikacij;	11,76 %	12
d) pri dokvalifikaciji in prezaposlitvi presežnih delavcev;	0,98 %	1
e) pri programih usposabljanja brezposelnih oseb;	7,84 %	8
f) pri ugotavljanju možnosti za razvoj novih možnosti in oblik zaposlovanja;	1,96 %	2
g) iskanje kandidatov z računalniško bazo »iskanje dela«.	19,61 %	20
<b>Ste že uporabili oziroma izkoristili možnost vavčerskega sistema svetovanja (možnih več negativnih odgovorov)?</b>		
a) Da;	12,75 %	13
b) ne, ker ne poznamo vavčerskega sistema svetovanja;	51,96 %	53
c) nismo koristili pomoči, ker svetovalcem ne zaupamo;	4,90 %	5
d) nismo koristili pomoči, ker je potrebno preveč sofinancirati in je predrago;	13,73 %	14
e) nismo koristili pomoči, ker je ne potrebujemo.	18,63 %	19
<b>Uporabili oziroma izkoristili smo naslednje možnosti vavčerskega sistema svetovanja (možnih je več odgovorov ali nič):</b>	0,00 %	0
a) pri samozaposlitvi,	3,92 %	4
b) pri ustanovitvi podjetja,	3,92 %	4
c) pri pripravi poslovnih načrtov,	3,92 %	4
f) trženje in promocija,	0,98 %	1
g) pravno svetovanje,	4,90 %	5
i) proizvodnja, tehnologija in kakovost,	2,94 %	3
k) vodenje in upravljanje malih in srednjih podjetij v rasti,	0,98 %	1
l) internacionalizacija,	0,98 %	1
n) informacijska tehnologija in e-poslovanje,	0,98 %	1
o) drugo.	0,00 %	0
<b>Uporabili smo še naslednje oblike pomoči podpornih institucij za podjetništvo, zbornic in ministrstev (možnih več odgovorov):</b>		
a) informacije o javnih razpisih;	19,61 %	20
b) pomoč pri prijavi na javne razpise za pridobivanje nepovratnih sredstev, kreditov, garancij;	9,80 %	10
c) pomoč pri razvoju kadrov;	6,86 %	7
d) pomoč pri izvedbi potrebnih specializiranih oblik usposabljanj zaposlenih;	4,90 %	5
e) strokovno in logistično podporo pri reorganizaciji prodajnih in distribucijskih poti;	1,96 %	2

**nadaljevanje tabele 6:**

	delež	število
f) zagotavljanje tehnične logistične pomoči pri vzpostavljanju spletnih strani;	0,98 %	1
g) pomoč pred nastopom na sejmu in po njem ter pri drugih oblikah skupnih nastopov;	3,92 %	4
h) administrativno tehnično pomoč (kot na primer brezplačno ali posebno ugodno: najem prostorov, tajniške storitve, pomoč pri računovodstvu...)	1,96 %	2
i) pomoč pri vzpostavitvi kontaktov s čim večjim številom malih in srednjih podjetij;	2,94 %	3
j) svetovanje in pomoč pri pripravi raznih projektov;	4,90 %	5
k) pomoč pri usposabljanjih pred zunanjo presojo ISO 9001: 2000;	6,86 %	7
l) brezplačna izobraževanja in usposabljanja;	15,69 %	16
m) brezplačne informacije na spletnih straneh PCMG, GZS, EIC;	22,55 %	23
n) informacije na spletnih straneh informacijske točke EU;	4,90 %	5
o) pomoč pri povezovanju podjetja z namenom organiziranja grozdov ali drugih povezav med podjetji;	3,92 %	4
p) pomoč tehnološkega centra;	0,00 %	0
q) pomoč podjetniškega inkubatorja;	0,00 %	0
r) svetovanje GZS INFOPIKA;	6,86 %	7
s) drugo.	0,98 %	1
<b>Ste kandidirali na razpisih ministrstev, javnih skladov in drugih državnih institucij za ugodne kredite, nepovratna sredstva ali subvencije obrestnih mer?</b>		
a) Da, iz teh virov smo že pridobili sredstva;	20,59 %	21
b) da, vendar sredstva niso bila odobrena;	6,86 %	7
c) nismo, ker nam pogoji razpisov niso ustrezali;	14,71 %	15
d) nismo, ker ne spremljamo teh razpisov;	29,41 %	30
e) nismo, ker ne potrebujemo teh sredstev;	8,82 %	9
f) nismo, ker so njihove zahteve po zaposlovanju velikokrat večje kot ugodnost sredstev;	4,90 %	5
g) nismo, ker so stroški priprave dokumentacije za prijavo na razpis previsoki.	15,69 %	16
<b>Ali menite, da so učinki podpornega okolja (s svetovalci, krediti, subvencijami in dotacijami) primerni glede na stroške podpornih institucij?</b>		
a) Učinki so primerni;	1,96 %	2
b) učinki so premajhni;	24,51 %	25
c) ne morem odgovoriti, ker ne poznam stroškov podpornega okolja in ne učinkov;	43,14 %	44
d) predlagam, da se namesto delovanja podpornih institucij znižajo davki in prispevki;	28,43 %	29
e) drugo.	0,98 %	1

#### nadaljevanje tabele 6:

Kaj je za vaše podjetje uspeh (možnih je več odgovorov)?	delež	število
a) Uspeh je, da že več let poslujemo z dobičkom.	50,98 %	52
b) Uspeh je, ker narašča število zaposlenih.	13,73 %	14
c) Uspeh je, ker narašča dobiček.	20,59 %	21
d) Uspeh je, da dosegamo že določen delež prometa na tujih trgih.	8,82 %	9
e) Uspeh je, da smo ustanovili podjetje tudi v tujini.	2,94 %	3
f) Uspeh je, ker je podjetništvo zelo cenjeno in priznано.	3,92 %	4
g) Uspeh je, da podjetje posluje in da sem zaposlen(a).	53,92 %	55
h) Uspeh je – različna mnenja o uspehu	20,59 %	21

#### 4.3.2. Podjetniki so pripisali, kaj vse je uspeh:

- da se uspemo obdržati kljub sivemu trgu ter damping cenam;
- da so naše stranke zadovoljne;
- vztrajanje v podjetništvu, čeprav je preveč nelogične birokracije, ki nas omejuje;
- da poslujemo stabilno in imamo krog zanesljivih kupcev;
- do sedaj smo delali z dobičkom, za naprej pa smo zelo skeptični;
- da sploh poslujemo v takšni plačilni »disciplini«;
- da lahko damo zaposlitev tudi drugim;
- da smo na trgu prepoznavni in cenjeni kot strokovnjaki;
- da so rezultati našega dela opazni, priznani in plačani;
- iz napajalnika teče voda tako dolgo, dokler ne usahne; vse več je tistih, ki iz njega pijejo,
- da redno poravnavamo vse obveznosti;
- da ne sledimo množici in da smo identificirali dele tržišča, ki jih lahko uspešno zadovoljujemo;
- da se iz izgubarja spreminjamo v podjetje z dobičkom;
- da se v tej konkurenci obdržiš na trgu;
- da podjetje dosega zadovoljivo rast in se nenehno tehnološko in kadrovske nadgrajuje;
- da smo s proizvodi poznani po celi Sloveniji in nekdanji Jugoslaviji;
- da imamo dovolj dela;
- da se tuji partnerji sami zanimajo za nas;
- da pri povečanem prometu zmanjšujemo stroške dela;
- da smo si priborili priznanje oziroma pohvalo podjetij, s katerimi poslujemo;
- če obstajaš v tako nenaklonjenem državnem sistemu, ki odira z davki in posredno uničuje podjetništvo;
- za s. p. so sedaj težki časi!!!, pomoči podpornih institucij nismo koristili, ker so postopki prekomplicirani.

#### 4.3.3. Še nekatere misli podjetnikov:

- banke imajo hude pogoje in prevelike obresti za redne komitente;

- pri reševanju dolgov uporabljamo kompenzacije;
- zelo pazimo, s kom poslujemo, in preverjamo plačilno zmožnost;
- vavčerski sistem – rezultat svetovanja je bil ničen, saj svetovalci gledajo samo, kako bi zaslužili;
- dobili smo sredstva po razpisih, vendar jih nismo koristili, ker so predraga;
- nismo koristili vavčerskega svetovanja, ker smo premalo fleksibilni;
- uvajamo ljudi iz drugih strok (čas!), a dolgoročno to ne predstavlja rešitve;
- vprašljiva je strokovnost dela na črno, delo s strankami je zato oteženo, ker so nezaupljive;
- z eno od bank smo želeli mesečni limit v višini 10 % dobička, pa je mesečna pogodba vsebovala nesprejemljive pogoje, zato je nismo podpisali;
- podjetništvo je borba za preživetje;
- za izterjavo dolgov uporabljamo sodne postopke, vendar sodišče nič ne reši, torej si s tem delamo samo še večje stroške;
- informacije – slabo, ni informacij, sami bleferji;
- učinki okolja – subvencije so premalo jasno in težko napisane, zakomplicirane, tako da raje dostikrat odstopiš.

#### **4.3.4. Splošne značilnosti anketiranih podjetij**

V raziskavo je bilo zajetih 51 družb z omejeno odgovornostjo, 49 samostojnih podjetnikov, ena komanditna družba in ena družba z neomejeno odgovornostjo.

Dobra četrtina podjetij se ukvarja pretežno z gradbeništvom, dobrih 22 % s trgovino in popravilom motornih vozil, dobrih 12 % se ukvarja s finančnim posredništvom, nepremičninami, najemi in poslovnimi storitvami, dobrih 9 % z osebnimi storitvami in skoraj 9 % s predelovalno dejavnostjo.

Izbira dejavnosti je odvisna tudi od organizacijske oblike in od področja izobrazbe podjetnika. Te odvisnosti so prikazane na sliki 3 in sliki 4. Za samostojne podjetnike je značilno, da se bolj kot družbe ukvarjajo s predelovalnimi dejavnostmi, gostinstvom in osebnimi storitvami, družbe se pa več ukvarjajo z gradbeništvom in trgovino.

Med podjetniki prevladujejo podjetniki z znanji s področja strojništva, računalništva, gradbeništva, elektrotehnike, agronomije in drugih tehničnih usmeritev (tehnik), ki predstavljajo 33,3-odstoten delež. Tem sledijo podjetniki s poklicno šolo, njihov delež v raziskavi je 32,4-odstoten. Iz področja ekonomije, posloводства, podjetništva, menedžmenta, trgovine in drugih ekonomskih usmeritev (ekonomisti) je bilo vključenih 26,5 % podjetnikov. Podjetniki z izobrazbo iz medicine, veterine, matematike, fizike, kemije, biologije in drugih naravoslovnih usmeritev ter prava, zgodovine, geografije, jezikov, komunikologije in drugih družboslovnih usmeritev (ostalo) predstavljajo le 7,8-odstoten delež. Menim, da je za slednje področje vključen premajhen delež v vzorcu, da bi lahko sodili o njihovih značilnostih.

Podjetniki s poklicno šolo se močno angažirajo v gradbeništvu in trgovini ter popravilu motornih vozil, največ od vseh pa v gostinstvu. Tehniki so v primerjavi z ostalimi najbolj



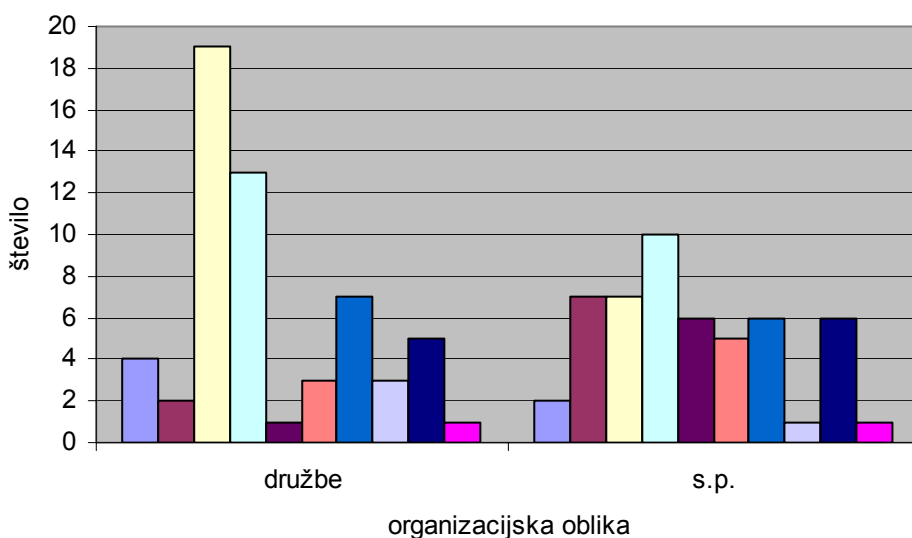
angažirani v gradbeništvu in v skupini dejavnosti finančnega posredništva, nepremičnin, najema in poslovnih storitev. Najljubši dejavnosti za ekonomiste sta trgovina in popravilo motornih vozil.

Po pričakovanju ima dobrih 44 % podjetij 1 do 3 zaposlene, dobrih 27 % od 3 do 9 zaposlenih, skoraj 11 % jih ima od 10 do 20 zaposlenih, skoraj 17 % pa zaposluje več kot 20 ljudi.

Slika 5 prikazuje vpliv vrste izobrazbe podjetnika na število zaposlenih. Značilno za podjetnike s poklicno šolo je, da jih največ zaposluje 1 do 3 delavce, veliko pa tudi 4 do 9 delavcev. Ekonomisti zaposlujejo zelo podobno kot podjetniki s poklicno šolo. Tehniki imajo največ zaposlenih v skupini od 10 do 20 delavcev in v skupini od 21 do 50 delavcev.

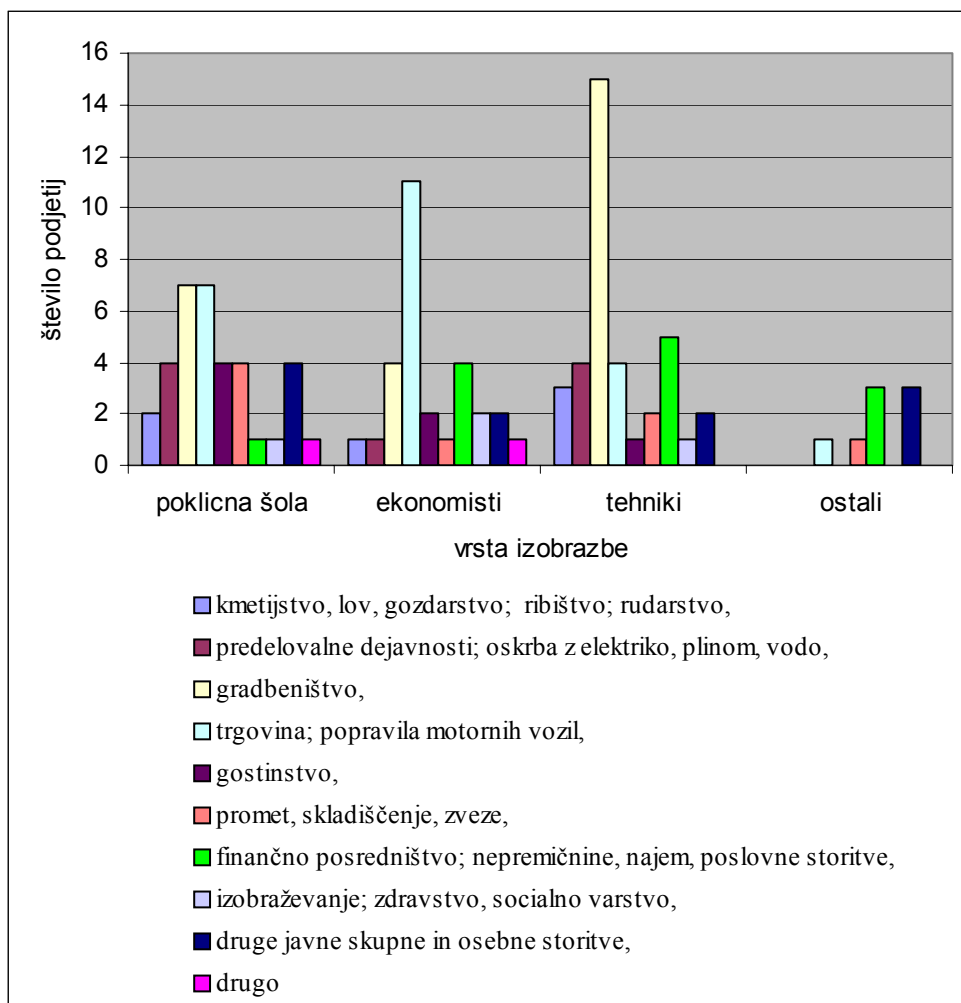
Kar 55,9 % podjetij posluje že več kot 10 let, 26,5 % jih posluje od 6 do 10 let, 13,7 % posluje od 3 do 5 let, 2,9 % od 1 do 2 leti, le 1 % manj kot 1 leto. Starost med družbami in samostojnimi podjetniki je podobna. Največji delež k »starosti« podjetij, preko 10 let, prispevajo podjetniki tehniki (priloga 2).

**Slika 3:** Vpliv organizacijske oblike na dejavnost podjetja

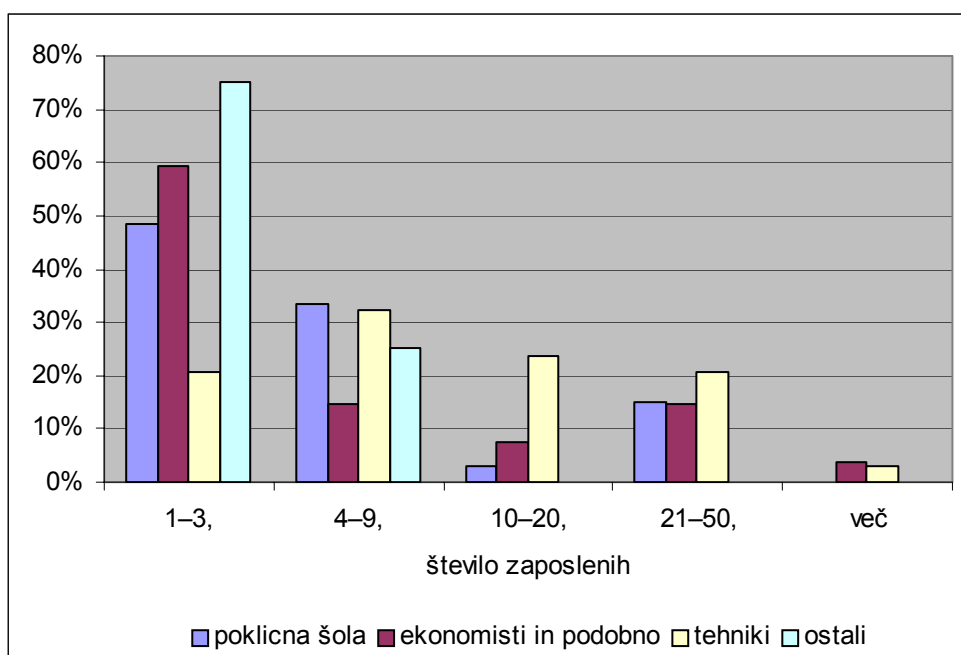


- kmetijstvo, lov, gozdarstvo; ribištvo; rudarstvo,
- predelovalne dejavnosti; oskrba z elektriko, plinom, vodo,
- gradbeništvo,
- trgovina; popravila motornih vozil,
- gostinstvo,
- promet, skladiščenje, zveze,
- finančno posredništvo; nepremičnine, najem, poslovne storitve,
- izobraževanje; zdravstvo, socialno varstvo,
- druge javne skupne in osebne storitve,
- drugo

**Slika 4:** Vpliv vrste izobrazbe na dejavnost podjetja



**Slika 5:** Vpliv vrste izobrazbe podjetnika na velikost podjetja



O prihodkih in dobičku podjetja sta bili vprašanji postavljeni zelo ohlapno. Največ podjetjem (70 od 102) dobiček narašča, le 25 podjetjem pa pada. Zanimivo ali pa slučaj je, da 16 podjetij od neuspešnih 25 vodijo podjetniki, ki imajo izobrazbo ekonomske, poslovne in podobne smeri (mogoče poznajo, kako se izogniti davkom). Med anketiranimi podjetji so tudi tri podjetja, ki jim prihodki letno naraščajo preko 100 %, isto rast dobička pa dosežata le dve od teh.

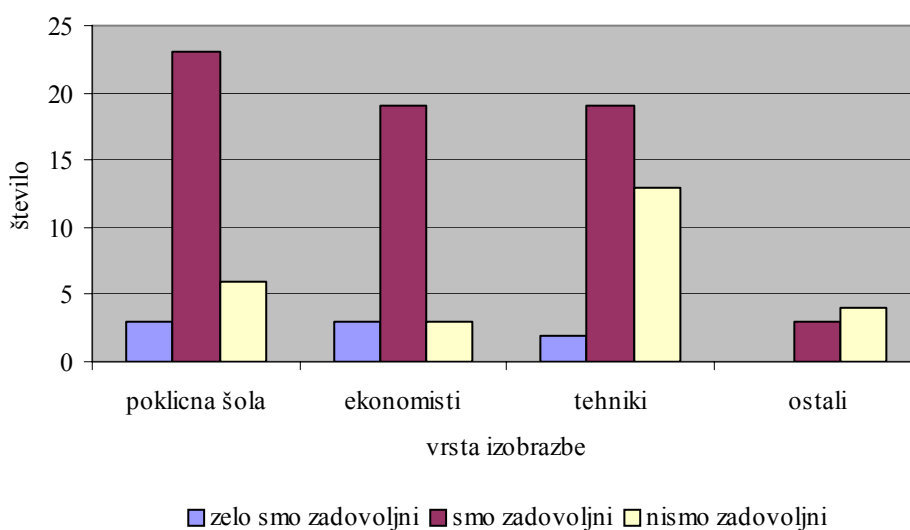
Večina anketiranih podjetij, dobrih 73 %, deluje na domačem trgu. Preko 50 % izvažata le 8,82 % podjetij. V kategoriji izvoza preko 50 % prevladuje organizacijska oblika d. o. o. oziroma družbe, ki so dvakrat boljši izvozniki od samostojnih podjetnikov. Kakšen je vpliv vrste izobrazbe podjetnika na delež izvoza podjetja, raziskava najverjetneje ni prinesla zanesljivih rezultatov (3 podjetniki imajo poklicno šolo, 2 šolo tehnične usmeritve, 3 ekonomsko in podobno, 1 pa ima znanja iz družboslovja).

#### 4.3.5. Kako so podjetja zadovoljna s servisi

Podjetniki niso najbolj zadovoljni s servisi, ki za njih opravljajo strokovne storitve (slika 6). Le slabih 8 % jih je zelo zadovoljnih, 72,7 % je samo zadovoljnih, 25,5 % pa s strokovnostjo servisov ni zadovoljnih. Zadovoljstvo ni odvisno od organizacijske oblike podjetja. Najmanj so zadovoljni s strokovnostjo servisov tehniki.

Zakaj takšno povprečno zadovoljstvo podjetnikov s servisi, ki so si jih sami izbrali in ki jih lahko zamenjajo? Ali se za tem nezadovoljstvom skriva nezadovoljstvo z zahtevno in med seboj neusklajeno zakonodajo? Dva meseca pred uveljavitvijo Zakona o dohodnini, ki samostojnim podjetnikom (tistim, ki izpolnjujejo določene pogoje) omogoča ugotavljanje davčne osnove na podlagi normiranih dohodkov, Zakon o gospodarskih družbah v svojem 74. členu še vedno določa vodenje poslovnih knjig. Kako naj v taki in podobni zmedbi predpisov podjetniki in njihovi servisi načrtujejo poslovanje in kako naj pravilno delajo?

