

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO**

**RAZVOJ MALIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETIJ V  
EVROPSKI UNIJI IN SLOVENIJI**

**Ljubljana, avgust 2008**

**NEJC OSTERMAN**

## **IZJAVA**

Študent Nejc Osterman izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Zarjana Fabjančiča in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 1. avgust 2008

Podpis: \_\_\_\_\_

# KAZALO

<b>UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>1 MSP TER NJIHOV POMEN V SODOBNIH GOSPODARSTVIH</b> .....	<b>2</b>
1.1 OPREDELITEV EVROPSKIH MSP .....	2
1.2 DEJSTVA IN ŠTEVILKE O EVROPSKIH MSP .....	3
1.3 POMEN MSP IN PODJETNIŠTVA ZA GOSPODARSTVO .....	4
1.4 DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA MSP .....	6
1.4.1 Zunanji dejavniki, ki vplivajo na MSP: .....	6
1.4.2 Notranji dejavniki, ki vplivajo na MSP: .....	7
<b>2 STRATEGIJE EU ZA IZBOLJŠANJE GOSPODARSTVA</b> .....	<b>11</b>
2.1 LIZBONSKA STRATEGIJA .....	11
2.2 PRENOVLJENA LIZBONSKA STRATEGIJA .....	12
<b>3 SODOBNA EVROPSKA POLITIKA MSP</b> .....	<b>13</b>
3.1 SPODBUJANJE PODJETNIŠTVA IN PODJETNIŠKIH SPOSOBNOSTI.....	15
3.2 ODPRAVLJANJE BIROKRACIJE .....	17
3.3 IZBOLJŠANJE POTENCIALA RASTI MSP NA TRAJNOSTNI NAČIN .....	19
3.4 KREPITEV POLITIKE MSP ZA KOMUNIKACIJO IN POSVETOVANJA Z ZAJINTERESIRANIMI STRANMI .....	21
3.5 IZBOLJŠANJE DOSTOPA MSP NA TRGE .....	21
<b>4 POSPEŠEVANJE RAZVOJA MSP IN PODJETNIŠTVA V EU</b> .....	<b>22</b>
4.1 EVROPSKA LISTINA ZA MALA PODJETJA .....	23
4.2 ODPOSLANEC MSP .....	24
4.3 EVROPSKI OBSERVATORIJ MSP .....	24
4.4 PREGLED GLAVNIH MOŽNOSTI FINANCIRANJA, KI SO NA VOLJO EVROPSKIM MSP .....	24
4.4.1 <i>Evropski programi za MSP</i> .....	24
4.4.1.1 Okolje, energija in transport .....	25
4.4.1.2 Inovacijske in raziskovalne dejavnosti .....	26
4.4.1.3 Izobraževanje in usposabljanje .....	27
4.4.1.4 Drugi programi na področju kulture in medijev ter programi na področju zaposlovanja.....	28
4.4.2 <i>Sredstva iz strukturnih skladov</i> .....	28
4.4.2.1 Evropski sklad za regionalni razvoj.....	29
4.4.2.2 Evropski socialni sklad.....	29
4.4.2.3 Sklad za razvoj podeželja .....	30
4.4.3 <i>Finančni instrumenti s finančnimi posredniki</i> .....	30
4.4.3.1 Finančni instrumenti Evropskega investicijskega sklada .....	30
4.4.3.2 Finančni instrumenti Evropske investicijske banke .....	31
4.4.3.3 Finančni instrumenti Evropske banke za obnovo in razvoj .....	32
4.4.4 <i>Druge oblike nefinančne pomoči</i> .....	32
4.5 PODPORNE STORITVE.....	33
4.5.1 Mreža „Enterprise Europe Network” .....	33
<b>5 RAZVOJ MSP V SLOVENIJI</b> .....	<b>34</b>
5.1 VLOGA VLADE PRI PODPIRANJU MSP IN PODJETNIŠTVA .....	34
5.2 POSLOVNO OKOLJE IN RAZVOJ PODJETNIŠTVA V SLOVENIJI .....	36
5.2.1 <i>Izboljšanje poslovnega okolja in zmanjšanje administrativnih ovir</i> .....	37
5.2.2 <i>Spodbujanje podjetniškega razvoja in inovatorstva</i> .....	39
5.2.3 <i>Izobraževanje za podjetništvo</i> .....	41
5.2.4 <i>Dostop do finančnih virov za MSP</i> .....	41
5.2.5 <i>Spodbujanje internacionalizacije podjetij</i> .....	43
<b>SKLEP</b> .....	<b>45</b>
<b>LITERATURA IN VIRI</b> .....	<b>46</b>

## KAZALO SLIK

Slika 1: Zaposlovanje glede na velikost podjetij.....	4
Slika 2: Gostota MSP-število MSP na 1000 prebivalcev, nefinančni del gospodarstva.....	14
Slika 3: Največje ovire pri poslovanju podjetnikov v Sloveniji.....	36
Slika 4: Število MSP vključenih v program vavčerskega svetovanja.....	39
Slika 5: Bruto domači izdatki za R&R kot % BDP za Slovenijo in EU-25 v obdobju 1996-2005.....	40

## KAZALO TABEL

Tabela 1: Opredelitev MSP.....	3
Tabela 2: Predviden proračun programov v obdobju 2007-2013.....	25

## UVOD

Mala in srednje velika podjetja so najbolj dinamičen del gospodarstva. V nasprotju z velikimi podjetji se zaradi svoje fleksibilnosti veliko hitreje odzivajo na potrebe v gospodarstvu. Danes je to ključnega pomena, saj se soočamo s hitrimi spremembami v gospodarskem, družbenem in političnem okolju, zahtevami, povezanimi z okoljevarstvom, sledenjem zahtev potrošnikov itd. EU<sup>1</sup> jim namenja veliko pozornosti, prav zaradi njihovega pomena pri doseganju lizbonskih ciljev. Evropska komisija želi spodbuditi gospodarsko rast in zaposlenost v EU, to pa lahko stori le preko MSP<sup>2</sup>, saj predstavljajo gonilo evropskega gospodarstva. Pri svojem delovanju se srečujejo s številnimi ovirami, ki jim otežujejo poslovanje. Te ovire je potrebno v čim večjem obsegu odpraviti. Potrebno je ustvariti Evropo, ki bo imela primerno okolje za razcvet podjetništva. Pri pospeševanju podjetništva imajo pomembno vlogo podporne storitve, ki se izvajajo v EU pa tudi zunaj nje.

V Sloveniji podpora MSP in podjetništvu nima dolge tradicije. Veliko denarja je država po osamosvojitvi namenila za reševanje velikih podjetij. V 90-ih je bila politika spodbujanja podjetništva spremenljiva in neodločna. Stanje se je spremenilo z izvajanjem Evropske listine za mala podjetja, z vključitvijo Slovenije v evropske programe spodbujanja MSP, s sprejemom Zakona o podpornem okolju za podjetništvo in Programa ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti. Slovenska MSP se soočajo s podobnimi težavami kot preostala podjetja v EU. Slovenija je birokratska in podjetništvu nenaklonjena država. Potrebne bodo izboljšave na področju financ, birokracije in plačilne nediscipline. Z odpravljanjem ovir, s katerimi se soočajo podjetja, bo možno povečati število podjetij v Sloveniji, ki že nekaj let stagnira.

Temo diplomskega dela z naslovom „Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Evropski uniji in Sloveniji“ sem izbral prav zaradi velike vloge MSP pri zaposlovanju in gospodarski rasti. Gospodarska rast in zaposlenost sta vprašanji, o katerih se pogosto razpravlja v vsaki državi. Države želijo imeti čim večjo gospodarsko rast in zaposlenost. To se v veliki meri lahko doseže z razvojem MSP. Poskušal sem najti odgovor na vprašanje, kaj mora EU storiti, da bo več ljudi ustanovilo podjetje in da bodo obstoječa podjetja rasla. Na ustanavljanje podjetij in rast obstoječih vplivajo mnoge stvari. Dejavnike, ki imajo velik vpliv na razvoj evropskih podjetij, je potrebno prepoznati in z ustrezno zakonodajo poskrbeti, da ne bodo zavirali rasti. Potrebno je ukrepanje na številnih področjih, saj na poslovanje podjetij vpliva mnogo stvari.

Cilj in namen mojega diplomskega dela je ugotoviti, kaj je EU storila za spodbujanje podjetništva. Preučil bom, kako EU odpravlja težave, s katerimi se soočajo MSP. Predstavil bom tudi nekaj ciljev, ki si jih je zastavila EU in jih bo poskušala v naslednjih letih s svojo politiko doseči. V diplomski nalogi bom navedel veliko dejstev in podatkov, ki se nanašajo na

---

<sup>1</sup> EU: Evropska unija (v nadaljevanju EU).

<sup>2</sup> MSP: mala in srednje velika podjetja (v nadaljevanju MSP).

MSP. Za boljšo predstavo bom diplomsko delo podkrepil s številnimi številčnimi podatki. Podatki bodo zajeti znotraj besedila ali pa bodo predstavljeni v obliki tabel in grafikonov. Nekaj grafikonov in tabel v zvezi z MSP lahko najdete tudi na spletni strani Eurostata, ki se nanašajo na vsebino, ki je nisem posebno omenjal, zato jih tudi nisem vključil v diplomsko nalogo.

Diplomsko delo sem razdelil na več poglavij. V prvem poglavju sem predstavil definicijo MSP, podal nekaj dejstev in števil, ki se nanašajo na MSP, predstavil ovire, s katerimi se soočajo, in opisal, na kaj vse podjetja vplivajo. V drugem poglavju sem predstavil Lizbonsko strategijo in cilje, ki jih želi EU doseči. V tretjem in četrtem poglavju sem se osredotočil na ukrepe Komisije, ki jih izvaja, da bi spodbujala razvoj podjetništva. V tretjem poglavju sem predstavil sodobno politiko MSP, ki se je začela izvajati leta 2005, v četrtem poglavju pa sem opisal ostale instrumente politik, ki se izvajajo z namenom pospešiti podjetništvo. V petem poglavju sem se osredotočil na spodbujanje podjetništva v Sloveniji. V zadnjem, šestem poglavju oz. sklepu, sem povzel bistvene ugotovitve.

## **1 MSP TER NJIHOV POMEN V SODOBNIH GOSPODARSTVIH**

MSP predstavljajo hrbtenico evropske ekonomije in ustvarijo največ delovnih mest ter pospešujejo ekonomsko rast. Pri vseh dejavnostih Komisije so potrebe malih podjetij v središču njenih politik. Najpomembnejši cilj je izboljšanje finančnega in zakonodajnega okolja za MSP po vsej Evropi, da bi se jim omogočilo lažje poslovanje (MSP na prvem mestu: MSP- srce evropske ekonomije, 2007).

MSP so v primerjavi z velikimi podjetji mnogo bolj prilagodljiva, zato se lažje prilagajajo hitrim spremembam v okolju. Najdemo jih praktično v vseh sektorjih gospodarstva, največ pa v storitvenem sektorju. Pomembno vlogo imajo pri pospeševanju regionalnega razvoja in tako pozitivno vplivajo na zaposlenost v teh regijah. Zaradi mnogih pozitivnih učinkov, ki jih imajo za gospodarstvo, je pomembno, da se jim nakloni dovolj pozornosti.

### **1.1 Opredelitev evropskih MSP**

Generalna direkcija za podjetništvo je sprejela novo opredelitev za mikro, mala in srednje velika podjetja, ki je stopila v veljavo 1. januarja leta 2005. Spremembe zadevajo predvsem zvišanje zgornje meje dovoljenega letnega prometa podjetja in bilančno vsoto, medtem ko je opredelitev glede števila zaposlenih ostala nespremenjena. Pričakuje se, da bo ta posodobitev spodbudila podjetništvo, rast, vlaganja in inovacije v MSP (EU: Skupni trg Evropske unije, 2003).

Tabela 1: Opredelitev MSP

Kategorija podjetja	Število zaposlenih	Letni promet	Letna bilančna vsota
srednje veliko	< 250	≤ 50 mio EUR	≤ 43 mio EUR
malo	< 50	≤ 10 mio EUR	≤ 10 mio EUR
mikro	< 10	≤ 2 mio EUR	≤ 2 mio EUR

Vir: Nova opredelitev MSP, 2006, str. 14.

Za podjetja velja, da je potrebno upoštevati prag števila zaposlenih, medtem ko lahko MSP sam izbere ali ustreza zgornjim mejam letnega prometa ali bilance stanja. Ni potrebno upoštevati obeh meril.

MSP so definirana kot samostojna podjetja, ki zaposlujejo manj ljudi od določenega števila zaposlenih. To število ni enako v vseh nacionalnih statističnih sistemih. V Evropi je zgornja meja števila zaposlenih v srednje velikih podjetjih najpogosteje postavljena na 250. Mala podjetja imajo manj kot 50 zaposlenih. Najmanjša podjetja, imenovana mikro podjetja, pa štejejo manj kot 10 zaposlenih (Small and Medium Sized Enterprises: Definitions, 2007).

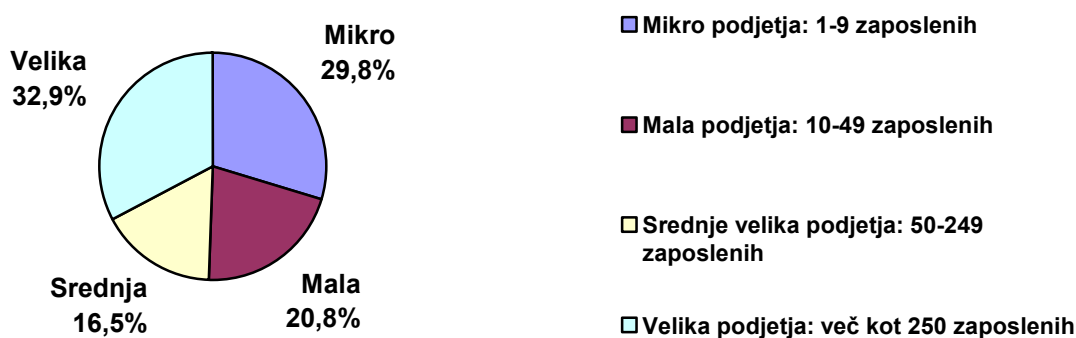
To je le eden izmed treh kriterijev, na podlagi katerih določamo velikost podjetja. Druga dva kriterija sta še prihodek od prodaje in vrednost aktive. To, da vemo, katera podjetja spadajo med MSP je pomembno pri ugotavljanju, katera podjetja so upravičena do programov EU, namenjenih MSP (npr. program za raziskave in razvoj) ter do določenih politik, kot so pravila o konkurenci, ki so specifična za MSP.

Srednje velika podjetja v EU imajo vrednost aktive manjšo od 43 mio EUR in/ali letni prihodki ne presegajo 50 mio EUR. Mala podjetja imajo manj kot 10 mio letnih prihodkov in/ali vrednost aktive ne presega 10 mio EUR. Pri mikro podjetjih vrednost aktive ne presega 2 mio EUR in/ali letni prihodki so manjši od 2 mio EUR (Small and Medium Sized Enterprises: Definitions, 2007).

## 1.2 Dejstva in številke o evropskih MSP

MSP predstavljajo 99% podjetij v EU in nudijo dve tretjini vseh zaposlitev v zasebnem sektorju. V nekaterih industrijskih sektorjih, kot so tekstilni, gradbeni in pohištveni, predstavljajo več kot 75% zaposlovanja. Število MSP v EU se giblje okoli 23 mio in predstavljajo več kot 100 mio delovnih mest. MSP so bistvenega pomena za Lizbonsko strategijo, katere cilj je v Evropi doseči neprekinjeno rast, boljši življenjski standard ter številnejša in boljša delovna mesta (Kroes, 2007, str. 1-2).

Slika 1: Zaposlovanje glede na velikost podjetij



Vir: MSP na prvem mestu, 2007.

Kljub temu, da je podjetništvo ključnega pomena za evropsko ekonomijo, le to za večino Evropejcev ni prednostna poklicna izbira. Za mnoge tveganje ni sorazmerno s koristjo, ki bi jo imeli, če bi ustanovili podjetje. 60% Evropejcev nikoli ni razmišljalo, da bi ustanovilo lastno podjetje. Velik izziv za politike bo izboljšanje tega trenda.

### 1.3 Pomen MSP in podjetništva za gospodarstvo

Podjetništvo je danes pomembno ne le zaradi izpolnitve osebnih potreb podjetnika, temveč tudi zaradi ekonomskih prispevkov novih podjetij. Poleg tega, da podjetništvo povečuje državno proizvodnjo z ustvarjanjem novih delovnih mest, deluje kot pozitivna sila ekonomske rasti z zmanjševanjem vrzeli med inovacijami in trgom (Antonič, Petrin & Vahčič, 2002, str. 50).

Ko se je v zgodnjih 90. letih nadaljevala gospodarska kriza in je število brezposelnih naraščalo, se je EU odločila, da bo možnosti za ponovni zagon iskala v MSP. Ta podjetja naj bi s svojo številčnostjo in fleksibilnostjo predstavljala gonilno silo prihodnjega razvoja gospodarstva, kar se je takrat že pokazalo v ZDA, ko so se srečevali s podobnimi problemi glede brezposelnosti. MSP so v zadnjih nekaj letih ponujala vedno več možnosti za zaposlitev v nasprotju z velikimi podjetji. Globalizacija in vedno nove tehnološke spremembe so MSP ponujale nove priložnosti (Triller, 2006, str. 15).

S podpiranjem podjetništva skušamo doseči, da bo več ljudi pripravljenih ustanoviti podjetje in pričelo s poslom. Mnogo ljudi si predstavlja podjetništvo kot veliko tveganje. Spremeniti bi morali odnos posameznikov do podjetništva. Prikazati bi ga morali kot veliko priložnost. Podjetniki, ki propadejo, se iz lastnih izkušenj marsikaj naučijo in to lahko pri novoustanovljenem podjetju izkoristijo.



MSP vplivajo na:

- **zaposlovanje:** novoustanovljena in rastoča podjetja ustvarijo veliko novih delovnih mest. Veliko jih žal tudi propade, vendar je kljub temu njihov prispevek k zaposlovanju izrazit (Glas, 2000, str. 7). V državah, kjer se je zviševala stopnja podjetništva, se je občutno zniževala stopnja brezposelnosti (Entrepreneurship in Europe, 2003, str. 6);
- **učinkovitost gospodarstva:** razvoj MSP izboljšuje učinkovitost gospodarstva. Daje ustrezno fleksibilnost in zaokroženost in vodi do nastajanja svetovno konkurenčnih podjetij (Tajnikar, 2000, str. 14). Učinkovitost gospodarstva je v veliki meri odvisna od množice malih podjetij, ki vsak dan nastajajo in vsak dan tudi propadajo. Z nastajanjem in odmiranjem zagotavljajo gospodarstvu ustrezno fleksibilnost in prilagodljivost ponudbe naglim spremembam na strani povpraševanja (Tajnikar, 2000, str. 10). Mala podjetja morajo biti v nasprotju z velikimi bolj učinkovita, če hočejo preživeti. Velika podjetja lahko pogosto ohranijo in zaščitijo nedonosne operacije. S tem, ko MSP stremijo k čim večji učinkovitosti, vplivajo na učinkovitost gospodarstva;
- **regionalno strukturo gospodarstva:** mala podjetja so geografsko razpršena in veliko prispevajo k enakomernemu regionalnemu razvoju. So pomembno dopolnilo ponudbe na regionalnem področju. Pojavljajo se kot (Glas, 2000, str. 8):
  - dobavitelji večjih podjetij, in sicer kot specializirani proizvajalci delov, sklopov, proizvodnih storitev z nižjimi fiksnimi stroški kot velika podjetja,
  - povezana skupina malih specializiranih podjetij, ki s skupno razvojno in raziskovalno dejavnostjo in s trženjem zagotavljajo tudi zahtevne proizvode na visokotehnološki ravni ali pa na nekem območju (npr. turističnem) pod skupno marketinško podobo zagotavljajo široko, raznovrstno ponudbo,
  - ponudniki proizvodov in storitev, ki niso zanimivi za velika podjetja (tržne niše);
- **inovacije:** MSP so tudi inovativna. Marsikje so dinamična, visoko tehnološka mala podjetja ključni nosilec inovacij, zlasti v obrtniški dejavnosti. Mala podjetja veliko vlagajo v diferenciacijo proizvodov, inovativne oblike distribucije in prodaje, v prilagajanje proizvodov in storitev povpraševanju. S svojo fleksibilnostjo pospešujejo uporabo raznih novosti. Na področju R&R so omejena s finančnimi sredstvi in kadrovskim potencialom, kar pa zlasti ob državnih spodbudah premagujejo z mrežnim povezovanjem<sup>3</sup> in ustanavljanjem R&R<sup>4</sup> konzorcijev<sup>5</sup> večjega števila podjetij (Glas, 2000, str. 8). Mala podjetja so bolj inovativna kot velika podjetja;

---

<sup>3</sup> Mreženje je medsebojno povezovanje podjetij in drugih institucij (Žakelj, 2004, str. 52).

<sup>4</sup> R&R: raziskave in razvoj (v nadaljevanju R&R).

<sup>5</sup> Konzorcij je zveza dveh ali več podjetij, organizacij (ali katerakoli kombinacija) z namero sodelovanja v skupnih aktivnostih ali pa z izkoriščanjem skupnih virov za doseg skupnega cilja.

- **povečanje dohodka v regiji:** prodor malih podjetij na tuje trge je otežen zaradi pomanjkanja finančnih sredstev, znanja, zmožnosti in izkušenj podjetnikov. Pri tem jim lahko država nudi učinkovito podporo s spodbujanjem skupnega nastopa na tujih trgih, z informacijsko podporo, z organizacijo predstavništev in poslovnih stikov itd. (Glas, 2000, str 8);
- **so gojišče velikih podjetij:** uspešna mala podjetja lahko zrastejo v velika in uspešna podjetja.

## 1.4 Dejavniki, ki vplivajo na MSP

Dejavnike, ki vplivajo na delovanje MSP, lahko razdelimo na zunanje in notranje. Zunanji dejavniki so tisti, na katere podjetje ne more vplivati. V grobem so razdeljeni na: makroekonomsko okolje, trgovinsko politiko in delovanje državnih inštitucij. Kombinacija makroekonomske nestabilnosti, neustreznega regulatornega in administrativnega okolja ter šibkih državnih inštitucij ustvarja težavno zunanje okolje za delovanje MSP, še posebej za tista podjetja, ki delujejo mednarodno (Žakelj, 2004, str. 16).

Notranji dejavniki so dejavniki znotraj samih podjetij, na katera lahko podjetja vsaj deloma vplivajo. Ti dejavniki vključujejo: dostop do informacij, dostop do napredne tehnologije ter znanja, kakovost zaposlene delovne sile in dostop do finančnih virov, čeprav je slednji odvisen tudi od razvitosti finančnih trgov, državnih podpornih ukrepov in odnosov poslovnih bank do MSP (Žakelj, 2004, str. 16).

### 1.4.1 Zunanji dejavniki, ki vplivajo na MSP:

- **makroekonomsko okolje:** stabilno makroekonomsko okolje je osnova za uspešno delovanje MSP. MSP imajo zaradi svoje majhnosti manjše možnosti za uspešno delovanje v nestabilnem makroekonomskem okolju v primerjavi z velikimi podjetji. Zagotavljanje makroekonomske stabilnosti (nizka inflacija, trdna domača valuta, visoka stopnja zaposlenosti, proračunsko ravnovesje in uravnotežena plačilna bilanca) je osnova za uspešno ustanavljanje, rast in razvoj novih podjetij (Štiblar & Klakočar, 2001, str. 12). EU ohranja makroekonomsko stabilnost s koordinacijo ekonomskih politik držav članic, z vodenjem politike ekonomske in denarne unije ter s pomočjo politike prihodkov in odhodkov evropskega proračuna (Žakelj, 2004, str. 16);
- **trgovinska politika:** trgovinska politika lahko s svojim delovanjem olajšuje ali otežuje dostop MSP na trge njihovih proizvodov in inputov. Restriktivna trgovinska politika postavlja MSP v podrejen položaj v primerjavi z domačimi velikimi podjetji

zaradi visokih transakcijskih stroškov<sup>6</sup>, ki pri MSP predstavljajo večji delež v celotnih stroških kot pri velikih podjetjih. To zmanjšuje konkurenčnost v primerjavi z velikimi podjetji (Štiblar & Klakočar, 2001, str. 12).

Enotni trg je odstranil veliko preprek, ki so v preteklosti oteževale prodajo izdelkov in storitev v drugih državah članicah EU. Danes lahko članice EU brez težav poslujejo v drugih državah članicah. To pozitivno vpliva na razvoj trgovine znotraj EU;

- **regulatorno in administrativno okolje:** regulatorno okolje je pomembno v zvezi s preprečevanjem nelojalne konkurence, zagotavljanjem socialnih pravic zaposlenih, varnosti in zdravja pri delu ter zaščito okolja. Veliko lahko prispeva tudi k varstvu in zaupanju potrošnikov, reševanju tržnih anomalij in izboljševanju pogojev za uspešen razvoj podjetniških iniciativ (npr. preko odstranjevanja ovir za vstop novih podjetij na trge). Jasni predpisi glede sklepanja pogodb, reševanja sporov med zaposlenimi in managementom ter predpisi v povezavi z jamstvi znižujejo transakcijske stroške MSP. Vendar pa neustrezno, negotovo in obremenjujoče regulatorno okolje v povezavi z okornimi in birokratskimi administrativnimi postopki lahko povzroča tudi visoke stroške, ki padejo na ramena podjetij in negativno vplivajo na njihovo konkurenčnost, inovativnost, rast in odpiranje novih delovnih mest, kar še posebej velja v primeru malih podjetij (Žakelj, 2004, str. 17).

Zmanjševanje administrativnega bremena in zmanjševanje birokratskih postopkov sta pomembna dejavnika pri doseganju večje konkurenčnosti evropskih podjetij. Podjetja zaradi birokratskih postopkov izgubljajo čas in denar. Z zmanjševanjem birokratskega bremena bodo podjetja imela več časa ukvarjati se s poslovanjem, razvojem, proizvodnjo itd. Več časa bodo lahko namenila za stvari, ki resnično vplivajo na kakovost „izdelka.“ Na splošno imajo MSP manjšo zmožnost oziroma sposobnost ukvarjati se s predpisi zaradi omejenih virov.

#### 1.4.2 Notranji dejavniki, ki vplivajo na MSP:

- **dostop do informacij:** pridobivanje informacij predstavlja za MSP relativno večji strošek kot za velika podjetja. MSP morajo z velikimi podjetji tekmovati pri pridobivanju ključnih in pravočasnih informacij, kot so informacije o novih trgih in tehnologijah, virih surovega materiala in vmesnih proizvodov ter o različnih virih financiranja. Pri iskanju različnih informacij si MSP lahko pomagajo z medsebojnimi povezavami v tehnološke mreže<sup>7</sup> oziroma grozde<sup>8</sup> in z izkoriščanjem prednosti, ki jih pri pridobivanju informacij ponuja sodobna IKT<sup>9</sup> (Štiblar & Klakočar, 2001, str. 12).

---

<sup>6</sup> Transakcijski stroški so stroški pridobivanja informacij, stroški koordinacije, stroški pogajanj ter stroški sklepanja in nadzora pogodb (Nova institucionalna ekonomika, 2007).

<sup>7</sup> Tehnološke mreže so skupine partnersko povezanih podjetij in drugih institucij. Njihov „izdelek“ so predvsem novo znanje in nove tehnologije, ki so osnova nadaljnji uporabi v gospodarstvu. Te mreže krepijo konkurenčno sposobnost celotnega gospodarstva (Žakelj, 2004, str. 52).

Leta 2008 je evropska komisija združila evropski informacijski center in inovacijski center. Mreža pokriva 40 držav. MSP tu dobijo številne informacije, ki jih potrebujejo pri poslovanju. Podjetnikom je omogočila, da dobijo informacije na enem mestu. Danes so pravočasne in prave informacije ključnega pomena za uspešno poslovanje;

- **dostop do sodobne tehnologije in znanja:** MSP lahko lažje premagajo ovire pri pridobivanju in izkoriščanju sodobne tehnologije preko povezav z velikimi podjetji, tako domačimi kot tujimi, ter preko sodelovanja z drugimi MSP v grozdih in tehnoloških mrežah. Pri tem lahko s spodbujanjem investicij veliko pripomore tudi država, saj je prenos tehnologij hitrejši s pomočjo tujih investicij kot z neposrednim nakupom tehnologije s strani samih podjetij (Štiblar & Klakočar, 2001, str. 12).

MSP se morajo bolje povezati z univerzami in raziskovalnimi inštituti. Znanje z univerz in inštitutov bi se moralo prenesti v podjetje. Potrebno je okrepiti sodelovanje in na ta način bi lahko lažje in učinkoviteje reševali probleme, na katere naletijo eni ali drugi;

- **kakovostna delovna sila:** pomanjkanje kakovostne delovne sile in znanja lahko oteži delovanje podjetja. Kakovostno delovno silo se pridobi preko izobraževalnega sistema ali internega usposabljanja v podjetju. MSP težko zaposlijo izkušene ljudi in jih hkrati tudi obdržijo. Izkušeni ljudje se raje zaposlijo v večjih podjetjih, ker je zaposlitev varnejša kot v manjših in neuveljavljenih podjetjih. MSP zaradi omejenih sredstev vlagajo manj denarja v usposabljanje kot velika podjetja (Towards an Enterprising Europe, 2004, str. 7).

Problem se pojavlja tudi v zvezi s ponudbo in povpraševanjem po delovni sili. Struktura delovne sile ni takšna, kot je povpraševanje po njej. Obstaja strukturni problem, ker se izobraževalni sistem ne prilagodi dovolj hitro spreminjajočim se potrebam v gospodarstvu. Bolj bo potrebno uskladiti ponudbo in povpraševanje po delovni sili;

- **dostop do finančnih virov:** ko skuša podjetnik odpreti podjetje ali razširiti posel, pogosto naleti na težavo, kako dobiti zadostna finančna sredstva za izvedbo projekta. Potrebna sredstva si lahko zagotovi na več načinov pri različnih inštitucijah.

Dostop do finančnih virov je v veliki meri odvisen od poslovne uspešnosti podjetij, poleg tega pa tudi od razvitosti finančnih trgov, državnih spodbud in odnosa bank do MSP. MSP naletijo na številne težave, ko skušajo priti do finančnih sredstev. Med njimi so najpogostejše nerazviti trg tveganega kapitala, investitorji so nenaklonjeni

---

<sup>8</sup> Podjetniški grozd je skupina podjetij in institucij, povezanih v določenem geografskem okolju, ki združuje proizvajalce, servisno podporo, dobavitelje, izobraževalne ustanove in trgovske organizacije (Glas, 2008, prosojnica 4).

<sup>9</sup> IKT: informacijsko-komunikacijska tehnologija (v nadaljevanju IKT).

tveganju in niso pripravljeni podpreti projekta, podjetja pa imajo nepredvidljiv denarni tok (SMEs in Europe, 2002, str. 26).

Trgi vrednostnih papirjev, trgi tveganega kapitala in drugi viri kapitalskega financiranja so izrednega pomena za konkurenčna gospodarstva, ker dovolijo investiranje v neopredmetena sredstva, še posebej za R&R, ki se ne morejo uporabiti za zavarovanje kreditov (Benchmarking Enterprise policy, 2003, str. 3). Kljub temu, da narašča pomen alternativnih virov financiranja<sup>10</sup>, so mnoga MSP še vedno odvisna od bančnih posojil. Največje potrebe po finančnih sredstvih ima podjetje na začetku in pa v fazi rasti. Taka podjetja se smatrajo za tvegana, zato banke niso naklonjene posojanju. V zadnjem desetletju je bil na področju tveganega kapitala narejen velik napredek, vendar bi ti trgi lahko delovali veliko bolje (BusinessEurope, 2005, str. 13).

Podjetnik ima na voljo več virov financiranja, ki jih mora kombinirati. Zagotoviti si jih mora v zadostni višini. Če si podjetje ne pridobi zadosti finančnih sredstev, se lahko znajde v težavah. Hitreje ko podjetje raste, več sredstev za financiranje potrebuje. V osnovi podjetje kombinira dolžniške in lastniške vire.

Dolžniško financiranje pomeni, da si podjetje na trgu izposodi potrebna sredstva. Med upnikom in dolžnikom nastane odnos, ki se zaključi, ko dolžnik poravnava obveznost (vrne glavnico in obresti). Podjetje, ki si pridobi sredstva, ne prepusti lastništva in nadzora nad podjetjem, poleg tega pa mu sredstev tudi ni potrebno takoj vrniti. Slabost dolžniškega financiranja pa je v tem, da je sredstva potrebno redno odplačevati, ne glede na finančne rezultate, ki jih podjetje dosega.

Za lastniški kapital je značilno, da vlagatelj pridobi lastniški delež v podjetju. Podjetnik za pridobljena sredstva ne jamči s sredstvi podjetja, temveč je izplačilo odvisno od uspešnosti podjetja. Zasluzki vlagateljev so odvisni od rasti in dobičkonosnosti podjetja. Propad podjetja pomeni izgubo za vlagatelja (Žugelj, Penca, Slavnič, Žunec & Vadnjak, 2001, str. 32). Pri lastniškem financiranju podjetje pridobi partnerja, ki mu pomaga pri gradnji in rasti podjetja, hkrati pa izgubi nadzor nad podjetjem, ker investitorji aktivno sodelujejo pri vodenju podjetja.

Največji problem, ki se v sklopu financiranja podjetij pojavlja, je, da najpogostejši viri dolžniškega financiranja (dolgoročni in kratkoročni krediti) podjetniku niso na voljo oziroma obstaja majhna verjetnost, da jih pridobi, dokler nima ustreznih bonitet, zgodovine poslovanja ali če ni sposoben zavarovati posojila s svojim lastnim premoženjem. Ta problem rešujejo lastniški viri (Viri financiranja podjetij, 2008).

V nadaljevanju bom na kratko predstavil, kako poteka financiranje podjetja od začetne faze naprej.

---

<sup>10</sup> Tvegani in neformalni kapital (slednji predstavlja bogate posameznike, ki so pripravljeni vlagati svoja finančna sredstva v tvegane investicije).

Prvi vir financiranja podjetja so prihranki ustanovitelja, družine, prijateljev, sodelavcev. Naslednji vir financiranja so poslovni angeli. Poslovni angeli so neformalni zasebni investitorji, večinoma izkušeni managerji oziroma bivši podjetniki, ki investirajo v podjetja na začetku svoje poti. Poleg kapitala ponujajo tudi svoje managerske izkušnje ter podporo pri vzpostavljanju stikov s poslovnimi partnerji. Investicije običajno znašajo do 500.000 EUR. Če podjetje raste, vstopijo še skladi tveganega kapitala. V podjetje ne investirajo posamezniki, denar gre iz sklada, v katerega vlagajo banke, pokojninske družbe, bogati posamezniki ter druge finančne inštitucije. Stopnja formalnosti je tu mnogo višja kot pri poslovnih angelih. Skladi iščejo podjetja, ki so že vzpostavljena, imajo približno 1 mio EUR prihrankov, redno zaposlene ljudi, a še vedno potencial za hitro rast, predvsem z vstopom na tuje trge, regionalno širitvijo, naskokom na globalni trg itd. Vlagajo med 1 mio in 4 mio EUR. Podjetje z vstopom sklada dobi pomoč glede pravnih, davčnih, računovodskih, procesnih in drugih zadev. Za sklade in poslovne angele velja, da denar vložijo v eno ali dve podjetji od 100 pregledanih (Viri financiranja podjetij, 2008).

Ko v podjetje vstopijo poslovni angeli in skladi tveganega kapitala, podjetje lažje pridobi dolžniške vire financiranja. Vstop profesionalnih investitorjev v podjetje za banko pomeni večjo varnost naložbe, zato so pripravljene posojati. Bančni krediti so najpomembnejši zunanji vir financiranja evropskih podjetij, čeprav sta se stopnji kratkoročnih in dolgoročnih kreditov v gospodarstvu po letu 2002 bistveno zmanjšali. To kaže na zmanjšanje pomena bančnih kreditov, čeprav še vedno ostaja glavni vir financiranja podjetij. Podjetja so jih namreč zamenjala z drugimi viri financiranja. (Rebelnik et al., 2003, str. 33).

Banke so znane po svoji nefleksibilnosti in izogibanju tveganja, zato izkoriščajo vsako priložnost za odklonitev kredita MSP, oziroma zahtevajo zavarovanje kredita z visoko obrestno mero (Žakelj, 2004, str. 36). Bančni sistem je še posebej nezaupljiv do novoustanovljenih podjetij. Za banko, ki trguje s finančnimi sredstvi, je nujna varnost in likvidnost naložb. Ocenjevanje kreditne sposobnosti podjetij je temelj odobritve kreditov, saj nam ta ocena pove, ali bo podjetje sposobno vrniti dolgove v dogovorjenem roku (Rustja, 2005, str. 10).

Z vstopom v EU so kreditni posli bank v postopku preoblikovanja. Nov okvir, poznan bolje kot „Basel II“, ki bo kredite z visoko stopnjo tveganja še podražil, ima za MSP dve posledici. Banke bodo še bolj pozorne na oceno tveganja ali boniteto MSP, tudi tistih, ki bodo zaprosila za manjše vsote. Poleg tega pa bodo MSP morala izpolnjevati več kreditnih pogojev (Kako obravnavati novo kulturo določanja bonitete, 2004, str. 10).

## 2 STRATEGIJE EU ZA IZBOLJŠANJE GOSPODARSTVA

### 2.1 Lizbonska strategija

Da bi EU konkurirala ZDA, Japonski in drugim gospodarskim partnerjem, si je morala začrtati določene cilje in strategije za doseg te ciljev. S sodelovanjem svojih članic in raznimi reformami skuša okrepiti svoje gospodarstvo in si tako zagotoviti prihodnost.

Službe, gospodarska rast, skrb za okolje in socialna mreža so glavne skrbi državljanov EU. Zaradi nizke gospodarske rasti so prizadete plače, pokojnine in življenjski standard. Če se ne bodo uvedli takojšni ukrepi, bo evropski socialni model propadel. Zaradi svetovne konkurence in starajočega prebivalstva bi gospodarska rast lahko padla le na en odstotek na leto (Lizbonska strategija, 2008c).

Da bi se izognili krizi, so se voditelji vlad držav članic EU na vrhu Evropskega sveta v Lizboni marca leta 2000 dogovorili o novem strateškem cilju EU, in sicer do leta 2010 postati najbolj konkurenčno, dinamično ter na znanju temelječe gospodarstvo na svetu. To gospodarstvo bi bilo sposobno ustvarjati trajnostno gospodarsko rast, več ter boljša delovna mesta in večjo socialno kohezijo<sup>11</sup>. Od tedaj je napovedani cilj in proces izvrševanja tako imenovane Lizbonske strategije doživel kar nekaj modifikacij in prehod v novo fazo (Lizbonska strategija, 2008a).

Izvedba Lizbonske strategije poteka z odprto metodo usklajevanja oz. prostovoljnega usklajevanja politik držav članic na področjih, na katerih EU nima izključne pristojnosti. Poudarek je na izmenjavi primerov dobre prakse in izkušenj med državami članicami. Komisija vsako leto pregleda uresničevanje lizbonskih ciljev in jih objavi v poročilu za spomladansko zasedanje Evropskega sveta. Hkrati tudi napiše priporočila svojim članicam za izvajanje nacionalnih programov reform v skladu s strategijo (Lizbonska strategija, 2008b).

Potrebno je ukrepati na različnih področjih, kot so notranji trg, informacijska družba, raziskave, izobraževanje, strukturne gospodarske reforme, stabilna valuta in skupek makroekonomskih politik, ki bi podpirale rast in trajnostne javne finance. Veliko teh področij je med seboj povezanih. Trajnostne javne finance pripomorejo k rasti in torej k ustvarjanju delovnih mest, medtem ko manjša brezposelnost pomeni manjše stroške za socialno varnost, kar spet izboljša javne finance (Lizbonska strategija, 2008d).

Kmalu se je pokazalo, da se reforme osredotočajo na preveliko število včasih neustreznih in preambicioznih prednostnih nalog, da so preveč zapletene in da ni jasne porazdelitve odgovornosti med institucijami EU in državami članicami. Napredek, ki je bil dosežen v petih

---

<sup>11</sup> Svet Evrope definira socialno kohezijo kot sposobnost družbe, da zagotovi blaginjo vsem njenim članom, zmanjšuje tveganja in odpravlja polarizacijo (Socialna kohezija, 2008).

letih, ni bil zadovoljiv. Razkorak med potencialom rasti v Evropi in rastjo drugih gospodarskih partnerjev pa se je še povečal. Evropska komisija je zato februarja leta 2005 pod naslovom Skupna prizadevanja za gospodarsko rast in nova delovna mesta-Nov začetek za Lizbonsko strategijo, državam članicam predlagala spremembe lizbonskih ciljev (Lizbonska strategija-Partnerstvo za rast in delovna mesta, 2008).

## **2.2 Prenovljena Lizbonska strategija**

Evropski svet je zato na spomladanskem zasedanju marca leta 2005 potrdil predlog reforme Lizbonske strategije, ki ga je v svojem poročilu Nov začetek za Lizbonsko strategijo v začetku februarja leta 2005 predstavila Evropska komisija. Evropski svet je marca 2005 v sklepih poudaril, da sta rast in zaposlovanje najpomembnejša cilja Lizbonske strategije. Povprečna letna rast naj bi do leta 2010 znašala tri odstotke, zaposlenost na ravni EU pa bi bila 70 odstotna oz. šest milijonov novih delovnih mest do leta 2010. Obenem pa je opozoril, da mora lizbonski proces še naprej temeljiti na enakovredni obravnavi treh vidikov strategije-gospodarske, socialne in okoljske (Lizbonska strategija, 2008a).

Med prednostnimi nalogami za uresničitev lizbonskih ciljev so (Lizbonska strategija, 2008e):

- vlaganje v znanje in inovacije,
- vzpostavitev privlačnega okolja za naložbe in delo in
- ustvarjanje več ter boljših delovnih mest ob ohranjanju socialne kohezije.

Da bi se izboljšalo upravljanje lizbonskega procesa, je Svet EU potrdil predlog Evropske komisije o pripravi nacionalnih lizbonskih akcijskih programov, ki naj bi vsebovali ključne reforme za uresničevanje lizbonskih ciljev, državam članicam pa je dal na razpolago možnost, da po potrebi imenujejo nacionalnega koordinatorja za spremljanje izvajanja Lizbonske strategije (Lizbonska strategija, 2008a).