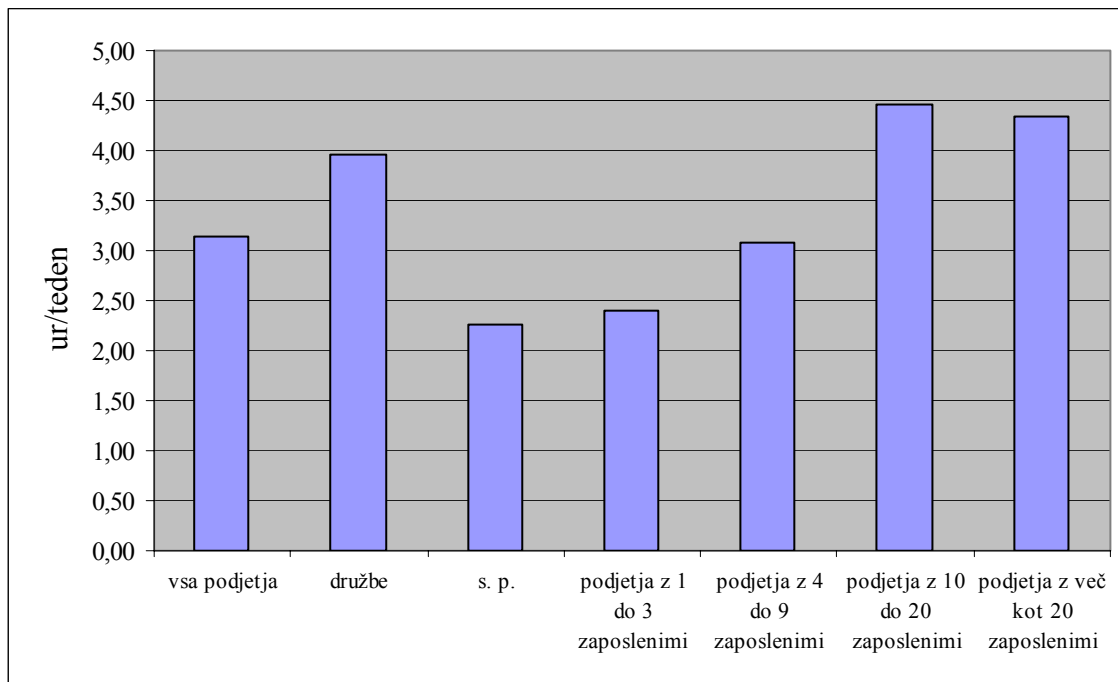
**Slika 6:** Kako so podjetniki zadovoljni s strokovnostjo servisov



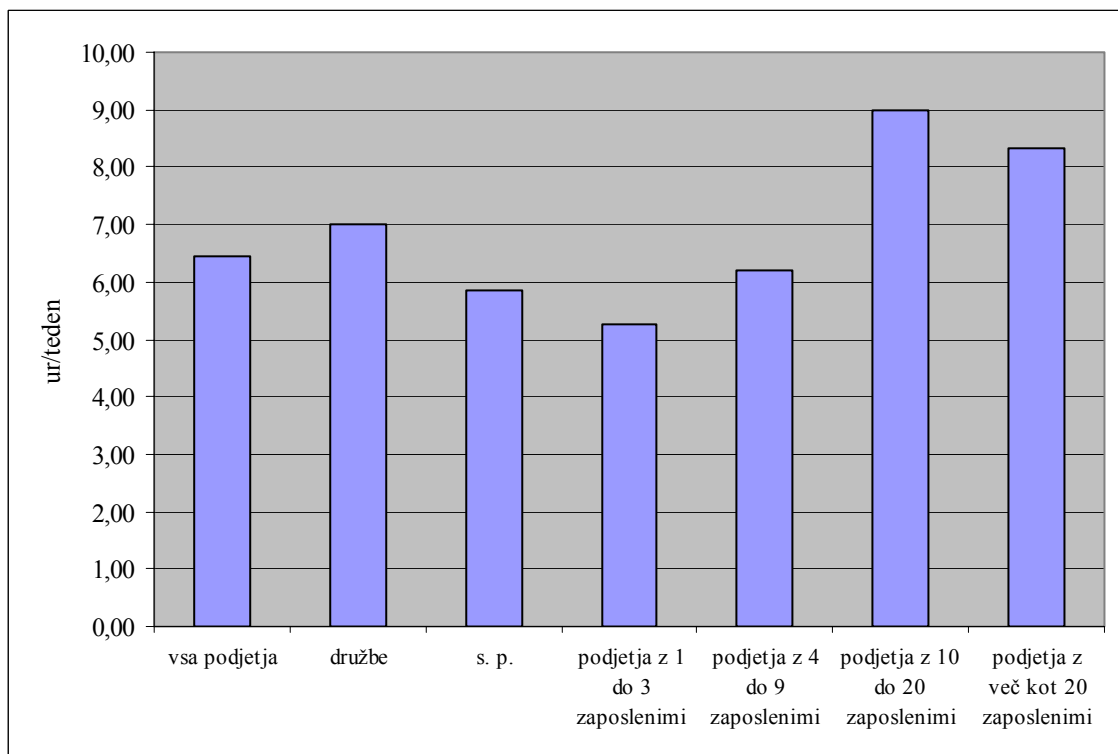
#### 4.3.6. Prilagajanje na novo zakonodajo in birokratski postopki

Podjetja porabijo za spremljanje nove zakonodaje in za birokratske postopke, evidence, statistična poročila (vse, česar v podjetju ne potrebujejo, vendar morajo izvajati) povprečno, ne glede na velikost podjetja, skupaj 9,6 ur na teden (slika 7 in slika 8).

**Slika 7:** Poraba časa za spremljanje zakonodaje



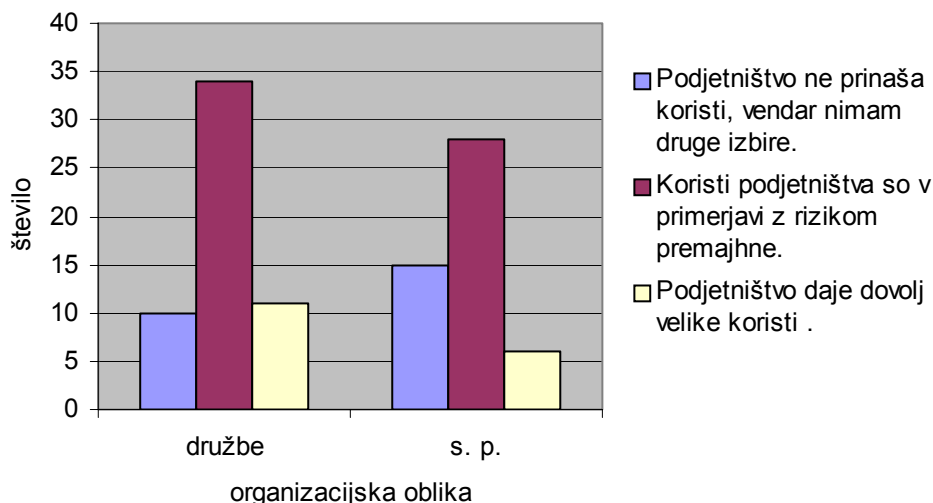
**Slika 8:** Poraba časa za birokratske postopke, evidence, statistična poročila



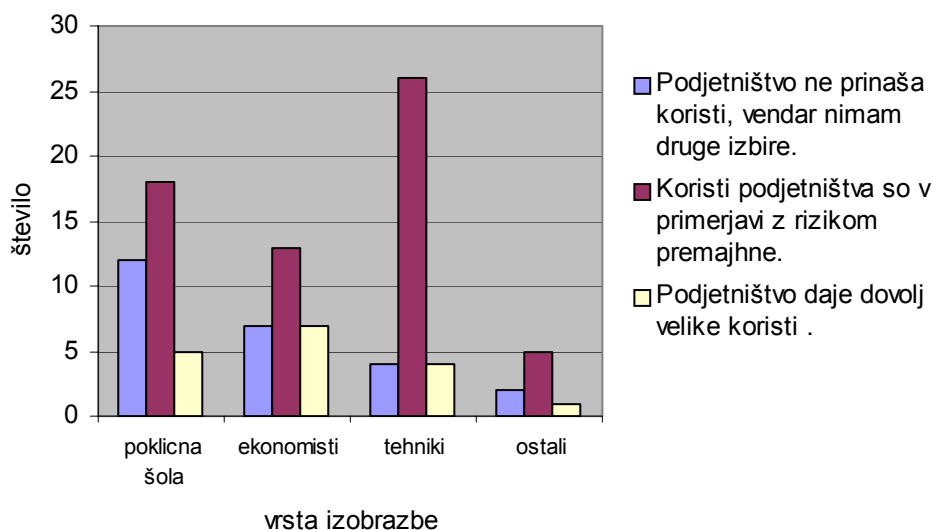
S študiranjem zakonodaje in bojem z birokracijo se največ od vseh ukvarjajo tehniki (priloga 2). Poraba časa ni premo sorazmerna z velikostjo podjetja.

#### 4.3.7. Koristi podjetništva

**Slika 9:** Koristi podjetništva – glede na organizacijsko obliko podjetja



**Slika 10:** Koristi podjetništva – glede na vrsto izobrazbe podjetnika



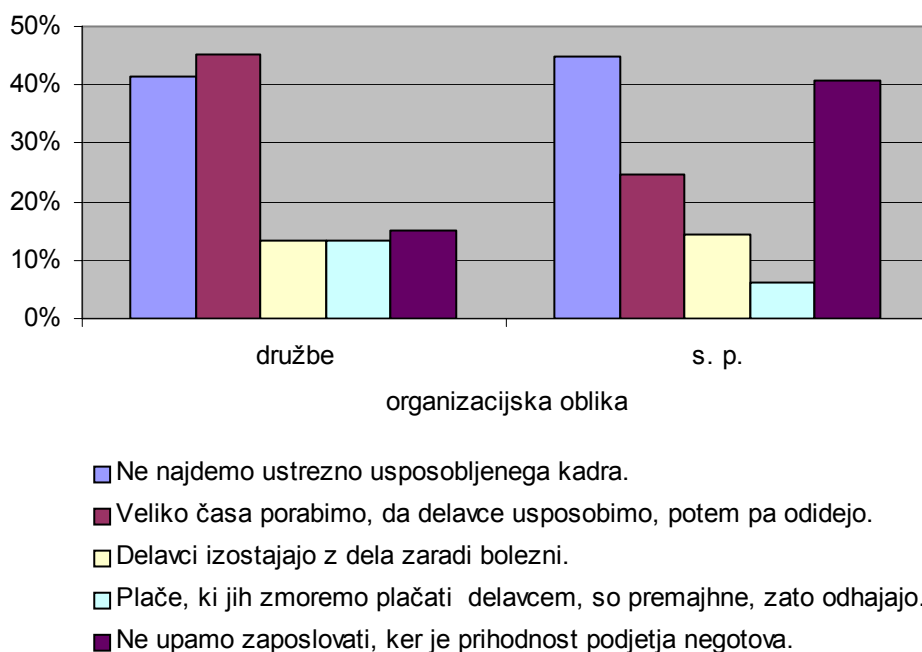
Za več kot 60 % podjetnikov so koristi podjetništva v primerjavi z rizikom premajhne. Več kot 24 % podjetnikov pa poleg tega, da so koristi premajhne, nima druge izbire. Slednji torej niso prostovoljno prevzeli rizika podjetništva, ampak nimajo druge možnosti. Nazorno so razmišljanja podjetnikov o koristih prikazana na sliki 9 in sliki 10. Ponovno izstopa kategorija tehnikov, saj so najmanj zadovoljni s koristmi podjetništva. Marsikateremu podjetniku s

poklicno šolo je podjetništvo edini možen način preživetja, poleg tega pa jih je ostala večina prepričanih, da so koristi podjetništva v primerjavi z rizikom premajhne.

#### 4.3.8. Težave z zaposlenimi

Vsa anketirana podjetja imajo težave z zaposlenimi (slika 11). Anketiranci najpogosteje odgovarjajo (43,14 %), da podjetja ne najdejo ustrezno usposobljenega kadra. Podjetja iz gradbene dejavnosti tožijo, da ne najdejo »fizičnih« delavcev. Drugi največji problem je, da podjetja delavce usposobijo, potem pa ti odidejo. Tretja pomembna ugotovitev je, da podjetja zaradi negotove prihodnosti ne upajo zaposlovati. Prisoten je tudi problem odsotnosti delavcev zaradi bolezni<sup>28</sup>. S tem problemom se srečuje 13,7 % podjetij. Manj kot 10 % anketiranih podjetij je navedlo, da delavci odhajajo zaradi premajhnih plač.

**Slika 11:** Vrste težav z zaposlenimi

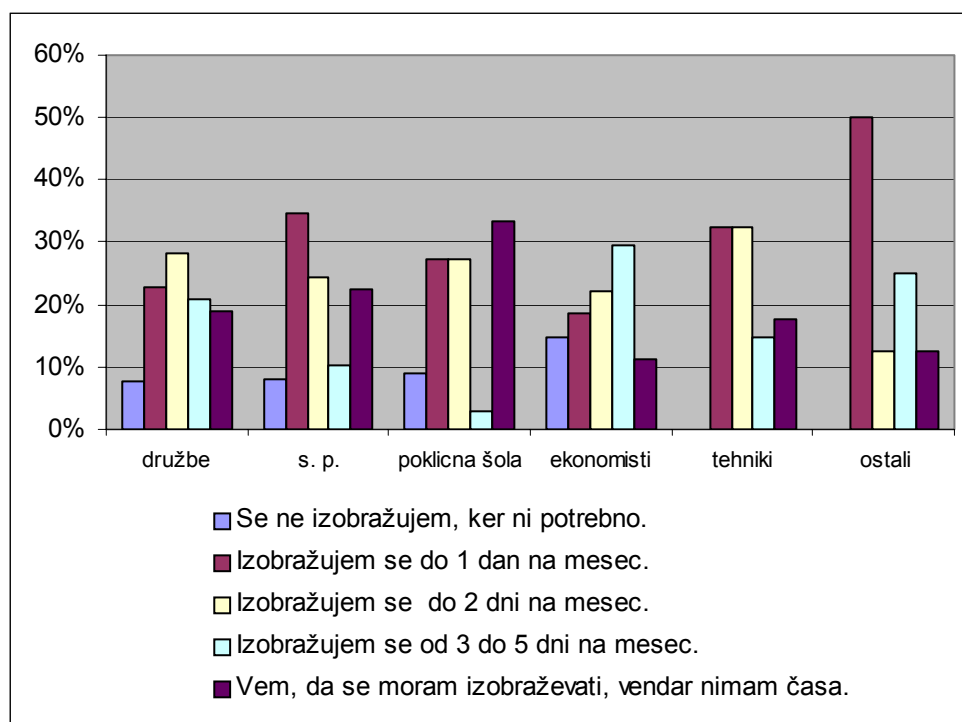


#### 4.3.9. Izobraževanje

Več kot 7,8 % podjetnikov se ne izobražuje zato, ker menijo, da izobraževanje ni potrebno, 20,6 % pa, da bi se morali izobraževati, vendar nimajo časa. Največ podjetnikov, 28,4 %, se izobražuje do 1 dan na mesec, 26,5 % se jih izobražuje do dva dni na mesec, le 15,7 % pa se jih izobražuje več kot dva dni na mesec. Iz slike 12 je razvidno, da se najmanj izobražujejo podjetniki s poklicno šolo, češ da nimajo časa.

<sup>28</sup> V enem od ormoških podjetij s 1500 zaposlenimi beležijo v letu 2004 povprečno 8-odstotno odsotnost delavcev zaradi bolniških dopustov. V isti dejavnosti v Italiji je ta odsotnost le 4-odstotna.

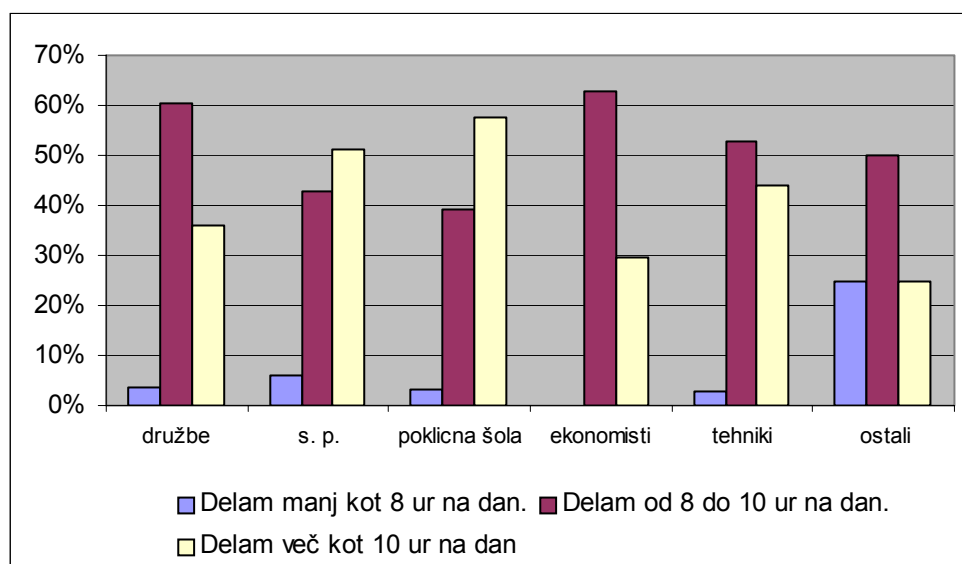
**Slika 12:** Kako se izobražujejo podjetniki



#### 4.3.10. Delovni čas, dopust in hobiji

Skoraj 43 % podjetnikov dela več kot 10 ur na dan, 52 % jih dela od 8 do 10 ur na dan, slabih 5 % jih dela manj kot 8 ur na dan. Največji garači so podjetniki s poklicno šolo, takoj za njimi pa tehniki. Navedeno je razvidno iz slike 13, ki potrjuje, da je trdo delo lastnost podjetnikov.

**Slika 13:** Delovni čas podjetnika



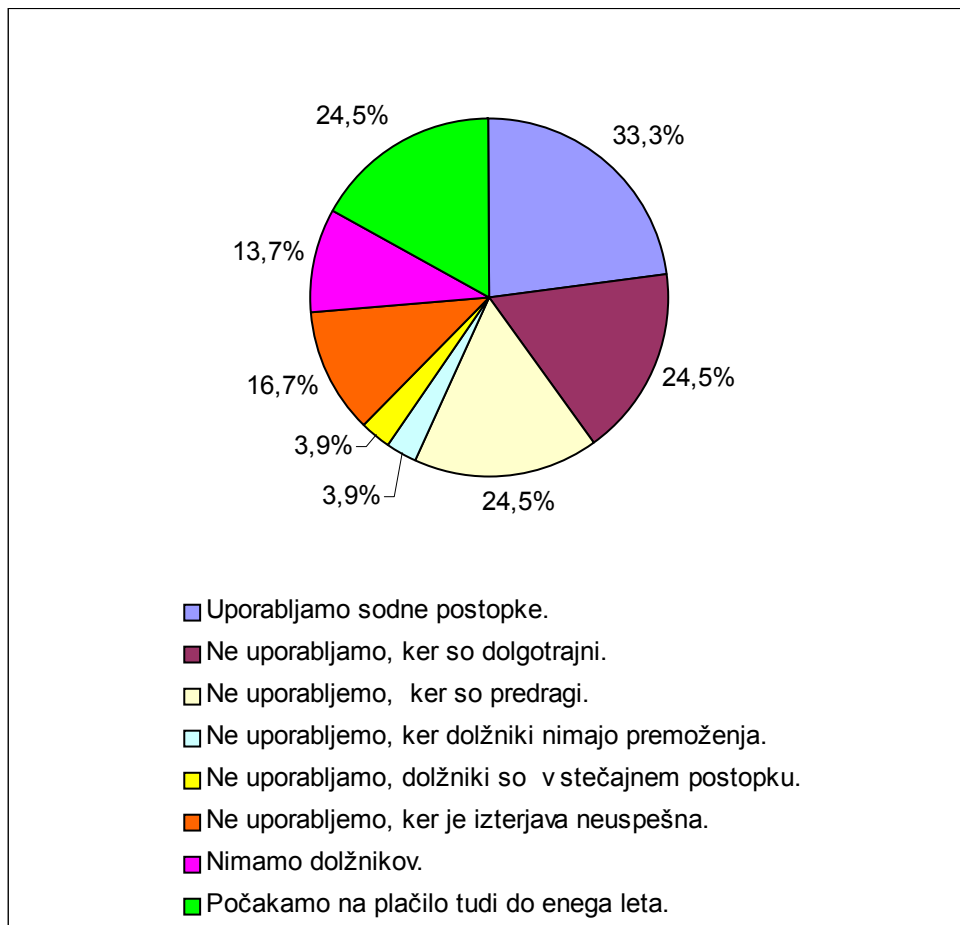
Na vprašanje v o hobijih in dopustih vsi podjetniki niso odgovorili. Tisti, ki pa so, lahko izkoristijo od 0 ali najmanj 3 dni do največ 20 dni dopusta naenkrat. Najpogostejši odgovori

so 10 in 14 dni. Hobijem podjetniki posvečajo zelo malo časa. Najpogostejši odgovor je do 3 ure na teden, nekateri pa jim posvetijo tudi do 10 ur in več.

#### 4.3.11. Izterjava dolgov

Možnih je bilo več odgovorov. Samo tretjina podjetij za izterjavo dolgov uporablja sodne postopke. 24,5 % podjetij se rajši s kupcem sporazume in počaka na plačilo tudi do enega leta, saj sodni postopek velikokrat pomeni tudi, da kupca izgubijo. Ostali bistveni razlogi, zakaj se podjetja ne odločajo za izterjavo dolgov s sodnimi postopki, pa so: 24,5 % zato, ker so predragi, 24,5 % zato, ker so dolgotrajni, 16,7 % zato, ker je izterjava neuspešna, 3,9 %, ker so dolžniki v stečajnem postopku ali nimajo premoženja. Le 13,7 % podjetij nima dolžnikov. Zaradi pomembnosti podatkov prikazujem rezultate tudi na sliki 14.

**Slika 14:** Koliko podjetja uporabljajo za izterjavo dolgov sodne postopke



#### 4.3.12. Vpliv sodišč na plačilno nedisciplino

Po navedbah anketiranih so sodišča zaradi dolgotrajnosti sodnih postopkov in številnih nerešenih zadev oziroma sodnih zaostankov pomemben generator plačilne nedisciplino v Sloveniji, saj je 85,3 % vseh podjetnikov prepričanih, da počasno delovanje sodišč podpira plačilno nedisciplino (od tega 91,2 % podjetnikov iz vrst tehnikov).



#### **4.3.13. Siva ekonomija**

Na 70,6 % anketiranih podjetij vpliva siva ekonomija negativno, saj znižuje cene, na 24,5 % podjetij pa siva ekonomija nima vpliva.

#### **4.3.14. Odnosi podjetij s komercialnimi bankami**

Le dobrih 8,8 % anketiranih podjetij je navedlo, da jim banke zaradi rizične dejavnosti ne odobrijo kreditov ali pa da so toge, zato iščejo kredite na sivem trgu. 51 % podjetnikov je zadovoljnih z odnosi s komercialnimi bankami, 33,3 % podjetnikov je za zavarovanje kreditov zastavilo osebne (lastne) nepremičnine, 14,7 % podjetij pa kreditov ne potrebuje. Raziskava kaže, da so se slovenske banke prilagodile tudi malim podjetjem. Rešiti je potrebno le še 8,8 % malih podjetij, ki imajo težave z banko (lahko so nespretni sogovorniki, lahko se kažejo problemi v poslovanju ...). Na odnose podjetnikov s komercialnimi bankami področje izobrazbe podjetnika nima bistvenega vpliva.