Evropska komisija je januarja 2006 predstavila prvo letno poročilo o izvajanju Lizbonske strategije, v katerem je ocenila nacionalne programe reform in predlagala štiri stebre Lizbonske strategije. Ti stebri Lizbonske strategije so vlaganje v znanost in inovacije, spodbujanje podjetniških zmogljivosti, spopadanje z izzivi globalizacije in demografskih sprememb ter energetska politika. Temu naj bi se EU posvetila prednostno. Evropski svet je na svojem zasedanju 23. in 24. marca leta 2006 potrdil štiri prednostna področja in potrdil nekatere kvantitativne cilje, ki bi pripomogli k večji politični zavezi za izvajanje lizbonskih ciljev na nekaterih ključnih področjih. V sklepih so predsedniki vlad in držav poudarili, da bi si morale države članice prizadevati za vzpostavitev sistema „vse na enem mestu” in omogočiti, da bo do konca leta 2007 mogoče ustanoviti podjetje kjer koli v EU v enem tednu. Poleg tega so se zavzeli, da bi države članice do konca leta 2007 vsakemu, ki se preneha izobraževati, v šestih mesecih omogočile zaposlitev, nadaljnje usposabljanje ali pripravništvo. Prav tako so se voditelji zavzeli, da bi v EU do leta 2010 ustvarili vsaj dva milijona delovnih



mest. Na področju znanosti in raziskav je Evropski svet potrdil barcelonski cilj vlaganj, to je 3% BDP<sup>12</sup> v raziskave in razvoj. Na področju energetike je cilj povečanja deleža obnovljivih virov energije na 15 odstotkov in doseganje 8-odstotnega deleža biogoriva do leta 2015 (Lizbonska strategija, 2008a).

Evropska komisija je decembra 2006 sprejela drugo poročilo o izvajanju reform za uresničevanje ciljev Lizbonske strategije, na podlagi katerih je spomladanski Evropski svet 2007 sprejel nadaljnje usmeritve v zvezi z Lizbonsko strategijo. Najpomembnejši sta zaveza za zmanjševanje administrativnih bremen za 25% na EU ravni do leta 2012 ter zmanjševanje transpozicijskega deficita<sup>13</sup> na 1% do 2010 (Lizbonska strategija, 2008a).

EU si je drzno postavila cilje. Veliko truda in denarja namenja, da bi te cilje v čim večji meri dosegla. Ne osredotoča se samo na gospodarstvo, ampak veliko pozornosti namenja tudi skrbi za okolje in socialni varnosti svojih državljanov. Zagotoviti skuša boljše življenje. Za doseg ciljev so pomembna MSP, zato se precej pozornosti namenja prav njim.

### **3 SODOBNA EVROPSKA POLITIKA MSP**

V državah, ki poudarjajo razvojno vlogo MSP in podjetništva, so vladne politike oblikovane in vodene tako, da omogočajo in spodbujajo nastajanje velikega števila novih podjetij ter podpirajo razvoj najuspešnejših med njimi. Vladne politike lahko na različne načine vplivajo na razvoj MSP in na samo podjetniško dinamiko v družbi. Vplivajo lahko na vzpostavljanje ali ohranjanje ugodnega podjetniškega okolja ali pa se osredotočajo na pomoč posameznim skupinam potencialno uspešnih podjetij na določeni razvojni stopnji. V začetni fazi razvoja so za podjetja pomembne spodbude predvsem v čimbolj poenostavljeni regulativi, v fazi rasti pa zlasti davčne spodbude (Žakelj, 2004, str. 20).

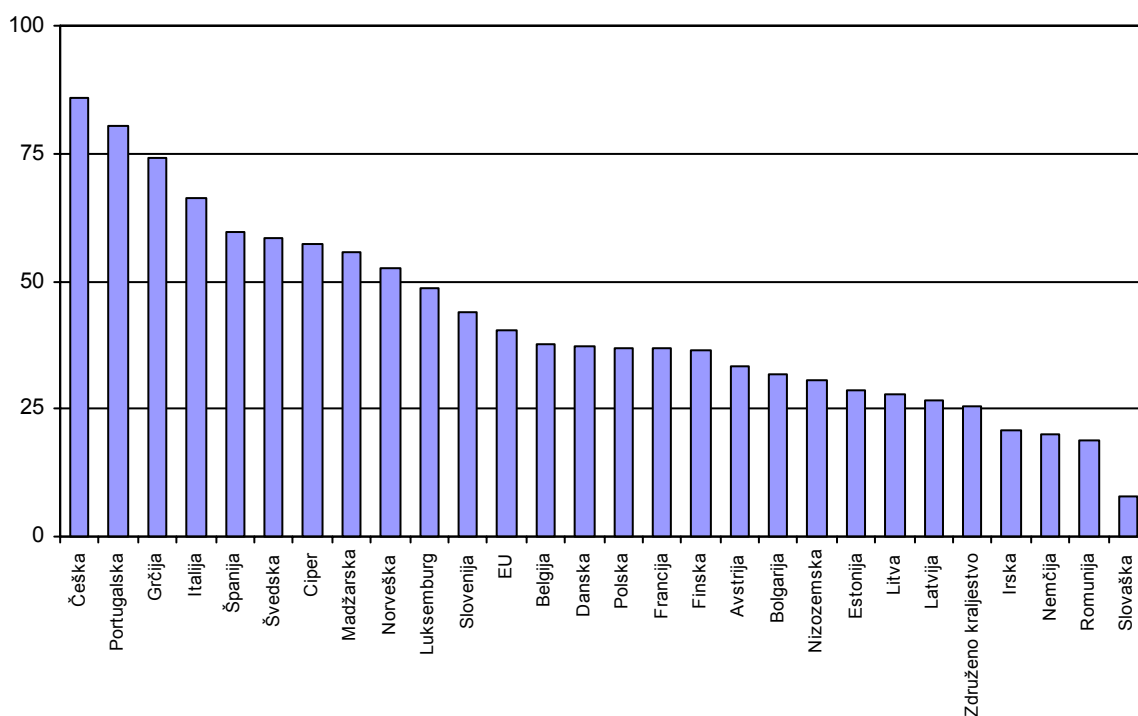
Na naslednji sliki bom prikazal, kakšna je gostota MSP po posameznih državah EU. Iz podatkov je razvidno, da bodo nekatere države imele še precej dela, da bodo izboljšale stanje v svoji državi. Glede gostote MSP se med državami članicami EU kažejo velike razlike.

---

<sup>12</sup> BDP: Bruto domači proizvod (v nadaljevanju BDP).

<sup>13</sup> Transpozicijski deficit pomeni primanjkljaj pri prenosu direktiv s področja notranjega trga v pravni red držav (Sporočilo za javnost, 2006, str 12).

Slika 2: Gostota MSP-število MSP na 1000 prebivalcev, nefinančni del gospodarstva\*



**Legenda:** \* Nefinančni del gospodarstva izključuje kmetijstvo, državno administracijo, finančni sektor in druge netržne storitve.

Vir: *Enterprises by size class-overview of SMEs in Europe*, str. 4, slika 2.

Za EU je pomembno, da vzpostavi okolje, ki je naklonjeno poslovanju MSP. Politika izboljševanja poslovnega okolja zajema izboljšanje interakcije med vlado in podjetji na področju predpisov, administrativnih postopkov in davkov ter neposredno zagotavljanje različnih oblik podpore. Podporni ukrepi so naravnani na potrebe MSP in uravnavanje regionalnega neravnovesja (Creating Top-Class Business Support Services, 2001, str. 3).

Pomembno vrsto podpore predstavljajo finančni ukrepi, ki vključujejo direktne subvencije, subvencionirana posojila, jamstva za posojila in čedalje več pobud, da postane tvegani kapital lažje dosegljiv. Druge vrste podpore, ki tudi že dolgo obstaja v evropskem prostoru, pa nudijo podpirne službe v obliki različnih oblik izobraževanja, informacij, nasvetov in drugih oblik praktičnih pomoči.

MSP ustvarjajo delovna mesta in vplivajo na gospodarsko rast. Moderna politika MSP je ključna za doseg lizbonskih ciljev. S pomočjo te politike se bo izkoristil velik podjetniški potencial. Politika skuša zagotoviti, da so politike Evropske komisije prijazne do MSP in prispevajo k temu, da se ustvari okolje, ki bo spodbujalo nastanek podjetij. V nadaljevanju bom predstavil področja, na katera se ta politika osredotoča.

### 3.1 Spodbujanje podjetništva in podjetniških sposobnosti

Spodbujanje podjetništva in podjetniških sposobnosti je nujno, če želimo imeti več podjetij. Podjetništvo in podjetniške sposobnosti lahko razvijamo na različne načine. Potrebno jih je začeti razvijati v šolah, da učenci dobijo občutek za podjetništvo, da si ga lažje predstavljajo. Pomembno je učenje skozi vse življenje, kar je treba podpreti. Tudi ženske in druge etične skupine je potrebno motivirati za podjetniško kariero. Čim več ljudi je potrebno prepričati in vključiti v podjetništvo. Pozitiven vpliv na razvoj podjetništva ima sistem „vse na enem mestu,“ ki deluje že nekaj let. Veliko se še da storiti pri spodbujanju podjetništva.

Izboljšati bi morali informiranost in osveščenost podjetnikov in javnosti o dobrih dosežkih v podjetništvu in o ukrepih Ministrstva za gospodarstvo in podpornih institucij. Aktivnosti so usmerjene predvsem v podporo pri ustanavljanju podjetij, pomoč pri internacionalizaciji, informiranje in usposabljanje podjetnikov, razvoj informacijskih baz, promocijo podjetniške kulture, pomoč pri dostopu do R&R dejavnosti, organizacijo posvetov, konferenc, pripravo brošur in katalogov o podjetništvu, promocijo dualnega sistema izobraževanja<sup>14</sup>, usposabljanje posebnih ciljnih skupin (Sever, 2004, str. 61).

Večina držav je vzpostavila sistem „vse na enem mestu“ ali vse za ustrezno ureditev za ustanovitev podjetja, čeprav ne za vse vrste podjetij. Čas, potreben za ustanovitev podjetja, se je v večini držav članicah skrajšal in podjetje je možno registrirati v enem tednu. Še vedno ostajajo potrebe po poenostavitvi (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 5).

Evropska komisija sodeluje z nacionalnimi vladami, da bi v šolske učne načrte na vseh ravneh kot sestavni del vključila področje podjetništva. Komisija spodbuja svoje članice, da druga od druge prevzema najboljše. Razen tega je šolam, učiteljem in neprofitnim organizacijam, ki so vključeni v podjetniško izobraževanje, treba zagotoviti podporo, usposabljanje in finančna sredstva. Podjetniško izobraževanje mladino ne le uči, kaj je podjetništvo, ampak tudi spodbuja ustvarjanje in pripravljenost sprejeti pobude. To so ključne spretnosti uspešnih podjetnikov. Podjetniško izobraževanje bi prav tako moralo biti del poklicnega izobraževalnega programa in bi ga lahko izvajali vzporedno s poklicnimi spretnostmi in znanjem, kot sta na primer kleparstvo in gradbeništvo. Znanstveniku ali raziskovalcu s prodornim izumom bi bilo treba omogočiti usposabljanje najmanj na univerzitetni ravni, da bi lahko svoj razvoj prenesel v prakso (MSP na prvem mestu - Izobrazba in znanje za podjetništvo, 2007).

EU spodbuja mini podjetja, ki jih upravljajo učenci srednje šole. Skupina dijakov ustanovi namišljeno podjetje, razvije proizvod in gre z njim na trg. Najstnikom se tako poslovni svet predstavi na praktičen način. Raziskave kažejo, da je približno 20% učencev, ki so sodelovali

---

<sup>14</sup> Dualni sistem izobraževanja temelji na kombiniranju teorije (pridobljeni v šoli) in prakse (pridobljene kot vajenec na delovnem mestu) (Dualni sistem izobraževanja, 2007).

pri teh programih, ustanovilo svoje lastno podjetje (MSP na prvem mestu- Izobrazba in znanje za podjetništvo, 2007).

Hitre ekonomske in družbene spremembe, ki jih doživlja Evropa, pomeni, da morajo Evropejci nenehno dopolnjevati svoje spretnosti in poklicne usposobljenosti. Pomanjkanje usposobljenih delavcev že ovira razvoj številnih evropskih podjetij. Nekateri dokazi kažejo, da se podjetja preseljujejo, v nekaterih primerih bolj zaradi pomanjkanja usposobljenih delavcev kot zaradi stroškovnih faktorjev. Komisija odločno podpira iniciative, ki bi vsem Evropejcem omogočile vseživljenjsko izobraževanje in usposabljanje (MSP na prvem mestu - Izobrazba in znanje za podjetništvo, 2007).

Komisija zagotavlja sredstva za iniciative, ki podpirajo vseživljenjsko učenje, na primer izmenjave za študente in učitelje v okviru programov Erasmus in Leonardo da Vinci. Finančna sredstva, ki jih evropskim regijam zagotavlja EU, se porabljajo tudi za podporo iniciativ za podjetniško izobraževanje. Evropski socialni sklad je glavni vir finančne podpore EU za razvoj zaposljivosti in človeških virov (MSP na prvem mestu-Izobrazba in znanje za podjetništvo, 2007).

Do danes je približno tretjina držav članic vzpostavila sistem „vse na enem mestu“ za zaposlovanje (npr. v povezavi s sistemom „vse na enem mestu“ za ustanovitev podjetja, ali ima postopke zaposlovanja, ki so tako enostavni, da jih lahko štejemo za sistem „vse na enem mestu“). Število postopkov se tako zmanjšuje (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 6).

Podoba podjetnikov in zlasti odprava zaznamovanosti zaradi poslovnega neuspeha obstajata odprti vprašanji. Večina podjetnikov, ki propadejo, ne poskušajo ponovno ustanoviti podjetja, kljub temu da ohranijo podjetniško miselnost, čeprav obstaja večja verjetnost, da bodo v prihodnje uspešnejši, ker jim prejšnja izkušnja koristi (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 6). Komisija mora take podjetnike spodbuditi, da ponovno ustanovijo podjetje.

Podjetništvo bi moralo biti široko promovirano, še posebej bi moralo biti osredotočeno na ženske, etnične manjšine, mlade itd. Ženske težje pridejo do potrebnih financ, so manj samozavestne in jim primanjkuje izkušenj, kako začeti in voditi posel. Evropska komisija spodbuja izmenjavo dobre prakse, da bi se podjetništvo bolj razširilo tudi med ženskami. Etnične manjšine predstavljajo velik potencial za podjetništvo, ker so to zelo heterogene skupine. Podporne službe se slabo odzivajo na njihove specifične potrebe (Entrepreneurship in Europe, 2003, str. 14).

Če bi se podjetništvo začelo intenzivneje razvijati med ženskami in etničnimi manjšinami, kar predstavlja ogromen podjetniški potencial, bi to pomenilo veliko novih podjetij.

Pri promociji podjetništva imajo veliko vlogo tudi mediji. Z različnimi prispevki oblikujejo javno mnenje o podjetništvu, informirajo, izobražujejo, svetujejo in oglašujejo. Pomembno

vlogo imajo, ker širijo podjetniško kulturo in seznanjajo ciljne skupine o možnostih, da sami lahko postanejo podjetniki.

### **3.2 Odpravljanje birokracije**

Veliko število nepotrebnih predpisov in dolgi uradniški postopki so težava, s katero se soočajo vsa evropska MSP. Namesto da bi se posvetila svoji dejavnosti, se ukvarjajo z zapletenimi uradniškimi postopki. Predpise je potrebno v čim večjem obsegu odpraviti in poenostaviti. Za mala podjetja birokracija predstavlja velik strošek. EU je za odpravljanje nepotrebne birokracije storila že veliko, kar predstavlja velik korak za razvoj MSP v EU.

Zmanjšanje administrativnih ovir je lahko ena od najučinkovitejših spodbud za razvoj podjetništva, saj se podjetniki pri svojem delovanju srečujejo s togim administrativnim okoljem. Visoki administrativni stroški, zapleteni uradniški postopki so glavne ovire, ki jih morajo države z racionalizacijo zmanjševati, če želijo ustvarjati podporno okolje v podjetniškem duhu (Žakelj, 2004, str. 21).

Ko se sprejema nove predpise, je potrebno oceniti vpliv, ki ga bodo imeli na podjetja. Evropska komisija veliko energije posveča predvsem izboljšanju kakovosti svojih zakonskih predlogov, zmanjšanju nepotrebnih in/ali prekrivajočih se pravil, skratka temu, da bi bili njeni predlogi zakonov razumljivejši. Treba jih je poenostaviti, kjer se le da (Boljša pravna ureditev - preprosta razlaga, 2006, str. 3).

Od oktobra leta 2007 je zakonodaja EU lažja za 5.000 strani, kar je približno 300 pravnih aktov. To se kaže tudi v zmanjšanju poročevalske obremenitve MSP po računovodskih predpisih, zmanjšanju stroškov čezmejnih plačil ter poenostavljanju carinskih postopkov. EU že žanje prve uspehe prizadevanj za poenostavitev zakonodaje. Podjetja so tako leta 2007 prihranila približno 500 mio EUR in lahko v kratkem pričakujemo še nadaljnji prihranek 800 mio EUR (Prvi uspehi pri zmanjševanju birokratskih ovir, 2008).

Po raziskavi Eurobarometra iz leta 2002, kar 69% vprašanih Evropejcev meni, da so obstoječi administrativni postopki zelo zapleteni in predstavljajo oviro pri odpiranju podjetja. Med državami članicami obstajajo velike razlike glede časa in stroškov, povezanih z odpiranjem podjetja (Entrepreneurship in Europe, 2003, str. 11).

Evropska komisija si prizadeva do leta 2012 za 25% zmanjšati administrativno obremenitev podjetij. Kot prvi korak k temu cilju je Komisija že oblikovala deset predlogov za hitro ukrepanje na področjih, na katerih bodo imeli ti predlogi največji vpliv, kot sta pravo družb in delovna razmerja. Ti predlogi so bili sprejeti na zasedanju Evropskega sveta spomladi leta 2007 (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 4). Da bi zmanjšala upravno obremenitev, izboljšuje evropsko zakonodajo in k temu spodbuja tudi nacionalne in

regionalne organe. 25% znižanje administrativne obremenitve podjetij bi pomenilo zvišanje BDP EU za 1,5%, kar znaša približno 150 milijard EU. Statistične raziskave kažejo, da bi več kot 10% podjetij z enim samim zaposlenim pridobilo kadre, če bi bili stroški birokracije manjši. Ker ta podjetja predstavljajo več kot polovico vseh podjetij v EU, bi to pomenilo 1,5 milijonov novih delovnih mest (MSP na prvem mestu - Najprej misli na male, 2007).

Revizija predpisov Skupnosti o državni pomoči je prag de minimis<sup>15</sup>, do katerega pomoči ni potrebno prijaviti, povečala na 200.000 EUR. Takšna pomoč ima zanemarljiv vpliv na trgovino oziroma konkurenco. Novi predpisi vključujejo predloge za povečanje intenzivnosti pomoči MSP, zlasti malim podjetjem. Nov okvir Skupnost za državno pomoč za raziskave in inovacije uvaja prožnejša pravila za stroške MSP glede pravic intelektualne lastnine, zaposlovanja visoko kvalificiranega osebja in dostopa do podpornih storitev za inovacije. To MSP omogoča, da lažje pridejo do sredstev za raziskave, razvoj in inovacije ter imajo korist od prenosa tehnologij (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 3).

Komisija se zavzema za to, da bi podjetjem v državah članicah omogočila, da so izvzeti iz plačila DDV, če je njihov promet manjši od 100.000 EUR, ter za uvedbo sistema „vse na enem mestu“ za plačilo DDV. Tako bi se poenostavile obveznosti DDV za podjetja, ki trgujejo v članici, kjer nimajo sedeža. Poenostaviti skuša tudi pravila glede zahtevkov za vračila DDV v drugih državah članicah. S tem se zmanjšuje breme podjetij in se jih spodbuja k povečanju trgovine znotraj EU (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 3).

Davčne sisteme je potrebno prilagoditi tako, da bodo nagrajevali uspeh, spodbujali ustanovitev in širitev malih podjetij in odpiranje novih delovnih mest ter olajšali ustanovitev malih podjetij in njihovo nadaljnje poslovanje. Države članice bi morale uporabiti primere dobrih praks pri obdavčevanju in pri spodbujanju osebne uspešnosti (European Charter for small Enterprises, 2000, str. 3). Politika EU na področju obdavčevanja zagotavlja, da so davčna pravila skladna s cilji odpiranja novih delovnih mest, konkurenčnosti EU, enotnega trga in prostega gibanja kapitala. Države prosto določajo stopnjo davka na dobiček podjetij in osebne prejemke ter davka na prihranke in kapitalske dobičke. EU ima na področju obdavčevanj podjetij dva cilja: preprečevanje škodljive davčne tekmovalnosti med državami članicami in podpiranje načela prostega gibanja kapitala. Poleg tega pa pravila EU ali kodeksi ravnanja zagotavljajo, da je pristop k obdavčevanju podjetij enak na številnih področjih po vsej EU (Obdavčevanje, 2007).

Komisija redno ocenjuje vpliv novih zakonodajnih aktov Skupnosti v zvezi z zmanjševanjem upravnega bremena podjetij in nedavno ustanovljeni odbor za presojo vplivov je znatno

---

<sup>15</sup> Dodelitev sredstev po pravilu de minimis pomeni, da prejemnik v obdobju treh let ne sme dobiti več kot 200.000 EUR pomoči, za cestnoprometni sektor pa je znesek postavljen na 100.000. Pomoč je lahko v obliki posojil, tveganega kapitala ali poročstva. Nekateri do pomoči niso upravičeni (podjetja v težavah, podjetja iz sektorjev ribištva in ribogojstva, premogovništva itd.). Pomoči ne smejo biti neposredno povezane z izvoznimi dejavnostmi prejemnikov (Preglej, 2008, prosoj. 3).

izboljšal splošno kakovost presoj vplivov Komisije (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 3).

Evropska podjetja stane administracija vsako leto 15 milijard EUR. Grozljivo je, da 12 milijard od tega plačajo podjetja z do devet zaposlenimi (Kavčič, 2008). Predpisi so običajno enaki za podjetja vseh velikosti, zato bistveno bolj prizadenejo mala podjetja. Za zmanjšanje tega nesorazmernega bremena MSP, je Komisija začela dajati predloge za oblikovanje posebnih predpisov za MSP. Javni organi bi morali predpise poenostaviti, MSP pa ponuditi administrativno pomoč. (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 4).

EU si je zadala zahteven cilj, da bo skušala do leta 2012 zmanjšati upravno obremenitev podjetij za 25%. Naloga ne bo lahka. Za doseg tega cilja izvaja številne ukrepe na mnogih področjih in če bo cilj 25% dosegla ali se mu približala, bo za podjetja zelo spodbudno, saj jim bo na ta način prihranila veliko časa in denarja.

### **3.3 Izboljšanje potenciala rasti MSP na trajnostni način**

Izboljšanje potenciala rasti MSP na trajnostni način se doseže z zagotovitvijo zadostnih finančnih sredstev, ustrezno kvalificirane delovne sile, spodbujanjem proizvodnje, ki je okolju prijazna itd. EU je podjetjem namenila precej sredstev, ki jih dobijo posredno ali neposredno. Prav tako izvaja razne programe izobraževanja, da si zagotovi ustrezne kadre. Posebno pozornost posveča okolju in si prizadeva ustvariti gospodarstvo, ki bo naravi prijazno.

Podjetniki potrebujejo za uresničitev ambicij finančna sredstva. Za izboljšanje dostopa MSP do finančnih storitev bo Evropska komisija (European Charter for small Enterprises, 2000, str. 3):

- opredelila in odstranila ovire za oblikovanje vseevropskega trga kapitala in za izvajanje akcijskega načrta za finančne storitve ter akcijskega načrta za rizični kapital;
- izboljšala odnos med bančnim sistemom in malimi podjetji z oblikovanjem primernih pogojev za dostop do kreditiranja in naložbenega kapitala;
- izboljšala dostop do strukturnih skladov in podprla pobude EIB<sup>16</sup> za povečanje finančnih sredstev, namenjenih ustanovitvi podjetij in visoko tehnološkimi podjetjem, vključno s kapitalskimi vložki.

Komisija spodbuja aktivni dialog in sodelovanje med bankirji in MSP, kar vodi k boljšemu vzajemnemu razumevanju in večji preglednosti. S finančnimi instrumenti, ki jih je razvila in financirala Evropska komisija, s tem ko zagotavlja garancije, MSP omogoča, da si lažje pridobijo bančna posojila. Komisija prav tako podpira investicije tveganega kapitala v MSP.

---

<sup>16</sup> EIB: Evropska investicijska banka (v nadaljevanju EIB).

Te instrumente na zahtevo komisije upravlja EIS<sup>17</sup> (MSP na prvem mestu - Izboljšanje dostopa do finančnih sredstev, 2007).

Za izboljšanje dostopa MSP do finančnih sredstev je bila v okviru CIP<sup>18</sup> za obdobje od 2007 do leta 2013 za finančne instrumente namenjenih več kot 1 milijarda EU. Ta znesek bo finančnim institucijam omogočil, da bodo MSP zagotovile približno 30 milijard EUR novih financ, ker vsak evro, ki se porabi iz proračuna EU, zasebnim vlagateljem omogoči, da zagotovijo 6 EUR tveganega kapitala, ali da banke zagotovijo 50 EUR danih posojil. Ta sredstva bodo podprla približno 400.000 evropskih MSP (MSP na prvem mestu - Izboljšanje dostopa do finančnih sredstev, 2007).

Komisija spodbuja zagotavljanje mikro kreditov v Evropi. Več pozornosti je namenila tudi dostopu MSP do lastniškega kapitala, zlasti v obdobju rasti. Naložbe v lastniški kapital ne bi smele biti v manj ugodnem položaju, npr. zaradi manj ugodnega obdavčevanja v nasprotju z drugimi viri kapitala (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 7).

Bistven delež strukturnih skladov (2007-2013) bo porabljen v podporo oblikovanju in rasti MSP, predvsem za izboljšanje njihovih zmogljivosti za inovacije, naložbe v raziskave za tehnološki razvoj in zmožnosti. Za izboljšanje razpoložljivosti vzdržnih finančnih sredstev za mikro podjetja in MSP na regionalni ravni je Komisija z Evropsko investicijsko banko in Evropskim investicijskim skladom oblikovala pobudo JEREMIE. Ta državam članicam omogoča, da denar iz strukturnih skladov uporabijo za finančne storitve, kot so tvegani kapital, jamstva in mikrofinanciranje. Komisija spodbuja članice, da naj izkoristijo te možnosti financiranja (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 6-7).

Komisija dejavno spodbuja politike grozdov v državah članicah in zagotavlja usklajenost grozdov na ravni EU, da pomaga pri nastanku evropskih grozdov svetovnega razreda (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 7).

Da bi preprečili negativni vpliv zaradi pomanjkanja kvalificirane delovne sile in sile z vodstvenimi sposobnostmi, je Komisija začela projekt za program izmenjave vrste ERASMUS za pripravnike, da bi jih spodbudila k pridobivanju poklicnih izkušenj v drugi članici EU. Spretnosti in znanja so ključni za MSP, zlasti za obrtni sektor (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 7)

Komisija si je postavila drzne okoljske cilje in sicer zmanjšanje porabe energije v Evropi za 20% do leta 2020 ter zmanjšanje emisij CO<sub>2</sub> iz energetske uporabe za najmanj 20%, z namenom, da bi se spoprijela s klimatskimi spremembami. To bo pomagalo okolju, hkrati pa zmanjšalo odvisnost od energetskih virov zunaj meja Evrope in izpostavljenosti nihanju cen. MSP je treba pomagati, da sprejmejo trajnostno proizvodnjo in poslovne modele ter tako

---

<sup>17</sup> EIS: Evropski investicijski sklad (v nadaljevanju EIS).

<sup>18</sup> CIP: Competitiveness and Innovation framework Programme-Okvirni program za konkurenčnost in inovativnost (v nadaljevanju CIP).



dejavno sodelujejo pri preoblikovanju evropskega gospodarstva, ki bo okolju prijaznejši, obenem pa MSP omogočiti, da imajo od tega korist. Komisija je že naredila prvi korak, ko je predlagala program v pomoč MSP za vključitev okoljskih vprašanj v proizvodne procese in izdelke, začenja pa tudi z boljšo usklajenostjo z okoljsko zakonodajo (MSP na prvem mestu- Skupno soočanje z okoljskimi izzivi, 2007).

### **3.4 Krepitev politike MSP za komunikacijo in posvetovanja z zainteresiranimi stranmi**

Redna informativna srečanja in razprave z evropskimi poslovnimi združenji, ki jim predseduje odposlanec MSP, zagotavljajo forum za redno izmenjavo informacij o glavnih zakonodajnih in političnih pobudah Komisije ter njihovem vplivu na MSP (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 8).

Številne konference zainteresiranih strani so na visoki ravni združile številne predstavnike evropskega parlamenta, držav članic in podjetnikov ter razširile zavezanost vseh ključnih akterjev k izvajanju sodobne politike MSP. Komisija spodbuja tudi nov dialog med visokošolskimi predstavniki in predstavniki poslovne skupnosti, v okviru katerega se bo razpravljalo o posebnih vprašanjih MSP (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 8).

Namen evropske nagrade za podjetništvo je prepoznati in priznati uspešne dejavnosti in pobude za spodbujanje podjetij in podjetništva, povečati zavedanje o vlogi podjetnikov v družbi ter spodbujati in navduševati potencialne podjetnike. Nagrade so bile prvič podeljene leta 2006 (Evropske nagrade za podjetništvo, 2008).

### **3.5 Izboljšanje dostopa MSP na trge**

Čeprav enotni trg obstaja že več kot deset let, večina MSP še vedno deluje le v njihovi matični državi. MSP se soočajo tudi z ovirami pri dostopu na trge javnega naročanja, pri čezmejni trgovini ali pri uporabi standardov (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 4).

Podjetja se pri izvozu blaga v drugo članico soočajo s tehničnimi ovirami, ki se jih lahko odpravi z usklajevanjem nacionalnih predpisov ali uporabo t.i. „načela vzajemnega priznavanja.“ Državni organi večkrat zahtevajo, da je blago prilagojeno njihovim nacionalnim tehničnim predpisom. Če državni organ zavrne dostop blaga na trg, mora odločitev utemeljiti. Breme se tako prenese s podjetij na nacionalne organe (Spremni dokument k predlogu uredbe evropskega parlamenta in Sveta, 2007, str. 2).

Dostop na trge bo izboljšala mreža EEN<sup>19</sup>, ki je v celoti začela delovati leta 2008. Preko te mreže bodo podjetja dobila vse informacije, ki jih potrebujejo za poslovanje.

Storitve so ključne za evropski trg. Predstavljajo od 60 do 70% ekonomske aktivnosti in velik odstotek zaposlenosti. Za podjetja je pomembno, da enostavno ustanovijo sedeže v drugih državah in da so svobodna pri ponujanju storitev. To sta dve ključni svobodi. Svobodo se bo doseglo z odpravljanjem birokracije in zagotavljanjem pomoči tujim podjetjem, ki bi rada zagotavljala storitve ali ustanovila sedež v drugi članici. Kljub napredkom notranji trg za storitve ne deluje dobro. Ovire imajo negativen vpliv na stroške in kakovost končnih storitev pri uporabnikih storitev, ne glede na to ali so to drugi ponudniki storitev, proizvajalci ali potrošniki (A single market for services, 2008).

Standardizacija ima pomemben vpliv glede spodbujanja konkurenčnosti in rasti MSP z izboljševanjem kakovosti njihovih izdelkov in zaupanju potrošnikov. Komisija povečuje sofinanciranje, da podpre strokovnjake, ki zastopajo interese MSP v procesu vzpostavitve evropskih standardov. Komisija tudi podpira pobude evropske organizacije za standardizacijo, katerih dejavnost je ciljno usmerjena na MSP (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 5).

Direktive o javnem naročanju zagotavljajo okvir za spodbujanje konkurenčnih trgov javnih naročil v korist MSP. Javno naročanje znaša okoli 16% BDP EU ali približno 1500 milijard EUR. MSP se soočajo s problemom, ko želijo pristopiti k javnim razpisom. Pogosto so slabo informirani o razpisnih možnostih, manjkajo jim izkušnje za pripravo razpisov, sredstva za hitro reagiranje in pogosto imajo težave pri izpolnjevanju administrativnih zahtev. Ena izmed ključnih prednosti Komisije je spodbujanje ukrepov, da bi se za podjetja, ki sodelujejo pri javnih razpisih, ustvarili enaki pogoji (MSP na prvem mestu - Najprej misli na male, 2007).

Prenovljena strategija EU za dostop na trge poudarja večstranska in dvostranska prizadevanja za pomoč evropskim podjetjem, vključno z MSP, pri odpravljanju ovir, s katerimi se soočajo pri dostopu na trge tretjih držav (Vmesni pregled sodobne politike MSP, 2007, str. 5).

Za MSP je pomembno, da čim enostavneje pridejo na trg in ponudijo svoje proizvode, pa naj bo to trg javnih dobrin ali trg v drugi državi. Zagotoviti jim je potrebno svobodo pri ponujanju storitev in proizvodov. Čim bolj bi jim morali olajšati dostop na tuje trge in jim tako omogočiti širitev.

#### **4 POSPEŠEVANJE RAZVOJA MSP IN PODJETNIŠTVA V EU**

Mejnik za podjetniško politiko v EU pomeni leto 1986, ko je bila sprejeta Enotna evropska listina. Dala je podlago za skupni trg in v ospredje prvič postavila tudi podjetništvo. Načrten

---

<sup>19</sup> ENN: Enterprise Europe Network (v nadaljevanju ENN).

razvoj podjetništva pa se je začel šele v začetku devetdesetih, ko je EU ugotovila, da brez podjetništva ne bo mogla konkurirati ZDA in azijskim državam. EU je na področju podjetništva že veliko storila, veliko pa bo še morala.

V četrtem poglavju sem že predstavil moderno politiko za MSP, ki dopolnjuje druge instrumente politik za pospeševanje podjetništva in MSP. Te druge instrumente bom opisal v tem poglavju, vendar se bom osredotočil le na nekatere.

## 4.1 Evropska listina za mala podjetja

Junija 2000 so se predsedniki držav in vlad EU sestali v Feiri in sprejeli Evropsko listino za mala podjetja. V listini je določeno, katere so prednostne aktivnosti držav članic in Komisije za izboljšanje okolja za mala podjetja. Evropska komisija si prizadeva, da bi bilo načelo „Najprej misli na male“ osrednji element vseh politik EU in nacionalnih politik (European Charter for Small Enterprises, 2004, str. 4).

Listina je postala temelj politike spodbujanja podjetništva Evropske komisije in orodje, s katerim države članice izboljšujejo svojo učinkovitost. Pomembno je, da se države članice učijo iz dobrih praks. Izvrševanje desetih ključnih področij je izrednega pomena, če hoče EU doseči lizbonske cilje (European Charter for Small Enterprises, 2000, str. 10-15). Med ključna področja sodijo (A Charter to support Europe's small firms, 2008):

- podjetniško izobraževanje in usposabljanje na vseh stopnjah šolanja;
- cenejše in hitreje ustanavljanje podjetij. Poenostaviti je treba postopke za ustanovitev podjetja;
- boljša zakonodaja in regulacija. Pregledati je potrebno predpise in oceniti vpliv, ki ga imajo na MSP. Pravila EU naj se poenostavi, nekatera pa odpravi;
- zagotavljanje strokovnega znanja, potrebnega za uspešno delovanje podjetja;
- izboljšanje dostopa do interneta, kar zmanjša stroške podjetja. Državna uprava mora povečati obseg elektronskega komuniciranja z MSP;
- boljše izkoriščanje enotnega trga. Nadaljevati je potrebno proces odstranjevanja ovir, ki omejujejo trgovanje in zagotoviti pošteno konkurenco na trgu;
- obdavčevanje, ki je naklonjeno MSP in izboljššan dostop podjetij do finančnih sredstev;
- izboljšati tehnološke sposobnosti malih podjetij. Potrebno jim je zagotoviti dostop do tehnologij, ki jih potrebujejo;
- uporaba uspešnih modelov e-poslovanja in razvijanja vrhunskih storitev podpore malim podjetjem, ki bodo resnično izboljšale poslovanje;
- razvijanje močnejšega in bolj učinkovitega zastopstva interesov malega gospodarstva na evropski kot tudi na nacionalni ravni.

## **4.2 Odposlanec MSP**

Evropska komisija je konec leta 2001 določila prvega odposlanca EU za MSP. Naloga odposlanca je izboljšati komunikacijo med Komisijo in MSP. Informacije morajo teči v obe strani. Komisija preko njih daje informacije in jih tudi dobiva. Odposlanec predstavlja interese malih podjetij Evropski komisiji in skrbi, da se načelo „Najprej misli na male“ uresničuje. Omogoča, da se potrebe in interesi MSP hitreje in natančneje identificirajo ter prenesejo pristojnim službam znotraj Evropske komisije, kar omogoča hitrejše sprejemanje učinkovitih ukrepov za podporo MSP (Listening to Europe's SMEs, 2008).

## **4.3 Evropski observatorij MSP**

Evropski observatorij je Komisija ustanovila decembra 1992 z namenom izboljšati spremljanje ekonomske uspešnosti evropskih MSP. Njegova naloga je priskrbeti informacije, ki se nanašajo na delovanje MSP, oblikovalcem podjetniške politike, raziskovalcem, ekonomistom in MSP samim. Tako objavlja redna poročila o stanju v sektorju MSP, v katerih se osredotoča na številna individualna področja, ki so še posebej pomembna za uspešno delovanje MSP (dostop do finančnih virov in kakovostne delovne sile, vpliv regulatornega okolja na delovanje MSP itd.). Na ta način priskrbi empirično podlago za oblikovanje MSP politike, ki ima ključen pomen pri prenovljeni Lizbonski strategiji, na nacionalni in EU ravni (The Observatory of European SMEs, 2008).

## **4.4 Pregled glavnih možnosti financiranja, ki so na voljo evropskim MSP**

Evropska unija nudi podporo MSP v različnih oblikah, kot so donacije, posojila pa tudi garancije. Podpora je na voljo neposredno ali v okviru programov, ki se opravljajo na nacionalni ali regionalni ravni (npr. strukturni sklad EU). MSP-ji lahko koristijo ugodnosti vrste nefinančnih ukrepov pomoči v obliki programov in storitev za podporo podjetništva (Podpora Evropske unije za podporo MSP, 2006, str. 2).

### **4.4.1 Evropski programi za MSP**

Ta vrsta financiranja je predvsem tematske narave s specifičnimi cilji. Ti cilji se nanašajo na okolje, raziskave, izobraževanje, kulturo, mobilnost itd. Ti cilji so zasnovani in izvajani s strani raznih oddelkov Evropske komisije. Na programe EU se podjetja lahko prijavijo bodisi kot nosilec projekta ali partner v okviru posameznega programa. Projekti v okviru programov morajo zasledovati specifične cilje programa in morajo dosežati trajnostne učinke ter dodano vrednost na evropski ravni. Ti projekti se sofinancirajo. V okviru programov EU Evropska

komisija pokrije najmanj 50% vrednosti projekta v obliki nepovratnih sredstev. (Programi EU, 2008). V nadaljevanju bom predstavil le nekatere možnosti za tematsko financiranje.

#### 4.4.1.1 Okolje, energija in transport

- Okvirni program za konkurenčnost in inovativnost

CIP je koherenten in strnjen odgovor na cilje prenovljene Lizbonske strategije. CIP bo nadaljeval različne obstoječe EU aktivnosti za podporo konkurenčnosti in inovativnosti. Program pokriva časovno obdobje od leta 2007 do 2013 s proračunom okrog 3,6 milijard EUR (Okvirni program za konkurenčnost in inovativnost (2007-2013), 2008).

Tabela 2: Predviden proračun programov v obdobju 2007-2013

Program	V mio EUR
<b>1. Program za podjetništvo in inovacije</b>	<b>2166</b>
Od tega za eko-inovacije	430
Od tega za finančne instrumente	1130
<b>2. Podporni program za informacijsko-komunikacijsko tehnologijo</b>	<b>728</b>
<b>3. Program Inteligentna energija-Evropa</b>	<b>727</b>
<b>Skupaj</b>	<b>3621</b>

Vir: Okvirni program za konkurenčnost in inovativnost (2007-2013), str. 2.

V zvezi z okoljskimi zadevami CIP vsebuje:

- **Program za podjetništvo in inovativnost skupaj z eko-inovacijskim delom**, ki mu je bilo namenjenih 430 mio EUR. Cilj programa je izkoristiti polne možnosti okoljskih tehnologij za varstvo okolja, tako da prispeva h konkurenčnosti in gospodarski rasti (Podpora Evropske unije za podporo MSP, 2006, str. 2);
- **Program inteligentna energija-Evropa**, ki mu je bilo namenjenih 727 mio EUR. Program bo spodbujal širšo uporabo novih obnovljivih virov energije, izboljšanje energijske učinkovitosti in pospeševal prilagajanje regulativam in direktivam Evropske unije. Program želi pospeševati akcije v smeri strategij in ciljev EU na področju trajnostne energije, s poudarkom na povečevanju uporabe obnovljivih virov

energije in nadaljnem zmanjševanju energetske porabe. (Okvirni program za konkurenčnost in inovativnost (2007-2013), 2008).

#### 4.4.1.2 Inovacijske in raziskovalne dejavnosti

- 7. okvirni program za raziskave in tehnološki razvoj

7. OP<sup>20</sup> (2007-2013) je glavno orodje EU za financiranje raziskav v Evropi. Skupaj sredstva predstavljajo 60% porast glede na 6. OP. Proračun programa za sedemletno obdobje znaša 50,5 milijard EUR, proračun za Euratom<sup>21</sup> za naslednjih pet let pa 2,7 milijard EUR. Ta program je rezultat večletnih posvetovanj z znanstveno skupnostjo, raziskovalnimi in političnimi institucijami ter drugimi zainteresiranimi strankami. Podpira sodelovanje med raziskovalnimi ustanovami in gospodarstvom, krepi konkurenčnost evropskega gospodarstva in dviguje raven evropskih raziskav glede na ZDA, Kitajsko, Indijo, Japonsko in druge države. 7. OP je oblikovan tudi zaradi soočenja z zaposlitvenimi potrebami in konkurenčnostjo Evrope. Podpira raziskave na izbranih prednostnih področjih, s ciljem ohraniti ali povečati vodilno vlogo EU znotraj teh sektorjev. Pozornost bo torej namenil poudarjanju pomembnosti raziskav in tehnološkega razvoja ter povečanju vloge znanja za gospodarsko rast.