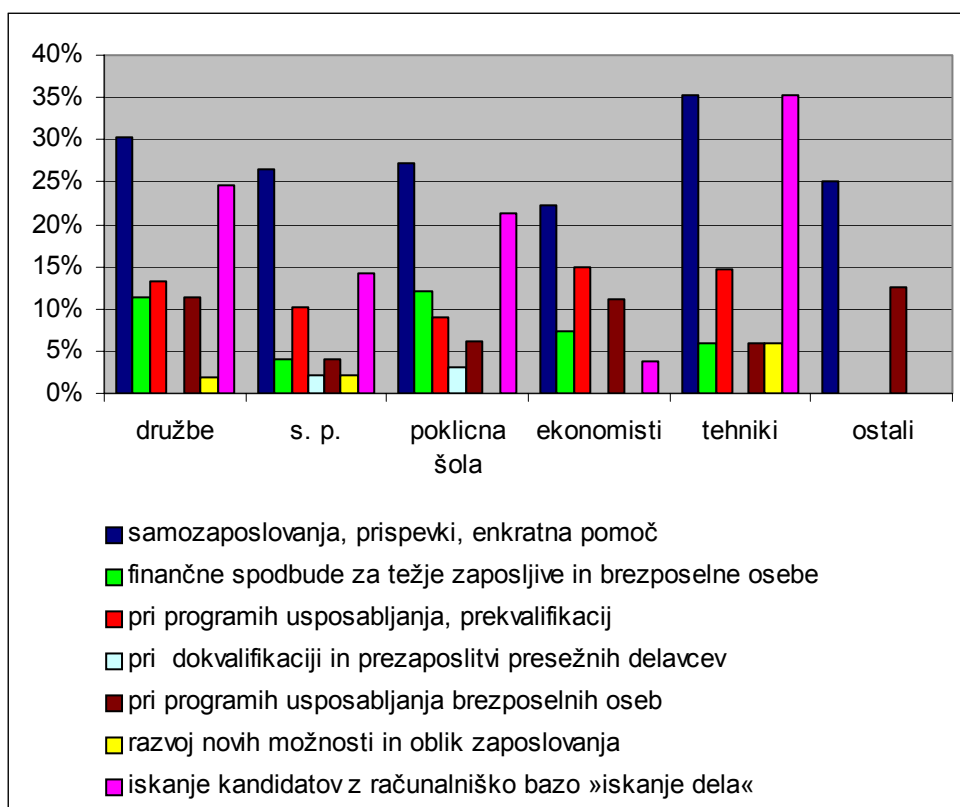
#### **4.3.15. Pomoč Zavoda RS za zaposlovanje**

Anketirana podjetja so doslej (slika 15) v primerjavi z drugimi oblikami pomoči še največ koristila pomoč Zavoda RS za zaposlovanje. Pomoč pri pospeševanju samozaposlovanja, kot je povračilo prispevkov ali enkratna pomoč, je izkoristilo 28,4 % podjetij, pomoč v obliki strokovne pomoči in finančnih spodbud delodajalcem, ki zaposlujejo težje zaposljive brezposelne osebe, je uporabilo 7,8 % podjetij, pomoč pri programih usposabljanja in prekvalifikacij 11,8 % podjetij, pomoč pri dokvalifikaciji in prezaposlitvi presežnih delavcev 1 %, pomoč pri programih usposabljanja brezposelnih oseb 7,8 %, pri ugotavljanju možnosti za razvoj novih možnosti in oblik zaposlovanja 2 %, pomoč pri iskanju kandidatov z računalniško bazo »iskanje dela« pa je uporabilo 19,6 % podjetij.

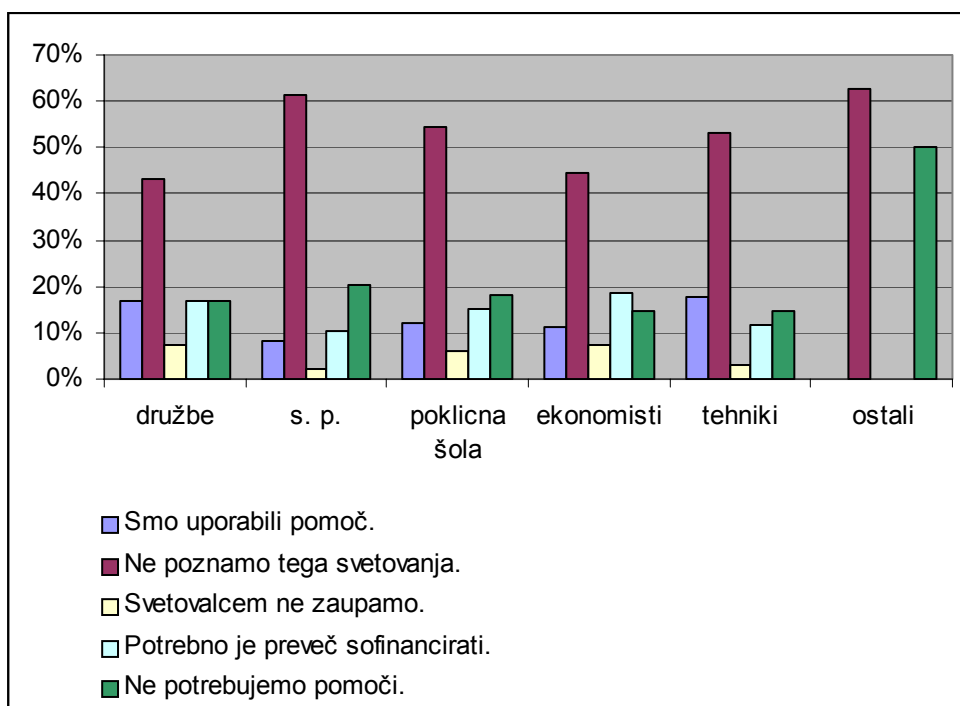
#### **4.3.16. Vavčerski sistem svetovanja**

Rezultati raziskave so zaskrbljujoči (slika 16), saj je le 12,7 % podjetnikov uporabilo tovrstno svetovanje. Tisti podjetniki, ki so uporabili vavčerski sistem svetovanja, so uporabili le del možnih storitev, kar je razvidno iz slike 17.

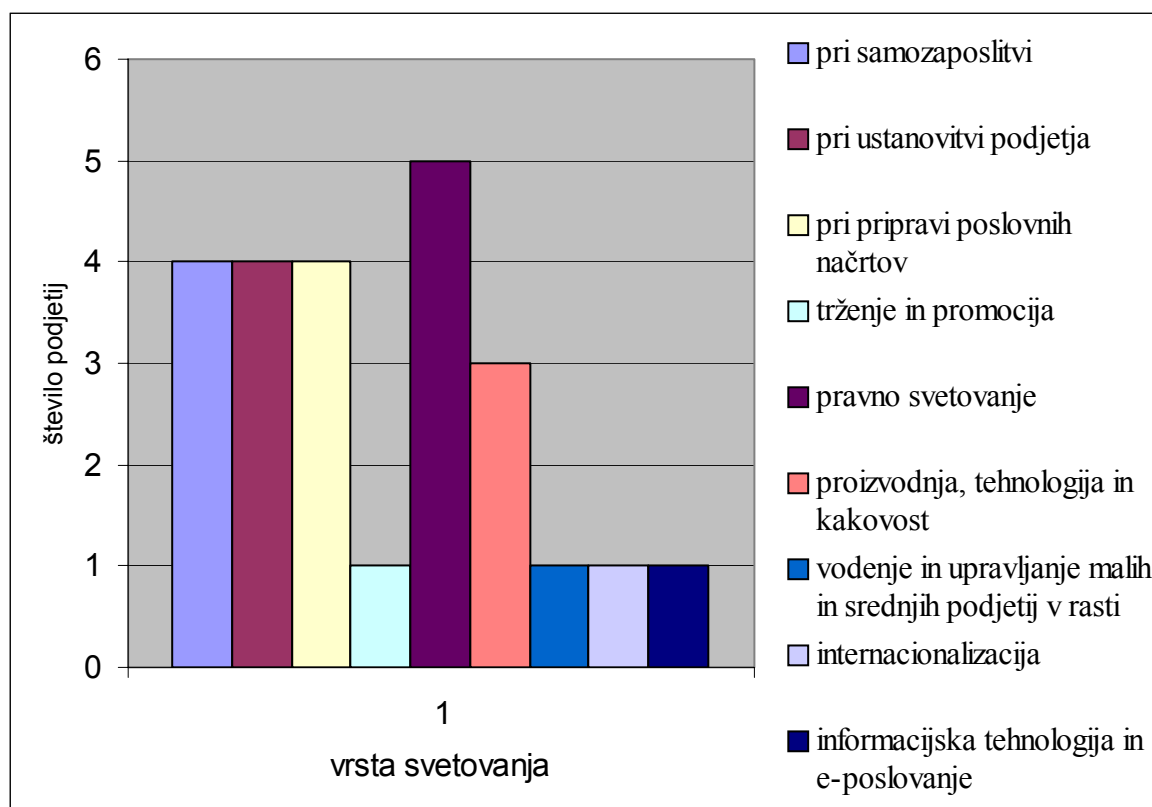
**Slika 15:** Pomoč Zavoda RS za zaposlovanje



**Slika 16:** Uporaba storitev vavčerskega sistema svetovanja



**Slika 17:** Povpraševanje po vrstah storitev vavčerskega sistema svetovanja



#### 4.3.17. Krediti, nepovratna sredstva in subvencije

Zelo malo podjetij, le 20,6 %, je navedlo, da so pridobili sredstva ministrstev in drugih državnih institucij. 6,9 % jih je za sredstva zaprosilo, vendar niso bila odobrena. 14,7 % podjetjem pogoji razpisov doslej niso ustrezali. 15,7 % podjetij meni, da so previsoki stroški priprave dokumentacije. 4,9 % jih je mnenja, da so zahteve po zaposlovanju velikokrat višje, kot ugodnost sredstev. Skupaj 38,2 % podjetij teh sredstev ne potrebuje ali pa ne spremlja razpisov.

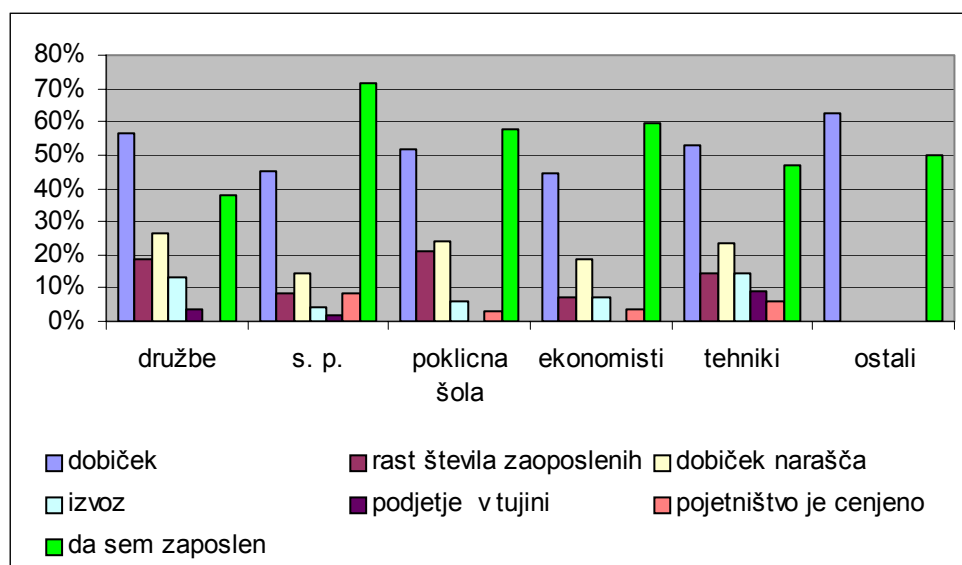
#### 4.3.18. Učinki podpornega okolja

Podjetniki so zelo kritični do učinkov podpornega okolja. Le dva anketiranca menita, da so učinki primerni. 24,5 % jih meni, da so učinki podpornega okolja premajhni, 28,4 % jih predlaga, da se namesto delovanja podpornih institucij znižajo davki in prispevki. Ostalih 44 % se pri odgovorih ni opredelilo, ker ne poznajo učinka podpornega okolja in ne stroškov.

#### 4.3.19. Uspehi podjetij

V tej kategoriji je bilo možnih več odgovorov. 53,9 % podjetnikov meni, da je uspeh, da podjetje posluje in je podjetnik zaposlen. Za 51 % podjetnikov je uspeh, da podjetje posluje z dobičkom, za 20,6 %, da narašča dobiček, za 13,7 %, da raste število zaposlenih, za 8,8 %, da se povečuje promet na tujih trgih, za 3,9 %, da je podjetništvo cenjeno in priznано, in za 2,9 %, da so že ustanovili podjetje v tujini. Zgodb o uspehu je veliko (slika 18).

**Slika 18:** Kaj je za podjetnike uspeh



Največkrat so zaposlitev kot uspeh navedli podjetniki v organizacijski obliki s. p. in ekonomisti. Družbe in tehniki so se za ta odgovor odločili najmanjkrat v primerjavi z ostalimi kategorijami primerjave, vendar so razlike zelo majhne, saj je za vse pomembna zaposlitev.

## 5. Strategije razvoja malih in srednjih podjetij

Doslej je bilo sprejetih že več strategij in programov ukrepov razvoja malih in srednjih podjetij. V nadaljevanju bom ugotovila, kako so se strategije in ukrepi dopolnjevali in kakšne učinke imajo na delujoča podjetja.

### 5.1. Strategija razvoja malega gospodarstva za obdobje 1995–2005

Zastavljena strategija takratnega Ministrstva za malo gospodarstvo<sup>29</sup> je bila osredotočena na naslednje aktivnosti in ukrepe:

- podpora in razvoj zaposlovanja v malih podjetij ,
- pospeševanje ustanavljanja in razvoja malih podjetij z zmanjševanjem administrativnih, fiskalnih, socialnih in drugih omejitev,
- izboljšanje kakovosti vodenja v malih podjetjih,
- izboljšanje dostopa malih podjetij do finančnih virov,
- pomoč malim podjetjem pri vključevanju na evropski trg in pri internacionalizaciji,
- podpora na področju raziskav in razvoja, pospeševanja dostopa malih podjetij do trgov javnih naročil,

<sup>29</sup> Strategija za razvoj malega gospodarstva, Informator pospeševalnega centra za malo gospodarstvo, marec 1996, sprejeta leta 1995.

- razvoj podjetniške kulture,
- razvoj podjetniške infrastrukture,
- spodbujanje podjetništva med skupinami, ki so še premalo prisotne (ženske, mladi, brezposelni, podjetniška dejavnost v okviru kmetij in na manj razvitih področjih Slovenije);
- povezovanje med malimi in velikimi podjetji (kooperacije).

## **5.2. Program ukrepov za uresničevanje strategije**

S sprejemom strategije je bil pripravljen tudi program za uresničevanje strategije (ki je obravnavan v istem dokumentu kot strategija) in je predvideval ukrepe na različnih področjih.

### **5.2.1. Zakonodaja**

V zvezi z zakonodajo bi moralo ministrstvo:

- preveriti vse temeljne zakone in bremena, ki jih njihovo uresničevanje nalaga malim podjetjem, ter morebitne neuskkljenosti;
- proučiti izvedbene in podzakonske akte, ki konkretno določajo zahteve do malih podjetij;
- preveriti prakso izvajanja zakonov in predpisov, odpraviti primere birokratskega ravnanja teh organov in oceniti, koliko to zavira poslovanje malih enot;
- dati pobudo za ustanovitev Urada za deregulacijo, ki naj deluje proti zakonodajnim iniciativam predvsem za področja, kot so: zagotavljanje finančne discipline, možnost poenostavitve računovodskih postopkov, postopki v zvezi z davkom na dodano vrednost, delovna zakonodaja – zaposlitve, skrajšanje postopkov pridobivanja lokacijskih in gradbenih dovoljenj, ureditev zemljiškega katastra ...

### **5.2.2. Informiranje, svetovanje in usposabljanje**

Večina zadolžitev je poverjena PCMG, ki je zadolžen za:

- razvoj trgovskega središča ter informacijskih baz za obe zbornici in lokalnih baz podatkov,
- razvoj standardnega programa svetovalnih storitev ter kriterijev licenciranja svetovalcev, vključno z izobraževanjem in usposabljanjem svetovalcev,
- standardizacijo in izvajanje relevantnih programov usposabljanja podjetnikov ter zaposlenih in različnih skupin posameznikov še v fazi motiviranja za podjetništvo,
- razvoj podjetniških vsebin v srednjih in osnovnih šolah v sodelovanju z Ministrstvom za šolstvo znanost in šport in za pripravo kvalitetnega obrtnega izobraževanja v povezavi z Obrtno zbornico Slovenije.

### **5.2.3. Financiranje**

Kot glavni instrument državnega financiranja je Javni sklad RS za razvoj malega gospodarstva, ki je financiran predvsem z dohodki od privatizacije. Država naj bi koordinirala

akcije drugih nacionalnih skladov, posebej Sklada za tehnološki razvoj in Zavoda RS za zaposlovanje. Predvidena sta tudi nadaljnji razvoj skladov, ki jih je ustanovila Evropska banka za obnovo in razvoj in pa možnost izdaje državne garancije za posojila. Razviti je treba še posebna posojila za raziskave in razvoj, programe povračil obresti, kreditov, direktnega vlaganja kapitala, izvoznih garancij za potrebe hitro rastočih podjetij in odstraniti obstoječe ovire rasti.

#### **5.2.4. Internacionalizacija poslovanja enot malega gospodarstva**

Mala podjetja, zlasti hitro rastoča, se bodo pospešeno vključevala v izvoz. Ministrstvo za gospodarstvo bo vključno z Ministrstvom za ekonomske odnose in razvoj in obema zbornicama zagotovilo različno pomoč.

#### **5.2.5. Davčni sistem**

Na področju davčnega sistema ostaja vrsta problemov, ki zavirajo razvoj malega gospodarstva, predvsem s področja dohodnine, prispevkov za vse vrste zavarovanj ter na področju davčnega postopka in davčnih olajšav. Davčni postopek je treba urediti tako, da bodo celovito urejene pravice in dolžnosti davčnih zavezancev. Malim podjetjem je treba zagotoviti, da bodo davčne obveznosti lahko poravnala z minimalnimi stroški priprave davčne napovedi.

#### **5.2.6. Podjetniška kultura**

Problematično podobo podjetnika, ki poudarja špekulativno bogatenje in izigravanje davčnih organov, mora zamenjati bolj pozitivna vsebina podjetniških dejavnosti, poudarek na strokovni usposobljenosti, organizacijskih in upravljaljskih sposobnostih, pripravljenosti na tveganje, inovativnosti in trda prizadevanja za uspeh na domačem in tujem trgu.

#### **5.2.7. Siva ekonomija**

Vlada mora oblikovati uravnoteženo politiko spodbud in pritiska za prehod iz sive v legalno dejavnost, zlasti v oblike samostojnih podjetnikov in osebnih družb. To zahteva kombinacijo:

- deregulacije in poenostavitve postopkov izdajanja raznih dovoljenj,
- enostavnejših računovodstev in dovolj stroge davčne kontrole,
- olajšav za nova delovna mesta, za vlaganje v usposabljanje ter tehnologijo in
- osveščanja podjetnikov in kupcev o dilemah in senčnih plateh sive ekonomije.

#### **5.2.8. Infrastruktura, raziskave in razvoj**

Država mora pospešiti urbanistično načrtovanje novih industrijskih, storitvenih in transportnih con skladno s spremenjeno velikostno, sektorsko in prostorsko razporeditvijo enot v malem gospodarstvu. Zato mora zagotoviti infrastrukturo in hitro izdajo gradbenih dovoljenj.

Večja podjetja in občine bodo preučila možnost za ugodno ponudbo neizkoriščenih prostorov za razvoj novih podjetij v obliki poslovnih inkubatorjev. Inkubatorjem mora ustanovitelj

zagotoviti primerne prostorske možnosti, razviti komunikacije, za strokovni del podpore novim podjetjem pa se bo vključevala pospeševalna mreža s svojim portfeljem storitev. Pomembna je povezanost poslovnih inkubatorjev s finančnimi viri.

Hitro rastoča podjetja temeljijo na tehničnih in poslovnih inovacijah, ki jim zagotavljajo konkurenčne prednosti na domačem in tujem trgu. Zato bo vlada vzpodbujala ta razvoj na različne načine.

### **5.3. Strategija gospodarskega razvoja Slovenije iz leta 2001**

Strategija, ki je bila sprejeta leta 2001, je opredelila več mehanizmov za svoje uresničevanje.

»Prehod v na znanju temelječo družbo.« V ta mehanizem sodijo politike za razvoj človeškega dejavnika za večjo fleksibilnost trga dela, za obvladovanje migracijskih tokov, za razvoj informacijsko-komunikacijske infrastrukture in novih storitev ter za krepitev raziskovalno razvojne dejavnosti in tehnološkega razvoja, ki predstavlja aktivno uresničevanje na znanju temelječe družbe in je ključni element povečevanja konkurenčnosti podjetij. Te politike bodo prispevale k povečanju kompleksne konkurenčnosti zlasti v sklopih človeški dejavnik ter znanost in tehnologija.

»Krepitev konkurenčnosti gospodarstva.« Sem spadajo prestrukturiranje podjetij in povečevanje konkurenčnosti podjetniškega sektorja, razvoj učinkovitega finančnega sistema in razvoj učinkovite gospodarske infrastrukture. Te politike bodo prispevale k povečanju kompleksne konkurenčnosti zlasti v sklopih domače gospodarstvo, menedžment, internacionalizacija, finančni trg in infrastruktura.

»Izboljšanje učinkovitosti države.« V tem okviru sta bistvena reforma javne in državne uprave, ki bi omogočila tudi ustrežnejšo organiziranost za načrtovanje in spremljanje oziroma vrednotenje razvojne politike, ter prestrukturiranje javnih financ, ki bo omogočilo krepitev njihove razvojne vloge. S tem se bo izboljšala kompleksna konkurenčnost v sklopu vlada in javna uprava.

»Politike za vključitev v notranji trg EU.« Med politike za učinkovito operativno vključitev v notranji trg EU spadajo predvsem ustrezne politike konkurence in državnih pomoči ter ekonomskih odnosov s tujino. Z njimi se bo regulativni okvir prilagodil tako, da bo v okviru evropskih pravil možno ustvariti kar najboljše pogoje za konkurenčno delovanje gospodarstva.

»Regionalno in prostorsko uravnotežen razvoj.« Mehanizmi regionalnega razvoja obsegajo splet številnih politik, med njimi prostorskega načrtovanja, zemljiške politike, politike razvoja podeželja, politike varstva kulturne dediščine in podobno, ki v povezavi s povečano samostojnostjo regij pri spodbujanju lastnega razvoja zmanjšujejo regionalne razlike v razvitosti.

Glavni cilj politike do malih in srednjih podjetij je zagotavljanje pogojev za krepitev njihovih konkurenčnih prednosti, saj bodo (so) ob vstopu v EU izpostavljena ostri tuji konkurenci.

Država bo podpirala celotni sektor malega gospodarstva, še posebej pa njegove hitro se razvijajoče in inovativne enote. Velik poudarek bo na ustvarjanju novih delovnih mest v obstoječih in novih podjetjih.

Aktivnosti za spodbujanje razvoja malih in srednjih podjetij bodo usmerjene na:

- razvoj podjetništva,
- prenos tehnologij, ki omogočajo prodor in obstanek na mednarodnih trgih,
- formiranje skladov rizičnega kapitala ter intenzivnejše povezovanje javnih in privatnih sredstev,
- razvoj podpornega okolja za prostorsko pospeševanje razvoja malih in srednjih podjetij. Osnovni namen prostorsko opredeljenega pospeševanja je v hkratnem pospeševanju domačega podjetništva in spodbujanju tujih investicij.

Spodbujanje razvoja malih in srednjih podjetij bo potekalo:

- na nacionalni ravni preko nacionalne razvojne agencije (PCMG), ki bo koordinirala spodbujanje razvoja malih in srednjih podjetij ter povezovanje z institucijami EU, in z uporabo sistemskih fiskalnih ukrepov za spodbujanje podjetništva ter
- na lokalni in regionalni ravni preko regionalnih razvojnih agencij in z uporabo ukrepov za spodbujanje prenosa tehnologij v okviru tehnoloških parkov in inovacijskih centrov, s svetovanjem in drugimi aktivnostmi v skladu s politiko regionalnega razvoja.