7. OP je sestavljen iz štirih glavnih sklopov dejavnosti, ki oblikujejo štiri posebne programe ter peti posebni program o jedrskih raziskavah (Euratom). Ti štirje programi so sodelovanje, zamisli, človeški viri in zmogljivosti (7. okvirni program EU, 2008).

EU v celoti priznava pomembnost MSP v inovacijskem procesu, zato je malim podjetjem namenjen bistven del finančnih sredstev EU. 15% proračuna je namenjenega za MSP. MSP lahko v 7. OP sodeluje, tudi če nima raziskovalne infrastrukture. Dodatnih 1,3 milijarde EUR je bilo dodeljenih za posebne dejavnosti MSP, da bi jim pomagali dopolniti njihove temeljne raziskovalne dejavnosti, povečali njihovo raziskovalno prizadevanje, razširili mreže, bolje izkoristili rezultate njihovih raziskav in si pridobili tehnološko znanje in izkušnje. Ta sredstva podpirajo relativno kratkoročne projekte, ki vključujejo male skupine MSP z namenom, da rešijo splošne ali dodatne tehnološke probleme ali projekte, ki jih vodijo združenja MSP za reševanje problemov, ki so skupni velikemu številu MSP (MSP na prvem mestu- Spodbujanje raziskav in inovacij, 2007).

- Okvirni program za konkurenčnost in inovativnost

Kar zadeva inovativnost in informacijske tehnologije, sestavljata CIP dva glavna programa:

---

<sup>20</sup> 7. OP: 7 okvirni program Evropske skupnosti za raziskave, tehnološki razvoj in predstavitvene dejavnosti (v nadaljevanju 7. OP).

<sup>21</sup> Euratom je okvirni program za jedrske raziskave in usposabljanje.

- **Program za podjetništvo in inovativnost**, ki združuje dejavnosti s področij podjetništva, MSP, industrijske konkurenčnosti in inovativnosti. Predvsem bo meril na MSP, od visokotehnoloških gazel do tradicionalnih mikro podjetij in družinskih podjetij. Zajemal bo sektorja industrije in storitev (CIP pregled, 2006, str. 1).

Cilj programa za podjetništvo in inovativnost je izboljšanje pogojev za inovacije. To dosežemo npr. z izmenjavo najboljših praks med državami članicami in z dejavnostmi za izboljšanje, vzpodbujanje in pospeševanje inovativnosti v podjetju. Program podpira dejavnosti za pospeševanje sektorskih inovacij, povezovanja, javnega in zasebnega partnerstva ter uporabo inovacijskega managementa (Podpora Evropske unije za podporo MSP, 2006, str. 6).

Program bo podjetjem pomagal z zagotavljanjem lažjega dostopa do finančnih virov: od lastniškega kapitala do garancij za MSP. Skozi program bodo imela MSP lažji in bolj učinkovit dostop do EU preko poslovnih podpornih mrež. Pogoji za inovativnost bodo izboljšani tudi preko boljših politik, ki temeljijo na primerjalnih analizah, študijah in izmenjavi dobrih praks med državami članicami (CIP pregled, 2006, str. 2);

- **Podporni program za politiko IKT**, ki mu je bilo namenjenih 728 mio EUR, bo stimuliral podporo in vpeljavo elektronskih mrež, digitalnih tehnologij in drugih medijskih vsebin na določena nova tržišča. Preizkušal bo rešitve za odpravljanje težav, ki zavirajo širši evropski razvoj elektronskih storitev. Podpiral bo modernizacijo storitev javnega sektorja, ki bodo spodbudile produktivnost in izboljšale kvaliteto javnih storitev (Okvirni program za konkurenčnost in inovativnost (2007-2013), 2008).

Prevzemanje IKT v javnem in zasebnem sektorju je ključen del izboljšanja dosežkov konkurenčnosti in inovativnosti. IKT so hrbtenica ekonomije znanja. IKT so hitro razvijajoči se sektor in tudi vedno večji del dodane vrednosti<sup>22</sup> izdelkov in storitev (CIP pregled, 2006, str. 2).

7. OP in CIP ne smeta delovati ločeno. Medsebojno se morata dopolnjevati. Preko teh dveh programov MSP dobivajo sredstva za R&R. Vlaganje v R&R za podjetja pomeni, da bodo konkurenčna in bodo lažje preživela in rasla. Z vlaganjem sredstev v R&R se EU skuša približati zastavljenemu cilju 3% BDP za R&R. Vlaganje v R&R je dobra naložba za prihodnost MSP.

#### 4.4.1.3 Izobraževanje in usposabljanje

- Integriran akcijski program na področju vseživljenjskega učenja

---

<sup>22</sup> Dodana vrednost: je razlika med vrednostjo proizvedenega blaga ali storitev in vrednostjo imputov, ki so bili pri tej proizvodnji potrošeni v proizvodnem procesu (Dodana vrednost, 2007).

Integriran akcijski program na področju vseživljenjskega učenja za obdobje med leti 2007-2013 pokriva štiri posebne programe: CONENIUS za dejavnosti splošne izobrazbe, ki zadevajo šole do končane višje srednješolske izobrazbe; ERASMUS za izobraževanje in nadaljnje usposabljanje na visokošolski stopnji; LEONARDO DA VINCI za vse druge aspekte poklicnega izobraževanja in usposabljanja; ter GRUNDTVIG za izobraževanje odraslih. Za podjetja je najbolj pomemben program LEONARDO DA VINCI, saj podpira inovativne transnacionalne pobude za spodbujanje znanja, sposobnosti in spretnosti, potrebnih za uspešno integracijo v delovno življenje ter popolno uresničevanje državljanstva (Podpora Evropske unije za podporo MSP, 2006, str. 8).

#### *4.4.1.4 Drugi programi na področju kulture in medijev ter programi na področju zaposlovanja.*

Teh programov ne bom opisoval, ker se jih manj pogosto omenja pri pospeševanju razvoja MSP. Zaradi omejenega prostora sem se osredotočil le na najbolj pogosto omenjene programe.

#### **4.4.2 Sredstva iz strukturnih skladov**

Strukturni skladi so največji instrumenti Skupnosti za financiranje MSP. Financirajo različne tematske programe in pobude skupnosti, ki se izvajajo v regijah (Podpora Evropske unije za podporo MSP, 2006, str. 2).

Namen strukturnih skladov je zmanjšati notranje regionalne razlike v razvitosti, pospešiti ekonomsko in socialno kohezijo znotraj EU. Evropska komisija zato v državah članicah sofinancira regionalne projekte. Pomembno je poudariti, da je neposredna pomoč MSP za financiranje njihovih naložb mogoča le v manj razvitih regijah. V drugih regijah je prednost dana dejavnostim, ki imajo večjo spodbudo (npr. usposabljanje podjetništva, svetovalne in druge strokovne storitve, poslovni inkubatorji<sup>23</sup>, mehanizmi za prenos tehnologije, mrežno povezovanje itd.) v nasprotju z neposredno pomočjo posameznim MSP (Podpora Evropske unije za podporo MSP, 2006, str. 10).

Uravnotežen razvoj posameznih držav članic je pomemben ne le zaradi zagotavljanja socialne in ekonomske kohezije, temveč je tudi jamstvo za makroekonomsko stabilnost in večjo konkurenčnost EU.

---

<sup>23</sup> Poslovni oz. podjetniški inkubator: kraj, kjer so locirana novonastala podjetja na relativno omejenem prostoru. Osnovni namen inkubatorjev je povečanje možnosti rasti in stopnje preživetja teh podjetij z zagotovitvijo modularnih poslopij, skupne tehnične infrastrukture, managerske podpore in podpornih storitev. Glavni poudarek je na lokalnem razvoju in ustvarjanju delovnih mest (Inkubator d.o.o, 2008).



Ta finančna sredstva so ena od najpomembnejših oblik podpore podjetniškemu sektorju, vendar je njihovo upravljanje popolnoma decentralizirano. To pomeni, da so za njihovo upravljanje pristojne države članice, ki same določijo prioriteta področja deležnih finančnih spodbud, pa tudi ukrepe za doseganje teh ciljev. Prijavitelji projektov, med katerimi so lahko tudi MSP, pridobijo sofinanciranje projektov v obliki nepovratnih sredstev na regionalni ali nacionalni ravni. Tudi izbor projektov in dodelitev sofinanciranja je opravljeno na regionalni ali nacionalni ravni. (Programi in spodbude EU, 2006).

#### *4.4.2.1 Evropski sklad za regionalni razvoj*

ESRR<sup>24</sup> je bil ustanovljen leta 1975 kot odziv na neenakosti življenjskega standarda med posameznimi regijami znotraj Evropske gospodarske skupnosti. Danes je največji instrument Skupnosti za financiranje MSP. Cilj je zmanjšati razvojne razlike med regijami in podpreti socialno in ekonomsko kohezijo v EU. Da bi povečali ustanavljanje in konkurenčnost MSP, ESRR sofinancira dejavnosti na številnih področjih (Podpora Evropske unije za podporo MSP, 2006, str. 10):

- medregionalno in čezmejno povezovanje MSP;
- naložbe in človeški viri (poleg financiranja iz Evropskega socialnega sklada);
- podjetništvo, inovativnost in konkurenčnost MSP (npr. mentorstvo v podjetjih, inovativne tehnologije in sistemi upravljanja v MSP, ekološke inovacije, učinkovitejša uporaba IKT);
- izboljšanje regionalnega in lokalnega okolja za MSP (npr. dostop MSP do kapitala, potrebnega za ustanovitev in razvoj podjetja, poslovna infrastruktura in podporne storitve za MSP, regionalne in lokalne dejavnosti R&R ter inovacijske zmogljivosti, poslovno sodelovanje in inovacijske zmogljivosti).

#### *4.4.2.2 Evropski socialni sklad*

Evropski socialni sklad je bil ustanovljen na podlagi Rimske pogodbe leta 1957 z namenom izboljšati zaposlitvene možnosti s pospeševanjem zaposlovanja in povečanjem prostorske in poklicne mobilnosti zaposlenih. Danes Evropski socialni sklad podpira pospeševanje zaposlovanja, vseživljenjskega učenja, podjetniškega duha, prilagodljivosti zaposlenih in podjetij, enakih možnosti in lažjega dostopa prikrajšanih skupin do trga dela v državah članicah EU. V sodelovanju z državami članicami išče odgovore na različne izzive trga dela, s katerimi se sooča Evropa (Evropski socialni sklad: naložba v vašo prihodnost!, 2008).

Evropski socialni sklad financira vse države članice in regije, še posebej tiste, kjer gospodarstvo še ni tako razvito. Je glavni element Strategije EU za rast in delovna mesta, ki je usmerjena k izboljševanju življenja državljanov EU tako, da jim nudi boljše znanje in

---

<sup>24</sup> ESRR: Evropski sklad za regionalni razvoj (v nadaljevanju ESRR).

možnost za zaposlitev. V proračunskem obdobju 2007-2013 bo za doseg teh ciljev razdelil okoli 75 milijard evrov državam članicam EU in regijam (Kaj je ESS?, 2008).

#### *4.4.2.3 Sklad za razvoj podeželja*

Podeželje predstavlja 90 odstotkov ozemlja v razširjeni EU. Novi pravni okvir razločneje spodbuja gospodarsko rast in ustvarjanje delovnih mest. Sklad za razvoj podeželja se v obdobju 2007-2013 osredotoča na tri področja: večja konkurenčnost kmetijstva in gozdarstva, okolje in podeželje, boljše življenje na podeželju in diverzifikacija podeželjskega gospodarstva. Četrta os predstavlja možnost lokalnega pristopa od spodaj navzgor, ki ga je v razvoju kmetijstva treba doseči (Podpora Evropske unije za podporo MSP, 2006, str. 11).

Države članice pripravijo nacionalne strategije za razvoj podeželja za vsak sklop prednostnih nalog. Pri tem upoštevajo naslednjih šest smernic Skupnosti (Politika razvoja podeželja 2007-2013, 2007):

- večja konkurenčnost kmetijskega in gozdarskega sektorja;
- izboljšanje okolja in podeželja;
- razvoj lokalnih zmogljivosti za zaposlovanje in diverzifikacijo dejavnosti;
- izboljšanje življenja na podeželju in diverzifikacija dejavnosti;
- upoštevanje prednostnih nalog v programih;
- medsebojno dopolnjevanje instrumentov Skupnosti.

Novo programsko obdobje je izjemna priložnost, da se sredstva iz novega sklada za razvoj podeželja preusmerijo v gospodarsko rast, delovna mesta in trajnostni razvoj.

### **4.4.3 Finančni instrumenti s finančnimi posredniki**

Gre za finančna sredstva, ki jih tri evropske finančne institucije v različnih finančnih ponudbah posredujejo nacionalnim finančnim institucijam (bankam, kreditnim institucijam ali investicijskim skladom) v državah članicah. Preko njih pa nato MSP dobijo sredstva. Namen tovrstne posredne pomoči je povečati število ugodnih kreditov podjetniškemu sektorju in spodbujati sistem ugodnih posojil finančnih institucij v državah članicah.

#### *4.4.3.1 Finančni instrumenti Evropskega investicijskega sklada*

EIS<sup>25</sup> je bil ustanovljen leta 1994 za podporo majhnim podjetjem. EIS zagotavlja tvegani kapital za MSP, predvsem nova podjetja in tehnološko usmerjena podjetja. Finančnim institucijam nudi tudi jamstva za pokrivanje posojil MSP. EIS ni posojilna institucija. Ne odobrava posojil ali subvencij podjetjem niti neposredno ne vlaga v nobeno družbo. Namesto

---

<sup>25</sup> EIS: Evropski investicijski sklad (v nadaljevanju EIS).

tega deluje preko finančnih posrednikov, bank in investicijskih skladov ter tako zagotavlja financiranje iz neposredne bližine. Opravlja z lastnimi sredstvi ali sredstvi, ki mu jih je zaupala EIB<sup>26</sup> ali EU (Evropski investicijski sklad, 2008).

V sklopu CIP je bilo za obdobje med leti 2007-2013 za finančne instrumente namenjenih 1130 mio EUR. Ta denarna sredstva v imenu Evropske komisije upravlja EIS. Ta denarna podpora je urejena v sklopu treh shem (Politika EU do podjetij-ustanavljanje podjetij, 2008):

- **kapitalske udeležbe:** rast in inovativnost podjetij je odvisna od začetnih naložb in dotoka lastniškega kapitala. MSP se pogosto soočajo s pomanjkanjem lastniškega kapitala. Finančni instrumenti Skupnosti MSP zagotavljajo lastniški kapital, tako da vlagajo v sklade tveganega kapitala, ti pa potem vlagajo v podjetja. Finančni instrumenti lahko financirajo tudi naložbena sredstva in sheme neformalnih vlagateljev, podjetniških inkubatorjev ali poslovnih angelov. Sredstva se zagotavljajo tako v ustanovitvenih fazah kot tudi v razširitveni. Podjetje si z vlagatelji zasebnega kapitala deli tveganja in koristi;
- **garancijske sheme:** podjetje ponavadi nujno potrebuje sredstva, ki jih dobi s posojili, za zagon ali širitev dejavnosti. MSP pogosto ne dobijo posojil, ker ne morejo predložiti ustreznih garancij. Finančni instrumenti Skupnosti zato spodbujajo finančne ustanove, da odobrijo posojila podjetjem, zlasti malim in inovativnim podjetjem, in sicer z garancijami, na podlagi delitve tveganja. Podjetja imajo tako na voljo večji znesek posojil. Garancijska shema za MSP npr. omogoča financiranje dolga, tj. financiranje s posojilom ali zakupom. Garancije daje predvsem za posojila na področju IKT tehnologije, ki je zelo tvegana. Shema vključuje tudi garancije za mikrokredite in tako spodbuja finančne ustanove, da odobrijo posojila v zneskih, nižjih od 25.000 EUR, ki zaradi nizke donosnosti veljajo za tvegana. Ponuja tudi garancije za nakup delnic in kapitalske naložbe v MSP;
- **shema krepitev zmogljivosti:** finančni instrumenti krepijo zmogljivosti finančnih posrednikov, predvsem v novih državah članicah, s tem pa večajo ponudbo tveganega kapitala za inovativna podjetja in podjetja, za katera se pričakuje, da bodo rasla.

#### *4.4.3.2 Finančni instrumenti Evropske investicijske banke*

Naloga EIB je posojati denar za projekte v evropskem interesu (kot so cestne in železniške povezave, letališča in okoljski projekti), zlasti v manj bogatih regijah, državah kandidatkah in državah v razvoju. (Finančni organi, 2008). Leta 2006 je EIB za pomoč MSP razdelila 5,8 milijarde EUR posojil, zagotovila za 2 milijardi EUR garancij in 688 milijonov EUR rizičnega kapitala. Pomagali so približno 209.000 podjetjem. EIB se ne ukvarja z vsakim podjetjem posebej, ampak sredstva zagotavlja preko komercialnih bank, finančnih institucij in drugih ustanov (Posojila Evropske investicijske banke, 2007, str. 3).

---

<sup>26</sup> EIB: Evropska investicijska banka (v nadaljevanju EIB).

#### 4.4.3.3 Finančni instrumenti Evropske banke za obnovo in razvoj

EBRD<sup>27</sup> zagotavlja projektno financiranje ter posredno financira podjetja in industrijo. EBRD je med drugimi instrumenti razvila „SME Finance Facility<sup>28</sup>“, ki omogoča pridobivanje ugodnejših posojil podjetjem preko nacionalnih finančnih posrednikov.

#### 4.4.4 Druge oblike nefinančne pomoči

Med druge oblike pomoči lahko večinoma uvrstimo ne-finančno pomoč, ki je usmerjena v pomoč pri internacionalizaciji podjetij. Podjetja iščejo priložnosti po vsem svetu. Ko podjetje skuša vstopiti na trg, ki je na drugem koncu sveta, je to ponavadi mnogo težje kot vstopiti v drugo članico EU. Da bi managerjem olajšali delo, je Komisija razvila programe in mreže, ki usmerjajo, nudijo podporo in izobražujejo. Najpomembnejši so programi, ki predvsem spodbujajo ustvarjanje mrež in sodelovanje evropskih podjetij z azijskimi in latinskoameriškimi.

To podporo ponavadi sestavlja pomoč posredniškim organizacijam in/ali organom oblasti na področju internacionalizacije, da bi na tak način MSP olajšali dostop na trge izven EU (Podpora Evropske unije za podporo MSP, 2006, str. 2).

- PRO€INVEST

PRO€INVEST je program o sodelovanju EU z AKP<sup>29</sup> državami. PRO€INVEST ima proračun 110 mio EUR za obdobje sedmih let (2002-2008). Spodbuja prenos tehnologije in naložb v AKP države. To se doseže z okrepitevijo posredniških organizacij in poklicnih združenj ter s podporo podjetjem v teh državah (What is PRO€INVEST?, 2008).

Ta program MSP zagotavlja posredna in neposredna sredstva: posredno podporo z organizacijo usklajenih poslovnih dogodkov za spodbujanje sodelovanja med podjetji in prav tako neposredna sredstva ter tehnično podporo podjetjem iz držav AKP/EU (Podpora Evropske unije za podporo MSP, 2006, str. 2).

---

<sup>27</sup> EBRD: European Bank for Reconstruction and Development - Evropska banka za obnovo in razvoj (v nadaljevanju EBRD).

<sup>28</sup> SME Finance Facility: program pomoči za MSP je namenjen več upravičencem, njegov cilj pa je okrepiti zmožnosti finančnih posrednikov (tj. bank, lizinskih družb) v državah upravičenkah (novih državah članicah in državah kandidatkah) za razširitev in ohranjanje njihovih dejavnosti pri financiranju MSP (Splošno poročilo o predpristopni pomoči, 2007).

<sup>29</sup> AKP države: afriške, karibske in pacifiške države (v nadaljevanju AKP države).

- Program usposabljanja vodilnih delavcev

ETP<sup>30</sup> je program, namenjen vodilnim delavcem evropskih podjetij, ki želijo uspeti na japonskem in korejskem trgu. EU managerji se naučijo komunicirati, ceniti njihovo kulturo ter uspešno razviti posel (izvoz, investicije, združitve). Izobraževalni program, ki poteka v državi, sestavljajo jezikovni tečaji, seminarji o poslovnem okolju ter izkušnje iz prve roke o delu v lokalnih podjetjih. Na voljo so trije programi usposabljanja. Z organizacijo izobraževalnega programa je nudena posredna podpora, ki je ni potrebno plačati in vsebuje štipendije za udeležence (The Executive Training Programme, 2008).

## 4.5 Podporne storitve

Podporne storitve so za MSP izjemnega pomena, saj se pogosto znajdejo v situacijah, ko bi potrebovala pomoč. EU je vzpostavila številne podporne službe z izkušenimi strokovnjaki, ki podjetjem pomagajo pri rasti, razvijanju proizvodov, nastopanju na trgih itd. Podporne službe delujejo na lokalni ravni, zato najbolje razumejo zahteve podjetij. Storitve so dobro organizirane in je enostavno priti do njih. Podjetja bi morala v večji meri izkoriščati pomoč, ki jim je na voljo, saj bi tako lažje premagovala ovire in težave, na katere naletijo pri poslovanju. Podporne storitve nudijo mreža EEN, spletna mreža SOLVIT<sup>31</sup>, SME Techweb<sup>32</sup>, Gate2Growth<sup>33</sup> in druge. Predstavil bom le mrežo EEN, ki nudi velik obseg pomoči podjetjem.

### 4.5.1 Mreža „Enterprise Europe Network“

Mreža EEN je začela delovati 2008 in združuje EIC<sup>34</sup> in IRC<sup>35</sup>. Informacijski centri EIC so bili doslej usmerjeni predvsem v pospeševanje mednarodnega sodelovanja, iskanje partnerjev in prodor na tuje trge. Inovacijski centri IRC pa so spodbujali prenos, nakup in prodajo tehnologij. EIC in IRC so bili že doslej deloma povezani, vendar so delovali ločeno (Avšič, 2007, str. 1).

---

<sup>30</sup> ETP: Executive Training Programme-Programi usposabljanja vodilnih delavcev (v nadaljevanju ETP).

<sup>31</sup> Spletna mreža SOLVIT: brezplačna spletna mreža, kjer države članice EU sodelujejo pri reševanju težav, ki so nastale zaradi nepravilne uporabe zakonodaje notranjega trga s strani javnih oblasti. Za pritožbe tako državljanov kot tudi podjetij (SOLVIT, 2008).

<sup>32</sup> SME Techweb: raziskovalni portal Komisije za MSP, ki ponuja informacije in vire za tehnološko usmerjene MSP, ki se želijo v okviru 7. OP EU potegovati za sredstva, namenjena za raziskovanje (SME Techweb, 2008).

<sup>33</sup> Gate2Growth: Pobudo Gate2Growth podpira Komisija, da bi izboljšala finančno okolje za tehnološko usmerjene MSP, podprla inovativne podjetnike v Evropi in spodbujala mrežno povezovanje in izmenjavo izkušenj in dobrih praks na ravni EU. Čeprav se je projekt že zaključil, je mreža še zmeraj dejavna (Vrata do razvoja, 2008).

<sup>34</sup> EIC: evropski informacijski center (v nadaljevanju EIC).

<sup>35</sup> IRC: informacijski relejni center (v nadaljevanju IRC).

Vsi glavni akterji, ki sodelujejo pri podpori podjetjem v Evropi, so se združili, da bi ponudili storitev na enem mestu za pomoč predvsem MSP pri razvoju njihovega potenciala in inovativnosti. Mreža EEN vključuje več kot 500 kontaktnih točk za podjetja v Evropi in zaposluje preko 4.000 izkušenega osebja. Kontaktne točke zagotavljajo vse potrebne podporne storitve v bližini MSP in segajo tudi izven ozemlja EU, ki ga v celoti zajemajo (Podpredsednik Verheugen oznanil začetek delovanja mreže Enterprise Europe Network, 2008, str. 1).

Mreža EEN ponuja (Podpredsednik Verheugen oznanil začetek delovanja mreže Enterprise Europe Network, 2008, str. 1-2):

- **dostop do projektov in financiranja EU:** EEN skuša zapolniti vrzel glede nepoznavanja različnih virov financiranja EU ter zagotoviti, da se bodo podjetja zavedala obstoječih možnosti. MSP se bo spodbujalo, da bodo sodelovali v raziskovalnih programih;
- **posredovanje povratnih informacij Komisiji:** EEN bo izboljšala komunikacijo med Komisijo in podjetniki. Komunikacija bo dvosmerna in bo zagotovila, da bodo politike in pobude, ki jih pripravlja Komisija, koristile MSP in ne bodo dodatna upravna obremenitev;
- **inovativnost, novi izdelki in izkoriščanje priložnosti na enotnem trgu:** EEN nudi pomoč MSP pri tehničnih vprašanjih, kot so standardi, pravice intelektualne lastnine in zakonodaja EU, saj podjetjem ni enostavno slediti, kako se spreminjajo priložnosti, povezane z EU. Mreža EEN tudi spodbuja MSP k večji inovativnosti, saj lahko skupni dostop do rezultatov raziskav rodi nove ideje in ustvari nove priložnosti. Izboljšalo se bo sodelovanje s skupinami, ki povezujejo različne dejavnosti, povezane z inovacijami. Zagotavljanje boljšega dostopa do tehnologije bo MSP pomagalo pri soočanju s svetovno konkurenco;
- **pomoč podjetjem, ki želijo delovati mednarodno:** EEN skuša okrepiti čezmejno trgovino in čezmejne naložbe. Pomagala bo vzpostaviti izmenjave med podjetji, razviti nove ideje, vzdrževati potencialna partnerstva in spodbujati podjetja, da se razvijejo preko svojih začetnih meja. Organizirala se bodo individualna srečanja, da se bodo podjetja lažje odločila, kdo so zaupanja vredni poslovni partnerji. Oblikovanje tehnoloških partnerstev med MSP na podlagi inovacij je še en način, kako postati mednarodni in ustvariti donosne naložbe v raziskavah. Mreža pomaga MSP pri iskanju partnerjev in sklepanju pogodbenih dogovorov z njimi.

## 5 RAZVOJ MSP V SLOVENIJI

### 5.1 Vloga vlade pri podpiranju MSP in podjetništva

Delovanje vlade, usmerjeno v zagotavljanje pogojev, potrebnih za učinkovitost, prilagodljivost in inovativnost podjetij v industrijski politiki, je v nenehni in preišljeni aktivnosti pri strateškem usmerjanju gospodarstva. Pri tem pa je seveda predpogoj že osnovno

vladno delovanje, ki se odraža v davčni politiki, raznih regulativah ter investicijskih vlaganj javnih in zasebnih podjetij. Vlada tako določa pravni okvir za učinkovito delovanje tržnega gospodarstva, določa stabilizacijske dejavnike, ki vplivajo na nezaposlenost, rast cen in stagnacijo gospodarstva, igra vlogo prerazdeljevanja in izvajanja razvojne funkcije, ki vpliva na delovno silo, tehnološki razvoj in ugodno podjetniško klimo (Senjur & Rop, 1999, str. 4).

Vpliv vlade na tehnološki razvoj je razviden predvsem pri aktivnem vključevanju podjetij v procese globalizacije, pri dvigu bruto dodane vrednosti s pomočjo večanja proizvodnje visoko tehnoloških izdelkov, pri večjem podjetniškem vlaganju v razvoj novih tehnologij, pri spodbujanju hitrejšega prenosa znanja iz raziskovalnega področja v podjetja in sodelovanja med raziskovalnimi ustanovami in s podjetji, ter seveda pri spodbujanju strateškega povezovanja podjetij. Tako je v državah, kjer je poudarjena razvojna vloga podjetništva, vladna politika usmerjena v spodbujanje nastanka novih podjetij ter podpiranje razvoja najuspešnejših med njimi. Tako razvojno strategijo<sup>36</sup> je junija 2005 sprejela tudi slovenska vlada (Žakelj, 2006, str. 26).

Za povečanje konkurenčnosti Slovenije je potrebno ustrezno spodbuditi podjetja, predvsem MSP. Konkurenčnost MSP lahko dosežejo z razvojem in inovacijo, pri tem pa je za MSP pomembno podporno okolje (npr. boljši dostop in kakovost podpornih storitev ter njihova povezanost v enotno mrežo), dostop do finančnih sredstev (sistem podeljevanja državnih pomoči podjetjem po načelu „vse na enem mestu“, lažji dostop do začetnega in tveganega kapitala, enostavnejši in cenejši bančni postopki kreditiranja), skratka, odpravljanje ovir, s katerimi se danes najpogosteje srečujejo podjetja. Pri nas so največje ovire za uspešen razvoj podjetništva v neučinkovitosti institucionalnega okolja, ki ga opredeljujejo tri skupine težav (Poročilo o razvoju 2006, str. 10):

- administrativne in druge ovire pri razvoju podjetništva in investiranja;
- prevelik lastniški in upravljalški delež države v podjetniškem sektorju;
- šibko varovanje konkurence in prepočasna liberalizacija mrežnih dejavnosti<sup>37</sup>.

Na omenjene slabosti v razvojnih gibanjih in stanju se je vlada najprej odzvala s sprejemom Strategije razvoja Slovenije, nato pa še s podrobno razdelanim programom za izvajanje Lizbonske strategije, in tako vključila Slovenijo v razvojne usmeritve EU. Poleg tega je za korenite spremembe na področju gospodarstva in socialne politike sprejela okvir gospodarskih in socialnih reform za povečanje blaginje v Sloveniji. Omenjene reforme so usmerjene predvsem v pospeševanje konkurenčnosti in h gospodarski rasti, čemur naj bi bilo podrejeno tudi znanje, kakovostna delovna sila ter učinkovitejša (in cenejša) država. Tako sprejete reforme odgovarjajo na ključne razvojne probleme domačega gospodarstva, kot so: poslovno okolje in administrativne ovire, privatizacija, obdavčitev, javnofinančni izdatki in njihova učinkovitost ter učinkovita poraba tako domačih, kot tudi sredstev, pridobljenih iz proračuna EU (Poročilo o razvoju 2006, str. 12).

---

<sup>36</sup> Strategija razvoja Slovenije, ki med drugim vključuje izboljšanje dostopa do finančnih virov za MSP ter podjetništvu prijaznejše podporno okolje (Žakelj, 2006, str. 26).

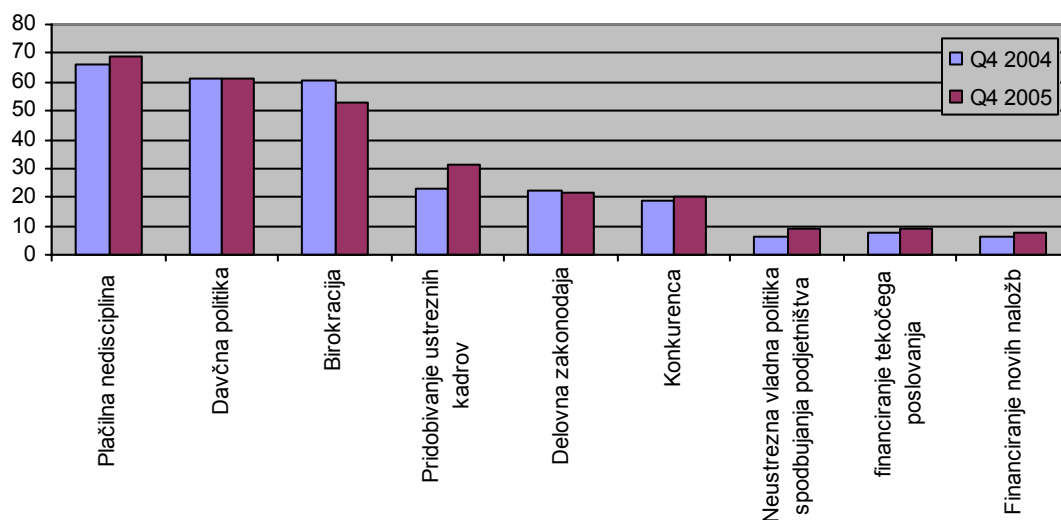
<sup>37</sup> Mrežne dejavnosti: energetika, promet, pošta in telekomunikacije.

## 5.2 Poslovno okolje in razvoj podjetništva v Sloveniji

V Sloveniji imamo skoraj 97.000 MSP, kar predstavlja 99,7 odstotka vseh podjetij, in zaposlujejo 64,7 odstotka vseh zaposlenih. Za slovensko gospodarstvo pomenijo izjemen potencial, vendar so zaradi svoje majhnosti izredno ranljiva, še posebej v svetu globalne konkurence. Poleg neizprosnega trga vplivajo nanje tudi številni drugi dejavniki, kot so zakonodaja in upravni postopki, podporno okolje, finančno okolje in viri financiranja, človeški kapital in znanje. Slovenija je država s stabilnimi makroekonomskimi razmerami in razmeroma ugodnim mednarodnim konkurenčnim položajem (Podjetna Slovenija jutri, 2006, str. 2).

Slovenija je po mnenju Svetovne banke birokratska in podjetništvu nenaklonjena država. Za ustanovitev podjetja je bilo v letu 2005 potrebnih 60 dni (povprečje OECD<sup>38</sup> 25 dni), stroški ustanovitve podjetja so znašali 10,1 odstotka bruto nacionalnega dohodka<sup>39</sup> na prebivalca (povprečje OECD 8,0%). Za Slovenijo je značilen slab prenos novih tehnoloških in znanstvenih znanj iz univerz in javnih raziskovalnih centrov na nova in rastoča področja. MSP težave povzročajo neučinkovit in njihovim potrebam neprilagojen bančni sistem, visoki stroški finančne podpore, težave z jamstvi, pomanjkanje tveganega kapitala, plačilna nedisciplina, pomanjkanje primernih kadrov ter težaven dostop do primernih zemljišč za opravljanje poslovne dejavnosti (Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji, 2005, str. 17).

Slika 3: Največje ovire pri poslovanju podjetnikov v Sloveniji\*



**Legenda:** \* V anketo je bilo vključenih 250 podjetij s 5 do 100 zaposlenimi. V graf so zajete postavke z več kot 7-odstotnim deležem odgovorov v enem od izbranih obdobj. Ker je bilo možno podati več odgovorov, je vsota deležev največkrat izbranih odgovorov večja od 100.

Vir: L. Žakelj, Podjetniška aktivnost in podjetniško okolje v Sloveniji, 2006, str. 20.

<sup>38</sup> OECD: Organisation for Economic Co-operation and Development-Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (v nadaljevanju OECD).

<sup>39</sup> Bruto nacionalni dohodek: je enak BDP in saldu primarnih dohodkov (od dela in kapitala) s tujino.



Slovenska MSP ne rastejo dovolj hitro in niso tehnološko usmerjena. Podjetniška infrastruktura, ki jo imamo, ne zagotavlja razmer, ki bi spodbujale nastajanje in rast podjetij. Država zaostaja v podjetniškem razvoju, zato mora postati bolj podjetniško usmerjena. Sprejeti mora potrebne ukrepe, da bo ta razkorak zmanjšala. Prevezema naj najboljše prakse iz drugih članic EU, ki so pri razvoju podjetništva uspešnejše.

Podjetništvo je pomembno za gospodarski razvoj. Razvite države z različnimi ukrepi spodbujajo oblikovanje podjetništvu prijaznega okolja in s tem nove zaposlitvene priložnosti. V Sloveniji rast malih podjetij, tako po številu podjetij, kakor po številu zaposlenih in deležu v BDP v zadnjih letih stagnira. Malo gospodarstvo predstavlja številčno najpomembnejši del gospodarstva, ki zaposluje več kot četrtnino delovnega prebivalstva in ustvari več kot petino vseh prihodkov in predstavlja potencialno možnost za rast ob primerno vzpodbudnem podjetniškem okolju (Povečevanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva, 2007, str. 32).

Slovenija se sooča z nizko stopnjo podjetniške aktivnosti. Leta 2006 se je stopnja zgodnje podjetniške aktivnosti<sup>40</sup> zvišala drugo leto zapored, s tem pa se je Slovenija vrnila na doseženo raven iz leta 2002. V Evropi se Slovenija uvršča v drugo polovico in sicer na 15. mesto po zgodnji podjetniški aktivnosti in na 16. mesto po celotni aktivnosti. Najpomembnejša dejavnika v Sloveniji, ki vplivata na podjetniško aktivnost, sta dostopnost do alternativnih virov financiranja in regulatorno okolje za poslovanje podjetij, ki pa se počasi izboljšuje. Največja ovira, s katero se pri svojem delovanju srečujejo podjetniki, ostaja plačilna nedisciplina (Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji, 2007, str. 18).

Učinkovitost in kakovost zgodnjih faz podjetniškega procesa se postopno izboljšujeta. Na to kažeta tudi zmanjšanje stopnje smrtnosti slovenskih podjetij<sup>41</sup> in izboljšanje razmerja med prebivalstvom, ki se v podjetništvo vključuje zaradi poslovne priložnosti, ter prebivalstvom, ki se podjetništva loteva zaradi pomanjkanja primerne ponudbe na trgu dela. Stopnja smrtnosti je v letu 2006 dosegla najnižjo vrednost do sedaj, in sicer 1,6, kar je za 0,5 odstotne točke nižja kot leto prej. Razmerje med podjetniki iz priložnosti in podjetniki iz nuje pa se je povečalo za desetino, na 8,6, kar je prav tako najvišje ugotovljena vrednost (Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji, 2007, str. 18).

V nadaljevanju bom predstavil glavne usmeritve politike spodbujanja podjetništva v Sloveniji.

---

<sup>40</sup> Stopnja zgodnje podjetniške aktivnosti: je merjena kot delež prebivalstva (18-64 let), ki načrtuje ustanovitev podjetja ali vodi podjetje, mlajše od 42 mesecev (Global Entrepreneurship Monitor Slovenia, 2005).

<sup>41</sup> Stopnja smrtnosti podjetij: razmerje med številom nastajajočih podjetnikov, ki so na začetku podjetniške poti (so izpeljali nekatere aktivnosti, da bi imeli svoje podjetje ali pa ga imajo manj kot tri mesece) in številom novih podjetnikov, ki imajo podjetje od treh mesecev do treh let in pol. Število, ki ga dobimo, nam pove, koliko podjetij je potrebno „potrošiti“ za vsako podjetje, ki se obdrži na trgu več kot tri mesece (Petavs, 2007).

### 5.2.1 Izboljšanje poslovnega okolja in zmanjšanje administrativnih ovir

Tradicionalno se MSP srečujejo s podjetništvu neprijaznem okolju, ki se odraža tako v konkretnih ukrepih politike in odnosu do podjetništva in podjetnikov, kot v dostopnosti do dokumentov in ustreznih materialnih pogojev. Potrebno je ustvariti okolje, ki naj bo podjetništvu naklonjeno (Povečevanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva, 2007, str. 32).

Z ukrepi je potrebno spodbuditi razvoj ustrezne infrastrukture za podjetja v smislu tehnoloških parkov<sup>42</sup> ter podjetniških in univerzitetnih inkubatorjev<sup>43</sup>.

Slovenija se uvršča med države z najvišjo stopnjo birokracije, kar občutijo tako podjetja kot državljani. Poenostavitev zakonodaje in odprava administrativnih ovir je eden glavnih ciljev slovenskega predsedovanja EU. Slovenska MSP se spopadajo z nejasnimi zahtevami, številnimi administrativnimi postopki, evidencami, poročili itd.

V letu 2005 je bil vzpostavljen sistem e-VEM<sup>44</sup> za samostojne podjetnike, deluje pa preko 222 vstopnih točk in spletne vstopne točke. Vsi postopki so za uporabnike brezplačni. Od 1.2.2008 je mogoče na vstopnih točkah VEM in pri notarju opraviti vse postopke v zvezi z ustanovitvijo gospodarske družbe. Točke VEM na lokalni ravni zagotavljajo registracijo in druge administrativno-upravne postopke vseh vrst gospodarskih subjektov, na enem mestu, z minimalno potrebnim časom in majhnimi stroški.

Avgusta leta 2005 se je na podlagi sklepa vlade o preoblikovanju tedanjega PCMG<sup>45</sup> oblikovala agencija JAPTI. S 1. januarjem 2006 se je k agenciji pripojila TIPO<sup>46</sup>. Na ta način je izboljšana sinergija med programi bivših PCMG in TIPO, kot tudi učinkovitost izvajanja politike Ministrstva za gospodarstvo. Agencija deluje z namenom ustvarjanja konkurenčnega gospodarstva in inovativnega okolja, delovanja na področju podjetništva in podjetniškega

---

<sup>42</sup> Tehnološki park: je posebna oblika inkubatorja, usmerjena na podjetja z visoko tehnološko zahtevnostjo in na podjetja, ki komercializirajo lastno razvojno-raziskovalno dejavnost. Tem podjetjem omogoča najem infrastrukturno opremljenega prostora, dostop do tehnološko sodobnega znanja in opreme ter izvaja povezavo med nosilci idej, kapitalom, industrijo in trgov ter nudi upravljalske in marketinške storitve (Žakelj, 2004, str. 52).

<sup>43</sup> Univerzitetni inkubator: predstavlja prvi korak mladih na poti k ustvarjanju lastnega podjetja. Naj gre za nosilce podjetniških idej ali posameznike, ki bi radi sodelovali v mladem podjetju. Inkubator izvaja dve ključni aktivnosti, glede na zrelost podjetniške ideje oz. njenega nosilca. V fazi predinkubacije identificira podjetniške potenciale in izobražuje o konkretnih temah podjetništva (priprava poslovnega načrta, finančne konstrukcije, analize trga), povezuje mlade v podjetniške skupine, da skupaj ustanovijo podjetje in jih poveže z ustreznimi strokovnjaki specialisti. V fazi inkubacije inkubatorji zagotavljajo najem poslovnih prostorov z vso potrebno infrastrukturo in spremljajoče storitve, ki jih inkubirana podjetja potrebujejo (davčno svetovanje, povezave z nosilci kapitala ter znanje). (Ustvarjanje tehnoloških podjetij s sodelovanjem organizacij podpornega okolja, 2008).