Odstraniti je treba administrativne ovire za vstop in delovanje podjetij ter vzpostavitev poslovno prijaznega okolja nasploh. Oblikovati se mora ustrezen pravni okvir in praksa na področju varstva konkurence, intelektualne in industrijske lastnine, standardov in certifikatov ter državnih pomoči in javnih naročil. Izboljšati je treba gospodarsko infrastrukturo.

Oblikovati se mora pravni okvir za delovanje uspešnega tržnega gospodarstva:

- s spremembo delovno pravne zakonodaje zmanjšati ovire za fleksibilne oblike zaposlovanja in obenem uvesti ustrežnejše oblike zaščite zaposlenih;
- na področju varstva okolja je potrebno omejiti institucionalno šibkost;
- na področju regionalne in prostorske politike vzpostaviti učinkovito organiziranost za usklajevanje in spodbujanje razvojnih prizadevanj na regionalni ravni;
- s spremembo zakonodaje omogočiti fleksibilnejšo organizacijo sodne oblasti in specializacijo sodišč, da bi zmanjšali sedanje visoke sodne zaostanke.

#### **5.4. Program ukrepov za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2002–2006**

Cilj razvojne politike je povečanje gospodarske učinkovitosti in mednarodne konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Politika pospeševanja podjetništva in konkurenčnosti se bo izvajala v treh osnovnih programih: Znanje za razvoj, Izboljšanje konkurenčne sposobnosti podjetij, Spodbujanje podjetništva in izkoriščanje podjetniških priložnosti.



#### **5.4.1. Znanje za razvoj**

Program Znanja za razvoj, s podprogramom »Izboljšanje pretoka znanja iz izobraževalnih in raziskovalnih institucij v gospodarstvo« določa, da bo Ministrstvo za gospodarstvo sofinanciralo stroške izobraževanja mladih raziskovalcev, stroške opreme izobraževalni oziroma razvojno raziskovalni instituciji, fakultetam in javnim raziskovalnim zavodom pa stroške za pripravo projektov in stroške pri vzpostavitvi prostorskih, kadrovskih in drugih pogojev za delovanje podjetniških spin-off inkubatorjev na univerzah.

Program Znanje za razvoj, s podprogramom »Krepitev mednarodnega raziskovalno-razvojnega sodelovanja in povečanje mobilnosti raziskovalcev« določa, da bo Ministrstvo za gospodarstvo sofinanciralo sodelovanje v projektih EVREKA, MSP in tehnološkim centrom pa projekte, ki so sprejeti v mednarodno financiranje EU.

#### **5.4.2. Program za izboljšanje konkurenčne sposobnosti podjetij**

Program za izboljšanje konkurenčne sposobnosti podjetij s podprogrami Spodbujanja podjetniških vlaganj v tehnološki razvoj in inovativnost, Spodbujanja internacionalizacije podjetij, Uvajanja strategij za povečevanje produktivnosti ter Povezovanja podjetij in razvoj grozdov bo sofinanciralo stroške, povezane z izvajanjem industrijskih raziskav in predkonkurenčnih razvojnih aktivnosti v podjetju (izboljšave, nove tehnologije, preverjanje poslovnih idej, identifikacija poslovnih partnerjev, odpiranje novih delovnih mest, uvajanje sistemov izboljšav, povečanje produktivnosti, povezovanje podjetij v grozde, tehnološki centri, tehnološke mreže).

#### **5.4.3. Program za spodbujanje podjetništva in izkoriščanje podjetniških priložnosti**

Program za spodbujanje podjetništva in izkoriščanje podjetniških priložnosti, s svojimi podprogrami, Promocija podjetništva in razvoj podpornega okolja, Spodbujanje nastajanja in razvoja malih in srednje velikih podjetij in spodbujanje investicij in Spodbujanje razvoja turizma predvideva, da bo Ministrstvo za gospodarstvo sofinanciralo:

- del stroškov delodajalcev, ki bodo usposabljali vajence;
- stroške svetovanja (potencialnim podjetnikom v celoti, obstoječim podjetjem 50 %),
- komunalno in infrastrukturno opremljanja zemljišč;
- tehnološkim centrom in inkubatorjem stroške za opremo in zemljišča ter svetovalne storitve enkratnega značaja;
- lokalnim podjetniškim centrom stroške izdelave celovitega razvojnega projekta grozda za nastajanje lokalnih grozdov;

Ministrstvo za gospodarstvo bo spodbujalo:

- nastajanje in rast inovativnih podjetij, ki bodo vlagala v visoko tehnologijo z namenom ustvarjanja visoke dodane vrednosti. Financiranje bo preko izvajalca Javnega sklada RS za razvoj malega gospodarstva, v obliki sovlaganj in s krediti z obrestno mero, nižjo od tržne;

- investicijska vlaganja v MSP, s financiranjem preko izvajalca Javnega sklada RS za razvoj malega gospodarstva, v obliki sovlaganj in s krediti z obrestno mero, nižjo od tržne;
- nove domače investicije v regijah, ki zaostajajo v razvoju in imajo nižjo stopnjo zaposlenosti;
- razvoj novih in komplementarnih turističnih proizvodov in storitev turističnim organizacijam in subjektom in sofinanciralo stroške projektov (materialne in nematerialne investicije, svetovanje za pripravo in izvedbo, tržne raziskave, izdelave projektnih študij, pridobivanje benchmarking informacij, promocijo proizvodov in storitev);
- skupne turistične infrastrukture in sofinanciralo podjetjem in zavodom stroške, povezane z izvedbo turistične infrastrukture, ki se bodo nanašali na žičnične naprave in dosneževanje smučišč, na turistično infrastrukturo, ki bo namenjena gostinski ponudbi, na izkoriščanje termalnih voda za razvoj turizma, za kongresni turizem in za mladinska prenočišča.

## **5.5. Enotni programski dokument s programom ukrepov in njegovi vplivi na podjetništvo**

### **5.5.1. Opis sprejetih dokumentov**

Enotni programski dokument (EPD), potrjen v decembru 2003, je osnova za izvajanje aktivnosti v okviru strukturnih skladov za obdobje 2004–2006. EPD temelji na Strategiji gospodarskega razvoja Slovenije in Državnem razvojnem programu. Pomoč EU bo usmerjena predvsem na naslednja štiri prednostna področja, ki so podrobneje zajeta tudi v Programskem dopolnilu EPD (sprejeta julija 2004).

Programsko dopolnilo predvideva naslednje prednostne naloge:

- spodbujanje podjetniškega sektorja in konkurenčnosti,
- znanje, razvoj človeških virov in zaposlovanje,
- prestrukturiranje kmetijstva, gospodarstva in ribištva,
- tehnično pomoč.

Spodbujanje podjetniškega sektorja in konkurenčnosti je še podrobneje opredeljeno v dokumentu Predlog izvedbene strukture ukrepov 1. prednostne naloge enotnega programskega dokumenta 2004–2006, spodbujanje podjetniškega sektorja in konkurenčnosti (Ministrstvo za gospodarstvo, sept. 2004). Iz vseh prednostnih nalog EPD se na podjetništvo, kot ga ta naloga obravnava, nanašajo v celoti ukrepi (večinoma posredno) iz prednostne naloge spodbujanja podjetniškega sektorja in konkurenčnosti ter posamezni ukrepi iz ostalih prednostnih nalog.

Ukrepi, ki bodo financirani iz Evropskega sklada za regionalni razvoj (ESRR) so naslednji:

- spodbujanje razvoja inovacijskega okolja, predvideno 34,5 milijonov evrov,
- spodbujanje razvoja turističnih destinacij, predvideno 25,8 milijonov evrov,
- izboljšanje podpornega okolja za podjetništvo, predvideno 25,8 milijonov evrov,

- gospodarska infrastruktura in javne storitve, predvideno 79,7 milijonov evrov,  
Ukrepi, ki bodo financirani iz Evropskega socialnega sklada (ESS), so naslednji:

- vseživljenjsko učenje,
- spodbujanje podjetništva in prilagodljivosti, predviden 29,1 milijon evrov.

#### *5.5.1.1. Spodbujanje razvoja inovacijskega okolja*

Javni razpis bo namenjen za:

- razvoj in usposobitev tehnoloških centrov, ki bodo izvajali storitve na področju razvoja in raziskav za skupine podjetij, ki se povezujejo za skupna vlaganja v okviru področij dejavnosti, tehnoloških področij, grozdov in mrež;
- razvoj in usposobitev tehnoloških parkov in inkubatorjev, ki bodo zagotovili ugodnejše prostorske in tehnične pogoje za nastajanje in delovanje podjetij v zgodnjih fazah razvoja, izvajali storitve za ustanovitev in začetno delovanje podjetij pod ugodnejšimi pogoji;
- podporo razvojno raziskovalnim projektom skupin podjetij in nosilcev znanja, ki se povezujejo za skupna vlaganja v okviru področij dejavnosti, tehnoloških področij, grozdov, tehnoloških mrež ter raziskovalnih centrov odličnosti;
- podporo novim investicijam v okviru poslovnih con, grozdov in tehnoloških mrež.

Končni prejemniki so tehnološki centri, tehnološki parki, inkubatorji, podjetja, institucije in ustanove.

#### *5.5.1.2. Spodbujanje razvoja turističnih destinacij*

Javni razpis bo namenjen za:

- projekte razvoja organizacijskih struktur na ravni turistične destinacije za skupno planiranje, razvoj in trženje turistične destinacije in
- projekte turistične infrastrukture – naložbe v prenavo in modernizacijo obstoječe in gradnjo nove turistične infrastrukture, vključno z nastanitvenimi zmogljivostmi (do 40 % vrednosti).

Končni prejemniki so podjetja, institucije/ustanove<sup>30</sup>, družbe in društva.

#### *5.5.1.3. Izboljšanje podpornega okolja za podjetništvo*

Splošni cilj tega ukrepa je doseči strukturo gospodarstva, primerljivo z gospodarsko strukturo Evropske unije, z ustvarjanjem učinkovitega podpornega okolja, ki aktivira vse vire, z namenom, da spodbudi nastajanje novih podjetij, izboljša njihovo stopnjo preživetja v prvih kritičnih letih (3 leta) ter spodbudi uspešno rast, konkurenčnost in produktivnost podjetij.

---

<sup>30</sup> Če je končni prejemnik javna ustanova, mora izpolnjevati določbe državnih pomoči.

Javni razpis je namenjen za:

- izvajanje aktivnosti subvencioniranega svetovanja za MSP, ki poteka preko lokalnih izvajalcev in usposobljenih svetovalcev.

Javni sklad RS za razvoj malega gospodarstva (JSMG) izvaja aktivnosti razpisov dodelitev garancij/poroštev investicijskim projektom MSP in premij investicijskim projektom MSP (največ 15 % investicijske vrednosti, maksimalna investicija 90 milijonov).

Končni prejemniki so obstoječa MSP in posamezniki, ki razvijejo poslovno idejo ali ustanovijo podjetje.

#### *5.5.1.4. Gospodarska infrastruktura in javne storitve*

Javni razpis je namenjen za:

- prenovo, modernizacijo ter izgradnjo javne komunalne infrastrukture v okviru poslovnih con,
- projekte športno-turistične infrastrukture,
- vzpostavitev infrastrukture optičnih vlaken za izgradnjo širokopasovnih omrežij za povezovanje izobraževalnih, raziskovalnih in razvojnih okolij
- in drugo (posodobitev letališke infrastrukture na letališču, projekte športno turistične infrastrukture, šolstvo, kulturni spomeniki ...).

Upravičenci: Ministrstvo za gospodarstvo, Ministrstvo za kulturo, Ministrstvo za promet, Ministrstvo za šolstvo, znanost in šport, Ministrstvo za informacijsko družbo, javni zavodi, javna in neprofitna podjetja in občine.

#### *5.5.1.5. Vseživljenjsko učenje (ukrep se le delno nanaša na mala podjetja)*

Cilji ukrepa so:

- izboljšati znanje in veščine učiteljev in izvajalcev tečajev, ravnateljev šol in izvajalcev usposabljanja odraslih, mentorjev, izvajalcev in organizatorjev izobraževanja odraslih, svetovalcev;
- doseči večjo prožnost ponudbe izobraževanja in usposabljanja v skladu s potrebami gospodarstva in trga dela;
- zagotoviti kakovostno informiranje, svetovanje in dostopnost možnosti izobraževanja in usposabljanja za vse z vzpostavljanjem lokalnih/regionalnih svetovalnih centrov in kontaktnih točk za vseživljenjsko učenje.

Ciljni upravičenci so zasebni in javni zavodi ter ministrstvo. Izvajalci usposabljanja so definirani zelo široko (učitelji, izvajalci tečajev, mentorji, izvajalci in organizatorji izobraževanja odraslih, posredniki informacij, svetovalci in upravno osebje na področju izobraževanja in usposabljanja, delodajalci, socialni partnerji, ravnatelji šol in direktorji podjetij).

#### *5.5.1.6. Spodbujanje podjetništva in prilagodljivosti*

Upravičene dejavnosti v okviru tega ukrepa so usmerjene na delojemalce in delodajalce ter zajemajo (predvsem s poudarkom in usmerjenostjo na ženske):

- nadaljevalno usposabljanje in izobraževanje zaposlenih – v sektorjih v prestrukturiranju (tekstilna, usnjarska, obutvena industrija itd.),
- nadaljevalno usposabljanje in izobraževanje zaposlenih – v perspektivnih sektorjih,
- usposabljanje in pomoč pri ustanavljanju podjetij vključno s samozaposlovanjem,
- razvoj novih virov zaposlovanja.

Med ciljne upravičence pomoči v okviru tega ukrepa lahko sodijo zaposleni in potencialni podjetniki.

#### **5.5.2. Vrste pomoči, ki jo lahko uporabijo povprečna mala podjetja**

Za povprečno malo podjetje je pomoč omejena na uporabo vavčerskega sistema svetovanja, na garancije, premije in kredite Javnega sklada RS za razvoj malega gospodarstva in možnosti samozaposlovanja in izboljševanja prilagodljivosti zaposlenih in podjetij napredku v proizvodnih procesih. V precej boljši poziciji so podjetja na področju turističnih dejavnosti, ki lahko za investicije pridobijo celo do 40 % nepovratnih sredstev. Večina sredstev pa je namenjena državnim institucijam, podjetniškim centrom, občinam in zavodom, katerih učinkovitost pa se bo pokazala čez čas, z delovanjem novo nastalih podjetniških inkubatorjev, tehnoloških centrov, tehnoloških parkov, grozdov, poslovnih con, IKT ter druge infrastrukture.

### **5.6. Uresničevanje strategij in programov v praksi z vidika ocene pogojev za podjetništvo**

Strategija gospodarskega razvoja Slovenije, ki je bila sprejeta leta 2001, poudarja krepitev konkurenčne sposobnosti podjetij ob vstopu v EU. Je smiselna nadgradnja strategije in programa, sprejetih leta 1995. Enotni programski dokument, program ukrepov in predlog izvedbene strukture ukrepov so osnova za izvajanje aktivnosti oziroma dodeljevanja sredstev iz strukturnih skladov za obdobje 2004–2006 in temeljijo na strategijah in Državnem razvojnem programu.

#### **5.6.1. Razpoložljivost finančnih sredstev – finančna podpora**

Za različne oblike financiranja (semenski kapital, tvegani kapital, posojila za mala podjetja, dolgoročne oblike kreditov za rastoča podjetja, domiselne kombinacije zadolženosti in trajnih sredstev za zrela podjetja) je poleg bank, zavarovalnic in investicijskih skladov treba pritegniti tudi privatni kapital. Doseganje hitre rasti je odvisno od partnerjev, ki nudijo kapital in pomoč pri vodenju, pri tem pa za svoje naložbe pričakujejo visoke donose (Vahčič, 2001, str. 17).

Podjetja svoja sredstva financirajo predvsem z lastniškimi in dolžniškimi viri. Največkrat iščejo dolžniški kapital pri komercialnih bankah, s katerimi ima večina dobre odnose in izkušnje. Nekaterim podjetjem uspe pridobiti tudi nekaj sredstev, ki so cenejša kot pri komercialnih bankah, ali celo enkratno pomoč, spodbudo ali subvencijo. Z raziskavo v letu 2004 sem ugotovila, da je takšne oblike financiranja uporabilo že okrog 21 % podjetij. Problem teh virov je, da so težko dosegljivi, saj vsa podjetja ne morejo kandidirati za ta sredstva, ker ne izpolnjujejo pogojev.

Na podlagi integralnega programa za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti je bilo v letu 2003 objavljenih 17 javnih razpisov za nepovratna sredstva (po analizi Ministrstva za gospodarstvo, okt. 2004). Po vseh razpisih je bila vrednost razpisanih sredstev 6.542.000.000 tolarjev, prijavljenih je bilo 1310 podjetij, sredstva so bila odobrena 628 podjetjem. Skupaj je bilo razdeljenih 6.362.055.095 tolarjev sredstev, oziroma 26,85 % zaprosenih sredstev, kar predstavlja le 3,53 % vrednosti prijavljenih projektov. Od tega je bilo malim podjetjem dodeljeno le 1.702.000.000 tolarjev, srednjim pa 1.709.000.000 tolarjev. V letu 2002 je bilo malim podjetjem dodeljeno 1.653.000.000 tolarjev, srednjim pa 1.367.000.000 tolarjev (po analizi Ministrstva za gospodarstvo dne 30. 9. 2003).

Razpisana sredstva vsaj po merilu zaposlenosti niso pravično razporejena. Mala podjetja zaposlujejo dobrih 42 % od vseh zaposlenih, dodeljeno pa jim je bilo le 27 % sredstev. Malo ali mikro podjetje, ki nima posebnih ambicij, ki bi ustrezale programom ukrepov za krepitev konkurenčnosti gospodarstva, nima možnosti pridobiti teh ugodnih sredstev.

Javni sklad RS za razvoj malega gospodarstva v letnem poročilu za leto 2003 navaja, da je bilo planiranih 4.230.407.000 tolarjev ugodnih kreditov in garancij, dodeljenih pa je bilo le 2.919.503.000 tolarjev. Ali je res nemogoče razdeliti planirana sredstva ali pa je postopek za pridobitev sredstev za mala podjetja prezapleten? Ali so pogoji za pridobitev sredstev neprimerni?

Slovenska tiskovna agencija 26. 11. 2004 navaja, da je sklad v letu 2004 do konca novembra 2004 podprl skupno 91 razvojnih projektov malih in srednje velikih podjetij iz vse Slovenije. Omenjenim podjetjem je skupno namenil nekaj več kot dve milijardi ugodnih finančnih sredstev. V skladu pričakujejo, da bodo do konca leta podprli še okoli 20 investicijskih projektov, ki so jih podjetniki prijavili do konca novembra.

V letu 2004 so bila iz strukturnih skladov, iz prednostne naloge spodbujanja proizvodnega sektorja in konkurenčnosti, po vmesnih rezultatih dne 15.10.2004 (<http://www.gov.si/euskladi/skladi/5akt-28.html>], 16. 12. 2002), dodeljena naslednja sredstva :

- spodbujanje razvoja inovacijskega okolja, 12 projektov, skupaj 16,7 milijonov evrov,
- spodbujanje razvoja turističnih destinacij, 19 projektov, skupaj 23,4 milijone evrov,
- izboljšanje podpornega okolja za podjetništvo, za 750 vavčerjev v skupni vrednosti 0,6 milijonov evrov in za garancije in kredite (javni sklad), 64 projektov, v skupni vrednosti 3,4 milijone evrov,

- gospodarska infrastruktura in javne storitve 26 milijonov evrov, od tega se neposredno nanašajo na podjetništvo investicije v poslovne cone, skupaj 8 projektov, v skupni vrednosti 10,7 milijonov evrov,
- skupaj je 15. 10. 2004 razporejena četrtnina vseh sredstev, ki so bila planirana v obdobju 2004–2006.

Iz strukturnih skladov, iz programa znanje, razvoj človeških virov in zaposlovanje, na področju spodbujanja podjetništva in prilagodljivosti, so doseženi dne 15. 10. 2004 naslednji rezultati:

- v pomoč pri ustanavljanju podjetij je vključenih 805 oseb (40 % žensk);
- v usposabljanje zaposlenih v perspektivnih sektorjih je vključenih 32 podjetij in 6.059 zaposlenih;
- v usposabljanje zaposlenih v sektorjih v preoblikovanju je vključenih 29 podjetij in 3569 zaposlenih;
- na podlagi javnega razpisa – lokalnih zaposlitvenih programov je izbranih 39 projektov in vključenih 207 (109 žensk) oseb .

Tvegani kapital je v malih podjetjih še vedno premalo prisoten<sup>31</sup>, kljub temu da v okviru PCMG delujeta Sekcija slovenskega tveganega kapitala (SLEVCA) in Klub poslovnih angelov. Po poročilu evropskega združenja tveganega kapitala iz oktobra 2004 je Slovenija z deležem 0,015 % BDP v letu 2003 na predzadnjem mestu naložb tveganega kapitala v EU (Kalacun, 2004, str. 5).

### **5.6.2. Regulativa**

Kot regulativo razumemo zakone in podzakonske predpise s pravilniki in standardi. V državah članicah EU je tehnična raven oziroma razvojna stopnja določena s predpisom ali standardom. Standard je dokument, ki določa pravila, smernice ali značilnosti za dejavnosti in njihove rezultate ter je namenjen doseganju optimalne stopnje urejenosti na danem področju. Upoštevanje predpisov je v celoti obvezno, standardi pa so obvezujoči le kot minimalna tehnična raven. Upoštevanje tehničnih predpisov, ki bodisi neposredno bodisi posredno (s sklicevanjem na vsebino standardov, tehničnih specifikacij ali kodeksov ravnanja) določajo tehnične zahteve, nadzorujejo inšpektorji, ki so del državne uprave. Po podatkih Slovenskega inštituta za standardizacijo vsebuje sistem slovenske standardizacije v novembru 2004 vse evropske tehnične standarde, od katerih jih je le manjši del preveden v slovenski jezik. Od vseh privzetih mednarodnih standardov (19603) jih je v slovenščino prevedenih približno 1,2 %.

Zakoni in podzakonski predpisi so javno dostopni v knjižnicah, delno pa tudi na spletnem naslovu izdajatelja in drugih elektronskih naslovih, sicer pa so dostopni z nakupom glasila Uradni list Republike Slovenije. Javna brezplačna dostopnost standardov, ki so marsikdaj

---

<sup>31</sup>Kar potrjuje raziskava GEM.

bistvenega pomena za delovanje podjetij, ni zagotovljena (možen je le nakup, kar pomeni za mala podjetja precejšen strošek).

Obseg državne regulative<sup>32</sup> se iz leta v leto povečuje. Področja, na katere regulativa posega, se povečujejo, že sprejeti zakoni pa se nenehno spreminjajo in dopolnjujejo. Zakoni so napisani zapleteno in nerazumljivo, tako da je možno njihovo različno tolmačenje. Vsi zakoni in predpisi niso preverjeni z vidika bremen, ki jih njihovo uresničevanje nalaga malim podjetjem. Včasih so v svojih določilih nejasni in dvoumni, kar omogoča velikokrat samovoljo posameznih izvajalcev – referentov (kot primer že navedene davčne uradnice, ki je samovoljno odmerila davek na promet nepremičnin). Predpisi, ki konkretno določajo zahteve do podjetij, so do malih podjetij velikokrat zahtevnejši kot do velikih podjetij, kar se kaže v tem, da so kazni nesorazmerne glede na količino prihodka ali dobička.