<sup>44</sup> VEM: Vse na enem mestu (v nadaljevanju VEM).

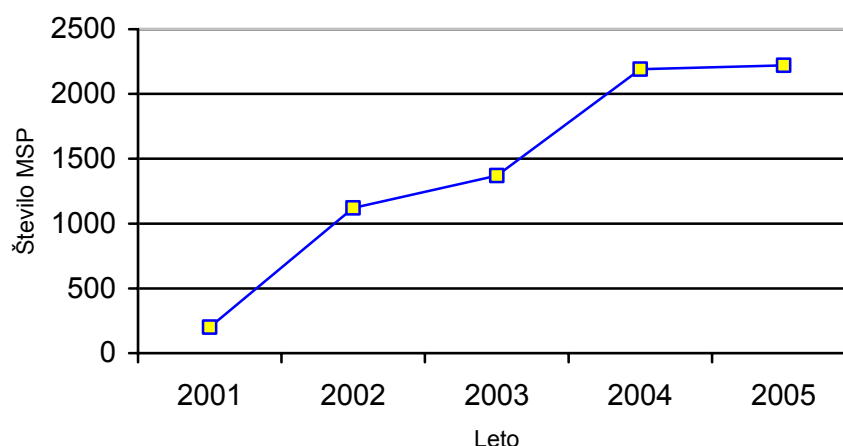
<sup>45</sup> PCMG: Pospesevalni center za malo gospodarstvo (v nadaljevanju PCMG).

<sup>46</sup> TIPO: Agencija RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije (v nadaljevanju TIPO).

okolja, tujih neposrednih investicij, internacionalizacije podjetij, razvoja in pospeševanje finančnega okolja, partnerstva med akademsko in gospodarsko sfero, znanja za gospodarstvo ter zagotavljanje informacij znanja in virov financiranja za podjetja (Predstavitev JAPTI, 2006).

JAPTI<sup>47</sup> izvaja program vavčersko svetovanje, ki ga financira Ministrstvo za gospodarstvo. Ta program predstavlja obliko podjetniške svetovalne podpore države, namenjeno MSP in vsem potencialnim podjetnikom, ki se odločajo za podjetniško pot. Osrednji storitvi programa sta splošno in specialistično podjetniško svetovanje in usposabljanje ter usmerjanje pri uresničevanju poslovnih zamisli, projektov, načrtovanju rasti ali reševanju poslovnih problemov. Delujoča podjetja so upravičena do 50% povrnitve neto vrednosti upravičenih stroškov svetovanja (do 4000 EUR v obdobju trajanja pogodbe), potencialni podjetniki so upravičeni do povrnitve 100% vrednosti upravičenih stroškov svetovanja (do 1500 EUR v obdobju trajanja pogodbe) (Vavčersko svetovanje, 2008).

Slika 4: Število MSP vključenih v program vavčerskega svetovanja



Vir: Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2007-2013, 2006, str. 12.

## 5.2.2 Spodbujanje podjetniškega razvoja in inovatorstva

Vlada RS je v letih 2005/06 finančno podprla ustanovitev in infrastrukturo štirim univerzitetnim inkubatorjem ter trem tehnološkim parkom. V okviru teh omogoča spin-off<sup>48</sup> podjetjem zagonska sredstva za delovanje ter v okviru podpornega okolja storitve in ustrezno infrastrukturo (Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji, 2006, str. 24).

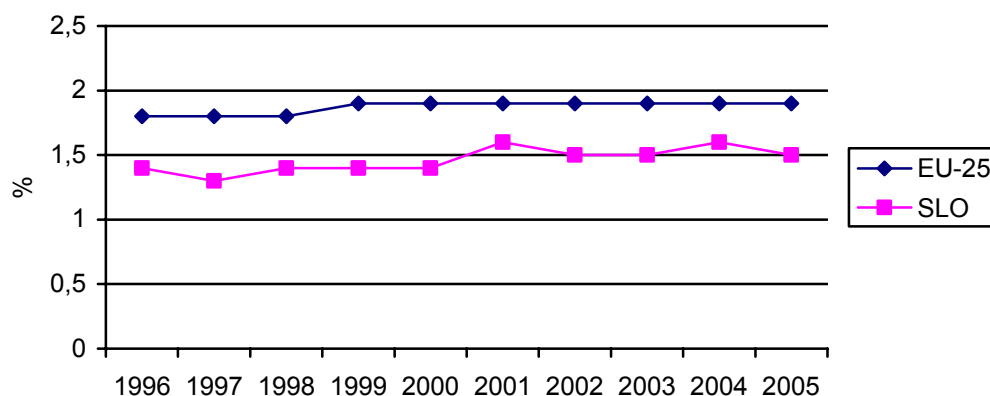
<sup>47</sup> JAPTI: Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije (v nadaljevanju JAPTI).

<sup>48</sup> Spin off podjetje: novo podjetje, nastalo s povezovanjem ključnih kadrov in tehnologij različnih podjetij, ki imajo iskan skupni interes (Sytech, 2006).

Do leta 2006 je bilo podprtih 21 poslovnih con v fazi komunalnega opremljanja in 14 poslovnih con v fazi vzpostavitve ali razširitve. Razvoj inovacijskega okolja v obdobju do 2007 se bo pospeševala skozi strukturne sklade s podporo tehnološkim centrom<sup>49</sup>, grozdom in tehnološkim parkom (Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji, 2006, str. 24).

Slovenija mora več denarja nameniti za R&R, saj zaostaja za razvitimi evropskimi državami. Na naslednji sliki je razviden položaj Slovenije glede vlaganj v R&R v primerjavi z EU.

Slika 5: Bruto domači izdatki za R&R kot % BDP za Slovenijo in EU-25 v obdobju 1996-2005



Vir: Eurostat yearbook 2006-2007, str. 250, tabela 9.5.

Slovenija je v zadnjih sedmih letih ustanovila in podprla razvoj številnih subjektov podpornega okolja, ki delno ali v celoti delujejo na področju inovacij. Pregled aktivnosti omenjenih subjektov, kot tudi ostalih institucij podpornega okolja, pa kaže na neučinkovitost predvsem na področju njihovega povezovanja, kar ne omogoča sinergije ter v tem smislu enotnega podpornega okolja na področju inovacij. Prav tako se aktivnosti med različnimi subjekti podpornega okolja na področju inovacij programsko prekrivajo, nekatere pa se sploh ne izvajajo, kar ima za posledico nepregleden in neučinkovit sistem podpornega okolja. Potrebno je ustvariti celoten sistem podpornega okolja na področju inovacij po principu „vse na enem mestu.“ Omenjeni problemi in na drugi strani potrebe gospodarstva, raziskovalnih institucij in posameznikov po učinkovitem podpornem okolju na področju inovacij so razlog za ustanovitev Slovenskega centra za konkurenčnost in inovativnost. Njegova naloga bo povezovanje posameznih subjektov podpornega okolja (tehnološki parki, inkubatorji, VEM točke, GZS, OZS, skladi itd.) v učinkovito celoto (Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2007-2013, 2006, str. 49).

<sup>49</sup> Tehnološki center: predstavlja skupno razvojno raziskovalno enoto več gospodarskih družb, ki s svojim delovanjem zagotavlja racionalno izrabo razvojno raziskovalne infrastrukture, spodbuja trajnejše povezovanje razvojno raziskovalne sfere in gospodarstva ter gospodarskih organizacij med seboj. Naloga tehnoloških centrov je tudi omogočiti lažji dostop MSP do kvalitetnega znanja, najnovejših tehnologij in raziskovalnih rezultatov, ki jih za uporabnike razvije tehnološki center sam oziroma je znanje pridobljeno v sodelovanju z zunanjimi izvajalci (Javni razpis za spodbude tehnoloških centrov v letu 2005, 2005).

Republika Slovenija je ustanovila Javno agencijo za tehnološki razvoj Republike Slovenije. Naloga agencije je pospeševanje tehnološkega razvoja, inovativnosti in tehnološkega podjetništva. Agencija podpira in spodbuja razvojna prizadevanja poslovnega sektorja, tako da finančno podpira tehnološko razvojne programe podjetij, še posebej tiste, ki bodo plod medsebojnega povezovanja podjetij in pomenijo prenos znanja in sodelovanje z znanstvenimi institucijami doma in v tujini. Vrednost vseh programov, ki jih je Javna agencija za tehnološki razvoj izvedla v letu 2007, znaša 23 mio EUR, v letu 2008 pa 44,6 mio EUR.

### **5.2.3 Izobraževanje za podjetništvo**

Dejavnosti v okviru krepitve izobraževanja za podjetništvo so usmerjene v povečanje prilagodljivosti zaposlenih in podjetij, pogojem svetovnega trga in trga dela, odpiranje delovnih mest, povečanje produktivnosti in konkurenčnosti podjetij ter odpravljanje razvojnih ovir pri ponudbi in povpraševanju po delovni sili. Gledano z vidika podjetja morajo dejavnosti prispevati k dvigu ravni usposobljenosti zaposlenih in delodajalcev ter višji ravni sposobnosti in znanja za ohranitev zaposlitve ter ne nazadnje tudi k izboljšanju konkurenčnosti in tehnološkemu in znanstvenemu razvoju (Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji, 2005, str. 19).

V okviru programa prehoda raziskovalcev iz domačih in tujih institucij znanja v slovenska podjetja je bil v letu 2006 izveden Javni razpis za sofinanciranje raziskovalcev v gospodarstvu, v vrednosti 5,63 mio EUR za črpanje, v obdobju 2006-2008 (Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji, 2006, str. 24).

V Programu ukrepov za spodbujanje podjetništva in podjetniške konkurenčnosti 2007-2013 je v okviru poglavja Promocija podjetništva in izobraževanja za podjetništvo predvidena vključitev vsebin podjetništva na vse nivoje izobraževanja. V okviru poglavja Znanje za gospodarstvo pa je predviden ukrep sofinanciranja stroškov delodajalcev v okviru poklicnega in strokovnega izobraževanja dijakov oz. vajencev ter programom „razvojniki za gospodarstvo” (s predvidenimi sredstvi 15,16 mio EUR) z namenom povečanja kakovosti in uporabnosti znanstvenega in razvojnega dela, pretoka znanja in sodelovanja med poslovnim sektorjem in raziskovalno in razvojno sfero (Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji, 2006, str. 24).

### **5.2.4 Dostop do finančnih virov za MSP**

Spodbujanje podjetniškega razvoja ovira težaven dostop do finančnih virov. Izboljšanje dostopa do finančnih sredstev z namenom spodbujanja rasti in nastajanja MSP bo mogoče z (Program reform za izvajanje lizbonske strategije v Sloveniji, 2005, str. 19):

- olajšanim dostopom do finančnih sredstev za MSP v obliki zagotavljanja nepovratnih in povratnih spodbud za investicijske in razvojne projekte;

- razvojem instrumentov lastniškega financiranja, kot so vsi instrumenti tveganega kapitala, projektnega financiranja, upoštevanje lizinga pri podjetniškemu financiranju;
- zagotovitvijo začetnega in semenskega kapitala<sup>50</sup>;
- vzpostavitev javnih institucij in usposobitvijo podporne mreže, ki bo omogočala MSP uporabo instrumentov lastniškega financiranja.

S predvidenimi ukrepi naj bi se izboljšala ponudba tveganega kapitala na ravni povpraševanja, pri čemer zahtevana donosnost ne presega 20%.

Zaradi izboljšanja dostopa do začetnega kapitala so bile izvedene številne dejavnosti, sprejeta pa je bila tudi ustrezna zakonodaja. Finančni mehanizmi SPS<sup>51</sup> so bili nadgrajeni in tako omogočajo podporo MSP. SPS, ki je tudi v letu 2006 odobral posojila podjetnikom začetnikom, je uvedel dodeljevanje subvencij za zagon novih inovativnih podjetij, vključenih v univerzitetne in podjetniške inkubatorje in tehnološke parke. V letu 2007 je Vlada RS sprejela Predlog zakona o družbah tveganega kapitala, poleg tega pa so bile v Zakonu od dohodkov pravnih oseb sprejete davčne olajšave za naložbe tveganega kapitala prek družb tveganega kapitala v hitro rastoča in inovativna MSP. V letu 2008 bodo uveljavljene statusne in davčne rešitve za spodbujanje lastniškega financiranja podjetij v Sloveniji, kar naj bi pripomoglo k povečanju ponudbe tveganega kapitala in povpraševanja po njem. Ustanovljena bo tudi javna družba tveganega kapitala, ki bo delovala po načelu javno-zasebnega partnerstva in spodbujala zasebne družbe tveganega kapitala, da bodo vstopala v mlada, rastoča in inovativna podjetja (Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji, 2007, str. 18).

Ob obstoječih oblikah dolžniškega financiranja in pomoči v obliki subvencij se že dajejo jamstva za podporo vlaganjem MSP, mikrogarancije in mikrokrediti. S razširjanjem uporabe „de minimis“ sheme pomoči MSP pa se dosega cilj poenostaviti postopke uporabe pomoči in nadzora nad pomočmi MSP (Program reform za izvajanje lizbonske strategije v Sloveniji, 2005, str. 19).

V Sloveniji je najbolj primerno in najbolj dostopno dolžniško financiranje, medtem ko je lastniško financiranje v obliki tveganega kapitala, poslovnih angelov in podobno v Sloveniji še dokaj nepoznano in zato nerazvito. Zaradi nedostopnosti določenih virov MSP težko sama izbirajo vire financiranja ter določajo strukturo svojega kapitala. Podjetja se odločajo za takšno obliko financiranja, ki jim je dostopna, to je ponavadi bančno financiranje. Slovenska podjetja so mnenja, da so bančni krediti zanje predragi in da odnos bank do podjetij ni pravi, a je to še vedno prvi vir financiranja MSP. Banke na drugi strani ugotavljajo, da podjetja pogosto neprimerno predstavijo svojo poslovno zamisel. Za banko predstavlja financiranje

<sup>50</sup> Semenski kapital: semenski kapital je povezan z nastankom, razvojem in proučevanjem smiselnosti podjetniške ideje oziroma podjetniškega projekta. To so finance, ki jih potrebuje podjetje tedaj, ko nastaja podjetniška ideja in mogoče tudi vzorčni proizvod/storitev, vendar še nista razvita do take faze, da bi ju lahko poskusno proizvajali. Za to fazo je značilen majhen obseg investicij. Semenski kapital je v glavnem kapital podjetnika, njegovih prijateljev in partnerjev.

<sup>51</sup> SPS: Slovenski podjetniški sklad (v nadaljevanju SPS).

MSP tveganje, kar se odraža v manj ugodnih kreditnih pogojih. Za MSP so poleg obrestne mere pomembni tudi drugi pogoji, kot so kakovost poslovnega sodelovanja z banko. Tako v Evropi kot tudi v Sloveniji potekajo programi in aktivnosti, ki bi izboljšale sodelovanje med bankami in MSP. Manjše banke so bolj fleksibilne pri obravnavi MSP. Na odnos bank do podjetij pa bo vplival tudi Basel II, ki bo bankam narekoval, kako upravljati s tveganjem. Vpliv Basel II na financiranje MSP bo razviden iz prakse v prihodnosti (Polak, 2007).

- Slovenski podjetniški sklad

SPS deluje kot posrednik med bankami in MSP. Sklad je kljub razmeroma majhnim razpoložljivim sredstvom primer uspešne pomoči države MSP pri zagotavljanju finančnih virov. Deluje kot banka, vendar s svojimi finančnimi instrumenti bankam ne konkurira, saj deluje na področju bančnih poslov, ki so za banke zaradi prevelikega tveganja nezanimivi. Banke spodbuja k investicijskim vlaganjem v MSP. Sklad omogoča lažji dostop do finančnih virov s ponudbo neposrednih kreditov mladim MSP v začetnih fazah poslovanja in izdajanjem garancij za kredite. Osrednja dejavnost sklada pa je posredna ponudba posojil za MSP z nižjo obrestno mero od tržne (Žakelj, 2006, str. 26).

### 5.2.5 Spodbujanje internacionalizacije podjetij

Internationalizacijo podjetij podpirajo in spodbujajo številne vladne in nevladne institucije kot npr. Ministrstvo za gospodarstvo, Ministrstvo za zunanje zadeve, JAPTI, Slovenska izvozna družba, Gospodarska zbornica Slovenije ter obrtna zbornica Slovenije. Podpora za internacionalizacijo je v Sloveniji nezadostna, zato so slovenska podjetja pri svojih prizadevanjih za uspešno nastopanje na tujih trgih deležna manjše podpore kot konkurenčna podjetja v ostalih državah članicah EU. To še posebej prizadene MSP, ki se brez ustrezne podpore težko odločajo za nastop na tujih trgih (Program Vlade Republike Slovenije za spodbujanje internacionalizacije podjetij za obdobje 2005-2009, 2005, str. 3).

Slovenska MSP bi morala bolje izkoristiti enotni trg, ki ponuja številne priložnosti. EU predstavlja ogromen trg in precej večjo kupno moč, kot je znotraj Slovenije. Država bi podjetjem morala ponuditi ustrezno pomoč, ki jo potrebujejo za vstop na tuj trg. Podjetja bi s širitvijo proizvodnje zunaj meja Slovenije rasla in se razvijala. Postala bi močnejša in konkurenčnejša.

Z namenom spodbujanja internacionalizacije je Vlada RS avgusta 2005 sprejela Program Vlade RS za spodbujanje internacionalizacije podjetij za obdobje 2005-2009. Konkretni cilji tega programa so (Program Vlade Republike Slovenije za spodbujanje internacionalizacije podjetij za obdobje 2005-2009, 2005, str. 4-5):

- **povečanje števila prvih vstopov MSP na tuje trge:** raziskave na primeru internacionalizacije slovenskih podjetij kažejo, da je še dovolj možnosti za povečanje

internacionalizacije v sektorju MSP. Teorija in praksa kažeta, da imajo MSP večje težave pri financiranju internacionalizacije<sup>52</sup> in odpravljanju težav, ki jih prinaša asimetričnost informacij<sup>53</sup>. Program podpira tako podjetja, ki želijo prvič izvažati kot tudi tista, ki že izvažajo, pa želijo vstopiti na nov trg;

- **povečanje izvoza blaga, storitev in neposrednih investicij slovenskih podjetij v tujino:** izvajanje dejavnosti iz programa internacionalizacije pomeni predvsem podporo pri povečanju tržnih deležev na tradicionalnih izvoznih trgih, kakor tudi pri povečanju izvoza blaga, storitev in neposrednih tujih investicij na novih trgih;
- **diverzifikacija slovenskega izvoza:** statistični podatki kažejo, da odpade 66% naše zunanje trgovinske menjave na države članice EU, 18% na države bivše Jugoslavije, 5% na Skupnost neodvisnih držav ter 11% na trge ostalih držav. Premajhna diverzificiranost zunanje trgovine pomeni večjo izpostavljenost in odvisnost od najpomembnejših trgov ter večjo ranljivost;
- **zmanjšanje poslovnih tveganj slovenskih podjetij pri vstopanju na tuje trge:** MSP so pri vstopanju na tuje trge v primerjavi z velikimi podjetji izpostavljena večjim poslovnim tveganjem in visokim stroškom. Stroški prvega vstopa na nove trge so povezani z različnimi administrativnimi zahtevami kot npr. stroški procesiranja, certificiranja, raziskav trga, tehničnih normativov itd. MSP se zaradi navedenih dejavnikov težje odločajo za razširitev obsega poslovanja na tujih trgih. „Cilj zmanjšanje poslovnih tveganj slovenskih podjetij pri vstopanju na tuje trge” pomeni potencialno znižanje stroškov podjetja, npr. za naročanje tržne raziskave ali pridobivanje ustreznih informacij o tujih trgih, saj le-te v obliki svojih dejavnosti lahko nudi Javna agencija. Država bo preko mreže gospodarskih predstavništev, diplomatsko konzularnih predstavništev in vojaško/obrambnih predstavnikov podjetjem zagotavljala podatke o nekomercialnih tveganjih.

RS poleg že obstoječih oblik institucionalne pomoči spodbuja internacionalizacijo podjetij z naslednjimi dejavnostmi (Program Vlade Republike Slovenije za spodbujanje internacionalizacije podjetij za obdobje 2005-2009, 2005, str. 7):

- svetovalne storitve;
- podpora promocijskim dejavnostim podjetij;
- zbiranje in posredovanje zunanjetrgovinskih informacij;
- izobraževanje za mednarodno poslovanje;
- opravljanje informacijskih, svetovalnih in drugih storitev za nerezidente;
- opravljanje drugih nalog, ki prispevajo k uspešnejši internacionalizaciji podjetij.

---

<sup>52</sup> Predvsem enkratnih stroškov vstopa, ki pomenijo stroške zbiranja informacij, predstavitev na tujih trgih in iskanje ustreznih distribucijskih poti (Program Vlade republike Slovenije za spodbujanje internacionalizacije podjetij za obdobje 2005-2009, 2005, str. 4-5).

<sup>53</sup> Problem asimetričnih informacij je izrazitejši pri MSP, saj velika podjetja lahko financirajo drage marketinške in tržne raziskave, imajo več izkušenj z vstopom na nove trge, poleg tega pa imajo pogoste stike s tujimi poslovnimi partnerji, ki pomagajo z informacijami o strukturi zunanjih trgov, preferencah in distribucijskih kanalih itd. (Program Vlade republike Slovenije za spodbujanje internacionalizacije podjetij za obdobje 2005-2009, 2005, str. 4-5).