Kljub temu da so v strategijah in programih predvidene izboljšave na področju zakonodaje, v zvezi z deregulacijo niso bili opravljeni potrebni koraki. Zakonodaje in raznih skladov, zbornic in združenj<sup>33</sup> je vse več. Finančno disciplino skuša urejati sprejet zakon o finančnem poslovanju podjetij, ki je brez učinkovitega sodstva neučinkovit. Računovodski postopki niso poenostavljeni. Zakon in pravilnik o izvajanju zakona o davku na dodano vrednost se nenehno spreminjata.<sup>34</sup> Postopek pridobivanja lokacijskih in gradbenih dovoljenj se je skrajšal le v fazi izdaje odločb (enofazni postopek), vendar je kljub temu potrebno pridobiti vsa zahtevana soglasja,<sup>35</sup> kot po prejšnji zakonodaji. Zemljiški kataster ni urejen na področju etažne lastnine stavb, saj veliko stanovanj še ni vpisanih v zemljiško knjigo kot etažna lastnina. Na področju zagotavljanja varnosti in zdravja pri delu je vpeljan v fazi graditve objektov še en »kontrolor«, in sicer koordinator s področja varnosti in zdravja pri delu, ki poleg vprašljivega učinka te funkcije, draži gradnjo. Za izvajanje posameznih kontrolnih funkcij zakonov so bile podeljene koncesije ali pooblastila samo nekaterim izbrancem, ki zaradi neobstoja konkurence neupravičeno bogatijo (kot npr.: kontrola naftnih derivatov, notarji ...).

Raziskave, ki sem jih izvedla, kažejo, da je poplava zakonodaje, ki je poleg tega še nejasna, velik problem v Sloveniji, saj onemogoča ustrezno planiranje podjetij, otežuje delo servisov, ki opravljajo za podjetja strokovne storitve, podjetnikom pa krade dragocen čas.

### 5.6.3. Davki

V sodobni državi davki niso le instrument za doseg finančnih ciljev. So tudi sredstvo ekonomske, demografske in socialne politike (Ivanjko, 1999, str. 6). Država z davki vpliva na

---

<sup>32</sup> Število izdanih števil Uradnega lista se povečuje iz leta v leto. V letu 1993 je bilo izdanih 72 števil, leta 1995 77 števil, leta 1996 78 števil, leta 1997 87 števil, leta 1998 92 števil, leta 1999 111 števil, leta 2000 125 števil, leta 2002 119 števil, leta 2003 135 števil in leta 2004 do sredine novembra že 122 števil.

<sup>33</sup> Pod okriljem GZS deluje vrsta združenj, katerih učinkovitost je vprašljiva.

<sup>34</sup> Zakon in pravilnik sta doživela vrsto sprememb in dopolnitev.

<sup>35</sup> Soglasodajalcev in potrebnih študij je vse več, zakonodajna soglasodajalcem določa le rok za izdajo soglasja. Če soglasje v določenem roku ni izdano, se šteje, kot da soglašajo.



narodnogospodarsko ravnotežje in pospeševanje podjetništva. Z davčnimi oprostitvami, olajšavami in različnimi davčnimi stopnjami, s pavšalnim plačilom davkov itd. posredno vpliva na strukturo podjetništva, z zaščitnimi carinami in različnimi davčnimi oprostitvami pa pospešuje ali zavira mednarodno menjavo. Države, ki imajo represivne davčne stopnje za podjetja ali fizične osebe, zavirajo nastanek novih podjetij (Antončič et al., 2002, str. 33)

Davčni sistem podjetnike zelo omejuje. Verjetno prav zaradi njega večina podjetnikov meni, da so koristi podjetništva v primerjavi z rizikom premajhne. Obveznosti davčnih zavezancev so zelo velike in zahtevajo od podjetij posredovanje različnih podatkov, ki morajo biti predloženi davčni upravi na točno določene roke. Davčnim organom predstavlja največje zadovoljstvo, ko z davčno kontrolo ugotovijo nepravilnosti poslovanja v podjetjih in lahko izdajo odločbe o plačilu razlike davkov. Odločbe so celo takšne, da pritožbe ne zadržijo njihove izvršitve. Davčna kontrola se ne konča samo pri odločbi. Navadno sledi še prijava sodniku za prekrške, ki v postopku odmeri kazni po predpisih, ki jih je kršil podjetnik, ali pa se postopek odvije na sodišču, če gre za sum kaznivega dejanja (npr. davčna utaja).

Vsa podjetja ne poravnajo pravočasno davkov in prispevkov. Največkrat iz razlogov, ker so v finančni krizi. Tedaj bi morala država proučiti poslovanje takšnega podjetja in mu svetovati, kako naprej, ne pa, da najprej pristopi k izterjavi davčnih dolgov.

V Sloveniji je »povprečno malo podjetje«<sup>36</sup> podjetje z enim do tremi zaposlenimi in najpogostejšim dobičkom do tri milijone tolarjev. V nadaljevanju prikazujem, da je takšno mikro podjetje pomembno za gospodarstvo države. Da lahko podjetje ustvari 3 milijone tolarjev dobička, mora znašati dobiček pred obdavčitvijo 4 milijone tolarjev, še prej pa mora poravnati vse obveznosti do države, kot so plačilo davka na dodano vrednost, davke in prispevke iz bruto plač in na bruto plače ter akontacijo dohodnine zaposlenih.

V tabeli 7 prikazujem izračun, koliko davkov in prispevkov zagotovi v državno blagajno za ta primer »ustvarjeno povprečno« slovensko mikro podjetje. V izračunu zajamem povprečno mesečno bruto plačo na zaposlenega 350.000 tolarjev, upoštevam stopnjo DDV (20 %), stopnjo dajatev delavca na bruto plačo (22,1 %), stopnjo dajatev delodajalca na bruto plačo (16,1 %), akontacijo dohodnine delavca v višini 17 % od bruto plače in 3,8 % davka na bruto plačo, ki bremeni delodajalca.

Obravnavani primer prikazuje, da prikazano »povprečno« podjetje plača 4-krat toliko davkov in prispevkov, kot ustvari dobička, ali preprosteje, mogoče na leto toliko, kot znaša vrednost zasebnega premoženja podjetnika, ki ga je mogoče celo zastavil, da je lahko podjetje poslovalo.

Podatki IBON zajemajo za 2003. leto 90641 dejavnih malih podjetij. V podatke sicer niso zajeta vas podjetja. (npr. odvetniki, zdravniki in notarji). Če za primer<sup>37</sup> naredim samo grob izračun in upoštevam, da je 90641 malih podjetij plačalo povprečno 6 milijonov davkov in

---

<sup>36</sup> V letu 2002 izvedena raziskovalna naloga je ugotovila profil slovenskega podjetja.

<sup>37</sup> Primer je pripravljen na podlagi grobe ocene, zato je možno veliko odstopanje.

prispevkov v letu 2003, so mala podjetja prispevala v državno blagajno dobrih 543 milijard tolarjev oziroma 2,25 milijard evrov. Na podlagi integralnega programa za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti je bilo v letu 2003 malim podjetjem dodeljenih 1,7 milijarde tolarjev državne pomoči, kar predstavlja 0,31 % ocenjenih plačanih davkov in prispevkov.

**Tabela 7:** Prikaz plačevanja davkov in prispevkov

Ustvarjena dodana vrednost:	20.000.000 tolarjev
Višina bruto plač na leto:	12.600.000 tolarjev
Ostali stroški dela, amortizacija in stroški financiranja:	3.400.000 tolarjev
Dobiček pred obdavčitvijo:	4.000.000 tolarjev
Davek na dodano vrednost:	4.000.000 tolarjev
Prispevki delavcev iz plač, 22,1 %:	2.784.600 tolarjev
Dohodnina delavcev, 17 % (ocenjeno, znese več):	2.142.000 tolarjev
Prispevki delodajalca na plače, 16,1 %:	2.028.600 tolarjev
Davek na bruto plače, 3,8 %:	478.800 tolarjev
Davek na dobiček, 25 %:	1.000.000 tolarjev
Skupaj davki in prispevki:	12.434.000 tolarjev
Razmerje med plačanimi davki in prispevki ter dobičkom je zaokroženo na 4:1	

#### 5.6.4. Podporno okolje

Država naj bi nudila tako imenovano »trdo« obliko podpore, kot so finančni instrumenti<sup>38</sup> in zagotavljanje tehnološkega napredka in strokovne pomoči v posebnih oblikah organiziranosti (inkubatorji, tehnološki parki, tehnološki centri in poslovne cone). »Mehka« oblika državne podpore se odraža v informiranju, programih usposabljanja in svetovanju.

V Sloveniji je prisotna »trda« oblika podpore, saj na primer že delujejo: Pomurski podjetniški inkubator, Podjetniški inkubator Sežana, Štajerski tehnološki park (Pesnica), Tovarna podjetij v Mariboru, Podjetniški inkubator savinjske regije, Ljubljanski univerzitetni inkubator in drugi. Delujejo tudi poslovne cone, grozdi in tehnološke mreže.

»Mehko« obliko podpore nudijo različne institucije, zbornice, ministrstva. Raziskava v letu 2004 je pokazala, da kljub cenovno ugodnim variantam ali celo v brezplačni različici podjetja to obliko podpore redko uporabljajo. V zvezi s tem področjem je bila večina zadolžitev poverjena PCMG. Urejeni so kriteriji za licenciranje in preverjanje znanja svetovalcev. V program vavčerskega sistema svetovanja (PVS) je bilo izbranih skupaj preko 800 svetovalcev generalistov in specialistov. Sistem svetovanja se izvaja s pomočjo koordinatorjev v lokalnih podjetniških centrih. PCMG in lokalni podjetniški centri imajo tudi vlogo informiranja.

<sup>38</sup> Finančnim instrumentom je namenjeno podpoglavje z naslovom Finančna podpora.

Evalvacija programa vavčerskega svetovanja kaže (Drnovšek, 2003), da je bilo od novembra 2001 do julija 2003 za podjetnike porabljenih neposredno za vavčerski sistem svetovanja 349 milijonov tolarjev, v sistem pa je bilo vključenih 6278 svetovancev. V procesu svetovanja je v tem obdobju sodelovalo 263 svetovalcev. K tem je svetovance napotilo 37 koordinatorjev. Učinka PVS na potencialne podjetnike in delujoča podjetja ni mogoče izmeriti. Po informacijah PCMG se od celotne vsote, ki se nameni za PVS, porabi okrog 20 % za delovanje LPC.

Ugotovitve evalvacije PVS v strukturi potencialnih podjetnikov so naslednje:

- prevladujejo brezposelne osebe;
- za 20 % podjetnikov je bil PVS ključni razlog za realizacijo samozaposlitve;
- prepoznavnost storitev PVS je nizka;
- svetovanci so s storitvami zadovoljni;
- najbolj so potrebovali pomoč pri poslovnih načrtih.

Ugotovitve evalvacije PVS v strukturi delujočih podjetij:

- v sistem se vključujejo po formalnih prodajnih poteh – preko LPC in zbornic;
- prepoznavnost PVS ni preveč dobra;
- koristi programa so praktične (uspeh na razpisu, pridobitev posojil, standardov ...);
- priznavajo usposobljenost svetovalcem in
- menijo, da je izobraževanje koristno.

Raziskava, ki sem jo izvedla v letu 2004, je pokazala, da 52 % delujočih malih podjetij PVS ne pozna, le 12,7 % delujočih podjetij je te storitve uporabilo, 13,7 % podjetij je ne potrebuje, 4,9 % pa svetovalcem ne zaupa. Pomoč, ki jih nudijo tudi ostale podpirne institucije, podjetja zelo slabo koristijo. Še največ iščejo na spletnih straneh informacije o javnih razpisih in koristijo brezplačna izobraževanja. Podjetniki kritično ocenjujejo podporno okolje. Samo 2 % jih meni, da so učinki primerni, 24,5 % podjetnikov, da so učinki premajhni, 28,5 % podjetnikov bi ukinilo delovanje podpornih institucij na račun znižanja davkov in prispevkov, 43,1 % podjetnikov pa se o učinkih podpore ni opredelilo. Zaključim lahko, da so podjetja slabo informirana in slabo uporabljajo te oblike podpore in tudi drugih podpornih institucij. Podrobnejši rezultati raziskave so opredeljeni v 4. poglavju, podpoglavju Raziskava 2004 in prilogi 2.

Razlog za slabo koriščenje je lahko neprepoznavnost podpore ali pa ta oblika podpore ni pravilno usmerjena na potrebe podjetnikov.

#### **5.6.5. Finančna nedisciplina**

Kot je pokazala raziskava leta 2004, so podjetja področju finančne (ne)discipline precej nemočna. Res je, da bi podjetje, preden sklene posel, moralo preveriti kupca. V večini primerov podjetja to izvedejo. Velikokrat se šele po določenem času uspešnega sodelovanja med pogodbenima strankama zgodi, da se kupec iz primernega poslovnega partnerja spremeni v dolžnika. Finančna nedisciplina ne predstavlja problema le pri 13,7 % anketiranih podjetij.

Le tretjina podjetij se odloča, da pri izterjavi dolgov uporablja sodne postopke. Ostala menijo, da bi bil sodni postopek zaradi različnih razlogov neučinkovit. Če pa že podjetje uporabi sodni postopek, se sreča s počasnim reševanjem zadev na sodišču. Po ugotovitvah navedene raziskave so sodišča zaradi dolgotrajnosti sodnih postopkov in številnih nerešenih zadev oziroma sodnih zaostankov pomemben generator plačilne nediscipline v Sloveniji.

Osnovni razlogi, zakaj se podjetja ne odločajo za izterjavo preko sodišč, so: ker so sodni postopki dolgotrajni, predragi, od dolžnikov ni kaj izterjati (nimajo premoženja) ali so v stečajnem postopku. Zaradi vsega navedenega se podjetja odločijo, da bodo na plačilo raje počakala – s tem ohranijo dobre odnose s kupcem, od katerega so odvisna, ne izgubljajo časa, denarja in energije s sodnimi postopki, negativne finančne učinke takšnega posla pa pozabijo<sup>39</sup>.

Časnik Finance (Urbas, 2004) pod naslovom Slovenija druga v EU po rasti nesolventnih podjetij navaja: »V Sloveniji se je v prvem polletju letos v primerjavi z istim obdobjem lani delež plačilno nesposobnih podjetij povečal za več kot tretjino. K povečani nesolventnosti podjetij močno pripomore plačilna nedisciplina, ki jo »spodbuja« tudi država z neučinkovitim pravnim redom. Izterjava terjatev prek sodišča traja predolgo. Plačilna disciplina pa je značilna tudi za javna naročila, saj država praviloma zamuja s plačili.«

Upnik lahko pride do poplačila terjatve, če zoper dolžnika sproži izvršilni postopek na eno izmed v zakonu o izvršbi in zavarovanju določenih sredstev izvršbe. Vse izvršilne zadeve se ne začnejo na podlagi verodostojne listine<sup>40</sup>, ampak tudi na podlagi drugih izvršilnih naslovov. Velika večina izvršb, vloženih na podlagi verodostojne listine, namreč zaradi ugovora dolžnika pristane na pravnih oddelkih okrožnih sodišč, ki morajo o zahtevku upnika odločiti s sodno odločbo, na podlagi katere je spet potrebno vložiti predlog za izvršbo.

V prvem polletju 2004 so okrajna sodišča Republike Slovenije prejela 68765 različnih izvršilnih zadev. Skupaj z nerešenimi zadevami iz preteklih let (265800) so imela v delu 334565 zadev. Rešila so jih 67352, tako da je 30. 6. 2004 ostalo nerešenih 267213 zadev, kar je za 0,5 % več kot 1. 1. 2004 (Sodna statistika, 2004).

Leta 2001 so vsa sodišča v Sloveniji zmanjšala število vseh nerešenih zadev za 0,04 % (Vovk 2002, str. 34). Avtorica navaja, da je bilo leta 2001 rešenih le 530215 zadev, manj kot leta 1990, ko so jih rešili 548697. V letu 2002 so vsa sodišča v Sloveniji povečala število vseh nerešenih zadev za 1,9 %, kar predstavlja nekaj več kot 10000 zadev. Konec leta 2003 je bilo na vseh sodiščih 589358 nerešenih zadev. Statistični podatki za leto 2004 kažejo 2,4-odstotno zmanjšanje števila nerešenih zadev (sodna statistika). Ob 783 zaposlenih sodnikih so imela 30. 6. 2004 sodišča 575083 nerešenih zadev.

---

<sup>39</sup> Za propad »mizarstva« iz opisanih primerov je med drugim kriva tudi plačilna nedisciplina.

<sup>40</sup> Verodostojna listina je v smislu tega zakona faktura, menica in ček s protestom in povratnim računom, kadar je to potrebno za nastanek terjatve, javna listina, izpisek iz poslovnih knjig, overjen od odgovorne osebe, po zakonu overjena zasebna listina in listina, ki ima po posebnih predpisih naravo javne listine. Za fakturo se šteje tudi obračun obresti (drugi odstavek 23. člena ZIZ).

Sodni zaostanki so tako veliki, da sodna izterjava predstavlja problem, s katerim se bo potrebno še ukvarjati. Dolžniki se namreč zavedajo, da »izterjava« traja predolgo in da se plačila odlagajo, kar ustvarja nerešljiv krog neplačil.

#### **5.6.6. Promocija podjetništva**

Positivne vrednote o podjetništvu so še vedno premalo prisotne, morda zaradi nekaj desetletij preloma v podjetniški tradiciji. V raziskavi, ki sem jo izvedla, je le 3,9 % podjetnikov odgovorilo, da je podjetništvo cenjeno in priznано.

Med veliko večino prebivalstva podjetniki veljajo za koristoljubneže, goljufe, bogataše, brezdneže, lenuhe, »mobitel podjetnike« ... Tudi vsa zakonodaja je naravnana tako, da je potrebno podjetnike kontrolirati in jih kaznovati. Podjetniki niso zadovoljni z odnosom do njih in vrednotami, ki veljajo za podjetništvo v širši javnosti ter med uslužbenci državnih in drugih institucij. Še vedno velja problematična podoba podjetnika, ki poudarja špekulativno bogatenje in izigravanje davčnih organov.

Dober primer podobnega odnosa države do podjetnikov je nagradna igra davčne uprave »vzemite račun«. Udeleženci nagradne igre so pravilno in verjetno tudi nepravilno sestavljene račune pošiljali davčni upravi in imeli celo možnost, da dobijo lepo nagrado (na račun davkoplačevalcev). Podobno negativen odnos do podjetnikov izkazujejo tudi nekateri zaposleni v javni upravi in javnih zavodih (ob pridobivanju raznih soglasij in dovoljenj).

Vsako leto potekajo akcije, kot so izbira podjetnika in podjetnice leta, družine, podjetniških novincev, predstavljanje dosežkov malih podjetij. Izhajajo pa tudi podjetniške publikacije, ki pa niso tako odmevne, da bi spremenilo pogled širše javnosti na podjetnike in podjetništvo.

#### **5.6.7. Poslovni prostori in komunalna infrastruktura**

Država ni pospešila urbanističnega načrtovanja novih industrijskih, storitvenih in transportnih con skladno s spremenjeno velikostno, sektorsko in prostorsko razporeditvijo enot v malem gospodarstvu in ni zagotovila infrastrukture ter hitrega izdajanja gradbenih dovoljenj. Postopki za sprejemanje prostorskih dokumentov so dolgotrajni, saj je potrebno spreminjati družbene plane občin in pripraviti prostorske izvedbene akte. Postopki so natanko določeni z zakonodajo in v primeru, da ni nobenih ovir, ne morejo trajati manj kot pol leta.

Občine sicer po svoje skušajo pospeševati podjetništvo, zato urejajo obrtniško-industrijsko-poslovne cone. Urejajo infrastrukturo in po ugodnih cenah prodajajo komunalno urejena nezazidana stavbna zemljišča, da bi privabila čimveč podjetij. Kljub sprejetemu programu ukrepov spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti analiza razpisov za leto 2003 (analiza Ministrstva za gospodarstvo, okt. 2004) kaže, da za namen urejanja obrtniško-industrijsko-poslovnih con ni bilo dodeljenih nobenih finančnih vzpodbud. Za obdobje 2004–2006 so v Enotnem programskem dokumentu in v njegovih programih predvidena sredstva za gradnjo poslovnih con. Nekaj teh sredstev je bilo odobrenih že v oktobru 2004.

Komunalno infrastrukturo še vedno upravljajo javna podjetja. V kolikor imajo na razpolago zmogljivosti, zagotavljajo podjetnikom reševanje komunalnih, energetskih in drugih

infrastrukturnih potreb, vendar po svojih ekonomskih kriterijih, kjer niso vključene nobene ugodnosti za podjetnike.

Kako bo deloval trg nepremičnin s trgom najemnin, je odvisno od ponudbe neizkoriščenih prostorov obstoječih in »prestrukturiranih« podjetij. Določen vpliv naj bi imela tudi politika davkov na nepremičnine, ki naj bi spodbudila podjetja in druge lastnike neizkoriščenih poslovnih prostorov, da jih bodo skušali kar v največji meri oddati v najem ali prodati, a kakor trenutno kaže, bo ta vpliv šele po letu 2005, ko bo sprejet omenjeni davek.

Naslednji problem so transportne povezave. Posamezne slovenske regije so zaradi slabo razvite prometne mreže v zelo slabem položaju. Mogoče je tudi to razlog za velike regionalne razlike v Sloveniji. Kot primer velikih regionalnih razlik navajam, da indeks BDP na prebivalca konec leta 2003 (Zalaznik, str. 30) znaša v pomurski regiji 69, v podravski regiji 83,9, v osrednjeslovenski pa 141,8.

### **5.6.8. Raziskave in tehnološki razvoj**

Sprejete strategije in program ukrepov spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti dajejo velik poudarek izboljšanju pretoka znanja iz izobraževalnih in raziskovalnih institucij v gospodarstvo, krepitvi mednarodnega R&R sodelovanja, povečanju mobilnosti raziskovalcev, povezovanju podjetij (grozdi, tehnološke mreže), tehnološkim izboljšavam. Tako je bilo doslej izvedeno več javnih razpisov, kjer so podjetja lahko pridobila nepovratna sredstva. Mala podjetja največkrat ne izpolnjujejo pogojev razpisov, zato ta sredstva podpore pridobivajo predvsem podjetniški inkubatorji, tehnološki parki, podjetniški centri, zavodi, institucije in redka podjetja.

### **5.6.9. Siva ekonomija**

Siva ekonomija je velika ovira pri razvoju podjetništva, saj kot ugotavljam v raziskavi, le ta negativno vpliva na več kot 70 % podjetij. Velikokrat se z njo ukvarjajo osebe, ki so brezposelne in so deležne državne pomoči<sup>41</sup>, včasih tudi podjetniki sami.

Hugo Zagoršek je v Sobotni prilogi Dela 14. 9. 2002 zapisal: »Po ocenah angleške revije The Economist je leta 1998 vrednost dobrin in storitev, proizvedenih v sivi ekonomiji, znašala 9.000 milijard dolarjev, kar je približno enako letošnji proizvodnji Združenih držav Amerike! Celotno v razvitih gospodarstvih je obseg sive ekonomije vse prej kot zanemarljiv in znaša okoli 15 odstotkov bruto domačega proizvoda (BDP). V razvijajočih se državah igra siva ekonomija še pomembnejšo vlogo in je mnogokrat po velikosti primerljiva z uradno ekonomijo. Čeprav jo vse države vsaj načelno preganjajo, njeni učinki na gospodarstvo in družbo v celoti nikakor niso enoznačni. Po eni strani znižuje javne prihodke, predstavlja nelegalno konkurenco legalnim podjetjem ter zmanjšuje učinkovitost javnih ukrepov, saj

---

<sup>41</sup> Ko sem v preteklih letih svetovala podjetnikom pri pripravi poslovnih načrtov ob samozaposlitvi, ki jo vzpodbuja Zavod RS za zaposlovanje, še nisem naletela na primer, da bodoči podjetnik dejavnosti ne bi imel že toliko preizkušene, da ne bi mogel oceniti bodoče prodaje.

izkrivlja makroekonomske kazalce, na katerih ti temeljijo. Po drugi strani pa je bolj fleksibilna in dinamična od formalne ekonomije, vzpodbuja podjetništvo, omogoča boljše zadovoljevanje potreb, deluje kot blažilec socialnih napetosti in v nekaterih okoliščinah zvišuje življenjsko raven prebivalcev.«

Različni avtorji sivo ekonomijo definirajo različno. Freige (1980) pojem definira kot gospodarsko dejavnost, ki jo uradna statistika ne izmeri in ne zajame. Tanzi (1982) kot sivo ekonomijo razume dohodek, ki ni prijavljen davčnim uradom (davčna utaja). J. Skolka (1984) pa pridobitne dejavnosti, ki kršijo določene legalne norme, predpise. Glas (1991, str. 3) k sestavinam sive ekonomije prišteva: neprijavljeno in zato neobdavčeno delo, tihotapljenje, ilegalne igre na srečo, delo brez potrebnega dovoljenja (zlasti delo ilegalnih priseljencev, ilegalno trgovino z mamili, tobaknimi izdelki, alkoholnimi pijačami, neposredno menjavo dobrin in storitev, dela in popravila v lastni režiji (do-it-your-self), izdajanje napihnenih (lažnih) računov za poslovne stroške, uporabo priprav z delovnega mesta za zasebno korist (prikriti naradni prejemek), ilegalno prostitucijo, delo (in plačilo) v času prejemanja bolniške ali podpore za brezposelne, pridelavo lastnega sadja, zelenjave in drugih pridelkov (in prodajo), oderuško posojanje denarja, neprijavljeno dejavnost ali prijavo v manjšem obsegu od dejanske, prekupčevanje z zemljišči in drugim, kjer se dohodki ne prijavijo davkarji, napitnine strank, tatvine strank in osebja, utajo najemnin in zakupnin itd.