## SKLEP

MSP predstavljajo hrbtenico evropskega gospodarstva. Predstavljajo 99% vseh podjetij in nudijo več kot 100 mio delovnih mest, zato jim je potrebno nameniti dovolj pozornosti.

Cilj sodobne podjetniške politike je izboljšanje dostopnosti podpore za MSP. Predvsem mala podjetja potrebujejo podjetništvu prijazno okolje, informacije in druge vrste podpornih storitev, ki so lahko dostopne, razumljive in ustrezajo njihovim specifičnim potrebam. Le na ta način lahko prispevajo h gospodarski rasti in višanju stopnje zaposlenosti.

Naloga držav je, da promovirajo razvoj podjetništva, pospešujejo nastajanje novih podjetij preko ustanavljanja podjetniških inkubatorjev in grozdov ter izboljšajo dostop podjetnikov do tveganega kapitala in drugih virov financiranja.

Ovire, s katerimi se pri svojem delovanju soočajo slovenska podjetja, so podobne tistim, s katerimi se v splošnem srečujejo tudi MSP v ostalih državah članicah EU. Te ovire so: administrativna in regulatorna obremenitev, pomanjkanje ustreznega kadra, težaven dostop do primernih finančnih virov ter nezadovoljiva poslovna infrastruktura. Delovanje slovenskih podjetij še posebej ovira slab prenos novega znanja med raziskovalnimi inštitucijami in podjetji ter problem plačilne nediscipline.

Marca leta 2000 so se voditelji vlad držav članic na vrhu Evropskega sveta v Lizboni dogovorili o novem strateškem cilju EU, in sicer do leta 2010 postati najbolj konkurenčno, dinamično ter na znanju temelječe gospodarstvo na svetu. Dobro delovanje MSP je ključ za zdravo gospodarsko rast in nova delovna mesta v EU, dva glavna cilja Lizbonske strategije. Komisija se je zato zavezala, da bo s spodbujanjem podjetništva omogočila ustanavljanje in zdravo rast MSP.

Komisija je 2005 predstavila Moderno politiko za MSP za rast in zaposlovanje. Ta politika ukrepa na naslednjih področjih: odpravljanje birokracije, izboljšanje dostopa MSP na trge, spodbujanje podjetništva, izboljšanje potenciala rasti MSP in krepitev dialoga in posvetovanja z zainteresiranimi stranmi. Politika dopolnjuje druge instrumente politik za pospeševanje podjetništva in MSP, ki se že izvajajo, npr. Evropska listina o malih podjetjih, odposlanec MSP, EEN itd.

EU nudi pomoč MSP, ki jo v grobem lahko razdelimo na nepovratna finančna sredstva preko programov EU, sredstva iz strukturnih skladov, finančni instrumenti evropskih finančnih institucij in druge oblike podpore.

Komisija aktivno posega na razna področja, da bi MSP omogočila lažje poslovanje. Spodbuja ustanavljanje in rast podjetij. Prizadeva si, da bi bilo načelo „Najprej razmišljaj v malem ” osrednji element vseh politik EU in nacionalnih politik.

## LITERATURA IN VIRI

1. Antonič, B., Petrin, T. & Vahčič, A. (2002). *Podjetništvo*. Ljubljana: GV založba.
2. Avšič, V. (2007, 13. december). Ena podporna mreža za podjetnike namest dveh. *Finance*, str. 9.
3. *Benchmarking Enterprise policy: Results from the 2003 Scorebord*. (2003). Brussels: Commission of the European Communities.
4. *Boljša pravna ureditev-preprosta razlaga*. (2006). Luxemburg: Urad za uradne publikacije Evropskih skupnosti.
5. Bulatovič, S. (2006, 24. oktober). *Moj spletni priročnik 43*. Najdeno na spletnem naslovu [http://www.celje.si/doc/gosp/JAPTI\\_msp-432006.pdf](http://www.celje.si/doc/gosp/JAPTI_msp-432006.pdf).
6. *A charter to support Europe's small firms*. Najdeno 14. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/charter\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/charter_en.htm).
7. *CIP pregled*. (2007). Najdeno 22. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://www.mg.gov.si/si/delovna\\_podrocja/podjetnistvo\\_in\\_konkurencnost/aktualne\\_informacije/](http://www.mg.gov.si/si/delovna_podrocja/podjetnistvo_in_konkurencnost/aktualne_informacije/).
8. *Creating Top-Class Business support Services*. (2001). Brussels: Commission of the European Communities.
9. *Dodana vrednost*. (2007). Najdeno 2. aprila 2008 na spletnem naslovu [http://www.stat.si/vodic\\_oglej.asp?ID=151&PodrocjeID=3](http://www.stat.si/vodic_oglej.asp?ID=151&PodrocjeID=3).
10. *Dualni sistem izobraževanja*. (2007). Najdeno 2. aprila 2008 na spletnem naslovu [http://www.austriantrade.org/by/zentral/about\\_austria/investieren/ausbildung.sl.jsp](http://www.austriantrade.org/by/zentral/about_austria/investieren/ausbildung.sl.jsp).
11. Entrepreneurship in Europe. (2003). *Green paper*. Brussels: Commission of the European Communities.
12. EU: Skupni trg evropske unije. (2003, 2 junij). *Kapital*. Najdeno 27. februarja 2008 na spletnem naslovu <http://www.revijakapital.com/kapital/poslovnefinance.php?idclanka=143.7>
13. *European Charter for small Enterprises*. (2000). Brussels: Commission of the European Communities.
14. *European Charter for small Enterprises*. (2004). Brussels: Commission of the European Communities.
15. *Eurostat yearbook 2006-07*. (2007). Luxembourg. Office for official publications of the European communities.
16. *EVCA 2002 Yearbook*. (2002). Zaventem: EVCA.
17. *Evropske nagrade za podjetništvo*. Najdeno 2. aprila 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/enterprise/sme/policy\\_sl.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/sme/policy_sl.htm).
18. *Evropski investicijski sklad*. Najdeno 21. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://europa.eu/institutions/financial/eif/index\\_sl.htm](http://europa.eu/institutions/financial/eif/index_sl.htm).
19. *Evropski socialni sklad: naložba v vašo prihodnost!* Najdeno 19. februarja 2008 na spletnem naslovu <http://www.ess.gov.si/SLO/ESS/Predstavitev/Predstavitev.htm>.
20. *The Executive Training Programme*. Najdeno 22. februarja 2008 na spletnem naslovu <http://www.etp.org/>.
21. *Finančni organi*. Najdeno 21. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://eu2008.si/si/About\\_the\\_EU/EU\\_Institutions/Financial\\_Bodies/index.html](http://eu2008.si/si/About_the_EU/EU_Institutions/Financial_Bodies/index.html).

22. *Gate2Growth*. Najdeno 12. marca 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/enterprise/sme/support\\_sl.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/sme/support_sl.htm).
23. Glas, M. (2000). *Elementi strategije in razvoj politike do malega gospodarstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
24. Glas M. (2008). *Podjetniški grozdi*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
25. *Inkubator d.o.o.* Najdeno 2. aprila 2008 na spletnem naslovu <http://www.inkubator.si/podjetje/8>.
26. *Javni razpis za spodbude tehnoloških centrov v letu 2005*. (2005). Ljubljana: Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo.
27. *Kaj je ESS?* Najdeno 19. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/employment\\_social/esf/discover/esf\\_sl.htm#](http://ec.europa.eu/employment_social/esf/discover/esf_sl.htm#).
28. *Kako obravnavati novo kulturo določanja bonitete. Praktični priročnik za financiranje s posojili za mala in srednja podjetja*. (2004). Brussels: Evropska komisija.
29. Kavčič, P. (2008, 6. maj). Tek čez ovire. *Podjetnik*.
30. Kroes N. (2007). *Spodbujanje uspešnosti malih in srednjih podjetij-prispevek reforme državnih pomoči, ki jo izvaja komisija*. EESO-INFO.
31. *Let SMEs grow*. (2005). BusinessEurope.
32. *Listening to Europe's SMEs*. Najdeno 12. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/sme\\_envoy.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy.htm).
33. *Lizbonska strategija*. Najdeno 12. februarja 2008a na spletnem naslovu <http://evropa.gov.si/lizbonska-strategija/>.
34. *Lizbonska strategija*. Najdeno 12. februarja 2008b na spletnem naslovu <http://www.europarl.europa.eu/highlights/sl/1001.html>.
35. *Lizbonska strategija*. Najdeno 12. februarja 2008c na spletnem naslovu [http://www.rtvsl.si/modload.php?&c\\_mod=rnews&op=story&func=read&c\\_id=130](http://www.rtvsl.si/modload.php?&c_mod=rnews&op=story&func=read&c_id=130).
36. *Lizbonska strategija*. Najdeno 12. februarja 2008č na spletnem naslovu URL:[http://www.svez.gov.si/si/aktualne teme/lizbonska\\_strategija](http://www.svez.gov.si/si/aktualne teme/lizbonska_strategija).
37. *Lizbonska strategija*. Najdeno 12. februarja 2008d na spletnem naslovu <http://www.europarl.europa.eu/highlights/sl/1001.html>.
38. *Lizbonska strategija*. Najdeno 12. februarja 2008e na spletnem naslovu [http://www.gov.si/aplikacije/uvi/slo-jutri\\_blog/?p=29#](http://www.gov.si/aplikacije/uvi/slo-jutri_blog/?p=29#).
39. *Lizbonska strategija-Partnerstvo za rast in delovna mesta*. Najdeno 12. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/slovenija/dossier/growth\\_and\\_employment/index\\_sl.htm](http://ec.europa.eu/slovenija/dossier/growth_and_employment/index_sl.htm)
40. *MSP na prvem mestu*. (2007). European Community.
41. *Nova institucionalna ekonomika*. (2007). Najdeno 23. marca 2008 na spletnem naslovu [http://miha.ef.uni-lj.si/\\_dokumenti3plus2/191135/RET2007-Novainstitucionalnaekonomika.ppt](http://miha.ef.uni-lj.si/_dokumenti3plus2/191135/RET2007-Novainstitucionalnaekonomika.ppt).
42. *Obdavčevanje*. (2007). Najdeno 27. marca 2008 na spletnem naslovu [http://europa.eu/pol/tax/overview\\_sl.htm](http://europa.eu/pol/tax/overview_sl.htm).
43. *The Observatory of European SMEs*. Najdeno 14. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/observatory\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory_en.htm).
44. *7. okvirni program EU*. Najdeno 16. februarja 2008 na spletnem naslovu <http://www.mvzt.si/index.php?id=11962#cloveskiviri>.
45. *Okvirni program za konkurenčnost in inovativnos*. Najdeno 16. februarja 2008 na spletnem naslovu <http://eic.zrs-kp.si/UserFiles/File/CIP.pdf>.

46. Petavs B. Lucija (2007). Pravi načrt je ključ za podjetniški uspeh. *Poslovna akademija Finance*.
47. *Podjetna Slovenija jutri*. (2006). Ljubljana: Urad Vlade RS za informiranje.
48. *Podpora Evropske unije za podporo MSP*. (2006). Najdeno 22. marca 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/docs/financing/sp\\_2007\\_sl.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/docs/financing/sp_2007_sl.pdf).
49. *Podpredsednik Verheugen oznanil začetek delovanja mreže Enterprise Europe Network-podpore evropskim podjetjem na vašem pragu*. Najdeno 15. marca 2008 na spletnem naslovu [http://www.google.si/search?q=+Enterprise+Europe+Network&hl=sl&lr=lang\\_sl&sa=X&oi=lr&tip&ct=restrict&cad=9](http://www.google.si/search?q=+Enterprise+Europe+Network&hl=sl&lr=lang_sl&sa=X&oi=lr&tip&ct=restrict&cad=9).
50. Polak M. (2007, 18. september). *Moj spletni priročnik 37*. Najdeno na spletnem naslovu [http://www.celje.si/doc/gosp/JAPTI\\_msp-372007.pdf](http://www.celje.si/doc/gosp/JAPTI_msp-372007.pdf).
51. *Politika EU do podjetij-ustanavljanje podjetij*. Najdeno 27. marca 2008 na spletnem naslovu [http://www.infosvet.si/index.php?option=com\\_content&task=view&id=492&Itemid=84](http://www.infosvet.si/index.php?option=com_content&task=view&id=492&Itemid=84).
52. *Politika razvoja podeželja 2007-2013*. Najdeno 21. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/index\\_sl.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/index_sl.htm).
53. *Poročilo o razvoju 2006*. (2006). Ljubljana: Vlada Republike Slovenije, UMAR.
54. *Posojila Evropske investicijske banke*. (2007). Najdeno 22. februarja 2008 na spletnem naslovu
55. *Predstavitev JAPTI*. (2006). Najdeno 12. marca 2008 na spletnem naslovu <http://www.podjetniski-portal.si/content.aspx?rootnodeid=9>.
56. Preglej Š. *Pomoči dodeljene po pravilu de minimis*. Najdeno 4. februarja na spletnem naslovu <http://www.skupnostobcin.si/Datoteke/De%20minimis.ppt>.
57. *Programi EU*. Najdeno 27. marca 2008 na spletnem naslovu [http://eic.japti.si/sl/programi\\_eu.asp?id\\_tip1=40](http://eic.japti.si/sl/programi_eu.asp?id_tip1=40).
58. *Posojila Evropske investicijske banke*. Najdeno 22. februarja 2008 na spletnem naslovu <http://www.google.si/search?q=evropska+investicijska+banka&hl=sl&start=20&sa=N>.
59. *Programi in spodbude EU*. (2006). Najdeno 23. februarja 2008 na spletnem naslovu <http://www.podjetniski-portal.si/content.aspx?nodeid=166&rootnodeid=22>.
60. *Program reform za izvajanje lizbonske strategije v Sloveniji*. (2007). Najdeno 28. februarja 2008 na spletnem naslovu <http://www.svr.gov.si/fileadmin/srs.gov.si/pageuploads/SI-NRP2007-slo.pdf>.
61. *Program reform za izvajanje lizbonske strategije v Sloveniji*. (2005). Najdeno 28. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://www.slovenijajutri.gov.si/fileadmin/urednik/dokumenti/program\\_reform\\_izvajanje\\_lizbonske.pdf](http://www.slovenijajutri.gov.si/fileadmin/urednik/dokumenti/program_reform_izvajanje_lizbonske.pdf).
62. *Program reform za izvajanje lizbonske strategije v Sloveniji*. (2006). Najdeno 28. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/nrp/SL\\_nrp\\_sl.pdf](http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/nrp/SL_nrp_sl.pdf).
63. *Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2007-2013*. Najdeno 11. marca 2008 na spletnem naslovu [http://www.ora.si/priloznosti/Program\\_ukrepov\\_japti.pdf](http://www.ora.si/priloznosti/Program_ukrepov_japti.pdf).
64. *Program vlade republike slovenije za spodbujanje internacionalizacije podjetij za obdobje 2005-2009*. (2005). Najdeno 25. marca 2008 na spletnem naslovu [http://www.mg.gov.si/fileadmin/mg.gov.si/pageuploads/DEOT/Program\\_Vlade\\_Republike\\_Slovenije\\_za\\_spodbujanje\\_internationalizacije\\_podjetij\\_za\\_obdobje\\_2005\\_-\\_2009.pdf](http://www.mg.gov.si/fileadmin/mg.gov.si/pageuploads/DEOT/Program_Vlade_Republike_Slovenije_za_spodbujanje_internationalizacije_podjetij_za_obdobje_2005_-_2009.pdf).
65. *Prvi uspehi pri zmanjševanju birokratskih ovir*. Najdeno 19. januarja 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/news/business/080130\\_1\\_sl.htm](http://ec.europa.eu/news/business/080130_1_sl.htm).

66. Rebernik, M., Močnik, D., Knez-Riedl, J., Tomic, P., Širec-Rantaša, K., Rus, M. & Krošlin, T. (2003). *Slovenski podjetniški observatorij 2003*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta. Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij.
67. Rebernik, M., Tomic, P. & Pušnik, K. (2005). *Podjetništvo med željami in stvarnostjo*. Global Entrepreneurship Monitor Slovenija 2005: Maribor. Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij.
69. Rustja, R. (2005). *Kreditiranje malega gospodarstva: Nova Kreditna banka Maribor d.d. 5. Področje Nova Gorica*. Diplomaska naloga. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
70. Sever, A. (2004). *Politika pospeševanja podjetništva v malih in srednjih podjetjih s poudarkom na podpornih storitvah*. Magistrska naloga. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
71. *A single market for services*. Najdeno 25. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/internal\\_market/top\\_layer/index\\_19\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/top_layer/index_19_en.htm).
72. *Small and Medium Sized Enterprises: Definitions*. (2007). Najdeno 17. januarja 2008 na spletnem naslovu <http://www.lib.strath.ac.uk/busweb/guides/smedefine.htm>.
73. *SMEs in Europe-Competitiveness, Innovation and the Knowledge-driven Society*. (2002) Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.
74. *SME Techweb*. Najdeno 2. aprila 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/enterprise/sme/support\\_sl.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/sme/support_sl.htm).
75. *Socialna kohezija*. Najdeno 2. aprila 2008 na spletnem naslovu [http://www.mddsz.gov.si/si/delovna\\_podrocja/mednarodno\\_sodelovanje\\_in\\_evropske\\_za\\_deve/mednarodne\\_organizacije/svet\\_evrope/socialna\\_kohezija/](http://www.mddsz.gov.si/si/delovna_podrocja/mednarodno_sodelovanje_in_evropske_za_deve/mednarodne_organizacije/svet_evrope/socialna_kohezija/).
76. *SOLVIT*. Najdeno 2. aprila 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/enterprise/sme/support\\_sl.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/sme/support_sl.htm).
77. *Splošno poročilo o predpristopni pomoči*. (2007). Bruselj: Komisija evropskih skupnosti.
78. *Sporočilo za javnost o sklepih, ki jih je vlada RS sprejela na 73. seji*. (2006). Najdeno 2. aprila 2008 na spletnem naslovu [http://193.2.236.95/dato3.nsf/OC/0605111339466/\\$file/sev173.doc](http://193.2.236.95/dato3.nsf/OC/0605111339466/$file/sev173.doc).
79. *Spremni dokument k predlogu uredbe evropskega parlamenta in Sveta o odločitvi postopkov za uporabo nekaterih nacionalnih tehničnih predpisov pri izdelkih, ki se zakonito tržijo v drugi državi članici, in o razveljavitvi Odločbe 3052/95/ES*. (2007). Najdeno 14. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/goods/docs/mutrec/2007/sec\\_2007\\_113\\_sl.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/goods/docs/mutrec/2007/sec_2007_113_sl.pdf)
80. *Sytech*. (2006). Najdeno 3. aprila 2008 na spletnem naslovu <http://www.sytech.org/sytech/51>.
81. Širaj, M. (2007). *Povečevanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva*. Ljubljana. GZS.
82. Štiblar, F. & Klakočar, U. (2001). *The Support of Nova Ljubljanska Banka to the Internationalization of SMEs*. Small Business Development Centre International Conference: Internationalization –Challenge for SMEs. Portorož.
83. Tajnikar, M. (2000). *Tvegano poslovanje*. Portorož: Visoka šola za podjetništvo.
84. *Towards an Enterprising Europe -a paper by the French, German and UK Governments*. (2004). Najdeno 29. marca 2008 na spletnem naslovu [http://www.hm-treasury.gov.uk/media/1/1/tee\\_jan04.pdf](http://www.hm-treasury.gov.uk/media/1/1/tee_jan04.pdf).
85. Triller, A. (2006). *Vključevanje malih in srednje velikih podjetij v proces pridobivanja sredstev iz skladov evropske unije*. Specialistično delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

86. *Ustvarjanje tehnoloških podjetij s sodelovanjem organizacij podpornega okolja*. Najdeno 3. aprila 2008 na spletnem naslovu [http://www.infosvet.si/index.php?option=com\\_content&task=view&id=180&Itemid=84](http://www.infosvet.si/index.php?option=com_content&task=view&id=180&Itemid=84).
87. *Vavčersko svetovanje*. Najdeno 28. marca 2008 na spletnem naslovu <http://www.rmc.si/SodelsPCMG.html>.
88. *Viri financiranja podjetij*. Najdeno 12. marca 2008 na spletnem naslovu <http://www.daimonion.si/viri-financiranja-podjetij.php>.
89. *Vmesni pregled sodobne politike MSP*. (2007). Najdeno 21. marca 2008 na spletnem naslovu <http://www.google.si/search?hl=sl&q=vmesni+pregled+sodobne+politike+msp+2007+bruselj&btnG=Iskanje&meta>.
90. *What is PRO€INVEST?*. Najdeno 22. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://www.proinvest-eu.org/files/files/Proinvest\\_Leaflet\\_2006\\_en.pdf](http://www.proinvest-eu.org/files/files/Proinvest_Leaflet_2006_en.pdf).
91. Žakelj, L. (2004) *Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in Evropski uniji*. Delovni zvezek 6. Ljubljana: UMAR.
92. Žakelj, L. (2006). *Podjetniška aktivnost in podjetniško okolje v Sloveniji*: Delovni zvezek 4. Ljubljana: UMAR.
93. Žugelj, D., Penca, P., Slavnič, N., Žunec, B. & Vadjal, J. (2001). *Tvegani kapital*. Ljubljana: Lisac&Lisac d.o.o.