Če povzamem po C. S. Carsonovi (1984, str. 23–24), so glavni pogoji za obstoj sive ekonomije naslednji:

- razpoložljivi čas (dovolj kratek delavnik, ki dopušča čas za delo na črno);
- možnost za transakcije, v katerih se prejemki lahko izognejo registriranju;
- pripravljenost druge strani, torej delavcev in kupcev, da v transakciji sprejmejo davčno utajo ali neprijavljene transakcije.

Članek dne 5. 7. 2004 v Siol novicah navaja, da je bilo v Sloveniji v letu 2003 z delom na črno ustvarjenih 17 odstotkov BDP, kar izhaja iz rezultatov študije, ki jih je predstavila Evropska komisija. Študija z naslovom Delo na črno v razširjeni Evropski uniji kaže, da je stanje po državah Evropske unije zelo različno – najmanj dela na črno beleži Avstrija (1,5 odstotka BDP), največ pa Grčija (več kot 20 odstotkov). Med države z najvišjim deležem na črno ustvarjenega BDP se uvrščajo še Madžarska, Latvija (obe 18 odstotkov), Litva (med 15 in 19 odstotki) ter Italija (med 16 in 17 odstotki), medtem ko na drugi strani lestvice Avstriji sledijo Nizozemska, Velika Britanija (obe dva odstotka) in Švedska (trije odstotki BDP). Delo na črno je Evropska komisija sicer opredelila kot »produktivno dejavnost, ki je zakonita, vendar ni prijavljena oblastem«, pri čemer je na prvem mestu gradbeništvo, sledijo mu kmetijstvo, hotelirstvo in gostinstvo ter osebne in gospodinjske storitve. V novinkah veliko ljudi na črno dela še v zdravstvu, zasebnem poučevanju in nepremičninskih poslih. Po nekaterih ocenah naj bi siva ekonomija v Sloveniji dosegala celo do 25 % BDP.

## 6. Predlogi in priporočila izboljšav na nekaterih področjih

### 6.1. Plačilna nedisciplina – predlog za hitrejše sodne postopke

#### 6.1.1. Razmišljanja o modelih zmanjšanja sodnih zaostankov

Sodni zaostanki v Sloveniji (Avbelj, 2004, str. 3), zlasti tisti, ki nastajajo na novo in ki bodo zagotovo nastajali še v prihodnje, so tudi plod neučinkovitega dela sodišč in sodnikov, katerega glavni vzrok na področju civilnega prava je veljavna ureditev pravnega postopka in »ustaljena postopkovna sodna praksa«.

Za Slovenijo je značilen t. i. razdrobljeni postopek ali razdrobljeno sojenje, ki v praksi poteka tako, da predsedujoči sodnik razpiše prvi narok za obravnavo, pa se ne odzoveta niti obe stranki, kaj šele priče. Narok se preloži in določi datum novega naroka, kjer se zgodba dvakrat ali večkrat ponovi. Medtem pretečeta leto ali dve in tako postopek že na prvi stopnji traja nerazumno dolgo. Zanimivo je, da v Sloveniji takšno ravnanje omogoča veljavna ureditev po Zakonu o pravdnem postopku (ZPP). Člen 115 namreč določa, da sodišče lahko preloži narok, če je to potrebno za izvedbo dokazov ali če so za to drugi upravičeni razlogi.

Kljub temu da je ZPP storil nekaj pomembnih korakov za pospešitev in koncentracijo postopka z uvedbo eventualne maksime<sup>42</sup> in drugimi ukrepi v primeru zlorabe procesnih pravic, je ureditev nerazumna, saj očitno omogoča zavlačevanje postopkov in spodbuja nastajanje sodnih zaostankov.

Kot dokaz in kot primer možne reforme pravnega postopka je primer prakse nemških sodišč, ki so bila prav tako kot slovenska izrazito podvržena kontinentalnemu sistemu razdrobljenega sojenja, vendar je v Nemčiji že v poznih šestdesetih in sedemdesetih letih prišlo do reforme, ki se je razvila na podlagi sodnega eksperimenta, ki ga danes poznamo pod imenom »Stuttgart model« in za katerega se navaja, da je v praksi pripeljal do korenite pospešitve pravnih postopkov.

Bistvo »Stuttgart modela« je v tem, da po prejemu tožbe in odgovora na tožbo sodišče skrbno preudari, kakšne korake je potrebno narediti za pripravo na obravnavo. V praksi to pomeni, da sodišče od strank zahteva dopolnitev navedb o dejanskem stanju, sodišče na grobo zariše svoja prva stališča glede zadeve, jih sporoči strankama in pridobi njune komentarje ter morebiti še zahteva druge dokumente ipd. Ko stranki izpolnita pogoje, ki jih je naložilo sodišče, to razpiše narok za glavno obravnavo, poprej pa zaukaže in zagotovi navzočnost obeh strank ter vseh prič in drugih udeležencev v postopku. Na prvem naroku za glavno obravnavo, ki je v nasprotju s poprej veljavno nemško sodno postopkovno prakso tudi edini narok,

---

<sup>42</sup> Po določbi 286. člena ZPP mora stranka najkasneje na prvem naroku za glavno obravnavo navesti vsa dejstva, ki so potrebna za utemeljitev njenih predlogov, ponuditi dokaze, ki so potrebni za ugotovitev njenih navedb, in se izjasniti o navedbah in ponujenih dokazih nasprotne stranke.



sodišče v skladu z Zakonom o pravnem postopku izpelje postopek z dokazi, nato pa se na istem naroku na kratko umakne, da odloča o zadevi, potem pa strankam sporoči svoje preliminarne zaključke. Temu sledi sklepna beseda obeh strank, ki se seveda osredotočita na temeljne postavke preliminarних zaključkov, ki jih je poprej predstavilo sodišče. Sodišče nato sprejme končno odločitev v roku enega tedna od zaključenega prvega in edinega naroka za glavno obravnavo.

Učinek tega modela, ki se je razvil na pobudo sodnika iz Stutgarta in se razširil po Nemčiji, je bil v tem, da so sodišča kar 85 oz. 90 odstotkov sporov rešila na prvem naroku, bodisi s poravnavo bodisi sodbo, in je torej le dobra desetina najbolj zapletenih primerov romala na nadaljnje naroke. Potem ko so sodišča model samoiniciativno izvajala več kot deset let, je v igro vstopil nemški zakonodajalec ter spremenil 272. člen civilnega postopnika (Zivilproceßrecht) in naložil sodiščem, da morajo »praviloma odločiti v tožbeni zadevi na enem samem, skrbno in obširno pripravljenem naroku«.

Pravna teorija poudarja, da sta »stuttgartski model« in reforma, ki je sledila, v veliki meri pripomogla k pospešitvi sodnih postopkov in k zmanjšanju sodnih zaostankov celo do te mere, da so bili nekateri sodniki označeni za hiperaktivne in celo prehitre – ne da bi bila pri tem nesorazmerno žrtvovana materialna pravičnost postopka, kar je ena izmed temeljnih skrbi kontinentalnih pravnih strok.

Po nemškem vzoru se je zgledovala tudi reforma pravnega postopka v Franciji, kjer se predsednik senata, kateremu pripade zadeva, prav tako nemudoma posvetuje z zastopniki strank zaradi čimprejšnje razrešitve spora. Če predsedujoči sodnik po posvetu s strankami oceni, da je razpis prvega in hkrati končnega naroka mogoč, to nemudoma stori. V nasprotnem primeru pa se zadeva zaupa sodniku posamezniku, članu omenjenega senata, ki nato predhodnem postopku ob nenehnem sodelovanju s strankami, ki so natančno omejene z roki, pripravi vse potrebno za razpis glavne obravnave.

Francozi so šli celo še dlje in z reformo v letu 1981 pooblastili omenjenega sodnika posameznika, da v primeru, ko glede utemeljenosti zahtevka ni resnega dvoma, v zavarovanje tožbenega zahtevka temu odobri določen delež zahtevane vsote, ki naj bi mu pripadla ob končni sodbi. To se v praksi potrjuje s tem, da se številni postopki končajo že na tej stopnji oziroma v tej fazi postopka, saj se upnik pogosto zadovolji z dobljeno vsoto, toženec pa hkrati spozna, da se mu očitno slabo piše, kar ga sili v poravnavo.

### **6.1.2. Možne spremembe na področju pravosodja**

Gornji primerjalno pravni razlogi govorijo v prid zakonskim spremembam, kot so bile izpeljane v Nemčiji in Franciji, tudi v Sloveniji. Situacija, v kateri se nahaja Slovenija, je zelo podobna tisti, kot je bila v zgoraj omenjenih državah.

Bistvo sodnikove dejavnosti je, da ustvarja in deli pravico. Ustvariti mora nov pravni položaj, kar naredi ob uporabi obstoječe abstraktne pravne norme ter njegovega lastnega razumevanja dejanskega položaja, njegovega pogleda na svet in njegovega pojmovanja pravičnosti v primeru, ki ga rešuje in o katerem mora odločiti s sodbo.

Toda ali sodnika ne ovira pretiran pravni pozitivizem<sup>43</sup>? Ali nima preveč zvezanih rok? Ali lahko celo rečemo, da ni sodnik, ker to ne more biti, temveč je prej državni uradnik na področju sodstva in se zato obnaša kot uradnik. Skrbeti mora za to, da zavaruje predvsem samega sebe, da se vnaprej izogne slehernemu možnemu očitku samovoljnosti na račun zakonitosti. Tak sodnik bo čim manj tvegala in poskušal odločitev prenesti na drugo instanco. Sodnik je lahko sodnik le v primeru, če mu država zaupa. S pretirano podrobnostjo svojih predpisov mu to zaupanje vnaprej odreka, onemogoča dejavnost sodnika in ga spreminja v državnega uradnika.

Slovenija sodne zaostanke že vrsto let neuspešno poskuša zmanjšati z različnimi dodatnimi predpisi, češ vsak problem je potrebno reševati z novimi dodatnimi predpisi, kar povzroča velikansko nabuhlost pravnega sistema. S tem država funkcijo sodnika nadomesti z uradniki na področju pravosodja. Država ne prenese svobodnega sodnika s polno osebnostjo in dostojanstvom, njegovo avtoriteto in odgovornost pa nadomešča z v nedogled trajajočim postopkovnim preigravanjem, od česar nimajo stranke sodnega postopka ničesar. Prej nasprotno – so le razočarane in ne morejo razumeti, zakaj država dopušča, da sodni postopki tako dolgo trajajo.

Tako se teza, da glavni krivec za sodne zaostanke niso sodišča, ampak država, pokaže za pravilno.

Za pravilno lahko označim tudi zelo razširjeno mnenje, ki ga izražajo podjetniki, češ da počasno delovanje sodišč podpira plačilno nedisciplino – vendar z nujno korekcijo, da plačilno nedisciplino, upoštevajoč gornjo argumentacijo, pravzaprav podpira država.

Seveda sprememba ZPP ne bo spremenila ničesar, če sodniki ne bodo vnaprej pripravili vse potrebno za učinkovito razrešitev zadeve na enem samem naroku in si ne bodo k temu prizadevali z vso svojo avtoriteto in znanjem.

## **6.2. Finančna sredstva**

Zaskrbljujoče je dejstvo, da na Javnem skladu RS za razvoj malega gospodarstva ostaja v blagajni del letno planiranih sredstev (kreditov in subvencij). Raziskava, ki sem jo izvedla, je pokazala, da so razlogi, zakaj podjetja ne koristijo teh sredstev, neustrezni pogoji, prevelike zahteve glede zaposlovanja in preveliki stroški priprave dokumentacije. Glede na navedeno je potrebno omiliti pogoje za pridobitev sredstev.

## **6.3. Podporno okolje in raziskave ter tehnološki razvoj**

Veliko ukrepov je usmerjenih na tako imenovano »trdo« obliko podpore, kot so inkubatorji, tehnološki parki in tehnološki centri ter poslovne cone. Na to področje je usmerjeno veliko

---

<sup>43</sup> V Sloveniji več kot 5000 predpisov določa prekrške. Vsak zakon, ki pride na plan, določa prekrške, ki urejajo tudi področja, ki jih obravnavamo (Zdenka Cerar, ob komentiranju sodne statistike za prvo polletje 2004).

sredstev iz programov vzpodbujanja. Upam, da se bodo uporabljena sredstva izkazala za uspešne naložbe v obliki raziskav in tehnološkega napredka.

Tudi v »mehko« obliko podpore je usmerjenih precej sredstev. Na žalost so rezultati te podpore doslej slabo merljivi, veliko podjetij niti ne pozna oblik podpore.

## **6.4. Regulativa in davki**

Na prvem mestu je potrebno podjetjem omogočiti brezplačen dostop do vseh zakonov in podzakonskih aktov in standardov. Vsi zakoni, podzakonski akti in standardi bi morali biti podjetnikom brezplačno dostopni v slovenskem jeziku. Zakoni bi morali biti napisani jasno in preprosto, tako da bi jih razumel vsak podjetnik.

Davki so poseben problem. V fevdalnem gospodarstvu so podložniki gospodarju dajali »desetino«. V slovenskem sodobnem tržnem gospodarstvu pa, kot je razvidno iz primera, prikazanega v tabeli 7 na strani 74, mala podjetja dajejo »gospodarju« osem desetin, le dve desetini obdržijo zase. Vsekakor bo v prihodnosti potrebno zmanjšati davke in prispevke, sicer bo upadanje števila podjetij naraščalo.

## **6.5. Siva ekonomija**

Kako zaježiti količino dela na črno? Da bi zaježili količino dela na črno, bi bilo treba združiti preventivne ukrepe in sankcije. Države članice v skladu s smernicami, ki jih za to področje gospodarstva vsebuje evropska strategija zaposlovanja iz leta 2003, razvijajo različne ukrepe, od zmanjševanja birokracije za zaposlene in delodajalce do krepitve nadzora.

Prav na področju zmanjševanja birokracije za zaposlene in delodajalce vidim možnost zaježitve dela na črno. Zmanjševanje birokracije naj bi bilo v tem smislu, da bi bilo omogočeno pavšalno obdavčevanje storitvenih dejavnosti, v katerih se pojavlja delo na črno. Malim podjetnikom predstavlja vodenje poslovnih knjig in raznih evidenc veliko breme in so tudi zelo nespretni in nedosledni, zato bi s pavšalnim obdavčevanjem v podjetništvo pritegnili še več podjetnikov.

Nadalje pa je potrebno tudi nekatere dejavnosti, ki se v Sloveniji lahko opravljajo samo »na črno«, kot na primer prostitucija, legalizirati.

## **7. Zaključek**

Mala podjetja (brez zavodov, društev, organov in organizacij) predstavljajo konec leta 2003 v strukturi slovenskega gospodarstva 98,6 odstotkov vseh gospodarskih subjektov (110383) in zaposlujejo 255119 ljudi (42,6 %). Kljub temu, da je njihovo število upadlo v primerjavi z letom poprej, se je število zaposlenih v malih podjetjih povečalo za 4508 oseb. Torej je teza, da so mala podjetja, ne glede na potencial rasti, pomemben dejavnik zmanjševanja brezposelnosti, pravilna.

Najbolj kritična točka podjetništva je plačilna nedisciplina. Plačilno nedisciplino podpira počasno delovanje sodišč, ki se ubada z velikimi zaostanki. Krivec za plačilno nedisciplino niso sodišča, ampak država, ki z nejasno in preobsežno zakonodajo vpliva na to, da postopki trajajo tako dolgo. Teza, da so dolgotrajni postopki na sodiščih eden od razlogov za plačilno nedisciplino, se dopolni v toliko, da je krivec plačilne nediscipline država s svojo zakonodajo.

Kljub temu da se že od leta 1995 vse strategije in programi ukvarjajo s problemom zakonodaje, birokracije, davčne politike in sive ekonomije, se razmere na tem področju slabšajo. Podjetja imajo vedno hujše težave z masovno in nejasno zakonodajo, davčno politiko, zapleteno in preobsežno birokracijo ter nelojalno konkurenco v sivi ekonomiji.

Program vavčerskega svetovanja, ki ga ponuja PCMG z regionalnimi in lokalnimi podjetniškimi centri, podjetja slabo koristijo, več kot polovica podjetij te pomoči niti ne pozna.

Državna pomoč v obliki subvencij je zelo omejena. Delno jo bodo lahko koristila podjetja iz področja turizma in le v malem obsegu. Do največ 15 % višine investicije jo bodo lahko pridobila podjetja, ki bodo izpolnila razpisne zahteve Javnega sklada RS za razvoj malega gospodarstva. Mala podjetja ne izkoristijo niti vseh garancij in kreditnih sredstev, ki jih imajo letno na razpolago, kar nikakor ne predstavlja uspešne podpore malim podjetjem. Nepovratna sredstva so malim podjetjem namenjena le za vzorec. Tako se je teza, da država ne zagotavlja dovolj učinkovitih pogojev za podjetništvo, v celoti izkazala kot pravilna.

Skratka, vse smernice, plani in želje pristojnih organov so bolj deklarativne narave. Prevelik je razkorak med tem, kako naj bi bilo, in med tem, kar je. Vmes je našlo svojo priložnost nekaj paradržavnih subjektov, ki veliko sredstev porabijo za svoje funkcioniranje. Podjetja pa v glavnem vztrajajo in upajo na boljše čase, takšne, v katerih:

- bo finančna disciplina,
- primerni davki,
- jasna zakonodaja ter prijazna in učinkovita birokracija,
- pregledni sistemi pomoči malim podjetjem,
- ne bo sive ekonomije,
- se malih podjetij ne bo oviralo, če se jim že ne pomaga.

Ne glede na vse omenjeno ugotavljam, da so slovenska mala podjetja uspešna. Zgodb o uspehu je veliko.

## 8. Literatura

1. Antončič Boštjan et. al.: Podjetništvo. Ljubljana, GV Založba, 2002. 485 str.
2. Avbelj Matej: Primerjalno pravni modeli zmanjševanja sodnih zaostankov. Pravna praksa, 2004, 27, str. 3–5.
3. Baygrave William D.: The Entrepreneurial Process. In: The Portable MBA in Entrepreneurship, John Wiley & Sons Inc, 1994 . 468 str.
4. Casson Mark: Entrepreneurship, Aldershot (UK), Brookfield (Ver.): Edward Elgar, 1990. XXVI. 612 str.
5. Coronna Marjana: Konkurenčno pravo EU in mala in srednja podjetja. Podjetje in delo, Ljubljana, 2002, 5. Str. 745–772.
6. Donnelly James H., Jr., Gibson James I., Ivancevich John M.: Fundamentals of Management, 8th Edition. Homewood, Boston: Irwin 1992. 840 str.
7. Drnovšek Mateja: Evalvacija programa vavčerskega svetovanja. Poročilo 2003. 73 str.
8. Faltin Günter: Competencies for Innovative Entrepreneurship, Paper presented to UNESCO meeting on the Future of Work and Adult Learning, Hamburg, 1999, February 19–21. 12 str.
9. Faltin Günter, Nachwort (Von der Kunst, ein Unternehmer zu sein). [URL: <http://www.entrepreneurship.de>], 25. 10. 2004.
10. Glas Miroslav: Siva ekonomija v svetu in gospodarstvu. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1991. 38 str.
11. Glas Miroslav: Podjetništvo – izziv za 21. stoletje. Ljubljana: Gea College, 2000. 498 str.
12. Ivanjko Šime, Kocbek Marijan: Pravo družb, statusno gospodarsko pravo. Ljubljana: Uradni list Slovenije, 1994. 608 str.
13. Ivanjko Šime: Davčno pravo v luči korporacijskega prava. Podjetje in delo, Ljubljana 1999, 6. 6 str.
14. Ivanjko Šime: Borzno sonce zakrivajo tranzicijski oblaki. Slovenski delničar, Ljubljana, 5, 2000, 39, str. 1.
15. Kalacun Stanislava: Na vrsti so mikro posojila za ženske. Finance, 23. 11. 2004, str. 19.
16. Kalacun Stanislava: Slovenija na repu naložb tveganega kapitala. Finance, 7. 12. 2004, str. 5.
17. Mayr Branko, Turk Marta, Kamenšek Darinka: Raziskovalna naloga o podjetništvu v Sloveniji. [URL: <http://www.gzs.si/si-nov/pub/ZPS>], 5. 7. 2002 .

18. Meyer Jörn-Axel: New Economy in kleinen und Mittleren Unternehmen. Valen, München, 2002. 381 str.
19. Mihelčič Miran: Upravljanje združb. Zbornik referatov 27. simpozija o sodobnih metodah v računovodstvu in poslovnih financah. Portorož: Zveza računovodij, finančnih delavcev in revizorjev Slovenije, 1995. 319 str.
20. Možina Stane et al.: Management. Radovljica: Didakta, 1994. 1072 str.
21. Mugler Josef, Belak Janko, Kajzer Štefan: Theorie und Praxis Unternehmenentwicklung: mit Besonderheiten der Klein und Mittelbetriebe. Maribor: EPF, 1996. 368 str.
22. OECD 2000. Small and Medium Enterprise Outlook, Enterprise, Industry and Services, Paris : OECD Publications.
23. Plut Helena: Podjetnik in podjetništvo. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo, 2000. 308 str.
24. Pšeničny Viljem et al.: Podjetništvo. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo, 2000. 308 str.
25. Pučko Danijel: Strateško poslovanje in planiranje v podjetju. Ljubljana: Didakta, 1991. 366 str.
26. Rebenik Miroslav et. al.: Global Entrepreneurship Monitor Slovenija 2002: Kako podjetna je Slovenija. Ekonomska poslovna fakulteta, Inštitut za podjetništvo in menedžment malih podjetij, Maribor, 2003. 56 str.
27. Schrodell, K. H.: Das Unternehmen und seine Verfassung (Eine kritische Auseinandersetzung mit den Unternehmensrechtstheorie (diz)). Regensburg, 1984.
28. Shumpeter Joseph: Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung, 6.Aufl. Berlin: Duncker & Humbolt, 1964. 369 str.
29. Siropolis Nicholas: Menedžment malog poduzeća: vodić u poduzetništvo. Zagreb: Mate, 1995. 635 str.
30. Tajnikar Maks: Knjiga o gazelah in rastočih poslih. Ljubljana: GEA College, 1997. 174 str.
31. Tajnikar Maks: Tvegano poslovanje: knjiga o poslovanju rastočih poslov, Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo, 2000. 308 str.
32. Timmons Jeffrey A., Spinelli Stephen: New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21<sup>th</sup> Century with PowerWeb and New Business Mentor CD. McGraw-Hill: Irwin, 2003.
33. Urbas Uroš: Slovenija druga v EU po rasti nesolventnih podjetij. Finance, 28. 11. 2004.
34. Vahčič Aleš: Stanje podjetništva v Sloveniji. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 11 str.
35. Vahčič Aleš: Kdor ne reskira, ne profitira. Gospodarki vestnik, Ljubljana, 2001, 20, str. 17.

36. Vovk Irena: Neznatno zmanjšanje vseh nerešenih zadev. Pravna praksa, 2002, 10–11, str. 34.
37. Vovk Irena: Opustitev pregona »malo vrednih« prekrškov. Pravna praksa, 2004, 30, str. 29.
38. Zagoršek Hugo: Siva Ekonomija, prijatelj ali sovražnik? Delo, Sobotna priloga, 14. 9. 2002.
39. Zalaznik Janez: Prevelike razlike med regijami. Gospodarski vestnik, 6. 12. 2004, str. 30.

## 9. Viri

1. Analiza javnih razpisov področja za razvoj podjetniškega sektorja in konkurenčnosti za leto 2003, Ministrstvo za gospodarstvo.
2. Analiza javnih razpisov področja za razvoj podjetniškega sektorja in konkurenčnosti za obdobje 2001–2003, Ministrstvo za gospodarstvo.
3. Commission Recommendation 96/280/EC in 2003/361/EC.
4. Ekonomski leksikon. Beograd: Savremena administracija, 1975.
5. Enotni programski dokument za obdobje 2004–2006, Ministrstvo za gospodarstvo, december 2003.
6. Frischer Wind für Existenzgründer: München Information. Das Magazin für die Wirtschaft, 1999, 2.
7. Letno poročilo za leto 2003, Javni sklad RS za razvoj malega gospodarstva, Maribor, februar 2004.
8. Ljubljanski univerzitetni inkubator: [URL: <http://www.lui.uni-lj.si/>], 15.10. 2004.
9. Ministrstvo za gospodarstvo: [URL: [http://www.mg-rs.si/razvoj\\_podjetniskega\\_sektorja/index.php](http://www.mg-rs.si/razvoj_podjetniskega_sektorja/index.php)], 1. 9. 2004.
10. Ministrstvo za gospodarstvo: [URL: [http://www.mg-rs.si/razvoj\\_podjetniskega\\_sektorja/tehnoloski\\_razvoj](http://www.mg-rs.si/razvoj_podjetniskega_sektorja/tehnoloski_razvoj)], 15. 9. 2004.
11. Portal Evropske Unije: [URL: [http://www.europa.eu.int/pol/enter/overview\\_de.htm](http://www.europa.eu.int/pol/enter/overview_de.htm) ], 10. 10. 2004.
12. Portal Evropske unije: [URL: <http://evropa.gov.si/evropomocnik/question/456-110/>], 5. 12. 2005.
13. Pospeševalni center za malo gospodarstvo: [URL: <http://www.pcmg.si/>], 30. 9. 2002.
14. Program ukrepov za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2002–2006, Ministrstvo za gospodarstvo in turizem, 2002. 23 str.

15. Programsko dopolnilo – Enotni programski dokument za obdobje 2004-2006, Ministrstvo za gospodarstvo, julij 2004.
16. Publikacija: Organizacija št. 8, oktober 1997: Motivacija ustanovitelja podjetja kot pomemben dejavnik rasti malega podjetja, str. 443–452.
17. Seminarska naloga skupine študentov 3. generacije podjetništva pri predmetu podjetništvo – Razvoj učeče se organizacije: Images of Organization (1.del).
18. Siol novice: [URL:[http://www.siol.net/novice/default.asp?site\\_id=1&page\\_id=4&article\\_id=1404070508385362](http://www.siol.net/novice/default.asp?site_id=1&page_id=4&article_id=1404070508385362)], 15. 10. 2004.
19. Slovenija v evropski uniji, Strategija gospodarskega razvoja Slovenije, Urad RS za makroekonomske analize in razvoj. Ljubljana. 2001.
20. Slovenska tiskovna agencija: [URL:<http://www.sta.si>], 26.11. 2004.
21. Sodna statistika 1. polletje 2004, Republika Slovenija, Ministrstvo za pravosodje, Ljubljana. 2004. 95 str.
22. Statistični letopis Republike Slovenije 2003 [URL:<http://www.stat.si/letopis/indexletopis.asp>], 20. 8. 2004.
23. Statistični letopis Republike Slovenije 2004 [URL:<http://www.stat.si/letopis/indexletopis.asp>], 17. 12. 2004.
24. Strategija gospodarskega razvoja Slovenije. Ljubljana, 1995.
25. Strukturni skladi EU: [URL: <http://www.sigov.si/euskladi/skladi/struktekujs.html>], 3. 12. 2004.
26. Strukturni skladi EU: [URL: <http://www.gov.si/euskladi/skladi/5akt-28.html>], 7. 12. 2004.
27. Zakon o dohodnini (Uradni list RS št. 54/04).
28. Zakon o gospodarskih družbah (Uradni list RS št. 30/93 ter spremembe Uradni list RS št. 29/94, 82/94, 20/98, 84/98. 6/99, 45/01, 59/01 in 57/04).
29. Zakon o izvršbi in zavarovanju (Uradni list RS 51/1998 in 40/04).
30. Zakon o podjetjih (Uradni list RS 71/89 in 31/00).
31. Zakon o podpornem okolju za podjetništvo (Uradni list RS št. 40/04).
32. Zakon o pravnem postopku (Uradni list RS 26/99 in 12/03).
33. Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje: [URL: <http://www.ess.gov.si/>], 12. 9. 2004.



## **Priloge**

<b>PRILOGA 1: ANKETA.....</b>	<b>2</b>
<b>PRILOGA 2: REZULTATI ANKETE.....</b>	<b>7</b>

# Priloga 1: Anketa

*Pred pravilnim odgovorom obkrožite črko. Če ponujeni odgovori ne ustrezajo, ustreznega dopišite.*

## Organizacijska oblika podjetja:

- a) d. o. o.,
- b) d. n. o.,
- c) s. p.,
- d) drugo, navedite: \_\_\_\_\_.

## Dejavnost podjetja:

- a) kmetijstvo, lov, gozdarstvo; ribištvo; rudarstvo,
- b) predelovalne dejavnosti; oskrba z elektriko, plinom, vodo,
- c) gradbeništvo,
- d) trgovina; popravila motornih vozil,
- e) gostinstvo,
- f) promet, skladiščenje, zveze,
- g) finančno posredništvo; nepremičnine, najem, poslovne storitve,
- h) izobraževanje; zdravstvo, socialno varstvo,
- i) druge javne skupne in osebne storitve,
- j) drugo, navedite: \_\_\_\_\_.

## Področje izobrazbe ustanoviteljev oziroma podjetnika:

- a) poklicna šola,
- b) ekonomija, posloводство, podjetništvo, management, trgovina in druge ekonomske usmeritve,
- c) strojništvo, računalništvo, gradbeništvo, elektrotehnika, agronomija in druge tehnične usmeritve,
- d) medicina, veterina, matematika, fizika, kemija, biologija in druge naravoslovne usmeritve,
- e) pravo, zgodovina, geografija, jeziki, komunikologija in druge družboslovne usmeritve,
- f) drugo, navedite \_\_\_\_\_.

## Število zaposlenih v podjetju (navodilo: v primeru organizacijske oblike s.p. med število zaposlenih uvrstite tudi nosilca dejavnosti):

- a) 1–3,
- b) 4–9,
- c) 10–20,
- d) 21–50,
- e) drugo, navedite \_\_\_\_\_.

## Podjetje deluje:

- a) več kot 10 let,
- b) 6–10 let,
- c) 3–5 let,
- d) 1–2 let,
- e) manj kot 1 leto.

**Prihodki podjetja:**

- a) naraščajo iz leta v leto za več kot 100 %,
- b) naraščajo iz leta v leto od 30 do 99 %,
- c) naraščajo iz leta v leto do 29 %,
- d) padajo.

**Dobiček podjetja:**

- a) narašča iz leta v leto za več kot 100 %,
- b) narašča iz leta v leto za od 30 do 99 %,
- c) narašča iz leta v leto za do 29 %,
- d) pada.

**Delež prometa na tujih trgih:**

- e) več kot 50 %,
- f) do 50 %,
- g) ne izvažamo.

**Ste zadovoljni s strokovnostjo servisov, ki za vas opravljajo računovodske, pravne in druge storitve?**

- a) zelo smo zadovoljni;
- b) smo zadovoljni;
- c) nismo zadovoljni.

**Povprečno koliko ur tedensko v podjetju porabite za spremljanje nove zakonodaje in prilagajanje nanjo?**

Navedite: \_\_\_\_\_ ur/teden.

**Povprečno koliko ur tedensko v podjetju porabite za birokratske postopke, evidence, statistična poročila, za vse, česar za poslovanje vašega podjetja ne potrebujete, vendar morate izvajati?**

Navedite: \_\_\_\_\_ ur/teden.

**Ali menite, da vam podjetništvo prinaša glede na vaš vložek v podjetje in rizik podjetništva dovolj velike koristi?**

- a) Ne prinaša, vendar nimam druge izbire;
- b) koristi so v primerjavi z rizikom premajhne;
- c) podjetništvo daje dovolj velike koristi .

**Katere od težav z zaposlenimi so za vaše podjetje pomembne (možnih več odgovorov)?**

- a) Ne najdemo ustrezno usposobljenega kadra;
- b) veliko časa porabimo, da delavce usposobimo, potem pa odidejo;
- c) delavci izostajajo z dela zaradi bolezni;
- d) plače, ki jih zmoremo plačati, delavcem so premajhne, zato odhajajo;
- e) ne upamo zaposlovati, ker je prihodnost podjetja negotova.

**Povprečno koliko časa na mesec porabite za izobraževanje?**

- a) Se ne izobražujem, ker ni potrebno;
- b) do 1 dan na mesec;
- c) do 2 dni na mesec;
- d) od 3 do 5 dni na mesec;
- e) vem, da se moram izobraževati, vendar nimam časa.

**Kako uskladite delo, hobije in dopust (pri odgovorih d in c obkrožite primerno število)?**

- a) Delam manj kot 8 ur na dan;
- b) delam od 8 do 10 ur na dan;
- c) delam več kot 10 ur na dan;
- d) zaradi narave dela izkoristim največ 3, 7, 10, 14, 20, 30 dni dopusta naenkrat;
- e) hobijem posvetim tedensko več kot 3, 5, 7, 10 ur.

**Ali za izterjavo dolgov uporabljate sodne postopke (možnih več odgovorov)?**

- a) Da;
- b) ne, ker so dolgotrajni;
- c) ne, ker so predragi;
- d) ne, ker dolžniki nimajo premoženja;
- e) ne, ker so dolžniki v stečajnem postopku;
- f) ne, ker je izterjava neuspešna;
- g) ne, ker nimamo dolžnikov;
- h) rajši se s kupcem sporazumemo in počakamo na plačilo tudi do enega leta, kot pa da kupca izgubimo;
- i) drugo, navedite: \_\_\_\_\_.

**Ali menite, da počasno delovanje sodišč podpira plačilno nedisciplino?**

- a) Da, počasno delovanje sodišč podpira plačilno nedisciplino;
- b) ne, počasno delovanje sodišč ne vpliva na plačilno nedisciplino;
- c) ne vem.

**Kako na vašo dejavnost vpliva siva ekonomija?**

- a) Negativno, saj nam znižuje cene;
- b) nima vpliva na naše podjetje;
- c) drugo, opišite \_\_\_\_\_.

**Ali ste doslej že koristili kredite komercialnih bank (možnih je več odgovorov)?**

- a) Da, imamo dobre odnose z banko;
- b) da, vendar smo morali zavarovati kredit s hipoteko na osebno premoženje;
- c) nismo, ker ne potrebujemo teh sredstev;
- d) banka nam ne odobri kreditov, ker je dejavnost preveč rizična;
- e) slovenske banke so toge, zato najemamo kredite v tujini ali na sivem trgu;
- f) drugo, navedite \_\_\_\_\_.

**Katero od oblik pomoči Zavoda RS za zaposlovanje ste že uporabili (možnih več odgovorov)?**

- a) Pri pospeševanju samozaposlovanja, kot je povračilo prispevkov ali enkratna pomoč;
- b) v obliki strokovne pomoči in finančnih spodbud delodajalcem, ki zaposlujejo težje zaposljive brezposelne osebe;
- c) pri programih usposabljanja, prekvalifikacij;
- d) pri dokvalifikaciji in prezaposlitvi presežnih delavcev;
- e) pri programih usposabljanja brezposelnih oseb;
- f) pri ugotavljanju možnosti za razvoj novih možnosti in oblik zaposlovanja;
- g) iskanje kandidatov z računalniško bazo »iskanje dela«.

**Ste že uporabili oziroma izkoristili možnost vavčerskega sistema svetovanja (možnih več negativnih odgovorov)?**

- a) Da;
- b) ne, ker ne poznamo vavčerskega sistema svetovanja;
- c) nismo koristili pomoči, ker svetovalcem ne zaupamo;
- d) nismo koristili pomoči, ker je potrebno preveč sofinancirati in je predrago;
- e) nismo koristili pomoči, ker je ne potrebujemo.

**Uporabili oziroma izkoristili smo naslednje možnosti vavčerskega sistema svetovanja (možnih je več odgovorov ali nič):**

- a) pri samozaposlitvi,
- b) pri ustanovitvi podjetja,
- c) pri pripravi poslovnih načrtov,
- d) svetovanje za poslovno sodelovanje in skupna vlaganja,
- e) finančno in investicijsko svetovanje,
- f) trženje in promocija,
- g) pravno svetovanje,
- h) pri razvoju in upravljanju s človeškimi viri,
- i) proizvodnja, tehnologija in kakovost,
- j) invencije in inovacije,
- k) vodenje in upravljanje malih in srednjih podjetij v rasti,
- l) internacionalizacija,
- m) turizem,
- n) informacijska tehnologija in e-poslovanje,
- o) drugo, navedite: \_\_\_\_\_.

**Uporabili smo še naslednje oblike pomoči podpornih institucij za podjetništvo, zbornic in ministrstev (možnih več odgovorov):**

- a) informacije o javnih razpisih;
- b) pomoč pri prijavi na javne razpise za pridobivanje nepovratnih sredstev, kreditov, garancij;
- c) pomoč pri razvoju kadrov;
- d) pomoč pri izvedbi potrebnih specializiranih oblik usposabljanj zaposlenih;
- e) strokovno in logistično podporo pri reorganizaciji prodajnih in distribucijskih poti;
- f) zagotavljanje tehnične logistične pomoči pri vzpostavljanju spletnih strani;
- g) pomoč pred nastopom na sejmu in po njem ter pri drugih oblikah skupnih nastopov;
- h) administrativno tehnično pomoč (kot na primer brezplačno ali posebno ugodno: najem prostorov, tajniške storitve, pomoč pri računovodstvu ...)

- i) pomoč pri vzpostavitvi kontaktov s čim večjim številom malih in srednjih podjetij;
- j) svetovanje in pomoč pri pripravi raznih projektov;
- k) pomoč pri usposabljanjih pred zunanjo presojo ISO 9001: 2000;
- l) brezplačna izobraževanja in usposabljanja;
- m) brezplačne informacije na spletnih straneh PCMG, GZS, EIC;
- n) informacije na spletnih straneh informacijske točke EU;
- o) pomoč pri povezovanju podjetja z namenom organiziranja grozdov ali drugih povezav med podjetji;
- p) pomoč tehnološkega centra;
- q) pomoč podjetniškega inkubatorja;
- r) svetovanje GZS INFOPIKA;
- s) drugo, navedite: \_\_\_\_\_.

**Ste kandidirali na razpisih ministrstev, Javnega sklada RS za malo gospodarstvo in drugih državnih institucij za ugodne kredite, nepovratna sredstva sli subvencije obrestnih mer?**

- a) Da, iz teh virov smo že pridobili sredstva;
- b) da, vendar sredstva niso bila odobrena;
- c) nismo, ker nam pogoji razpisov niso ustrezali;
- d) nismo, ker ne spremljamo teh razpisov;
- e) nismo, ker ne potrebujemo teh sredstev;
- f) nismo, ker so njihove zahteve po zaposlovanju velikokrat večje kot ugodnost sredstev;
- g) nismo, ker so stroški priprave dokumentacije za prijavo na razpis previsoki.

**Ali menite, da so učinki podpornega okolja (s svetovalci, krediti, subvencijami in dotacijami) primerni glede na stroške podpornih institucij?**

- a) Učinki so primerni;
- b) učinki so premajhni;
- c) ne morem odgovoriti, ker ne poznam stroškov podpornega okolja in ne učinkov;
- d) predlagam, da se namesto delovanja podpornih institucij znižajo davki in prispevki;
- e) drugo,  
opišite: \_\_\_\_\_.

**Kaj je za vaše podjetje uspeh? Ponujam nekaj možnih odgovorov. Prosim, da navedete še nekaj svojih pogledov na uspeh (možnih je več odgovorov).**

- a) Uspeh je, da že \_\_\_ let poslujemo z dobičkom.
- b) Uspeh je, ker narašča število zaposlenih povprečno \_\_\_\_\_ % na leto.
- c) Uspeh je, ker narašča dobiček povprečno \_\_\_\_\_ % na leto.
- d) Uspeh je, da dosegame že \_\_\_\_\_ % prometa na tujih trgih.
- e) Uspeh je, da smo ustanovili podjetje tudi v tujini.
- f) Uspeh je, ker je podjetništvo zelo cenjeno in priznано.
- g) Uspeh je, da podjetje sluje in da sem zaposlen(a).
- h) Uspeh je:

*Zahvaljujem se vam, da ste izpolnili to anketo. Prosim, da mi jo pošljete v priloženi ovojnici.  
datum: oktober 2004*

## Priloga 2: Rezultati ankete

Organizacijska oblika podjetja:	vsi		družbe		s.p		poklicna šola		ekonomisti		tehniki		ostali		do 3 zposl		od 4-9 zaposl.		od 10-20 zapos.		nad 20 zaposl.	
a) d. o. o.,	50,00%	51	96,23%	51	0,00%	0	24,24%	96	59,26%	16	70,59%	24	25,00%	2	35,56%	16	35,71%	10	81,82%	9	88,89%	16
b) d. n. o.,	0,98%	1	1,89%	1	0,00%	0	0,00%	2	0,00%	0	2,94%	1	0,00%	0	0,00%	0	3,57%	1	0,00%	0	0,00%	0
c) s. p.,	48,04%	49	0,00%	0	100,00%	49	75,76%	76	33,33%	9	26,47%	9	75,00%	6	62,22%	28	60,71%	17	18,18%	2	11,11%	2
d) d.n.o., k. d..	0,98%	1	1,89%	1	0,00%	0									2,22%	1	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
Dejavnost podjetja:																						
a) kmetijstvo, lov, gozdarstvo; ribištvo; rudarstvo,	5,88%	6	7,55%	4	4,08%	2	6,06%	2	3,70%	1	8,82%	3	0,00%	0	2,22%	1	7,14%	2	0,00%	0	16,67%	3
b) predelovalne dejavnosti; oskrba z elektriko, plinom, vodo,	8,82%	9	3,77%	2	14,29%	7	12,12%	4	3,70%	1	11,76%	4	0,00%	0	6,67%	3	14,29%	4	0,00%	0	11,11%	2
c) gradbeništvo,	25,49%	26	35,85%	19	14,29%	7	21,21%	7	14,81%	4	44,12%	15	0,00%	0	13,33%	6	28,57%	8	45,45%	5	38,89%	7
d) trgovina; popravila motornih vozil,	22,55%	23	24,53%	13	20,41%	10	21,21%	7	40,74%	11	11,76%	4	12,50%	1	28,89%	13	14,29%	4	18,18%	2	22,22%	4
e) gostinstvo,	6,86%	7	1,89%	1	12,24%	6	12,12%	4	7,41%	2	2,94%	1	0,00%	0	2,22%	1	14,29%	4	9,09%	1	5,56%	1
f) promet, skladiščenje, zveze,	7,84%	8	5,66%	3	10,20%	5	12,12%	4	3,70%	1	5,88%	2	12,50%	1	11,11%	5	3,57%	1	9,09%	1	5,56%	1
g) finančno posredništvo; nepremičnine, najem, poslovne storitve,	12,75%	13	13,21%	7	12,24%	6	3,03%	1	14,81%	4	14,71%	5	37,50%	3	17,78%	8	10,71%	3	18,18%	2	0,00%	0
h) izobraževanje; zdravstvo, socialno varstvo,	3,92%	4	5,66%	3	2,04%	1	3,03%	1	7,41%	2	2,94%	1	0,00%	0	6,67%	3	0,00%	0	0,00%	0	5,56%	1
i) druge javne skupne in osebne storitve,	10,78%	11	9,43%	5	12,24%	6	12,12%	4	7,41%	2	5,88%	2	37,50%	3	15,56%	7	7,14%	2	0,00%	0	11,11%	2
j) drugo, navedite:	1,96%	2	1,89%	1	2,04%	1	3,03%	1	3,70%	1	0,00%	0	0,00%	0	2,22%	1	3,57%	1	0,00%	0	0,00%	0
Področje izobrazbe ustanoviteljev oziroma podjetnika:																						
a) poklicna šola,	32,35%	33	15,09%	8	51,02%	25	100,00%	33	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	35,56%	16	39,29%	11	9,09%	1	27,78%	5
b) ekonomija, posloводство, podjetništvo, management, trgovina in druge ekonomske usmeritve,	26,47%	27	33,96%	18	18,37%	9	0,00%	0	100,00%	27	0,00%	0	0,00%	0	35,56%	16	14,29%	4	18,18%	2	27,78%	5
c) strojništvo, računalništvo, gradbeništvo, elektrotehnika, agronomija in druge tehnične usmeritve,	33,33%	34	47,17%	25	18,37%	9	0,00%	0	0,00%	0	100,00%	34	0,00%	0	15,56%	7	39,29%	11	72,73%	8	44,44%	8
d) medicina, veterina, matematika, fizika, kemija, biologija in druge naravoslovne usmeritve,	0,98%	1	0,00%	0	2,04%	1	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	12,50%	1	2,22%	1	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
e) pravo, zgodovina, geografija, jeziki, komunikologija in druge družboslovne usmeritve,	4,90%	5	1,89%	1	8,16%	4	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	62,50%	5	6,67%	3	7,14%	2	0,00%	0	0,00%	0
f) drugo, navedite	1,96%	2	1,89%	1	2,04%	1	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	25,00%	2	4,44%	2	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0

## Rezultati ankete, nadaljevanje:

Število zaposlenih v podjetju (navedilo: v primeru organizacijske oblike s.p. med številu zaposlenih uvrstite tudi nosilca dejavnosti):	vsi		družbe		s.p.		poklicna šola		ekonomisti		tehniki		ostali		do 3 zposl		od 4-9 zaposl.		od 10-20 zapos.		nad 20 zaposl.	
	%	število	%	število	%	število	%	število	%	število	%	število	%	število	%	število	%	število	%	število	%	število
a) 1–3,	44,12%	45	32,08%	17	57,14%	28	48,48%	16	59,26%	16	20,59%	7	75,00%	6	100,00%	45	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
b) 4–9,	27,45%	28	20,75%	11	34,69%	17	33,33%	11	14,81%	4	32,35%	11	25,00%	2	0,00%	0	100,00%	28	0,00%	0	0,00%	0
c) 10–20,	10,78%	11	16,98%	9	4,08%	2	3,03%	1	7,41%	2	23,53%	8	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	100,00%	11	0,00%	0
d) 21–50,	15,69%	16	26,42%	14	4,08%	2	15,15%	5	14,81%	4	20,59%	7	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	88,89%	16
e) več.	1,96%	2	3,77%	2	0,00%	0	0,00%	0	3,70%	1	2,94%	1	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	11,11%	2
Podjetje deluje:																						
a) več kot 10 let,	55,88%	57	56,60%	30	55,10%	27	51,52%	17	48,15%	13	61,76%	21	75,00%	6	44,44%	20	64,29%	18	72,73%	8	61,11%	11
b) 6–10 let,	26,47%	27	24,53%	13	28,57%	14	36,36%	12	25,93%	7	23,53%	8	0,00%	0	28,89%	13	25,00%	7	18,18%	2	27,78%	5
c) 3–5 let,	13,73%	14	13,21%	7	14,29%	7	12,12%	4	18,52%	5	11,76%	4	12,50%	1	17,78%	8	10,71%	3	9,09%	1	11,11%	2
d) 1–2 let,	2,94%	3	5,66%	3	0,00%	0	0,00%	0	7,41%	2	2,94%	1	0,00%	0	6,67%	3	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
e) manj kot 1 leto.	0,98%	1	0,00%	0	2,04%	1	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	12,50%	1	2,22%	1	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
Prihodki podjetja:																						
a) naraščajo iz leta v leto za več kot 100 %,	2,94%	3	5,66%	3	0,00%	0	3,03%	1	3,70%	1	2,94%	1	0,00%	0	2,22%	1	3,57%	1	0,00%	0	5,56%	1
b) naraščajo iz leta v leto od 30 do 99 %,	14,71%	15	13,21%	7	16,33%	8	15,15%	5	11,11%	3	11,76%	4	37,50%	3	20,00%	9	3,57%	1	18,18%	2	16,67%	3
c) naraščajo iz leta v leto do 29 %,	67,65%	69	71,70%	38	63,27%	31	66,67%	22	59,26%	16	82,35%	28	37,50%	3	48,89%	22	85,71%	24	81,82%	9	77,78%	14
d) padajo.	13,73%	14	9,43%	5	18,37%	9	15,15%	5	25,93%	7	2,94%	1	12,50%	1	26,67%	12	7,14%	2	0,00%	0	0,00%	0
Dobiček podjetja:																						
a) narašča iz leta v leto za več kot 100 %,	1,96%	2	3,77%	2	0,00%	0	3,03%	1	3,70%	1	0,00%	0	0,00%	0	2,22%	1	0,00%	0	0,00%	0	5,56%	1
b) narašča iz leta v leto za od 30 do 99 %,	3,92%	4	3,77%	2	4,08%	2	6,06%	2	3,70%	1	2,94%	1	0,00%	0	4,44%	2	3,57%	1	0,00%	0	5,56%	1
c) narašča iz leta v leto za do 29 %,	68,63%	70	73,58%	39	63,27%	31	66,67%	22	59,26%	16	85,29%	29	37,50%	3	55,56%	25	71,43%	20	90,91%	10	83,33%	15
d) pada.	24,51%	25	18,87%	10	30,61%	15	24,24%	8	33,33%	9	11,76%	4	50,00%	4	35,56%	16	25,00%	7	9,09%	1	5,56%	1
Delež prometa na tujih trgih:																						
e) več kot 50 %,	8,82%	9	11,32%	6	6,12%	3	9,09%	3	7,41%	2	8,82%	3	12,50%	1	4,44%	2	7,14%	2	0,00%	0	27,78%	5
f) do 50 %,	18,63%	19	26,42%	14	10,20%	5	18,18%	6	14,81%	4	23,53%	8	12,50%	1	13,33%	6	10,71%	3	18,18%	2	44,44%	8
g) ne izvažamo.	73,53%	75	64,15%	34	83,67%	41	72,73%	24	77,78%	21	70,59%	24	75,00%	6	84,44%	38	82,14%	23	81,82%	9	27,78%	5
Ste zadovoljni s strokovnostjo servisov, ki za vas opravljajo računovodske, pravne in druge storitve?																						
a) zelo smo zadovoljni;	7,84%	8	9,43%	5	6,12%	3	9,09%	3	11,11%	3	5,88%	2	0,00%	0	4,44%	2	10,71%	3	9,09%	1	11,11%	2
b) smo zadovoljni;	62,75%	64	62,26%	33	63,27%	31	69,70%	23	70,37%	19	55,88%	19	37,50%	3	64,44%	29	57,14%	16	63,64%	7	66,67%	12
c) nismo zadovoljni.	25,49%	26	24,53%	13	26,53%	13	18,18%	6	11,11%	3	38,24%	13	50,00%	4	28,89%	13	28,57%	8	18,18%	2	16,67%	3
Povprečno koliko ur tedensko v podjetju porabite za spremljanje nove zakonodaje in prilagajanje nanjo?																						
Navedite: _____ur/teden (prvi stolpec je povprečje kategorije, drugi pa vsota)	3,1	321,2	4,0	210,2	2,3	111,0	2,2	73,0	4,3	117,2	3,3	113,0	2,3	18,0	2,4	108,2	3,1	86,0	4,5	49,0	4,3	78,0



## Rezultati ankete, nadaljevanje:

Povprečno koliko ur tedensko v podjetju porabite za birokratske postopke, evidence, statistična poročila, za vse, česar za poslovanje vašega podjetja ne potrebujete, vendar morate izvajati?	vsi		družbe		s.p.		poklicna šola		ekonomisti		tehnik		ostali		do 3 zposl.		od 4-9 zaposl.		od 10-20 zaposl.		nad 20 zaposl.	
Navedite: _____ ur/teden (prvi stolpec je povprečje kategorije, drugi pa vsota).	6,5	659,0	7,0	372,0	5,9	287,0	5,7	188,0	5,9	158,0	7,5	256,0	7,1	57,0	5,2	236,0	6,2	174,0	9,0	99,0	8,3	150,0
Ali menite, da vam podjetništvo prinaša glede na vaš vložek v podjetje in rizik podjetništva dovolj velike koristi?																						
a) Ne prinaša, vendar nimam druge izbire;	24,51%	25	18,87%	10	30,61%	15	36,36%	12	25,93%	7	11,76%	4	25,00%	2	37,78%	17	14,29%	4	0,00%	0	22,22%	4
b) koristi so v primerjavi z rizikom premajhne;	60,78%	62	64,15%	34	57,14%	28	54,55%	18	48,15%	13	76,47%	26	62,50%	5	51,11%	23	67,86%	19	90,91%	10	55,56%	10
c) podjetništvo daje dovolj velike koristi .	16,67%	17	20,75%	11	12,24%	6	15,15%	5	25,93%	7	11,76%	4	12,50%	1	13,33%	6	17,86%	5	9,09%	1	27,78%	5
Katere od težav z zaposlenimi so za vaše podjetje pomembne (možnih več odgovorov)?																						
a) Ne najdemo ustrezno usposobljenega kadra;	43,14%	44	41,51%	22	44,90%	22	42,42%	14	37,04%	10	55,88%	19	12,50%	1	31,11%	14	57,14%	16	54,55%	6	44,44%	8
b) veliko časa porabimo, da delavce usposobimo, potem pa odidejo;	35,29%	36	45,28%	24	24,49%	12	30,30%	10	29,63%	8	41,18%	14	50,00%	4	31,11%	14	28,57%	8	45,45%	5	50,00%	9
c) delavci izostajajo z dela zaradi bolezni;	13,73%	14	13,21%	7	14,29%	7	6,06%	2	18,52%	5	17,65%	6	12,50%	1	6,67%	3	17,86%	5	9,09%	1	27,78%	5
d) plače, ki jih zmorem plačati delavcem, so premajhne, zato odhajajo;	9,80%	10	13,21%	7	6,12%	3	3,03%	1	14,81%	4	14,71%	5	0,00%	0	8,89%	4	14,29%	4	9,09%	1	5,56%	1
e) ne upamo zaposlovati, ker je prihodnost podjetja negotova.	27,45%	28	15,09%	8	40,82%	20	33,33%	11	22,22%	6	20,59%	7	50,00%	4	48,89%	22	14,29%	4	9,09%	1	5,56%	1
Povprečno koliko časa na mesec porabite za izobraževanje?																						
a) Se ne izobražujem, ker ni potrebno;	7,84%	8	7,55%	4	8,16%	4	9,09%	3	14,81%	4	0,00%	0	0,00%	0	11,11%	5	10,71%	3	0,00%	0	0,00%	0
b) do 1 dan na mesec;	28,43%	29	22,64%	12	34,69%	17	27,27%	9	18,52%	5	32,35%	11	50,00%	4	20,00%	9	28,57%	8	45,45%	5	38,89%	7
c) do 2 dni na mesec;	26,47%	27	28,30%	15	24,49%	12	27,27%	9	22,22%	6	32,35%	11	12,50%	1	20,00%	9	32,14%	9	45,45%	5	22,22%	4
d) od 3 do 5 dni na mesec;	15,69%	16	20,75%	11	10,20%	5	3,03%	1	29,63%	8	14,71%	5	25,00%	2	24,44%	11	7,14%	2	0,00%	0	16,67%	3
e) vem, da se moram izobraževati, vendar nimam časa.	20,59%	21	18,87%	10	22,45%	11	33,33%	11	11,11%	3	17,65%	6	12,50%	1	24,44%	11	21,43%	6	9,09%	1	16,67%	3
Kako uskladite delo, hobije in dopust (pri odgovorih d in c obkrožite primerno število)?																						
a) Delam manj kot 8 ur na dan;	4,90%	5	3,77%	2	6,12%	3	3,03%	1	0,00%	0	2,94%	1	25,00%	2	2,22%	1	14,29%	4	0,00%	0	0,00%	0
b) delam od 8 do 10 ur na dan;	51,96%	53	60,38%	32	42,86%	21	39,39%	13	62,96%	17	52,94%	18	50,00%	4	60,00%	27	28,57%	8	81,82%	9	50,00%	9
c) delam več kot 10 ur na dan;	43,14%	44	35,85%	19	51,02%	25	57,58%	19	29,63%	8	44,12%	15	25,00%	2	37,78%	17	57,14%	16	18,18%	2	50,00%	9
d) zaradi narave dela izkoristim največ 3, 7, 10, 14, 20, 30 dni dopusta naenkrat (prvi stolpec je povprečje kategorije, drugi pa vsota)	7,4	754,0	7,9	420,0	6,8	334,0	8,3	273,0	5,7	155,0	7,9	268,0	7,3	58,0	6,6	298,0	7,1	199,0	11,1	122,0	7,5	135,0
e) hobijem posvetim tedensko več kot 3, 5, 7, 10 ur (prvi stolpec je povprečje kategorije, drugi pa vsota).	2,0	208,0	2,2	117,0	1,9	91,0	1,8	61,0	2,3	61,0	2,1	70,0	2,0	16,0	1,8	83,0	1,7	47,0	2,6	29,0	2,7	49,0



## Rezultati ankete, nadaljevanje:

Katero od oblik pomoči zavoda za zaposlovanje ste že uporabili (možnih več odgovorov)?	vsi		družbe		s.p.		poklicna šola		ekonomisti		tehniki		ostali		do 3 zposl.		od 4-9 zaposl.		od 10-20 zaposl.		nad 20 zaposl.	
a) Pri pospeševanju samozaposlovanja, kot je povračilo prispevkov ali enkratna pomoč;	28,43%	29	30,19%	16	26,53%	13	27,27%	9	22,22%	6	35,29%	12	25,00%	2	24,44%	11	28,57%	8	36,36%	4	33,33%	6
b) v obliki strokovne pomoči in finančnih spodbud delodajalcem, ki zaposlujejo težje zaposeljive brezposelne osebe;	7,84%	8	11,32%	6	4,08%	2	12,12%	4	7,41%	2	5,88%	2	0,00%	0	4,44%	2	7,14%	2	0,00%	0	22,22%	4
c) pri programih usposabljanja, prekvalifikacij;	11,76%	12	13,21%	7	10,20%	5	9,09%	3	14,81%	4	14,71%	5	0,00%	0	8,89%	4	7,14%	2	0,00%	0	33,33%	6
d) pri dokvalifikaciji in prezaposlitvi presežnih delavcev;	0,98%	1	0,00%	0	2,04%	1	3,03%	1	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	3,57%	1	0,00%	0	0,00%	0
e) pri programih usposabljanja brezposelnih oseb;	7,84%	8	11,32%	6	4,08%	2	6,06%	2	11,11%	3	5,88%	2	12,50%	1	4,44%	2	7,14%	2	9,09%	1	16,67%	3
f) pri ugotavljanju možnosti za razvoj novih možnosti in oblik zaposlovanja;	1,96%	2	1,89%	1	2,04%	1	0,00%	0	0,00%	0	5,88%	2	0,00%	0	0,00%	0	3,57%	1	0,00%	0	5,56%	1
g) iskanje kandidatov z računalniško bazo »iskanje dela«.	19,61%	20	24,53%	13	14,29%	7	21,21%	7	3,70%	1	35,29%	12	0,00%	0	8,89%	4	25,00%	7	45,45%	5	22,22%	4
Ste že uporabili oziroma izkoristili možnost vavčerskega sistema svetovanja (možnih več negativnih odgovorov)?																						
a) Da;	12,75%	13	16,98%	9	8,16%	4	12,12%	4	11,11%	3	17,65%	6	0,00%	0	6,67%	3	10,71%	3	18,18%	2	27,78%	5
b) ne, ker ne poznamo vavčerskega sistema svetovanja;	51,96%	53	43,40%	23	61,22%	30	54,55%	18	44,44%	12	52,94%	18	62,50%	5	57,78%	26	57,14%	16	54,55%	6	27,78%	5
c) nismo koristili pomoči, ker svetovalcem ne zaupamo;	4,90%	5	7,55%	4	2,04%	1	6,06%	2	7,41%	2	2,94%	1	0,00%	0	6,67%	3	3,57%	1	0,00%	0	5,56%	1
d) nismo koristili pomoči, ker je potrebno preveč sofinancirati in je predrago;	13,73%	14	16,98%	9	10,20%	5	15,15%	5	18,52%	5	11,76%	4	0,00%	0	11,11%	5	10,71%	3	18,18%	2	22,22%	4
e) nismo koristili pomoči, ker je ne potrebujemo.	18,63%	19	16,98%	9	20,41%	10	18,18%	6	14,81%	4	14,71%	5	50,00%	4	22,22%	10	17,86%	5	9,09%	1	16,67%	3



## Rezultati ankete, nadaljevanje:

Uporabili smo še naslednje oblike pomoči podpornih institucij za podjetništvo, zbornic in ministrstev (možnih več odgovorov):	vsi		družbe		s.p.		poklicna šola		ekonomisti		tehniki		ostali		do 3 zposl.		od 4-9 zaposl.		od 10-20 zaposl.		nad 20 zaposl.	
a) informacije o javnih razpisih;	19,61%	20	28,30%	15	10,20%	5	15,15%	5	22,22%	6	20,59%	7	25,00%	2	15,56%	7	10,71%	3	18,18%	2	44,44%	8
b) pomoč pri prijavi na javne razpise za pridobivanje nepovratnih sredstev, kreditov, garancij;	9,80%	10	11,32%	6	8,16%	4	12,12%	4	14,81%	4	5,88%	2	0,00%	0	8,89%	4	3,57%	1	9,09%	1	22,22%	4
c) pomoč pri razvoju kadrov;	6,86%	7	5,66%	3	8,16%	4	3,03%	1	14,81%	4	2,94%	1	12,50%	1	6,67%	3	14,29%	4	0,00%	0	0,00%	0
d) pomoč pri izvedbi potrebnih specializiranih oblik usposabljanj zaposlenih;	4,90%	5	3,77%	2	6,12%	3	9,09%	3	7,41%	2	0,00%	0	0,00%	0	4,44%	2	3,57%	1	0,00%	0	11,11%	2
e) strokovno in logistično podporo pri reorganizaciji prodajnih in distribucijskih poti;	1,96%	2	3,77%	2	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	5,88%	2	0,00%	0	2,22%	1	0,00%	0	0,00%	0	5,56%	1
f) zagotavljanje tehnične logistične pomoči pri vzpostavljanju spletnih strani;	0,98%	1	1,89%	1	0,00%	0	3,03%	1	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	5,56%	1
g) pomoč pred nastopom na sejmu in po njem ter pri drugih oblikah skupnih nastopov;	3,92%	4	5,66%	3	2,04%	1	3,03%	1	11,11%	3	0,00%	0	0,00%	0	2,22%	1	0,00%	0	0,00%	0	16,67%	3
h) administrativno tehnično pomoč (kot na primer brezplačno ali posebno ugodno: najem prostorov, tajniške storitve, pomoč pri računovodstvu....)	1,96%	2	1,89%	1	2,04%	1	3,03%	1	0,00%	0	0,00%	0	12,50%	1	4,44%	2	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
i) pomoč pri vzpostavitvi kontaktov s čim večjim številom malih in srednjih podjetij;	2,94%	3	3,77%	2	2,04%	1	9,09%	3	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	4,44%	2	0,00%	0	0,00%	0	5,56%	1
j) svetovanje in pomoč pri pripravi raznih projektov;	4,90%	5	9,43%	5	0,00%	0	3,03%	1	7,41%	2	5,88%	2	0,00%	0	2,22%	1	0,00%	0	0,00%	0	22,22%	4
k) pomoč pri usposabljanjih pred zunanjo presojo ISO 9001: 2000;	6,86%	7	11,32%	6	2,04%	1	6,06%	2	7,41%	2	8,82%	3	0,00%	0	0,00%	0	3,57%	1	9,09%	1	27,78%	5
l) brezplačna izobraževanja in usposabljanja;	15,69%	16	20,75%	11	10,20%	5	15,15%	5	25,93%	7	5,88%	2	25,00%	2	22,22%	10	7,14%	2	0,00%	0	22,22%	4
m) brezplačne informacije na spletnih straneh PCMG, GZS, EIC;	22,55%	23	35,85%	19	8,16%	4	15,15%	5	33,33%	9	23,53%	8	12,50%	1	22,22%	10	10,71%	3	18,18%	2	44,44%	8
n) informacije na spletnih straneh informacijske točke EU;	4,90%	5	9,43%	5	0,00%	0	6,06%	2	3,70%	1	5,88%	2	0,00%	0	4,44%	2	0,00%	0	9,09%	1	11,11%	2
o) pomoč pri povezovanju podjetja z namenom organiziranja grozdov ali drugih povezav med podjetji;	3,92%	4	5,66%	3	2,04%	1	3,03%	1	11,11%	3	0,00%	0	0,00%	0	2,22%	1	0,00%	0	0,00%	0	16,67%	3
p) pomoč tehnološkega centra;	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
q) pomoč podjetniškega inkubatorja;	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
r) svetovanje GZS INFOPIKA;	6,86%	7	9,43%	5	4,08%	2	6,06%	2	14,81%	4	2,94%	1	0,00%	0	8,89%	4	0,00%	0	0,00%	0	16,67%	3
s) drugo, navedite:	0,98%	1	1,89%	1	0,00%	0	0,00%	0	3,70%	1	0,00%	0	0,00%	0	2,22%	1	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0

## Rezultati ankete, nadaljevanje:

Ste kandidirali na razpisih ministrstev, Javnega sklada RS in drugih državnih institucij za ugodne kredite, nepovratna sredstva sli subvencije obrestnih mer?	vsi		družbe		s.p.		poklicna šola		ekonomisti		tehnik		ostali		do 3 zposl.		od 4-9 zaposl.		od 10-20 zapos.		nad 20 zaposl.	
	%	število	%	število	%	število	%	število	%	število	%	število	%	število	%	število	%	število	%	število	%	število
a) Da, iz teh virov smo že pridobili sredstva;	20,59%	21	30,19%	16	10,20%	5	24,24%	8	25,93%	7	17,65%	6	0,00%	0	15,56%	7	10,71%	3	27,27%	3	44,44%	8
b) da, vendar sredstva niso bila odobrena;	6,86%	7	7,55%	4	6,12%	3	9,09%	3	3,70%	1	5,88%	2	12,50%	1	6,67%	3	3,57%	1	9,09%	1	11,11%	2
c) nismo, ker nam pogoji razpisov niso ustrezali;	14,71%	15	11,32%	6	18,37%	9	3,03%	1	29,63%	8	14,71%	5	12,50%	1	17,78%	8	10,71%	3	18,18%	2	11,11%	2
d) nismo, ker ne spremljamo teh razpisov;	29,41%	30	24,53%	13	34,69%	17	45,45%	15	18,52%	5	23,53%	8	25,00%	2	33,33%	15	32,14%	9	36,36%	4	11,11%	2
e) nismo, ker ne potrebujemo teh sredstev;	8,82%	9	11,32%	6	6,12%	3	6,06%	2	11,11%	3	8,82%	3	12,50%	1	11,11%	5	10,71%	3	0,00%	0	5,56%	1
f) nismo, ker so njihove zahteve po zaposlovanju velikokrat večje kot ugodnost sredstev;	4,90%	5	9,43%	5	0,00%	0	0,00%	0	3,70%	1	11,76%	4	0,00%	0	2,22%	1	3,57%	1	9,09%	1	11,11%	2
g) nismo, ker so stroški priprave dokumentacije za prijavo na razpis previsoki.	15,69%	16	11,32%	6	20,41%	10	9,09%	3	11,11%	3	23,53%	8	25,00%	2	15,56%	7	25,00%	7	0,00%	0	11,11%	2
Ali menite, da so učinki podpornega okolja (s svetovalci, krediti, subvencijami in dotacijami) primerni glede na stroške podpornih institucij?																						
a) Učinki so primerni;	1,96%	2	1,89%	1	2,04%	1	3,03%	1	0,00%	0	2,94%	1	0,00%	0	4,44%	2	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
b) učinki so premajhni;	24,51%	25	26,42%	14	22,45%	11	30,30%	10	18,52%	5	20,59%	7	37,50%	3	13,33%	6	28,57%	8	18,18%	2	50,00%	9
c) ne morem odgovoriti, ker ne poznam stroškov podpornega okolja in ne učinkov;	43,14%	44	43,40%	23	42,86%	21	42,42%	14	51,85%	14	38,24%	13	37,50%	3	44,44%	20	39,29%	11	63,64%	7	33,33%	6
d) predlagam, da se namesto delovanja podpornih institucij znižajo davki in prispevki;	28,43%	29	28,30%	15	28,57%	14	30,30%	10	29,63%	8	29,41%	10	12,50%	1	37,78%	17	28,57%	8	9,09%	1	16,67%	3
e) drugo, opišite:	0,98%	1	0,00%	0	2,04%	1	3,03%	1	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	2,22%	1	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
Kaj je za vaše podjetje uspeh? Ponujam nekaj možnih odgovorov. Prosim, da navedete še nekaj svojih pogledov na uspeh (možnih je več odgovorov).																						
a) Uspeh je, da že ___ let poslujemo z dobičkom.	50,98%	52	56,60%	30	44,90%	22	51,52%	17	44,44%	12	52,94%	18	62,50%	5	37,78%	17	64,29%	18	72,73%	8	50,00%	9
b) Uspeh je, ker narašča število zaposlenih povprečno _____ % na leto.	13,73%	14	18,87%	10	8,16%	4	21,21%	7	7,41%	2	14,71%	5	0,00%	0	2,22%	1	17,86%	5	27,27%	3	27,78%	5
c) Uspeh je, ker narašča dobiček povprečno _____ % na leto.	20,59%	21	26,42%	14	14,29%	7	24,24%	8	18,52%	5	23,53%	8	0,00%	0	13,33%	6	25,00%	7	27,27%	3	27,78%	5
d) Uspeh je, da dosegamo že _____ % prometa na tujih trgih.	8,82%	9	13,21%	7	4,08%	2	6,06%	2	7,41%	2	14,71%	5	0,00%	0	4,44%	2	3,57%	1	18,18%	2	22,22%	4
e) Uspeh je, da smo ustanovili podjetje tudi v tujini.	2,94%	3	3,77%	2	2,04%	1	0,00%	0	0,00%	0	8,82%	3	0,00%	0	0,00%	0	3,57%	1	0,00%	0	11,11%	2
f) Uspeh je, ker je podjetništvo zelo cenjeno in priznано.	3,92%	4	0,00%	0	8,16%	4	3,03%	1	3,70%	1	5,88%	2	0,00%	0	0,00%	0	10,71%	3	0,00%	0	5,56%	1
g) Uspeh je, da podjetje posluje in da sem zaposlen(a).	53,92%	55	37,74%	20	71,43%	35	57,58%	19	59,26%	16	47,06%	16	50,00%	4	75,56%	34	42,86%	12	45,45%	5	22,22%	4